

Trends

in **EXPORT**



013 2014 2015 **2016** 2017

Trends in Export 2016

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



Your
export network

Trends in Export is een gezamenlijk initiatief van kredietverzekeraar Atradius en exportorganisatie Fenedex

Inhoudsopgave

- 3 Inleiding
- 5 Belangrijkste resultaten Trends in Export 2016
- 9 Kenmerken exporteurs
- 16 Exportontwikkelingen
- 23 Exportbestemmingen
- 31 Betalingscondities en financiering
- 36 De internationale goederenhandel van Nederland in 2015 door het CBS
- 38 Handel binnen de Europese interne markt

Structurele veranderingen in de wereldhandel

Het eerste wat opvalt in de uitkomsten van ons gezamenlijke onderzoek Trends in Export 2016 is de groei van de export naar ons eigen zo geplaagde Europa en de hernieuwde belangstelling voor de Verenigde Staten. In veel opzichten lijkt 2015, terugkijkend, een jaar van breuklijnen met het daaraan voorafgaande decennium. De BRIC-landen zijn niet meer, het aandeel van onze export naar Europa versus de opkomende economieën groeit weer en we moeten constateren dat het aantal conflicthaarden rondom de Europese grenzen zich opstapelt.

Reden genoeg, zou je denken, om de goede stemming onder exporteurs aan te tasten. Niets is echter minder waar. Was in 2015 nog de verwachting dat de exportgroei uit zou komen op 9%, dit is overigens spot on gehaald, voor 2016 is de verwachting zelfs een 'double digit' groeipad met een licht stijgende stemmingsbarometer!

Geografisch, als het gaat om de ontwikkeling van bestaande exportmarkten en ook de continue zoektocht naar nieuwe bestemmingen, zijn er eveneens duidelijke veranderingen te constateren. Brazilië lijkt steeds verder weg te zakken in het moeras en ook Rusland heeft zwaar te lijden onder sancties en de algemene recessie plus lage olieprijs. India daarentegen neemt weliswaar de koppositie over van China als het gaat om het groeipercentage van het bbp, maar niet als het gaat om de top exportbestemmingen. China staat daar voor het eerst in de top 5 van belangrijkste exportbestemmingen buiten de EU, terwijl de VS bezig zijn aan een verdere enorme comeback die ook al vorig jaar door ons werd gesignaleerd! Als belangrijke (nieuwe) groei-markten voor 2016 staan nu ook Duitsland en Iran hoog op het lijstje.

Met het lopende voorzitterschap van Nederland van de EU konden een paar vragen hierover niet uitblijven. Zo krijgt de interne markt een ruime voldoende, maar is er nog veel winst te boeken. Zeker op het gebied van regelgeving, tenslotte een van de speerpunten van de nieuwe commissie en onze eigen eurocommissaris Frans Timmermans, is er nog een wereld te winnen. Meer 'institutionele' onderwerpen

als de European Payment Directive, het referendum over het associatieverdrag met Oekraïne en ook TTIP als het over vrijhandel en verdragen gaat, blijken geen hoge attentiewaarde te hebben en zelfs een mogelijke reële dreiging van een Brexit laat de meeste exporteurs relatief koud.

In onze volatiele wereld prijzen wij ons gelukkig met inmiddels een bescheiden groei in de meeste Europese exportmarkten, maar lijkt het herstel kwetsbaarder dan een jaar geleden gedacht. De Nederlandse export zal, zeker nu ook het valuta- en grondstoffeneffect wat uit de cijfers zal verdwijnen, meer dan ooit haar innovatieve vermogen moeten uitbaten om de geprognosticeerde groei van 10% te gaan halen. Gelukkig heeft de exportsector wat dat betreft een uitstekend trackrecord over het afgelopen decennium opgebouwd en zijn wij vol vertrouwen dat ook in 2016, mede dankzij nieuwe exportmarkten, de groei gerealiseerd gaan worden.

Atradius en EVO-Fenedex staan klaar om u daarbij verder te ondersteunen. Wij spreken de wens uit dat u met dit rapport in de hand verder aan uw eigen succesvolle export kunt bouwen.

Bart Jan Koopman
Directeur EVO-Fenedex

Tom Kaars Sijpesteijn
Directeur Atradius



Belangrijkste resultaten

Trends in Export 2016

Hebben exporteurs de positieve verwachtingen over 2015 kunnen waarmaken en wat voorstellen ze voor de export in 2016? 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 handel binnen de Europese interne markt.

Forse exportgroei in 2015

Exporteurs hebben in 2015 de verwachting van 9% exportgroei die zij vorig jaar uitspraken waargemaakt. Dit percentage is iets hoger dan de 8,5% groei die zij vorig jaar wisten te behalen.



Hoge verwachtingen voor 2016

Voor 2016 spreken Nederlandse exporteurs een gemiddelde groeiverwachting van 10% uit. Respondenten blijven positief over hun exportkansen.



Exporteursvertrouwen stabiel

Het gemiddelde exporteursvertrouwen komt dit jaar uit op een 6,6. Dit is een lichte verbetering ten opzichte van de 6,5 van vorig jaar.





Alle sectoren laten groei zien

De tien grootste branches binnen het onderzoek hebben in 2015 hun export allemaal zien groeien. Ook voor 2016 zijn

zij positief gestemd. De groeiverwachtingen variëren van 4% tot 17%.

Verenigde Staten populairste bestemming buiten EU

69% van de totale uitvoerwaarde wordt behaald in landen binnen de Europese Unie. Duitsland was ook in 2015 traditiegetrouw onze belangrijkste handelspartner, gevolgd door België, Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk. Buiten de EU

staan de Verenigde Staten voor het eerst op een gedeelde eerste plaats met Zwitserland, gevolgd door Rusland en Noorwegen. China staat voor het eerst in de top 5 van populairste bestemmingen buiten de EU.

Duitsland groeimarkt van 2016

Voor 2016 verwachten de meeste exporteurs een stijgende exportomzet in Duitsland, op de voet gevolgd door Iran en de Verenigde Staten. Exporteurs verwachten veel van Iran nu de sancties tegen dit land worden afgebouwd.

EU-landen Frankrijk, het Verenigd Koninkrijk en Denemarken scoren ook opvallend goed. Rusland blijft de lijst van landen waar een dalende exportomzet wordt verwacht aanvoeren. Egypte en Saoedi-Arabië staan op plek 2 en 3.

De Verenigde Staten en Iran de nieuwe bestemming voor 2016

Bijna de helft van de exporteurs (46%) heeft in 2015 nieuwe exportmarkten betreden. Meest populair als nieuwe markt in 2015 waren de Verenigde Staten, China en het Verenigd Koninkrijk. De Verenigde Staten blijven ook voor 2016 de favoriete nieuwe markt. Nieuw in de top 5 is Iran dat op

een tweede plek staat. Voor het eerst sinds 2011 staan er EU-landen in de top 5 van nieuw te betreden markten. Denemarken, Polen en het Verenigd Koninkrijk worden alle drie bestempeld als nieuw afzetgebied.

Betalingscondities

De kredietwaardigheid van buitenlandse klanten is in 2015 bij 57% van de exporteurs gelijk gebleven. Toch ziet 16% een verslechtering van de kredietwaardigheid. Minder exporteurs geven aan strikter geworden te zijn met het

hanteren van betalingscondities. Net als in eerdere jaren gebruiken zij vooruitbetaling en kredietverzekering het vaakst om hun betalingsrisico's af te dekken.

Europese interne markt scoort ruime voldoende

Exporteurs geven de Europese interne markt een 6,9. Als belangrijkste voordelen worden genoemd het vrije verkeer van goederen en diensten, de gezamenlijke munt en de makkelijke markttoegang. De regelgeving die nog steeds per lidstaat verschilt en de hoeveelheid en

ingewikkelde wetgeving worden als de twee belangrijkste nadelen van de Europese interne markt genoemd. Als derde wordt oneerlijke concurrentie genoemd, die door 37% van de respondenten wordt ervaren.

TTIP en associatieovereenkomst EU-Oekraïne spelen niet

Veruit de meeste exporteurs hebben geen mening over TTIP of weten niet wat het aanstaande handelsakkoord met de Verenigde Staten inhoudt. Een kleine 20% is positief. De Verenigde Staten worden wel als vijfde markt genoemd waarmee een handelsakkoord gewenst is. Meer dan de

helft van de respondenten geeft aan niet bekend te zijn met de inhoud van de associatieovereenkomst tussen de EU en Oekraïne. Van de respondenten die er wel mee bekend zijn is 37% positief en 45% negatief over de overeenkomst.

Gevolgen Brexit

Een derde van de exporteurs verwacht negatieve gevolgen van een eventuele Brexit. Onder deze groep bestaat de angst dat export naar het Verenigd Koninkrijk lastiger gaat

worden ten gevolge van extra papierwerk, kosten en regels. 66% verwacht echter helemaal geen gevolgen te onderkennen wanneer het Verenigd Koninkrijk uit de EU stapt.

Verantwoording:

In totaal zijn circa 4.800 vragenlijsten verstuurd naar leden en klanten van Fenedex en Atradius. Hiervan zijn 509 vragenlijsten retour ontvangen, ofwel een respons van ruim 10%. De vragenlijsten zijn in de periode van december 2015 tot en met januari 2016 ingevuld. Gemiddeld hebben de respondenten 114 medewerkers in dienst, waarvan 11 exportmedewerkers. De respondenten hebben gemiddeld 32 jaar exportervaring en exporteren naar 27 landen.

Dankwoord:

Wij spreken onze dank uit naar de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland, Beurtvaartadres, Stratech, NXT Group, NRK, ABN AMRO, ING en EVO, voor het onder de aandacht brengen van ons onderzoek.



Kenmerken exporteurs

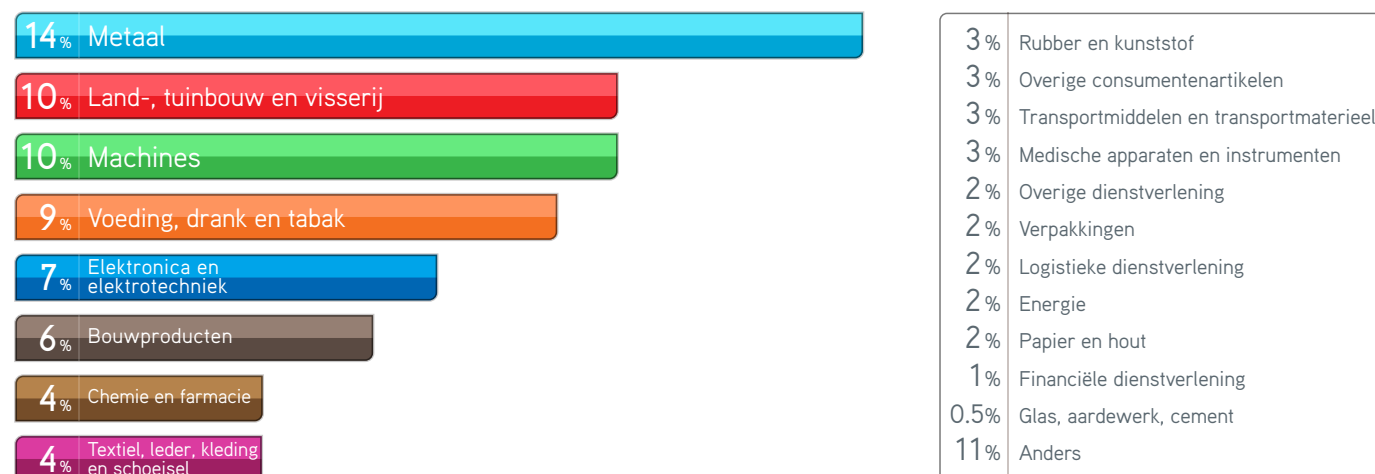
We beginnen het onderzoeksrapport met het toelichten van de achtergrondkenmerken van de respondenten. We hebben onder meer onderzocht in welke branche respondenten actief zijn, de (export)omzetverdeling en de mate van exportervaring.

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.

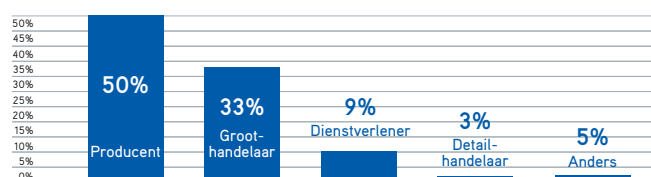
Grafiek 1 - Respons naar branche



Helft respondenten is producent

De respons naar aard van de onderneming is gelijk aan die van vorig jaar. De helft (50%) van de respondenten is producent, een derde van de respondenten is groothandelaar. Het percentage detailhandelaren blijft 3%. Verder geeft 9% van de exporteurs aan actief te zijn als dienstverlener. Een groot deel van de bedrijven vervult meerdere functies.

Grafiek 2 - Respons naar aard van de onderneming



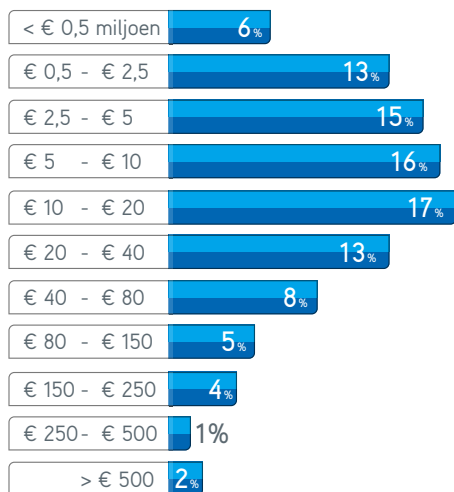
Driekwart heeft omzet van maximaal 40 miljoen

Als we kijken naar de totale omzet van de respondenten dan zien we dat 74% van respondenten een omzet heeft die ligt tussen de € 0,5 miljoen en € 40 miljoen, 6% van de respondenten heeft een lagere omzet en 20% heeft een hogere omzet. Het aantal respondenten met een omzet tussen de € 0,5 en € 2,5 miljoen is ten opzichte van vorig jaar gestegen van 8% naar 13% en is hiermee weer terug

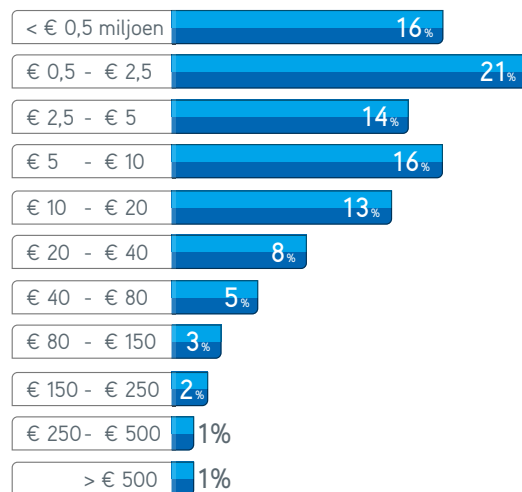
op het niveau van voorgaande jaren.

