

Trends

in

EXPORT



20

20 JAAR TRENDS IN EXPORT 1998 2018 - 20 JAAR TRENDS IN EXPORT 1998 2018

015 2016 2017 **2018** 2019

Trends in Export 2018

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



Inhoudsopgave

- 3 Inleiding
- 5 Belangrijkste resultaten Trends in Export 2018
- 11 Kenmerken exporteurs
- 18 Exportontwikkelingen
- 25 Exportbestemmingen
- 35 Betalingscondities
- 44 Ondernemers aan het woord
- 46 Blik op de toekomst

Inleiding

Globalisering op zijn retour?

Nu 10 jaar na de crisis en 20 jaar na ons eerste onderzoek presenteren wij u met trots de twintigste editie van het rapport Trends in Export. De wereldeconomie is sterk veranderd in de laatste decennia. Denkt u maar aan de fenomenale opkomst en groei van China en de groei van de Europese Unie zelf. Binnen diezelfde wereldeconomie zijn de diverse markten ook zeer sterk met elkaar verweven geraakt, met alle consequenties van dien. In 2018 overheerst gelukkig het optimisme over de groei voor de korte en middellange termijn. Nederland exportland is gewend aan exportgroei; exporteurs zijn de laatste 10 jaar zelfs nog niet zo vol vertrouwen geweest als nu.

Toch weten wij ook dat lang niet alles rozengeur en maneschijn is. Onze geglobaliseerde wereld is en blijft kwetsbaar voor schokken. Politiek en economisch lijkt er helaas de afgelopen jaren een klimaat te ontstaan waarbij vrijhandel als welvaartsmotor niet meer vanzelfsprekend is. Al geven vrijwel alle exporteurs het belang van handelsverdragen in het rapport aan, onderwerpen als Brexit, de moeizame ratificatie van het laatste verdrag met Canada en uiterst actueel de protectionistische maatregelen van de hoogste functionaris in het Witte Huis zijn exemplarisch voor het ongemak over dit onderwerp. Autocratische regimes in Rusland en Turkije en een zeer onrustige zuidflank met Noord-Afrika bepalen regelmatig het nieuws. Kortom kansen en bedreigingen genoeg.

De kansen liggen als vanouds dichtbij. Europa is favoriet bij exporteurs en groeit zelfs als aandeel in de totale exportomzet. Wel wisselen sommige landen stuivertje als het gaat om groei en aantrekkelijkheid. Zo zakt Italië als belangrijk land opnieuw in de ranking en ook het Verenigd Koninkrijk staat er vanzelfsprekend minder goed op. De grote landen China, Verenigde Staten en India zijn daarentegen allemaal vertegenwoordigd als het gaat om verwachte groei in 2018.

Niet verrassend is dat bedrijven vooral ook kansen zien in de voortgaande digitalisering van hun business. E-facturatie wordt al door een grote meerderheid gebruikt, en dan vooral in euro's, en neemt verder toe, waarbij wordt aangegeven dat Nederland hierin voorop loopt.

Zo zien wij continu een beeld van enerzijds groei en kansen in het hier en nu van 2018 en tegelijkertijd de nodige onzekerheden als het gaat om de middellange termijn vooral gedreven vanuit geopolitieke overwegingen. Nieuwe technologie bekijkt men eerder door de bril van kansen.

Als we bedenken dat in deze nieuwe eeuw de exportsector de afgelopen 20 jaar en zelfs in de jaren van de crisis (2009 uitgezonderd) vrijwel altijd gezonde groei heeft laten zien, dan hopen wij dat we met dit onderzoek opnieuw een bijdrage hebben kunnen leveren om dat grote optimisme in de bedrijven verder te ondersteunen. Zowel Atradius als evofenedex zijn er trots op daar ieder met zijn eigen expertise een steentje aan te hebben bijgedragen!



Bart Jan Koopman
Directeur evofenedex



Tom Kaars Sijpesteijn
Directeur Atradius Nederland

Belangrijkste resultaten

Trends in Export 2018

Hebben exporteurs de positieve verwachtingen over 2017 kunnen waarmaken en wat voorspellen ze voor de export in 2018? Op welke nieuwe markten ligt de focus dit jaar? Het jaarlijkse onderzoek Trends in Export geeft hierop de antwoorden. Dit jaar vieren we het 20-jarig jubileum en blikken daarom nog eens terug, maar vooral ook vooruit.

Hogere exportgroei in 2017

Exporteurs zagen hun exportomzet in 2017 met 8% groeien, wat neerkomt op een stijging ten opzichte van 2016 toen er een gemiddelde exportgroei van 6% was gerealiseerd.



Verwachting voor 2018 blijft positief

Net als vorig jaar verwachten de exporteurs voor het komend jaar een exportgroei van gemiddeld 9%.



Exporteursvertrouwen hoogst in 10 jaar

Het vertrouwen dat exporteurs hebben in het economische klimaat komt dit jaar uit op een 7,2. Vorig jaar was dat nog een 6,9. Het exporteursvertrouwen is dit jaar het hoogst en voor het eerst boven de 7 sinds de crisis van 2009.



Meerderheid exporteurs realiseert exportgroei in 2017

56% van de exporteurs heeft zijn exportomzet in 2017 zien stijgen ten opzichte van 2016. De overgrote meerderheid geeft hierbij aan dat ze meer orders van klanten hebben

ontvangen. Bij 33% is die omzet gelijk gebleven en bij 11% was er sprake van een daling, waarbij toename van concurrentie het meest als reden werd genoemd.

Meeste exporteurs verwachten groei exportomzet in 2018

61% van de exporteurs verwacht ook voor 2018 een stijging van de exportomzet. 36% verwacht dat deze gelijk zal

blijven en 11% anticipeert op een daling.

Meeste exportomzet gaat naar EU-landen

Exporteurs geven aan dat 72% 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 scoren naast Zwitserland en Noorwegen vooral ook de Verenigde Staten, Rusland en China hoog als landen waar handel mee wordt gedreven.

Mexico bovenaan bij omzetsijgers 2017

Tweederde van de bedrijven die naar Mexico exporteren, hebben in 2017 een omzetsijging in dat land gerealiseerd. Daarmee komt Mexico bovenaan de lijst van landen waar sprake was van een stijging van de exportomzet in 2017. Ook landen als China, de Verenigde Staten en Duitsland

zien we jaarlijks terug in deze top 10. Deze landen komen ook weer voor in de top 10 van landen waar in 2018 een stijging van de exportomzet wordt verwacht, waarbij Ghana een verrassend hoge positie inneemt.

Colombia en Turkije bovenaan gerealiseerde omzetsdaling

41% van de bedrijven die naar Colombia hebben geëxporteerd, heeft in 2017 een daling van de exportomzet moeten incasseren. Turkije, door 38% genoemd in dit verband, komt op de tweede plaats in de top 10 van omzetsdalers.

Voor 2018 zijn Suriname en Turkije de landen waar in verhouding de meeste exporteurs (resp. 31% en 19%) een omzetsdaling verwachten.

Frankrijk, Rusland en Nigeria in top 5 landen met marktexit

12% van de exporteurs noemt Frankrijk als het land waar in 2017 de exportactiviteiten zijn gestopt. Voor Rusland en Nigeria gelden dezelfde aantallen. China (8%) en Iran (8%)

completeren de top 5 van landen waarmee de handel is gestaakt. Dit jaar zien we met Frankrijk voor het eerst een EU-land in de top 5.

VS en VAE in 2017 meest genoemd als nieuwe markt

In 2017 heeft 29% van de exporteurs nieuwe markten betreden. Een percentage overigens dat jaarlijks daalt. De Verenigde Staten en de Verenigde Arabische Emiraten

worden het meest genoemd (11%) als de landen die in 2017 voor het eerst zijn betreden. Spanje (7%), Polen (7%) en China (7%) completeren de lijst met nieuwe markten.

VS ook in 2018 het meest te verwachten als nieuwe markt

18% van exporteurs verwacht in 2018 nieuwe markten te betreden. De Verenigde Staten worden in dit verband het meest (16%) genoemd. Duitsland (12%), China (8%) en de

Verenigde Arabische Emiraten (en verrassend genoeg ook het Verenigd Koninkrijk) volgen op plaats 2 t/m 5.

Kredietwaardigheid internationale klanten toegenomen

28% van de exporteurs geven aan dat de kredietwaardigheid van hun buitenlandse afnemers is verbeterd. Vorig jaar was dat nog 11%. Toen gaven meer exporteurs aan dat de kredietwaardigheid was verslechterd. Net als

vorig jaar geeft 57% van de exporteurs te kennen dat er geen verandering is opgetreden in de kredietwaardigheid van hun internationale klanten.

E-facturatie per saldo positief effect

81% van de exporteurs maakt gebruik van e-facturatie en 5% gaat daartoe over in 2018. Volgens de meeste gebruikers van e-facturatie (67%) is er geen noemenswaardig effect van e-facturatie op de betalingsmoraal.

23% is echter van mening dat een digitale factuur sneller wordt betaald dan een factuur per post. Vrijwel niemand is van mening dat het omgekeerde het geval is.

Exporteurs factureren in euro's

Vrijwel alle exporteurs factureren in euro's en ruim een derde ook in Amerikaanse dollars. Met nog 17% die tevens in Britse ponden factureert, hebben we

eigenlijk alle valuta waarin wordt gefactureerd gehad. Cryptocurrencies komen helemaal nog niet in het verhaal voor.

Exporteurs positief tegenover nieuwe handelsakkoorden EU Handelsakkoord met Verenigd Koninkrijk op 1

69% van de exporteurs staat (zeer) positief tegenover initiatieven van de EU om nieuwe handelsakkoorden af te sluiten. Vrijwel niemand is daar negatief over. Een nieuw vrijhandelsverdrag met het Verenigd Koninkrijk scoort daarbij verreweg het hoogst als belangrijk akkoord. Voor 87% van de bedrijven die naar het

Verenigd Koninkrijk exporteren is een nieuw handelsakkoord vanwege de naderende Brexit dan ook (zeer) belangrijk. Een ruime meerderheid heeft daarbij de voorkeur voor een Verenigd Koninkrijk dat na de Brexit nog deel uitmaakt van de douane-unie en de interne markt.

Geopolitiek, concurrentie en protectionisme zijn bedreigingen

Respectievelijk 38%, 37% en 27% noemt geopolitieke onrust, nieuwe concurrentie en protectionisme als

de belangrijkste bedreigingen om bedrijfsdoelstellingen te (blijven) halen.

Minder regels en gerichte maatregelen beste support om export te stimuleren

Een kwart van de respondenten geeft aan dat Nederland te weinig tot niets doet in de ondersteuning van hun business. Daarmee is het ook meteen in verhouding het meest gegeven antwoord op deze vraag. Op de vraag wat Nederland anders zou moeten doen om de export te stimuleren, zien we eigenlijk 'minder regels', of

een variant hiervan, veruit het meeste voorkomen. Daarnaast konden we ook nog zaken optekenen als belastingverlaging, afsluiten handelsakkoorden, Holland promotie (handelsmissies) en extra ondersteuning voor MKB.

Digitalisering en robotisering bieden bedrijven meeste kansen

40% van de exporteurs ziet digitalisering als de meest kansrijke technologie voor het bedrijf, gevolgd door

robotisering dat door 26% wordt genoemd in dit verband.

Europa is en blijft meest kansrijke regio

Voor 87% van de exporteurs is Europa op de middellange termijn (3-5 jaar) nog de meest kansrijke regio. Als het gaat

om de lange termijn (5-10 jaar) ziet echter nog maar 48% van de exporteurs Europa als kansrijk.

Verantwoording: Dit rapport is gebaseerd op een kleine 300 compleet ingevulde vragenlijsten en is opnieuw een mooie dwarsdoorsnede van exporterend Nederland wat betreft branche en bedrijfsgrootte. De vragenlijsten zijn in de periode van december 2017 tot en met de eerste week van februari 2018 ingevuld. Gemiddeld hebben de respondenten 105 medewerkers in dienst, waarvan 7 exportmedewerkers. De respondenten hebben gemiddeld 25 jaar exportervaring en exporteren naar 25 landen.

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

Kenmerken exporteurs

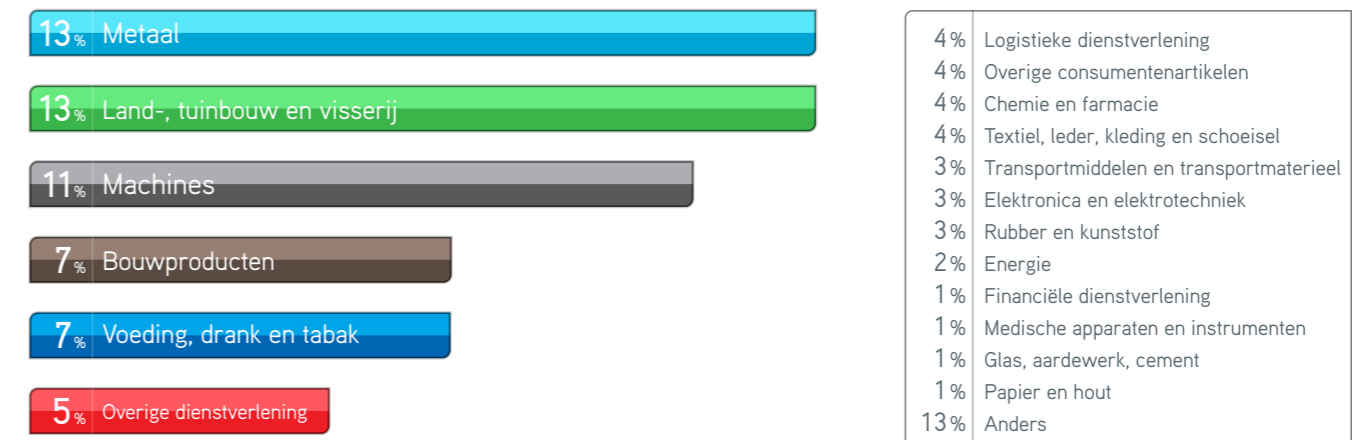
We beginnen het onderzoeksrapport met het toelichten van de achtergrondkenmerken van de respondenten. We hebben ondermeer onderzocht in welke branche respondenten actief zijn, de (export)omzetverdeling en de mate van exportervaring.

Goede spreiding sectoren in het onderzoek

De respons naar branche laat een mooie spreiding zien van de verschillende sectoren die we in het onderzoek hebben aangetroffen. Net als vorig jaar zijn de sectoren

metaal, land-, tuinbouw en visserij en machines het sterkst vertegenwoordigd. Ook de overige resultaten verschillen niet noemenswaardig van 2017.

