

Trends

in **EXPORT**



018 2019 2020 **2021** 2022

Trends in Export 2021

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



Trends in Export is een gezamenlijk initiatief van kredietverzekeraar Atradius en ondernemersorganisatie evofenedex

3	Inleiding
5	Belangrijkste resultaten Trends in Export 2021
11	Kenmerken exporteurs
19	Exportontwikkelingen
25	Exportbestemmingen
37	Groen innoveren: Interview Atradius Dutch State Business
41	Betalingscondities
51	Kracht van innovatie

Over het onderzoek: In totaal hebben 233 bedrijven aan het onderzoek meegewerkt. Zij vormen een mooie dwarsdoorsnede van exporterend Nederland wat betreft branche en bedrijfsgrootte. De vragenlijsten zijn in de periode begin december 2020 tot en met half februari 2021 ingevuld. De respondenten hebben gemiddeld 33 jaar exportervaring en exporteren naar gemiddeld 27 landen.

De ommekeer

Terugkijkend op het afgelopen jaar is het misschien wonderlijk om te beweren dat de wereldhandel een relatief succesverhaal is gebleken. Het is daarom niet minder waar. Met een toename van een paar procent is die wereldhandel namelijk tegen alle verwachtingen in gegroeid. Dit, ondanks de wereldwijde pandemie en alle lockdownmaatregelen, de verstoringen in toeleveringsketens, de steeds voortetterende handelsoorlog tussen de VS en China en de blijvende onzekerheid rondom brexit. Toch kende Nederland het afgelopen jaar de grootste teruggang in de export van de ruim 20 jaar dat dit onderzoek loopt.

Hoewel het ook erg kort door de bocht is om te stellen dat we de crisis achter ons hebben gelaten, zijn een aantal positieve punten wel degelijk het noemen waard. Denk aan de nieuwe Amerikaanse regering. Met haar eerste daden zoals de benoeming van een nieuwe ‘director general’ bij de WTO en pogingen de handelsconflicten tussen de EU en de VS op te lossen, klinkt er een heel ander geluid. Daarmee is echter zeker niet gezegd dat het bredere conflict tussen de VS en China achter de rug is. Ook in het algemeen ziet het er (nog) niet naar uit dat de VS het pad van het protectionisme op korte termijn gaat verlaten, denk bijvoorbeeld aan de recent aangescherpte Buy American Act van Biden.

Op het gebied van de wereldhandel zijn er in de overgang naar het nieuwe jaar 2021 een paar specifieke onderwerpen die het herstel echt gaan helpen. Aan de basis ligt de steeds succesvoller lijkende vaccinatiestrategie om economieën weer open te gooien en de consumptie aan te jagen. Ook de nog werkende en komende grote steunpakketten en herstelfondsen in de EU en het enorme pakket in de VS zullen daaraan bijdragen. Onduidelijk blijft vooralsnog in hoeverre

de schade structureel is en hoe groot de onvermijdelijke faillissementsgolf zal zijn als de steun wordt losgelaten.

Het is geen nieuws dat de crisis enkele sectoren heel zwaar heeft getroffen. Veelgenoemde voorbeelden zijn de luchtvaart, horeca, evenementenbranche en de reisbranche. Maar wat wellicht minder bekend is, is dat andere het goed tot soms zelfs zeer goed hebben gedaan. In eigen land zijn de supermarkten, maar ook onderdelen van de industrie (denk aan de halfgeleiderindustrie en het tekort aan chips), daar een mooi voorbeeld van.

Op landenniveau valt op dat China in 2020 een bescheiden groei heeft gekend en de ambities voor 2021 naar zes procent groei zelfs fors heeft opgeschroefd. Dat respondenten daarbij ook positief zijn over de groei in Canada en vooral de VS, is geen grote verrassing. Het verbaast ook niet dat het VK wordt genoemd als land waar men een daling verwacht. Daar kan ook het op het laatste moment gesloten handelsakkoord eind vorig jaar tussen de EU en het VK niets aan veranderen. Voor de korte en middellange termijn blijft voor veel bedrijven de EU de belangrijkste afzetmarkt, met als grootste zorg het bewaren van het level playing field in regulering.

Een structurele verandering die de crisis teweeg heeft gebracht is in ieder geval dat er met nieuwe ogen wordt gekeken naar menig supply chain. Een op de zeven bedrijven overweegt enige vorm van reshoring of heeft die zelfs al in gang gezet, blijkt uit eerder onderzoek uit de Corona Monitor. Dit past in een bredere discussie over strategische autonomie die door de Europese Unie wordt uitgewerkt. Verder onderschrijft een meerderheid van de bedrijven inmiddels het

streven naar meer duurzaamheid en zijn investeringen in duurzaamheid en innovatie voor velen de logische weg naar de toekomst met IMVO als een soort 'license to operate'. Het zijn logische ontwikkelingen in het zoeken naar een breder welvaartsbegrip dat niet alleen de hele wereldbevolking aangaat, maar ook houdbaar is voor de langere termijn.

Ondanks alles zijn er dus voldoende positieve geluiden te horen. Dat het optimisme door de respondenten voor een groot deel wordt gedeeld, blijkt uit de groeiverwachting voor de export in 2021 van maar liefst negen procent. Als we dit optimisme koppelen aan de uitspraak van de (demissionaire) Nederlandse regering in verkiezingstijd dat we deze zomer weer allemaal op vakantie kunnen, dan gaan we alsnog een mooi jaar tegemoet.



Bart Jan Koopman,
Directeur evofenedex



Tom Kaars Sijpesteijn,
Directeur Atradius Nederland

Belangrijkste resultaten Trends in Export 2021

Wat is er in 2020, het jaar waarin de coronapandemie toesloeg, terechtgekomen van de verwachtingen die exporteurs daar een jaar eerder over hadden? Wat is er dit jaar veranderd in bestaande en nieuwe exportmarkten? Wat zijn de verwachtingen voor volgend jaar? Het jaarlijkse onderzoek naar Trends in Export geeft hierop de antwoorden.

Daling exportomzet in 2020

Exporteurs zagen hun exportomzet in 2020 met 5% dalen, terwijl er voor dat jaar nog een groei van 8% werd verwacht. De coronacrisis, die half maart 2020 toesloeg, heeft duidelijk veel roet in het eten gegooid. Vergelijkingen met andere jaren zijn door deze uitzonderlijke omstandigheden niet zinvol.



Verwachtingen voor 2021 zijn toch weer positief

Voor het komend jaar verwachten exporteurs een exportgroei van gemiddeld 9%, wat niet noemenswaardig verschilt van de meeste voorgaande jaren. Na de klap in 2020 door de coronacrisis zijn exporteurs blijkbaar hoopvol gestemd voor 2021.



Exporteursvertrouwen blijft gelijk

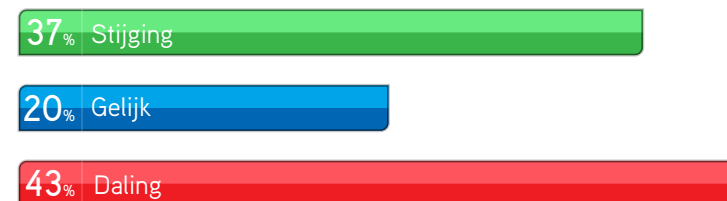
Het vertrouwen dat exporteurs hebben in het economische klimaat voor het komende jaar komt uit op een 6,7 wat niet noemenswaardig verschilt van 2020 en 2019. Ook hier zien we dat exporteurs vertrouwen hebben in 2021, ondanks dat ze nog steeds te maken hebben met de coronacrisis.



Ruim twee op de vijf exporteurs realiseren daling exportomzet in 2020

43% van de exporteurs heeft zijn exportomzet in 2020 zien dalen ten opzichte van 2019. Bijna iedereen geeft hierbij de coronacrisis aan als reden voor deze daling, op grote afstand gevolgd door de negatieve economische situatie op exportmarkten. Bij 37% is de exportomzet in 2020 wel gestegen ten

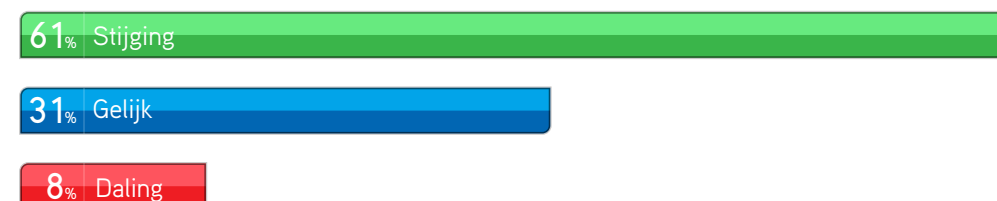
opzichte van 2019. In twee derde van de gevallen ging het om meer orders van klanten. Volgens bijna een derde was het juist de coronacrisis die (mede) voor de stijging van de exportomzet heeft gezorgd. Bij 20% van de exporteurs is de exportomzet gelijk gebleven ten opzichte van vorig jaar.



Meeste exporteurs verwachten groei exportomzet in 2021

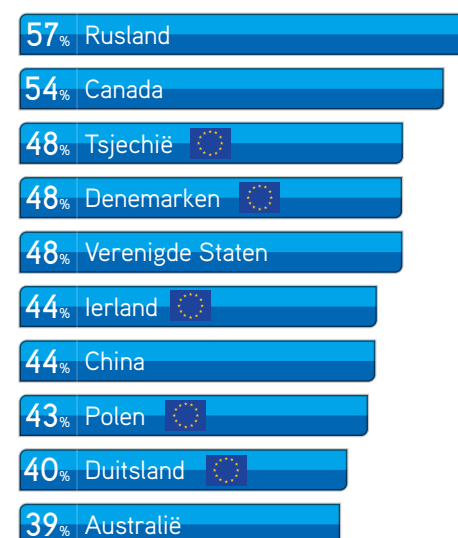
61% van de exporteurs verwacht voor 2021 een stijging van de exportomzet. 31% verwacht dat deze gelijk zal blijven en 8% anticipeert op een daling. Voorgaande jaren zagen we min of meer een gelijk

beeld als het ging om de verwachting voor het aankomende jaar. Voor dit jaar geldt uiteraard wel dat veel exporteurs uitgaan van een slecht 2020 als ijkpunt voor hun groeiverwachting.



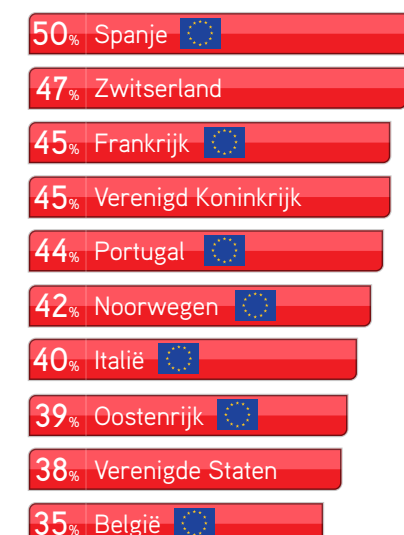
Rusland bovenaan de top 10 omzetstijgers 2020

Rusland wordt het meest genoemd als exportland waar omzetstijging is gerealiseerd. 57% van de bedrijven die in 2020 naar Rusland hebben geëxporteerd, hebben hun omzet naar dat land zien stijgen. Bij Canada, de nummer 2 van de lijst, ligt dat op 54%. Verder in de top 10 zien we Tsjechië, Denemarken, de Verenigde Staten, Ierland, China, Polen, Duitsland en Australië. Rusland en Duitsland stonden vorig jaar niet in de top 10 omzetstijgers, maar het jaar ervoor wel. Ierland zien we voor het eerst in top 10 omzetstijgers. De overige landen stonden ook vorig jaar in de top 10 van omzetstijgers.



Spanje meest genoemd bij omzetdalers 2020

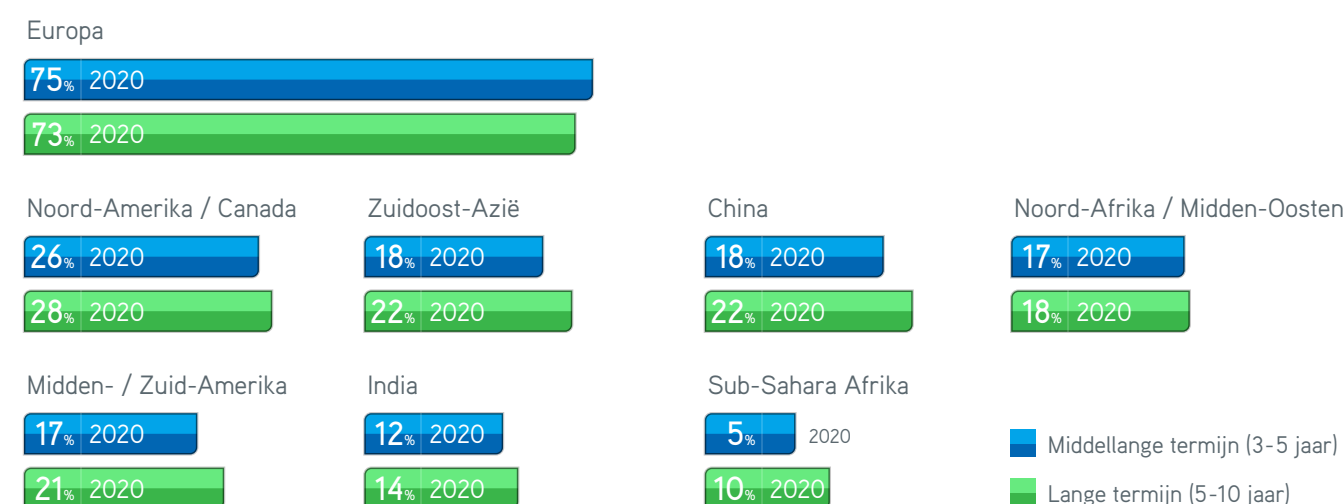
50% van de bedrijven die naar Spanje hebben geëxporteerd, heeft in 2020 een daling van de exportomzet moeten incasseren. Zwitserland, Frankrijk, Verenigd Koninkrijk en Portugal staan ook in de top 5 van omzetdalers. Noorwegen, Oostenrijk, de Verenigde Staten en België vormen samen met de top 5 de top 10. Frankrijk, Portugal, Oostenrijk en Italië stonden vorig jaar ook in de top 10 omzetdalers.



Europa is en blijft de meest kansrijke regio voor (middel)lange termijn

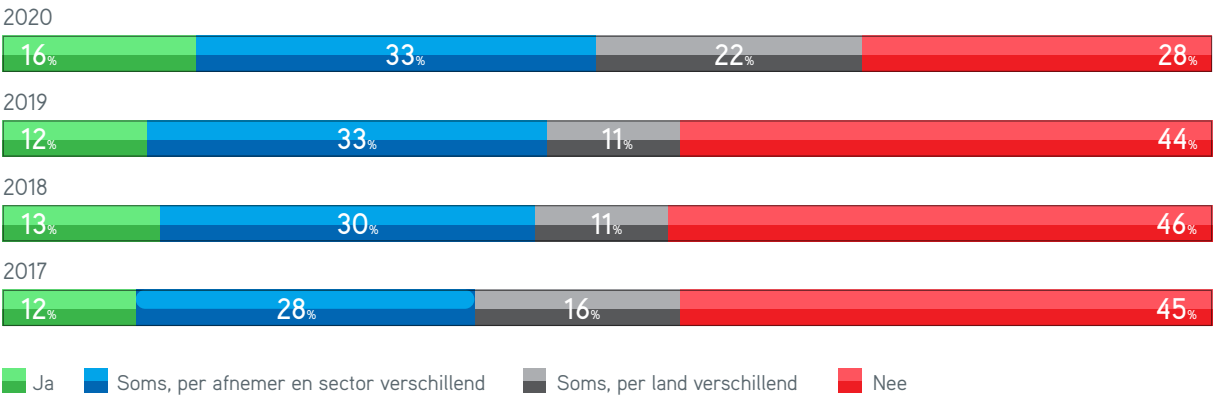
Een overgrote meerderheid van de exporteurs ziet Europa tot over 3 – 5 jaar en 5 – 10 jaar nog steeds als de meest kansrijke regio. Een beeld dat we elk jaar zien. Wel zien we voor de middellange termijn

dat ten opzichte van vorig jaar alle regio's, met uitzondering van Europa, minder vaak als kansrijk worden gekwalificeerd.



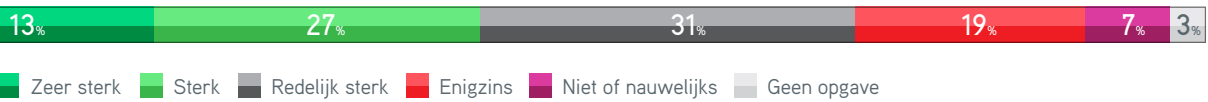
Meer bereidheid om langere betalingstermijn toe te staan

Voor het eerst sinds een aantal jaar zien we dat meer exporteurs bereid zijn een langere betalingstermijn toe te staan voor buitenlandse afnemers. 72% is daartoe bereid, vorig jaar was dat 56%.



Twee op de vijf bedrijven (zeer) sterk gericht op innovatie

Bijna driekwart van de exporteurs geven aan dat hun bedrijf op z'n minst redelijk sterk gericht is op innovatie. Twee op de vijf geven aan dat hun bedrijf hier (zeer) sterk op gericht is.