Alleen kijkend naar de omzet uit export heeft bijna drie kwart (72%) van alle respondenten een exportomzet tussen de € 0,5 miljoen en € 40 miljoen, 16% heeft een lagere exportomzet en 12% heeft een hogere exportomzet. Dit is in lijn met eerdere jaren.

Grafiek 3 - Respons naar omzetklasse



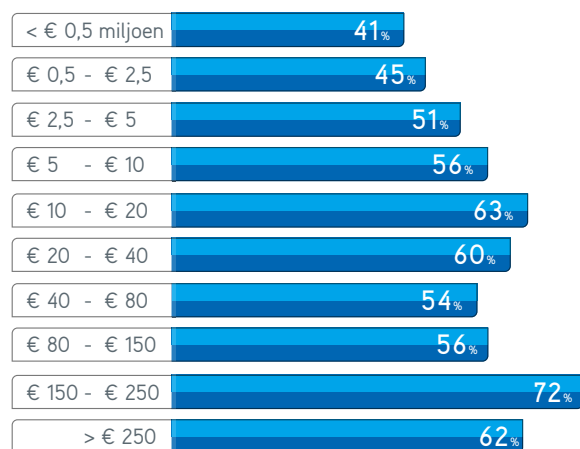
Grafiek 4 - Respons naar exportomzetklasse



Hoe hoger de omzet, hoe meer export

De respondenten geven aan dat gemiddeld 55% van hun totale omzet voortkomt uit export. Het percentage exportomzet van de totale omzet stijgt naarmate de omzet van de onderneming hoger wordt. Zo haalt de groep bedrijven met een omzet van minder dan € 0,5 miljoen gemiddeld 41% van hun omzet uit export, terwijl bedrijven in de categorie van € 150 miljoen tot € 250 miljoen gemiddeld 72% van hun omzet uit export halen.

Grafiek 5 - Percentage exportomzet per omzetklasse

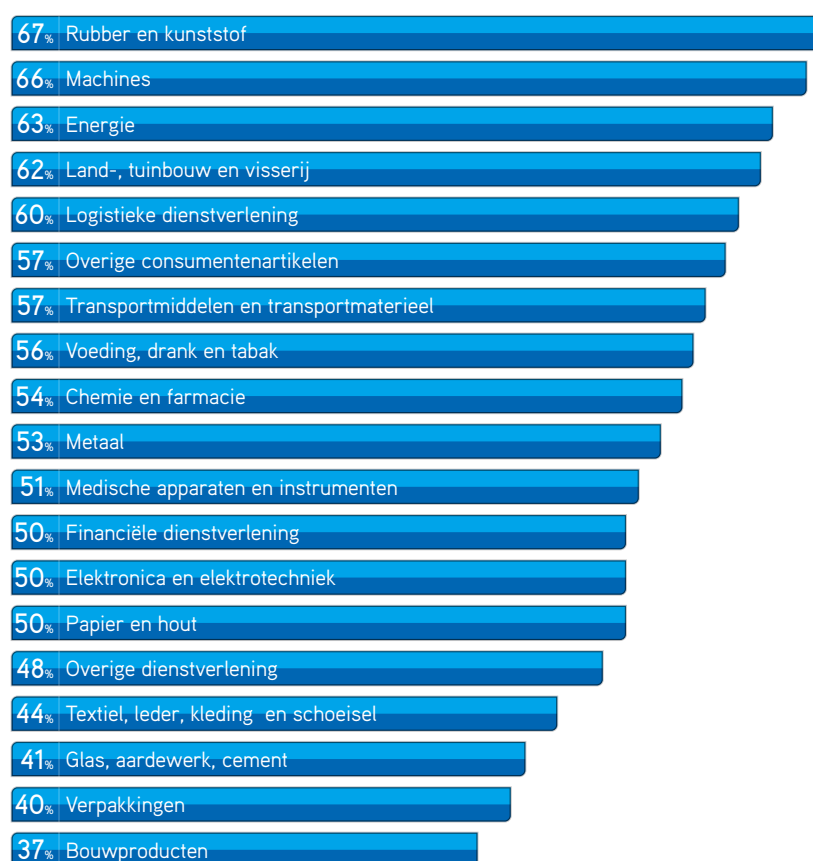


Percentage exportomzet hoogste in rubber- en kunststofbranche en machines

Als we kijken naar het percentage exportomzet per branche, zien we dat bij de sector rubber en kunststof het percentage omzet dat uit de export komt het grootst is, gemiddeld 67%. De machinebranche volgt op de voet

met 66%. Ook de energiesector en de land-, tuinbouw en visserij scoren ruim boven het gemiddelde met respectievelijk 63% en 62%.

Grafiek 6 - Percentage exportomzet per branche



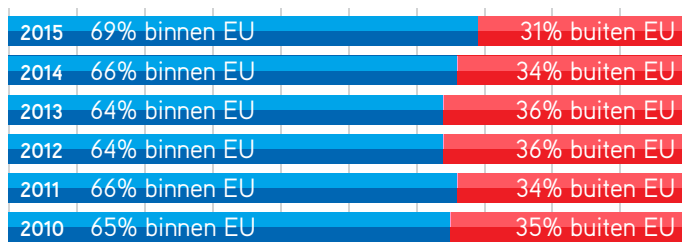
Meer export naar de EU

De respondenten van Trends in Export zijn veelal (zeer) ervaren exporteurs: zij hebben gemiddeld 32 jaar exportervaring en exporteren naar 27 landen. Het aandeel exportomzet dat in de EU wordt behaald is dit jaar weer iets gestegen van 66% naar 69%. De verhouding exportomzet binnen en buiten de EU wordt door Trends in Export

sinds 2009 onderzocht. Niet eerder was het percentage exportomzet dat binnen de EU behaald wordt zo groot.

Opvallend is dat de voorlopige cijfers van het CBS laten zien dat in 2015 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

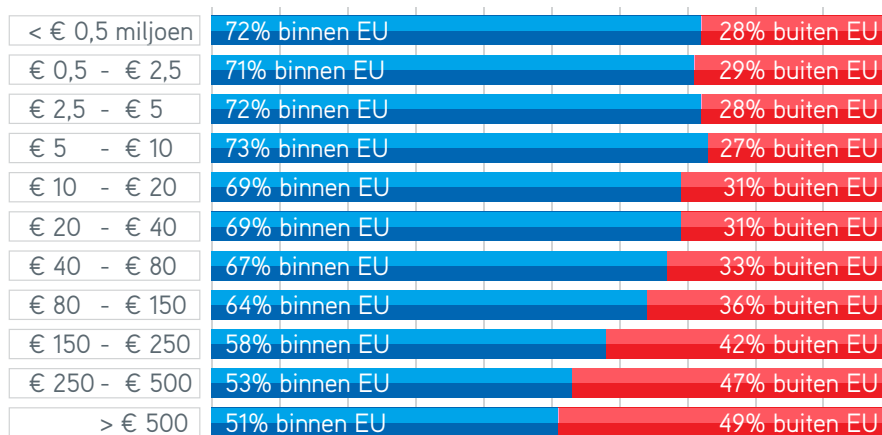


Omzetverdeling binnen en buiten de EU

Als we kijken naar de gemiddelde omzetverdeling binnen en buiten de EU per omzetklasse, dan zien we dat bedrijven met een lagere omzet meer export naar de EU hebben.

Bedrijven met een omzet groter dan 150 miljoen exporteren aanzienlijk meer naar verder weg gelegen markten.

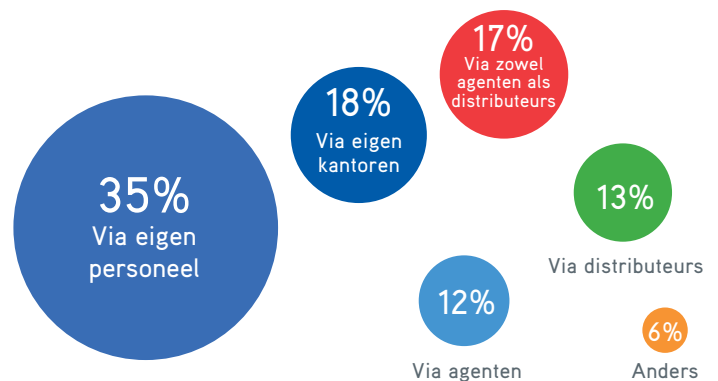
Grafiek 8 - Gemiddelde omzetverdeling binnen en buiten de EU per omzetklasse



Buitenlandse marktwerking vooral met eigen personeel

In onderstaande grafiek 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 18% heeft hiervoor eigen kantoren. Opgeteld is dit percentage iets hoger dan vorig jaar (53% versus 47% in 2015). 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



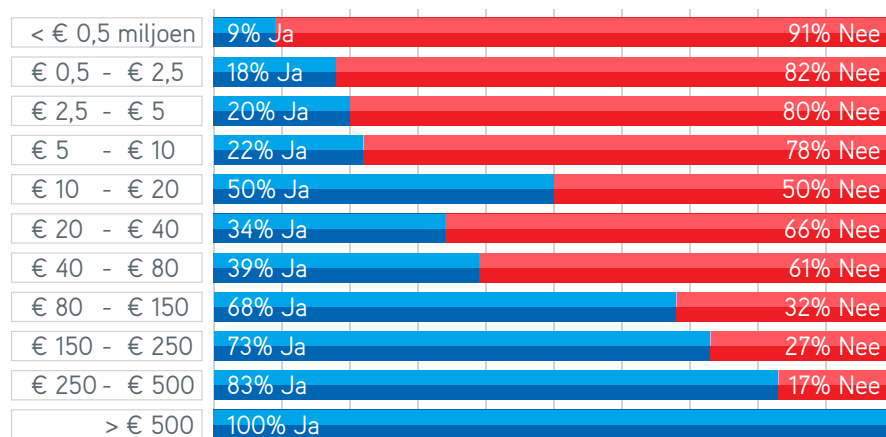
Ruim een derde heeft buitenlandse vestigingen

Meer dan een derde van de respondenten (37%) heeft eigen vestigingen in het buitenland. Dit percentage ligt lager dan de voorgaande jaren toen het tussen de 42% en 52% schommelde. Zetten we het percentage bedrijven met eigen vestigingen af naar omzetklasse dan is een duidelijke trend te onderscheiden: bedrijven met een hogere omzet hebben vaker vestigingen in het buitenland. Zo is 9% van de bedrijven met een omzet minder dan € 0,5 miljoen

lokaal aanwezig, terwijl alle bedrijven met een omzet groter dan € 500 miljoen lokaal vestigingen hebben.

Internationale joint ventures worden door veel minder respondenten gesloten. Slechts 12% maakt gebruik van deze samenwerkingsvorm. Dit percentage is de afgelopen drie jaar vrijwel stabiel.

Grafiek 10 - Eigen vestigingen in het buitenland per omzetklasse

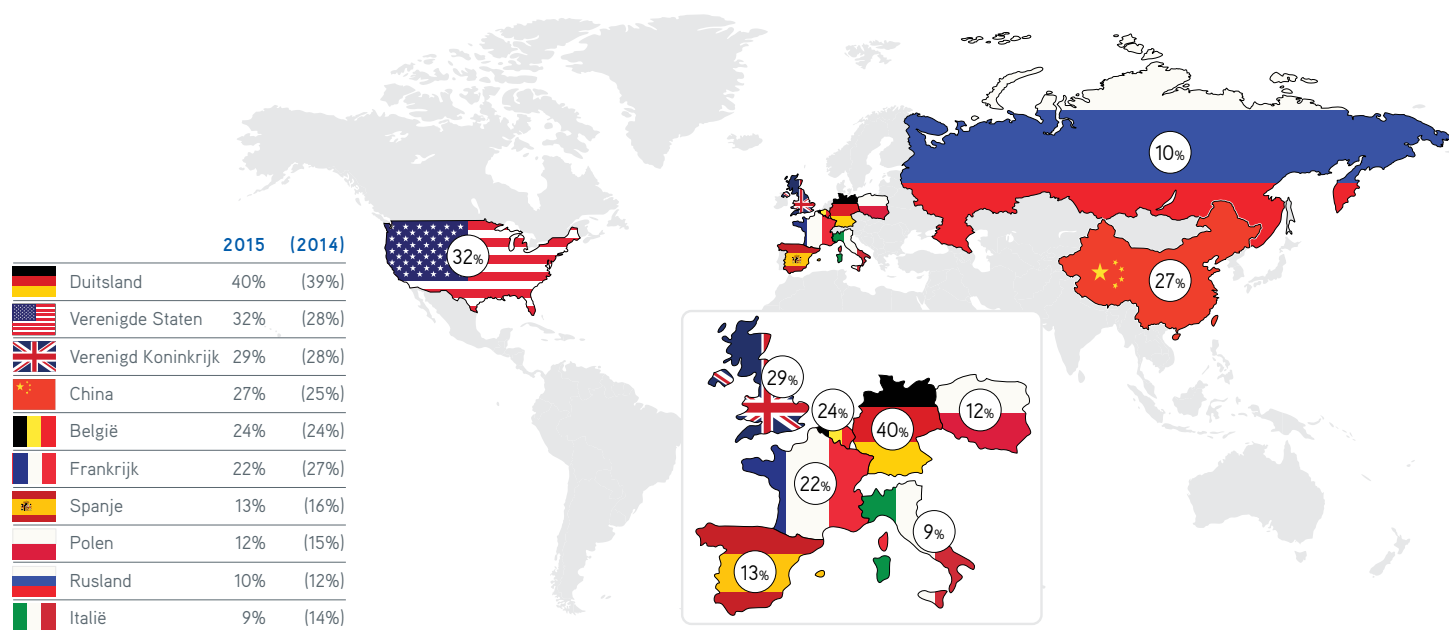


Meeste lokale vestigingen in Duitsland

De top 10 landen met lokale vestigingen is vrijwel gelijk aan die van vorig jaar. Van de respondenten met buitenlandse vestigingen heeft 40% een vestiging in Duitsland. De Verenigde Staten staan dit jaar op een tweede plek met 32% en is de grootste groeier in de lijst. Op de derde plek volgt het Verenigd Koninkrijk (29%). Frankrijk is ingehaald

door China en België en valt daarmee dit jaar buiten de top 5. Vooral China wordt door meer respondenten genoemd dan voorgaande jaren. De Zuid- en Oost-Europese markten doen het minder goed. Frankrijk, Spanje, Polen Rusland en Italië worden minder vaak genoemd.

