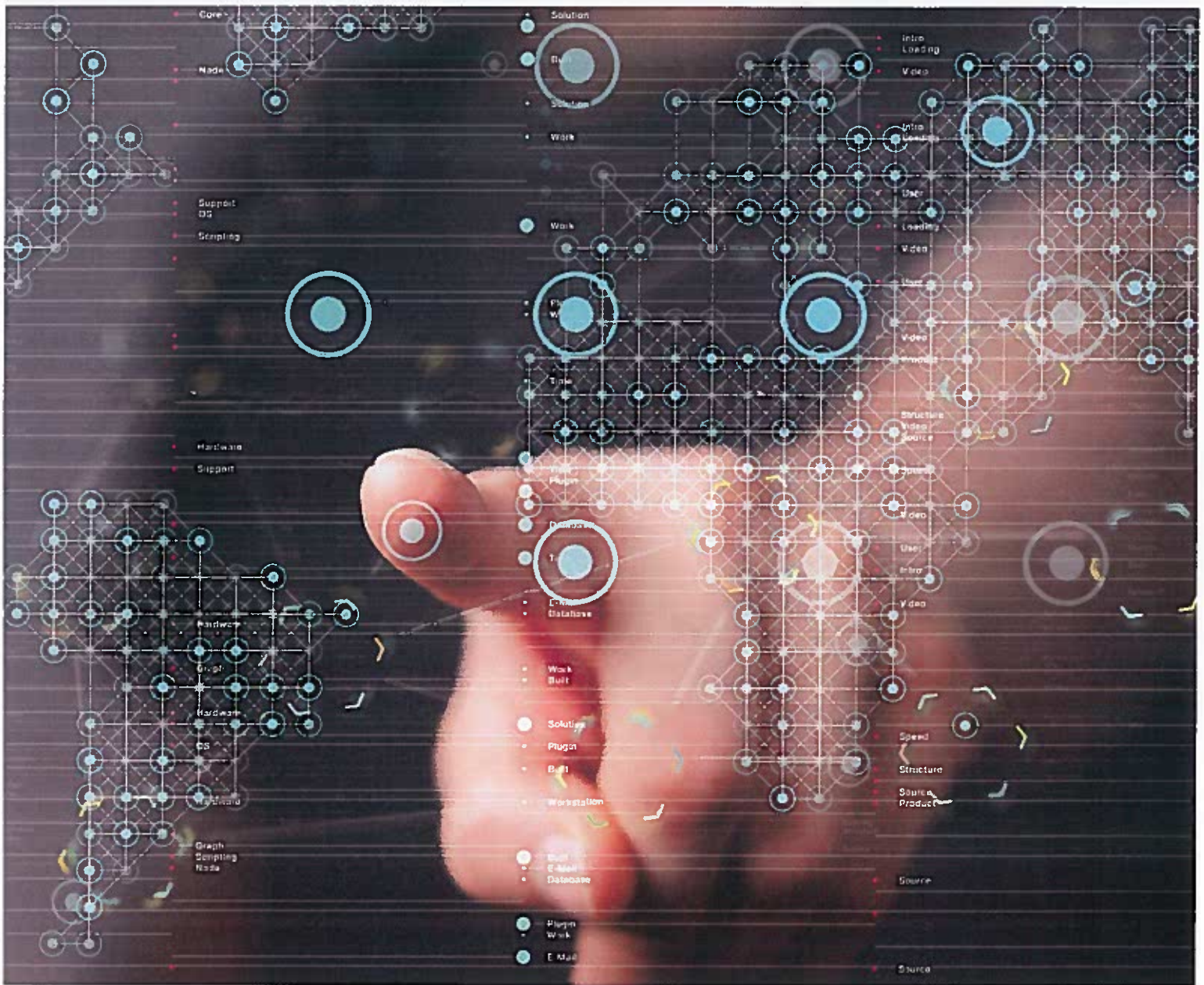


Trends

in

EXPORT



019 2020 2021 **2022** 2023

Inleiding

2.01 Geopolitiek en handel; een complexe nieuwe realiteit

Al een aantal jaren constateren wij dat de geopolitiek terug is van nooit weggeweest. Dat we echter begin 2022 na het sluiten van het Trends in Export-onderzoek geconfronteerd worden met een oorlog aan de grenzen van de EU, geeft helaas op een wel heel macabere manier invulling aan dit adagium. Het stelt het wereldwijde toch al krakende en piepende wereldhandelssysteem (WTO) na de Trump-jaren verder op de proef en zal ook de spanningen met China naar verwachting geen goed doen. De consequenties zijn nog moeilijk geheel te overzien maar die zullen zonder twijfel groot zijn, zowel op de korte als middel-lange en lange termijn.