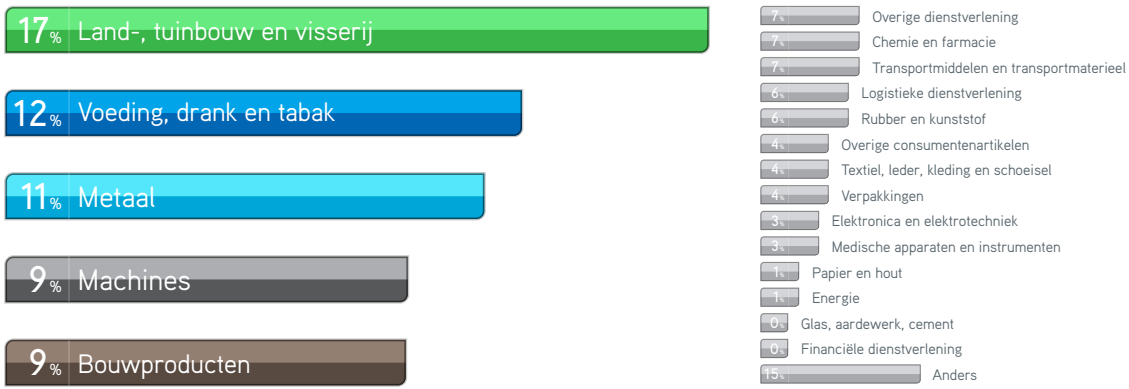
Kenmerken exporteurs

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

Goede spreiding sectoren in het onderzoek

De response naar branche laat net als voorgaande jaren een goede spreiding zien van de verschillende sectoren die we in het onderzoek hebben aange- troffen. Alle resultaten verschillen niet noemens- waardig van vorig jaar.

Grafiek 1 - Respons naar branche

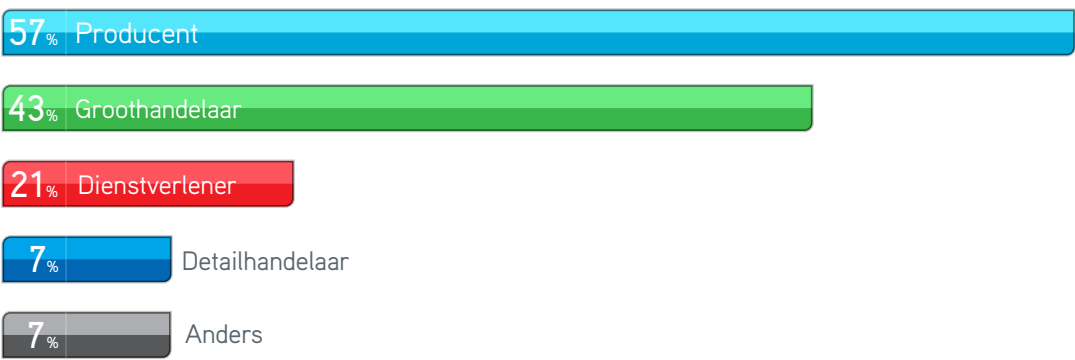


Producenten en groothandelaren meest vertegenwoordigd

Net als voorgaande jaren zijn respondenten met name producent en, in iets mindere mate,

groothandelaar. Resultaten van dit jaar verschillen niet of nauwelijks van die van vorig jaar.

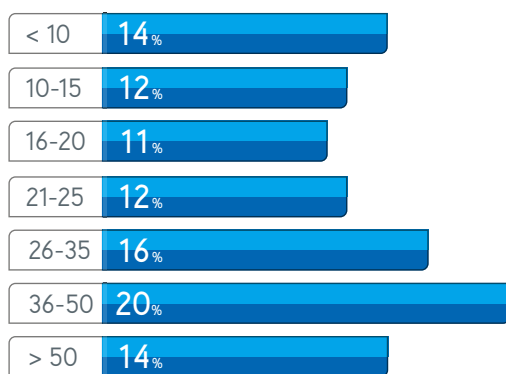
Grafiek 2 - Respons naar aard van de onderneming



Gemiddeld ruim 30 jaar exportervaring

Bedrijven in het onderzoek hebben gemiddeld 33 jaar exportervaring. Ruim twee drie op de vijf bedrijven hebben meer dan 20 jaar exportervaring. Voorgaande jaren zagen we de gemiddelde exportervaring van de respondenten elk jaar licht stijgen. Dit jaar is dat gemiddelde exact gelijk aan vorig jaar.

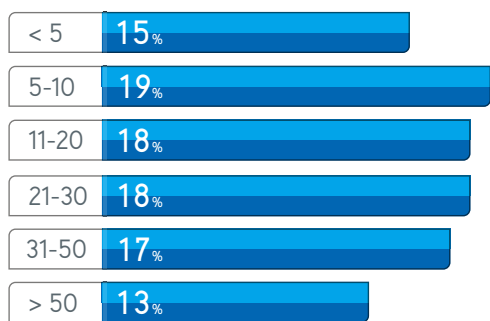
Grafiek 3 - Respons naar aantal exportjaren



Export naar gemiddeld 27 landen

70% van de bedrijven exporteert naar maximaal 30 landen. 52% van alle bedrijven exporteert naar maximaal 20 landen. Gemiddeld exporteren de bedrijven in het onderzoek naar 27 landen, wat vrijwel gelijk is aan vorig jaar, toen het gemiddelde op 28 exportlanden uitkwam.

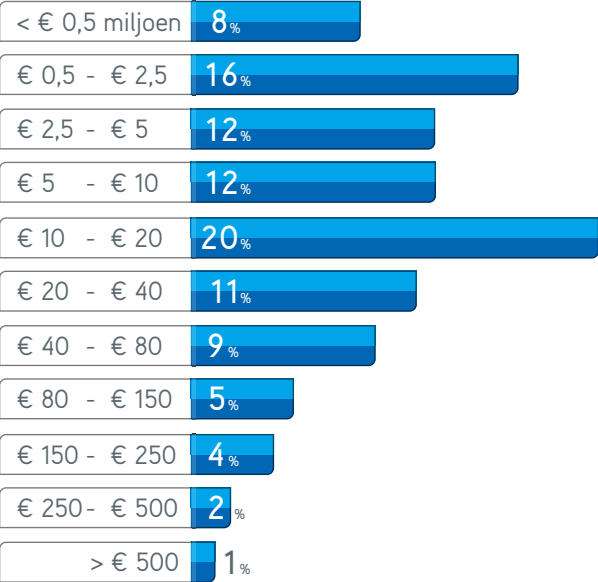
Grafiek 4 - Respons naar aantal exportlanden



Meerderheid bedrijven heeft omzet van ≥ 10 miljoen euro

Bijna een kwart van de bedrijven in het onderzoek heeft een omzet van minder dan 2,5 miljoen euro en bij iets meer dan de helft van de bedrijven ligt die omzet op minimaal 10 miljoen euro. Ongeveer een vijfde heeft een omzet van minimaal 40 miljoen euro. Resultaten komen in grote lijnen overeen met die van vorig jaar.

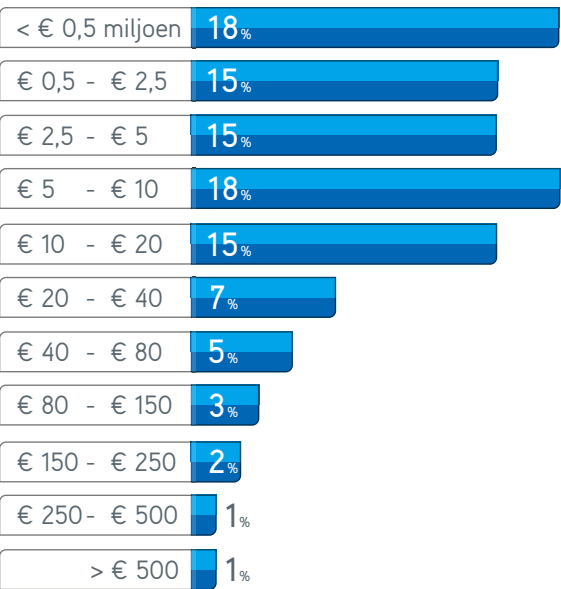
Grafiek 5 - Respons naar omzetklasse



Meerderheid heeft exportomzet van ≥ 5 miljoen euro

Circa een vijfde van de bedrijven in het onderzoek heeft op jaarbasis minimaal 20 miljoen euro exportomzet en bij een derde ligt dat niet hoger dan 2,5 miljoen euro. Bij de overige 48% ligt de gerealiseerde exportomzet in 2020 tussen 2,5 en 20 miljoen euro. Resultaten verschillen niet noemenswaardig van vorig jaar.

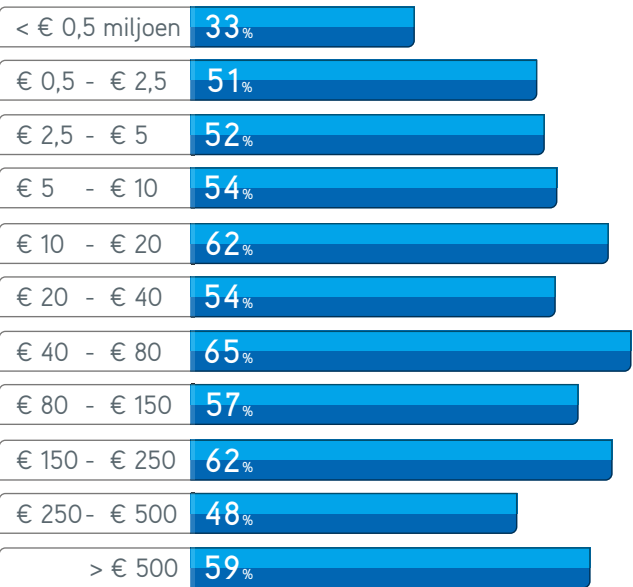
Grafiek 6 - Exportomzet vanuit Nederland 2020



Gemiddeld komt ruim helft totale omzet uit exportomzet

54% van de omzet wordt bij de bedrijven in het onderzoek gegenereerd door export. Bij de aller-kleinste omzetklasse ligt dat een stuk lager en bij de categorie boven de 10 miljoen euro gemiddeld wat hoger. Vorig jaar lag het aandeel exportomzet wat hoger, met name door een hoger aandeel bij omzetklassen vanaf 80 miljoen euro.

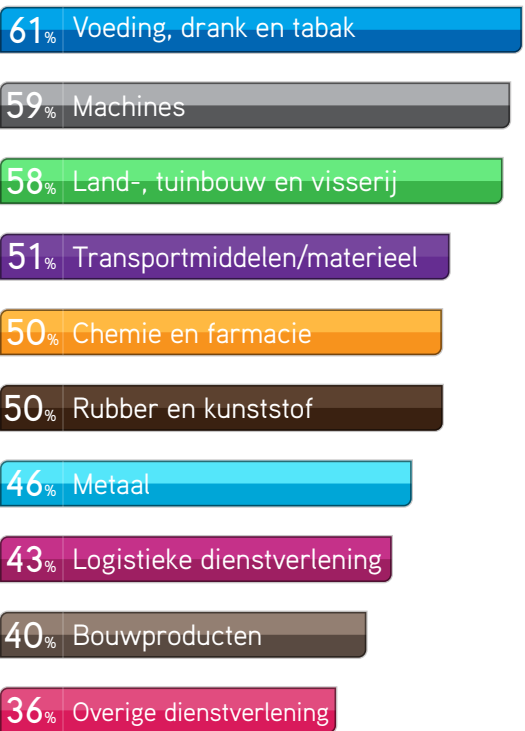
Grafiek 7 - Percentage exportomzet per omzetklasse



Aandeel exportomzet verschilt per branche

We hebben van de tien meest responderende branches in het onderzoek gekeken naar hun specifieke aandeel aan exportomzet ten opzichte van de totale omzet. Enerzijds is duidelijk dat dit aandeel per branche verschilt, anderzijds zien we ook een grote groep waarbij het percentage omzet uit export dicht bij elkaar ligt. Vorig jaar was er meer spreiding toen de 80% de hoogste en 31% de laagste waarde betrof.

Grafiek 8 - Percentage exportomzet naar top 10 responderende branches

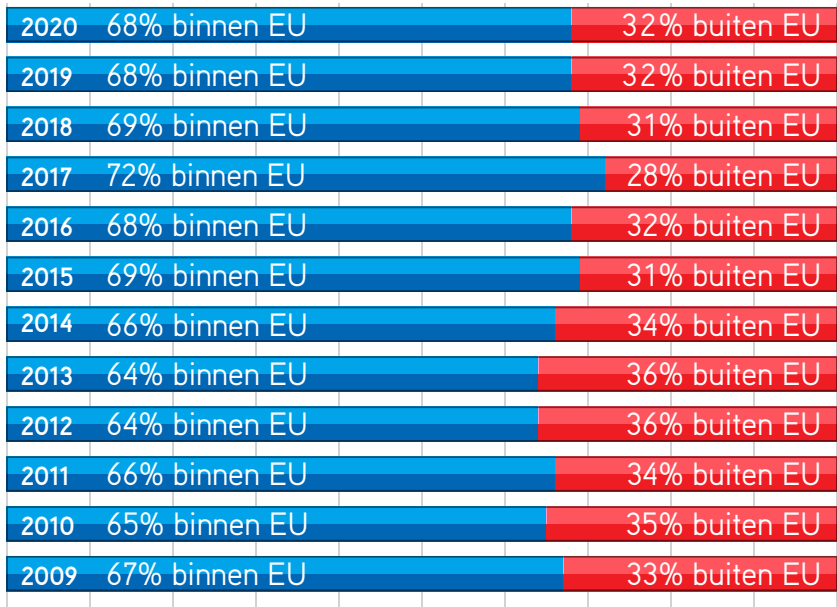


Al jaren komt meeste exportomzet uit de EU

Al jaren komt de meeste exportomzet uit de EU. En eveneens al jaren verschilt dat onderling niet noemenswaardig. Blijkbaar is die verhouding nauwelijks aan verandering onderhevig. Ondanks

alles wat er in 2020 in de wereld is gebeurd, is de verhouding van de exportomzet tussen de EU en daarbuiten niet veranderd.

Grafiek 9 - Gemiddelde omzetverdeling export binnen en buiten de EU

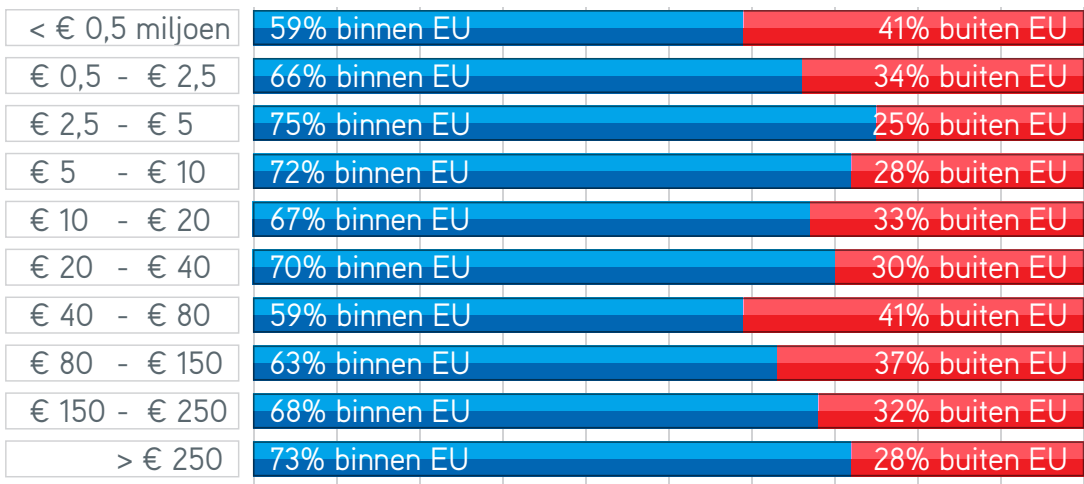


Meeste exportomzet binnen de EU voor elke omzetklasse

De verdeling van de exportomzet ligt voor alle omzetcategorieën tussen de 59% - 75% in het voordeel van de EU. Bedenk dat het aantal respondenten per omzetklasse laag is, waar-

door verschillen niet significant zijn. In grote lijnen zien we dan ook geen verschillen tussen de hogere omzetklassen en midden- en/of lager omzetklassen. Dat was vorig jaar net zo.

Grafiek 10 - Exportomzetverdeling binnen en buiten de EU per omzetklasse



Buitenlandse marktbewerking vooral met eigen personeel

Drie op de vijf exporterende bedrijven gebruiken eigen verkoopkanalen als distributiekanaal in het buitenland. Distributeurs werden vorig jaar wat

minder vaak genoemd. Alle overige resultaten verschillen niet noemenswaardig.

Grafiek 11 - Distributiekanaalen buitenland



Exportontwikkelingen

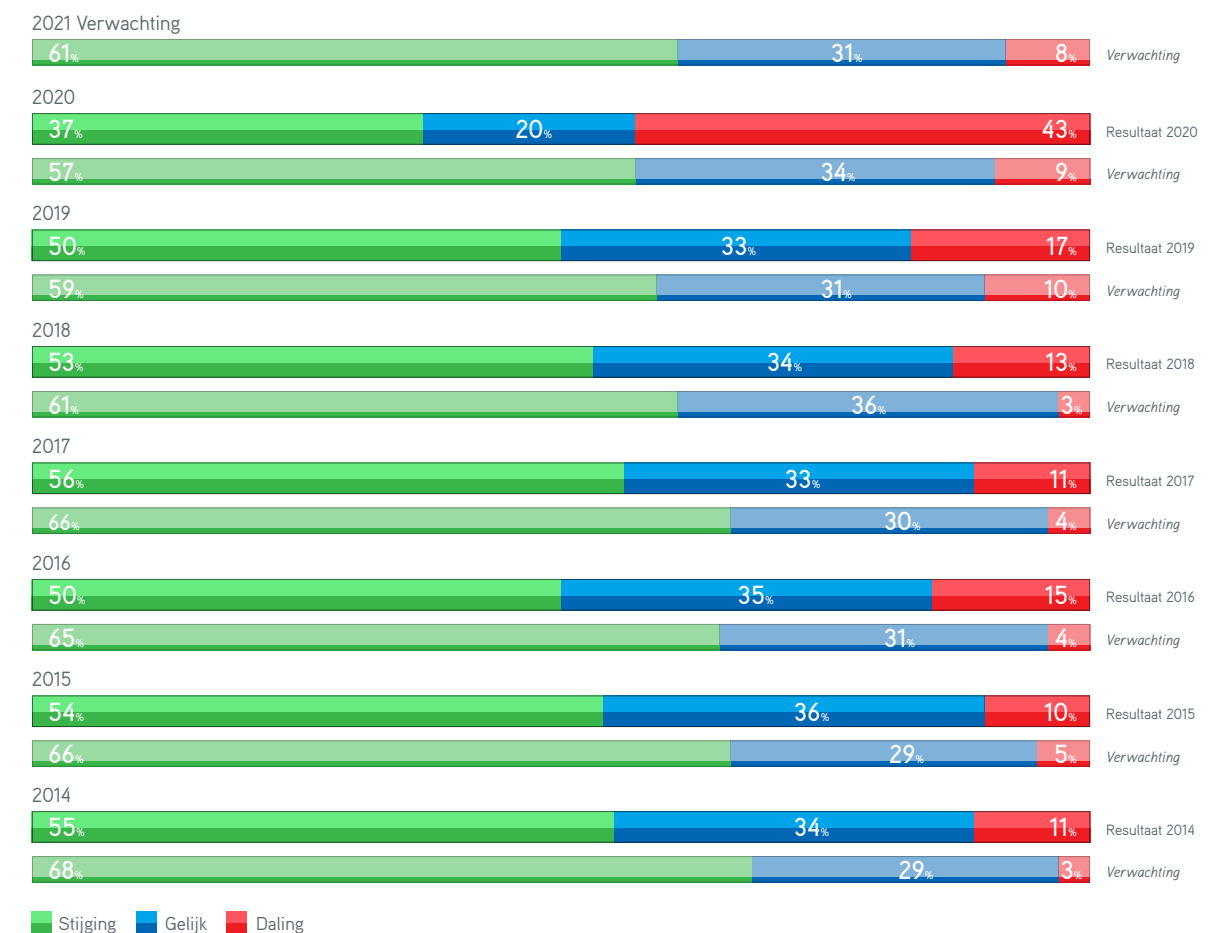
Wat is er door de coronacrisis terechtgekomen van de verwachte groei voor 2020 van 8%. Wat zijn de redenen van de veranderingen in exportomzet. Hoe zijn de vooruitzichten voor 2021: is exporterend Nederland hoopvol. Dit komt aan bod in dit hoofdstuk over exportontwikkelingen.