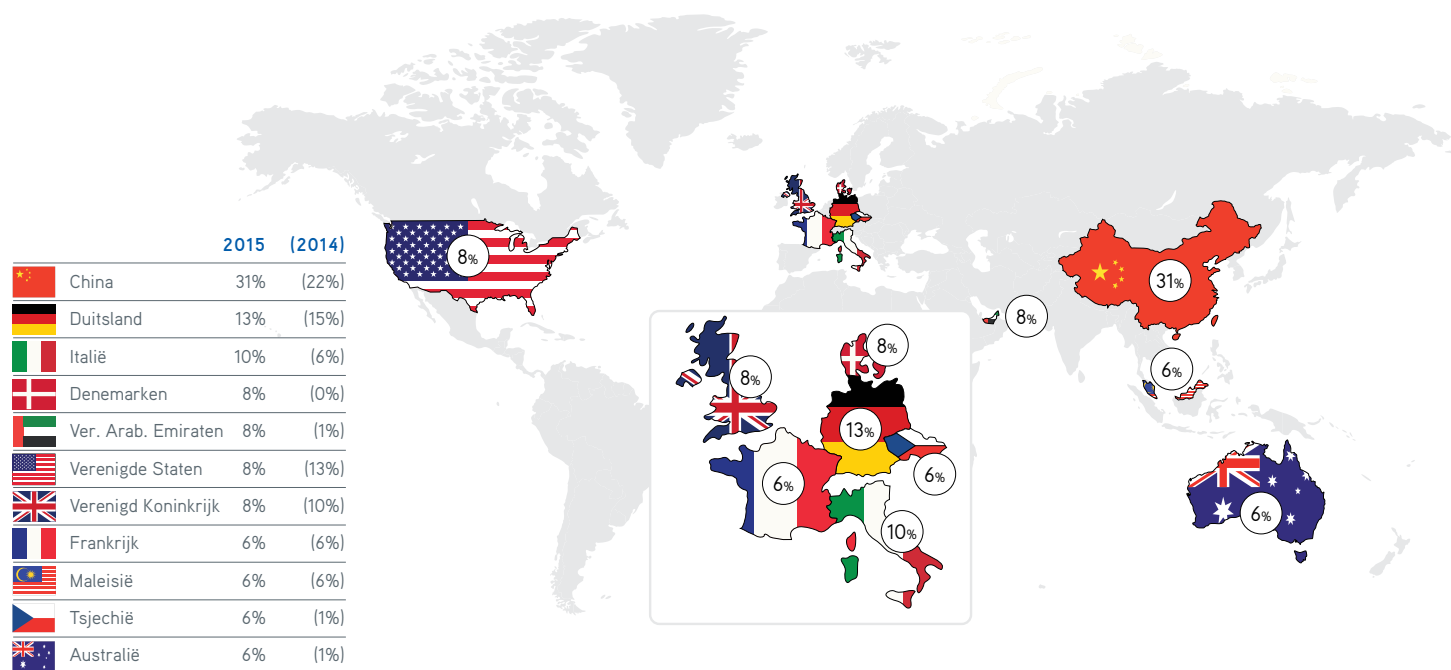
Grafiek 11 - Top 10 vestigingen in het buitenland



Meeste joint ventures in China

Joint ventures worden evenals vorig jaar het vaakst aangegaan in China (31%) en Duitsland (13%). De Verenigde Staten (8%) en het Verenigd Koninkrijk (8%) zakken beide op de ranglijst, terwijl Italië voor het eerst in de top 3 staat met 10%. Denemarken en de Verenigde Arabische Emiraten besluiten de top 5.

Grafiek 12 - Top 5 joint ventures in het buitenland



Exportontwikkelingen

Hebben exporteurs de 9% groei die zij verwachtten voor 2015 kunnen waarmaken?

Hoe zijn de vooruitzichten voor 2016; blijft exporterend Nederland onverminderd positief?

Dit alles komt aan bod in dit hoofdstuk over exportontwikkelingen.



Exporteurs positief voor 2016

Voor 2016 verwachten Nederlandse exporteurs wederom een mooie groei te kunnen behalen. Respondenten denken dat hun exportomzet dit jaar 10% hoger uitkomt ten opzichte van 2015.



Grafiek 13 - Groei exportomzet 2012 - 2016

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

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

Groei exportomzet 2012 (t.o.v. 2011)

7% 2012 Gerealiseerd

7% 2012 Verwacht

Groeiverwachting van 9% uitgekomen

Aan het begin van 2015 voorspelden de respondenten voor dat jaar een exportgroei van 9%. Deze verwachting is uitgekomen. De 9% gerealiseerde groei in 2015 is iets hoger dan de 8,5% die in 2014 behaald werd. De voorlopige cijfers van het CBS laten over 2015 overigens een duidelijk ander cijfer zien, namelijk een vrijwel gelijkblijvende export. In ons onderzoek zijn echter de grondstoffen-sector en de bedrijven actief in minerale brandstoffen

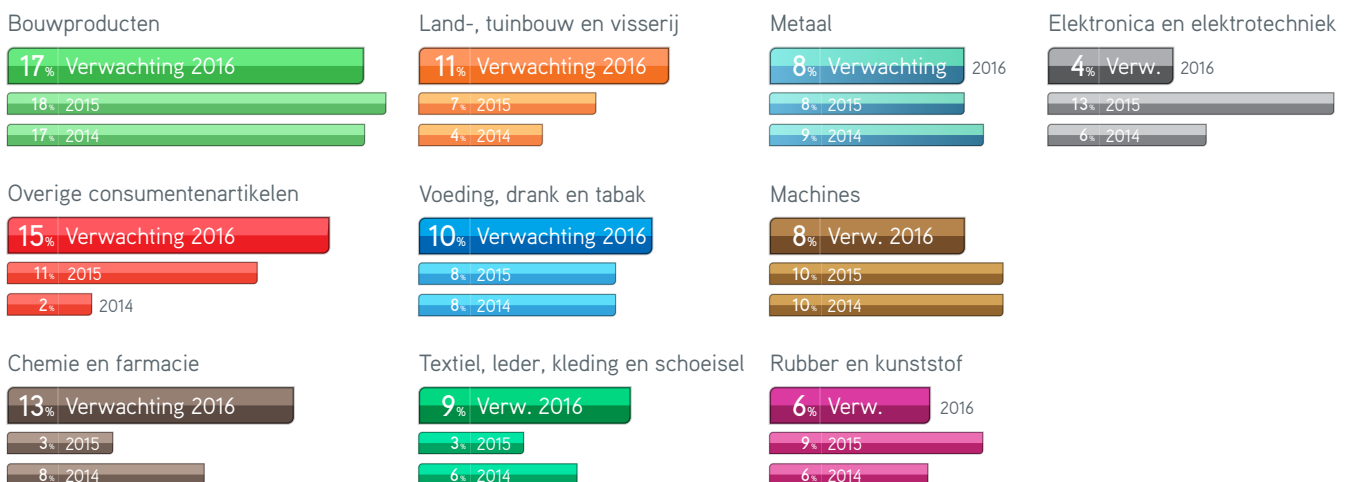
sterk ondervertegenwoordigd. Indien we de resultaten van deze sectoren buiten beschouwing laten in de CBS-rapportages, dan komt de exportgroei in 2015 rond de 6% te liggen. Hiermee is een deel van het verschil tussen de uitkomsten van Trends in Export en de CBS-cijfers verklaard. Daarnaast zien we jaarlijks dat de responsgroep van dit onderzoek fors boven het landelijk gemiddelde presteert.

Verwachtingen 2016 hoog voor bouwproducten, consumentenartikelen en chemie en farmacie

Grafiek 14 geeft de groei in exportomzet van de tien grootste branches weer. Alle sectoren hebben in 2015 groei gerealiseerd. Ook voor 2016 zijn zij positief. Evenals vorig jaar heeft de bouwproductenbranche de grootste groei gerealiseerd (18%). Ook voor 2016 zijn zij het meest positief met een groeiverwachting van 17%. Opvallend is dat de chemiebranche hun groeiverwachting van 6% over 2015 niet heeft kunnen waarmaken. Zij zagen hun

exportomzet met 3% groeien. Voor 2016 zijn zij onverminderd positief met maar liefst een verwachte stijging van 13%. De bedrijven uit de sector elektronica en elektrotechniek verwachten daarentegen voor 2016 de dubbele groeicijfers van 2015 niet te kunnen evenaren. Hoewel zij hun exportomzet vorig jaar met 13% zagen groeien, verwachten zij voor dit jaar een groei van 4%.

Grafiek 14 - Groei exportomzet per branche 2014, 2015 en verwachting 2016

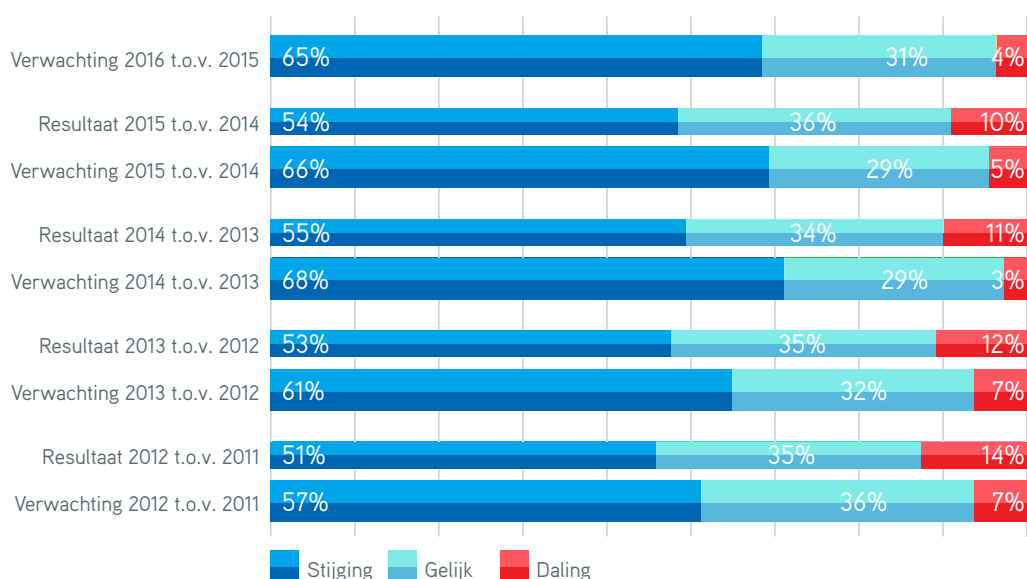


Ruim helft exporteurs gegroeid in 2015

Naast absolute groeipercentages vragen we respondenten of ze verwachten een daling of stijging in de exportomzet te realiseren. Ruim 66% van de exporteurs verwachtte in 2015 een groei te behalen; ruim de helft (54%) heeft dit daadwerkelijk waar kunnen maken. Eén op de tien exporteurs heeft zijn export zien dalen in 2015. We zien dat het percentage exporteurs dat met een dalende

exportomzet wordt geconfronteerd sinds 2012 ieder jaar afneemt. Dit optimisme zien we ook voor 2016. 65% verwacht dit jaar een groeiende exportomzet te kunnen realiseren. 4% van de respondenten voorziet in 2016 een dalende exportomzet. De verwachtingen zijn hiermee vergelijkbaar met die voor 2015.

Grafiek 15 - Ontwikkeling exportomzet in de periode 2012 - 2016

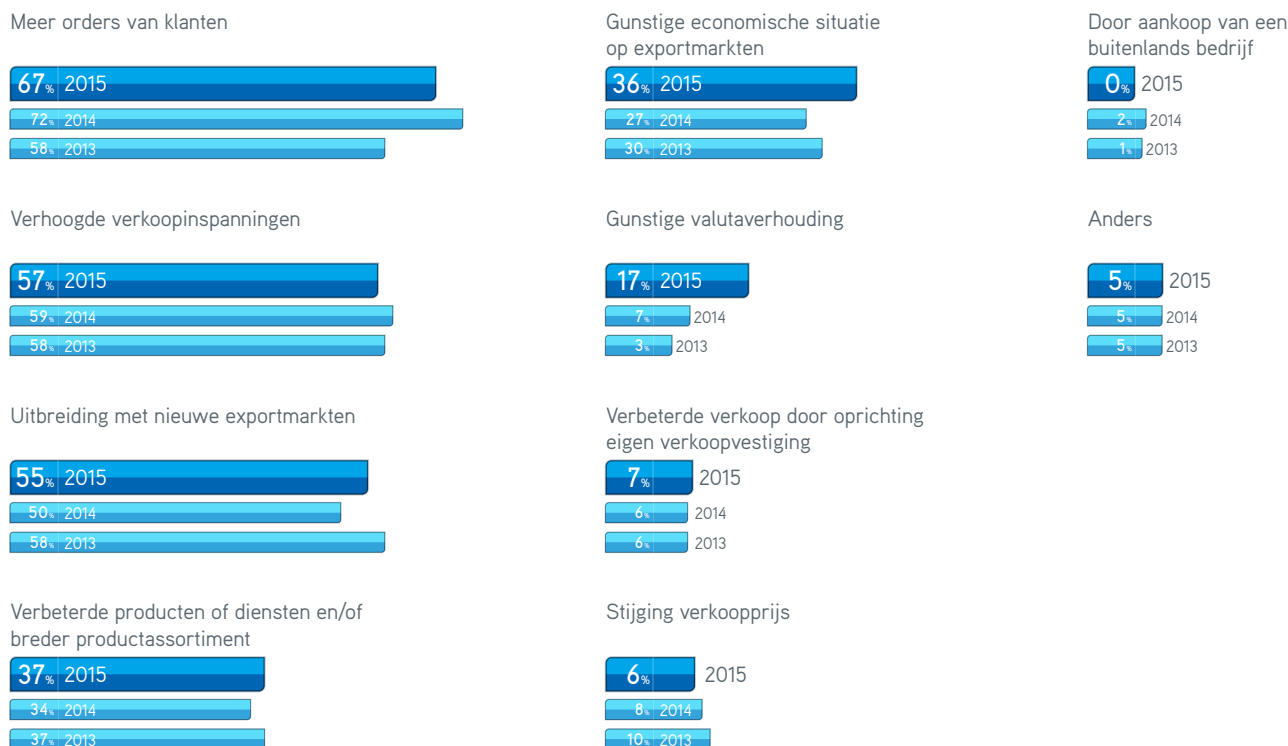


Exportgroei ook gedreven door nieuwe markten en gunstige valuta verhouding

De respondenten die in 2015 een stijging in hun exportomzet lieten zien, is gevraagd naar de redenen van deze stijging. Voor het tweede jaar op rij is 'meer orders van klanten' (67%) de meest genoemde verklaring. Dit is desondanks een daling ten opzichte van 2014, toen dit door 72% als reden werd genoemd. Op de tweede en derde plek staan verhoogde verkoopinspanningen (57%)

en de uitbreiding met nieuwe exportmarkten (55%). Opvallend is dat het aantal respondenten dat 'gunstige economische situatie op exportmarkten' als reden noemt fors is gestegen van 27% naar 36%. Ook de gunstige valutaverhouding is dit jaar door fors meer respondenten genoemd, 17% ten opzichte van 7% vorig jaar.