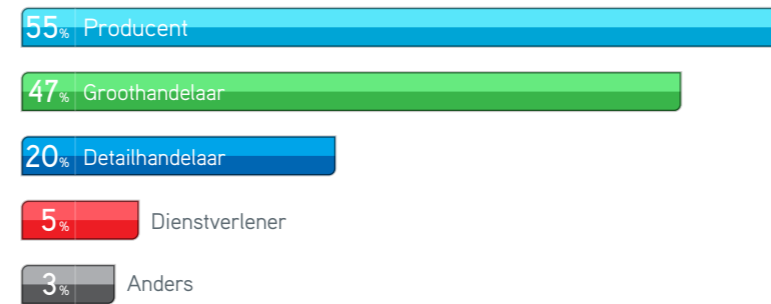
Grafiek 1 - Respons naar branche



Producenten en groothandelaren meest vertegenwoordigd

De rangorde naar aard van de onderneming is gelijk aan vorig jaar, maar er zijn wel wat minder producenten in vergelijking met 2017. Onveranderd is de constatering dat een substantieel deel van de bedrijven in meer dan 1 categorie valt.

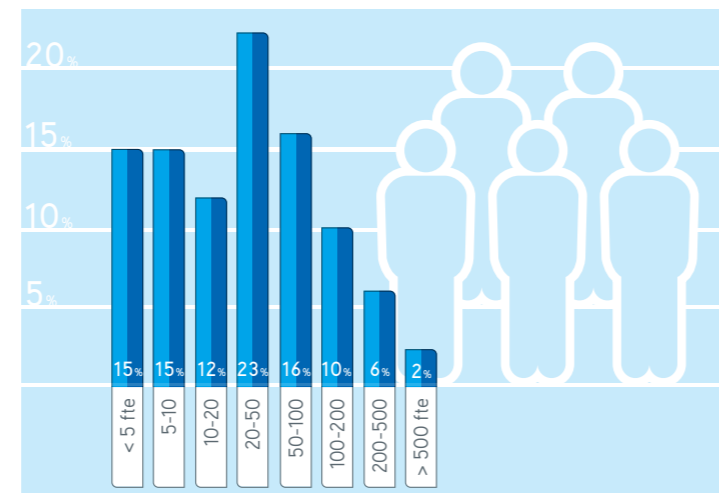
Grafiek 2 - Respons naar aard van de onderneming



Twee derde respondenten klein- en middenbedrijf

Hoewel het gemiddeld aantal medewerkers van de responderende bedrijven op 105 fte ligt, heeft twee derde van alle responderende bedrijven niet meer dan 50 fte in dienst. Resultaten komen overeen met vorig jaar.

Grafiek 3 - Respons naar klasse werkzame personen



Aantal exportmedewerkers bescheiden

Op basis van het gemiddelde kunnen we stellen dat nog geen 7% van alle medewerkers in het bedrijf exportmedewerker is. In ruim een op de tien bedrijven is er

helemaal geen aparte exportmedewerker aanwezig, wat bij kleine bedrijven ook wel te verwachten valt. Gemiddeld zijn er 7 fte aan exportmedewerkers in dienst.

Gemiddeld een kwart eeuw exportervaring

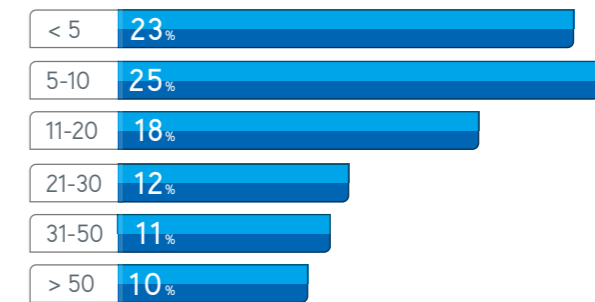
Bij elkaar opgeteld hebben de responderende bedrijven ruim 7.000 jaar exportervaring. Gemiddeld komt dat neer op een kwart eeuw. Iets meer dan de helft van de bedrijven

heeft meer dan 20 jaar exportervaring. De exportervaring van de respondenten verschilt niet met die van vorig jaar.

Een derde bedrijven exporteert naar meer dan 20 landen

Twee derde van alle bedrijven exporteert naar maximaal 20 landen. Voor bijna een kwart ligt dat zelfs onder de 5 landen. Gemiddeld exporteren de responderende bedrijven naar 25 landen, wat sterk overeenkomt met vorig jaar.

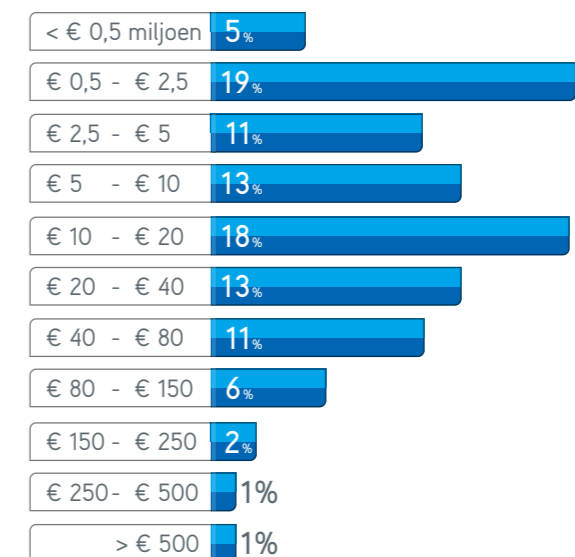
Grafiek 4 - Respons naar aantal exportlanden



Circa helft bedrijven heeft omzet van meer dan € 10 miljoen

Circa een kwart van de bedrijven in het onderzoek heeft een omzet van minder dan € 2,5 miljoen en bij ongeveer een vijfde van de bedrijven ligt die omzet op minimaal € 40 miljoen. De spreiding van de omzetklassen komt in hoge mate overeen met vorig jaar.

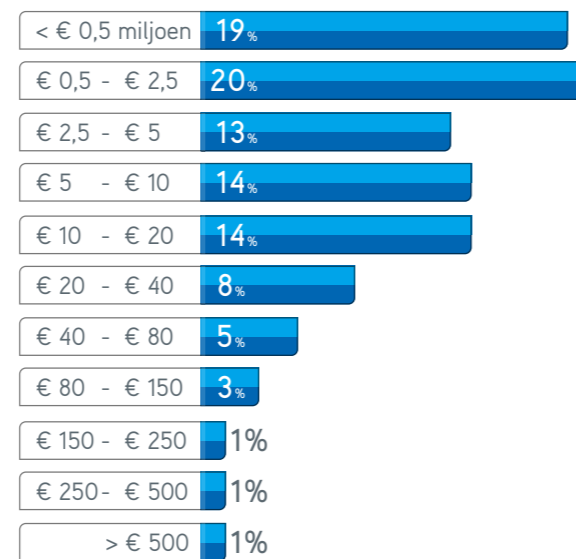
Grafiek 5 - Respons naar omzetklasse



Circa helft heeft exportomzet van meer dan € 5 miljoen

Een op de vijf bedrijven in het onderzoek heeft op jaarbasis meer dan € 20 miljoen exportomzet en bij twee vijfde ligt dat niet hoger dan € 2,5 miljoen. Bij de overige twee vijfde ligt de gerealiseerde exportomzet in 2017 tussen € 2,5 en € 20 miljoen.

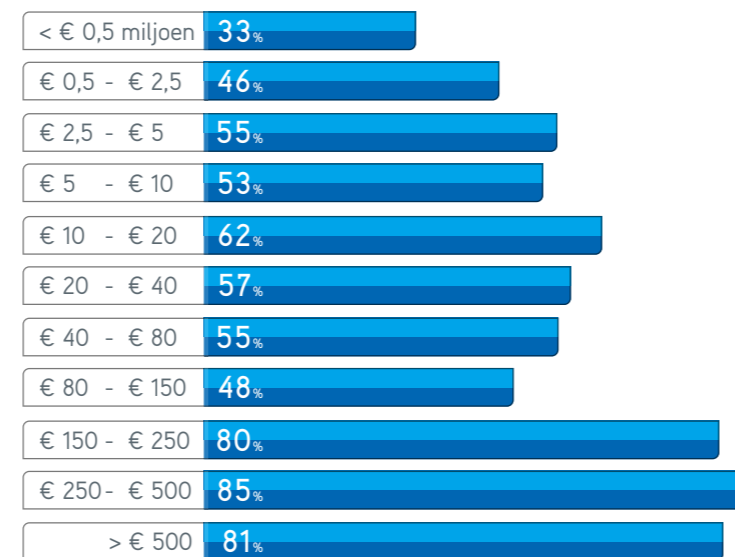
Grafiek 6 - Exportomzet vanuit Nederland 2017



Gemiddeld komt helft 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 gemiddeld 50% van hun omzet door export wordt gegenereerd. Daarbij valt net als in voorgaande jaren op dat hoe hoger de totale omzet, des te hoger het aandeel omzet uit export is.

Grafiek 7 - Percentage exportomzet per omzetklasse

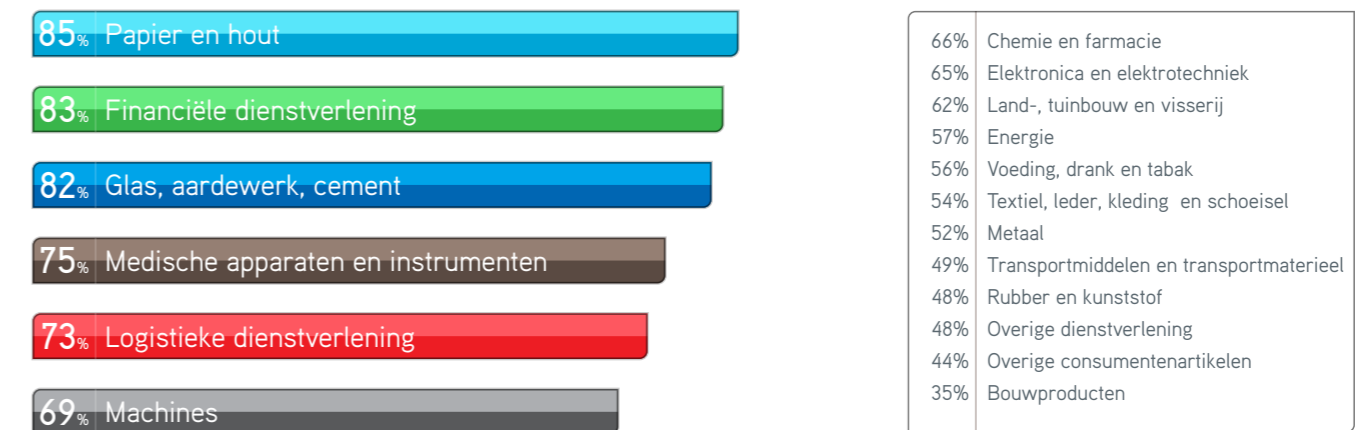


Aandeel exportomzet verschilt per branche

Het zal duidelijk zijn dat het aandeel exportomzet op de totale omzet niet per sector gelijk is. Zeer hoog scoren papier en hout, financiële dienstverlening en glas, aardewerk,

cement. De branche bouwproducten haalt duidelijk haar meeste omzet uit Nederland. Voor bijna alle sectoren geldt wel dat minimaal bijna 50% van hun omzet uit export komt.

Grafiek 8 - Percentage exportomzet naar branche

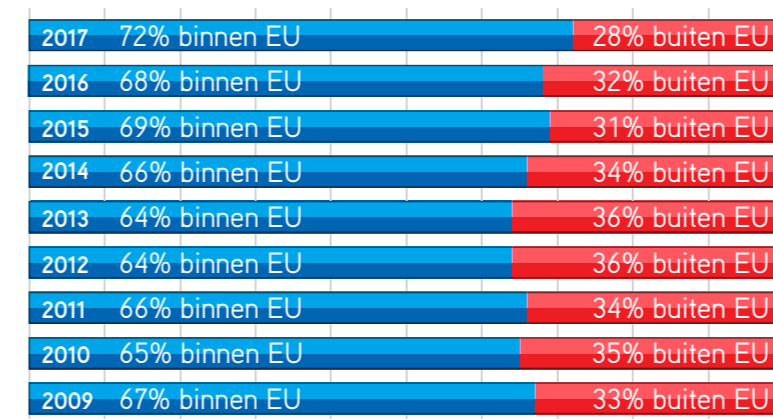


Al jaren komt meeste exportomzet uit de EU

Al jaren komt de meeste exportomzet uit de EU. Hoewel er geen noemenswaardig verschil is met 2016 en 2015 ten aanzien van deze verdeling, zien we wel dat in

vergelijking met 2012 het aandeel exportomzet wat meer uit de EU komt. Volgend jaar moet blijken of dit een trend is die doorzet.

Grafiek 9 - 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 67% - 80% in het voordeel van de EU. Alleen bij de allerhoogste omzetcategorie ligt

de verhouding duidelijk anders, omdat ongeveer de helft van de exportomzet buiten de EU wordt gerealiseerd.

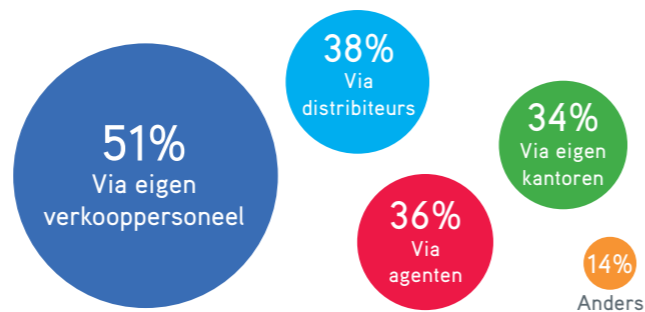
Grafiek 10 - Exportomzetverdeling binnen en buiten de EU per omzetklasse

< € 0,5 miljoen	67% binnen EU	33% buiten EU
€ 0,5 - € 2,5	77% binnen EU	23% buiten EU
€ 2,5 - € 5	80% binnen EU	20% buiten EU
€ 5 - € 10	67% binnen EU	33% buiten EU
€ 10 - € 20	71% binnen EU	29% buiten EU
€ 20 - € 40	70% binnen EU	30% buiten EU
€ 40 - € 80	71% binnen EU	29% buiten EU
€ 80 - € 150	70% binnen EU	30% buiten EU
€ 150 - € 250	76% binnen EU	24% buiten EU
> € 250	49% binnen EU	51% buiten EU

Buitenlandse marktwerking vooral met eigen personeel

Ongeveer de helft van alle exporterende bedrijven gebruikt eigen verkooppersoneel als distributiekanaal in het buitenland. Daarnaast zien we ook dat door ruim een derde van de bedrijven (mede) distributeurs, agenten en/of eigen kantoren worden ingezet voor de buitenlandse marktwerking.

Grafiek 11 - Distributiekanaal buitenland



Exportontwikkelingen

Hebben exporteurs de 9% groei die zij verwachtten voor 2017 kunnen waarmaken?
Hoe zijn de vooruitzichten voor 2018; blijft exporterend Nederland onverminderd positief?
Dit alles komt aan bod in dit hoofdstuk over exportontwikkelingen.

Stijging exportomzet 2017 zoals verwacht

Zagen we in 2016 nog een redelijk verschil tussen de verwachting en de realisatie, dit jaar komt de gerealiseerde stijging van de exportomzet (8%) nagenoeg overeen met de verwachting (9%) zoals die vorig jaar was vastgesteld. Verder zien we dat de verwachting voor 2018 gelijk is aan vorig jaar. De verwachte stijging schommelt al jaren rond de 9%. De gerealiseerde omzet ligt al jaren rond de 8%, met uitzondering van 2016.