Veel bedrijven realiseren daling van de exportomzet

Verwachtte vorig jaar, toen er nog geen sprake was van de coronacrisis, 9% van de bedrijven een omzetsdaling voor 2020, hoe anders is de realiteit waarin 43% van de bedrijven in 2020 een daling in de exportomzet heeft gerealiseerd. Voor het eerst sinds jaren is het aandeel bedrijven dat een stijging zag in de exportomzet in de minderheid en ligt het

resultaat ver achter bij de verwachting. Als positieve noot kunnen we wel concluderen dat de meerderheid van de bedrijven geen daling in de exportomzet heeft gerealiseerd. Voor 2021 zijn de bedrijven duidelijk hoopvol, want ze zijn net zo positief in hun verwachtingen als voorgaande jaren het geval was.

Grafiek 12 - Ontwikkeling exportomzet in de periode 2014 - 2021

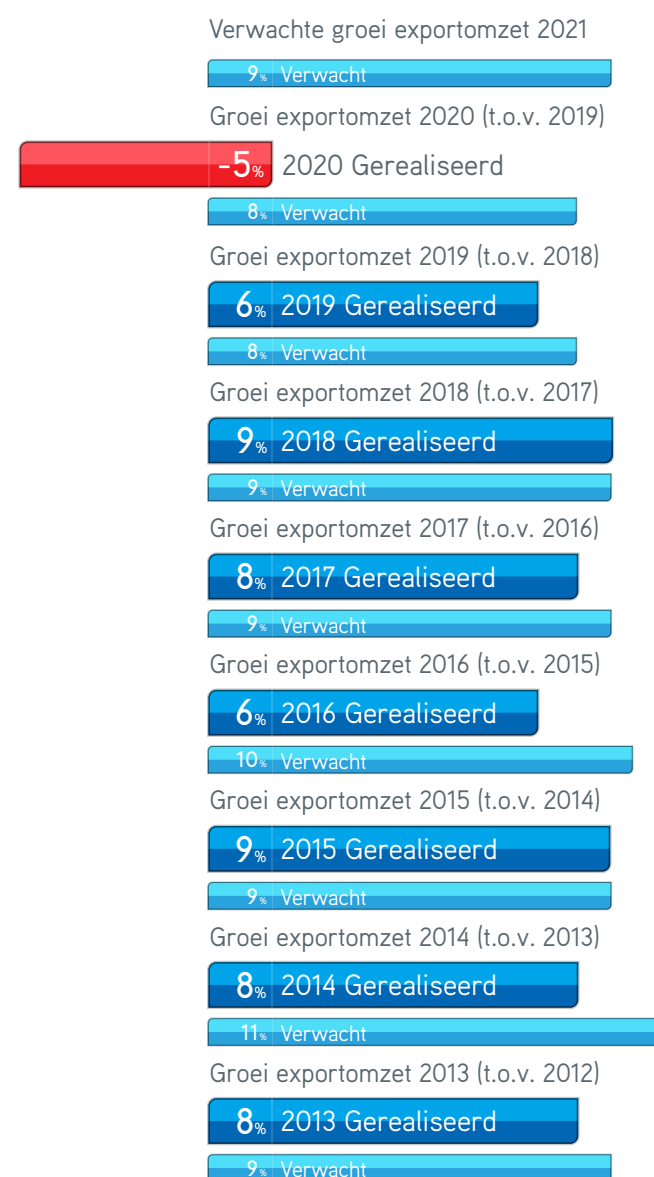


Daling exportomzet in 2020, maar 2021 weer positief

Op het moment van een wereldwijde pandemie, zoals de coronacrisis, kunnen alle verwachtingen en trendlijnen even overboord. We zien dan ook dat de verwachte stijging van 8% van de exportomzet voor 2020 is uitgekomen op een daling van gemiddeld

5%. Wel zien we ook hier dat de verwachting voor 2021 hoopvol is, omdat er gemiddeld op een stijging van de exportomzet van 9% wordt gerekend. Deze verwachting verschilt niet met de verwachting van voorgaande jaren.

Grafiek 13 - Verandering exportomzet 2013 - 2021



Coronacrisis voor circa derde (mede) reden van omzetgroei

Voor circa twee derde van de bedrijven die een stijging in omzetgroei van de export realiseerden, komt die groei door de toename van het aantal orders van klanten, wat niet noemenswaardig verschilt van voorgaande jaren. Voor circa een derde van de bedrijven die een stijging in de exportomzet realiseerden,

is de coronacrisis (mede) reden van die groei. De gunstige economische situatie op exportmarkten en de stijging van de verkoopprijs worden minder vaak als reden genoemd van de stijging van de exportomzet in vergelijking met voorgaande jaren.

Grafiek 14 - Reden stijging omzetgroei export 2017 - 2020

Meer orders van klanten



Verhoogde verkoopinspanningen



Coronacrisis



Uitbreiding met nieuwe exportmarkten



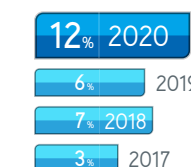
Verbeterde producten/diensten en/of breder assortiment en/of innovaties



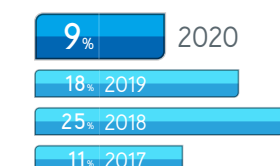
Gunstige economische situatie op exportmarkten



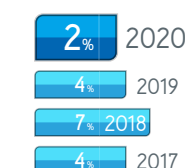
Verbeterde verkoop door oprichting eigen verkoopvestiging



Stijging verkoopprijs



Gunstige valutaverhouding



Door aankoop buitenlands bedrijf

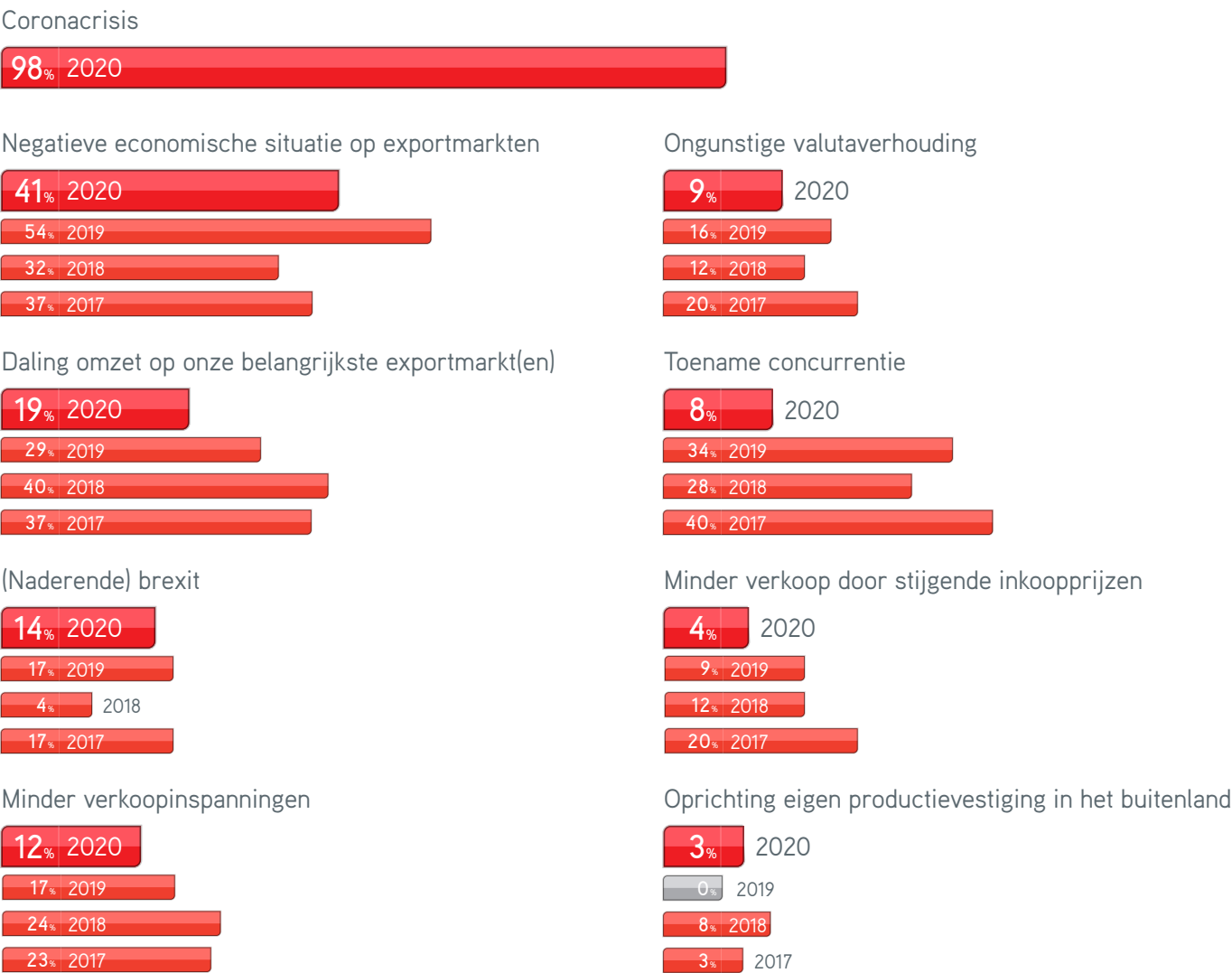


Coronacrisis veruit belangrijkste reden voor daling exportomzet

Bijna alle bedrijven die een daling van de omzetgroei realiseerden, noemen in ieder geval de coronacrisis als reden van die daling. Daarnaast zien we, net als voorgaande jaren, ook nog een substantieel aandeel dat de negatieve economische situatie op exportmarkten noemt als reden voor de daling van de

exportomzet. Wat verder opvalt, is de forse daling van de toegenomen concurrentie als reden voor de daling van de omzetgroei van de export. De coronacrisis heeft blijkbaar een remmend effect op nieuwe toetreders.

Grafiek 15 - Reden daling omzetgroei export 2017 - 2020

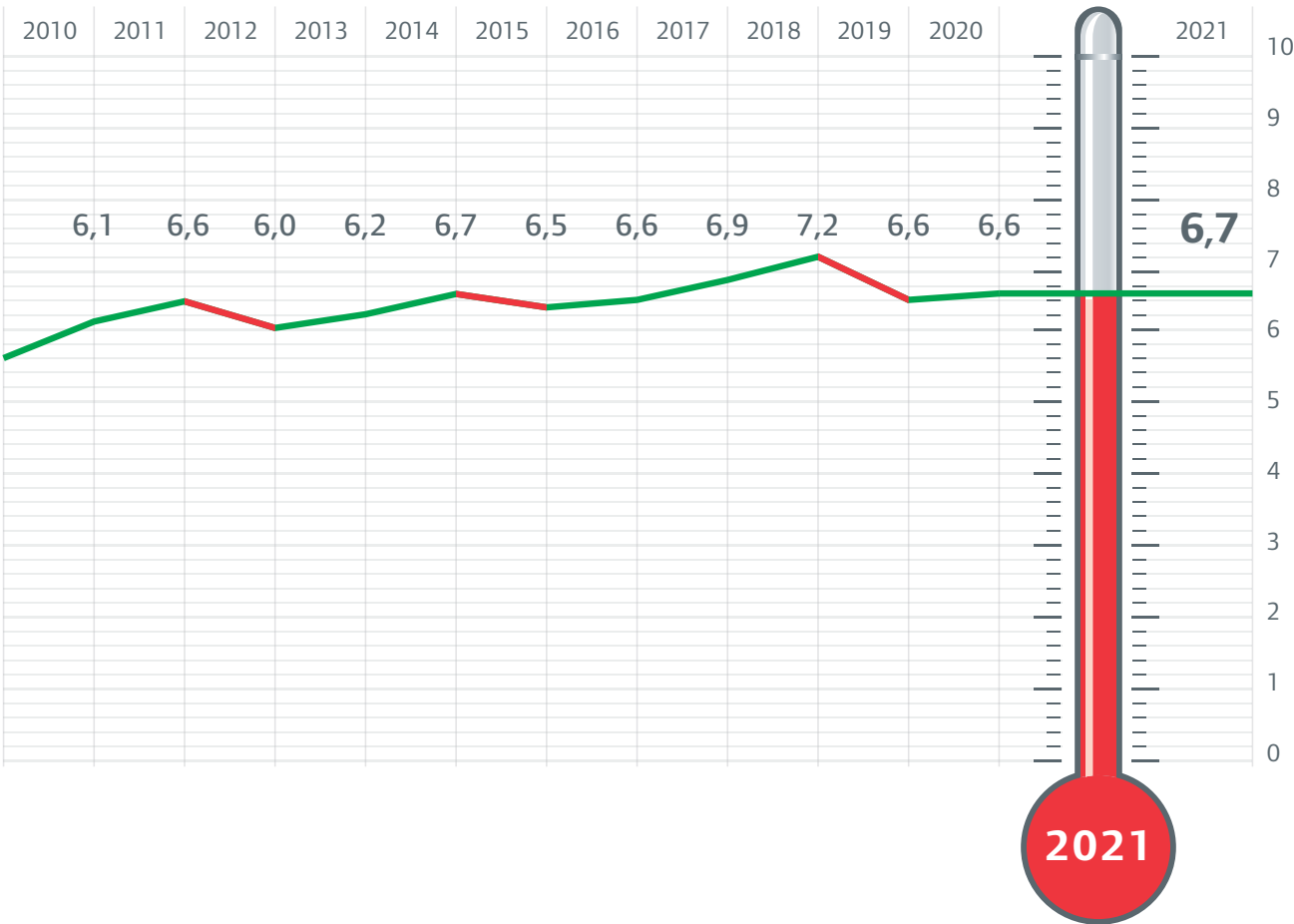


Exporteursvertrouwen blijft gelijk

Vorig jaar gaven de exporteurs gemiddeld een 6,6 voor het vertrouwen in het economisch klimaat in 2020. Tijdens het veldwerk voor het onderzoek destijds was er nog geen sprak van de coronacrisis, anders hadden we ongetwijfeld een heel ander

beeld voor 2020 gezien. Voor 2021 is het vertrouwen op het niveau van 2020 en 2019 gebleven. Zoals we al zagen bij de verwachte exportontwikkelingen zijn de exporteurs blijkbaar hoopvol voor 2021.

Grafiek 16 - Exporteursvertrouwen in economisch klimaat 2010 - 2021



Exportbestemmingen

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

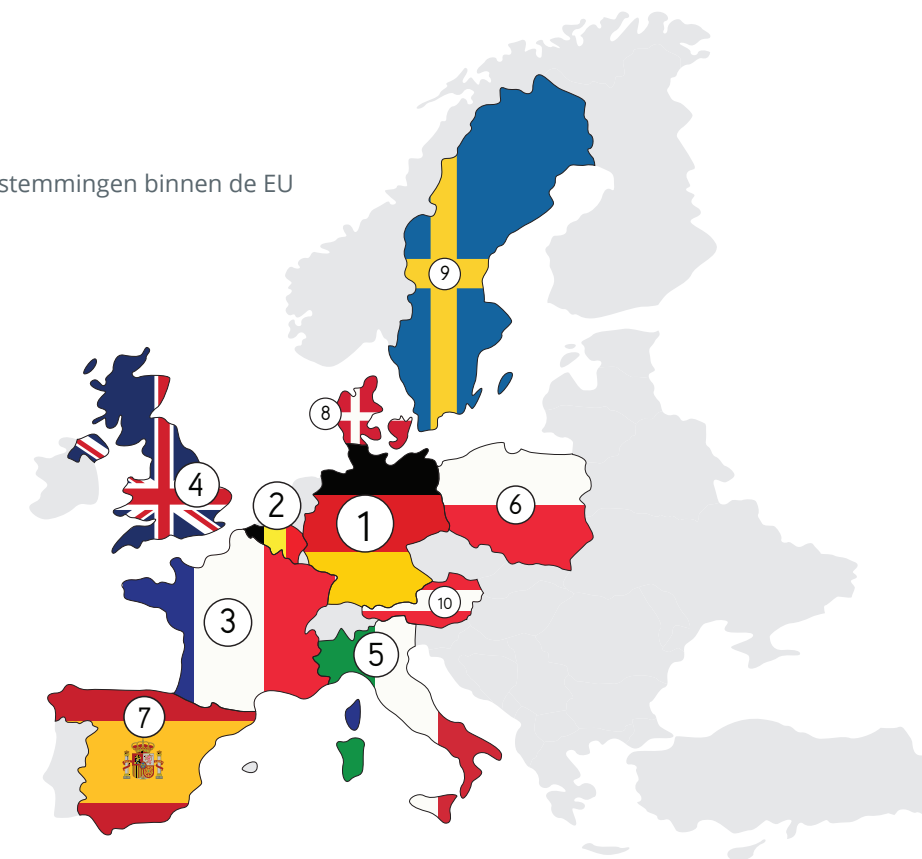
Top 10 binnen EU gelijk aan 2019 en 2018

De top 10 van meest genoemde exportbestemmingen binnen de EU is gelijk aan 2019 en 2018. Sommige landen buiten de top 4 hebben wel van plaats gewisseld. Ten opzichte van vorig jaar hebben alleen Polen (26%) en Spanje (25%) van plek gewisseld en is de rangorde verder ongewijzigd. Duitsland (73%) en België (64%) vormen al sinds jaar en dag de top 2 van exportbestemmingen binnen de EU. Frankrijk (52%) en het Verenigd Koninkrijk (47%)

staan respectievelijk vrijwel altijd op plaats drie en vier. Dat zal in de rapportage van volgend jaar niet meer het geval zijn nu het Verenigd Koninkrijk niet meer tot de EU behoort. De top 10 wordt gecompleteerd met Italië (32%) Denemarken (22%), Zweden (21%) en Oostenrijk (20%). De mate waarin de landen uit de top 10 zijn genoemd als exportbestemming verschilt niet van vorig jaar.

