

Trends

in **EXPORT**



016 2017 2018 **2019** 2020

Trends in Export 2019

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



Inhoudsopgave

- 3 Inleiding
- 5 Belangrijkste resultaten Trends in Export 2019
- 11 Kenmerken exporteurs
- 18 Exportontwikkelingen
- 25 Exportbestemmingen
- 33 Betalingscondities
- 43 EU in breder perspectief

Inleiding

Machtsblokken en spelverruwing

Mooie groeicijfers in 2018 en een gematigd optimisme voor 2019, zo laat het nieuwste onderzoek Trends in Export zich waarschijnlijk het beste samenvatten. Want hoewel de groei-verwachting voor 2019 er nog steeds goed uitziet - 8% mag er zijn - neemt het vertrouwen voor het eerst in jaren af. Het ondernemersvertrouwen, in dit geval onder exporteurs, loopt een aardige deuk op en zakt met een 6,6 naar een niveau dat we al een paar jaar niet hebben gezien. De barometer loopt daarmee aardig in de pas met wat we ook al maanden in de kranten kunnen lezen.

Heel vreemd is dit niet, als we ook de andere uitkomsten van het onderzoek tegen het licht houden. De handelsoorlog van president Trump is nog allerm minst beslecht en is nu daadwerkelijk slachtoffers aan het maken. Allereerst de VS zelf: 2018 laat het grootste Amerikaanse handelstekort van de laatste 10 jaar zien. Ook China heeft overduidelijk last van de heffingen en het verslechterde internationale klimaat. De oude zegswijze 'als Duitsland niest, wordt Nederland verkouden' valt ook te vertalen naar een hoger niveau. We kunnen rustig stellen dat als de Chinese economie hapert, de wereldhandel daar onder te lijden heeft. De groei van die wereldhandel is inmiddels immers op een verontrustend laag niveau aanbeland.

Voeg daarbij de Europese cocktail van onder andere de brexit-saga, Italiaanse begrotingstekorten en zeer moeilijke Europese besluitvorming en het resultaat is bepaald geen hapklaar brokje groei. Ook deze issues komen zonneklaar naar voren als we de antwoorden analyseren. Het onderzoek toont evenzeer aan hoe belangrijk de EU met haar interne markt nog steeds is voor veel bedrijven. Die zien dat ook op de korte- en middellange termijn niet veranderen. Voeg daarbij de komende Europese verkiezingen in de context van steeds meer politieke spelverruwing - van gele hesjes in Frankrijk tot en met bizarre anti-EU-campagnes in Hongarije - en elke

exporteur begrijpt dat het ondernemersklimaat hiermee niet verbetert. Deze ruwe omgangsvormen treffen ook het wereldwijde handelssysteem (WTO) en zijn regels, die tegenwoordig door de VS, maar ook anderen, met voeten worden getreden. De geluiden van de protectionistische trom klinken daarbij wereldwijd steeds luider.

Aan de andere kant kan ook geconcludeerd worden dat veel onderzoeksresultaten stabiel blijken als we kijken naar de resultaten van de afgelopen jaren. Betalingsgedrag en kredietwaardigheid veranderen niet wezenlijk, de top 10 van landen binnen de EU en daarbuiten laat een vertrouwd beeld zien. Bij de probleemlanden komt allerm minst verrassend Iran uit de bus en verwacht men weinig goeds uit het VK.

Je zou kunnen zeggen dat de externe omstandigheden en de geopolitieke context de groei weliswaar aantasten maar deze niet stoppen en dat de exporteur als vanouds positief naar de toekomst kijkt. Ruim de helft blijft duidelijk groei verwachten en krimp komt in het woordenboek (nog) niet voor.

Atradius en evofenedex presenteren alleen al daarom de nieuwste resultaten met tevredenheid en kijken uit naar positieve ondernemerstijden!



Bart Jan Koopman
Directeur evofenedex



Tom Kaars Sijpesteijn
Directeur Atradius Nederland

Belangrijkste resultaten

Trends in Export 2019

Is 2018 verlopen conform de positieve verwachtingen die de exporteurs daar vorig jaar over hadden? Wat is er dit jaar veranderd in bestaande en nieuwe exportmarkten? Wat zijn de verwachtingen voor volgend jaar? Hoe kijken exporteurs naar de rol van de EU? Het jaarlijkse onderzoek naar Trends in Export geeft hierop de antwoorden.

Groei exportomzet blijft op niveau

Exporteurs zagen hun exportomzet in 2018 met 9% groeien, wat exact overeenkomt met de prognose voor dit jaar in 2017. Met uitzondering van 2016 komt de exportgroei al jaren uit op 8% of 9%, waarmee ook 2018 op niveau blijft.



Verwachting voor 2019 blijft positief

Voor het komend jaar verwachten exporteurs een exportgroei van gemiddeld 8%, wat niet noemenswaardig verschilt van de meeste voorgaande jaren. De verwachting voor de exportgroei ligt, met uitzondering van 2014, vanaf 2013 rond de 9%.



Exporteursvertrouwen doet stapje terug

Het vertrouwen dat exporteurs hebben in het economisch klimaat komt dit jaar uit op een 6,6. Vorig jaar was dat nog met een 7,2 het hoogst in 10 jaar. Het vertrouwen in het economisch klimaat is hiermee weer op het niveau van 2014 - 2016.



Ruim de helft van de exporteurs realiseert exportgroei in 2018

53% van de exporteurs heeft zijn exportomzet in 2018 zien stijgen ten opzichte van 2017. De overgrote meerderheid geeft hierbij aan dat ze meer orders van klanten hebben ontvangen. Bij 34% is die omzet gelijk gebleven en bij

13% was er sprake van een daling, waarbij een daling van de omzet op de belangrijkste exportmarkten het meest als reden werd genoemd.

Meeste exporteurs verwachten groei exportomzet in 2019

59% van de exporteurs verwacht ook voor 2019 een stijging van de exportomzet. 31% verwacht dat deze

gelijk zal blijven en 10% anticipeert op een daling.

Meeste exportomzet komt uit EU-landen

Exporteurs geven aan dat 69% van hun exportomzet in de interne markt wordt gerealiseerd. Duitsland is al jaren het nummer 1 exportland voor Nederlandse bedrijven. België neemt stevast de tweede plek in als handelspartner binnen de EU. Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk zien we ook

jaarlijks hoog scoren als exportland. Buiten de EU scoort Zwitserland het hoogst. Noorwegen, de Verenigde Staten, Rusland, China en Turkije vormen al jaren de rest van de top 6 van landen buiten de EU waar handel mee wordt gedreven.

Polen, Spanje en Zweden terug in de top 10

Vorig jaar waren Polen, Spanje en Zweden buiten de top 10 van exportbestemmingen binnen de EU terecht gekomen. Dit jaar zijn ze weer terug in de top 10, zoals

ze dat ook in 2016 en 2015 waren. De nieuwkomers van vorig jaar, Griekenland, Tsjechië en Finland, hebben de top 10 dit jaar weer verlaten.

Top 5 omzetstijgers vrijwel gelijk aan vorig jaar

We zien de Verenigde Staten, Polen, China, Japan en Duitsland in de top 5 van omzetstijgers 2018 staan. Landen als de Verenigde Staten, China en Duitsland zien we jaarlijks terug in deze top 10. Deze landen komen ook

weer voor in de top 10 van landen waar in 2019 een stijging van de exportomzet wordt verwacht. Duitsland neemt daar zelfs de nummer 1 positie in.

Iran veruit meest genoemd bij omzetzdalers 2018

67% van de bedrijven die naar Iran hebben geëxporteerd, heeft in 2018 een daling van de exportomzet moeten incasseren. Het opzeggen van de Iran-deal en het opnieuw

invoeren van economische sancties door de Verenigde Staten tegen Iran heeft duidelijk haar sporen nagelaten.

Verenigd Koninkrijk voor het eerst in top 10 verwachte omzetzdalers

Het Verenigd Koninkrijk zien we in die top 10 op de tweede plaats binnenkomen als exportland waar omzetzdaling wordt

verwacht. Iran staat ook voor 2019 veruit bovenaan als het land met verwachte omzetzdaling van de export.

Iran ook bovenaan in top 3 markt exit

21% van alle exporterende bedrijven noemt minimaal één buitenlandse markt waar de onderneming zich uit terug heeft getrokken. 9% van de exporteurs noemt Iran als

het land waar in 2018 de exportactiviteiten zijn gestopt. Rusland en Zuid-Afrika volgen met elk 2%.

Aandeel bedrijven dat nieuwe markten heeft betreden gelijk gebleven

36% van de exporteurs heeft in 2018 een of meerdere nieuwe markten betreden. Na een daling vanaf 2015 tot

2017 is het aandeel dit jaar niet verder gedaald en op het niveau van 2017 en 2016 gekomen.

Oost-Europa en Midden-Oosten meest genoemd als nieuwe markten

De top 5 van nieuw betreden buitenlandse markten wordt aangevoerd door de regio Oost-Europa (Bulgarije, Hongarije, Roemenië, Slowakije en Tsjechië), op de voet

gevolgd door het Midden-Oosten (Israël, Koeweit en de Verenigde Arabische Emiraten). Daarna volgen de Baltische Staten (Estland, Letland en Litouwen), Finland en Duitsland.

Kredietwaardigheid internationale klanten gelijk gebleven

72% van de exporteurs geeft aan dat de kredietwaardigheid van hun buitenlandse afnemers in 2018 gelijk is gebleven. Vorig jaar was dat nog 57%. Toen gaven meer exporteurs aan dat de kredietwaardigheid was verbeterd (28%) dan dit jaar het geval was (11%).

Exporteurs strikter met betalingscondities

64% van de exporteurs geeft aan (soms) strikter te zijn geworden met betalingscondities wat min of meer overeenkomt met 2017, 2016 en 2015. Daarvoor lag het aandeel dat strikter was geworden hoger. Het aandeel exporteurs dat bereid is om (soms) langere betalingstermijnen af te spreken met buitenlandse afnemers is gelijk aan vorig jaar. Ruim de helft is daar (soms) toe bereid, waarbij het in de meeste gevallen afhangt van de sector en/of afnemer.

Belang EU groot en blijft toenemen

Voor 48% van de exporteurs is het belang van de EU (interne markt) groot, omdat meer dan 50% van de omzet in EU-landen wordt gegenereerd. 33% van de exporteurs verwacht dat het belang van de EU de komende 3 – 5 jaar nog zal toenemen. 50% denkt dat het belang gelijk zal blijven. Ten opzichte van vorig jaar is het belang ongewijzigd, maar zien minder exporteurs het belang de komende 3 – 5 jaar nog toenemen.

Brexit veel effect op valuta, niet op productaanbod

Een kleine minderheid (14%) van de exporteurs geeft aan in Britse ponden te blijven factureren, waarbij de helft wel het valutarisico afdekt. In de overige gevallen waren bedrijven al overgegaan op facturatie in een andere valuta of is het bedrijf in 2018 gestopt met factureren in Britse ponden. Wel blijft een grote meerderheid (68%) leveren aan het Verenigd Koninkrijk met het huidige productaanbod.

Geen nieuwe lidstaten EU tot interne markt is verbeterd

83% van de exporteurs is van mening dat de EU eerst de interne markt moet verbeteren voordat er nieuwe lidstaten kunnen worden toegelaten.

Brexit grootste stoorzender voor EU om als handelsblok op te treden

Het verlaten van de EU door het Verenigd Koninkrijk is volgens de meeste bedrijven (60%) de belangrijkste stoorzender voor de EU om als handelsblok op te kunnen treden naar landen als China en de Verenigde Staten. 39% van de exporteurs ziet de handelsrelatie met het

Verenigd Koninkrijk na de brexit het liefst naar voorbeeld van Noorwegen of Zwitserland. 29% heeft liever een zachte brexit waarbij het Verenigd Koninkrijk in de douane-unie blijft met nieuwe afspraken (tarieven).

EU doet goed, maar moet meer en beter doen

50% van de exporteurs is van mening dat het zaken doen in het buitenland door de centrale inspanningen van de EU merkbaar makkelijker is geworden. 63% vindt dat de EU meer tegenspel moet bieden aan de VS als het gaat om de toekomst van de WTO en het oneigenlijke gebruik

van tarieven. 78% onderschrijft de stelling dat de EU meer moet doen om het level playing field in de EU te bewerkstelligen, waardoor bedrijven uit de EU met hetzelfde gemak toegang krijgen tot de Chinese markt zoals de Chinese bedrijven dat in de EU krijgen.

Handelsoorlogen en geopolitieke onrust belangrijkste bedreigingen

Respectievelijk 43% en 40% noemt handelsoorlogen en geopolitieke onrust als de belangrijkste bedreigingen om bedrijfsdoelstellingen in de komende jaren te (blijven)

halen. Op de derde plaats van bedreigingen komt nieuwe concurrentie dat door 34% van de exporteurs als bedreiging wordt gezien. De brexit volgt op de voet met 30%.

Verantwoording: Het onderzoek waar dit rapport op is gebaseerd is gehouden onder 4000 exporteurs en is opnieuw een mooie dwarsdoorsnede van exporterend Nederland wat betreft branche en bedrijfsgrootte. De vragenlijsten zijn in de periode van december 2018 tot en met de eerste helft van februari 2019 ingevuld. Gemiddeld hebben de respondenten 129 medewerkers in dienst, waarvan 11 exportmedewerkers. De respondenten hebben gemiddeld ruim een kwart eeuw exportervaring en exporteren naar 24 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.



1

Kenmerken exporteurs

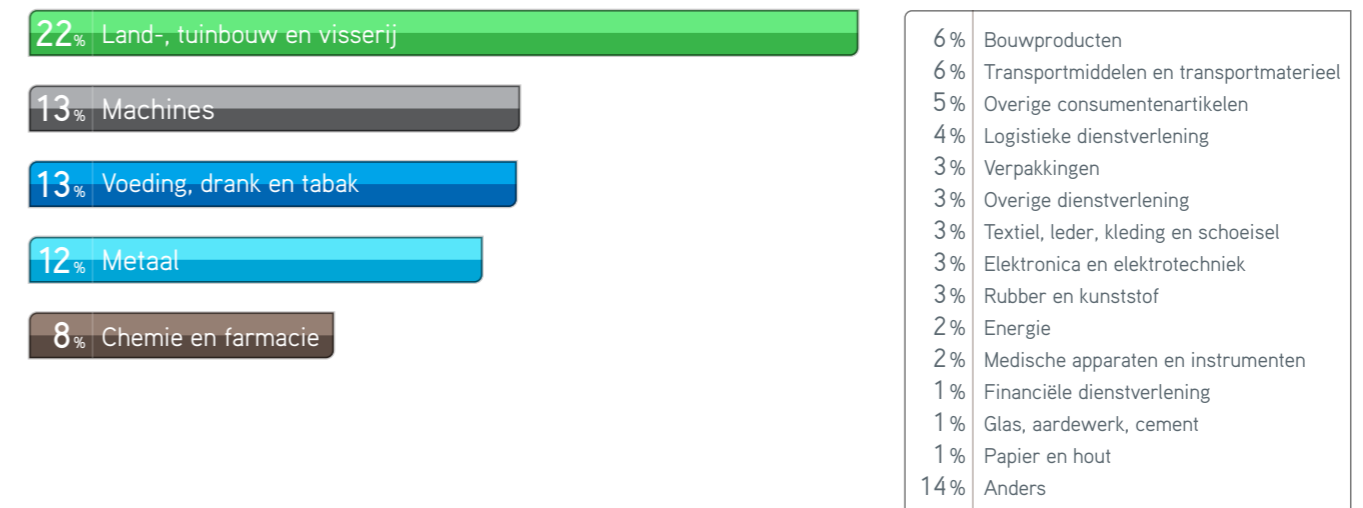
We beginnen het onderzoeksrapport met het toelichten van de achtergrondkenmerken van de respondenten. We hebben ondermeer onderzocht in welke branche respondenten actief zijn, de (export)omzetverdeling en de mate van exportervaring.