Grafiek 16 - Reden stijging exportomzet 2013-2015



Negatieve economische situatie blijft belangrijkste reden voor daling exportomzet

Hoewel dit jaar meer respondenten een gunstige economische ontwikkeling zien op hun exportmarkten, is de negatieve economische situatie op exportmarkten voor 69% van de respondenten de voornaamste reden voor een dalende export. Dit is onveranderd sinds het moment dat de crisis uitbrak in 2008. Op de tweede plek staat wederom 'de daling van de omzet op de belangrijkste exportmarkt(en)' genoemd: door 48% van de respondenten. Zagen we in de vorige grafiek dat voor 17% de valutaverhoudingen

gunstig uitpakten, voor 21% is dit juist de reden voor een dalende exportomzet. Opvallend is dat voor het eerst sinds 2010 het aantal bedrijven dat last heeft van toenemende concurrentie afneemt. Dit percentage daalde van 35% in 2014 naar 19% in 2015. Het percentage respondenten dat aangeeft een daling te zien door de oprichting van een eigen productievestiging was in tien jaar tijd nooit zo hoog. In 2014 gaf slechts 2% dit als reden op, in 2015 steeg het percentage naar 8%.

Grafiek 17 - Reden daling exportomzet 2013 - 2015

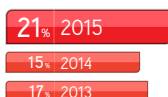
Gevolgen van economische recessie



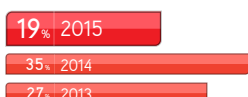
Daling omzet op onze belangrijkste exportmarkt(en)



Ongunstige valutaverhouding



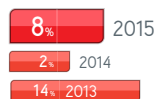
Toename concurrentie



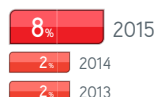
Minder verkoopinspanningen



Minder verkoop door stijgende grondstofprijzen



Oprichting eigen productievestiging in het buitenland



Anders

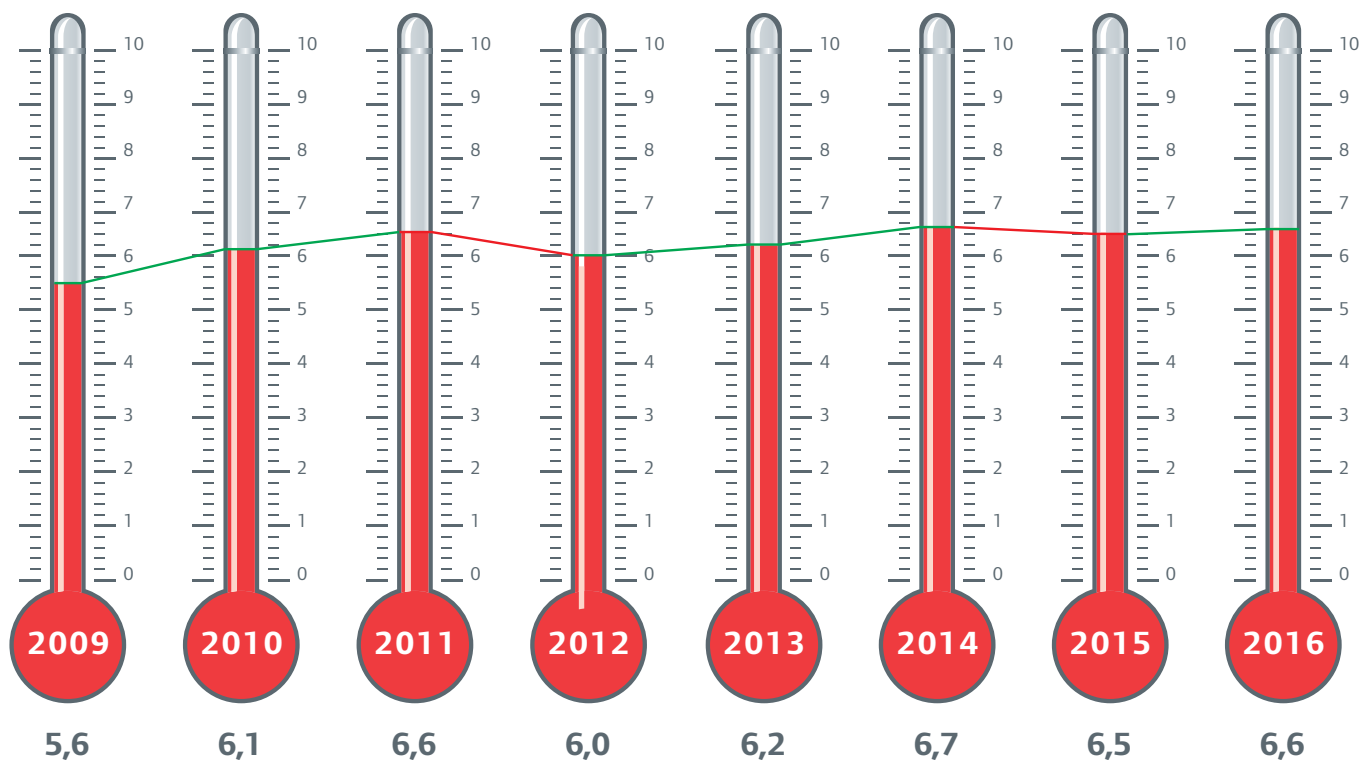


Vertrouwen in economisch klimaat blijft op gelijk niveau

Sinds 2009 vragen we exporteurs ook 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 6,6 wat iets hoger is dan de 6,5 van 2015. Er zijn voor exporteurs te veel onzekere factoren op hun exportmarkten om het vertrouwen fors te doen groeien.

Grafiek 18 - Exporteursvertrouwen 2009 - 2016





Exportbestemmingen

Welke exportmarkten zijn favoriet? Hebben de politieke en economische ontwikkelingen op het wereldtoneel geleid tot het betreden van nieuwe of het verlaten van bekende landen? In dit hoofdstuk aandacht voor groeiverwachtingen op markten en de nieuwe exportbestemmingen voor 2016.

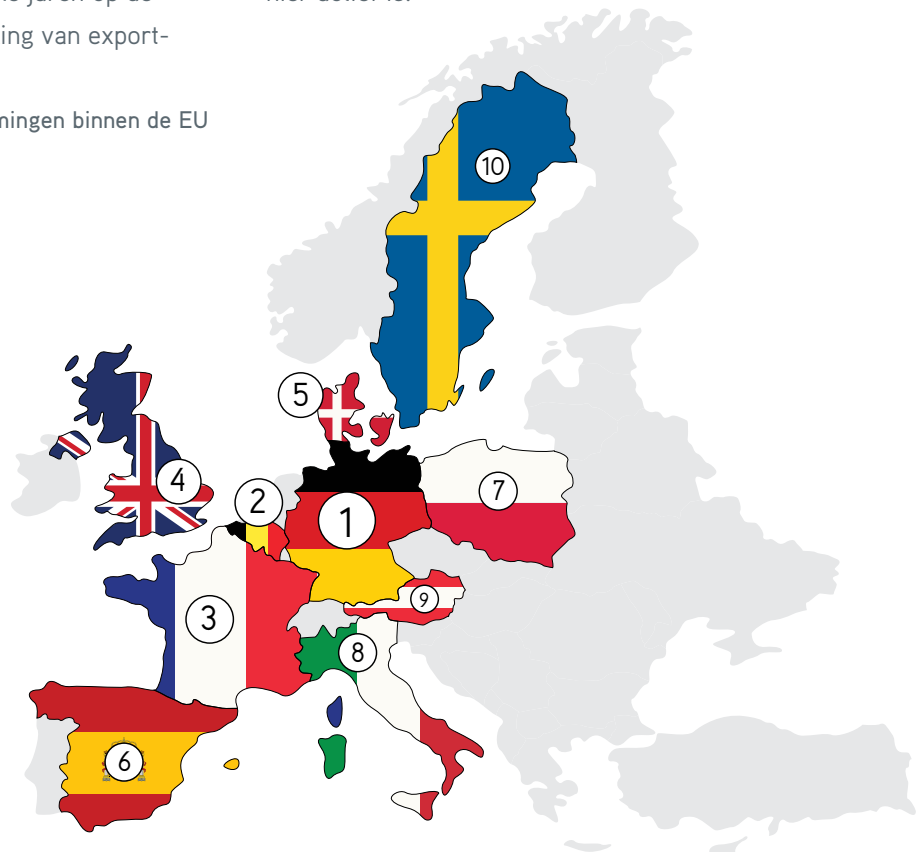
Top 10 meest populaire exportbestemmingen stabiel

Nog steeds is Duitsland de belangrijkste handelspartner van Nederland. 78% van de Nederlandse exporteurs geeft aan te handelen met ons buurland. België bezet met 74% traditiegetrouw de tweede plaats en Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk nemen plaats drie en vier voor hun rekening. Denemarken staat nu al enkele jaren op de vijfde positie. Hiermee is de top 5 ranking van export-

bestemmingen binnen Europa al vier jaar ongewijzigd. Spanje (44%) is weer terug op de zesde plek. Italië (41%) zakt twee plaatsen naar een 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 19 - Ranking top 10 exportbestemmingen binnen de EU

	2015	'14	'13
 Duitsland	1	1	1
 België	2	2	2
 Frankrijk	3	3	3
 Verenigd Koninkrijk	4	4	4
 Denemarken	5	5	5
 Spanje	6	7	6
 Polen	7	8	7
 Italië	8	6	8
 Oostenrijk	9	10	10
 Zweden	10	9	9

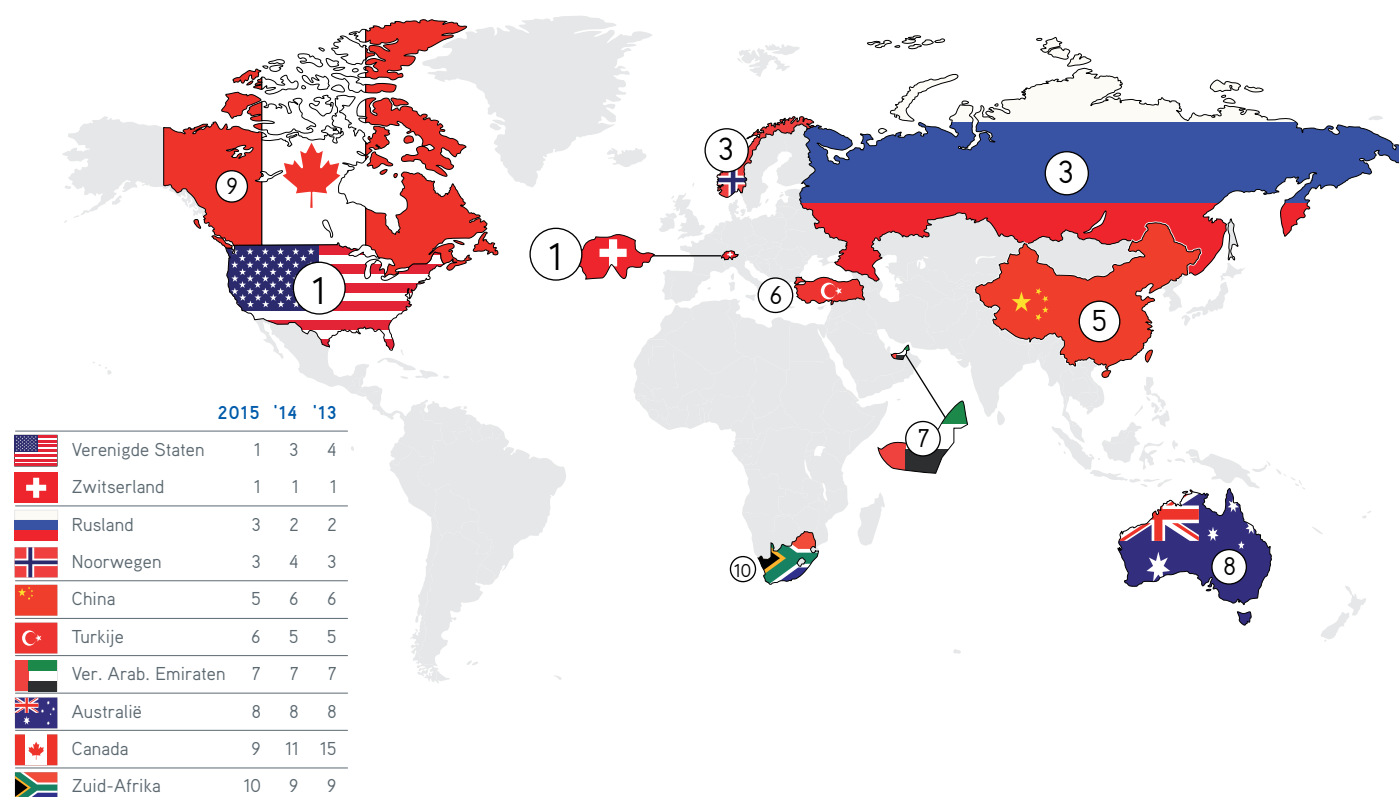


Verenigde Staten belangrijkste exportbestemming buiten EU, China voor het eerst in top 5

In de 10 populairste exportbestemmingen buiten de EU zien we meer verschuivingen. Voor het eerst staan de Verenigde Staten op een gedeelde eerste plek met Zwitserland, 37% van de respondenten zegt deze markten te bewerken. De Verenigde Staten zijn al enkele jaren aan een opmars bezig. Rusland en Noorwegen staan op een gedeelde derde plaats. China (29%) staat voor het eerst

in de top 5, ten koste van Turkije (27%). Canada (22%) is voor het eerst sinds 2012 weer terug in de top 10 en staat op een negende positie. Trendmatig zijn de Verenigde Staten aan een sterke comeback bezig, terwijl Rusland een plek verliest en ook de andere BRIC-landen Brazilië en India verder wegzakken. India gaat van plek 13 terug naar 16 en Brazilië zakt van positie 14 naar 18.