Grafiek 17 - Ranking top 10 exportbestemmingen binnen de EU

	2020	'19	'18	'17
 Duitsland	1	1	1	1
 België	2	2	2	2
 Frankrijk	3	3	3	3/4
 Verenigd Koninkrijk	4	4	4	5
 Italië	5	5	7	9/10
 Polen	6	7	5	15
 Spanje	7	6	6	16
 Denemarken	8	8	8	7/8
 Zweden	9	9	9	13
 Oostenrijk	10	10	10	7/8

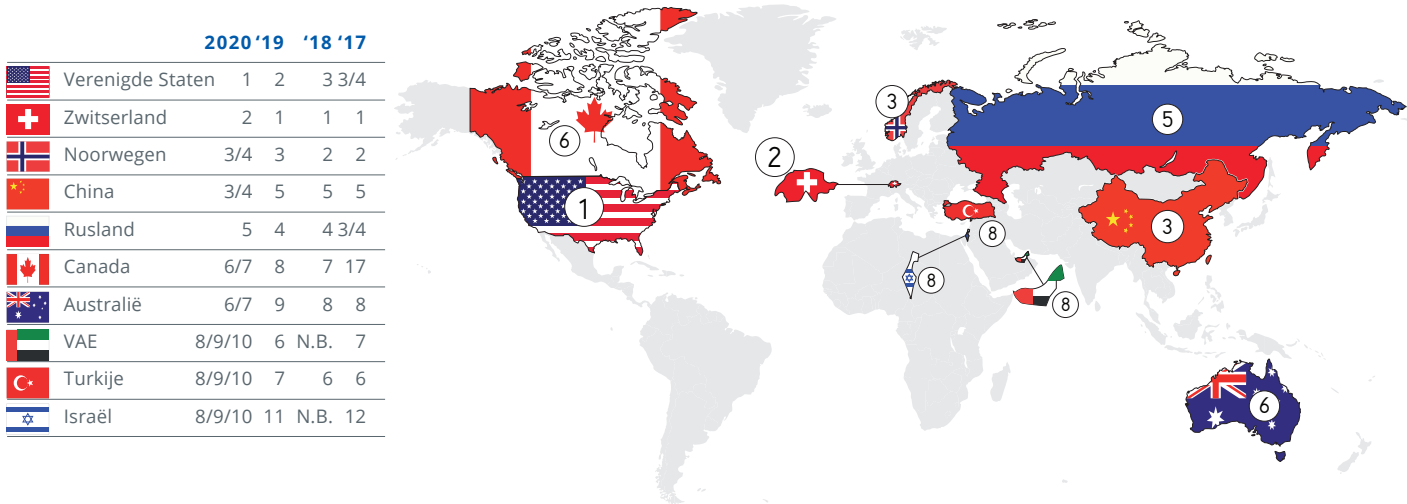


Top 5 buiten EU al jaren onveranderd

De eerste 5 landen van de top 10 exportbestemmingen buiten de EU, Verenigde Staten (24%), Zwitserland (23%), Noorwegen (15%), China (15%) en Rusland (14%) vormen al jaren de top 5 buiten de EU. Ook de rest van de top 10 komt sterk overeen met 2019 en 2018. Alleen is Israël (8%) voor het eerst in de top 10 terechtgekomen ten koste van Japan die vorig jaar die plek nog innam. Alle resultaten van

de landen van dit jaar die ook vorig jaar in de top 10 stonden, verschillen niet noemenswaardig van vorig jaar. Canada en Australië worden dit jaar door 10% van de bedrijven als exportbestemming genoemd en de Verenigde Arabische emiraten en Turkije hadden in 2020 met 8% hetzelfde aandeel als exportbestemming als Israël.

Grafiek 18 - Ranking top 10 exportbestemmingen buiten de EU

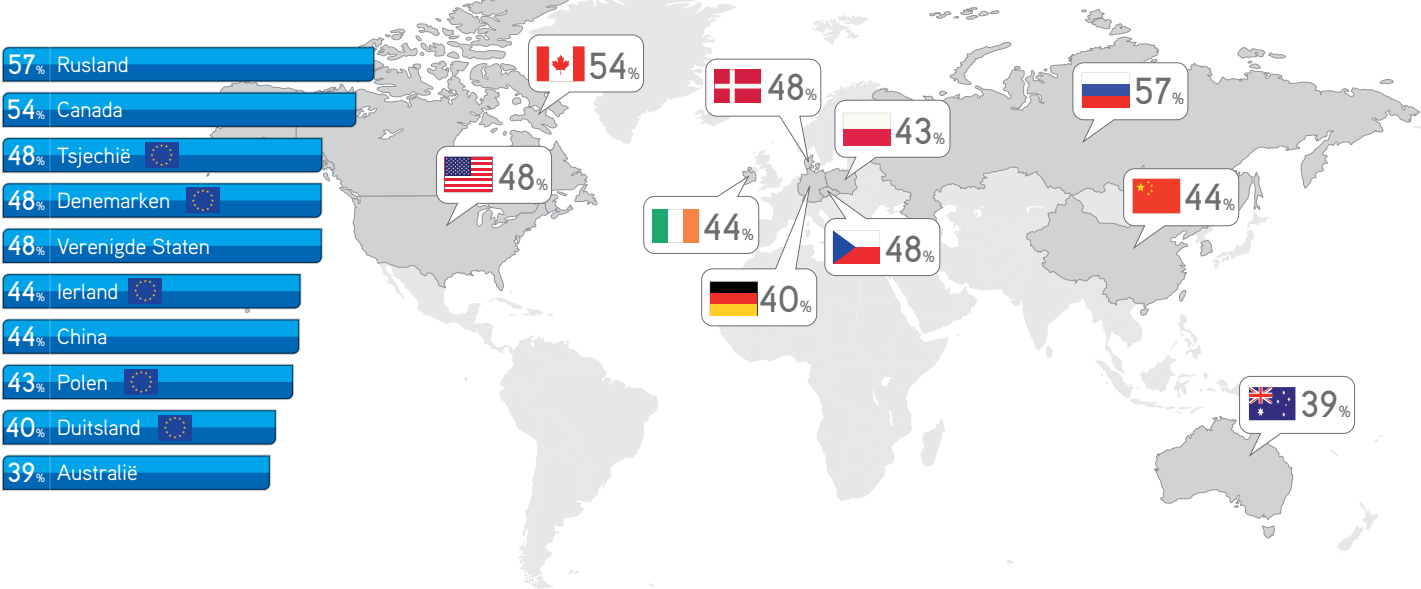


Rusland op 1 als omzetstijger 2020

Op de voet gevolgd door Canada zien we dat Rusland de eerste plek inneemt in de top 10 exportlanden waar omzetstijging is gerealiseerd. Rusland kwam vorig jaar niet voor in de top 10, maar het jaar daarvoor wel. Canada, Tsjechië, Denemarken, Verenigde Staten, China, Polen en Australië stonden vorig jaar ook in de top 10 omzetstijgers. Ierland staat er voor het eerst in. Duitsland, vorig jaar net buiten de top

10 gevallen, staat er dit jaar weer in, zoals Duitsland meestal in de top 10 van omzetstijgers exportlanden staat. Noorwegen, vorig jaar nog de nummer 1, komt dit jaar niet meer voor in de top 10. Ook Roemenië en Oekraïne staan niet meer in de top 10, waar ze dat vorig jaar wel stonden. Op Tsjechië, Ierland en Polen na stonden de overige landen vorig jaar ook in de top 10 van verwachte omzetstijgers voor 2020.

Grafiek 19 - Top 10 gerealiseerde omzetstijgers exportlanden 2020

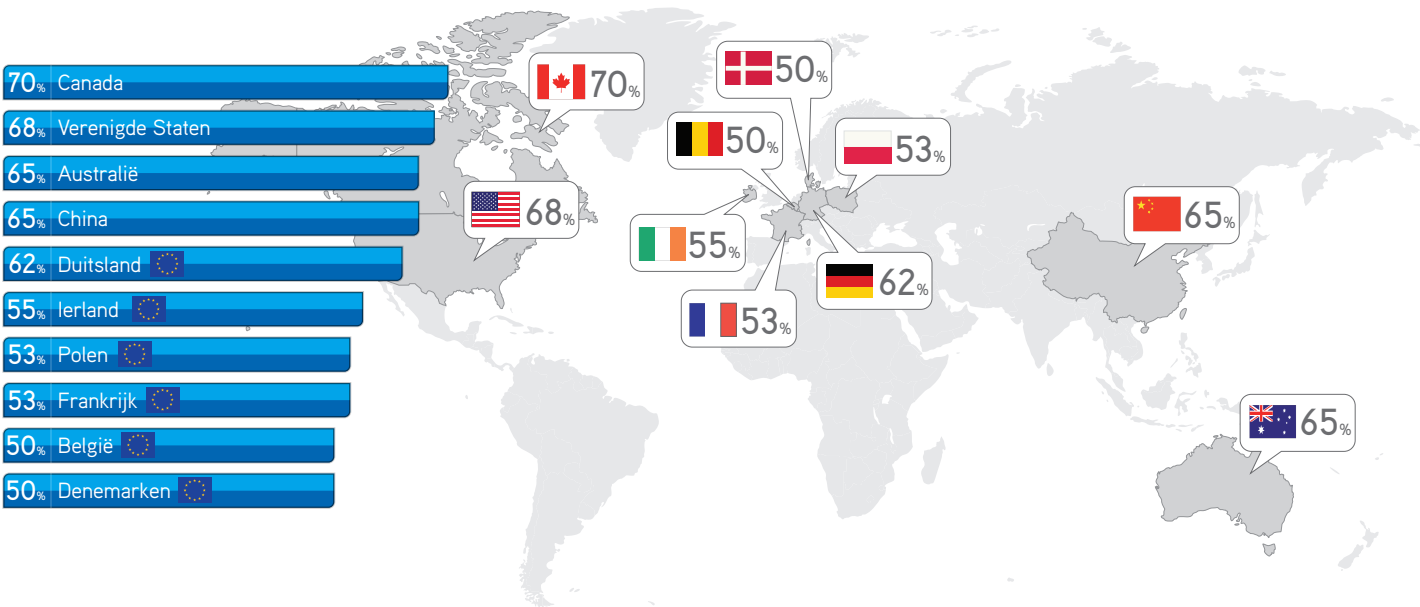


Acht landen uit top 10 gerealiseerde omzetstijgers ook in top 10 verwachte omzetstijgers 2021

Voor alle landen uit de top 10 geldt dat minimaal de helft van de bedrijven die naar het desbetreffende land exporteren een omzetstijging verwacht voor dat land in 2021. Rusland en Tsjechië, die wel in de top 10 gerealiseerde omzetstijgers 2020 staan, zien we niet terug in de top 10 met verwachte omzetstijgers 2021. Frankrijk en België, die niet in de top 10 omzetstijgers 2020 staan, staan wel in de top 10 van

verwachte omzetstijgers 2021. Canada, de Verenigde Staten, Australië, China, Duitsland, Ierland, Polen en Denemarken komen in beide lijsten voor. Zes landen – Australië, Canada, China, Denemarken, Duitsland en de Verenigde Staten- zien we terug in zowel de top 10 verwachte omzetstijgers 2020, gerealiseerde omzetstijgers 2020 en verwachte omzetstijgers 2021.

Grafiek 20 - Top 10 verwachte omzetstijgers exportlanden 2021

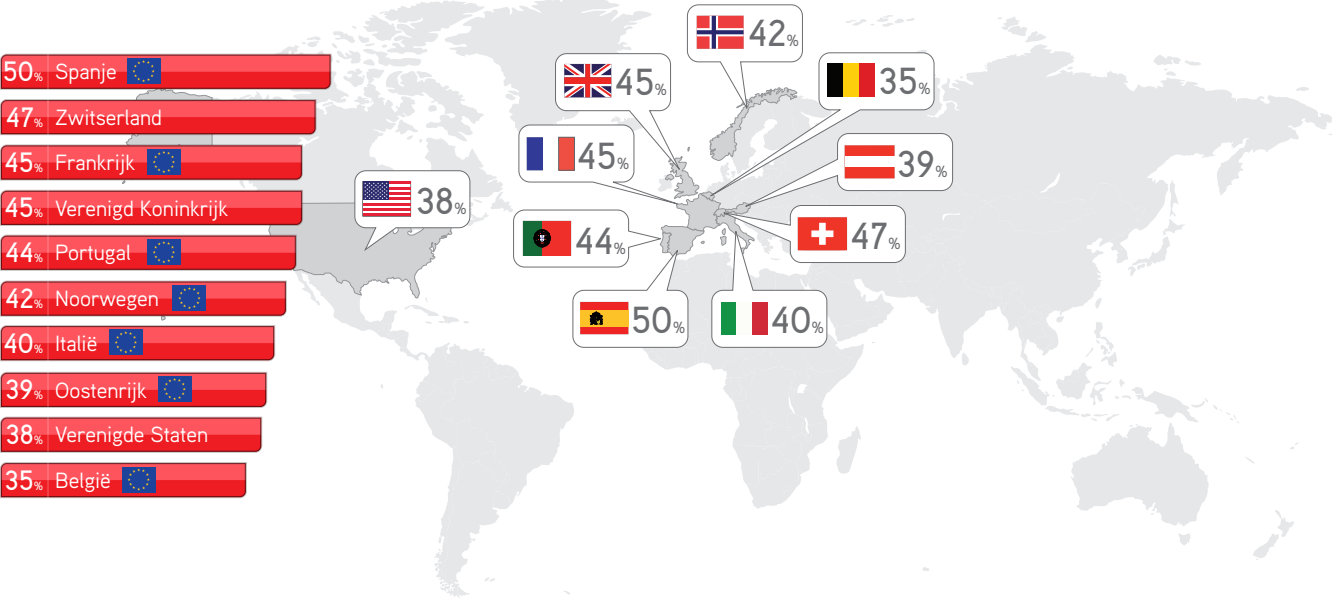


Spanje nummer 1 bij omzetdalers 2020

Bedrijven die in 2020 naar Spanje hebben geëxporteerd, hebben bij dit land in verhouding het meest een omzetdaling moeten incasseren. De helft van de bedrijven die naar Spanje hebben geëxporteerd, heeft een omzetdaling in de export naar dat land gerealiseerd. Vorig jaar kwam Spanje niet voor in de top 10 omzetdalers en ook niet in de top 10 van verwachte omzetdalers in 2020. Hier zal ongetwijfeld de coronacrisis als onverwachte spelbreker

een rol hebben gespeeld. Frankrijk, Portugal, Italië en Oostenrijk zien we net als vorig jaar in de top 10 van omzetdalers staan. Zwitserland, het Verenigd Koninkrijk, Noorwegen, de Verenigde Staten en België stonden, net als Spanje, vorig jaar niet in de top 10 van omzetdalers. Het Verenigd Koninkrijk, Portugal en Frankrijk werden vorig jaar verwacht in de top 10 van gerealiseerde omzetdalers 2020.

Grafiek 21 - Top 10 gerealiseerde omzetdalers 2020

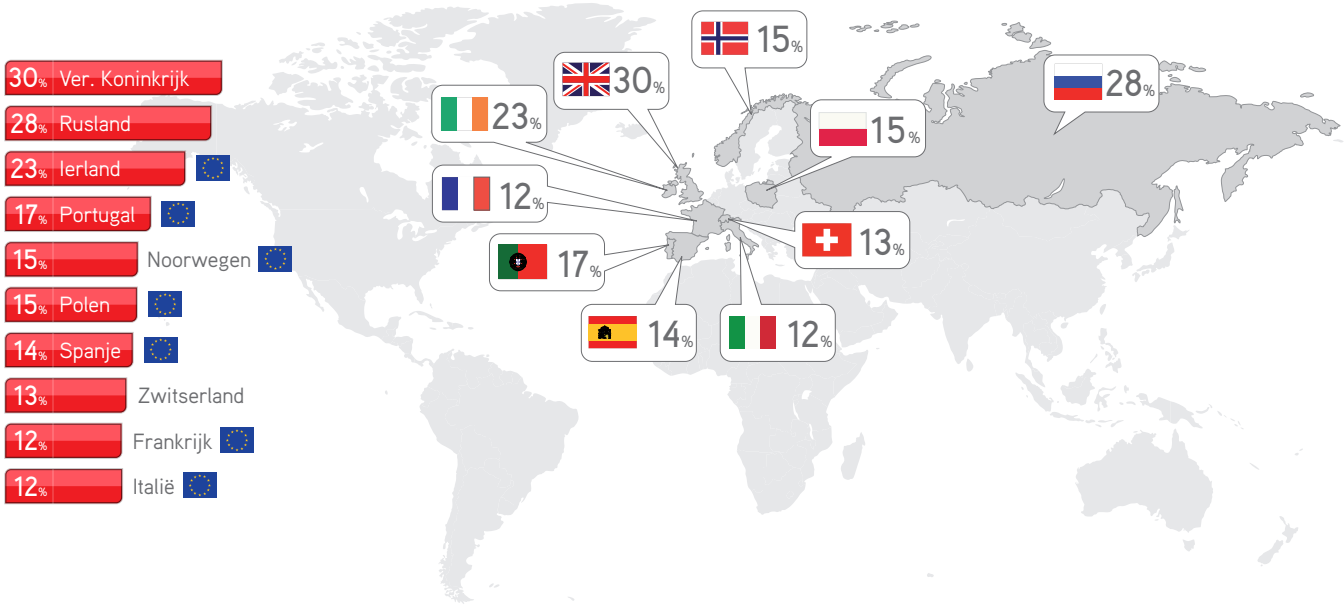


Meest verwachte omzetsdaling bij het Verenigd Koninkrijk

Met de brexit nu als voldongen feit zien we dat het Verenigd Koninkrijk de lijst aanvoert van landen waarvoor de exporteurs in 2021 een omzetsdaling verwachten. Ook vorig jaar stond het Verenigd Koninkrijk het hoogst als het land waar omzetsdaling werd verwacht. Zeven landen uit de top 10 van verwachte omzetsdalers 2021 staan ook in de top 10 van gerealiseerde omzetsdalers 2020. Alleen Rusland,

Ierland en Polen staan wel in de top 10 van verwachte omzetsdalers 2021, maar niet in de top 10 met gerealiseerde omzetsdalers 2020. Daar staan dit jaar de Verenigde Staten, Oostenrijk en België. Het Verenigd Koninkrijk, Portugal en Frankrijk zien we in de top 10 staan van verwachte en gerealiseerde omzetsdalers 2020 en verwachte omzetsdalers 2021.