Goede spreiding sectoren in het onderzoek

De response naar branche laat een mooie spreiding zien van de verschillende sectoren die we in het onderzoek hebben aangetroffen. Land-, tuinbouw en visserij is dit

jaar wat sterker vertegenwoordigd dan in de vorige editie van het onderzoek. Overige resultaten verschillen niet noemenswaardig.

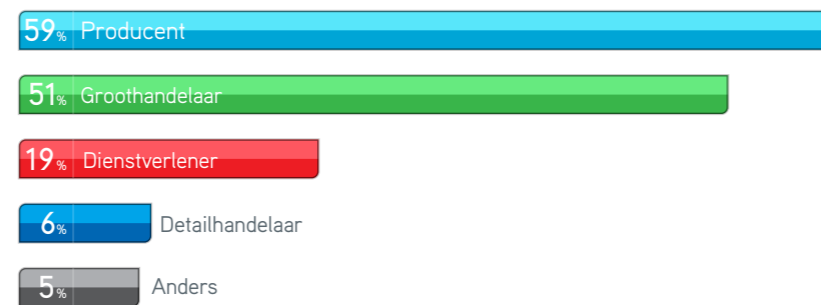
Grafiek 1 - Respons naar branche



Producenten en groothandelaren meest vertegenwoordigd

Resultaten naar aard van de onderneming zijn gelijk aan vorig jaar met producenten en groothandelaren veruit in de meerderheid. Eveneens onveranderd is dat een substantieel deel van de bedrijven in meer dan 1 categorie valt.

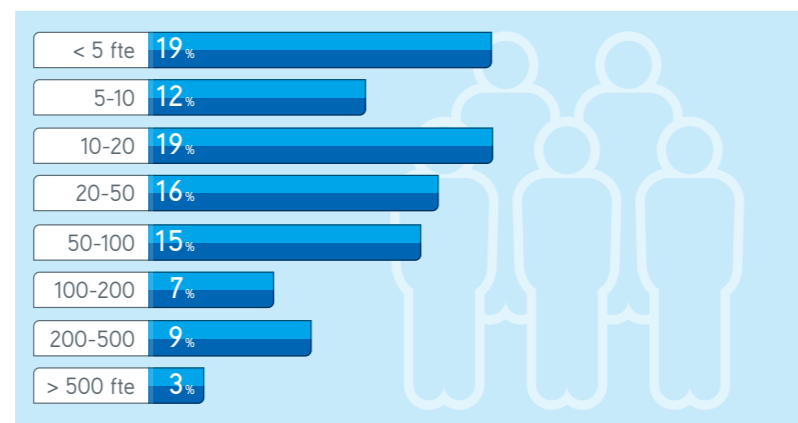
Grafiek 2 - Respons naar aard van de onderneming



Circa twee derde respondenten klein- en middenbedrijf

Hoewel het gemiddeld aantal medewerkers van de responderende bedrijven op 129 fte ligt, heeft twee derde van alle responderende bedrijven niet meer dan 50 fte in dienst. Resultaten komen overeen met vorig jaar, maar het gemiddeld aantal werkzame personen ligt wel hoger.

Grafiek 3 - Respons naar klasse werkzame personen



Gemiddeld 8,5% van totaal aantal fte is exportmedewerker

Op basis van het gemiddelde kunnen we stellen dat nog geen 9% van alle medewerkers in het bedrijf direct met export bezig is als exportmedewerker. Bij ruim één op de tien bedrijven is er helemaal geen aparte medewerker aanwezig die fulltime direct met de export bezig is, wat bij kleine bedrijven ook wel te verwachten valt. Gemiddeld zijn er 11 fte aan exportmedewerkers in dienst, wat hoger is dan we vorig jaar aantreffen in het onderzoek.

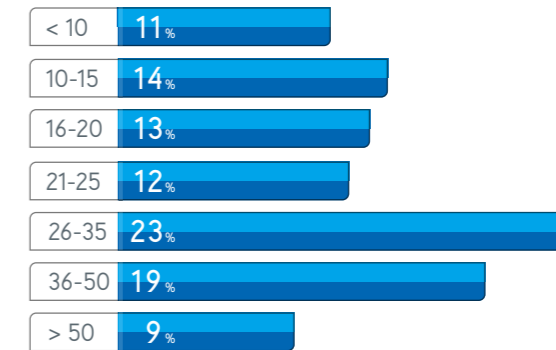
Grafiek 4 - Respons naar aantal exportmedewerkers



Gemiddeld ruim een kwart eeuw exportervaring

Gemiddeld hebben de exporterende bedrijven in het onderzoek ruim een kwart eeuw exportervaring. Ruim drie op de vijf bedrijven hebben meer dan 20 jaar exportervaring. De exportervaring van de respondenten ligt iets hoger dan vorig jaar.

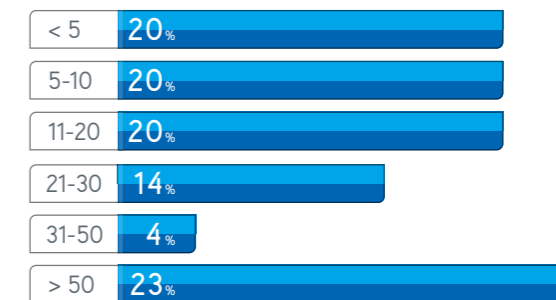
Grafiek 5 - Respons naar aantal exportjaren



Circa driekwart exporteert naar niet meer dan 30 landen

74% van de bedrijven exporteert naar maximaal 30 landen. Drie vijfde van alle bedrijven exporteert naar maximaal 20 landen. Voor een vijfde ligt dat zelfs onder de 5 landen. Gemiddeld genomen, exporteren de bedrijven in het onderzoek naar 24 landen.

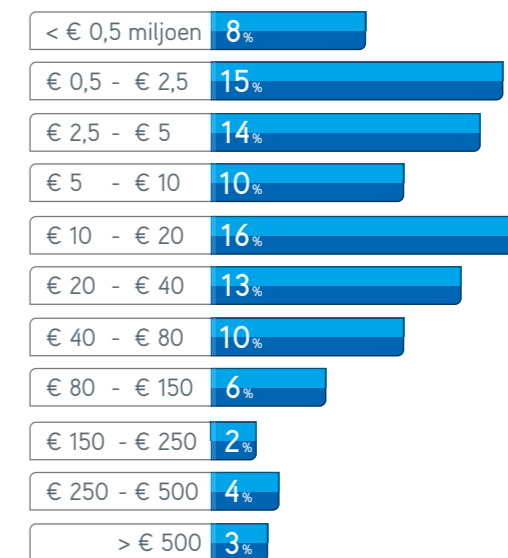
Grafiek 6 - Respons naar aantal exportlanden



Ruim helft bedrijven heeft omzet van > € 10 miljoen

Bijna een kwart van de bedrijven in het onderzoek heeft een omzet van minder dan € 2,5 miljoen en bij een kwart van de bedrijven ligt die omzet op minimaal € 40 miljoen. De spreiding van de omzetklassen komt in grote lijnen overeen met die van vorig jaar. Wel hebben we dit jaar in verhouding meer bedrijven met meer dan € 150 miljoen omzet.

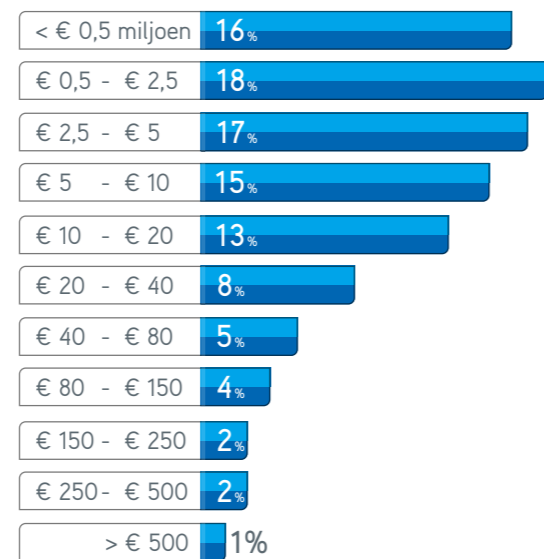
Grafiek 7 - Respons naar omzetklasse



Helft heeft exportomzet van meer dan € 5 miljoen

Circa een op de vijf bedrijven in het onderzoek heeft op jaarbasis meer dan € 20 miljoen exportomzet en bij een derde ligt dat niet hoger dan € 2,5 miljoen. Bij de overige 45% ligt de gerealiseerde exportomzet in 2018 tussen € 2,5 en € 20 miljoen. Deze resultaten verschillen niet noemenswaardig van 2017.

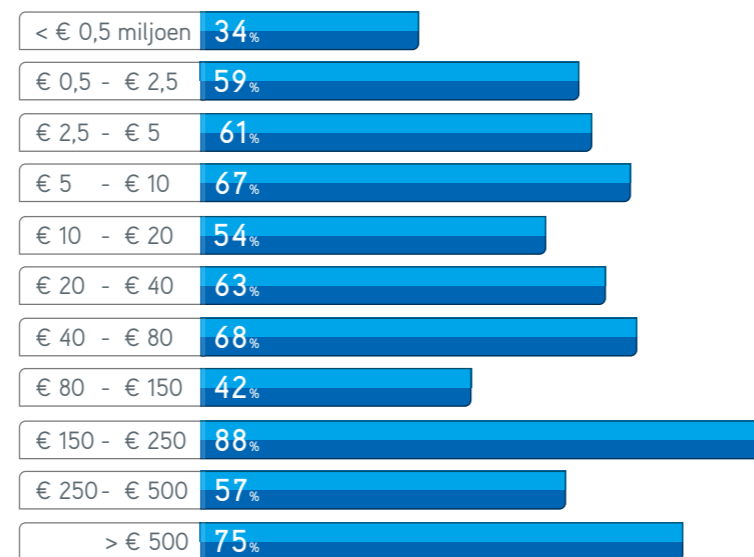
Grafiek 8 - Exportomzet vanuit Nederland 2018



Gemiddeld komt bijna drie vijfde totale omzet uit export

We konden het al zien aan de hand van de totale omzet en de exportomzet, maar desgevraagd geven de respondenten zelf ook aan dat bijna drie vijfde van hun omzet door export wordt gegenereerd. Bij de allerkleinste omzetklasse ligt dat een stuk lager en bij de categorie > € 150 miljoen ligt dat duidelijk hoger.

Grafiek 9 - Percentage exportomzet per omzetklasse



Aandeel exportomzet verschilt per branche

We hebben van de vijf meest responderende branches in het onderzoek gekeken naar hun specifieke aandeel aan exportomzet ten opzichte van de totale omzet. Duidelijk is dat dit aandeel per branche flink kan verschillen.

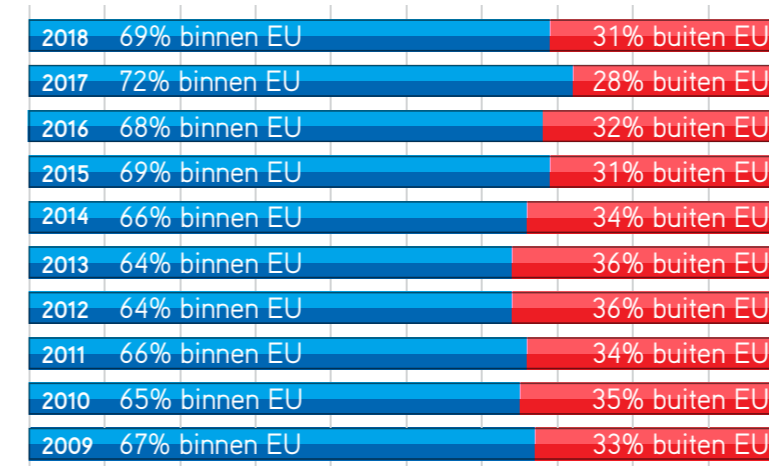
Grafiek 10 - Percentage exportomzet naar top 5 responderende branches



Al jaren komt meeste exportomzet uit de EU

Al jaren komt de meeste exportomzet uit de EU. En eveneens al jaren verschilt dat onderling niet noemenswaardig. 2017 bleek met 72% een eenzame uitschieter. De 69% van dit jaar is in de lijn met de jaren daarvoor.

Grafiek 11 - Gemiddelde omzetverdeling export binnen en buiten de EU



Verdeling binnen en buiten EU per omzetklasse vrij stabiel

De verdeling van de exportomzet ligt voor bijna alle omzetcategorieën tussen de 59% - 75% in het voordeel van de EU. In grote lijnen zien we ook geen verschillen tussen de hogere omzetklassen en midden- en/of lagere omzetklassen.

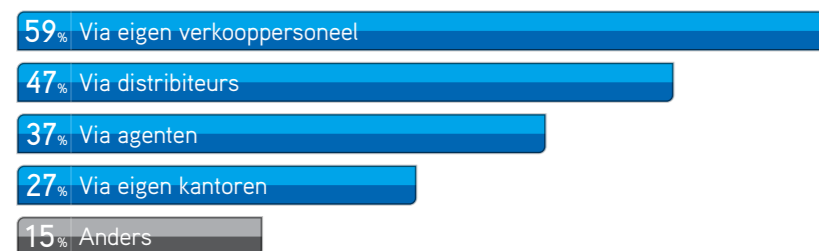
Grafiek 12 - Exportomzetverdeling binnen en buiten de EU per omzetklasse

< € 0,5 miljoen	59% binnen EU	41% buiten EU
€ 0,5 - € 2,5	86% binnen EU	14% buiten EU
€ 2,5 - € 5	67% binnen EU	33% buiten EU
€ 5 - € 10	64% binnen EU	36% buiten EU
€ 10 - € 20	75% binnen EU	25% buiten EU
€ 20 - € 40	63% binnen EU	37% buiten EU
€ 40 - € 80	62% binnen EU	38% buiten EU
€ 80 - € 150	68% binnen EU	32% buiten EU
€ 150 - € 250	74% binnen EU	26% buiten EU
> € 250	59% binnen EU	41% buiten EU

Buitenlandse marktwerking vooral met eigen personeel

Bijna drie op de vijf exporterende bedrijven gebruiken eigen verkooppersoneel als distributiekanaal in het buitenland.

Grafiek 13 - Distributiekanaal buitenland



Exportontwikkelingen

Hebben exporteurs de groei van 9% die zij verwachtten voor 2018 waar kunnen maken?
Hoe zijn de vooruitzichten voor 2019: blijft exporterend Nederland onverminderd positief?
Dit komt aan bod in dit hoofdstuk over exportontwikkelingen.