Grafiek 20 - 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 2016 een stijging dan wel daling van de exportomzet verwachten. De landen

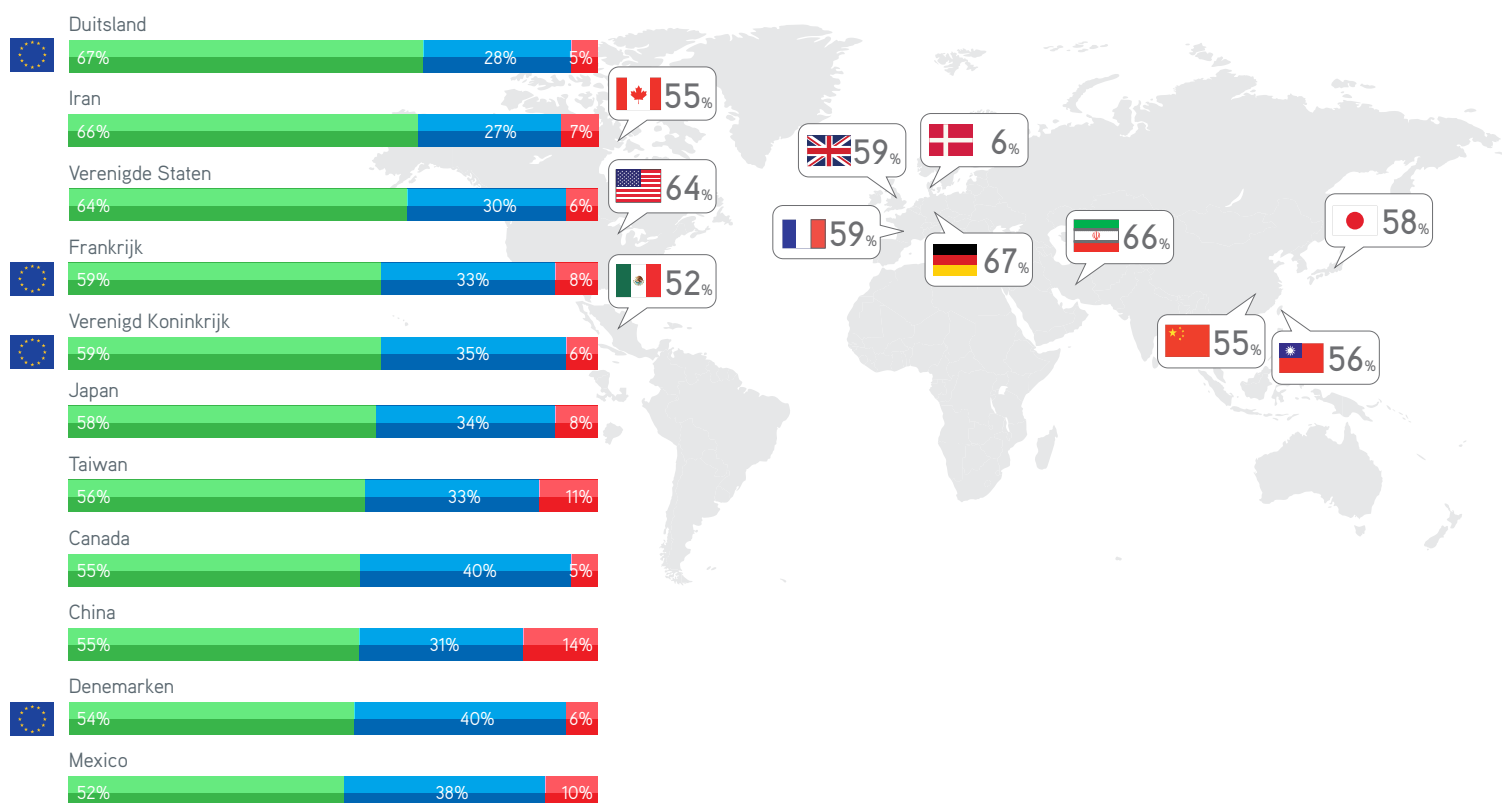
waar de meeste bedrijven een stijging dan wel daling verwachten zijn in de volgende grafieken te zien.

Duitsland groeimarkt voor 2016

De top 10 verwachte groeimarkten voor 2016 is fors anders dan voorgaande jaren. Stonden toen China en de Verenigde Staten nog bovenaan, dit jaar verwachten exporteurs het meest van Duitsland en Iran. Maar liefst 67% van de respondenten denkt in 2016 zijn exportomzet te laten groeien in Duitsland en ook Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk scoren opvallend hoog. Voor Iran

geldt dat 66% van de respondenten verwacht te kunnen groeien. Exporteurs zien duidelijk kansen nu de sancties tegen dit land worden afgebouwd. De Verenigde Staten blijven met 64% eveneens een belangrijke groeimarkt. Voor het eerst sinds 2009 staat China niet in de top 5 verwachte stijgers; we vinden het land terug op een gedeelde achtste plek, samen met Canada.

Grafiek 21 - Top 10 verwachte stijgers 2016

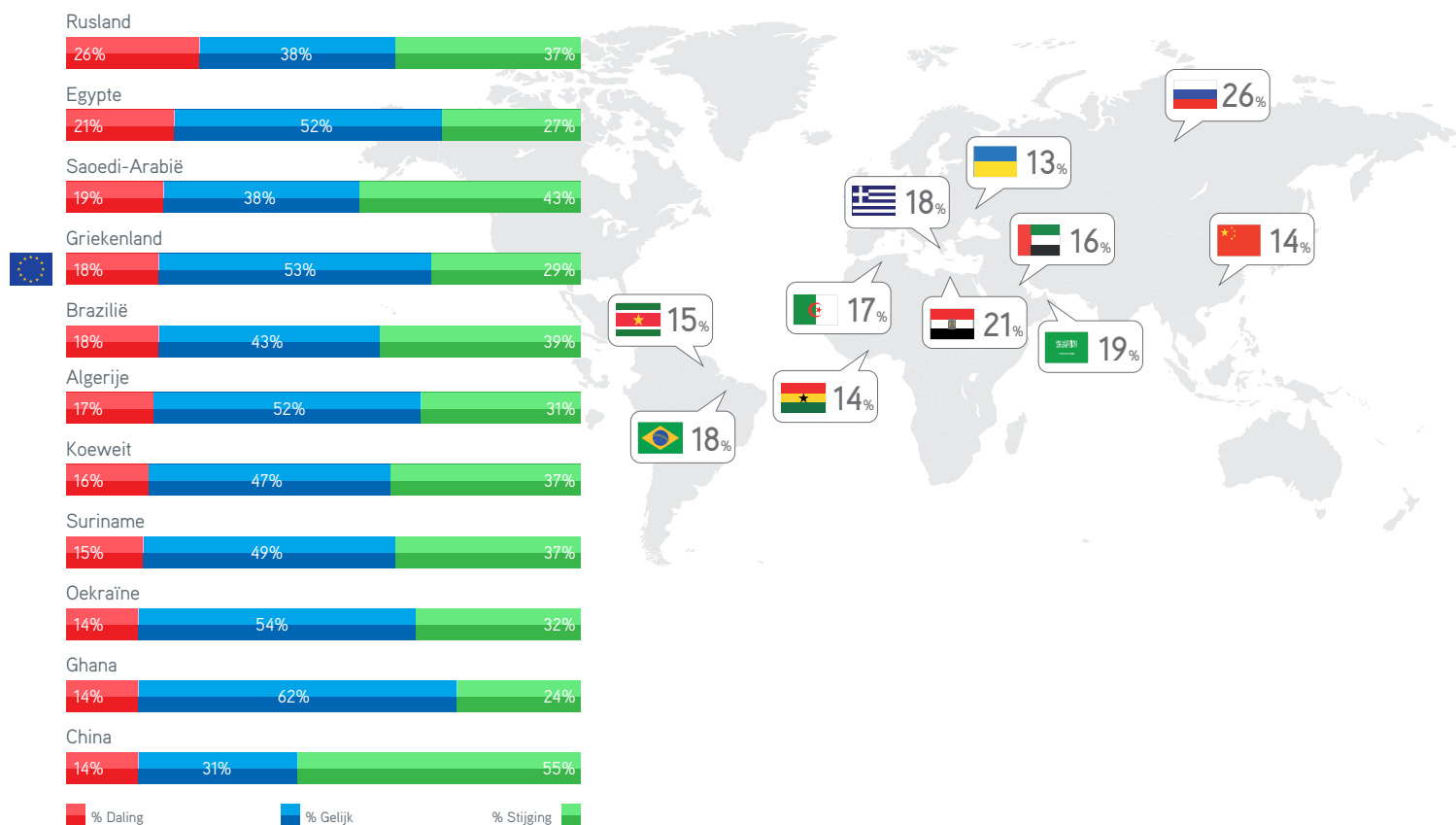


Rusland en Brazilië in top 5 dalers

De sancties die in de zomer van 2014 door en tegen Rusland zijn ingesteld, hebben nog steeds hun weerslag op de export naar dit land. Nog steeds is Rusland de markt waar de meeste exporteurs (26%) een daling van hun exportomzet verwachten in 2016, hoewel dit percentage veel lager ligt dan de afgelopen twee jaar. Ook over Oekraïne en Griekenland zijn exporteurs minder pessimistisch gestemd dan vorig jaar. Over het geheel genomen

is het aantal respondenten dat aangeeft op bepaalde markten een daling te verwachten aanzienlijk lager dan vorig jaar. Daarnaast is het zo dat in alle landen van de top 10 door meer respondenten een stijging dan een daling wordt verwacht. Opvallend is dat China dit jaar in zowel de top 10 stijgers als dalers terug te vinden is. De getemperde economische groei van het land maakt ook de exporteurs iets minder optimistisch.

Grafiek 22 - Top 10 verwachte dalers 2016

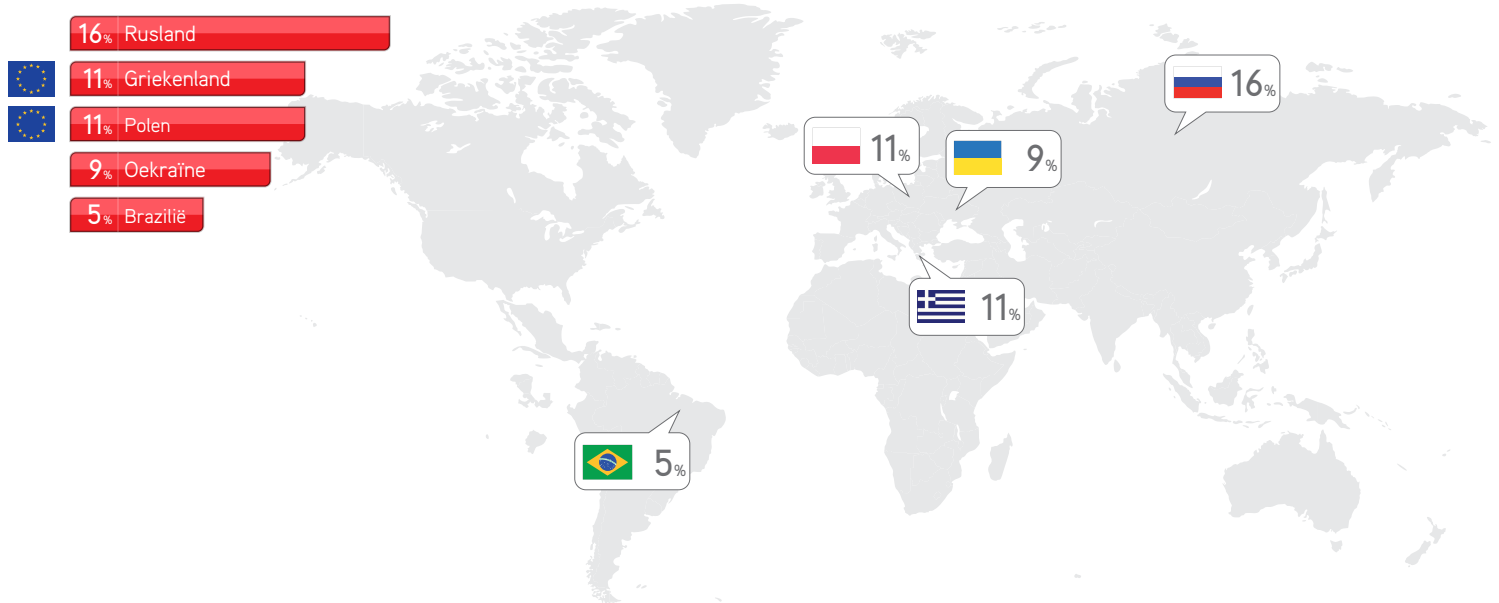


Exportactiviteiten het vaakst gestopt in Rusland

Voor het tweede jaar achtereen is onderzocht of respondenten zich teruggetrokken hebben uit markten. 11% van de exporteurs heeft in 2015 zijn exportactiviteiten in bepaalde landen stopgezet. Rusland is evenals vorig jaar het land waar de meeste respondenten zich uit terug getrokken hebben; 16% heeft daar zijn activiteiten stopgezet.

Gevolgd door Griekenland, Polen, Oekraïne en Brazilië. Veel van de landen in de top 5 hebben te kampen met een verslechterde economische situatie of politieke onrust. Dit is door respondenten ook de meest gegeven reden voor terugtrekking uit een markt. Problemen met een lokale partner is daarna de meest genoemde oorzaak.

Grafiek 23 - Top 5 markt exit

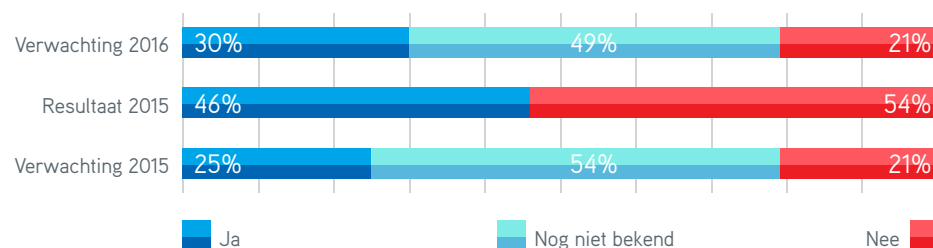


Bijna helft exporteurs heeft nieuwe markten betreden

In 2015 gaf 25% van de respondenten aan dat jaar nieuwe markten te willen betreden; uiteindelijk heeft 46% dit daadwerkelijk gedaan. Het aantal exporteurs dat zegt in 2016 van plan te zijn een nieuwe markt te betreden is

30%. Iets minder dan de helft (49%) van de respondenten geeft aan nog niet te weten of zij nieuwe markten aan hun portfolio gaan toevoegen.