Grafiek 12 - Verandering exportomzet 2013 - 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)

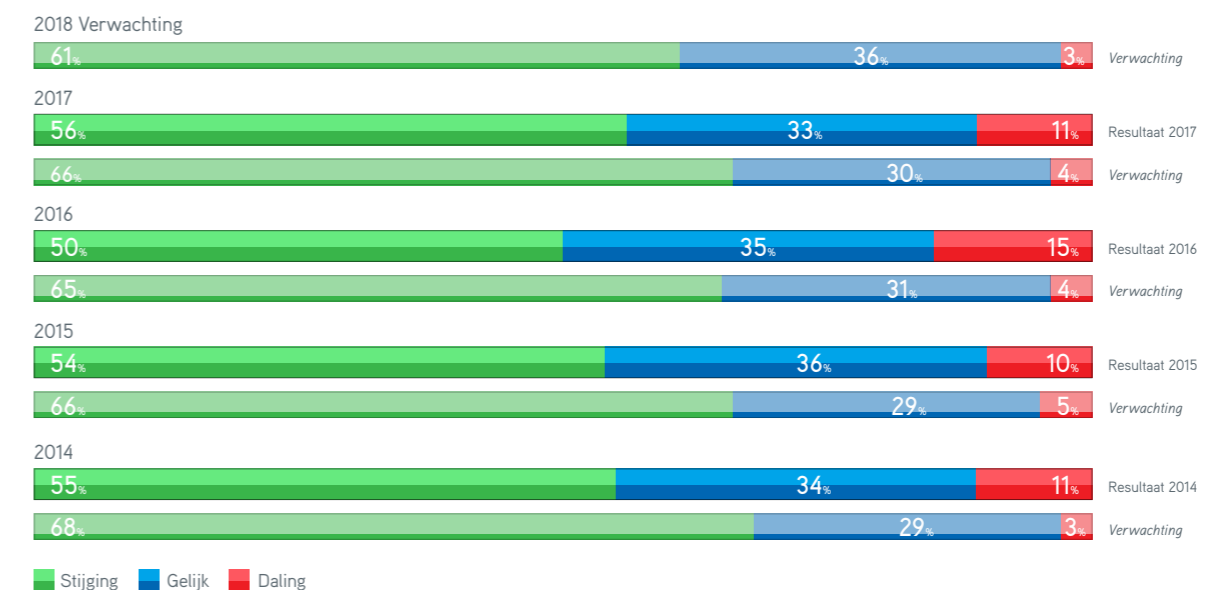


Drie op de vijf bedrijven verwachten stijging exportomzet

Het aandeel bedrijven dat een stijging verwacht van de exportomzet verschilt niet noemenswaardig vanaf 2015. Tussen de drie vijfde en twee derde van de bedrijven verwacht een stijging. Tot nu toe bleef het aandeel dat in het opvolgende jaar aangaf ook een stijging van de

exportomzet te hebben gerealiseerd, duidelijk achter bij het aandeel dat een stijging had verwacht. Het aandeel dat een daling realiseerde was vorig jaar gestegen, maar dat heeft zich dit jaar niet voortgezet.

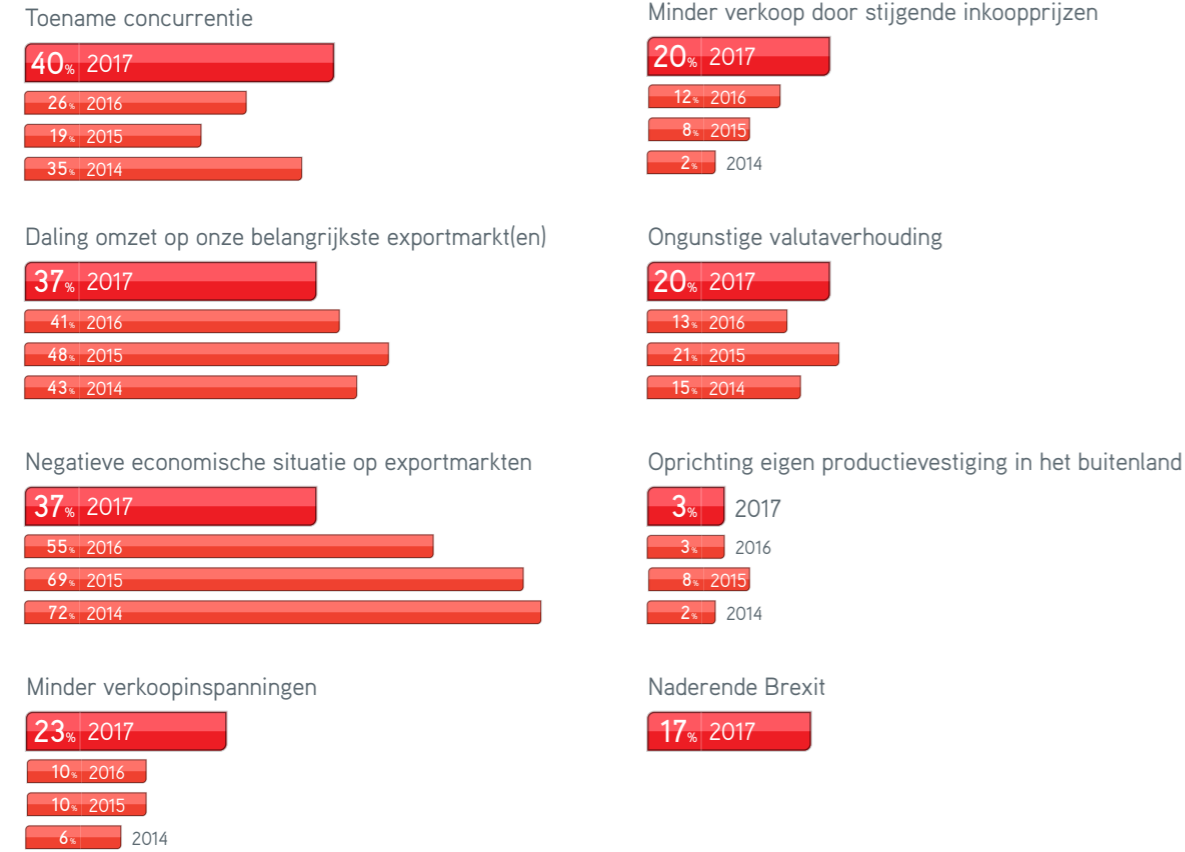
Grafiek 13 - Ontwikkeling exportomzet in de periode 2014 - 2018



Sterke daling negatieve economische situatie

Vanaf 2016 is de negatieve economische situatie op de exportmarkten sterk gedaald als reden voor een daling van de exportomzet. De toename van concurrentie wordt dit jaar vaker en het meest genoemd als reden voor daling.

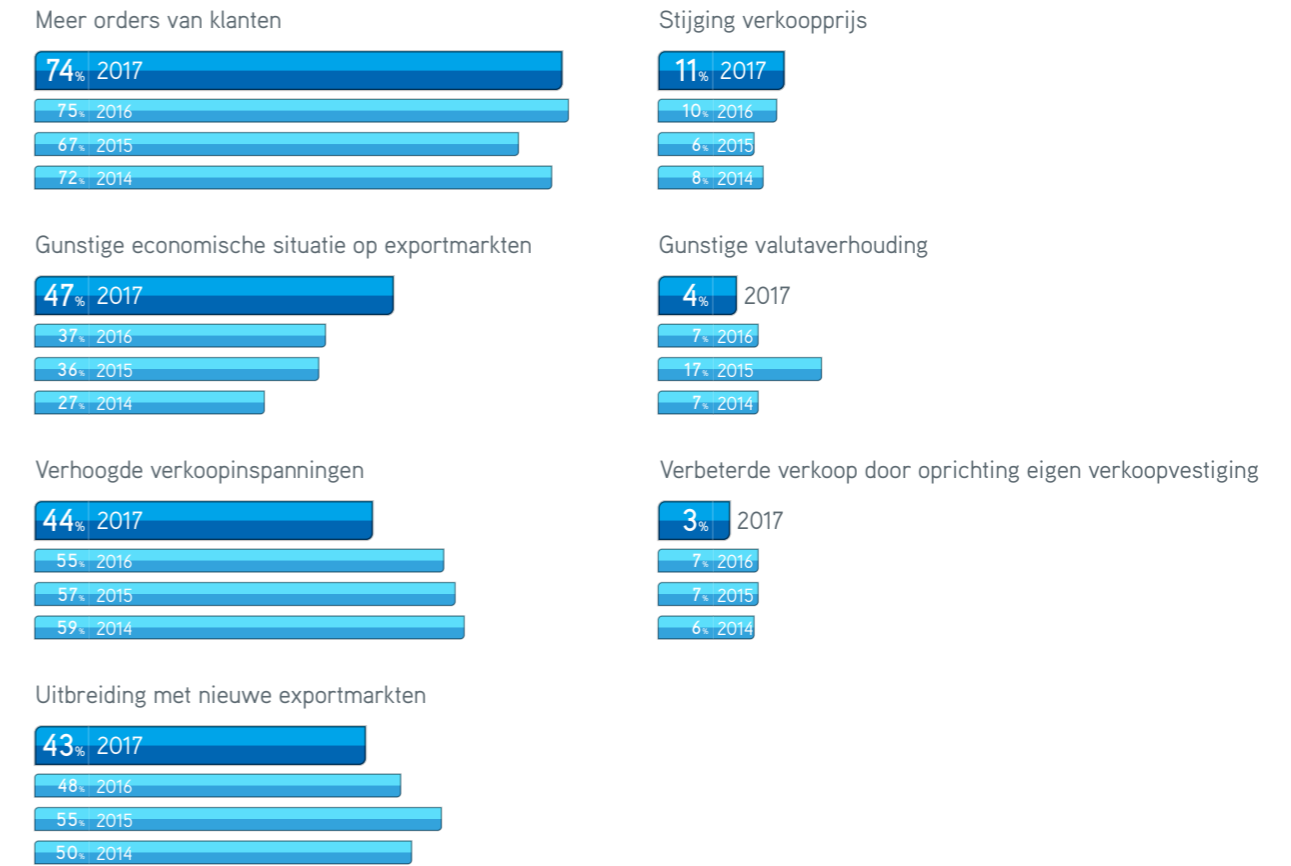
Grafiek 14 - Reden daling exportomzet 2014 - 2017



Ordergroei onveranderd belangrijkste reden omzetgroei

Voor 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 gunstige economische situatie op de exportmarkten wordt door 47% genoemd en is gestegen ten opzichte van voorgaande jaren. Verder valt op dat verhoogde verkoopspanningen blijkbaar minder nodig zijn dan voorgaande jaren het geval was.

Grafiek 15 - Reden stijging omzetgroei export 2014 - 2017

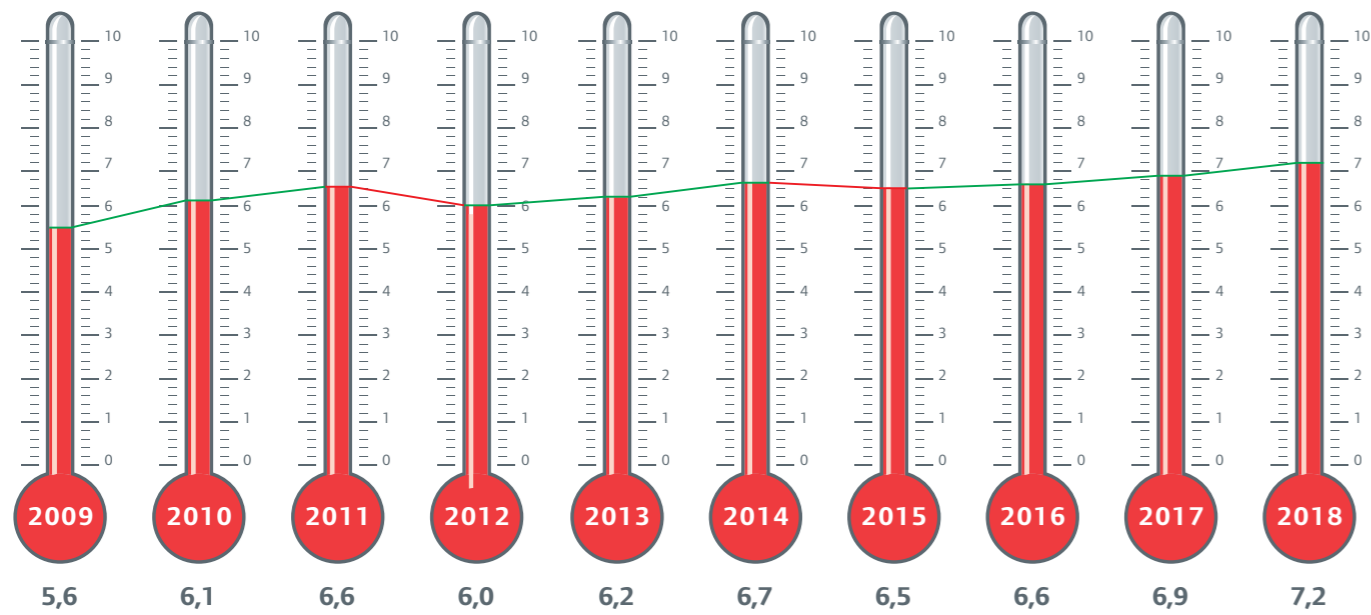


Hoogste exporteursvertrouwen in afgelopen 10 jaar

Na de dip in 2012, die volgde op het broze herstel in 2011, zien we dat het vertrouwen vanaf dat jaar fors is toegenomen tot een 7,2 als gemiddeld cijfer voor het

vertrouwen in het economisch klimaat voor 2018. Een mooie stijgende lijn die hopelijk de volgende jaren doorzet.

Grafiek 16 - Exporteursvertrouwen in economisch klimaat 2009 - 2018





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 en de nieuwe exportbestemmingen voor 2018.