Stijging exportomzet 2018 zoals verwacht

De gerealiseerde stijging van 9% in 2018 komt exact overeen met de geprognoseerde stijging zoals die vorig jaar voor dit jaar was afgegeven. Verder zien we dat de verwachting voor 2019 niet noemenswaardig verschilt van die van vorig jaar.

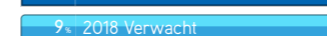


Grafiek 14 - Verandering exportomzet 2013 - 2019

Groei exportomzet 2019 (t.o.v. 2018)



Groei exportomzet 2018 (t.o.v. 2017)



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



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



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



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



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

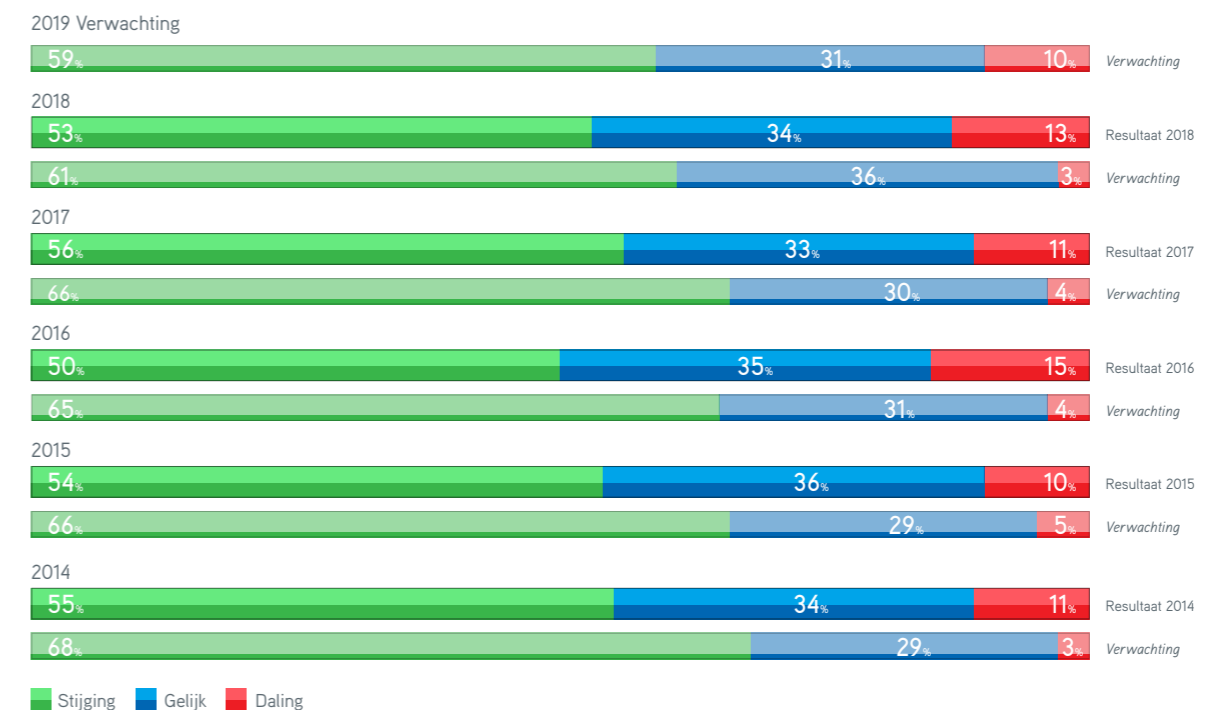


Drie op de vijf bedrijven verwachten stijging exportomzet

Het aandeel bedrijven dat een stijging verwacht van de exportomzet verschilt niet noemenswaardig met vorig jaar. Wel zien we dat de verwachting, die sinds 2014 wat is

afgenomen, dit jaar niet verder is gedaald. De gerealiseerde exportomzet ligt altijd iets onder verwachtingen vooraf, maar is sinds 2014 niet afgenomen.

Grafiek 15 - Ontwikkeling exportomzet in de periode 2014 - 2019

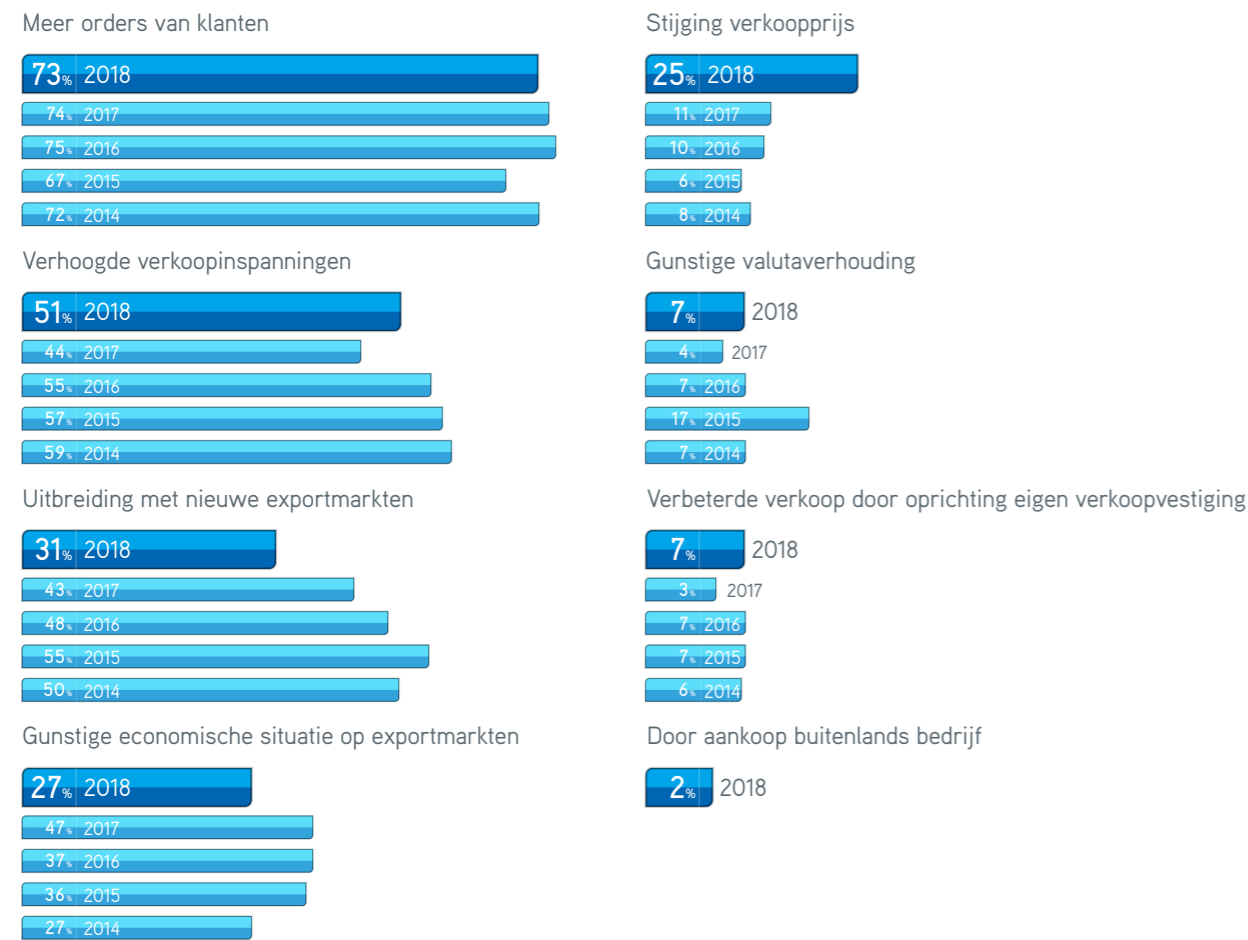


Ordergroei onveranderd belangrijkste reden omzetgroei

Voor circa driekwart van de bedrijven die een stijging in omzetgroei van de export realiseerden, komt die groei door de toename van het aantal orders van klanten. Dat was voorgaande jaren net zo. De uitbreiding met nieuwe exportmarkten is gedaald als reden en wordt

het minst genoemd sinds 2014. De gunstige economische situatie op de exportmarkten wordt minder vaak genoemd in vergelijking met vorig jaar en komt daarmee weer op het niveau van de jaren daarvoor.

Grafiek 16 - Reden stijging omzetgroei export 2014 - 2018

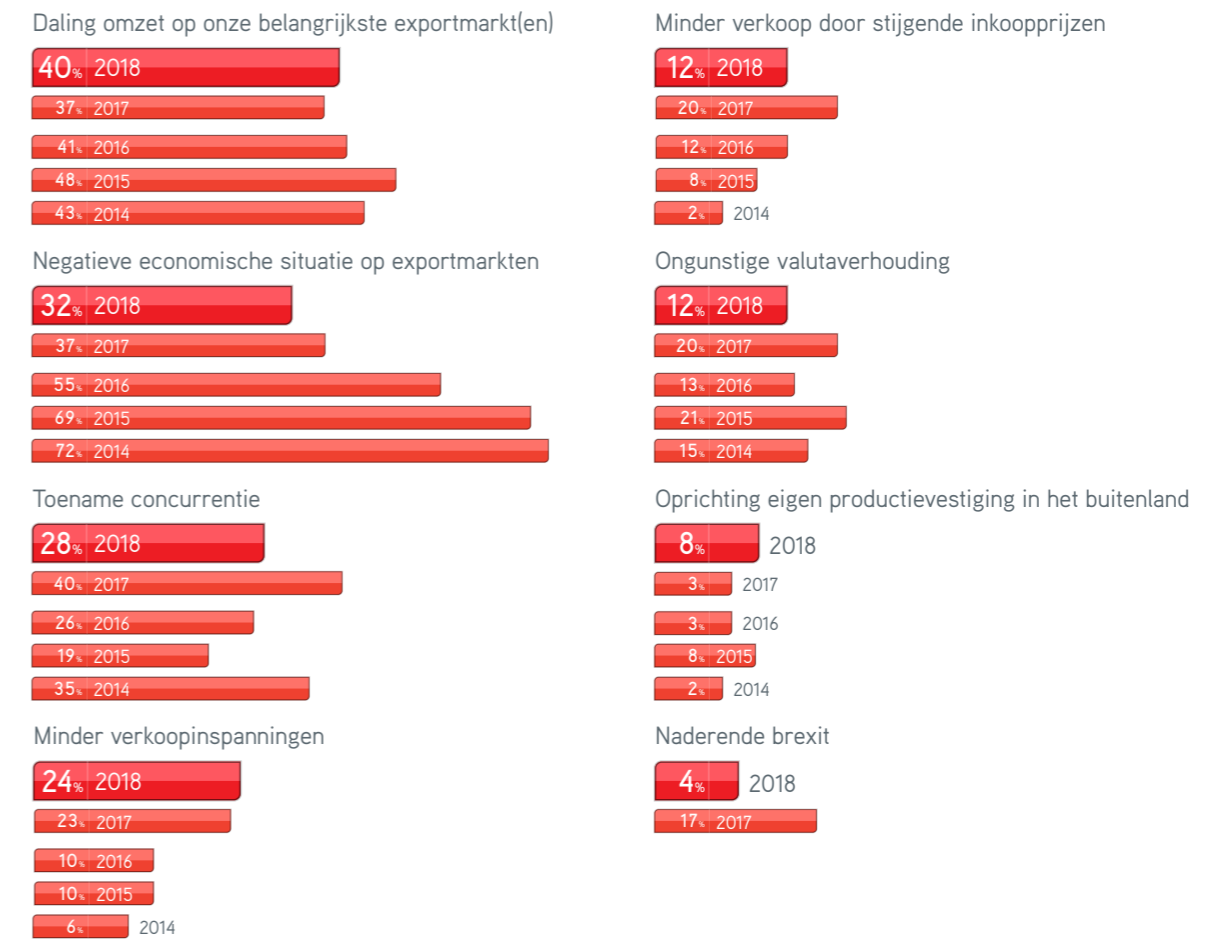


Daling export door daling omzet op belangrijkste exportmarkten

De daling van het aandeel respondenten in 2017 dat de negatieve economische situatie op de exportmarkten als reden noemt voor de daling van de exportomzet heeft zich dit jaar niet verder doorgezet, maar is op het niveau van vorig jaar gebleven. Voor het eerst sinds 2014 is de daling

van de omzet op de exportmarkten de meest genoemde reden voor de daling van de omzetgroei van de export. Merk ook op dat de naderende brexit vorig jaar vaker als reden werd genoemd.