Grafiek 22 - Top 10 verwachte omzetsdalers exportlanden 2021

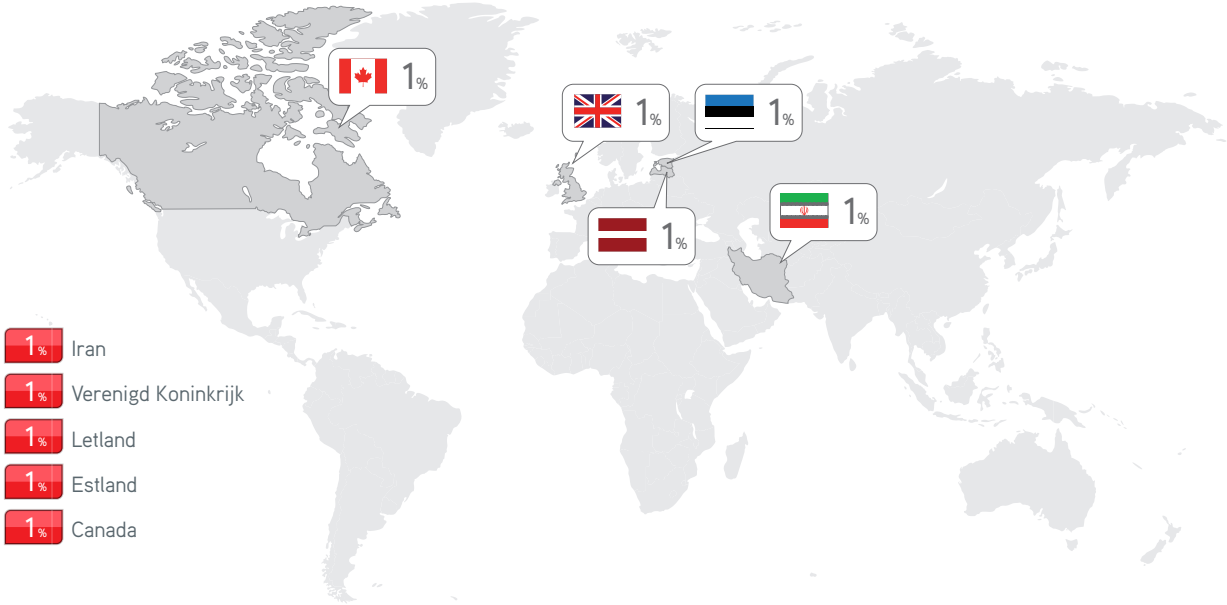


Vijf landen gelijk in de top 5 markt exit 2020

7% van de exporterende bedrijven geeft aan zich uit een of meer markten te hebben teruggetrokken. Dat is een daling ten opzichte van vorig jaar, toen 12% van de bedrijven aangaf zich uit markten te

hebben teruggetrokken. Het jaar daarvoor lag dat percentage met 21% nog hoger. 1% van de exporterende bedrijven heeft zich teruggetrokken uit Iran, het Verenigd Koninkrijk, Letland, Estland of Canada.

Grafiek 23 - Top 5 markt exit 2020

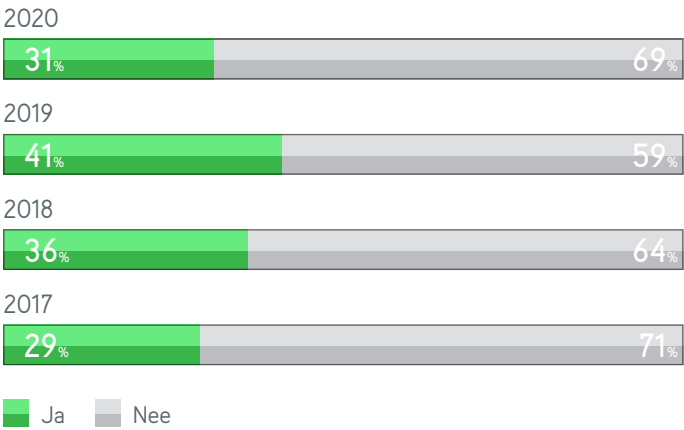


Aandeel dat nieuwe markten betrad lager dan vorig jaar

Bijna een derde van de exporteurs geeft aan een of meerdere nieuwe exportmarkten te hebben

betreden. Dit aandeel ligt lager ten opzichte van 2019 en verschilt niet noemenswaardig van 2018 en 2017.

Grafiek 24 - Nieuwe markten betreden 2017 - 2020



Verenigde Staten meest genoemd als nieuwe exportmarkt

3% van alle exporterende bedrijven in het onderzoek noemt de Verenigde Staten als de exportmarkt die ze in 2020 voor het eerst betraden. Vorig jaar werden de Verenigde Staten ook met 3% het meest genoemd in dit verband. Australië, Brazilië en China stonden vorig jaar ook in de top 10 van nieuw betreden markten met elk 2% aandeel, net zoals dit jaar. Kijken we naar

de landen die vorig jaar werden genoemd om in 2020 te gaan betreden, dan zien we dat de Verenigde Staten wederom met 3% het meest werd genoemd. Dat voornemen is blijkbaar gerealiseerd. Verder zien we alleen China terug in de top van meest genoemde voorgenomen nieuwe exportmarkten die in 2020 ook daadwerkelijk zijn betreden.

Grafiek 25 - Top 14 nieuw betreden buitenlandse markten 2020

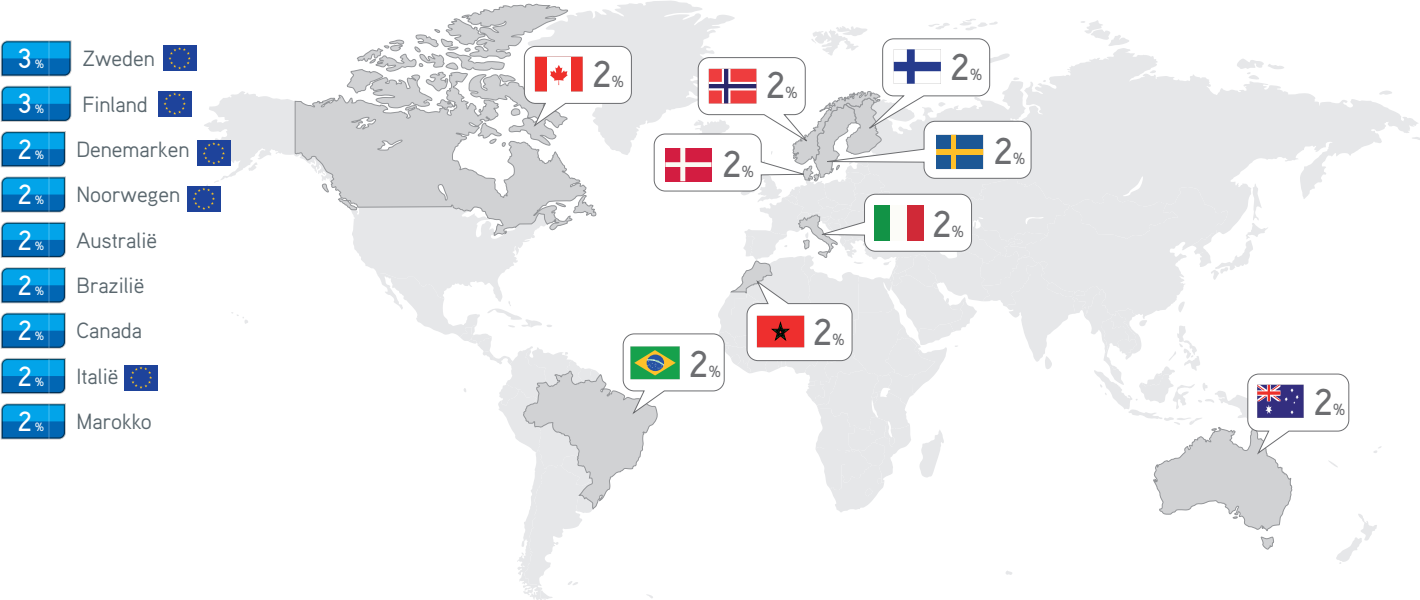


Scandinavië populair als nieuwe exportmarkt in 2021

27% van de exporteurs is van plan in 2021 nieuwe buitenlandse markten te betreden. Drie van de negen meest genoemde nieuwe buitenlandse markten in dit verband zijn Scandinavische landen. Zweden voert zelfs de lijst aan. Finland behoort weliswaar niet tot Scandinavië, maar bevindt zich toch ook duidelijk in dezelfde regio en zien we ook bovenaan in de top

9 van voorgenomen nieuwe buitenlandse markten. Vorig jaar werden de Verenigde Staten nog het meest genoemd en die zien we nu niet meer terug. Alleen Denemarken zien we zowel dit jaar als vorig jaar genoemd worden in de top van meest voorgenomen nieuwe exportmarkten.

Grafiek 26 - Top 9 nieuw betreden buitenlandse markten 2021

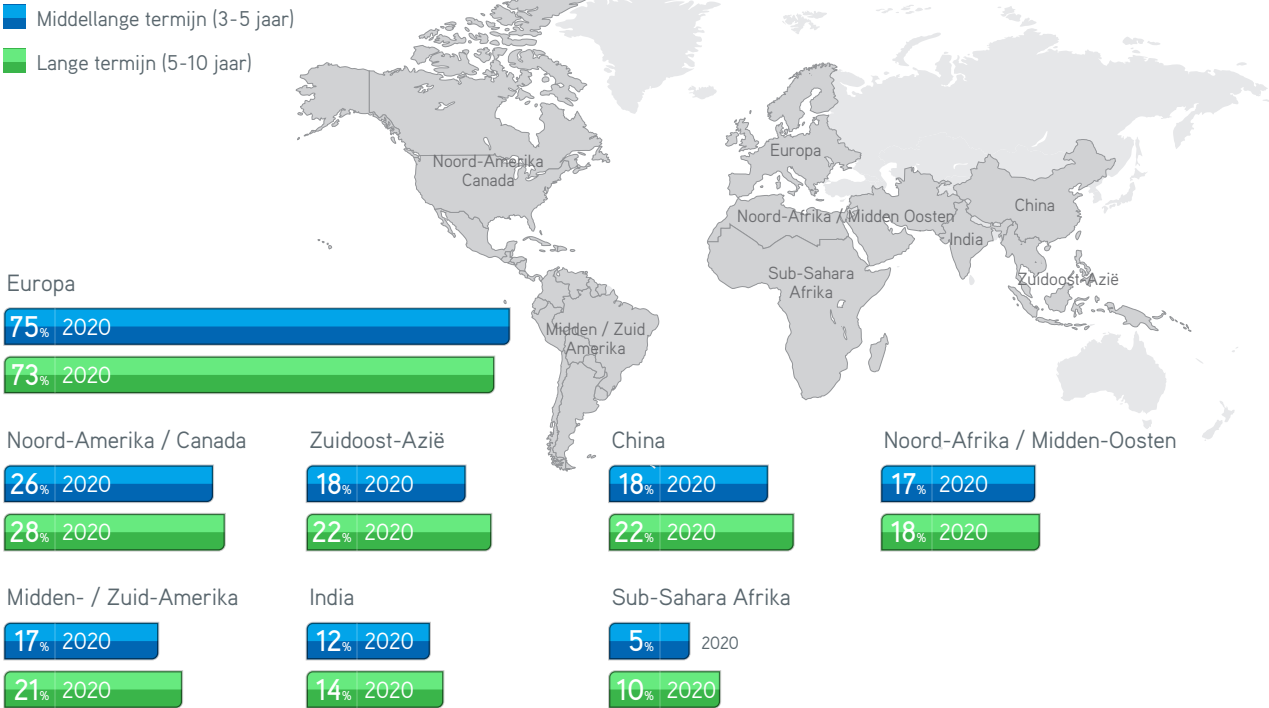


Europa veruit meest kansrijke regio op (middel)lange termijn

Volgens driekwart van de exporteurs is Europa op de middellange termijn de meest kansrijke regio. Voor vrijwel even zoveel geldt dat ook voor de lange termijn. We zien over de gehele linie dat er geen echte verschillen zijn in hoe er ten aanzien van kansrijke regio's wordt aangekeken op de middellange of lange termijn. Ook vorig jaar werd Europa min of

meer in dezelfde mate genoemd als kansrijke regio op de middellange en lange termijn. Wel zien we voor de middellange termijn dat alle regio's, met uitzondering van Europa, minder vaak als kansrijk worden gekwalificeerd dan vorig jaar het geval was. Voor de lange termijn verschillen de resultaten niet noemenswaardig.

Grafiek 27 - Kansrijke regio's op middellange en lange termijn

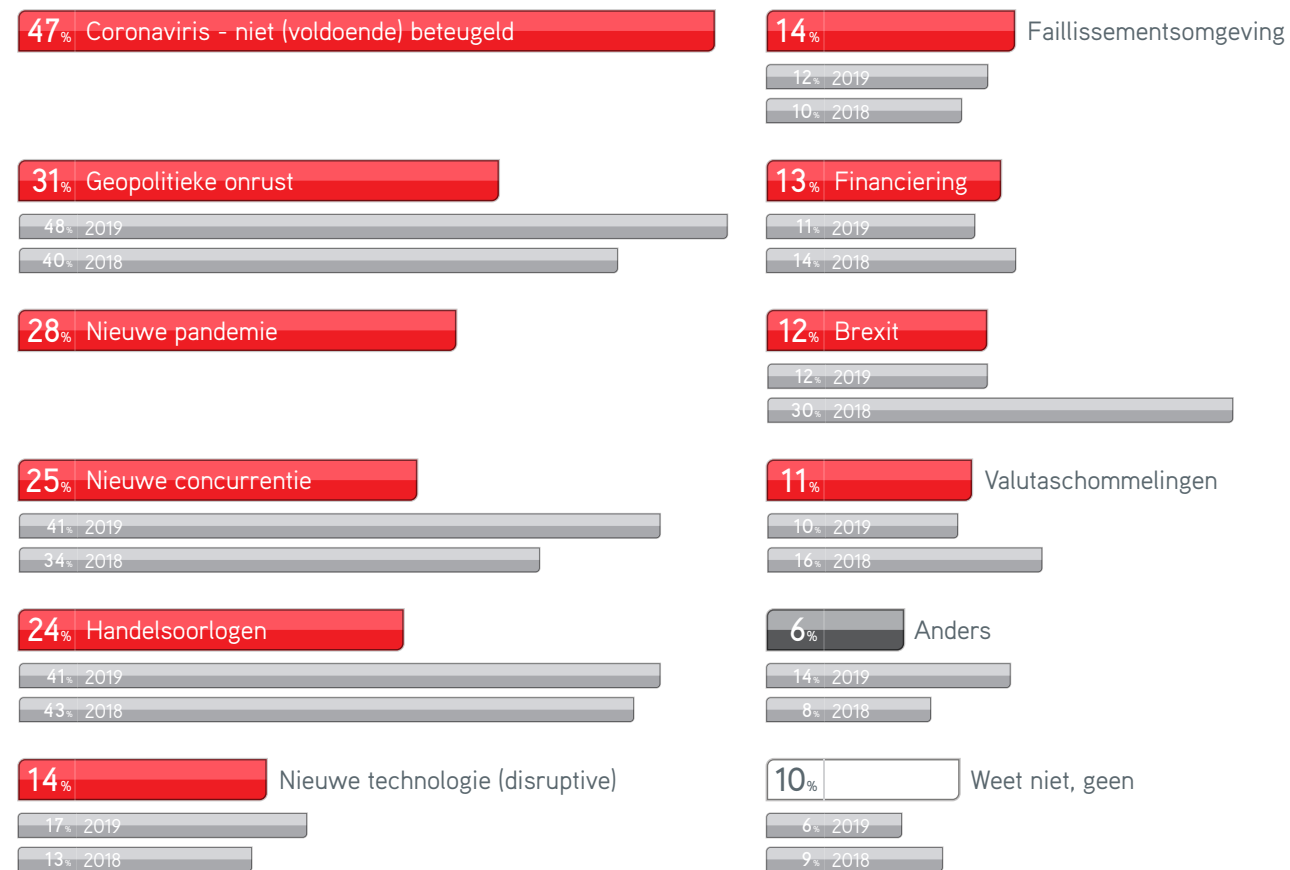


Coronavirus meest bedreigend voor halen bedrijfsdoelstellingen

Als het gaat om bedreigingen om de bedrijfsdoelstellingen te halen, dan voert dit jaar de onzekerheid over de beteugeling van het coronavirus, en daarmee de coronacrisis, de lijst aan. Bijna de helft van alle ondervraagde bedrijven ziet dit als de belangrijkste

bedreiging. Geopolitieke onrust, nieuwe concurrentie en handelsoorlogen worden minder vaak genoemd in vergelijking met voorgaande jaren. Ruim een kwart ziet een nieuwe pandemie als reële bedreiging.