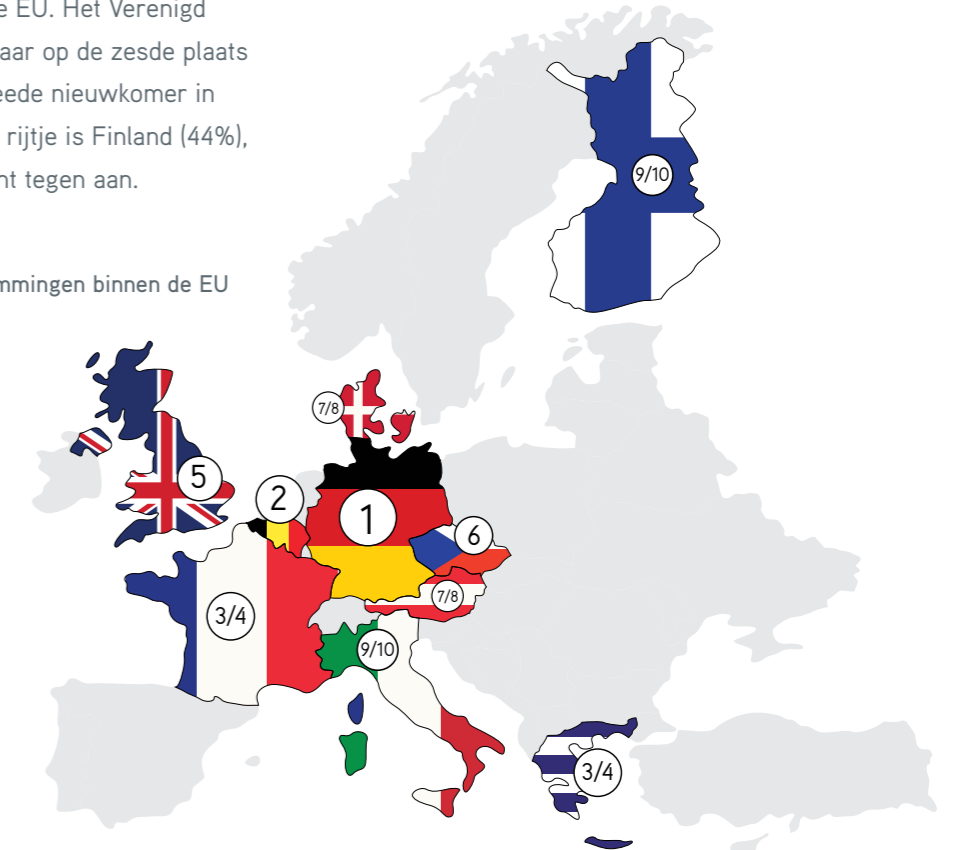
Vaste waarden Italië, Spanje en Polen zakken weg uit top 10 ten koste van 'nieuwkomers' Griekenland, Tsjechië en Finland

De top 10 van meest genoemde exportbestemmingen binnen de EU kent dit jaar een paar nieuwkomers. Griekenland, genoemd door 56% van de exporteurs, heeft dit jaar een forse sprong gemaakt. Duitsland (76%), België (69%) en Frankrijk (56%) blijven onveranderd de top 3 vormen van exportlanden binnen de EU. Het Verenigd Koninkrijk (50%) zakt een plaatsje, maar op de zesde plaats vinden we met Tsjechië (48%) de tweede nieuwkomer in de top 10. Laatste nieuwkomer in het rijtje is Finland (44%), die zat er de voorgaande jaren al dicht tegen aan.

Spanje, Polen en Zweden zien we dit jaar niet terug in de top 10. Denemarken en Oostenrijk worden door 45% van de exporteurs genoemd. Italië zakt opnieuw een plaats en dreigt uit de top 10 te vallen.

Grafiek 17 - Ranking top 10 exportbestemmingen binnen de EU

	2017	'16	'15	'14
Duitsland	1	1	1	1
België	2	2	2	2
Frankrijk	3/4	3	3	3
Griekenland	3/4	13	14	15
Verenigd Koninkrijk	5	4	4	4
Tsjechië	6	11	12	12
Denemarken	7/8	8	5	5
Oostenrijk	7/8	9	9	10
Finland	9/10	12	11	11
Italië	9/10	7	8	6

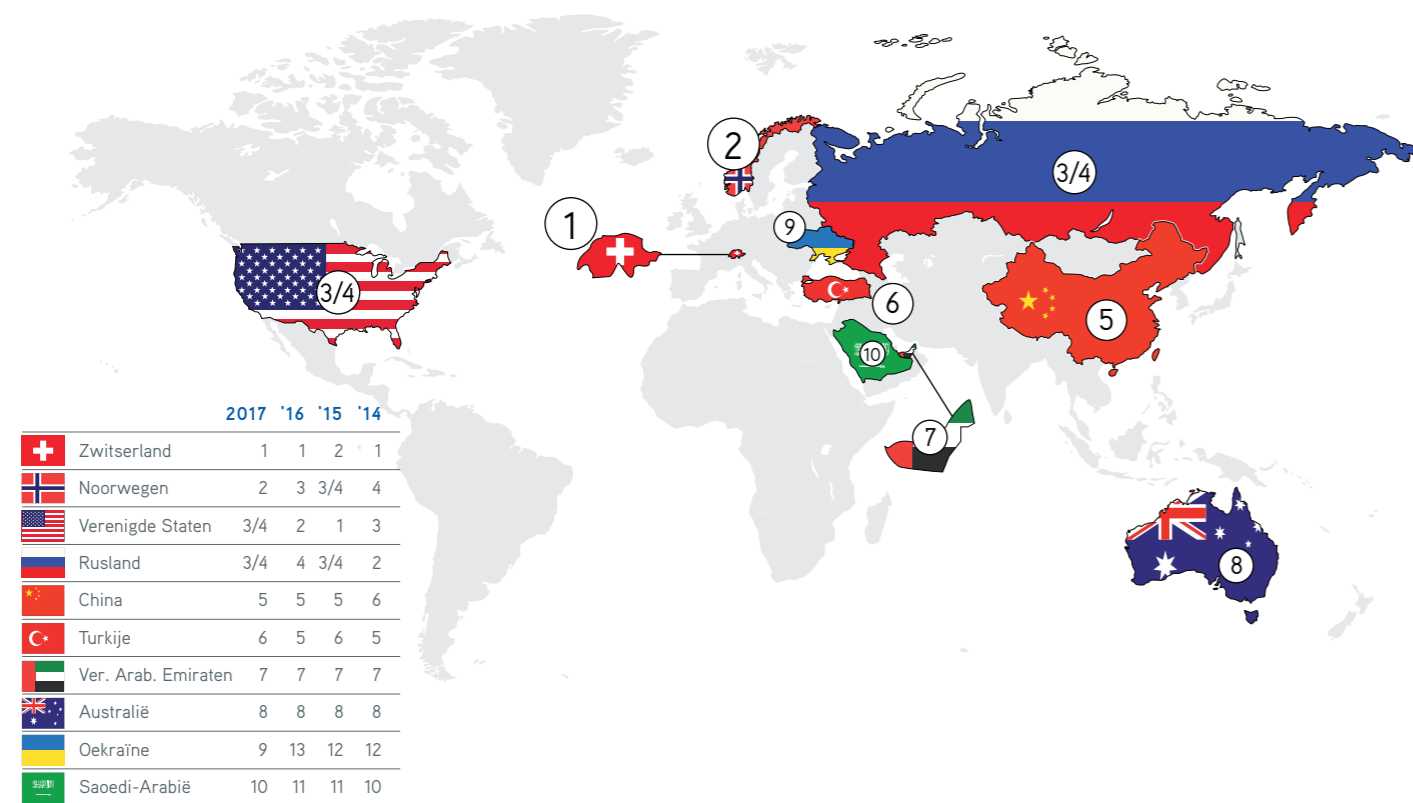


Zwitserland, Noorwegen en de Verenigde Staten onveranderd in top 3

In 2015 wisselde Zwitserland stuivertje met de Verenigde Staten, maar verder staat Zwitserland (36%) onveranderd aan kop als exportland buiten de EU. Hoewel in rangorde niet helemaal gelijk geldt dat de nummers 1 t/m 8 gelijk zijn aan die van voorgaande jaren. Noorwegen stijgt naar de tweede plek met 28%, gevolgd door de Verenigde

Staten (26%), Rusland (26%), China (25%), Turkije (23%), de Verenigde Arabische Emiraten (22%) en Australië (18%). Nieuw zijn Oekraïne (17%) en Saoedi-Arabië (16%), die al dicht tegen de top 10 aanzaten, met name Saoedi-Arabië. Zij namen de plek in van Canada en Zuid-Afrika.

Grafiek 18 - Ranking top 10 exportbestemmingen buiten de EU

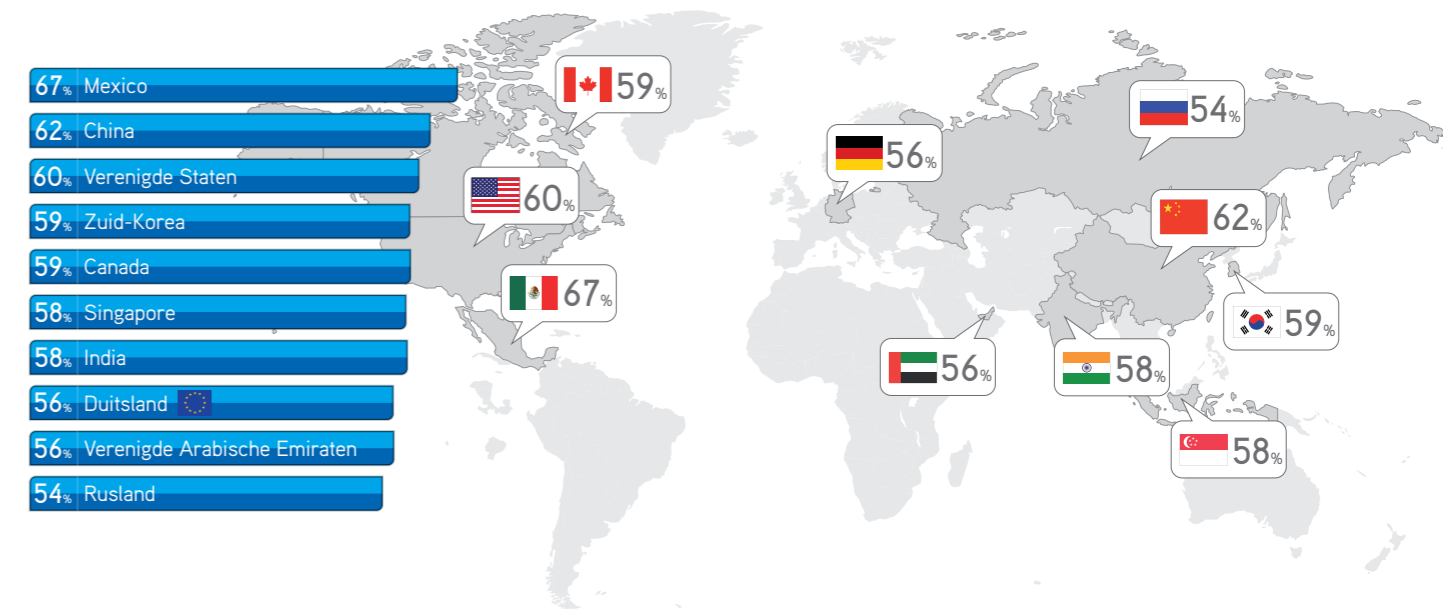


Mexico en de Verenigde Staten bovenaan lijst omzetstijgers 2017 onderstreept belang NAFTA

Vorig jaar nog op plaats 6 en nu koploper als het land waar exporteurs de meeste omzetstijging hebben gerealiseerd: Mexico. Zuid-Korea, Singapore, India, de Verenigde Arabische Emiraten en Rusland stonden vorig jaar niet in de top 10

en hebben de plaats ingenomen van Vietnam, Iran, Polen, Spanje en Frankrijk. De Verenigde Staten, China en Duitsland stonden voorgaande jaren ook in de top 10 omzetstijgers.

Grafiek 19 - Top 10 gerealiseerde omzetstijgers exportlanden 2017

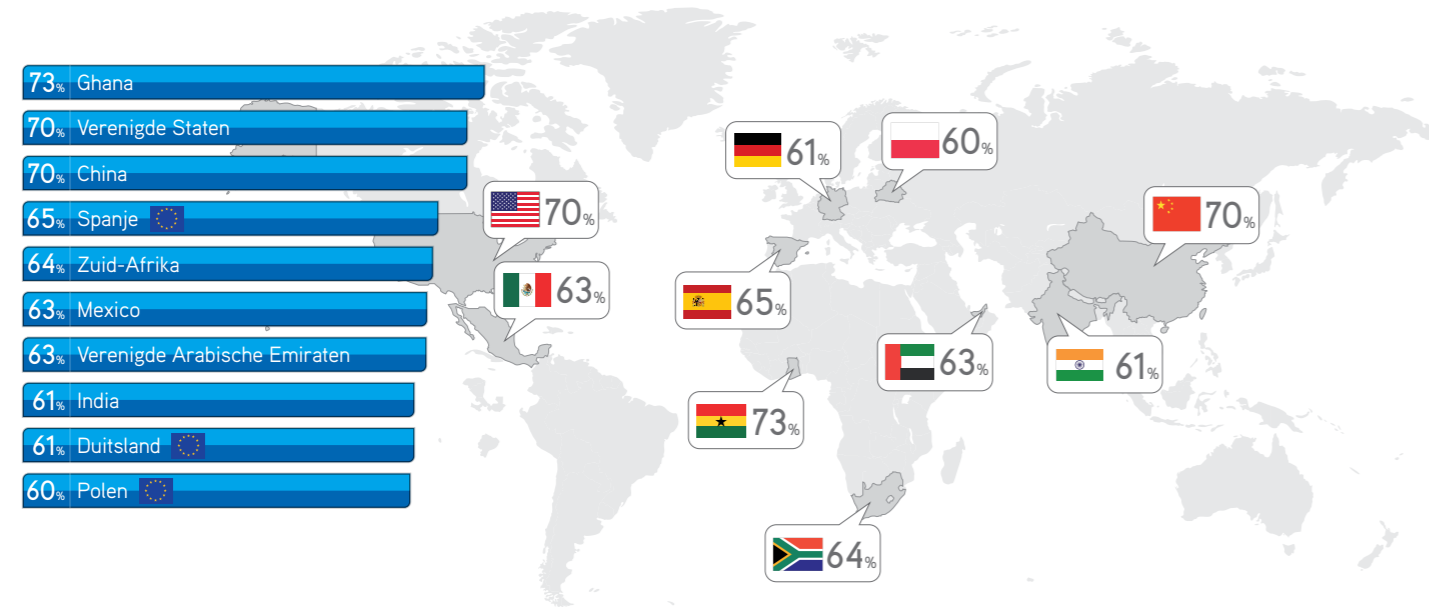


Positieve groeiverwachting wereldeconomie terug te zien in landen top 10

Van de Verenigde Staten en Mexico naar Duitsland, Polen en Spanje tot en met China en India: er is een breed gedeeld optimisme over de exportgroei naar deze landen en

handelsblokken. Voor het eerst staat ook Afrika genoemd met zowel Ghana als Zuid-Afrika in de top 10.