Grafiek 17 - Reden daling omzetgroei export 2014 - 2018

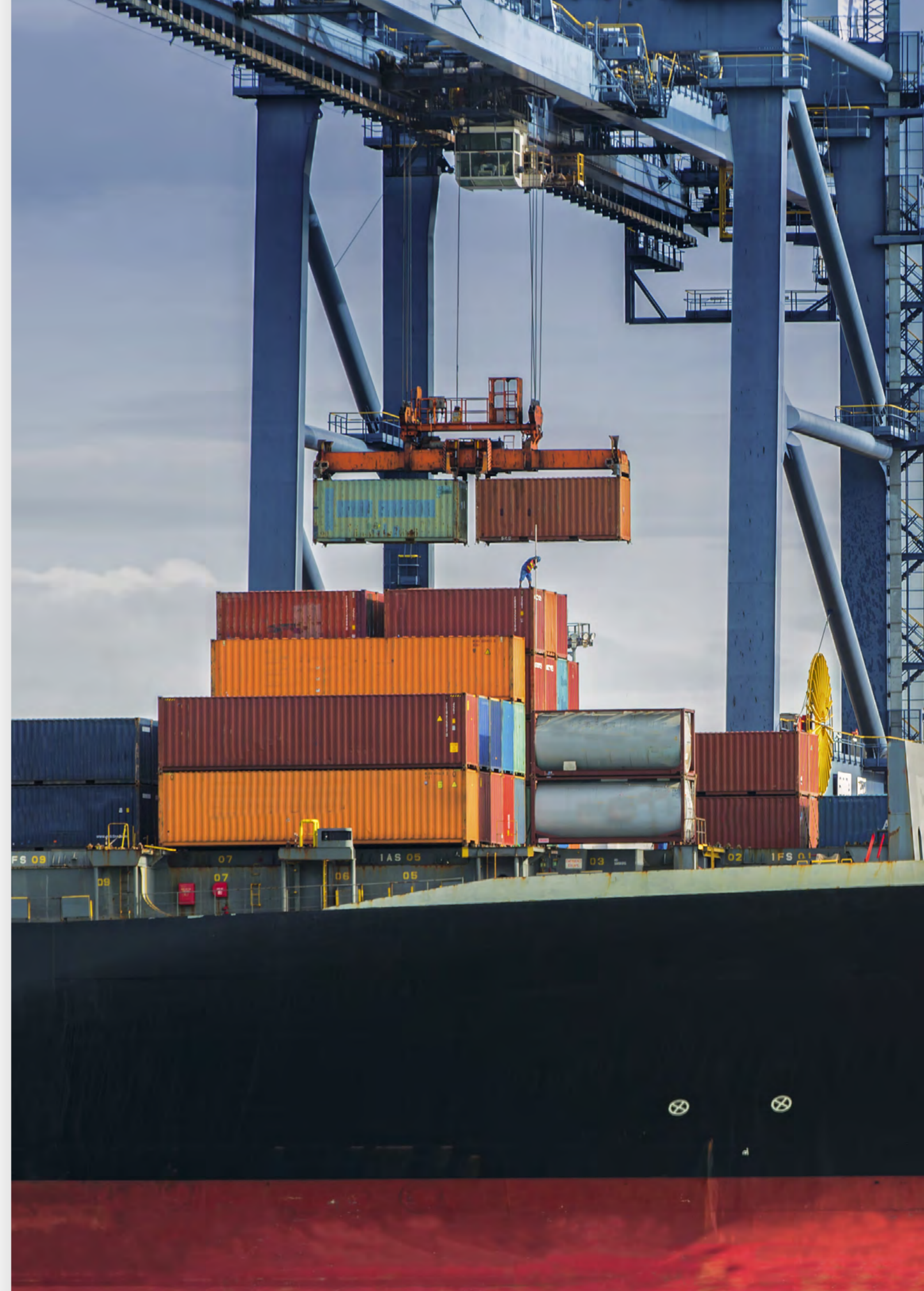
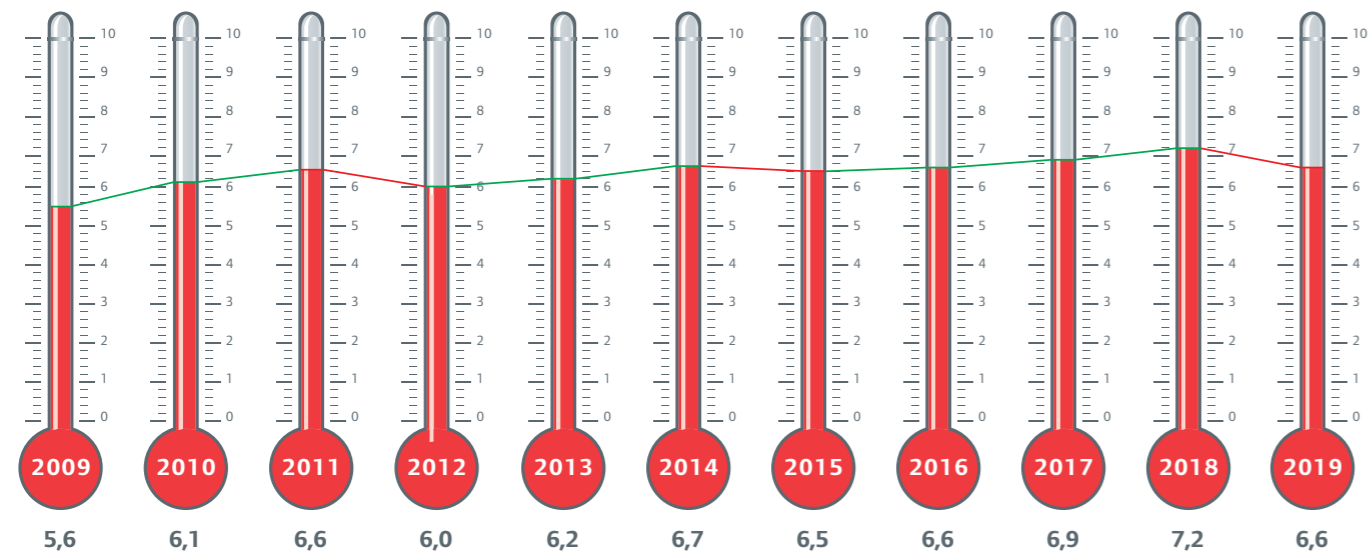


Exporteursvertrouwen doet stapje terug

Na een jaarlijkse stijging van het exporteursvertrouwen in het economische klimaat met het hoogtepunt vorig jaar is dit jaar het exporteursvertrouwen weer wat gedaald naar

het niveau van 2014 – 2016. Volgend jaar zal blijken of we hier te maken hebben met een trendbreuk die doorzet of dat het een eenmalig dipje was.

Grafiek 18 - Exporteursvertrouwen in economisch klimaat 2009 - 2019





3

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.

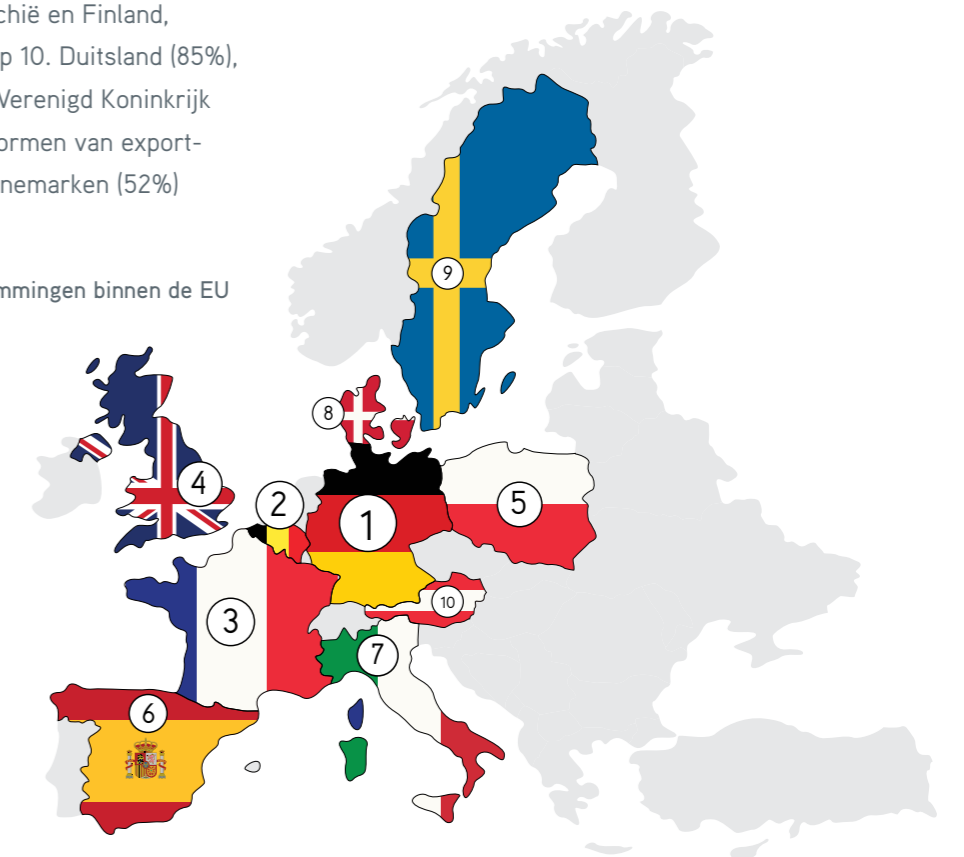
Top 4 binnen EU gelijk; Polen, Spanje en Zweden terug

De top 10 van meest genoemde exportbestemmingen binnen de EU kent dit jaar geen echte nieuwkomer. Alle landen staan al jaren in de top 10 en zijn er hooguit een jaartje uit geweest. Polen (58%), Spanje (56%) en Zweden (48%) hadden vorig jaar even plaats gemaakt voor nieuwkomers Griekenland, Tsjechië en Finland, maar zijn dit jaar weer terug in de top 10. Duitsland (85%), België (80%), Frankrijk (68%) en het Verenigd Koninkrijk (63%) blijven onveranderd de top 4 vormen van exportlanden binnen de EU. Italië (55%), Denemarken (52%)

en Oostenrijk (47%) stonden voorgaande jaren ook in de top 10 en zijn alleen van plaats verwisseld. Eigenlijk kunnen we stellen dat de top van 2018 sterker overeenkomt met 2016 en 2015 dan met 2017.

Grafiek 19 - Ranking top 10 exportbestemmingen binnen de EU

	2018	'17	'16	'15
Duitsland	1	1	1	1
België	2	2	2	2
Frankrijk	3	3/4	3	3
Verenigd Koninkrijk	4	5	4	4
Polen	5	15	5	7
Spanje	6	16	6	6
Italië	7	9/10	7	8
Denemarken	8	7/8	8	5
Zweden	9	13	10	10
Oostenrijk	10	7/8	9	9

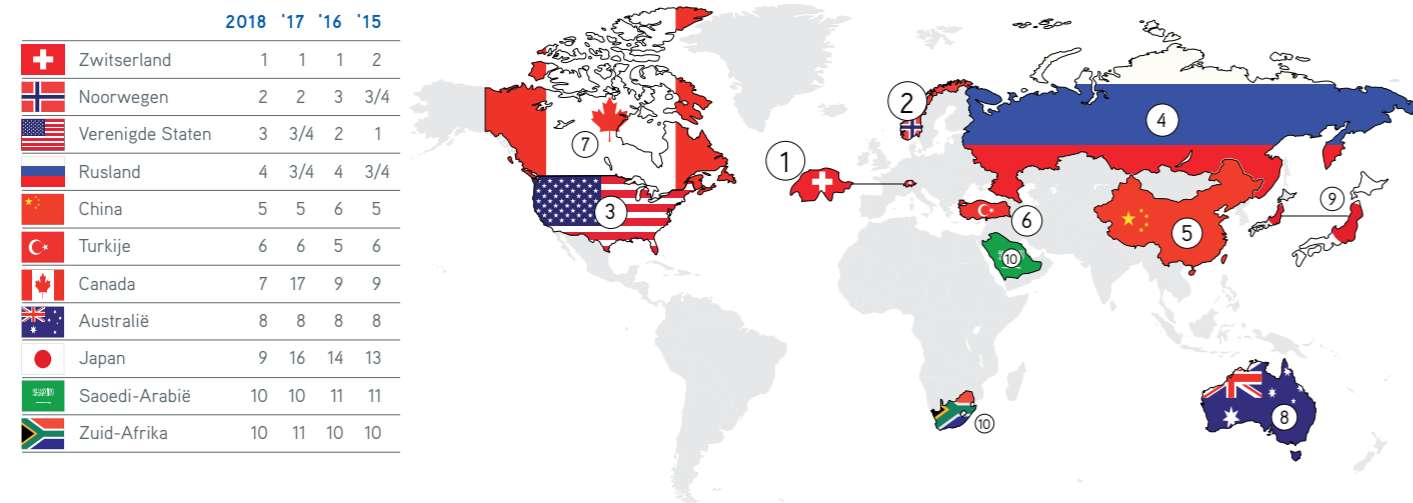


Top 6 buiten EU al jaren onveranderd

De eerste 6 landen van de top 10 exportbestemmingen buiten de EU, Zwitserland (54%), Noorwegen (41%), de Verenigde Staten (36%), Rusland (33%), China (33%) en Turkije (31%), vormen al jaren de top 6 buiten de EU. Zwitserland voert traditiegetrouw vrijwel altijd de lijst

aan. Canada (27%) en Zuid-Afrika (23%) waren vorig jaar uit de top 10 gevallen, maar zijn dit jaar weer terug. Japan (24%) staat voor het eerst in de top 10 sinds 2015. Saoedi-Arabië (23%) deelt de tiende plek van exportbestemmingen buiten de EU met Zuid-Afrika.

Grafiek 20 - Ranking top 10 exportbestemmingen buiten de EU

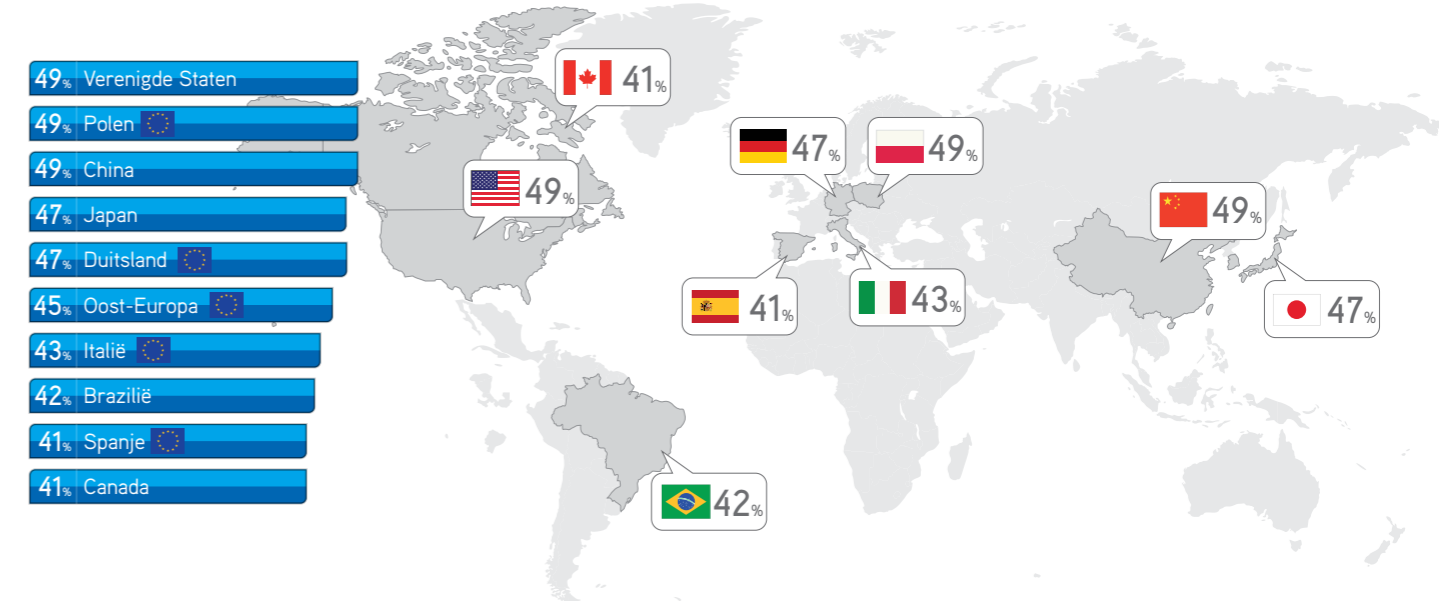


Verenigde Staten, Polen en China op 1 als omzetslijger 2018

Als we kijken naar de top 10 van landen waarin omzetslijging is gerealiseerd, dan valt in de eerste plaats op dat de spreiding tussen de nummer 1 en nummer 10 niet groot is. Alle genoemde landen zitten tussen de

40% en 50%. Landen als de Verenigde Staten, China, Duitsland en Canada kwamen we vorig jaar ook tegen in de top 10 van gerealiseerde omzetslijgers.