Grafiek 28 - Belangrijkste bedreigingen om bedrijfsdoelstellingen te halen



INTERVIEW ATRADIUS DUTCH STATE BUSINESS

In het Trends in Export-onderzoek was er dit jaar extra aandacht voor het thema duurzaamheid en innovatie. Uit de antwoorden op de vragen blijkt dat exporteurs beide onderwerpen hoog in het vaandel hebben staan en ook veel samenhang zien tussen deze onderwerpen.

Exporteurs innoveren graag op een duurzame manier. Bedrijven kunnen daarvoor sinds eind vorig jaar gebruikmaken van een aantal nieuwe regelingen onder de exportkredietverzekering. Groen innoveren wordt daarmee ook groen exporteren.

Groen innoveren

Als exportkredietverzekeraar namens de Nederlandse staat ondersteunt Atradius Dutch State Business (Atradius DSB) sinds 1932 de export van Nederlandse bedrijven. Het gaat daarbij om projecten die niet door de particuliere markt kunnen worden verzekerd vanwege de omvang of de duur, of omdat de opdrachten plaatsvinden in uitdagende markten. In toenemende mate gaat het daarbij om innovatieve, duurzame projecten, iets wat de Nederlandse overheid graag stimuleert. Reden voor Atradius Dutch State Business om een groene variant van de traditionele exportkredietverzekering te ontwikkelen.

van de doelstellingen in het klimaatverdrag van Parijs, waar Nederland zich aan heeft gecommitteerd, worden deze onderwerpen zeer serieus opgepakt door de politiek. Dat heeft onder meer geleid tot een financieel instrumentarium om duurzame en innovatieve ontwikkelingen te ondersteunen. Vanuit Atradius DSB hebben we nu een aantal voorzieningen - het 'Groene instrumentarium' - waarbij we net wat verder kunnen gaan om bedrijven te verzekeren. Denk daarbij aan start-ups en scale-ups die bezig zijn met groene innovatie, grote bedrijven die werken aan een transitie van bijvoorbeeld offshore olie en gas naar offshore windenergie, maar vooral ook het mkb waarbinnen een groot aantal bedrijven projecten met exportpotentieel ontwikkelen die eerder niet onder de gewone exportkredietverzekering konden worden verzekerd, maar onder een van de regelingen met nieuwe voorwaarden wél."

"Duurzaamheid en innovatie nu serieus opgepakt"

Nieuwe voorzieningen

"Wij zien in de praktijk dat duurzaamheid en innovatie vaak hand in hand gaan", begint Bert Bruning, Algemeen Directeur van Atradius DSB. "We merken daarbij dat het voor bedrijven bij innovatieve ontwikkelingen vaak moeilijk is om financiering te krijgen. Duurzaamheid is natuurlijk ook een vrij nieuwe industrie, afgezien van bijvoorbeeld wind- en zonne-energie die al wat langer bestaan. Mede in het licht

"Op vergroening kan je als land best vooroplopen"

Concurrentievoordeel

Exporteurs gaven in het onderzoek aan dat zij een ongelijk speelveld met andere landen als de grootste

bedreiging zien voor duurzaamheid en innovatie. Hoe kijkt Atradius DSB daar tegenaan? “Een gelijk speelveld is voor ons ontzettend belangrijk”, geeft Arjen Walbroek, Senior Lead Sustainability, aan. “De export credit agencies maken gezamenlijk afspraken binnen de OESO om te zorgen dat landen handel kunnen drijven onder gelijke voorwaarden. Tegelijkertijd zoeken we unilateraal, op landenniveau, de ruimte om groene instrumenten te ontwikkelen en daarmee een extra steuntje te kunnen geven aan bijvoorbeeld het mkb voor innovaties en groene export. Aan de andere kant van de medaille heb je natuurlijk de fossiele kant. Het klimaatprobleem is een mondiaal probleem, dus daar wil je liefst zo veel mogelijk samenwerken met andere landen. Hier zetten we als Nederland ook op in. Maar op vergroening kan je als land best wat extra doen, om zo je concurrentiekracht te behouden of juist te vergroten. Nederland loopt daar in vergelijking met andere landen best in voorop.”

“Iedereen moet een rol spelen in duurzaamheidsagenda”

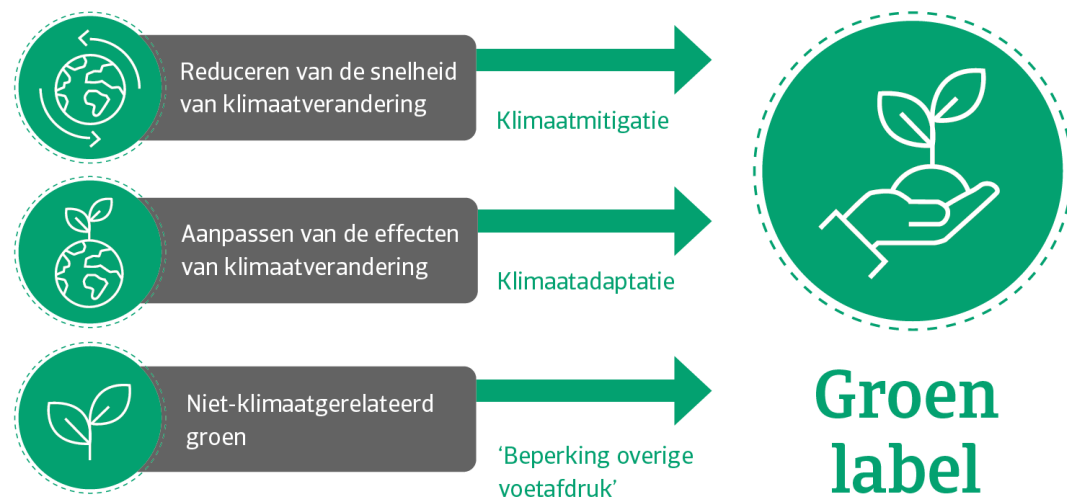
Bijdrage aan duurzaamheid

Belastingvoordelen en meer subsidies worden door de respondenten van het onderzoek genoemd als

Wanneer is een transactie groen?

Indien een transactie bijdraagt aan:

Bron: Brochure ‘Het Groene Label’, Atradius Dutch State Business



maatregelen die innovatie en duurzaamheid kunnen stimuleren. Wat is de rol van de exportkredietverzekering? “Ik denk dat bedrijven bedoelen dat de overheid ook bij moet dragen aan duurzaamheid en innovatie”, zegt Bruning. “De exportkredietverzekering valt, hoewel het geen subsidie is, als overheidsinstrument binnen dezelfde categorie als belastingvoordelen en subsidies. Daarmee speelt de overheid haar rol in de duurzaamheidsagenda, maar tegelijkertijd moet het bedrijfsleven de handschoen ook oppakken, en eigenlijk ook de consument. Het is een ontwikkeling waar iedereen zijn rol in moet spelen. De overheid kan het niet alleen, maar exporteurs ook niet. Zeker in het begin kost het geld om innovaties te ontwikkelen en kan het zijn dat bijvoorbeeld een traditionele oplossing puur wat investering betreft goedkoper is op de korte termijn dan een duurzame oplossing. Je hebt elkaar echt nodig om het succesvol te maken. Gelukkig zien we wel steeds meer bedrijven die hiermee bezig zijn.” “Klopt”, voegt Arjen toe. “We zien in toenemende mate aanvragen van exporteurs voor groene projecten. Ook zagen we het afgelopen jaar een behoorlijke groei met name aan het volume van groene projecten in onze portefeuille.”

Groen, groener, groenst

“Bij duurzaamheid gaat het niet alleen over duurzame energie-oplossingen, maar juist ook om een transitie van bestaande naar meer duurzame bedrijfsprocessen”,

vervolgt Arjen. “Atradius DSB wil dit ook graag faciliteren en hanteert groen dan ook als breed begrip. Het recent door Atradius DSB ontwikkelde Groene Label onderscheidt drie categorieën: klimaatmitigatie, klimaatadaptatie en niet-klimaat gerelateerd groen. Bij klimaatmitigatie gaat het om het bestrijden van klimaatverandering. Je kunt denken aan duurzame energie-oplossingen of transacties of projecten die leiden tot een substantieel efficiënter gebruik van natuurlijke hulpbronnen. Bij klimaatadaptatie gaat het juist om projecten die de kwetsbaarheid voor klimaatverandering aanpakken door aanpassingen te doen aan onze leefomgeving, bijvoorbeeld bescherming tegen zeespiegelstijging middels de waterbouw. Niet-klimaat gerelateerd groen omvat transacties en projecten die een positief effect hebben op het milieu, zoals slimme manieren van afvalbeheer en hergebruik. Deze indeling betekent dat het groene instrumentarium zich niet beperkt tot bepaalde bedrijven of sectoren. In elke sector kan wel iets groens zitten, zelfs een fossiele transactie kan ook groen zijn als bijvoorbeeld de uitstoot sterk wordt gereduceerd.”

“In elke sector kan wel iets groens zitten”

Volop in ontwikkeling

“Innovatie begint vaak klein”, gaat Bruning verder. “Een product dat nu voor de binnenlandse markt wordt ontwikkeld, kan natuurlijk in de toekomst ook in het buitenland worden verkocht. Daarom hebben we de definitie van het begrip ‘export’ ook wat opgerekt in het groene instrumentarium. Zo zijn er nog meer bedrijven die van de mogelijkheden gebruik kunnen maken. En dit is zeker nog niet het einde. We zijn continu bezig om te kijken wat voor andere producten we kunnen ontwikkelen. Daarnaast hebben we veel ervaring in het financieel structureren van transacties, dus bedrijven kunnen altijd contact met ons opnemen als zij een financieringsoplossing zoeken.”

De groene exportkredietverzekeraar

Tot slot: hoe staat het met de groene ambities van Atradius DSB zelf? Bruning: “We zetten hier zwaar op in. We streven ernaar om leidend te zijn in duurzaamheid en innovatie. Zo nemen we dit jaar binnen diverse teams een flink aantal nieuwe medewerkers aan, waaronder op business development, bij onze mvo-desk en op strategische projecten. En Arjen is net aangesteld als ‘Senior Lead Sustainability’ in een nieuw team Strategy & International Relations. Het is enorm inspirerend te zien hoe onze medewerkers duurzame ontwikkeling een warm hart toedragen. Export is al leuk, maar het is nog leuker om als bedrijf en als individu actief te kunnen bijdragen aan een duurzame toekomst.”

Het groene instrumentarium in het kort

- Ruimer Nederlands content beleid voor groene projectfinanciering
- Versoepeling acceptatiecriteria voor kleine, groene transacties tot EUR 5 miljoen
- Verbreding ‘export’ definitie voor groene transacties

Voor meer informatie:

<https://atradiusdutchstatebusiness.nl/nl/producten/groen-instrumentarium.html>



Bert Bruning, Algemeen
Directeur Atradius
Dutch State Business



Arjen Walbroek,
Senior Lead Sustainability

Betalingscondities

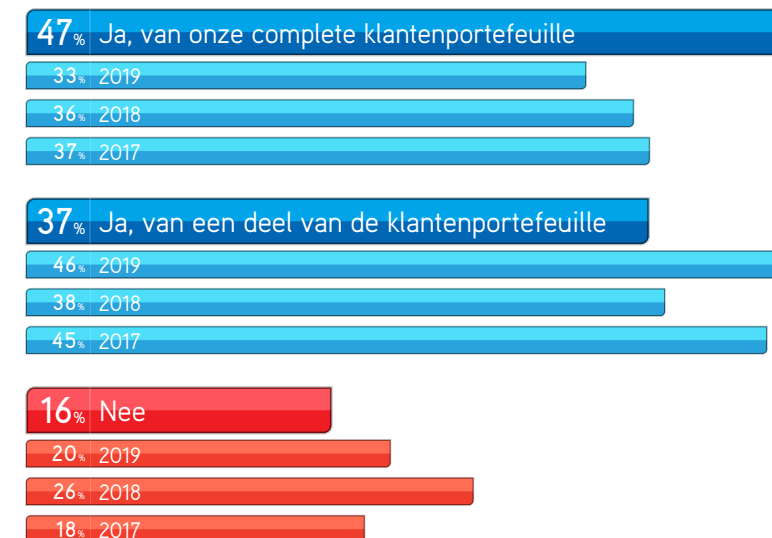
Het betalingsverkeer is bij internationale transacties vaak net even wat ingewikkelder dan bij binnenlandse betalingen. In dit hoofdstuk kijken we welke methode exporteurs in de praktijk gebruiken om ervoor te zorgen dat de facturen aan hun buitenlandse afnemers (tijdig) worden voldaan.

Vaker check kredietwaardigheid bij alle klanten

Ruim vier op de vijf exporteurs hebben informatie over (een deel) van hun internationale klanten. Ten opzichte van vorig jaar zien we dat meer exporteurs

aangeven dat ze informatie hebben over de kredietwaardigheid van al hun internationale klanten en minder van een deel van hun internationale klanten.

Grafiek 29 - Informatie over kredietwaardigheid internationale klanten

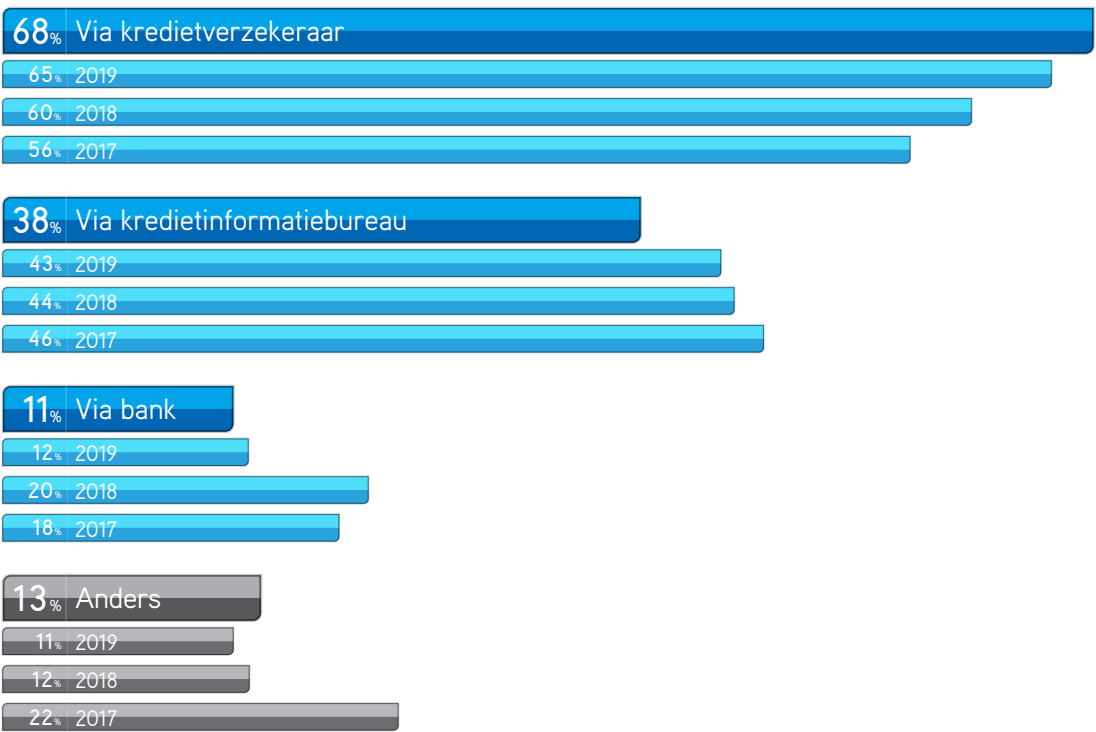


Kredietverzekeraar blijft belangrijkste informatiebron

Circa twee op de drie exporteurs die kredietinformatie hebben over hun klanten, verkregen dit via een kredietverzekeraar, op afstand gevolgd door het kredietinformatiebureau. Banken spelen op dit punt

een veel kleinere rol. Ten opzichte van vorig jaar zien we geen noemenswaardige verschillen in dit verband, maar ten opzichte van 2017 is het aandeel kredietverzekeraar wel gestegen.

Grafiek 30 - Wijze waarop kredietinformatie wordt verkregen

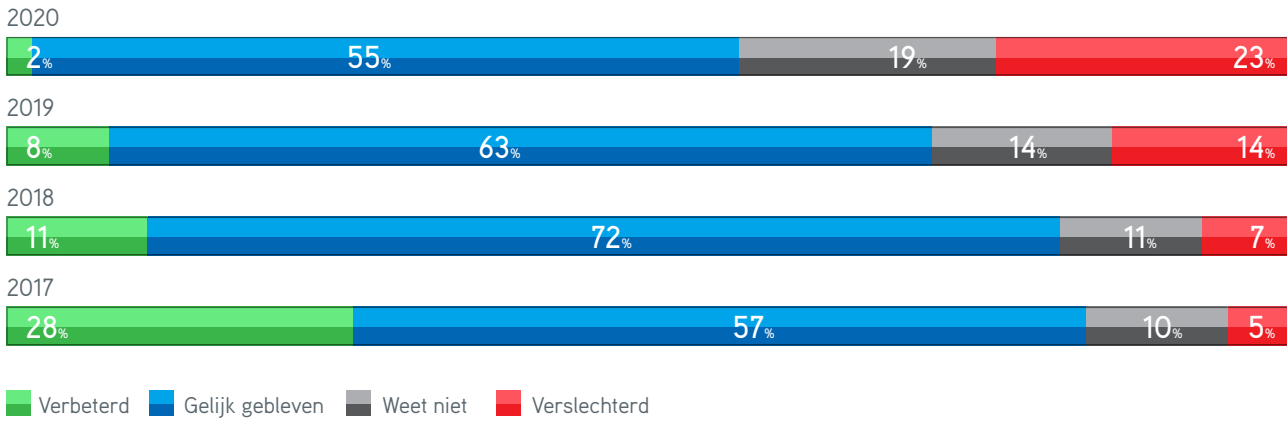


Kredietwaardigheid neemt in 2020 verder af

Wellicht mede als gevolg van de coronacrisis is de kredietwaardigheid afgenomen volgens de bedrijven die bekend zijn met de kredietwaardigheid van hun internationale klanten. Tegelijkertijd zien we ook al

vanaf 2017 het aandeel 'verbeterde kredietwaardigheid' dalen en 'verslechterde kredietwaardigheid' stijgen, waardoor per saldo elk jaar de kredietwaardigheid is afgenomen.