Grafiek 20 - Top 10 verwachte omzetsijgers exportlanden 2018

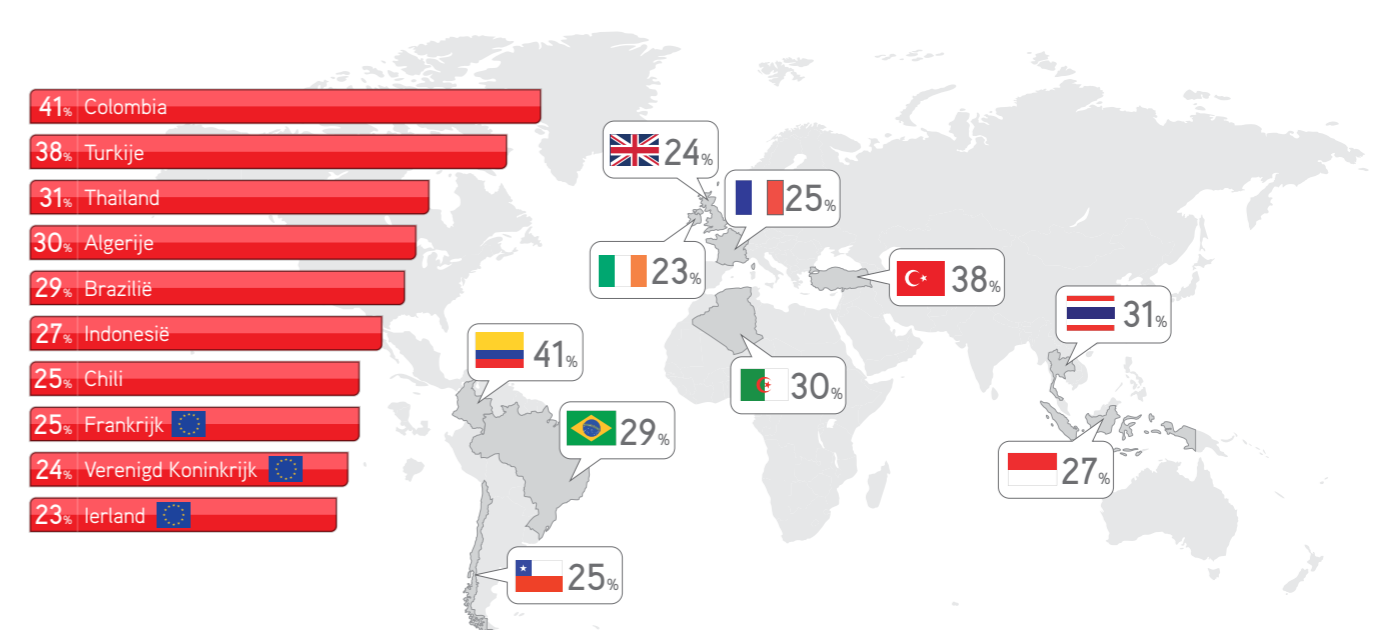


Colombia en Turkije meest onder druk; ook het Verenigd Koninkrijk behoort bij de dalers

Bedrijven die in 2017 naar Colombia en Turkije hebben geëxporteerd, hebben bij deze landen in verhouding het meest een omzetsdaling moeten incasseren. Vorig jaar stond Turkije ook in de top 3 en kwam het op de tweede plek als land waar in 2017 omzetsdaling werd verwacht. Die verwachting is dus uitgekomen. De verwachting omtrent het Verenigd Koninkrijk is eveneens uitgekomen.

De overige acht landen kwamen vorig jaar niet voor in de top 10 van landen waar de meeste omzetsdaling werd verwacht. Rusland scoorde toen het hoogst en die zien we nu niet eens terug in de lijst. Overigens moeten we niet vergeten dat er door meer respondenten een stijging dan een daling is gerealiseerd.

Grafiek 21 - Top 10 gerealiseerde omzetsdalers exportlanden 2017

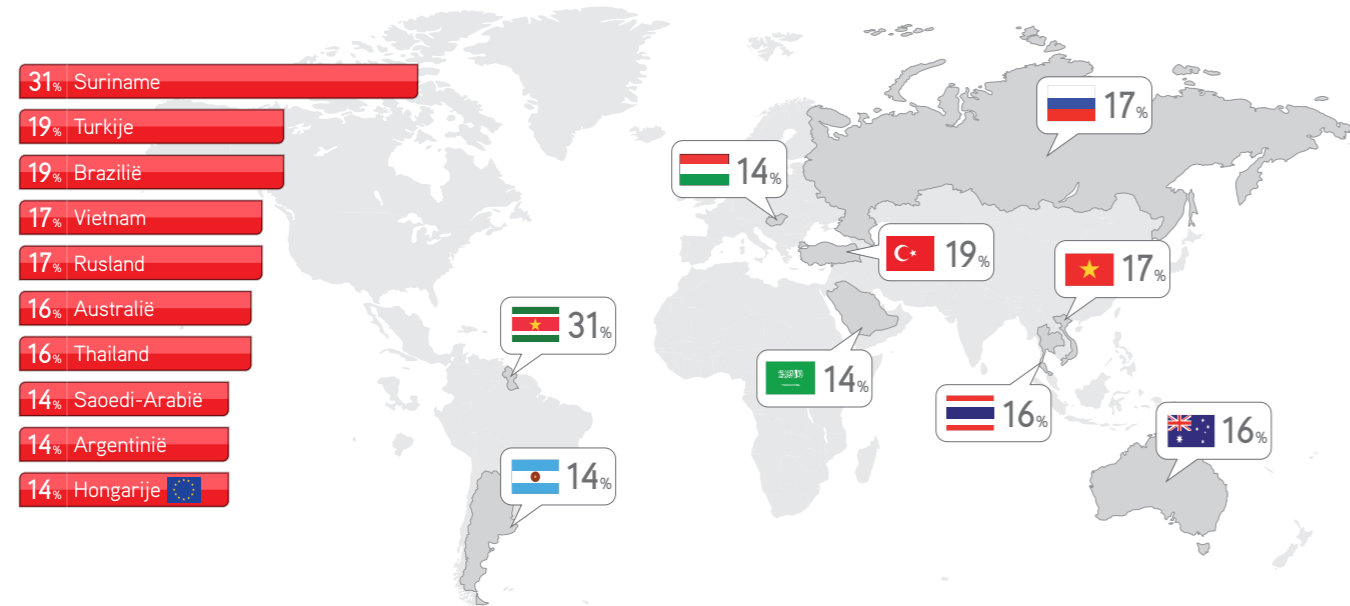


Turkije en Brazilië ook in 2018 in lijst van probleemlanden

Exporteurs zijn ook voor 2018 niet positief over Turkije en Brazilië. In de EU valt Hongarije uit de toon met een negatieve verwachting. Suriname heeft met het hoogste

percentage exporteurs dat een omzetzaling verwacht evenmin goede vooruitzichten.

Grafiek 22 - Top 10 verwachte omzetzalende exportlanden 2018



Export het vaakst gestopt in Frankrijk, Rusland en Nigeria

Samen met China en Iran vormen Nigeria, Rusland en Frankrijk met de hoogste score de top 5 van landen waar de exportactiviteiten zijn gestopt door de ondervraagde exporteurs. Vorig jaar stond Turkije nog bovenaan in het

lijstje. Rusland is het enige land dat ook in 2016 in de top 5 markt exit stond. Opvallend is wellicht dat er dit jaar voor het eerst een EU-land in deze top 5 staat.

Grafiek 23 - Top 5 markt exit 2017

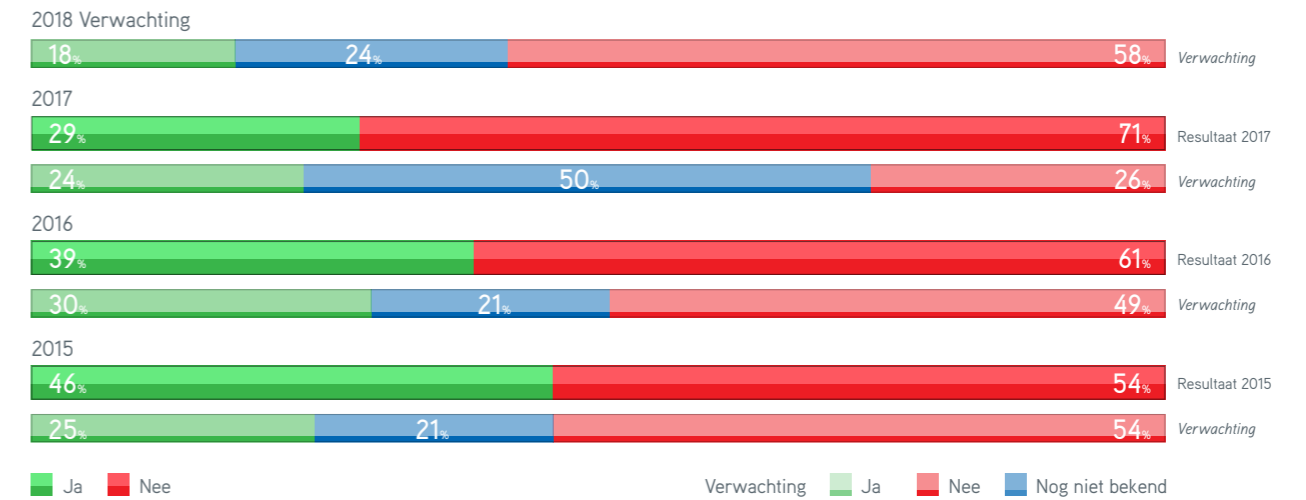


Jaarlijks minder exporteurs die nieuwe markten betreden

In 2017 heeft 29% van de bedrijven nieuwe exportmarkten betreden. Dat is het laagste percentage sinds 2015. Het aandeel dat daadwerkelijk nieuwe markten betreedt, ligt wel elk jaar hoger dan de verwachting hieromtrent. Deze

verwachting wordt naarmate de jaren vorderen steeds realistischer. De verwachting voor 2018 voor het betreden van nieuwe markten is eveneens het laagst sinds 2015.

Grafiek 24 - Gaat nieuwe markten betreden verwacht en resultaat 2015 - 2018

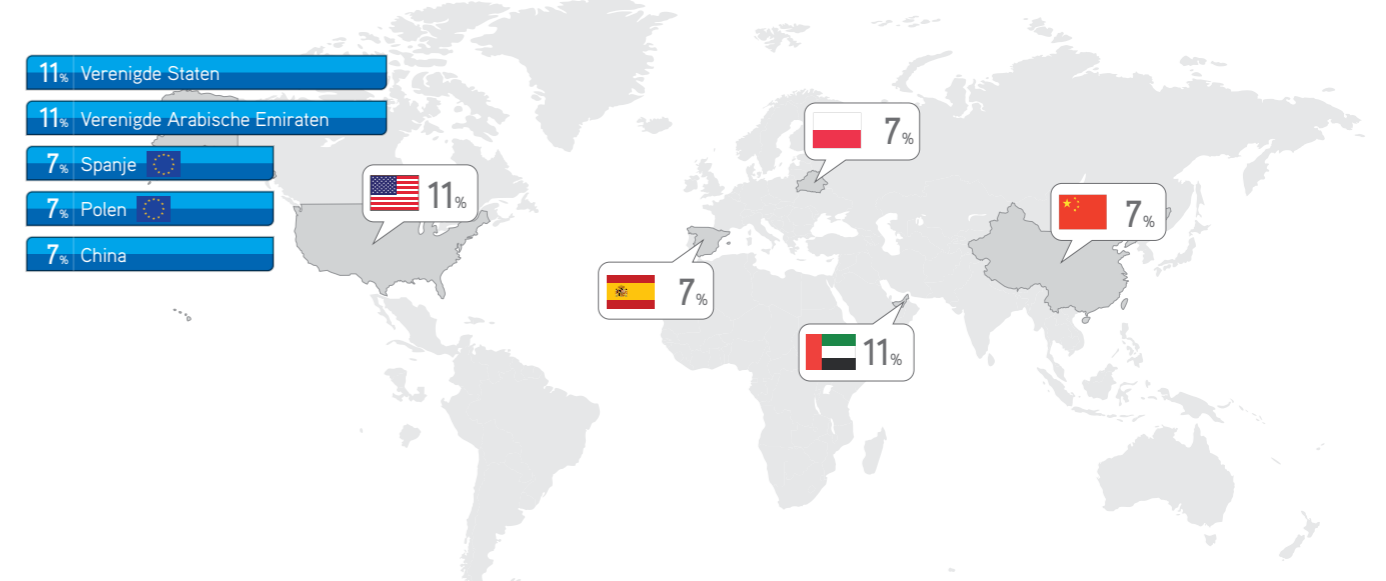


De VS en de VAE meest genoemd als nieuwe exportmarkt

11% van de respondenten die een nieuwe exportmarkt heeft betreden in 2017 noemde de Verenigde Staten en evenzeveel noemden de Verenigde Arabische Emiraten in dit verband. Spanje, Polen, China completeren de top 5.

Vergeleken met vorig jaar staan Spanje en Polen dit jaar voor het eerst op de lijst van nieuw betreden buitenlandse markten. Iran, vorig jaar nog de nummer 1, zien we dit jaar niet meer terug.

Grafiek 25 - Top 5 nieuw betreden buitenlandse markten 2017

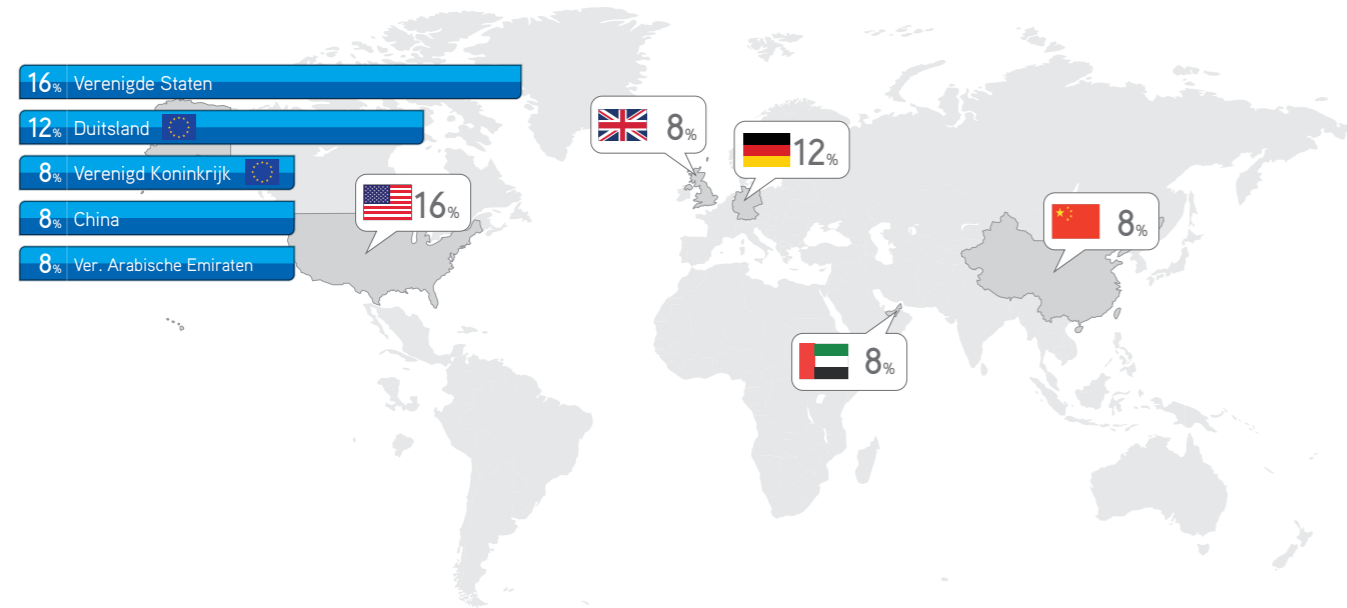


Verenigde Staten belangrijkste nieuwe markt voor 2018

Vorig jaar was het Verenigd Koninkrijk verdwenen uit de lijst van voorgenomen buitenlandse markten om te betreden. Dit jaar staat het Verenigd Koninkrijk weer in de top 5. De Verenigde Staten en Duitsland zijn het meest populair. China en de Verenigde Arabische Emiraten

hebben met 8% dezelfde score als het Verenigd Koninkrijk. Opvallend is dat vorig jaar Iran nog hoog scoorde bij de verwachting voor 2017, maar het land komt in de top 5 van daadwerkelijk toegetreden exportmarkten niet meer voor.