Grafiek 21 - Top 10 gerealiseerde omzetslijgers exportlanden 2018

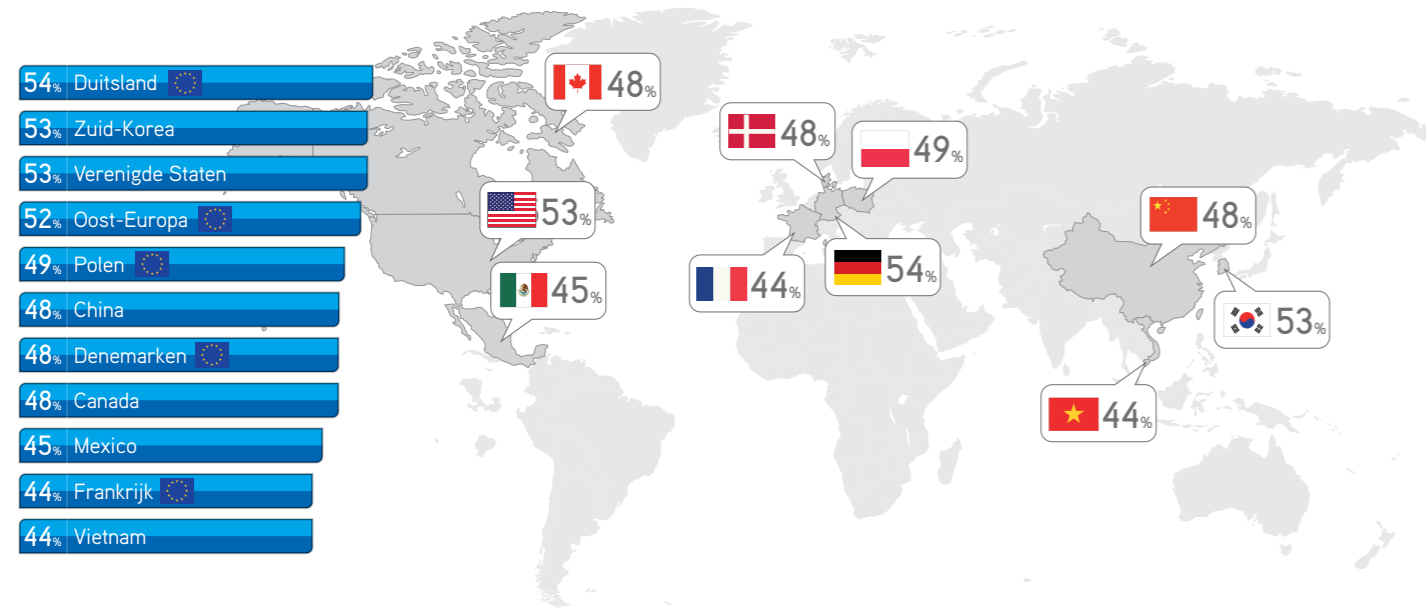


Duitsland, Zuid-Korea en de Verenigde Staten bovenaan verwachte omzetsijgers 2019

Ruim de helft van de bedrijven die naar Duitsland exporteren verwachten in 2019 een stijging van de omzet in dat land. Hiermee is Duitsland het land waar het vaakst een omzetsijging wordt verwacht. Zuid-Korea, de Verenigde Staten en de combinatie van landen onder de naam Oost-Europa volgen op de voet. Duitsland, de Verenigde Staten,

Oost-Europa, Polen, China en Canada staan zowel in de top 10 van gerealiseerde omzetsijgers 2018 als in de top 10 van verwachte omzetsijgers 2019. Van Zuid-Korea, Denemarken en Mexico wordt in 2019 in verhouding meer verwacht dan wat er met deze landen in 2018 aan omzetsijging is gerealiseerd.

Grafiek 22 - Top 10 verwachte omzetsijgers exportlanden 2019

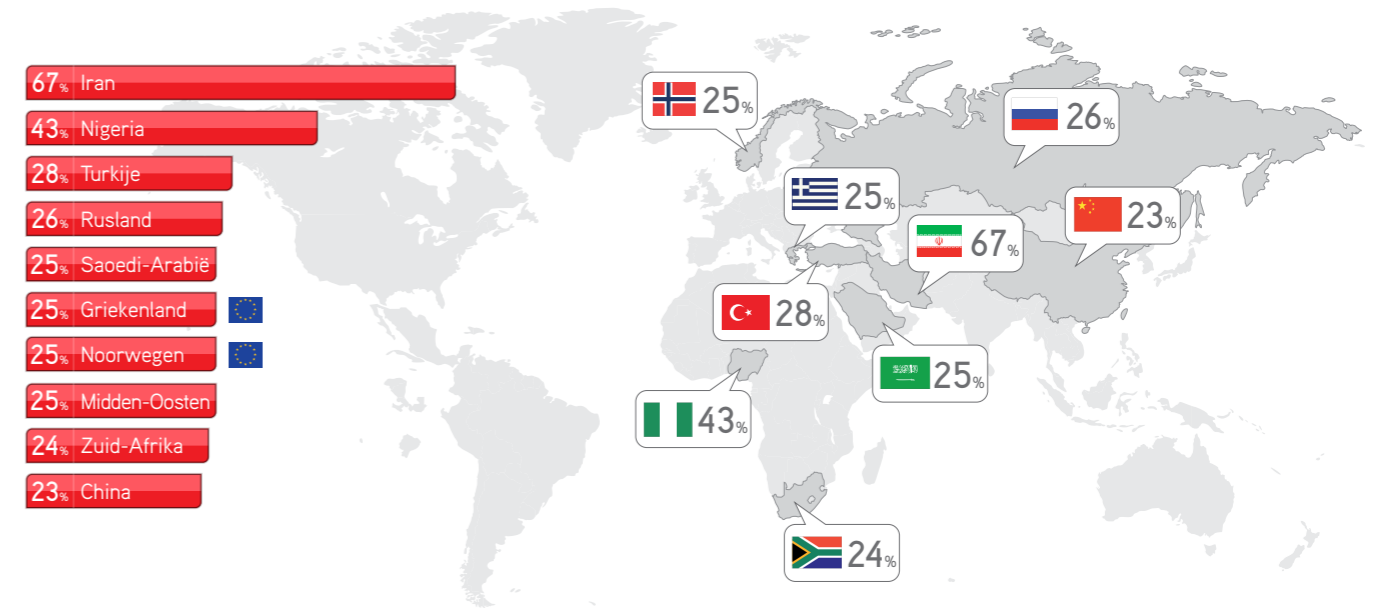


Effect opzeggen Iran-deal duidelijk zichtbaar

Bedrijven die in 2018 naar Iran hebben geëxporteerd, hebben bij dit land in verhouding het meest een omzetsijging moeten incasseren. Het opzeggen van de Iran-deal door de Verenigde Staten en het opnieuw instellen van diverse boycotmaatregelen laten zich hier gelden. Van de overige landen zagen we alleen Turkije vorig jaar in de top 10 van gerealiseerde omzetsijgers staan. Kijken we naar de

top 10 van landen waarvan in 2017 werd verwacht dat ze in 2018 in exportomzet zouden dalen, dan zien we dat Turkije, Rusland en Saoedi-Arabië ook daadwerkelijk in de top 10 van gerealiseerde omzetsijgers van 2018 zijn terechtgekomen. Voor die landen is de voorspelling uitgekomen. Het opzeggen van de Iran-deal door de Verenigde Staten zag niemand destijds nog aankomen.

Grafiek 23 - Top 10 gerealiseerde omzetsijgers exportlanden 2018

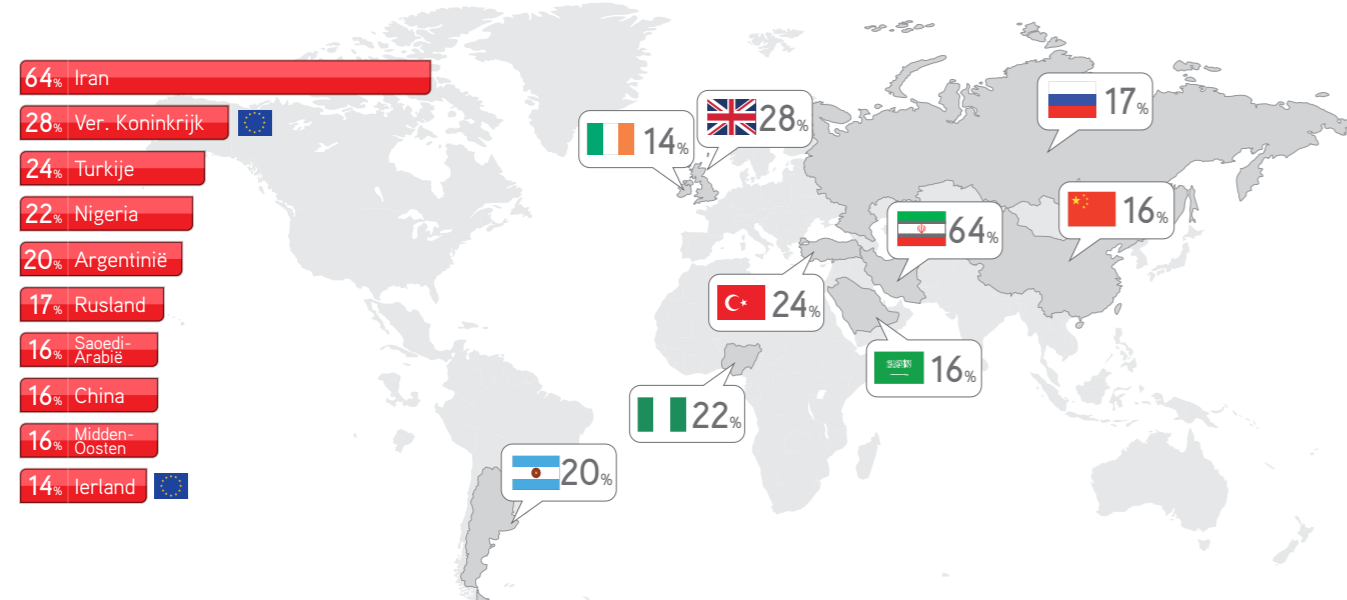


Meest verwachte omzetzaling ook bij Iran, gevolgd door het Verenigd Koninkrijk

Ook bij de verwachte omzetzalings van exportlanden in 2019 staat Iran op zeer grote afstand tot de nummer 2 bovenaan de top 10 van verwachte omzetzalings. Blijkbaar is het effect van het opzeggen van de Iran-deal en het invoeren van nieuwe economische sancties nog niet ten

einde. Merk op dat ook hier Turkije weer wordt genoemd en dat het Verenigd Koninkrijk voor het eerst in deze top 10 terecht is gekomen nu het nog steeds niet duidelijk is welk effect de brexit gaat hebben op Nederland en andere landen van de EU.

Grafiek 24 - Top 10 verwachte omzetzalings exportlanden 2019

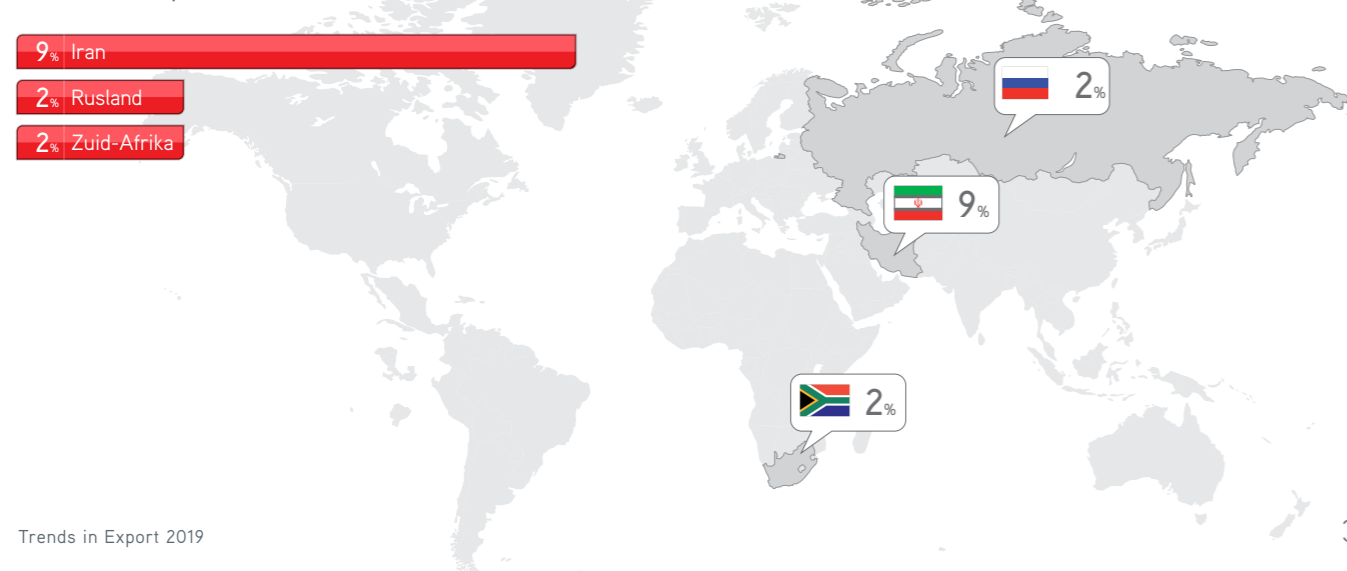


Export het vaakst gestopt in Iran

Een op de vijf exporterende bedrijven geeft aan zich uit een of meer markten te hebben teruggetrokken. Het zal geen verbazing wekken dat Iran het hoogst scoort van de genoemde landen waar de Nederlandse exporteurs zijn gestopt met exporteren, omdat het voor veel bedrijven

inmiddels niet meer is toegestaan om met Iran handel te drijven. Ook vorig jaar kwam Iran al voor in de top 5 van landen waar de handel mee werd gestopt. Rusland, toen op een gedeelde eerste plek met Frankrijk en Nigeria, staat ook nu weer in de top 3 van markt exit.

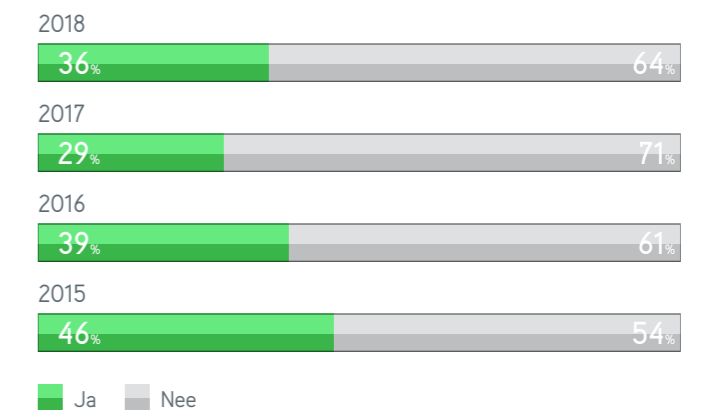
Grafiek 25 - Top 3 markt exit 2018



Geen verdere daling aandeel dat nieuwe markten betreedt

In 2017 zagen we dat het aandeel van exporteurs dat nieuwe markten had betreden het laagst was sinds 2015. Deze dalende trend heeft zich dit jaar niet voortgezet. Het aandeel is min of meer gelijk aan dat van 2017 en 2016.

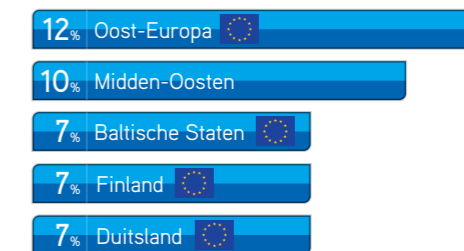
Grafiek 26 - Heeft nieuwe markten betreden 2015 - 2018



Oost-Europa meest genoemd als nieuwe exportmarkt

12% van de respondenten die een nieuwe exportmarkt heeft betreden in 2018 noemt Oost-Europa in dit verband. Ook de landencombinaties Midden-Oosten en Baltische Staten staan in de top 5. Als het gaat om enkelvoudige landen, dan zien we dat Finland en Duitsland in 2018 het meest zijn betreden als nieuwe markt.