Grafiek 24 - Verwachting en resultaat betreden nieuwe markten 2015 - 2016

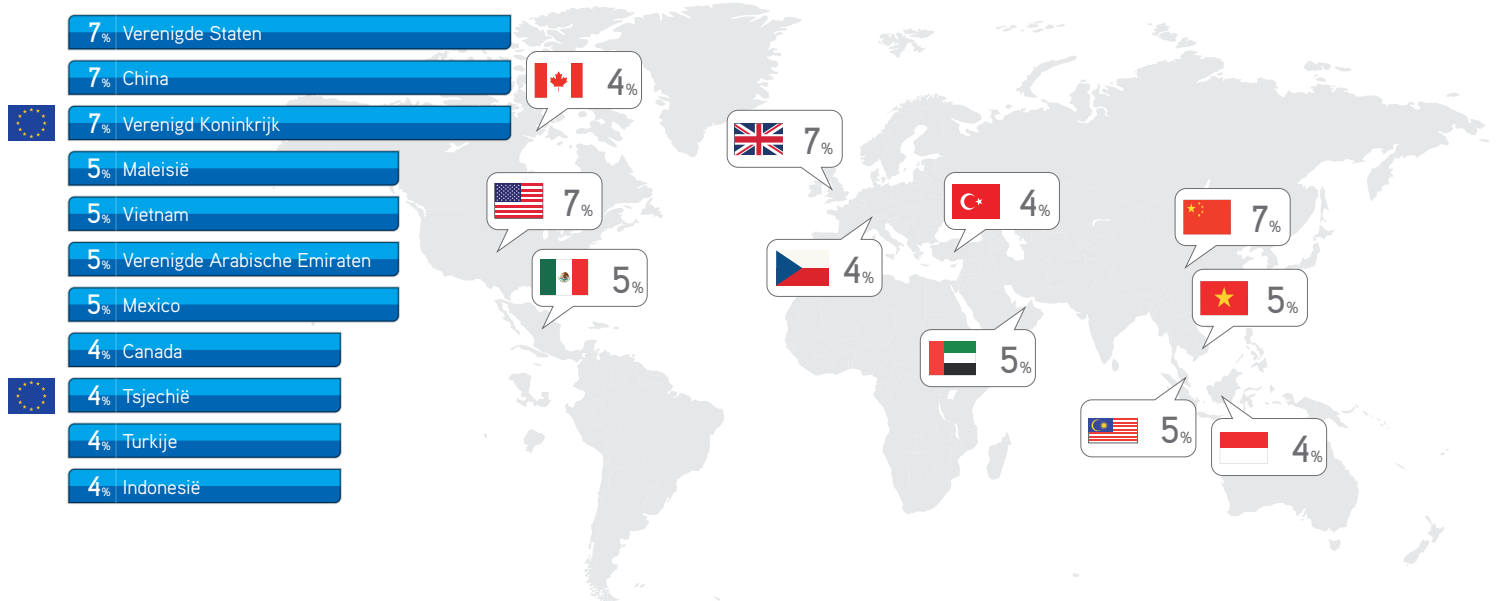


Verenigde Staten en China nieuwe markten in 2015

Van de respondenten die in 2015 een nieuwe markt hebben betreden, noemt 7% de Verenigde Staten en China. Beide landen stonden vorig jaar in de top 5 van verwachte nieuwe markten. De verwachtingen voor Brazilië zijn niet uitgekomen. Stond het vorig jaar nog hoog op het wensenlijstje van exporteurs (een tweede plaats na China), slechts weinig (1%) exporteurs hebben het land uiteindelijk

daadwerkelijk betreden. Voor het eerst valt Brazilië zelfs buiten de top 10. Opvallend is de hoge notering van het Verenigd Koninkrijk en de gedeelde vijfde plek voor Tsjechië. Het is voor het eerst sinds 2009 dat er weer meerdere Europese markten in de top 5 van gerealiseerde nieuwe markten staan.

Grafiek 25 - Top 5 (11) nieuw betreden buitenlandse markten 2015

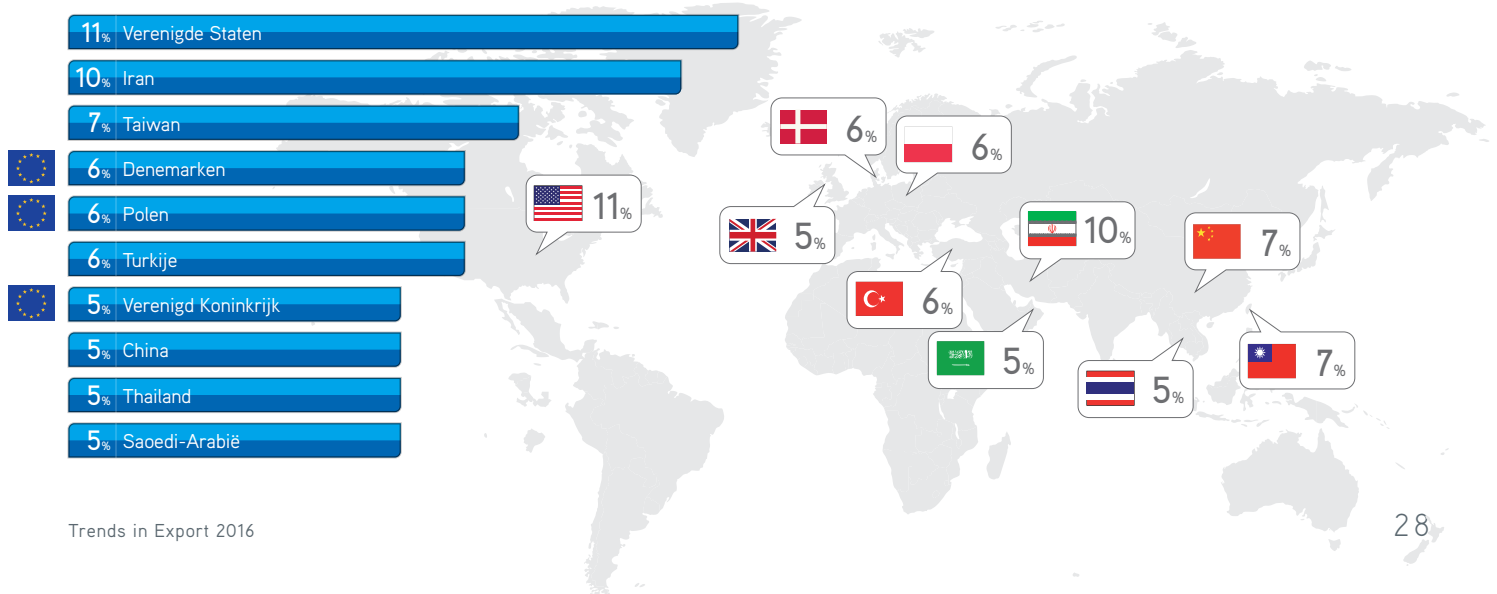


Verenigde Staten ook populair voor 2016

De top 5 van nieuw te betreden markten in 2016 wordt aangevoerd door de Verenigde Staten (11%). In de resultaten zien we ook de hoge verwachtingen van exporteurs voor het afbouwen van de sancties tegen Iran terugkomen. Deze markt staat op een tweede plek.

Ook in deze ranglijst zien we de populariteit van Europa toenemen. Er staan dit jaar maar liefst drie Europese markten in de top 5: Denemarken, Polen en het Verenigd Koninkrijk. De laatste keer dat er een Europees land in de top 5 van nieuw te betreden markten stond was 2011.

Grafiek 26 - Top 5 (10) voornemen nieuwe markten 2016







© BCE

Betalingscondities en financiering

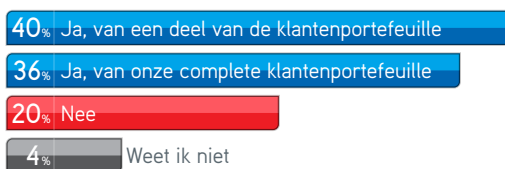
Het betalingsverkeer is bij internationale transacties vaak net even wat ingewikkelder dan bij binnenlandse betalingen. In dit hoofdstuk kijken we welke methodes exporteurs in de praktijk gebruiken om ervoor te zorgen dat de facturen aan hun buitenlandse afnemers (tijdig) worden voldaan.

Kredietwaardigheid klanten bekend

De overgrote meerderheid (76%) van de respondenten beschikt over informatie met betrekking tot de kredietwaardigheid van hun internationale klanten. 36% heeft deze informatie over al hun klanten, 40% over een deel van de klantenportefeuille. 20% geeft aan geen informatie over de kredietwaardigheid te hebben. De kredietwaardigheid van buitenlandse klanten is in 2015 bij bijna 60% van de exporteurs gelijk gebleven. Toch ziet 16% de kredietwaar-

digheid van zijn klanten verslechteren. Drie kwart van de respondenten geeft aan zijn betalingscondities aan te passen aan de kredietwaardigheid. Voor het vaststellen van de kredietwaardigheid is de kredietverzekeraar de belangrijkste informatiebron. Bijna 45% van de respondenten geeft aan hier informatie in te winnen. Andere bronnen zijn kredietinformatiebureaus (32%) en banken (13%).

Grafiek 27 - Informatie over kredietwaardigheid internationale klanten



Grafiek 28 - Verandering kredietwaardigheid internationale klanten



Exporteurs minder strikt met betalingscondities

De trend dat exporteurs minder strikt zijn in het hanteren van betalingscondities lijkt door te zetten. Voor het derde jaar op rij geven minder exporteurs (44%) aan strikter te zijn geworden. Nooit eerder was dit percentage zo laag. Dit is ook terug te zien in het percentage respondenten dat aangeeft niet strikter te zijn geworden. Vorig jaar kwam dit percentage voor het eerst uit boven de 20%, dit jaar geeft zelfs 30% aan niet strikter te zijn geworden.

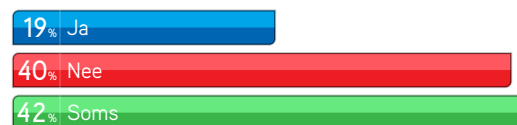
Het percentage respondenten dat bereid is langere betalingstermijnen met buitenlandse afnemers af te spreken is iets gezakt van 21% naar 19%. Dit geldt ook voor het percentage dat dit laat afhangen van de afnemer en sector, wat van 44% naar 42% is gegaan. 40% van de exporteurs hanteert voor buitenlandse 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 (73%) geeft aan dat zij niet coulanter zijn wanneer een buitenlandse afnemer de betalingstermijn overschrijdt. Slechts 9% van de exporteurs is minder streng en de overige 18% laat het afhangen van de sector en afnemer.

Grafiek 29 - Strikter met betalingscondities 2011 - 2015



Grafiek 30 - Bereidheid langere betalingstermijn buitenlandse afnemers

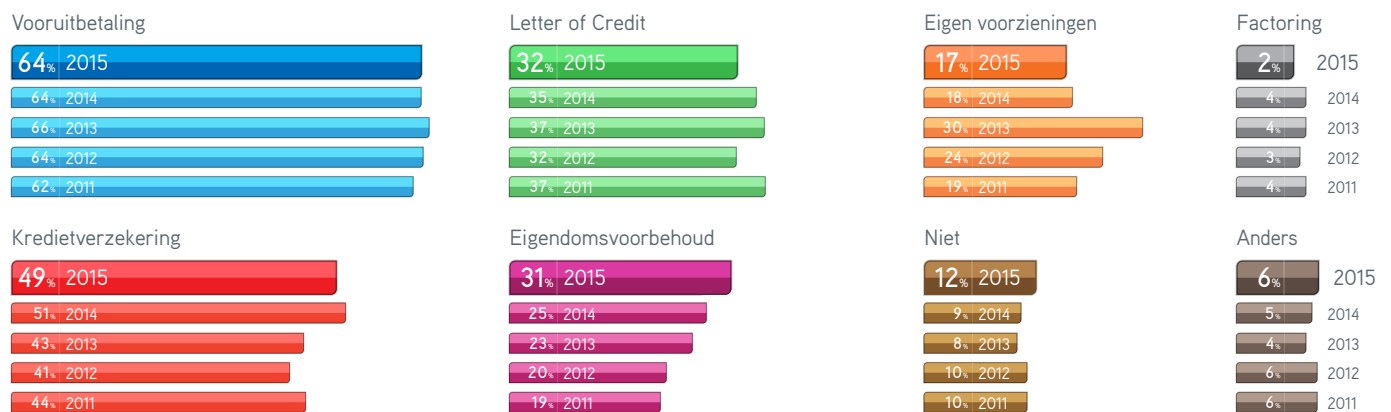


Vooruitbetalen meest gebruikt om betalingsrisico's af te dekken

Wanneer we kijken naar hoe exporterende bedrijven hun betalingsrisico's afdekken, zien we dat vooruitbetaling nog steeds het belangrijkste instrument is: 64% geeft aan dit te eisen van zijn klanten. Bijna de helft van de respondenten sluit een kredietverzekering af. Opvallend is dat het aantal

bedrijven dat betalingsrisico's niet afdekt voor het eerst sinds jaren boven de 10% uitkomt. Ondanks de volatiële omgeving waarin exporteurs opereren is er blijkbaar voldoende vertrouwen om minder vaak hun betalingsrisico's af te dekken.

Grafiek 31 - Methodes afdekking betalingsrisico's 2011 - 2015

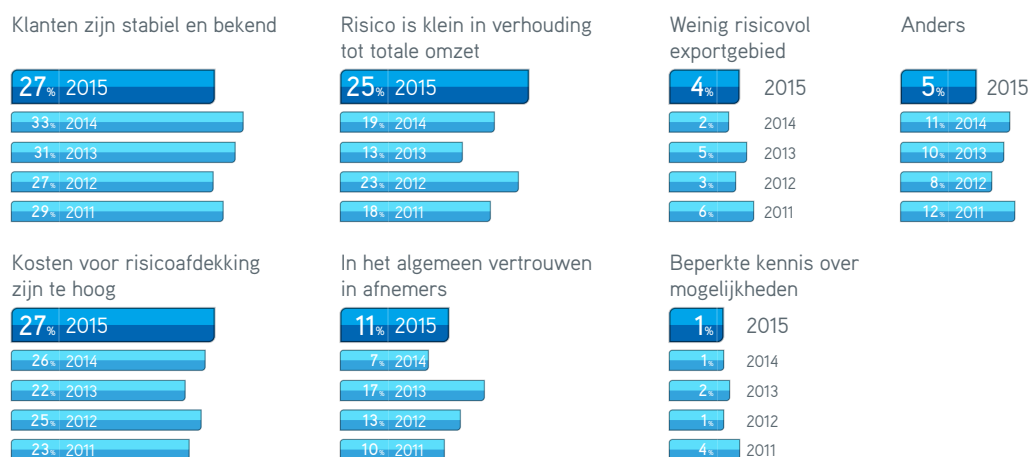


Kleine risico's voor lief genomen

In de vorige grafiek is te zien dat 12% van de respondenten zijn betalingsrisico's niet afdekt. Deze respondenten is gevraagd waarom zij dit niet doen. In de meeste gevallen (27%) geven de respondenten aan dat hun klanten stabiel en bekend zijn. Opvallend is dat fors meer exporteurs, 25% ten opzichte van 19% vorig jaar, de risico's te klein vinden in verhouding tot de totale omzet.

Verder geeft 11% aan in het algemeen vertrouwen in hun afnemers te hebben en zegt 4% te exporteren naar markten met weinig risico. Wellicht is dit te relateren aan pagina 12 waar we zagen dat meer export naar landen binnen de EU – met doorgaans stabiele exportmarkten vergeleken met die buiten de EU – is gegaan.