Grafiek 26 - Top 5 voornemen nieuwe 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

Circa vier op de vijf exporteurs hebben minimaal informatie over de kredietwaardigheid van een deel van de klantenportefeuille. Bij een ruim een derde is dat bekend van de totale portefeuille van internationale klanten.

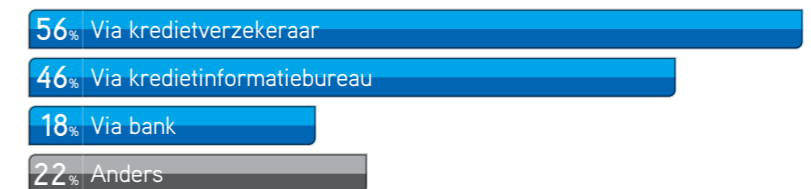
Grafiek 27 - Informatie over kredietwaardigheid internationale klanten



Kredietverzekeraar belangrijkste informatiebron

56% van de exporteurs die kredietinformatie hebben over hun klanten verkregen dit via een kredietverzekeraar, op korte afstand gevolgd door het kredietinformatiebureau. Banken spelen op dit punt een veel kleinere rol.

Grafiek 28 - Wijze waarop kredietinformatie wordt verkregen

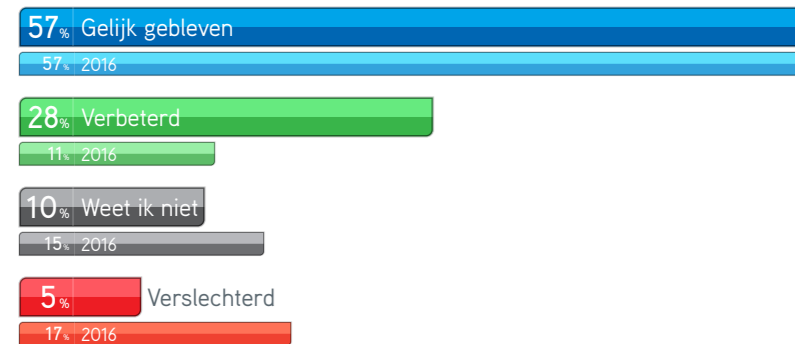


Kredietwaardigheid in 2017 verbeterd

Hoewel voor de meerderheid (57%) van de bedrijven die bekend zijn met de kredietwaardigheid van hun klanten de kredietwaardigheid van internationale klanten gelijk

is gebleven, zien we dat in vergelijking met vorig jaar meer exporteurs aangeven dat de kredietwaardigheid is verbeterd en minder dat deze is verslechterd.

Grafiek 29 - Verandering kredietwaardigheid internationale klanten



Meerderheid houdt rekening met kredietwaardigheid klant

Drie op de vijf exporteurs die bekend zijn met de kredietwaardigheid van hun klanten passen hun betalingscondities daarop aan. Bij de rest blijven die ongewijzigd.

Grafiek 30 - Past betalingscondities op kredietwaardigheid aan

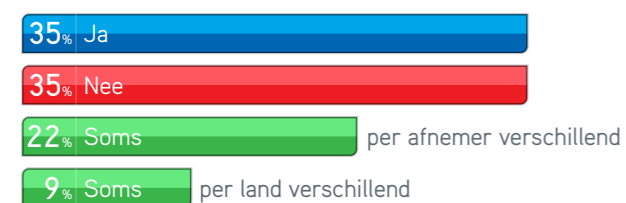


Exporteurs strikter met betalingscondities

Ruim een derde van de exporteurs met klanten waarbij een verandering in de kredietwaardigheid is opgetreden, geeft aan dat ze niet strikter zijn geworden met hun betalings-

condities. De overige bedrijven doen dat wel, waarbij het in bijna de helft van de gevallen afhankelijk is van het land of, met name, de afnemer.

Grafiek 31 - Strikter geworden met betalingscondities

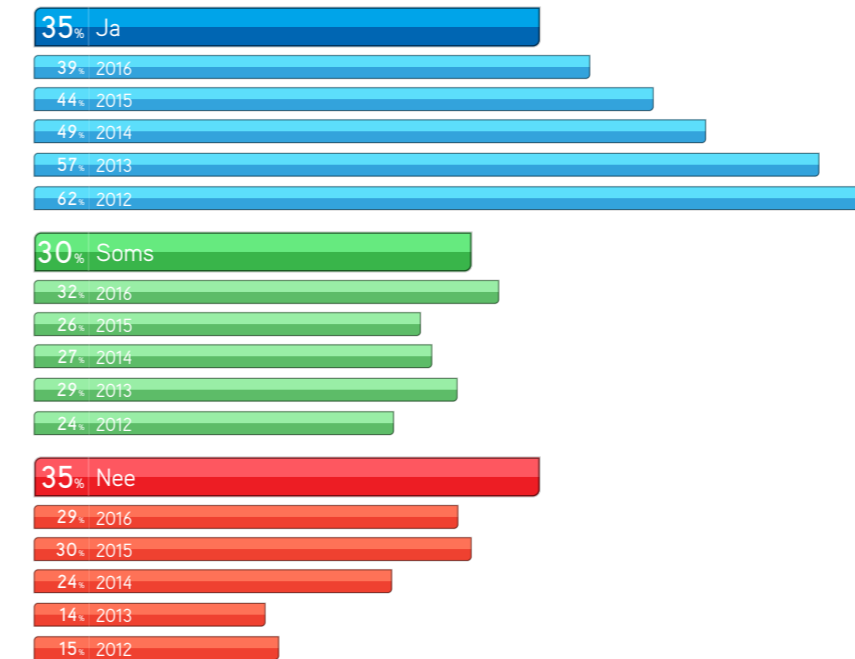


Exporteurs minder vaak strikter over de jaren heen

Kijken we naar de ontwikkeling over de jaren, dan zien we dat exporteurs steeds minder vaak aangeven strikter te zijn geworden met betalingscondities. 35% geeft aan niet

strikter te zijn geworden. Vorig jaar was dat nog 29%. Ter vergelijk: 5 jaar geleden lag dat percentage op 15%.

Grafiek 32 - Strikter geworden met betalingscondities 2012 - 2017

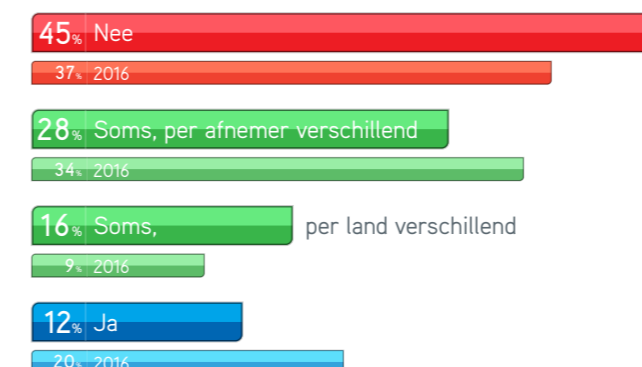


Bereidheid langere betalingscondities neemt af

Was vorig jaar nog 63% bereid om (soms) langere betalingscondities af te spreken met buitenlandse afnemers, nu is dat gedaald naar 55%. De bereidheid voor een langere

betalingstermijn op niveau van het land is wel toegenomen, maar die per afnemer en in zijn algemeenheid is afgenomen.

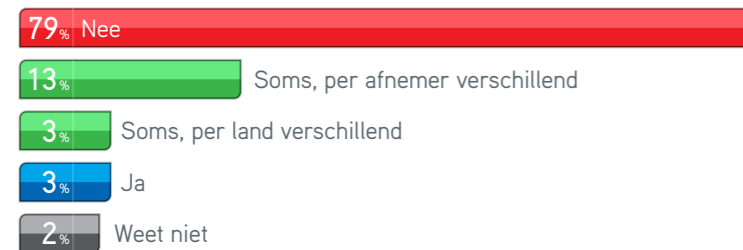
Grafiek 33 - Bereidheid langere betalingstermijn buitenlandse afnemers



Overgrote meerderheid niet coulanter bij overschrijding

Bijna vier op de vijf exporteurs geven aan niet minder strikt betalingstermijn door buitenlandse afnemers. Vorig jaar was dat precies 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, zie we op de eerste plaatst dat alle redenen het hoogst scoren bij vooruitbetaling en dat het met name het eigen gemak en de kosten dient om voor dit type risicoafdekking te kiezen.

Vooruitbetaling is dan ook de meest gebruikte soort risicoafdekking. Voor de kredietverzekering gelden meer het gemak voor de afnemer, flexibiliteit en het eigen gemak. De letter of credit scoort in verhouding het beste als best practice op betreffende exportmarkt.

Grafiek 35 - Reden om bepaalde wijze van betalingsrisicoafdekking te kiezen

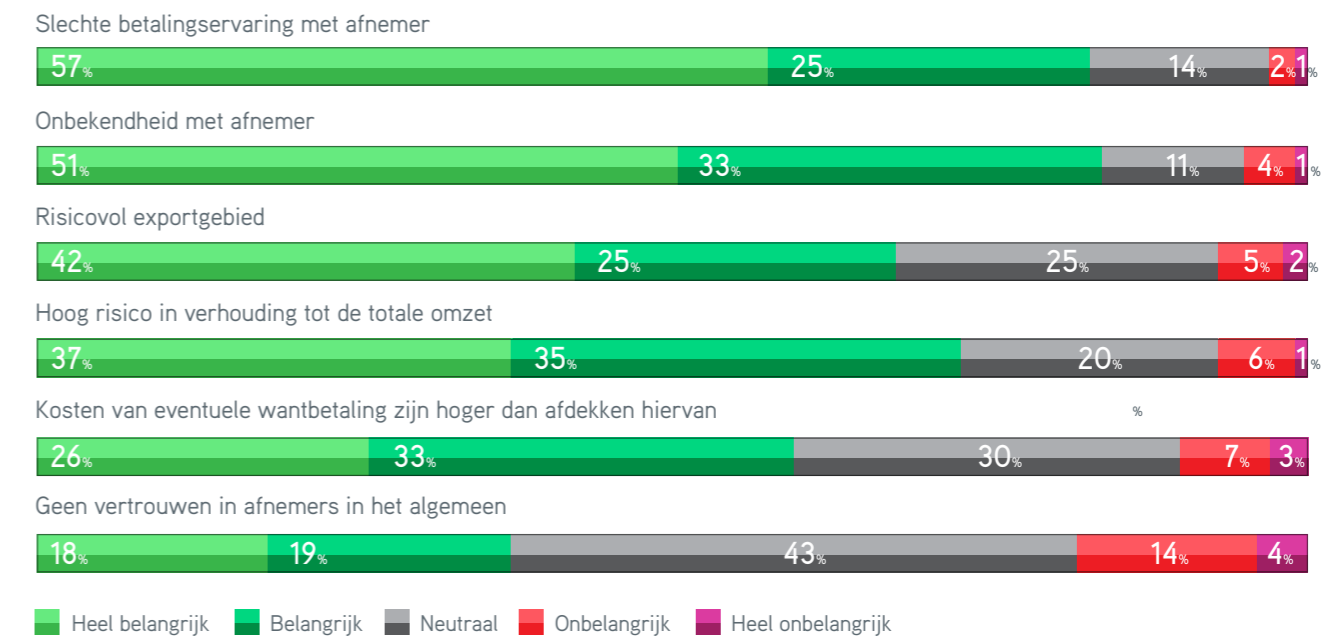


Slechte ervaring belangrijkst bij afdekken betalingsrisico

Als het gaat om het afdekken van betalingsrisico's, dan speelt vooral de slechte betalingservaring en de onbekendheid met een afnemer een grote rol. Daarna

volgen de risico van het exportgebied en de verhouding van de factuur ten opzichte van de totale omzet.

Grafiek 36 - Mate van belang bij afdekken betalingsrisico

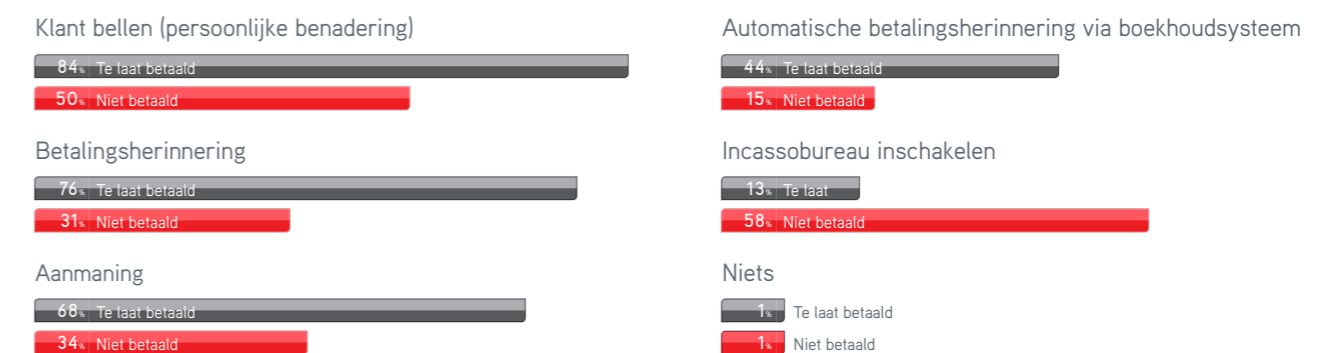


Klant zelf bellen bij te late betaling

Bij te laat betalen kiest de overgrote meerderheid voor een persoonlijke benadering, een betalingsherinnering en daaropvolgend eventueel een aanmaning. Zodra er overduidelijk niet wordt betaald, dan kiest de meerderheid voor het inschakelen van een incassobureau. Toch blijft ook hier

een grote groep (50%) de niet betalende klant persoonlijk benaderen. 15% voegde zelf nog toe aan het genoemde rijtje dat de leveringen worden gestopt. Sommigen kiezen voor vooruitbetaling bij een volgende opdracht.