Grafiek 27 - Top 5 nieuw betreden buitenlandse markten 2018





Betalingscondities

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

Ruime meerderheid exporteurs checkt kredietwaardigheid

Driekwart van de exporteurs hebben minimaal informatie over de kredietwaardigheid van een deel van de klantenportefeuille. Bij ruim een derde is dat bekend van de totale portefeuille van internationale klanten. Deze resultaten verschillen niet noemenswaardig van vorig jaar.

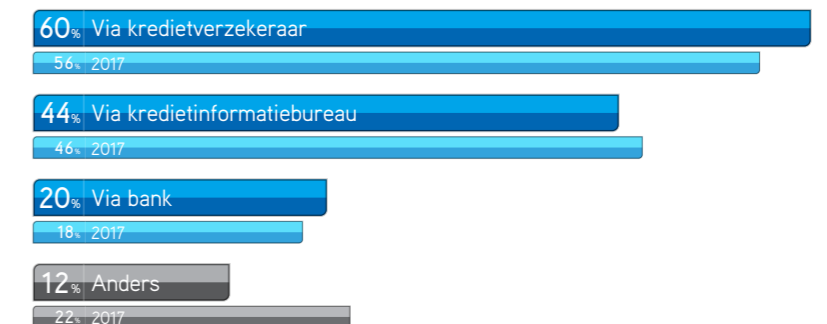
Grafiek 28 - Informatie over kredietwaardigheid internationale klanten



Kredietverzekeraar blijft belangrijkste informatiebron

Drie op de vijf exporteurs die kredietinformatie hebben over hun klanten verkregen dit via een kredietverzekeraar, op enige afstand gevolgd door het kredietinformatiebureau. Banken spelen op dit punt een veel kleinere rol. Resultaten zijn gelijk aan vorig jaar.

Grafiek 29 - Wijze waarop kredietinformatie wordt verkregen

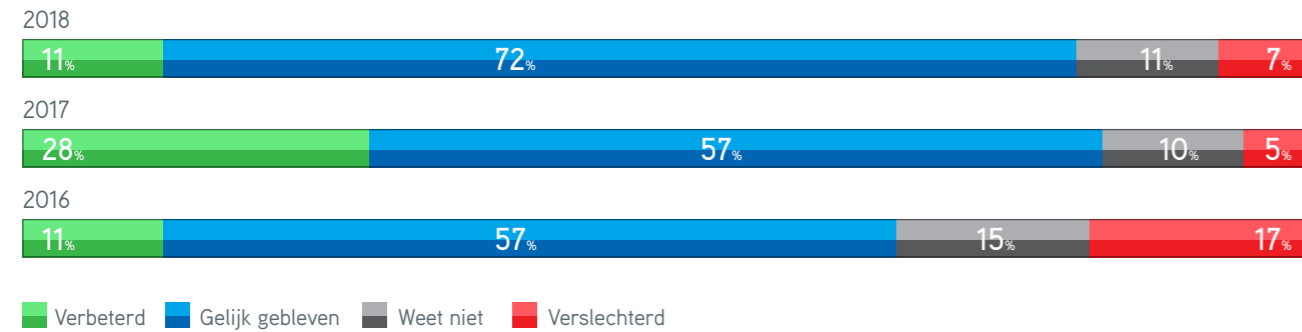


Kredietwaardigheid in 2018 met name gelijk gebleven

Bij bijna driekwart van de bedrijven die bekend zijn met de kredietwaardigheid van hun klanten is de kredietwaardigheid van hun internationale klanten gelijk gebleven.

Zagen we vorig jaar in verhouding vaak dat de kredietwaardigheid van deze klanten was verbeterd, nu is deze in overgrote meerderheid gelijk gebleven.

Grafiek 30 - Verandering kredietwaardigheid internationale klanten

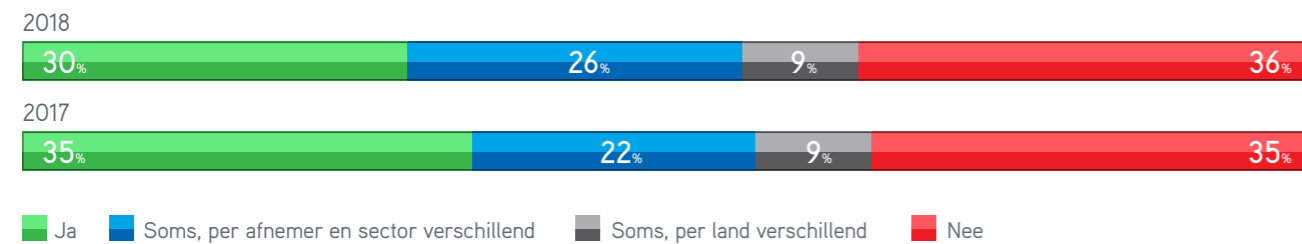


Exporteurs strikter met betalingscondities

Net als vorig jaar geeft ruim een derde van de exporteurs aan dat ze niet strikter zijn geworden met hun betalingscondities. De overige bijna twee derde van de bedrijven zijn dat wel geworden, waarbij het in ruim de helft van

de gevallen afhankelijk is van het land of, met name, de afnemer en/of sector. Alle resultaten verschillen niet noemenswaardig van vorig jaar.

Grafiek 31 - Strikter geworden met betalingscondities

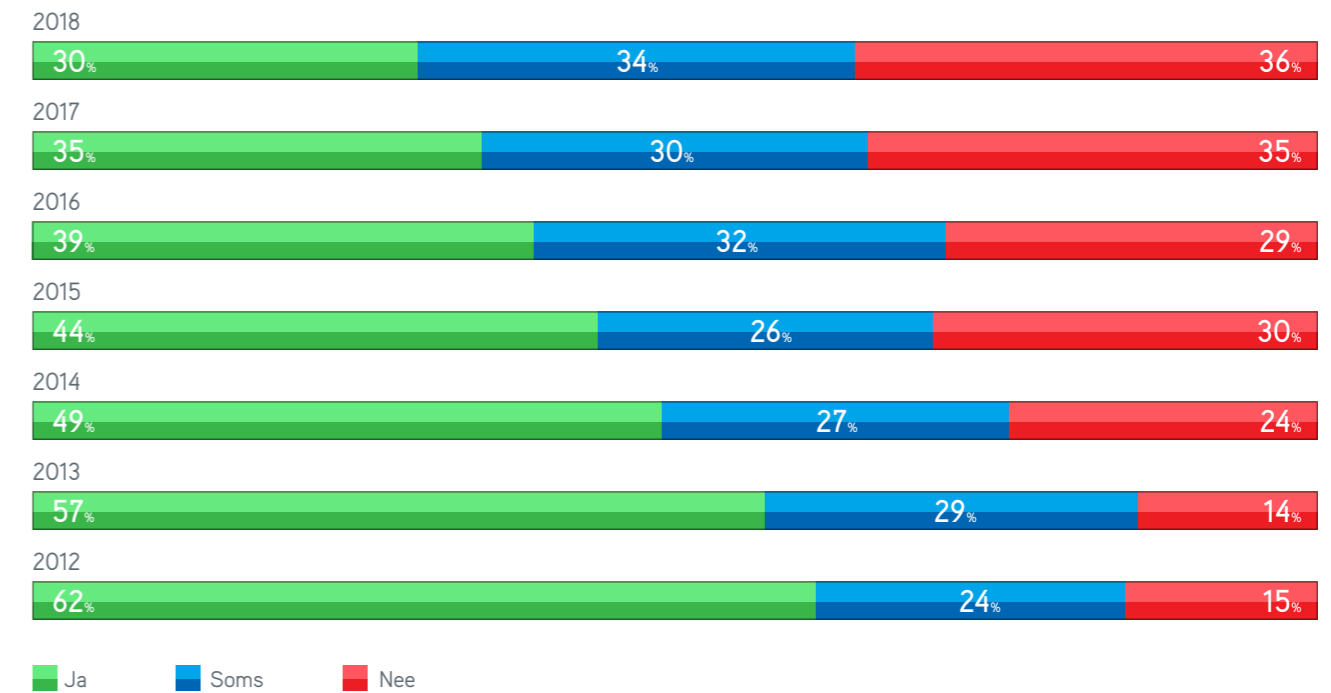


Exporteurs minder vaak strikter over de jaren heen

Kijken we naar de ontwikkeling over de jaren, dan zien we dat exporteurs steeds minder vaak aangeven strikter te zijn geworden met betalingscondities. Gaf in 2012 nog 62% te

kennen strikter te zijn geworden met betalingscondities, nu is dat nog maar 30%. Mogelijk hebben steeds meer exporteurs hun zaakjes op dit punt op orde en hoeft er niets veranderd te worden.

Grafiek 32 - Strikter geworden met betalingscondities 2012 - 2018

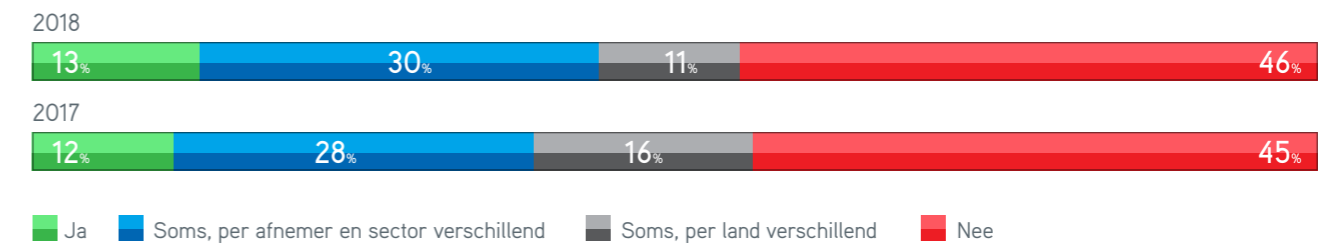


Bereidheid langere betalingscondities ongewijzigd

Ruim de helft van de exporteurs is bereid om (soms) langere betalingstermijnen af te spreken met buitenlandse afnemers. In veruit de meeste gevallen is dat afhankelijk

van afnemer en/of sector. Alle resultaten zijn gelijk aan vorig jaar.

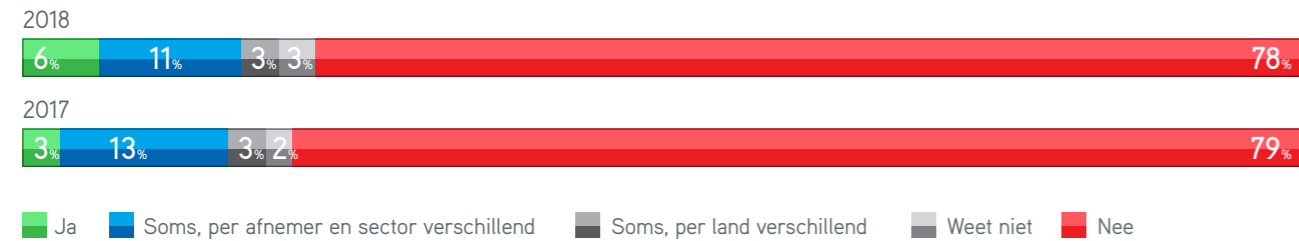
Grafiek 33 - Bereidheid langere betalingstermijn buitenlandse afnemers



Ruim driekwart niet coulanter bij overschrijding

Bijna vier op de vijf exporteurs geven aan niet minder strikt betalingstermijn door buitenlandse afnemers. Vorig jaar te zijn geworden ten aanzien van de overschrijding van de was dat vrijwel exact gelijk.

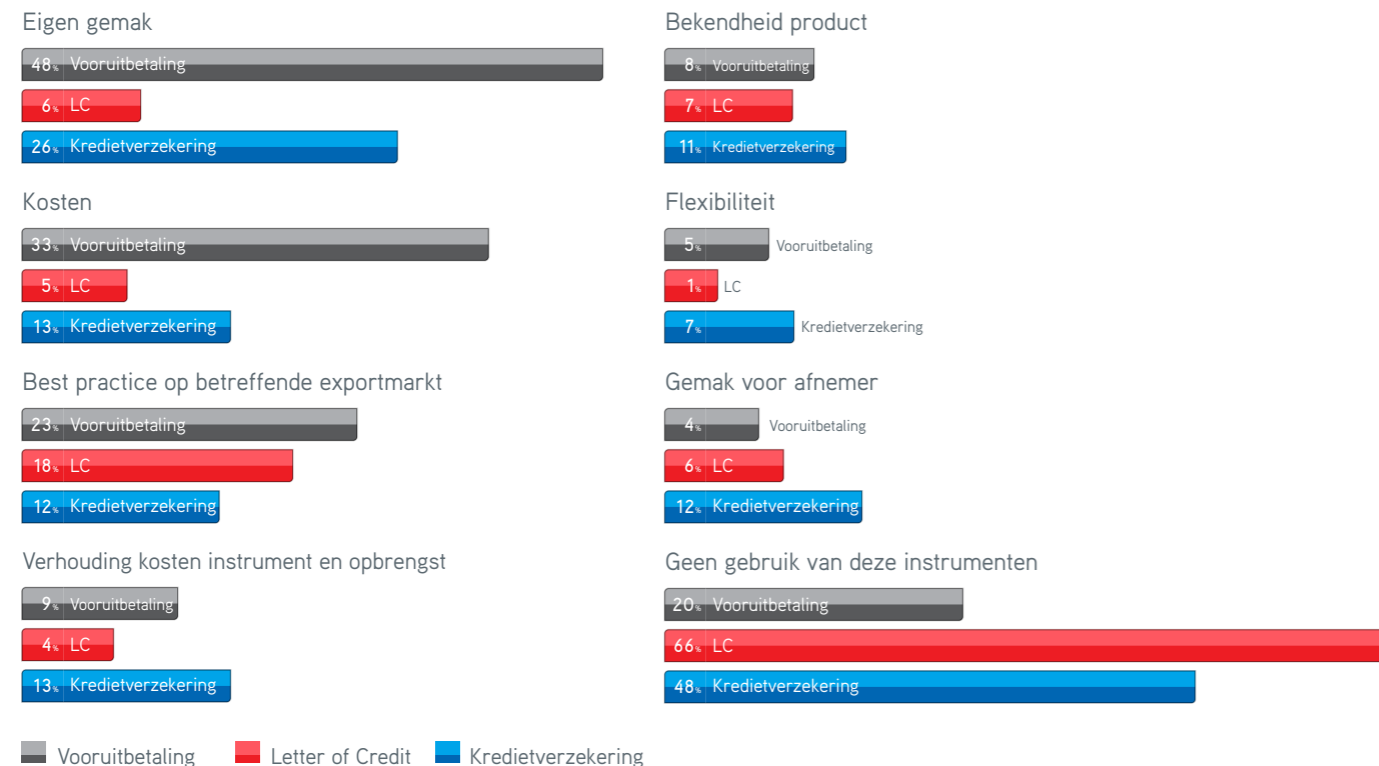
Grafiek 34 - Minder strikt bij overschrijding betalingstermijn



Vooruitbetaling biedt de meeste voordelen

Gevraagd naar de reden om voor een bepaald type afdekking van een betalingsrisico te kiezen, zien we in de eerste plaats dat vrijwel alle redenen het hoogst scoren bij vooruitbetaling en dat met name het eigen gemak en de kosten redenen zijn om voor dit type risicoafdekking te kiezen. Vooruitbetaling is dan ook veruit de meest gebruikte soort risicoafdekking.