Grafiek 32 - Redenen niet afdekking betalingsrisico's 2011 - 2015



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 export-kredietverzekering voor gebruiken, gevraagd wat de reden daarvan is. Bijna de helft van de respondenten (48%) geeft aan dat de kosten als (te) hoog ervaren worden. Hierna

volgt als reden dat de klanten weinig risicovol zijn (35%). De complexiteit van het product en de administratieve rompslomp die dit met zich meebrengt, is voor een kwart van de respondenten een reden.

Grafiek 33 - Waarom geen kredietverzekering?

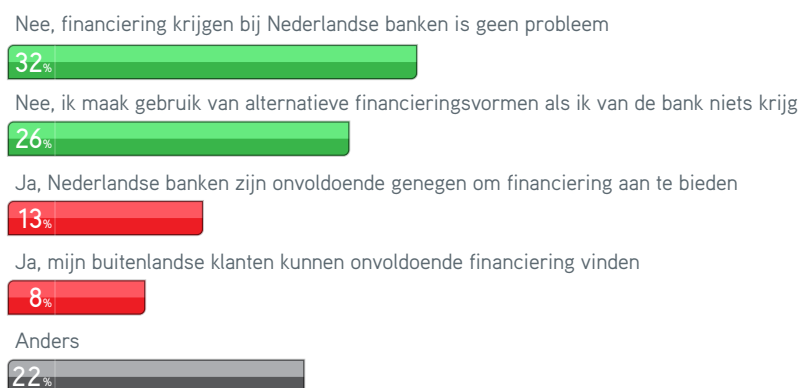


Merendeel exporteurs ondervindt geen financieringsproblemen

Ruim een vijfde (21%) van de respondenten geeft aan in 2015 financieringsproblemen te ondervinden. Hiervan geeft 13% aan dat Nederlandse banken onvoldoende genegen zijn financiering aan te bieden. Dit is een iets lager percentage dan vorig jaar, toen gaf 15% dit aan. 8% (ten opzichte van 11% vorig jaar) geeft aan dat het hun klanten zijn die

onvoldoende financiering kunnen vinden. Ruim de helft (58%) van de exporteurs heeft geen moeite financiering te krijgen. 32% van de exporteurs geeft aan wel voldoende financiering van Nederlandse banken te ontvangen en nog eens 26% weet zijn weg naar alternatieve financieringsvormen te vinden indien de bank nee zegt.

Grafiek 34 - Problemen met financiering exportactiviteiten



Exporteurs niet bekend met European Payment Directive

Maar liefst 85% van de respondenten geeft aan niet bekend te zijn met de European Payment Directive, de wetgeving die onder andere zegt dat de maximum betalingstermijn voor handelstransacties tussen ondernemingen maximaal 60 dagen mag bedragen. Slechts 3% van de exporteurs geeft aan goed bekend te zijn met de regels, 15% heeft er weleens van gehoord. Van de respondenten die (enigszins) bekend zijn met deze wetgeving geeft 56% aan dat erin onderling overleg met de handelspartners van wordt afgeweken. Slechts 4% geeft aan dat handelspartners zich

houden aan de wettelijke betalingstermijnen. Wellicht ligt de verklaring in het feit dat de meeste exporteurs die actief zijn in Europa zakendoen met landen als Duitsland en België, waar de gemiddelde betalingstermijn onder of licht boven de 30 dagen* ligt. Daarmee speelt de European Payment Directive voor hen geen rol van betekenis, omdat ze eenvoudigweg niet te maken hebben met betalingstermijnen boven de 60 dagen of er met wederzijds goedvinden van afwijken.

Grafiek 35 - Bekendheid met European Payment Directive

Ja, goed mee bekend



Ja, wel eens van gehoord



Nee, niet mee bekend



Grafiek 36 - Merkt u in het internationale betalingsverkeer iets van de European Payment Directive?

Ja, mijn handelspartners houden zich aan de wettelijke betalingstermijnen



Soms, dat verschilt per land/transactie



Nee, er wordt in onderling overleg van afgeweken



* Bron: Atradius Betalingsbarometer 2015 West-Europa

De internationale goederenhandel van Nederland in 2015



Marjolijn Jaarsma, Centraal Bureau voor de Statistiek

Algemeen beeld

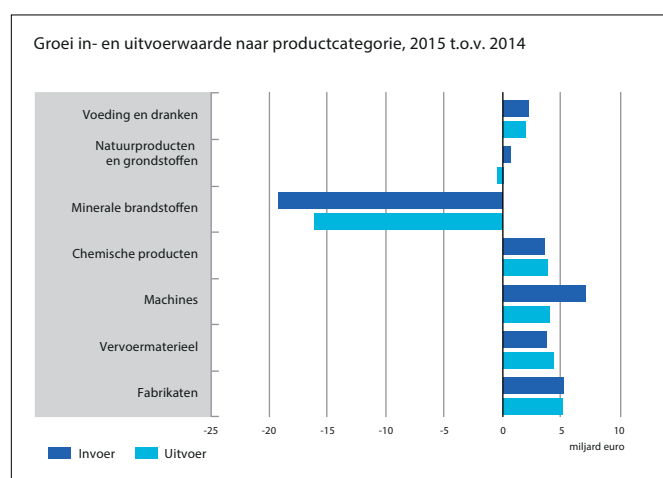
De Nederlandse economie heeft een prima economisch jaar achter de rug. De economie groeide in 2015 met 2,0 procent; de grootste groei in zeven jaar tijd. In tegenstelling tot voorgaande jaren werd de economische groei in 2015 gedragen door de binnenlandse markt. Met name de fors hogere investeringen droegen positief bij aan de economische groei, maar ook de consumptie van huishoudens en overheid nam toe. De invoer van goederen groeide in 2015 sterker dan de uitvoer waardoor de bijdrage van de internationale goederenhandel aan de economische groei negatief was (-0,4 procentpunt). Dit is een nieuwe ontwikkeling want in voorgaande jaren was de bijdrage van de internationale goederenhandel steeds positief. Met het oog op de veiligheid van de Groningers en de economische schade door aardbevingen heeft het kabinet besloten de aardgasproductie in 2015 verder te beperken, tot maximaal 30 miljard m³ (CBS, 2015a). Deze maatregel had een aanzienlijke impact op de internationale goederenhandel en de economische groei in het afgelopen jaar (CBS, 2016c). Bovendien hadden producenten en handelaren in minerale brandstoffen opnieuw te maken met fors lagere prijzen en een overvloed van olie op de wereldmarkt. Ook dit is terug te zien in de in- en uitvoercijfers van Nederland in 2015¹.

Wat werd verhandeld?

In 2015 exporteerde Nederland voor 425,5 miljard euro aan goederen. Dat staat gelijk aan een uitvoergroei van 0,7 procent ten opzichte van 2014. De Nederlandse invoerwaarde van goederen groeide in 2015 met 1,0 procent, naar 378 miljard euro.

Vooral de export van fabrikaten groeide in 2015 flink (+5,1 miljard). Er werden met name meer medische instrumenten en apparaten, specialistische analyse-instrumenten en meubels uitgevoerd. De export van transportmiddelen en vervoermaterieel, zoals auto's, trekkers, vliegtuigen en vaartuigen, is met 4,5 miljard eveneens fors toegenomen. De uitvoer van machines en apparaten, waaronder kantoormachines, computers, smartphones en gespecialiseerde

machines voor de industrie, nam met 4,1 miljard toe. De export van geneesmiddelen, farmaceutische en andere chemische producten groeide met 3,9 miljard. Echter, een belangrijk deel van deze exportproducten wordt voornamelijk buiten Nederland geproduceerd. Producten zoals geneesmiddelen, farmaceutische producten en hightech elektronica, komen via Nederland Europa binnen en worden vervolgens grotendeels naar het Europese achterland uitgevoerd (CBS, 2016a). De invoer van deze producten ontwikkelde zich dan ook vrijwel hetzelfde als de uitvoer, met uitzondering van de invoer van machines en apparaten. Deze invoer nam bijna twee keer zo sterk toe als de uitvoer wat past bij het beeld van de flinke groei van de investeringen in materiële vaste activa in 2015.



De Nederlandse export van aardgas en (geraffineerde) aardolieproducten is vorig jaar fors gedaald. In 2015 exporteerde Nederland 48 miljard m³ aardgas, ruim 7,4 miljard m³ minder dan in 2014. In euro's daalde de aardgasexport met bijna een kwart, naar 10,4 miljard (CBS, 2016b). De Nederlandse industrie alsook onze handelspartners bleven echter afhankelijk van aardgas en dit vertaalde zich in een sterke groei van de aardgasimport in 2015. Gas dat Nederland importeert, komt voornamelijk uit landen als Noorwegen, Rusland en het Verenigd Koninkrijk (CBS, 2015a).

¹ Het CBS publiceert twee soorten cijfers over de internationale handel in goederen. De paragrafen over de waardeontwikkeling van de internationale handel in goederen en de herkomst/bestemming van deze handel is gebaseerd op de statistiek internationale handel in goederen. Deze verschillen iets in karakter van de cijfers over de internationale handel in de Nationale Rekeningen. Verdere uitleg van de verschillen staat in deze nota <http://www.cbs.nl/NR/rdonlyres/087E054D-3C22-4978-A884-D6328679CF9B/0/DeinenuitvoercijfersvanhetCBS.pdf>. Ook wijken de CBS-cijfers in deze paragrafen af van de elders beschreven ontwikkelingen en trends.

In 2015 zakte de prijs van een vat ruwe aardolie (Brent) verder weg, van circa 50 dollar in januari naar ongeveer 39 dollar in december. Een overvloed aan olie op de wereldmarkt en tegelijkertijd een tragere groei in China en opkomende economieën zette de wereldwijde oliehandel verder onder druk. Dit betekende voor Nederland in 2015 een fors lagere in- en uitvoerwaarde van ruwe aardolie en afgeleide producten.

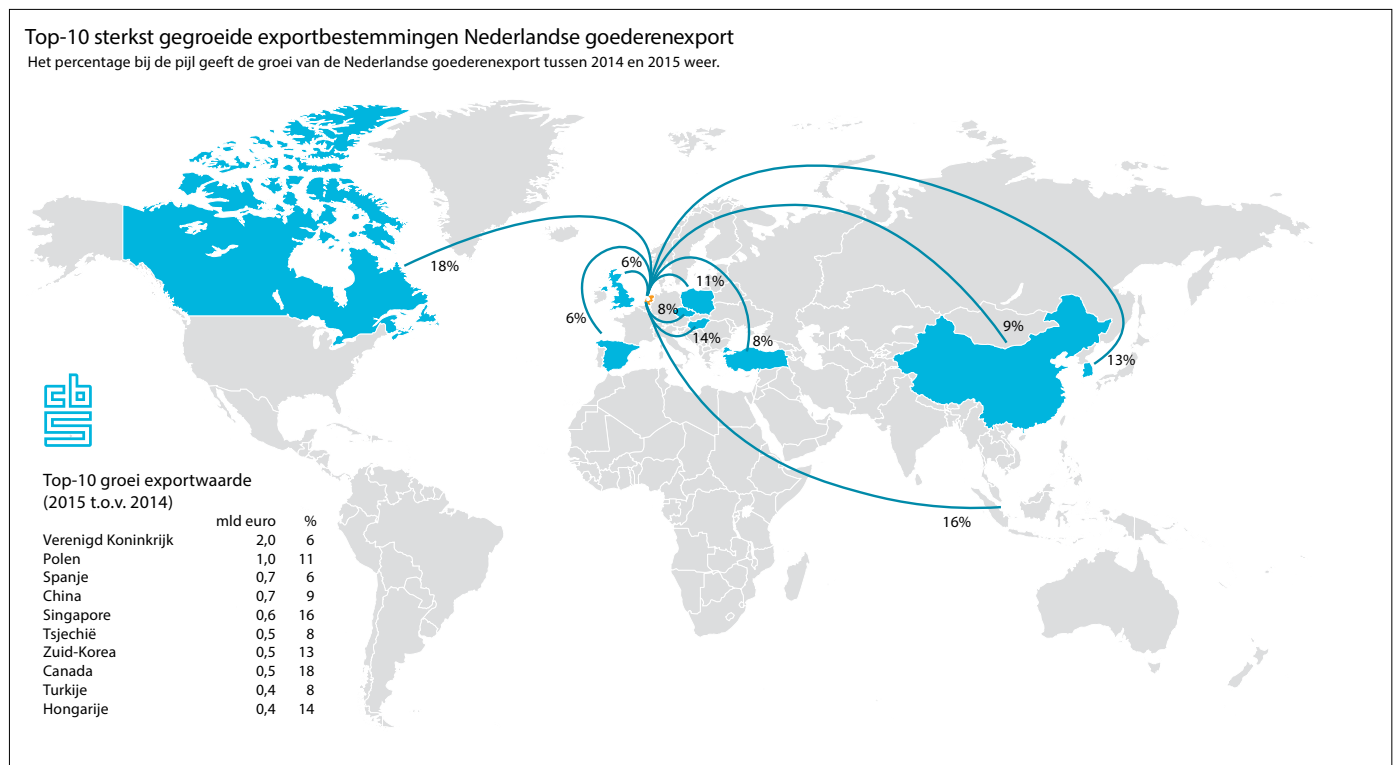
Met wie werd er gehandeld?

Ook in 2015 waren Duitsland, België, het Verenigd Koninkrijk, Frankrijk en de Verenigde Staten de vijf belangrijkste bestemmingen van Nederlandse goederenexporteurs. Bijna 55 procent van de goederenexport ging naar deze vijf landen. Alleen al naar Duitsland werd voor 98,6 miljard aan goederen uitgevoerd; België ontving voor 44,2 miljard aan goederen. Tussen 2014 en 2015 daalde de uitvoer naar de vijf belangrijkste exportpartners (m.u.v. het Verenigd Koninkrijk). Vooral naar Duitsland en België werd minder uitgevoerd. Dit betrof vooral geraffineerde aardolieproducten, auto's, koolwaterstoffen en computers. Ook werd er opvallend minder kaas naar Duitsland geëxporteerd.

Sterke exportgroei vond plaats naar enkele Oost-Europese landen, Zuidoost Azië, Turkije en Canada. Van de vijf belangrijkste handelspartners kwam er maar één terug in de top-10 sterkst gegroeide exportbestemmingen, namelijk het Verenigd Koninkrijk (+2,0

miljard). Dit betrof onder andere telecomapparatuur, chemische producten en auto's. Polen stond in 2015 op de tweede plaats van sterkst gegroeide exportbestemmingen. Polen ontving met name meer (onderdelen van) kantoormachines en computers, telecomapparatuur en bereide voedingsmiddelen. Ondanks sombere berichten over de Chinese economie deden Nederlandse exporteurs vorig jaar goede zaken in China. De uitvoer steeg met 9 procent ten opzichte van 2014, naar 8,6 miljard. De groei zat voor een groot deel bij de bereide voedingsmiddelen (+ 200 miljoen) waaronder babymelkpoeder. In 2015 was de uitvoer van babymelkpoeder naar China vijftig keer groter dan tien jaar geleden (CBS, 2015b). Ook (varkens)vlees en geneesmiddelen behoorden tot de sterkst gegroeide exportproducten naar China.