Grafiek 31 - Verandering kredietwaardigheid internationale klanten

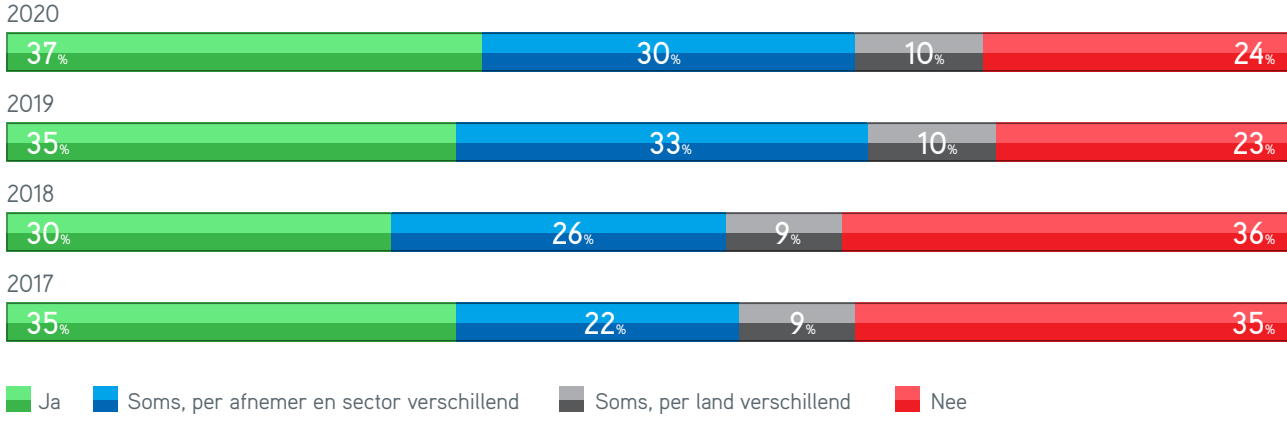


Exporteurs weer strikter met betalingscondities

Vorig jaar zagen we dat meer exporteurs aangaven strikter te zijn geworden dan de jaren daarvoor, maar dit jaar is dat aandeel gelijk gebleven. Dat betekent nog wel steeds dat exporteurs strikter zijn geworden, want ook dit jaar is weer circa driekwart van de

exporteurs strikter geworden met de betalingscondities. Het aandeel dat aangeeft afhankelijk van de afnemer en sector of per land strikter te zijn geworden, is ook gelijk aan vorig jaar.

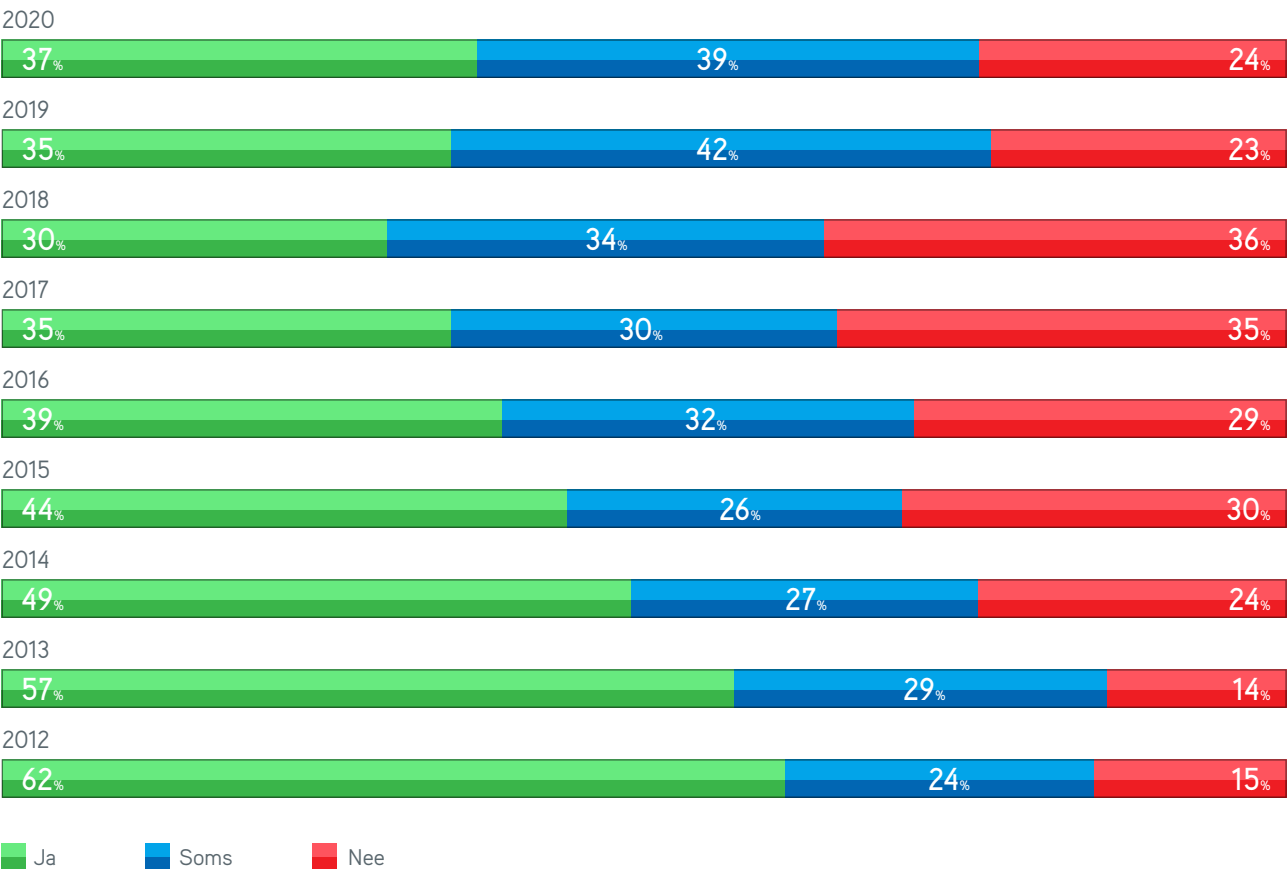
Grafiek 32 - Strikter geworden met betalingscondities



Exporteurs in zelfde mate strikter geworden als vorig jaar

Nadat exporteurs vanaf 2012 tot en met 2018 steeds minder vaak aangaven strikter te zijn geworden, was gestegen. Dit jaar verschilt niet noemenswaardig van 2019. zagen we in 2019 voor het eerst dat het aandeel weer

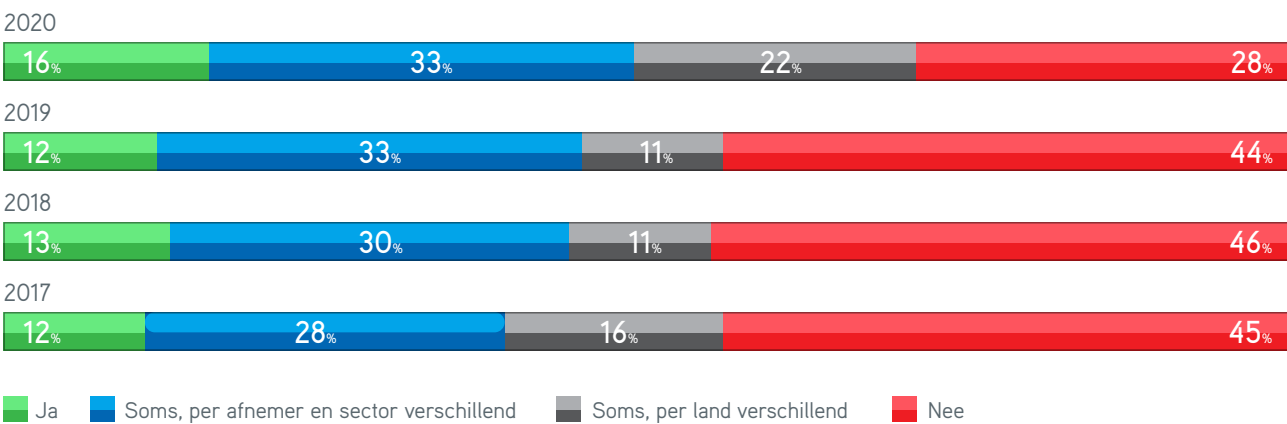
Grafiek 33 - Strikter geworden met betalingscondities 2012 - 2020



Bereidheid tot langere betalingstermijnen gestegen

72% van de exporteurs is bereid om (soms) langere betalingstermijnen af te spreken met buitenlandse afnemers. Voorgaande jaren lag dat rond de 55%, waarmee we kunnen concluderen dat de bereidheid voor langere betalingstermijnen is gestegen. Dit jaar geven meer bedrijven aan afhankelijk van het land bereid te zijn om langere betalingstermijnen toe te staan.

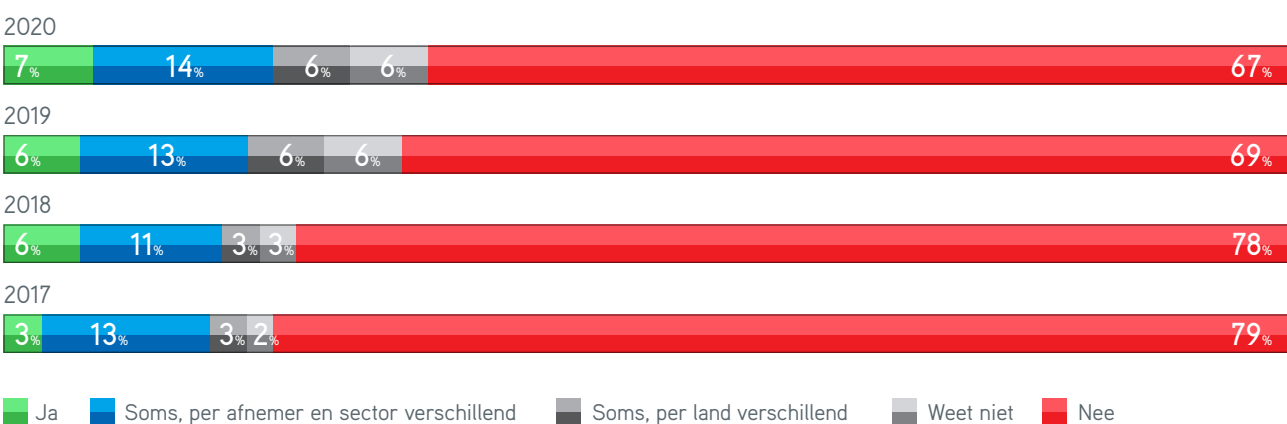
Grafiek 34 - Bereidheid langere betalingstermijn afnemers buitenland



Twee derde niet coulanter bij overschrijding

Het aandeel dat aangeeft niet minder strikt te zijn geworden bij overschrijding van de betalingstermijn door buitenlandse afnemers is gelijk aan vorig jaar en lager dan we in 2018 en 2017 zagen. Bedrijven zijn weliswaar wat meer bereid om langere betalingstermijnen af te spreken, maar niet om minder strikt te worden bij de overschrijding van de afgesproken betalingstermijn.

Grafiek 35 - Minder strikt bij overschrijding betalingstermijn afnemers buitenland

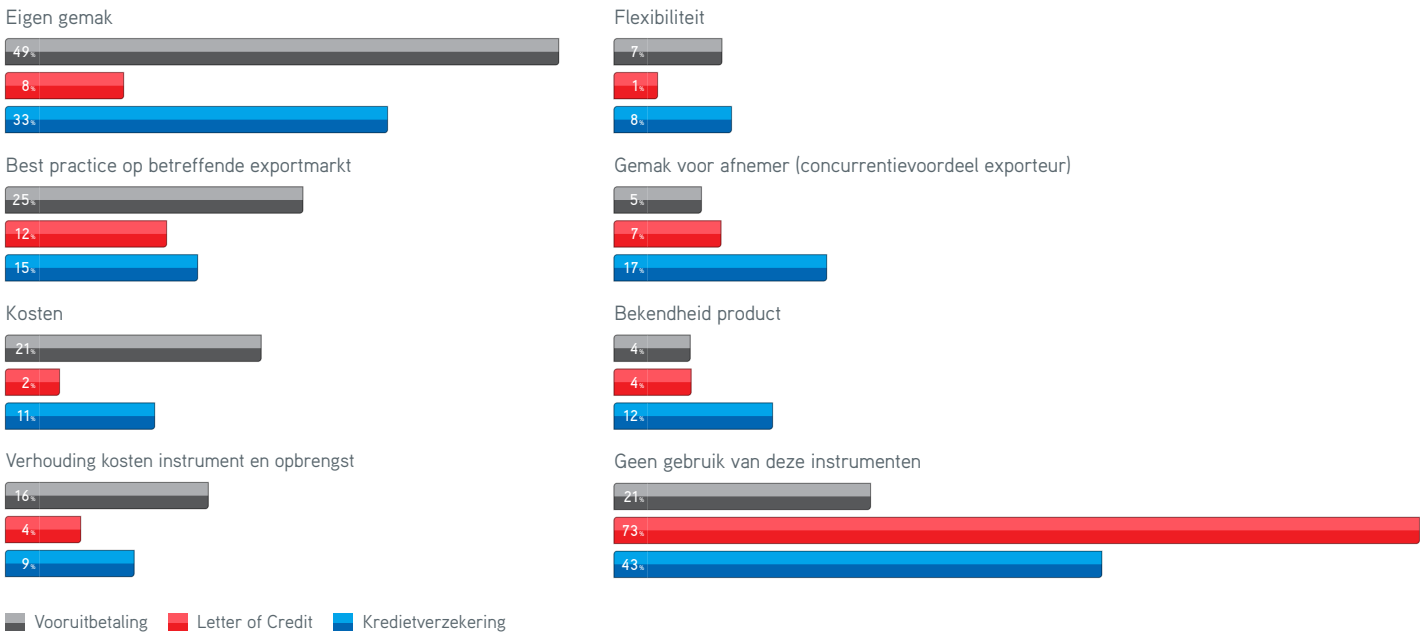


Vooruitbetaling meest gebruikte wijze van risicoafdekking

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

veruit de meest gebruikte soort risicoafdekking. Resultaten zijn in de meeste gevallen gelijk aan die van vorig jaar. Wel zien we dat dit jaar de kosten minder vaak als reden worden genoemd bij de vooruitbetaling en de kredietverzekering.

Grafiek 36 - Reden om bepaalde wijze van betalingsrisicoafdekking te kiezen

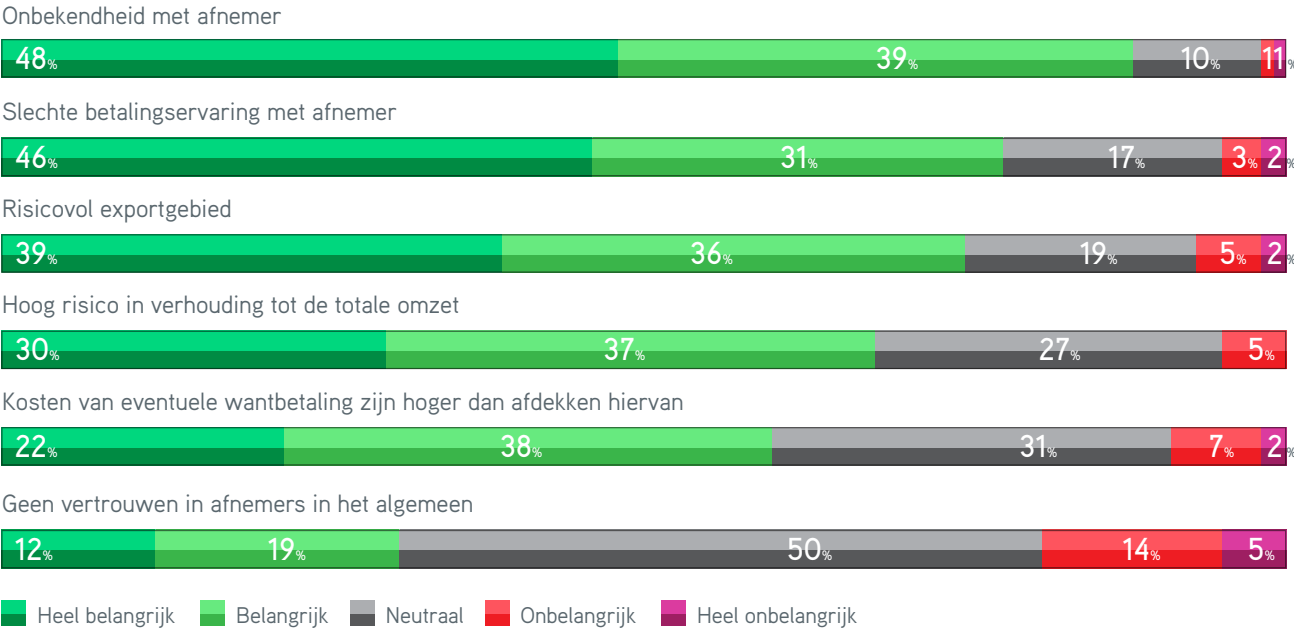


Onbekendheid en slechte ervaring meest belangrijk

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

op de voet gevolgd door het risico van het exportgebied. Resultaten zijn niet noemenswaardig anders dan we in 2019 en 2018 zagen.