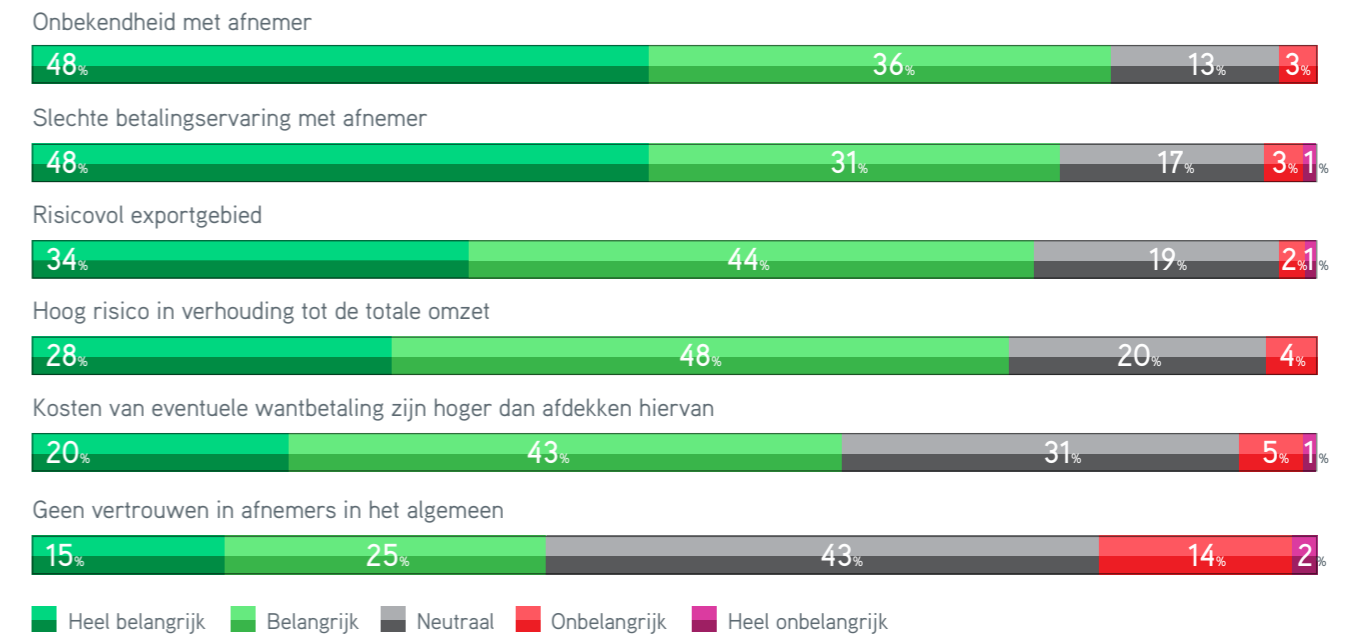
Grafiek 35 - Reden om bepaalde wijze van betalingsrisicoafdekking te kiezen



Onbekendheid afnemer belangrijkste bij afdekken betalingsrisico

Als het gaat om het afdekken van betalingsrisico's, dan speelt vooral onbekendheid en de slechte betalingservaring met een afnemer een grote rol. Daarna volgen risico's van het exportgebied en de verhouding van de factuur ten opzichte van de totale omzet. Deze resultaten zijn niet noemenswaardig anders dan een jaar geleden, behalve dat dit jaar over de gehele lijn zaken wat minder vaak 'heel belangrijk' zijn en wat vaker 'belangrijk'.

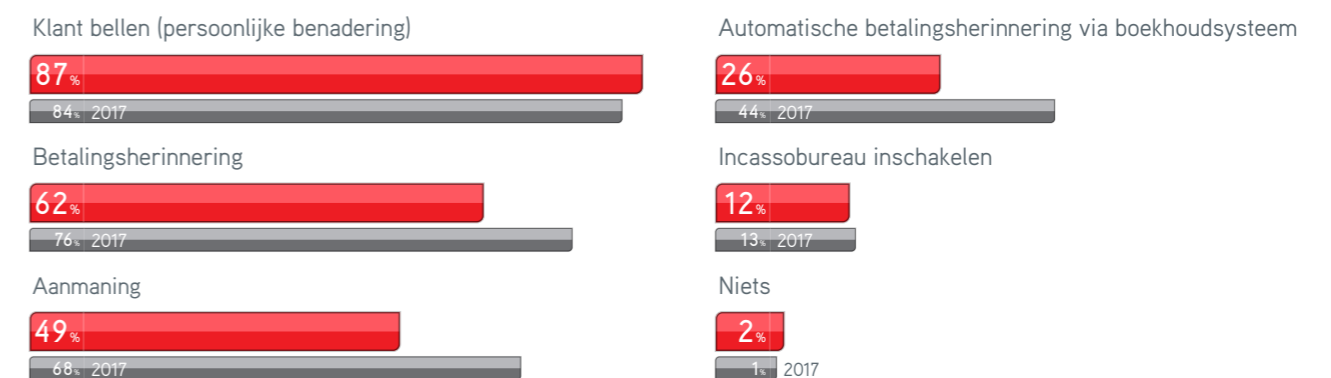
Grafiek 36 - Mate van belang bij afdekken betalingsrisico



Klant zelf bellen bij te late betaling

Bij te laat betalen kiest de overgrote meerderheid voor een persoonlijke benadering, een betalingsherinnering en daaropvolgend eventueel een aanmaning. Ten opzichte van vorig jaar zien we dat op het bellen van de klant en het inschakelen van een incassobureau na alle overige acties minder vaak worden genoemd. Vorig jaar werden er gemiddeld 2.9 acties genoemd bij te laat betalen. Dit jaar is dat gemiddeld 2.4.

Grafiek 37 - Acties bij te laat betalen

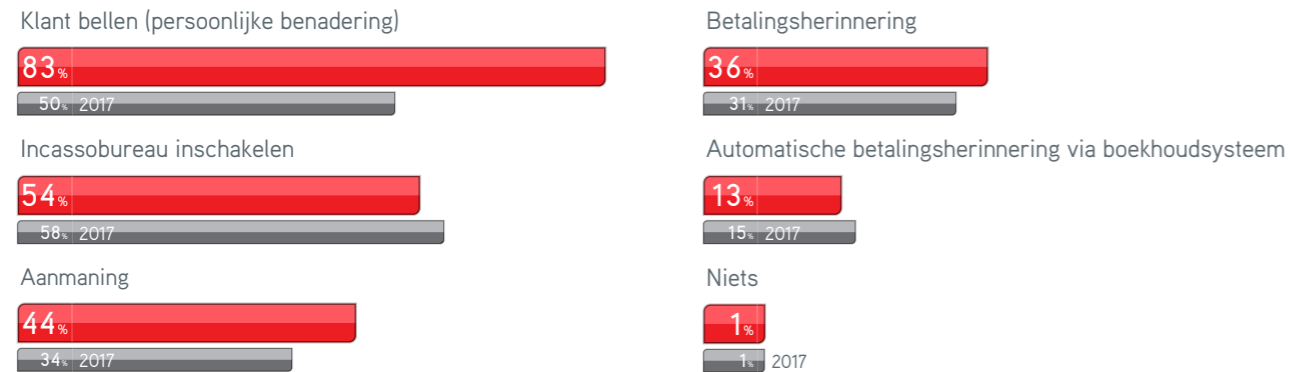


Ook bij niet betalen wordt de klant gebeld

Bij niet betalen kiest de overgrote meerderheid voor een persoonlijke benadering, waar het vorig jaar nog maar de helft betrof. De aanmaning wordt dit jaar ook vaker ingezet. Het incassobureau, vorig jaar nog het meest genoemd in dit verband en de (automatische) betalingsherinnering worden

dit jaar even vaak genoemd als vorig jaar. Zagen we bij te laat betalen gemiddeld minder acties ten opzichte van vorig jaar, bij niet betalen zien we er juist wat meer. De enorme stijging van het aandeel dat zelf de klant belt, draagt daar in hoge mate aan bij.

Grafiek 38 - Acties bij niet betalen

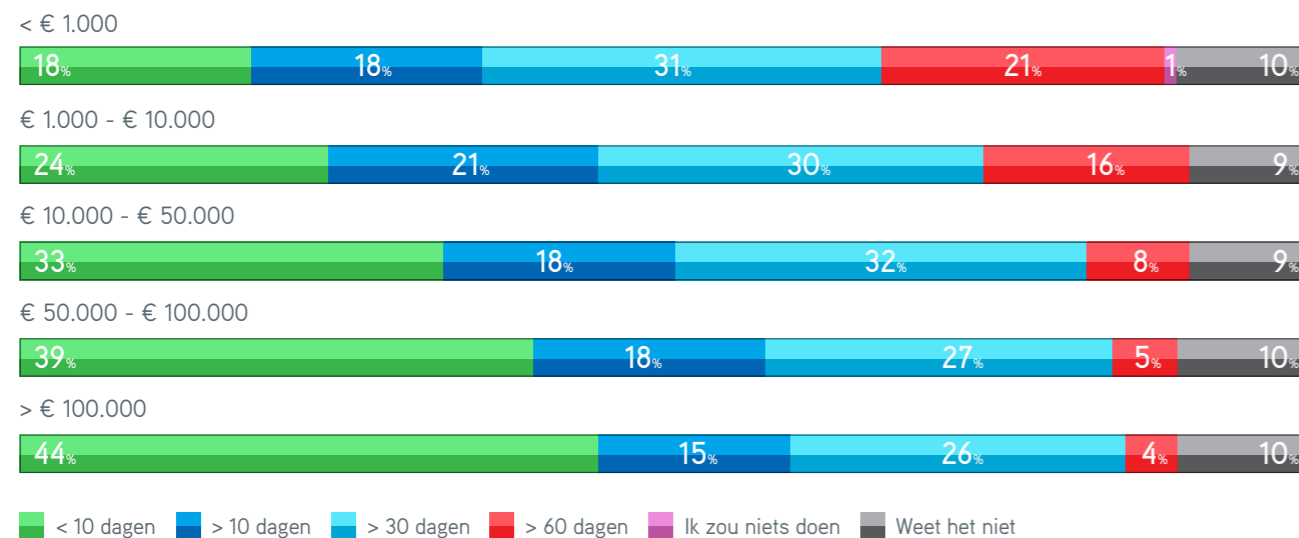


Meerderheid handelt snel ongeacht het factuurbedrag

Hoewel het factuurbedrag wel van invloed is op de termijn waarop handelend wordt opgetreden als een factuur de betalingstermijn heeft overschreden, geldt dat een meer-

derheid dat niet veel langer dan 10 dagen aankijkt. Relatief de meesten wachten zelfs de 10 dagen niet af, wat met name geldt voor bedragen vanaf € 50.000.

Grafiek 39 - Termijn na betaaldatum waarin handelend wordt opgetreden

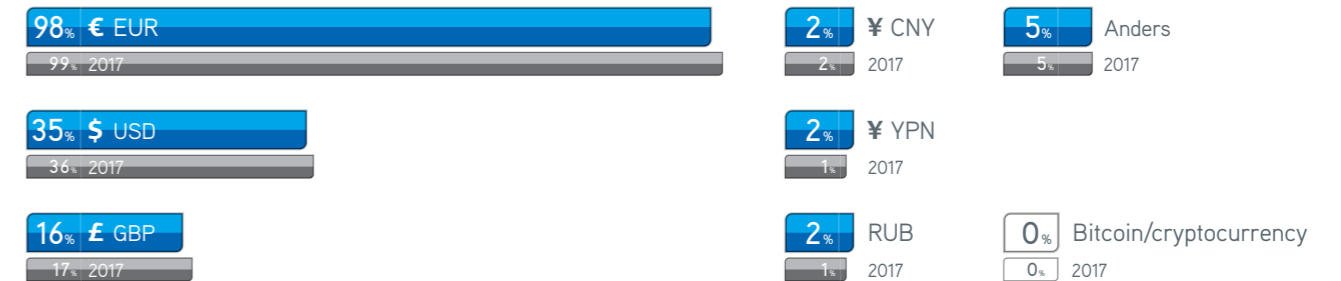


Factureren geschiedt met name in euro's

Vrijwel alle exporteurs factureren in euro's en ruim een derde ook in Amerikaanse dollars. Met nog 16% die tevens in Britse ponden factureert, hebben we eigenlijk

alle valuta's waarin gefactureerd wordt wel gehad. Cryptocurrencies komen helemaal nog niet in het verhaal voor. Alle resultaten zijn gelijk aan vorig jaar.

Grafiek 40 - Valuta waarin wordt gefactureerd



Meerderheid dekt wisselkoersrisico niet steeds niet af

Net als een jaar geleden dekt een ruime meerderheid van de exporteurs bij facturatie aan buitenlandse afnemers het valutarisico niet af. Nu zijn uiteraard veel exportmarkten eurolanden, dus daar doet het probleem zich ook niet voor,

tenzij er in dollars betaald moet worden. Exporteurs die (mede) factureren in dollars dekken wel vaker het wisselkoersrisico af, wat ook geldt voor de bedrijven die ook in Britse ponden factureren.

Grafiek 41 - Dekt wisselkoersrisico af

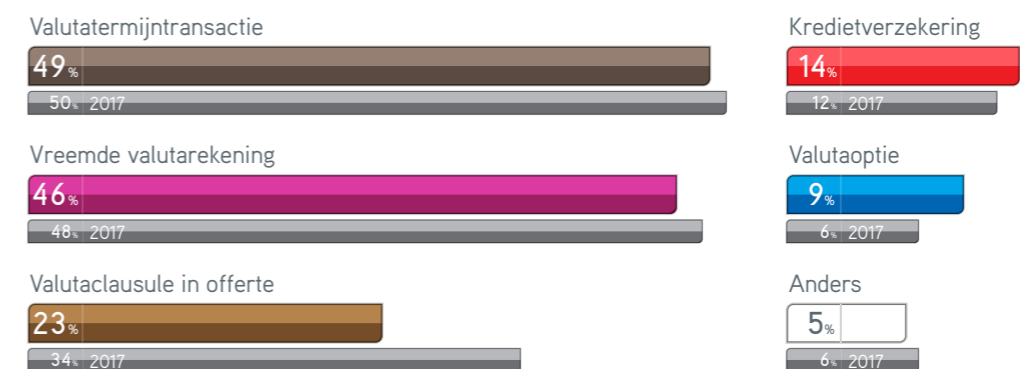


Afdekken met valutatermijntransactie en vreemde valutarekening

Het afdekken van het wisselkoersrisico wordt met name gedaan met de valutatermijntransactie en de vreemde valuta-

rekening. Ook gebruikt een kwart van de respondenten die het risico afdekt daarvoor een valutaclausule in de offerte.