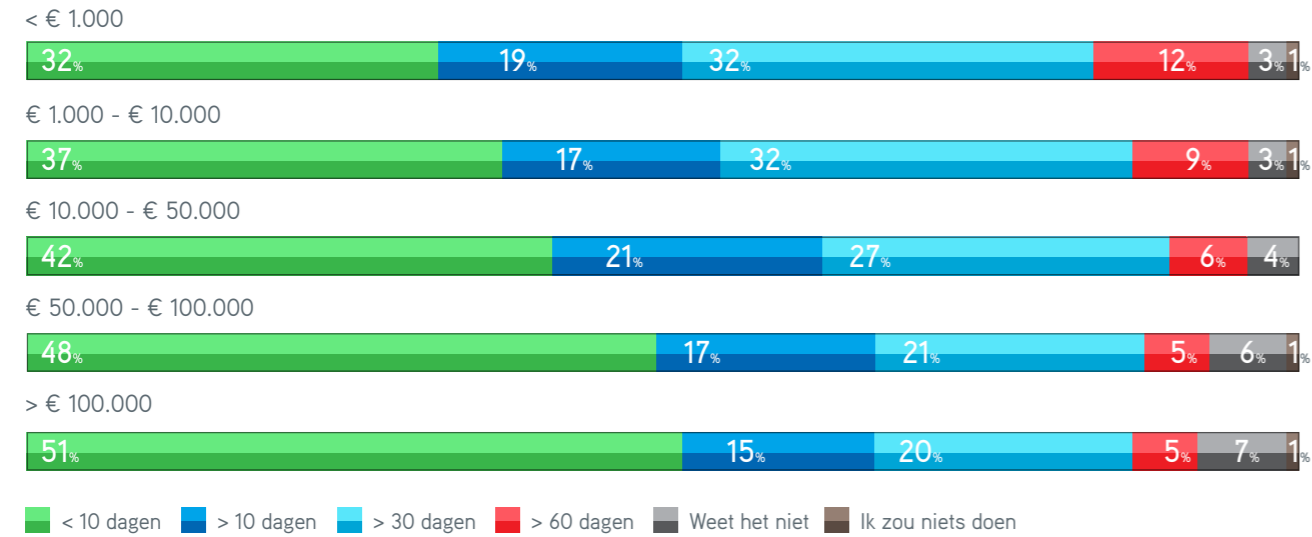
Grafiek 37 - Acties bij te laat en niet betalen



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

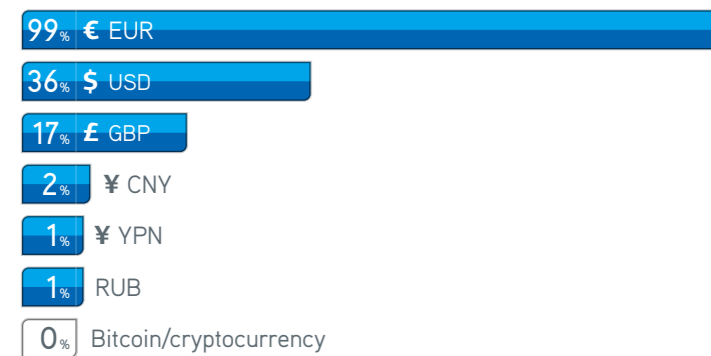
Grafiek 38 - Termijn na betaaldatum waarin handelend wordt opgetreden



Factureren met name in euro's

Vrijwel alle exporteurs factureren in euro's en ruim een derde ook in Amerikaanse dollars. Met nog 17% 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.

Grafiek 39 - Valuta waarin wordt gefactureerd



De meerderheid dekt wisselkoersrisico niet af

Een ruime meerderheid van de exporteurs dekt bij facturatie aan buitenlandse afnemers het wisselkoersrisico niet af. Nu zijn uiteraard veel exportmarkten eurolanden, dus daar doet het probleem zich ook niet voor. Ook bij de dollar ligt het percentage niet hoger dan gemiddeld. Wel zien we bij andere valuta een hoger aandeel dat het wisselkoersrisico afdekt. Zo blijkt 53% van de bedrijven die in Britse ponden factureert het wisselkoersrisico af te dekken.

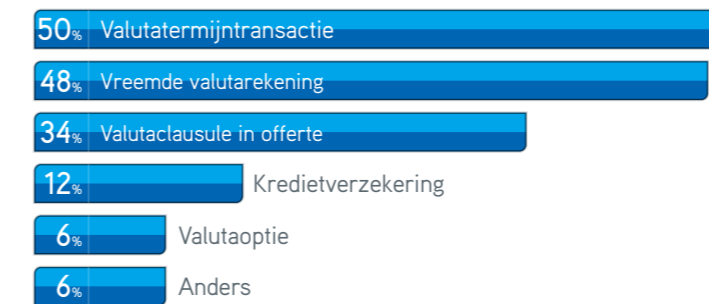
Grafiek 40 - Dekt wisselkoersrisico af



Afdekken met valutatermijntransactie en vreemde valutarekening

Het afdekken van het wisselkoersrisico wordt met name gedaan met de valutatermijntransactie en de vreemde valutarekening. Ook gebruikt een derde van de respondenten die het risico afdekt daarvoor een valutaclausule in de offerte.

Grafiek 41 - Wijze waarop wisselkoersrisico wordt afgedekt



Vier vijfde maakt gebruik van e-facturatie

81% van de respondenten factureert digitaal en 5% zegt dat in 2018 ook te gaan doen.

Grafiek 42 - Maakt gebruik van e-facturatie

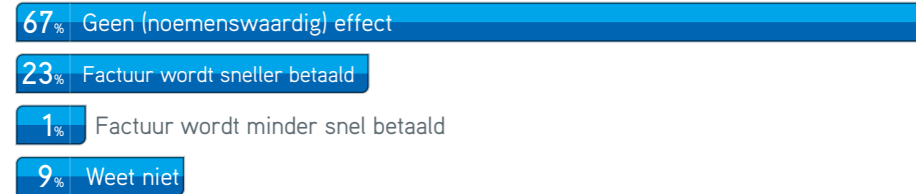


E-facturatie heeft per saldo positief effect

Volgens twee derde van de bedrijven die gebruik maken van e-facturatie heeft deze wijze van factureren geen effect op de snelheid waarmee de factuur wordt betaald.

Volgens bijna een kwart is dat wel het geval en vrijwel niemand beweert het omgekeerde, waarmee per saldo het effect van e-facturatie positief is.

Grafiek 43 - Effect van e-facturatie

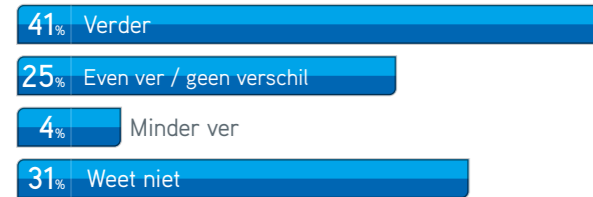


Nederland verder met e-facturatie dan buitenland

Twee op de vijf respondenten zijn van mening dat Nederland in vergelijking met het buitenland verder is op het gebied van e-facturatie. Voor een kwart is er

geen verschil en volgens een zeer bescheiden 4% loopt Nederland op dit gebied achter bij het buitenland. Bijna een derde moet het antwoord op deze vraag schuldig blijven.

Grafiek 44 - Nederland versus buitenland op het gebied van e-facturatie



Ondernemers aan het woord

Een verse blik op export

Ondernemers Waldebart Dobbinga (Roveg) en Léon Clemens (Omega Food) zijn beiden in de food-sector actief. Respondenten van Trends in Export 2018 in de voeding, drank en tabakindustrie halen gemiddeld 56% van hun omzet uit de export. Roveg en Omega Food zitten daar ruim boven.

Waldebart Dobbinga - Roveg

"Onze handel kenmerkt zich door een lange supply chain, korte houdbaarheid, volatiele prijzen en bescheiden marges. Daarbij concurreren we op een wereldmarkt: de prijs in Europa wordt mede bepaald door de prijzen in Amerika en Azië. Inkoop- en verkoopcontracten moeten heel goed op elkaar aansluiten; bij een mismatch zit een productcategorie zo in de min en dat compenseer je, door de lage marges, niet makkelijk met andere categorieën."

Het afgelopen jaar hebben we in dit krachtenveld een goed evenwicht kunnen vinden

De meest veelbelovende markten voor Roveg zijn die markten waar we de integrale keten kunnen optimaliseren. Ons businessmodel ontwikkelt zich van het klassieke inkopen, voorraad houden en verkopen naar een rol als 'diagonale ketenpartner'. Dat betekent: zowel achterwaartse- als voorwaartse integratie.

Die integratie kan vele gezichten hebben: eigendom, samenwerkingsverbanden, langetermijncontracten, partnerships, preferred suppliership etcetera. In die keten wordt geen geld meer verdiend door markt-intransparantie, maar door werkelijk toegevoegde waarde te bieden. Bijvoorbeeld met onderscheidende verpakkingen, nieuwe combinaties van producten, rijpen van fruit en merkontwikkeling. Dit werkt met name goed als dit samen met leveranciers en klanten wordt gedaan."



Waldebart Dobbinga

Chief financial officer Roveg
Branche: Fruit en groenten

Roveg importeert en exporteert van over de hele wereld groenten, fruit en exoten. Met enkel slim inkopen en verkopen maak je in deze branche het verschil niet meer, reden voor Roveg om zich tot 'diagonale ketenpartner' te ontwikkelen.

Léon Clemens - Omega Food

"Het afgelopen jaar was een jaar met uitersten. Positief is dat we weer enkele nieuwe markten hebben betreden, zoals Oekraïne, Cyprus en Zuid-Afrika. De fipronil-crisis heeft een grote invloed gehad op ons bedrijf. Doordat er minder leghennen waren in de EU-28 daalde het aanbod van eieren. Dit had een negatief effect op onze exportmogelijkheden. De impact van de fipronil-crisis is nu bijna uitgewerkt en onze normale handelsstromen herstellen zich weer."

We hebben vorig jaar veel aandacht besteed aan Oekraïne. Het land is de afgelopen decennia een grote eierproducent geworden. We hebben een goede basis gelegd om op middellange termijn eieren uit Oekraïne aan klanten in het Midden-Oosten en Afrika te leveren.

In veel van deze landen is de eierconsumptie per hoofd van de bevolking nog erg laag

Landen in Afrika met een opkomende economie zijn voor ons interessant. De groei van de middenklasse in deze landen zal de vraag van proteïnen van dierlijke afkomst, zoals eieren, doen stijgen.

Daarnaast zullen zich altijd incidenten als droogte, oorlogen, vogelgriep voordoen, waardoor er een tijdelijk tekort aan consumptie-eieren ontstaan. Dankzij ons grote netwerk van pluimveehouders in de wereld kunnen wij snel grote hoeveelheden consumptie-eieren uitleveren naar elke windstreek."



Léon Clemens

Commercial manager Omega Food
Branche: Eieren

Omega Food handelt internationaal in verse consumptie-eieren en ei producten. Een branche die het vorig jaar zeker niet makkelijk had, aldus commercial manager Léon Clemens.

Ondernemers aan het woord

Wind mee voor exporterend Nederland

Ondernemers Pieter Hack en Ed Verhamme hebben een mooi exportjaar achter de rug. Voor Trends in Export 2018 blikken ze terug en kijken ze vooruit.

Pieter Hack - Magneto Special Anodes

"Onze vestiging in Schiedam heeft een goed jaar achter de rug, al was het niet makkelijk. Met slim en hard werken zijn we er gekomen. De aantrekkende markt hielp gelukkig mee. Het meest konden we groeien in het segment waterbehandeling op basis van elektrochemische processen. Ons Chinese zusterbedrijf is een stuk harder gegroeid, maar kon dan ook flink profiteren groeien van de sterke lokale markt. Krapte op de arbeidsmarkt voor technisch personeel (van alle niveaus) is en blijft een moeilijk punt. Verder speelde bij ons dat het bedrijf is overgenomen door een Amerikaans, beursgenoteerd concern. Amerikaanse complianceregele werden hierdoor belangrijker, we rapporteren ook intensiever. We kregen helaas ook met nieuwe handelsbelemmeringen te maken, die we als Nederlands bedrijf niet hadden."

Desinfectie en behandeling van water zonder het gebruik van chemicaliën

De komende jaren verwacht ik veel van de desinfectie en behandeling van water zonder het gebruik van chemicaliën. Niet alleen drinkwater voor mensen, maar ook voor de veeteelt en de voedselindustrie. Deze markt ontwikkelt zich vooral in West-Europa. Betrouwbaar water is steeds belangrijker en chemicaliën hebben een negatieve klank in de publieke opinie. Ook de markt voor ballastwaterbehandeling op schepen is veelbelovend."



Pieter Hack

Directeur Magneto Special Anodes
Branche: Anoden

Magneto Special Anodes maakt anodes voor de elektrochemische industrie. De anodes worden bijvoorbeeld gebruikt om bandstaal voor de auto-industrie te verzinken, om kleine siervoorwerpen van een laagje metaal te voorzien of om afvalwater te behandelen.

Ed Verhamme - Alternate Resource Partners

"Het ontstaan van ARP heb ik indirect te danken aan de crisis. In 2009 voerde mijn toenmalige werkgever in de cement-industrie een reorganisatie door. Ik heb ARP opgericht, met mijn voormalige werkgever als eerste opdrachtgever."

Er is een trend om zorgvuldiger met grond- en brandstoffen om te gaan. Welbeschouwd is afval een grondstof, alleen op de verkeerde plaats. Behalve voor grote internationale cement-productiebedrijven werken we ook voor milieuadviesbureau's en internationale organisaties als UNEP, FAO en de Wereldbank. Dan beoordelen we bijvoorbeeld de co-processing capaciteit van cementovens of verbeteringsmogelijkheden van de afval-infrastructuur in een land."

Op milieugebied een win-win-winsituatie

Het afgelopen jaar konden we onder meer in Vietnam, Egypte, Belarus en de voormalige Sovjet republieken in Centraal-Azië groeien. In deze landen is er behoefte aan een

betere en duurzame afvalverwerking maar ontbreken de financiële mogelijkheden om in de benodigde afvalinfrastructuur te investeren. De reeds aanwezige cementproductie kan hier dan een rol in vervullen. Op milieugebied levert dat een win-win-winsituatie voor overheid, samenleving én bedrijfsleven. Wat lastig is dat de diverse belanghebbenden elkaar niet altijd vertrouwen."

De emerging markets in Latijns-Amerika, het Midden-Oosten en Afrika bieden op lange termijn veel potentie. En buiten de cementproductie is er ook nog volop te doen."



Ed Verhamme, Managing Partner

Alternate Resource Partners
Branche: Afvalmanagement consultancy

Alternate Resource Partners (ARP) helpt industrie en overheden om waardevolle grondstoffen uit afval terug te winnen. Klanten komen meestal uit het buitenland.



Blik op de toekomst

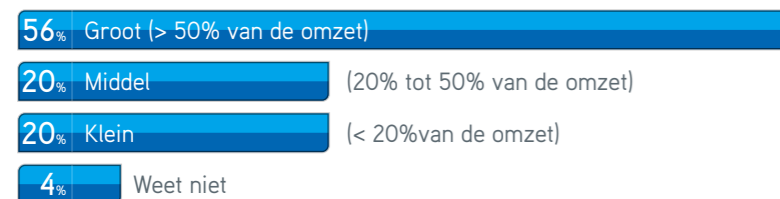
Hoewel het 20-jarig jubileum van Trends in Export wellicht uitnodigt tot een blik achterom, kijken we veel liever vooruit naar (nieuwe) mogelijkheden voor de toekomst. Waar liggen de kansen en hoe gaan we die benutten?