Duitsland, België, China, de Verenigde Staten en het Verenigd Koninkrijk vormden in 2015 de vijf belangrijkste leveranciers van goederen. De helft van de Nederlandse goedereninvoer kwam uit deze vijf partnerlanden. Tussen 2014 en 2015 is met name de import uit de Verenigde Staten flink gegroeid (+6,4 miljard). Medicinale en farmaceutische producten, specialistische machines en oliehoudende zaden behoorden tot de belangrijkste groeiers. Opvallend sterk afgenomen is de import uit Rusland (-4,5 miljard), het Verenigd Koninkrijk (-3,0 miljard) en Noorwegen (-2,5 miljard). Dit betrof met name ruwe aardolie, geraffineerde aardolieproducten andere minerale brandstoffen, die in 2015 sterk in prijs zijn gedaald.



Referenties:

- CBS (2015a), De invloed van de aardgaswinning op de Nederlandse economie. De Nederlandse Economie. <http://www.cbs.nl/NR/rdonlyres/349A5142-1FA9-47F9-8BCA-B3A0B7B64423/0/2015DNE06deinvloedvanaardgaswinning.pdf>
- CBS (2015b), Export babymelkpoeder naar China 50 keer hoger. <http://www.cbs.nl/nl-NL/menu/themas/internationale-handel/publicaties/artikelen/archief/2015/export-babymelkpoeder-naar-china-50-keer-hoger.htm>
- CBS (2016a), Olieproducten met afstand meest uitgevoerde goederen. <http://www.cbs.nl/nl-NL/menu/themas/internationale-handel/publicaties/artikelen/archief/2016/olieproducten-met-afstand-meest-uitgevoerde-goederen.htm>
- CBS (2016b), Lagere aardgasproductie drukt handelsoverschot
- CBS (2016c), Nederland in 2015.

Handel binnen de Europese interne markt

Al jaren gaat het overgrote merendeel van onze export naar landen binnen de Europese Unie. Vanaf 1 januari 2016 is Nederland voorzitter van de EU. Trends in Export wil daarom graag de handel met de eigen interne Europese markt onder de loep nemen. Brengt de EU voordelen voor exporteurs? Wat zijn de knelpunten? En wat vindt exporterend Nederland van de recente ontwikkelingen?



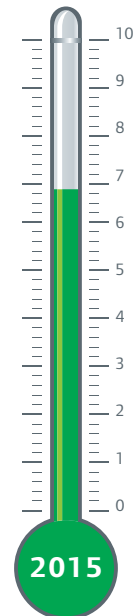
Ruime voldoende voor Europese interne markt

Exporteurs geven de Europese interne markt een 6,9 op een schaal van 10. Een ruime voldoende dus. Volgens respondenten zijn de drie belangrijkste voordelen van de Europese Unie:

- Vrij verkeer van goederen en diensten
- Eén gezamenlijke munt
- Makkelijke markttoegang.

Grafiek 37 - Tevredenheid Europese interne markt

6,9



Grafiek 38 - Rangorde belangrijkste voordelen van de Europese Unie

1	Vrij verkeer van goederen en diensten	6	Handelsblok Europa staat sterker dan individuele lidstaten
2	Eén gezamenlijke munt	7	Vrij verkeer van kapitaal
3	Makkelijke markttoegang	8	Opbrengsten (bijvoorbeeld uit de export)
4	Eenduidige regelgeving	9	Mogelijkheid tot gezamenlijke aanpak van grensoverschrijdende onderwerpen (klimaat, voedselveiligheid, energievoorziening)
5	Vrij verkeer van personen	10	Anders

Natuurlijk zijn er ook knelpunten. Voor veel respondenten is de regelgeving, die nog steeds per lidstaat verschilt, een doorn in het oog. Dit wordt gevolgd door de grote

hoeveelheid en ingewikkelde wetgeving. Het op twee na belangrijkste knelpunt is de oneerlijke concurrentie.

Grafiek 39 - Rangorde belangrijkste nadelen van de Europese Unie

1	Regelgeving verschilt nog steeds te veel per lidstaat	5	Kosten (bijvoorbeeld verplichte bijdrage aan begroting EU)
2	Veel en ingewikkelde regelgeving	6	Inleveren van zelfstandigheid als land
3	Oneerlijke concurrentie	7	Corruptie
4	Veel papierwerk (nog weinig digitaal)	8	Anders

Knelpunten zakendoen binnen en buiten EU gelijk

Respondenten is gevraagd aan te geven wat de belangrijkste knelpunten bij het zakendoen zijn voor zowel de Europese interne markt als daarbuiten. De verschillen zijn heel klein. De eerste vier knelpunten zijn gelijk. Het vinden van een goede lokale partner, marktkennis, wet- en regelgeving vanuit de overheid en lokale

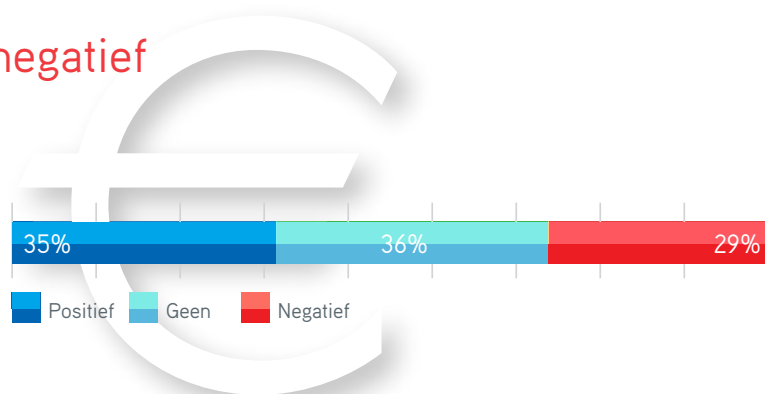
producteisen worden zowel binnen als buiten de EU als belangrijkste knelpunt gezien. Buiten de EU staan invoerbelemmeringen op de vijfde plaats, binnen de EU vinden we die op de zevende plaats. Corruptie wordt daarentegen vaker genoemd buiten de EU.

Grafiek 40 - Ranking knelpunten bij zakendoen binnen en buiten de EU

EU	Buiten EU	
1	1	Het vinden van een goede lokale partner
2	2	Marktkennis
3	3	Wet- en regelgeving vanuit de overheid
4	4	Lokale producteisen (technische regels en standaarden)
5	6	Oneerlijke concurrentie vanuit andere landen
6	7	Betalingsrisico's
7	5	Invoerbelemmering
8	9	Onvoldoende talenkennis (meer dan alleen Engels)
9	10	Beschikbaarheid van gekwalificeerd personeel
10	8	Corruptie
11	12	Onvoldoende financieringsfaciliteiten
12	11	Niet goed functionerende douane
13	13	Hoogte van de kosten voor het afdekken van betalingsrisico's
14	14	Anders

Zwakke euro zowel positief als negatief

De effecten van de zwakke euro zijn vrijwel gelijk verdeeld. Iets meer dan een derde van de exporteurs profiteert van de goedkope euro. Veel gehoorde reden is dat producten goedkoper zijn ten opzichte van niet-Europese concurrenten. Anderzijds wordt als negatief effect de hoge inkoopkosten van grondstoffen in dollars genoemd. Mede hierdoor ondervond iets minder dan een derde van de respondenten negatieve effecten.



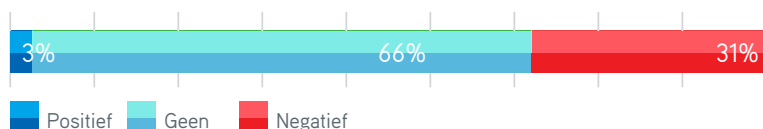
Grafiek 41 - Effecten van de zwakke euro in 2015

Een derde van de exporteurs verwacht negatieve gevolgen van een mogelijke Brexit

Op 23 juni 2016 vindt in het Verenigd Koninkrijk het referendum plaats waarbij aan de Britten wordt gevraagd of ze in de Europese Unie willen blijven. Trends in Export onderzocht of exporteurs gevolgen denken te gaan ondervinden van een eventuele Brexit. Twee derde van de respondenten verwacht geen gevolgen te ondervinden wanneer het Verenigd Koninkrijk uit de EU stapt.

31% denkt echter dat dit negatieve consequenties heeft voor hun export. De exporteurs die negatieve gevolgen verwachten, geven aan dat ze bang zijn dat export naar het Verenigd Koninkrijk lastig gaat worden ten gevolge van extra papierwerk, kosten en regels. Ook wordt aangegeven dat een vertrek van het Verenigd Koninkrijk een zwakkere EU tot gevolg heeft en dat dit ongewenst is.

Grafiek 42 - Gevolgen van een eventuele Brexit



TTIP speelt nog nauwelijks onder exporteurs

Europa en de Verenigde Staten zijn al sinds 2013 aan het onderhandelen over de Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP), een handelsakkoord met als doel de handel en economische groei van beide partijen te vergroten. De Verenigde Staten worden in het onderzoek meerdere malen als kansrijke markt aangeduid door respondenten. Het is daarom opvallend dat bijna de helft van de respondenten geen mening heeft over TTIP en nog eens 24% aangeeft niet bekend te zijn met wat TTIP inhoudt. De groep respondenten die wel bekend is met het handelsverdrag is verdeeld, maar in meerderheid positief over TTIP.

Positief over TTIP



Negatief over TTIP



Weet niet wat TTIP inhoudt



Geen mening



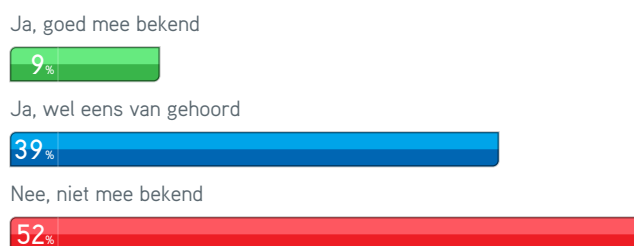
Grafiek 43 - Mening over TTIP

Helpt exporteurs niet bekend met inhoud associatieovereenkomst EU-Oekraïne

Op 6 april 2016 hebben Nederlanders voor of tegen het associatieovereenkomst tussen de EU en Oekraïne kunnen stemmen. Ten tijde van het onderzoek gaf meer dan de helft (52%) van de respondenten echter aan niet bekend te zijn met de inhoud van dit verdrag. Van de respondenten die

er wel bekend mee zijn, is 45% negatief over het verdrag. Meest genoemde reden, met 28%, is de economische en politieke problemen van Oekraïne. Daar staat tegenover dat 27% van de respondenten denkt dat het verdrag juist economische voordelen zal brengen.

Grafiek 44 - Bekendheid met associatieovereenkomst EU-Oekraïne



Grafiek 45 - Mening over de associatieovereenkomst EU-Oekraïne



Kennis over handelsverdragen beperkt

Op de vraag met welke landen de EU nog meer handelsverdragen moet sluiten, wordt China door meer dan een derde van de exporteurs genoemd. Dit is opvallend aangezien in 1985 al de eerste handelsverdragen gesloten werden tussen China en Europa. Ook met Zuid-Korea, dat door 23% van de exporteurs wordt genoemd, is al in 2011 een handelsakkoord gesloten. Twee mogelijke verklaringen

kunnen zijn dat exporteurs niet goed op de hoogte zijn van de verdragspartners van de EU of dat de inhoud van de verdragen onvoldoende aansluit bij hun behoeften. Op plek drie tot en met vijf staan Brazilië, Nieuw Zeeland en de Verenigde Staten. De EU is op dit moment in onderhandeling over een associatieovereenkomst met de Mercosur, waar Brazilië deel van uitmaakt.

Grafiek 46 - Top 5 van landen waarmee de EU handelsverdragen moet sluiten

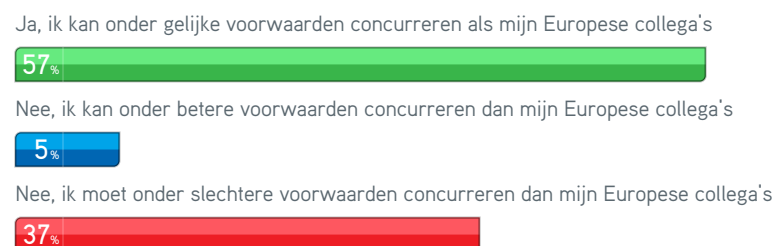


Een op de drie exporteurs ervaart ongelijke concurrentie

Een derde van de respondenten geeft aan dat ze onder slechtere voorwaarden moeten concurreren dan hun Europese collega's. Dit is iets dat we op pagina 39.

ook al genoemd zagen als een van de nadelen van de EU. 57% vindt dat er sprake is van een level playing field en 5% concurreert zelfs onder betere voorwaarden.

Grafiek 47 - Is er sprake van een level playing field m.b.t. overheidssteun binnen de EU?



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.linkedin.com/company/atradius-nederland)



[http://www.youtube.com/
atradiusnl](http://www.youtube.com/atradiusnl)

Fenedex

Raamweg 14
2596 HL Den Haag
Tel. +31 (0)70 330 5600
Fax +31 (0)70 330 5656
www.fenedex.nl

Frannie Flinterman
en Arlette van der Vliet



<https://twitter.com/fenedex>



[http://www.linkedin.com/
company/fenedex](http://www.linkedin.com/company/fenedex)



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

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 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 Fenedex

Fenedex is het grootste exportnetwerk van Nederland. De vereniging is in 1954 door en voor het Nederlands internationaal opererende bedrijfsleven opgericht. Fenedex is onafhankelijk en ongesubsidieerd. De organisatie heeft tot doel de Nederlandse export en internationalisatie van het bedrijfsleven te stimuleren en te professionaliseren. Dit gebeurt door middel van kennis- en ervaringsuitwisseling, een uniek netwerk en een hoogwaardig dienstenpakket.

Fenedex heeft 1100 leden en duizenden klanten die zij dagelijks verbindt, adviseert, opleidt en waarvan zij de belangen behartigt. Kortom een brancheoverschrijdende partner voor expansie in het buitenland.

Fenedex is onderdeel van de EVO-Fenedex B.V. die opkomt voor de belangen van ondernemers op het gebied van logistiek en internationaal ondernemen.

Trends in **EXPORT**

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

www.trendsinexport.nl