Grafiek 42 - Wijze waarop wisselkoersrisico wordt afgedekt



Sommigen blijven in GBP factureren ondanks naderende brexit

Een kwart van de exporteurs voor wie factureren naar het Verenigd Koninkrijk van toepassing is, blijft factureren in Britse ponden. De helft van deze groep dekt het valuta-

risico niet af. De overige exporteurs factureerden al in andere valuta of zijn onlangs gestopt met het factureren in Britse ponden.

Grafiek 43 - Houdt met betalingsafspraken rekening met komende brexit

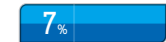
Nee, ik factureerde al in andere valuta dan GBP



Nee, ik blijf in GBP factureren



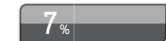
Ja, factureert nog in GBP, maar dekt valutarisico af



Ja, factureert niet meer in GBP



Niet van toepassing



Ruime meerderheid blijft leveren aan VK ondanks brexit

Bijna driekwart van de exporteurs blijft leveren aan het Verenigd Koninkrijk. In bijna alle gevallen doen ze dat met het huidige productaanbod en een heel klein deel past het productaanbod aan. Het zijn vooral kleinere bedrijven

met een omzet tot € 2,5 miljoen die vaker aangeven van afzetmarkt te gaan veranderen en derhalve minder vaak hun huidige productaanbod te blijven leveren aan het Verenigd Koninkrijk.

Grafiek 44 - Effect brexit op export naar Verenigd Koninkrijk

Blijft leveren aan Verenigd Koninkrijk met huidige productaanbod



Ga op zoek naar alternatieve afzetmarkt



Blijft leveren aan Verenigd Koninkrijk maar past productaanbod aan



Anders





5

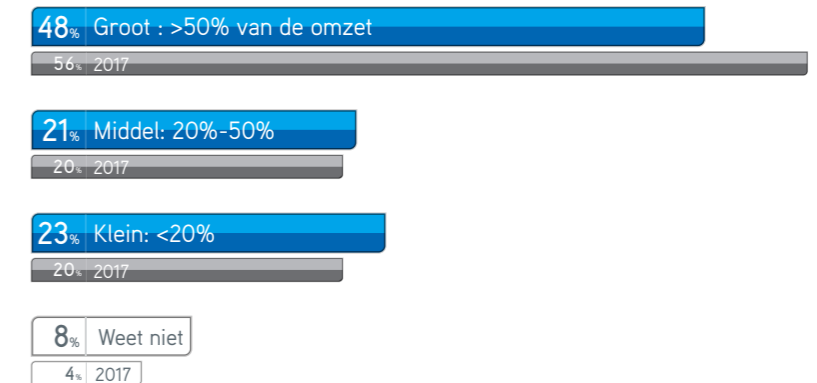
EU in breder perspectief

Hoe belangrijk is Europa voor de exporteurs? Hoe kijken ze aan tegen de rol van de EU? Wat is het belang van de EU voor de exporteurs? Welke bedreigingen zien ze om hun bedrijfsdoelen te halen? In dit hoofdstuk komen deze vragen aan bod.

Belang EU voor bedrijf is en blijft groot

Voor circa de helft van de exporterende bedrijven is de interne markt van groot belang, omdat meer dan 50% van hun omzet binnen de EU wordt gerealiseerd. Voor een op de vijf is de interne markt gemiddeld van belang en voor ongeveer even zoveel is het belang relatief klein, omdat minder dan 20% van de omzet in de EU wordt gegenereerd. Deze resultaten verschillen niet noemenswaardig van vorig jaar.

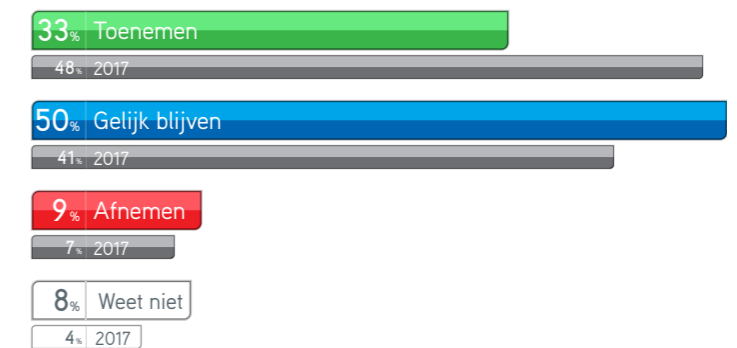
Grafiek 45 - Belang EU (interne markt) voor bedrijf



83% verwacht dat belang EU op middellange termijn minimaal gelijk blijft

Het belang van de EU is al groot en blijft ook groot. De helft van de respondenten geeft aan dat het belang op middellange termijn gelijk zal blijven en voor een derde zal deze zelfs nog verder toenemen. Voor weinigen neemt het belang af. Vergelijken met vorig jaar zien we dat het aandeel dat van mening is dat het belang zal toenemen, is afgenomen.

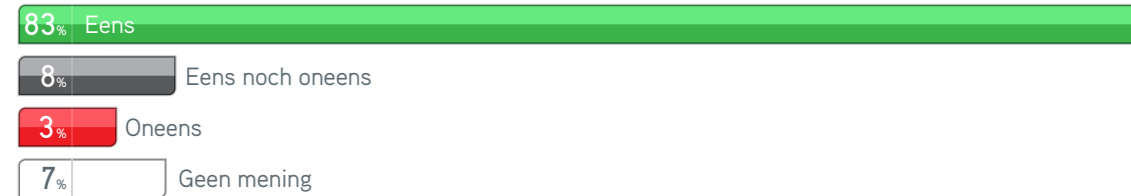
Grafiek 46 - Verwachting belang EU komende 3 - 5 jaar



Geen nieuwe lidstaten EU totdat interne markt is verbeterd

Veruit de overgrote meerderheid van de respondenten is van mening dat de interne markt eerst moet verbeteren voordat er nieuwe lidstaten worden toegelaten.

Grafiek 47 - EU moet interne markt verbeteren voordat er nieuwe lidstaten worden toegelaten



Brexit grootste stoorzender voor EU als sterk handelsblok

Voor drie op de vijf respondenten is de brexit de grootste belemmering voor de EU om als sterk handelsblok op te treden naar landen als China en de Verenigde Staten.

Grafiek 48 - Grootste stoorzender voor sterke EU om als handelsblok op te treden



EU doet goed, maar moet meer en beter doen

Voor de helft van de respondenten is het door de centrale inspanningen van de EU merkbaar makkelijker om zaken te doen in het buitenland. Ruim drie op de vijf vinden dat de EU duidelijker tegenspel moet bieden aan de VS als het gaat om de toekomst van de WTO en ruim driekwart is van mening dat de EU meer moet doen om het level playing field in Europa te bewerkstelligen, zodat hier voor China dezelfde regels gelden als voor EU-bedrijven in China.

Grafiek 49 - Stellingen over de EU

EU moet meer doen om het level playing field in de EU te bewerkstelligen. Nu kan China haar gaag gaan in de EU, terwijl Europese bedrijven geen gelijke toegang hebben tot de Chinese markt



EU moet de VS duidelijke tegenspel bieden als het gaat om de toekomst van de WTO en het oneigenlijke gebruik van tarieven zoals bijvoorbeeld op aluminium en staal



Centrale inspanningen van de EU maken het voor de exporteur merkbaar makkelijker om zaken te doen in het buitenland



■ Eens ■ Eens noch oneens ■ Geen mening ■ Oneens

EU moet inzetten op harmonisatie handelsakkoorden

Ruim twee derde van de respondenten is het eens met de stelling dat de EU zich meer in zou moeten zetten om handelsakkoorden te harmoniseren.

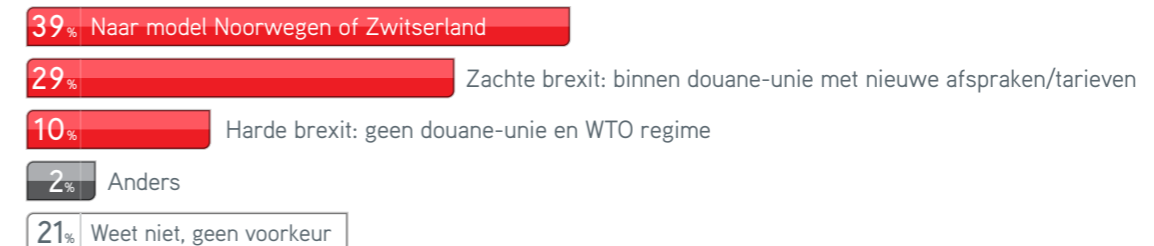
Grafiek 50 - EU zich meer in zou moeten zetten om handelsakkoorden te harmoniseren



Voorkeur handelsrelatie met Verenigd Koninkrijk na brexit naar voorbeeld van Noorwegen of Zwitserland

Circa twee op de vijf bedrijven zien het liefst dat er een nieuw handelsakkoord komt met het Verenigd Koninkrijk naar het voorbeeld van Noorwegen of Zwitserland. Ruim een kwart ziet ze het liefst binnen de douane-unie blijven en een tiende geeft de voorkeur aan een harde brexit.

Grafiek 51 - Voorkeur voor nieuw handelsakkoord met Verenigd Koninkrijk

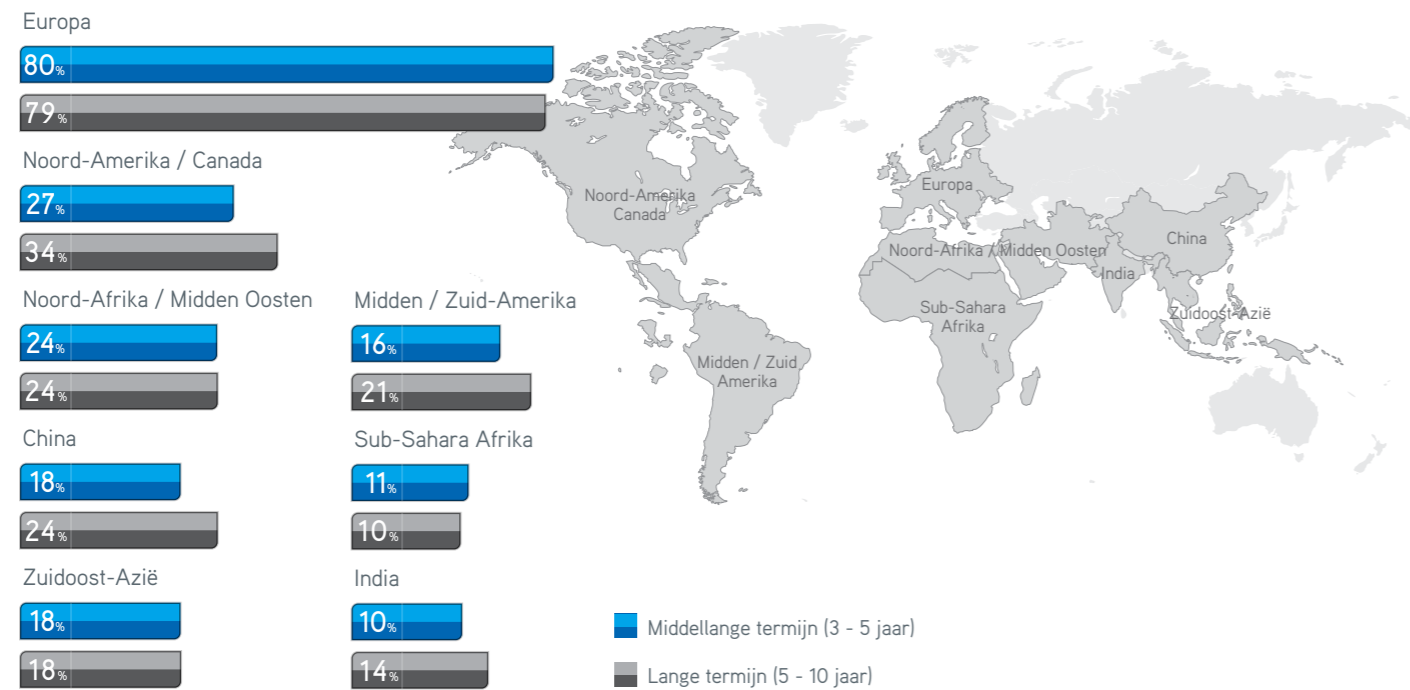


Europa veruit meest kansrijke regio op (middel)lange termijn

Volgens vier op de vijf exporteurs is Europa op de middel- lange termijn de meest kansrijke regio. Voor vrijwel even zoveel geldt dat ook voor de lange termijn. We zien over de

gehele lijn dat er geen echte verschillen zijn in hoe er ten aanzien van kansrijke regio's wordt aangekeken op de middellange en lange termijn.

Grafiek 52 - Kansrijke regio's op middellange en lange termijn

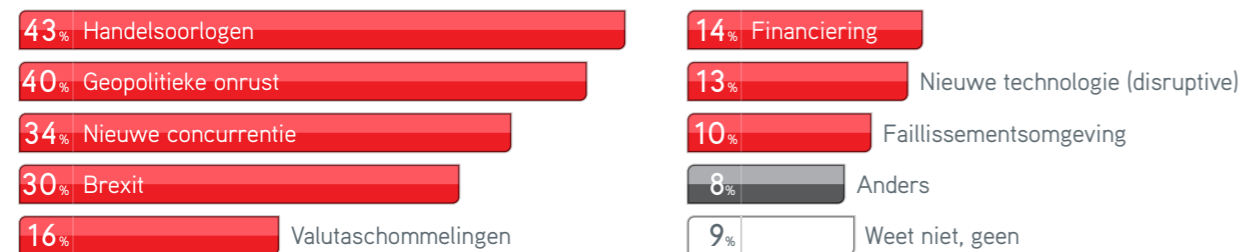


Handelsoorlogen en geopolitiek meest bedreigend voor bedrijf

Ruim twee op de vijf respondenten zien handelsoorlogen als de belangrijkste bedreiging voor de komende jaren om bedrijfsdoelstellingen te halen, op de voet gevolgd door

geopolitieke onrust. Ook nieuwe concurrentie en de brexit wordt in dit verband relatief vaak genoemd.

Grafiek 53 - Belangrijkste bedreigingen om bedrijfsdoelstellingen te halen





Atradius

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

Mariëlla Dalstra

 <https://twitter.com/atradiusnl>

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


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

evofenedex

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

Rob Zomer

 <https://twitter.com/evofenedex>

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

www.trendslexport.nl

 <https://twitter.com/trendslexport>

Over Atradius

Atradius biedt wereldwijd kredietverzekeringen, borgstellingen, incasso en informatiediensten aan via strategische aanwezigheid in meer dan 50 landen. De producten van Atradius beschermen bedrijven over de hele wereld tegen betalingsrisico's die verbonden zijn aan de verkoop van producten en diensten op krediet. Atradius maakt deel uit van Grupo Catalana Occidente (GCO.MC), een van de grootste verzekeraars in Spanje en een van de grootste kredietverzekeraars ter wereld.

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

Trends in Export, mede mogelijk gemaakt door



www.nlinbusiness.com



www.exportpartner.nl

www.trendsinexport.nl