Grafiek 37 - Mate van belang bij afdekken betalingsrisico

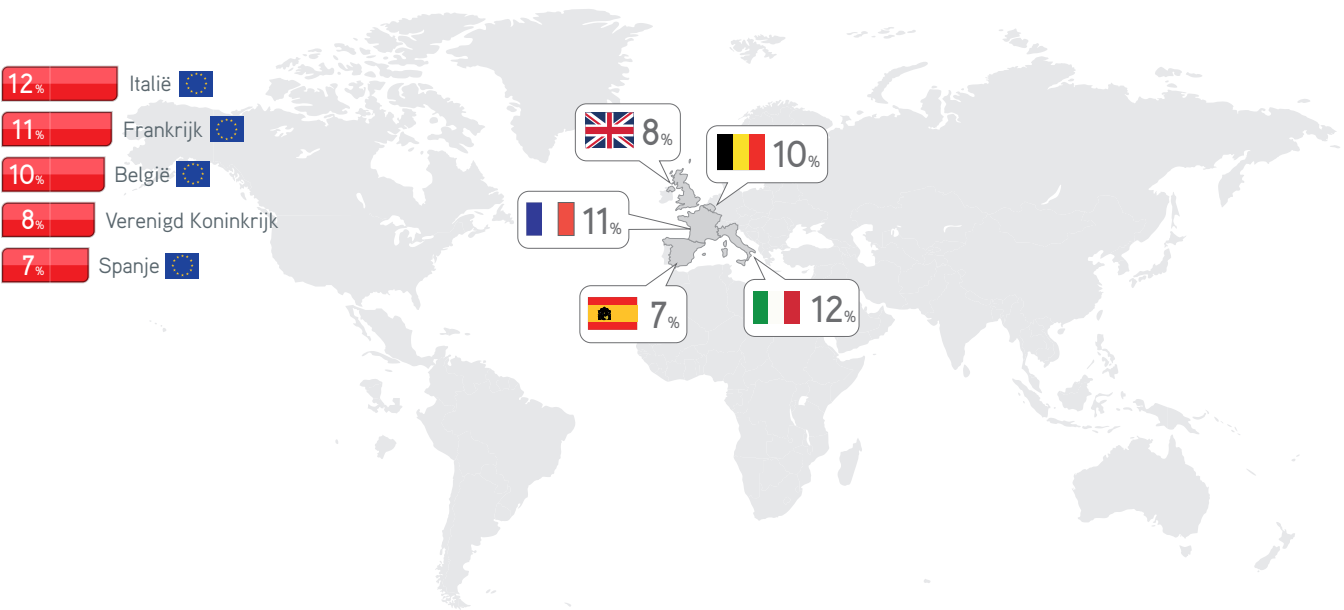


Handel met Italië levert vaakst betalingsproblemen

Ruim een op de acht exporteurs geeft aan dat ze in Italië de meeste betalingsproblemen ondervinden. Dat was vorig jaar ook het geval. Ook stonden toen, net als nu, Frankrijk, België en het Verenigd Koninkrijk in de top 5 van landen met de meeste betalingsproblemen. Vorig jaar stond Rusland in de top 5 en dat is nu Spanje. Als we de top 5 zouden herpercenteren op het aantal bedrijven dat daadwerkelijk

naar het desbetreffende land exporteert, dan zien we dat 36% van de exporteurs die naar Italië exporteren dit land noemt als het land dat de meeste betalingsproblemen oplevert. Het Verenigd Koninkrijk zou op dezelfde wijze berekend op de tweede plaats komen met 29%. Frankrijk (21%), België (15%) en Spanje (15%) scoren na herpercenteren het laagst.

Grafiek 38 - Top 5 landen waar exporteurs de meeste betalingsproblemen ervaren

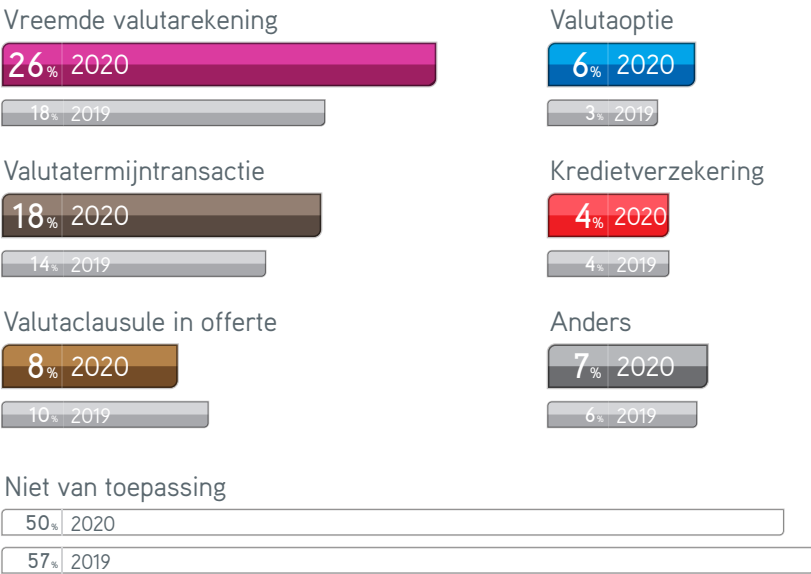


Afdekken betalingsrisico het meest met vreemde valutarekening

Het afdekken van het wisselkoersrisico wordt relatief het meest gedaan met de vreemde valutarekening. De valutatermijntransactie volgt op de tweede plaats. De helft van de bedrijven heeft niet te maken met

het afdekken van valutarisico doordat ze in euro's factureren. Vergeleken met vorig jaar wordt de vreemde valutarekening vaker genoemd als wijze waarop het wisselkoersrisico wordt afgedekt.

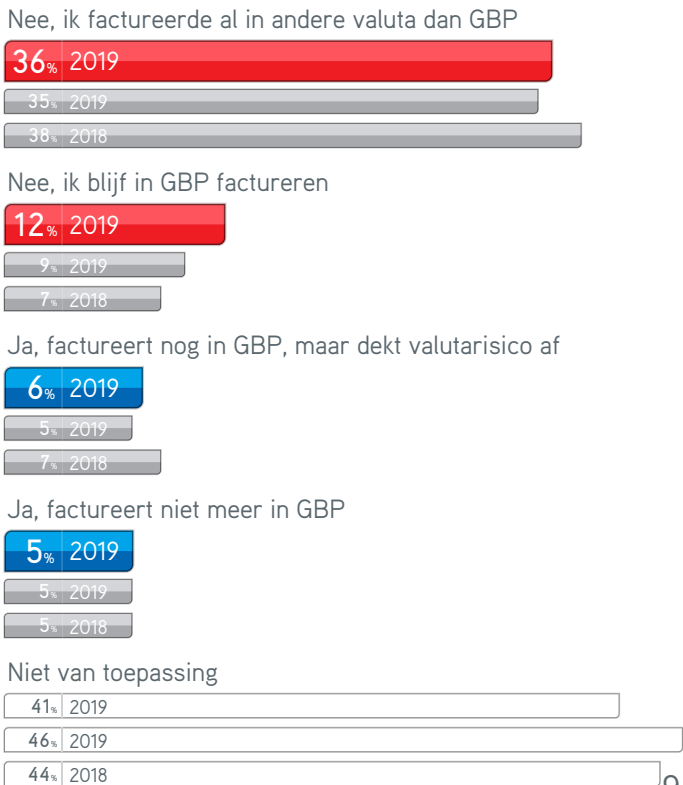
Grafiek 39 - Wijze waarop wisselkoersrisico wordt afgedekt



Betalingsafspraken niet onder druk door brexit

Vrijwel alle exporteurs die handel drijven met het Verenigd Koninkrijk hebben maatregelen getroffen door in andere valuta dan GBP te factureren of het valutarisico af te dekken. Resultaten zijn gelijk aan die van voorgaande jaren.

Grafiek 40 - Houdt met betalingsafspraken rekening met komende brexit



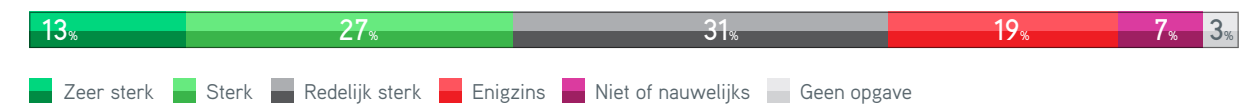
Kracht van innovatie

Hoe is het binnen bedrijven gesteld met innovatie en duurzaamheid. Wat is het belang van innovatie met betrekking tot exportlanden. Wat kan innovatie stimuleren en welke bedreigingen zijn er.

Twée op de vijf bedrijven (zeer) sterk gericht op innovatie

Naar eigen zeggen zijn twee op de vijf bedrijven (zeer) sterk gericht op innovatie. Bijna driekwart van de bedrijven is op z'n minst redelijk sterk gericht op innovatie.

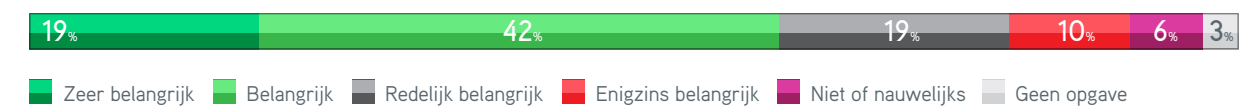
Grafiek 41 - Mate waarin bedrijf is gericht op innovatie



Duurzaamheid (zeer) belangrijk voor drie op de vijf bedrijven

Circa drie op de vijf bedrijven geven aan dat duurzaamheid binnen innovatie (zeer) belangrijk is. Voor vier op de vijf bedrijven is het op z'n minst redelijk belangrijk.

Grafiek 42 - Belang van duurzaamheid binnen innovatie

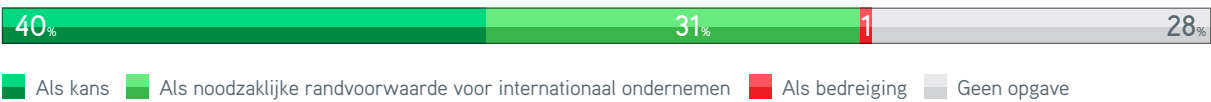


IMVO is een kans of noodzakelijke randvoorwaarde

Twee op de vijf bedrijven geven aan Internationaal Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen als kans te zien en voor bijna een derde is het een noodzakelijke randvoorwaarde voor internationaal

ondernemen. Vrijwel niemand ziet het als bedreiging. Een groot deel van de exporteurs moet het antwoord op de vraag schuldig blijven.

Grafiek 43 - Wijze waarin IMVO met name wordt ervaren

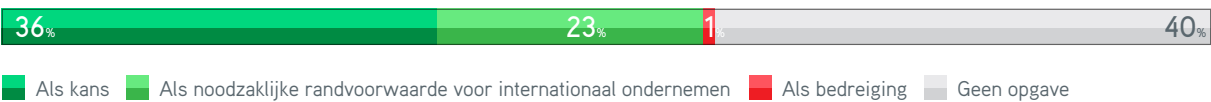


SDG worden het meest als kans ervaren

Ruim een derde van de ondervraagde bedrijven ziet Sustainable Development Goals als een kans en bijna een kwart ervaart het als een noodzakelijke rand-

voorwaarde voor internationaal ondernemen. Vrijwel niemand ziet het als bedreiging. Twee op de vijf exporteurs weten geen antwoord op deze vraag.

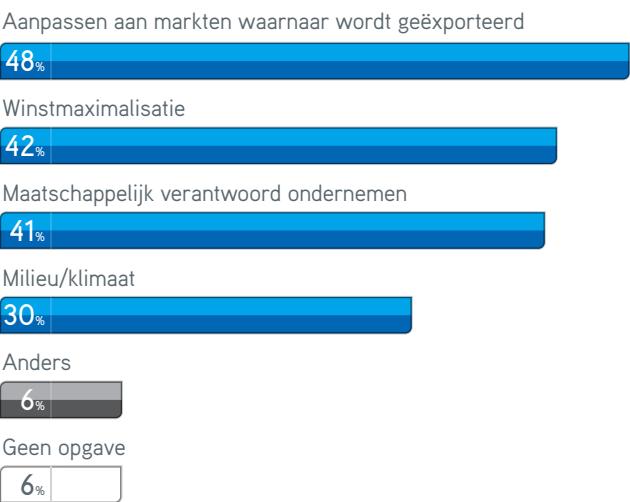
Grafiek 44 - Wijze waarop SDG met name wordt ervaren



Diverse drijfveren achter innovatie binnen het bedrijf

De drie belangrijkste drijfveren achter innovatie binnen een bedrijf betreffen het aanpassen aan markten waarnaar wordt geëxporteerd, winst-maximalisatie en maatschappelijk verantwoord ondernemen. Het milieu/klimaat volgt op enige afstand. Er is geen echte uitschieter als we naar de spreiding van de antwoorden kijken.

Grafiek 45 - Drijfveer achter innovatie binnen het bedrijf

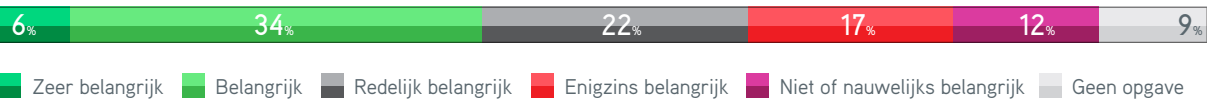


Duurzame innovatie belangrijk voor exportlanden

Duurzame innovatie met betrekking tot exportlanden is voor twee op de vijf bedrijven (zeer) belangrijk en

voor drie op de vijf bedrijven op z'n minst redelijk belangrijk.

Grafiek 46 - Belang van duurzame innovatie met betrekking tot exportlanden

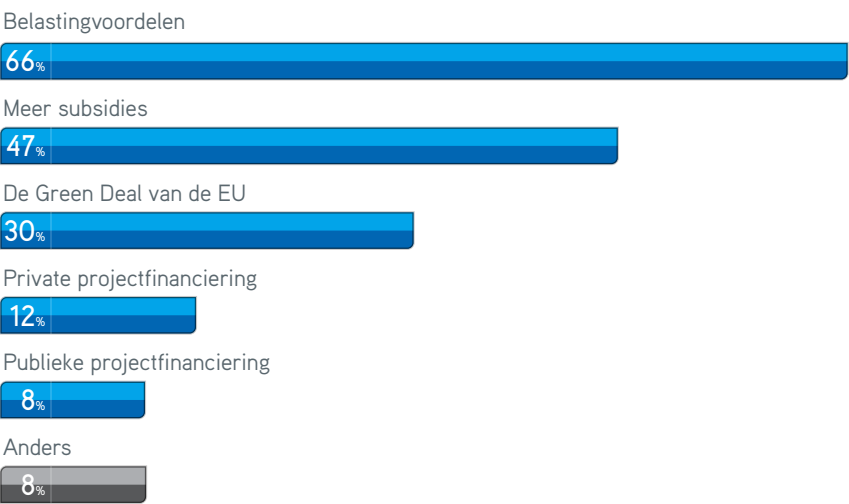


Belastingvoordelen belangrijkst voor duurzaamheid en innovatie

Volgens twee op de drie bedrijven zouden belastingvoordelen duurzaamheid en innovatie kunnen stimuleren. Subsidies zouden dat volgens bijna de helft van de bedrijven ook kunnen. De Green Deal

van de EU volgt op afstand op de derde plek in dit verband. Van private en publieke projectfinanciering wordt het minst vaak stimulerend effect verwacht op duurzaamheid en innovatie.

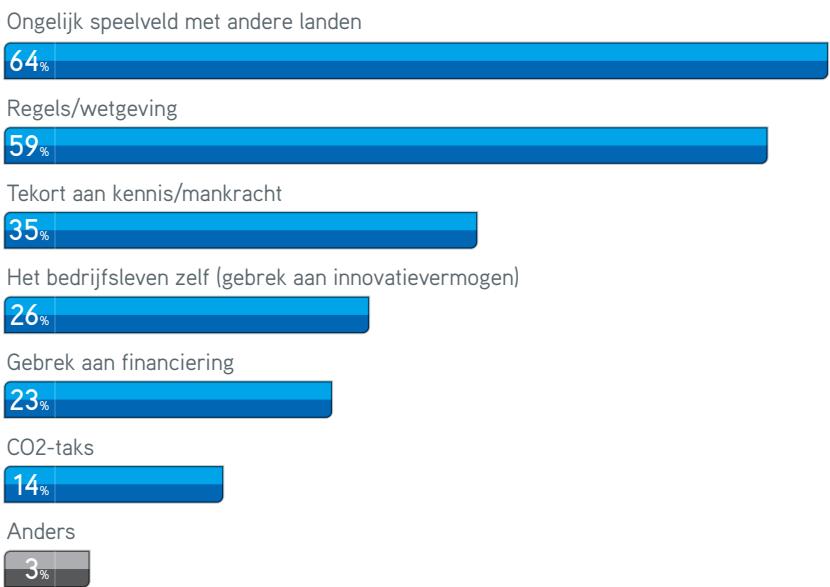
Grafiek 47 - Maatregelen die duurzaamheid en innovatie kunnen stimuleren



Ongelijk speelveld en wetgeving grootste bedreigingen

Volgens bijna twee op de drie bedrijven is een ongelijk speelveld met andere landen de grootste bedreiging voor duurzaamheid en innovatie, op de voet gevolgd door regels en wetgeving. Zaken als tekort aan kennis/mankracht, het innovatievermogen van het bedrijfsleven zelf, gebrek aan financiering en de CO2-taks worden een stuk minder vaak genoemd als bedreiging van duurzaamheid en innovatie. Het zijn dus factoren die vaker bij de politiek liggen dan bij de bedrijven zelf, die de grootste bedreiging vormen.

Grafiek 48 - Bedreigingen voor duurzaamheid en innovatie



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

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

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

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

www.trendsinexport.nl

 <https://twitter.com/trendsinexport>

Over Atradius

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

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

Over evofenedex

evofenedex is dé vereniging voor bedrijven met een logistiek of internationaal belang. Via evofenedex nemen zij hindernissen in de logistiek en internationaal ondernemen weg en voegen zij kansen toe. Regionaal, nationaal en internationaal. Van een veiliger en efficiënter magazijn, slimmer vervoer en goede opslag van gevaarlijke stoffen tot meer export. Met ruim 15.000 leden is evofenedex een krachtig collectief van handelaren, producenten en exporteurs die samen werken aan 360 graden logistiek en internationaal ondernemen.

Trends in **EXPORT**

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

Trends in Export, mede mogelijk gemaakt door



www.nlinbusiness.com

www.trendsinexport.nl