Belang EU voor bedrijf is groot

Voor bijna drie op de vijf 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 even zo veel is het belang relatief klein, omdat minder dan 20% van de omzet in de EU wordt gegenereerd.

Grafiek 45 - Belang EU (interne markt) voor bedrijf

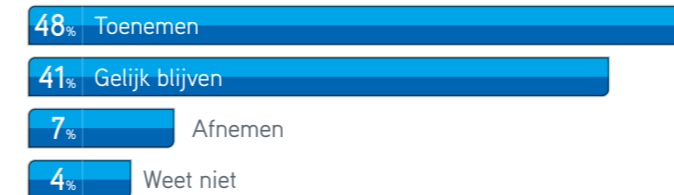


Belang EU neemt toe op middellange termijn

Het belang van de EU is al groot en neemt volgens de respondenten nog verder toe. Bijna de helft geeft aan dat het belang van de interne markt de komende 3 – 5 jaar naar verwachting nog zal toenemen. Bij twee op de vijf exporteurs is de verwachting dat het belang gelijk blijft.

Slechts een bescheiden 7% verwacht een afname van het belang. Naarmate het huidige belang groter is, is ook de verwachting vaker aanwezig dat het belang nog gaat toenemen op de middellange termijn.

Grafiek 46 - Verwachting belang EU komende 3 – 5 jaar



Positieve houding ten opzichte van nieuwe handelsakkoorden EU

69% van de respondenten vindt de initiatieven van de EU om nieuwe handelsakkoorden af te sluiten (zeer) positief.

Een kwart staat er neutraal in en vrijwel niemand kwalificeert het als negatief.

Grafiek 47 - Houding t.o.v. nieuwe handelsakkoorden EU

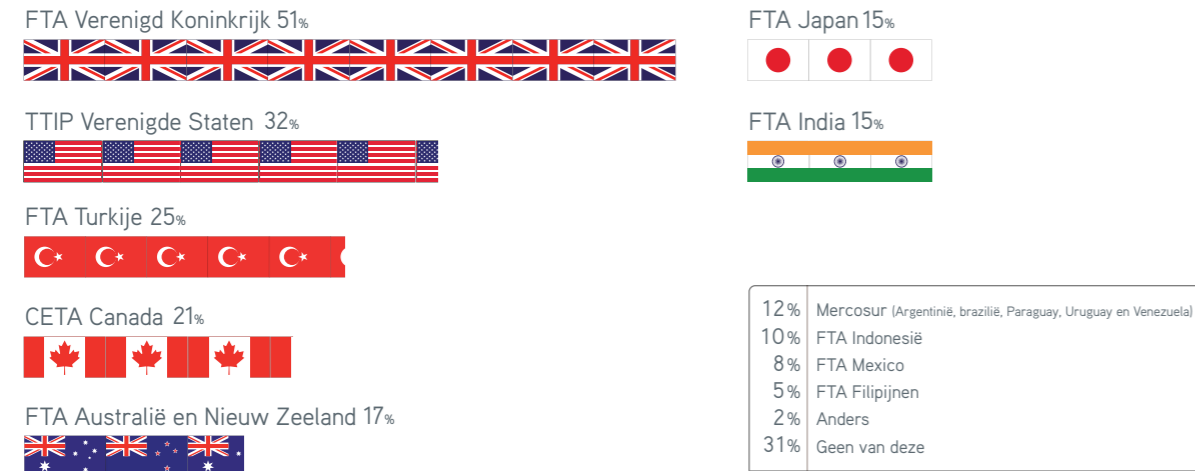


FTA Verenigd Koninkrijk belangrijkste handelsakkoord

Met de naderende Brexit is het handelsakkoord met het Verenigd Koninkrijk voor de meeste exporteurs (51%) het belangrijkste handelsakkoord dat afgesloten moet worden. Voor bijna een derde is dat TTIP met de Verenigde Staten.

Ook het vrijhandelsverdrag met Turkije scoort hoge ogen met een kwart van de respondenten die dit verdrag van belang acht.

Grafiek 48 - Handelsakkoorden die van belang zijn



Groot belang nieuw handelsakkoord Verenigd Koninkrijk

Voor 55% van alle exporteurs is het (zeer) belangrijk dat er een nieuw handelsakkoord komt met het Verenigd Koninkrijk vanwege de Brexit. Kijken we alleen naar de bedrijven die daadwerkelijk naar het Verenigd Koninkrijk

exporteren, dan blijkt dat 87% van deze groep het (zeer) belangrijk te vinden dat er een nieuwe handelsakkoord komt met het Verenigd Koninkrijk.

Grafiek 49 - Belang nieuw handelsakkoord met Verenigd Koninkrijk vanwege Brexit

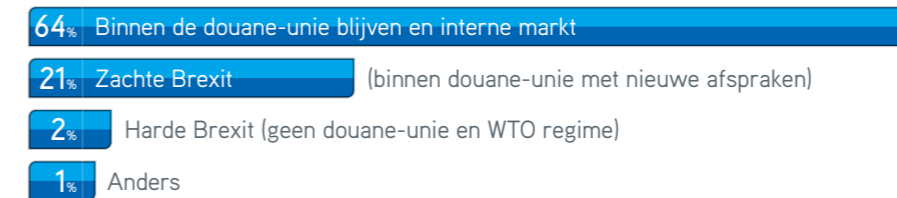


Voorkeur voor VK binnen douane-unie en interne markt

Voor de bedrijven waarvoor een handelsakkoord met het Verenigd Koninkrijk op z'n minst van enig belang is, heeft een blijvende positie van dat land binnen de douane-unie

en de interne markt na de Brexit overduidelijk (64%) de voorkeur. Circa een vijfde prefereert een zachte Brexit en vrijwel niemand ziet heil in een harde Brexit.

Grafiek 50 - Voorkeur ten aanzien van nieuw handelsakkoord met het Verenigd Koninkrijk

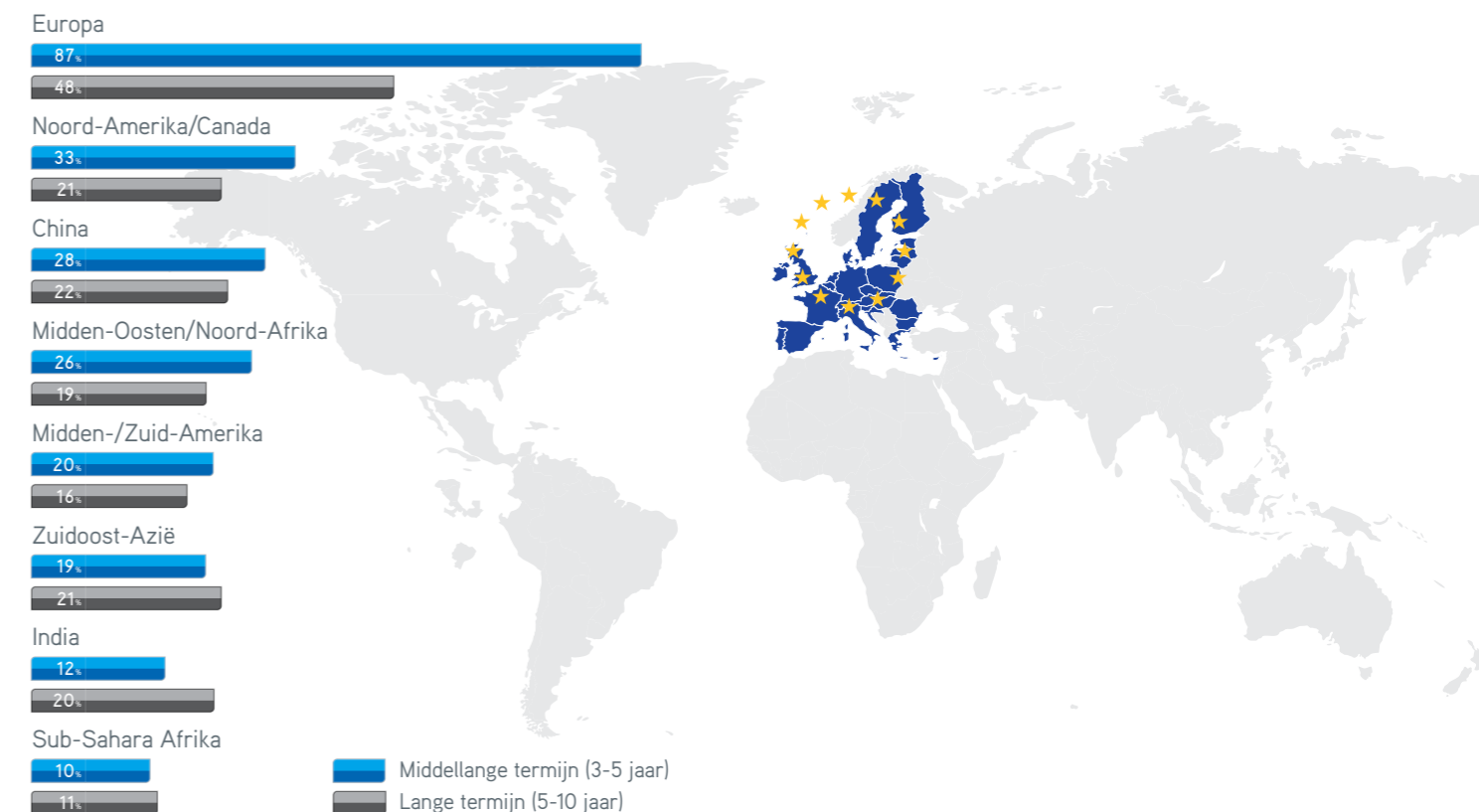


Europa veruit meest kansrijke regio

Volgens 87% van de exporteurs is Europa op de middellange termijn de meest kansrijke regio. Voor de lange termijn is de exporteur daar wat minder zeker van (48%). Op de lange termijn zien we in verhouding India het goed doen, want daar voorzien de exporteurs vaker kansen op

de lange termijn (21%) dan op de middellange termijn (12%). Voor Noord-Amerika/Canada, China, Midden-Oosten/Noord-Afrika geldt dat deze regio's, net als Europa, kansrijker zijn op de middellange termijn dan op de lange termijn.

Grafiek 51 - Kansrijke regio's middellange en lange termijn



Geopolitiek, concurrentie en protectionisme meest genoemde bedreigingen

Voor bijna twee op de vijf respondenten is geopolitieke onrust een serieuze bedreiging om bedrijfsdoelstellingen te halen en voor bijna even zo veel is dat de toetreding van nieuwe concurrentie. Protectionisme staat op een derde plaats.

Grafiek 52 - Belangrijkste bedreiging om bedrijfsdoelstellingen te halen

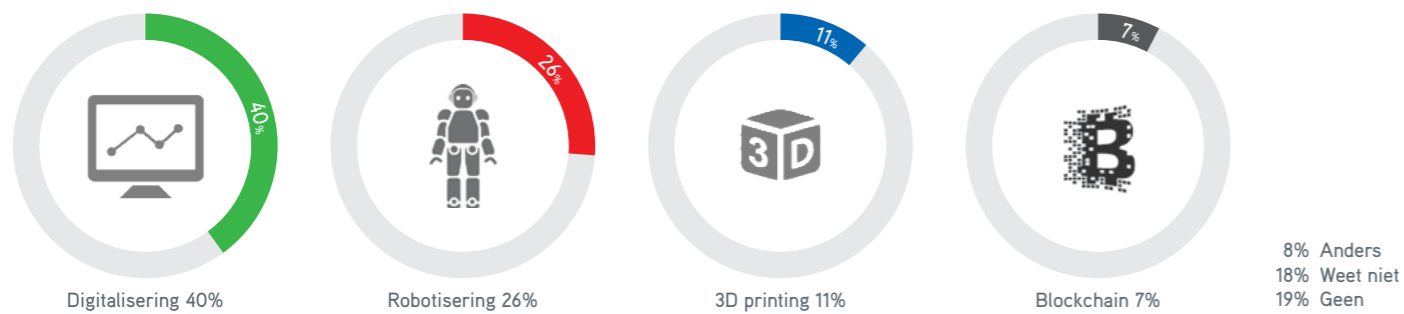


Digitalisering meest kansrijke technologie

Voor twee op de vijf bedrijven in het onderzoek is digitalisering een technologie die naar hun eigen zeggen de meeste kansen gaat opleveren. Voor ongeveer een kwart is dat robotisering. 3D printing en de blockchain

technologie sluiten de rij met respectievelijk 11% en 7%. Voor circa een vijfde van bedrijven is er geen technologie die kansen biedt voor het bedrijf en vrijwel hetzelfde aandeel moet het antwoord schuldig blijven.

Grafiek 53 - Meest kansrijke technologieën voor het bedrijf



Digitalisering bepalende trend voor toekomstige business

Gevraagd naar de trend die het meest bepalend is voor de toekomstige business krijgen we een flinke hoeveelheid aan verschillende antwoorden. Een paar zaken worden wat vaker genoemd, waarbij we digitalisering het vaakst konden optekenen. Gezien de score van digitalisering als

meest kansrijke technologie viel dat ook wel te verwachten. Daarnaast worden in dit verband nog zaken genoemd als e-commerce, robotisering, duurzaamheid (kwaliteit voor kwantiteit), energiebesparing, recycling (circulaire economie) en milieu/klimaat.

Nederland moet meer doen om business te stimuleren

Een kwart van de respondenten die een antwoord kan formuleren op de vraag wat Nederland op dit moment goed doet ter ondersteuning van de business geeft aan dat Nederland te weinig tot niets doet. Daarmee is het ook

meteen in verhouding het meest gegeven antwoord op deze vraag. Daarnaast worden uiteraard ook positieve zaken genoemd, waarbij we antwoorden als handelsmissies, exportbevordering en subsidies relatief het meest tegenkomen.

Minder regels en gerichte maatregelen beste support om export te stimuleren

Op de vraag wat Nederland anders zou moeten doen om de export te stimuleren, zien we eigenlijk 'minder regels', of een variant hiervan, veruit het meeste voorkomen. Daar-


naast konden we ook nog zaken optekenen als belastingverlaging, afsluiten handelsakkoorden, Holland promotie (handelsmissies) en extra ondersteuning voor MKB.

Atradius

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

Mariëlla Dalstra
en Rob Maase

 <http://twitter.com/atradiusnl>

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


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

evofenedex

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

Rob Zomer

 <http://twitter.com/evofenedex>

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

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

www.trendsinexport.nl

 <http://twitter.com/trendsinexport>

Over Atradius

Atradius biedt wereldwijd kredietverzekeringen, borgstellingen en incassodiensten via strategische aanwezigheid in meer dan 50 landen. 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 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

www.trendsinexport.nl