Bij het duiden van de uitkomsten van het onderzoek zullen we dan ook bij een aantal 'Trends' extra kanttekeningen plaatsen omdat de recente situatie rondom Rusland en Oekraïne hierin niet is meegenomen maar de daaruit voortvloeiende ontwikkelingen zonder twijfel impactvol zullen zijn, zoals ook blijkt uit wat aanvullende vragen die inmiddels aan de respondenten zijn gesteld.

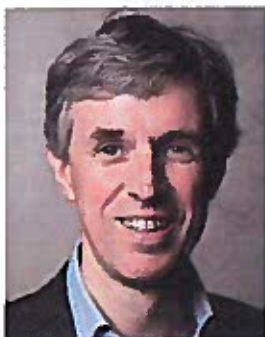
Naast de zeer bedreigende veiligheidssituatie en alle geopolitieke consequenties is het eveneens duidelijk dat twee andere globale trends niet mogen en kunnen ontbreken bij de analyse. Om te beginnen is dat het aanhouden van alle disrupties in de wereldwijde supplychains, wij noemen het vaak gemakshalve maar 'de containercrisis' en vanzelfsprekend in het verlengde daarvan het fenomeen van de inflatie.

Beide trends waren al uitgebreid aanwezig maar worden verder versterkt door de oorlog en natuurlijk ook de sancties die zijn afgekondigd. Sancties die vanuit de EU en in feite door de gehele westerse wereld zijn ingesteld en die naast individuele personen en staatsbedrijven in Rusland natuurlijk ook het internationale bedrijfsleven breed gaan raken. De handel op Oekraïne en Rusland mag dan geen groot aandeel uitmaken van de totale Nederlandse import en export, maar bepaalde bedrijven en sectoren, denk aan high tech, olie en gas, grondstoffen als graan en metalen, chemie, transport en logistiek maar ook de voedselindustrie, zullen hierdoor stevig geraakt worden. Dat Rusland ook tegenmaatregelen zal treffen lijkt daarbij onontkoombaar.

Dit raakt meteen ook aan de tweede trend van vooral grondstof- en halffabrikkatekortingen en meer in het bijzonder prijsverhogingen en inflatie in brede zin. Energie, toch al enorm duur, zal nog duurder worden en misschien moeten we zelfs met rantsoenering rekening gaan houden en datzelfde zal gaan gelden voor sommige grondstoffen. En handelsstromen zullen worden verstoord. Logistiek is er mede vanwege alle beperkingen over de weg maar ook over zee, spoor en in de lucht een groot probleem.

Wat interessant is om te zien is dat het onderzoek, ook na het vertrek van het VK uit de Europese Unie, aangeeft hoe groot het belang van de EU is en blijft voor Nederland. Dit gecombineerd met een waarschijnlijk ongekende investerings'boom' vanwege de klimaatplannen, alternatieve energie en het inspelen op de nieuwe realiteit van strategische autonomie in Europa plus uiteraard ook defensie, zal de economie een extra boost geven. En dit komt bovenop de al grootse investeringsplannen vanuit het coronaherstelfonds in de EU. Op de korte termijn zal daarom de groei zeker vertragen, maar op de iets langere termijn lijken er tal van nieuwe kansen en groeimogelijkheden te ontstaan.

Zonder enige twijfel zullen overheden meer dan ooit een bepalende invloed hebben op de ontwikkeling van de economie in het komende jaar en zal het bedrijfsleven zich moeten aanpassen aan de nieuwe omstandigheden middels wendbaarheid, digitalisering en versnelde inzet op de grote transitie van klimaat, energie en verduurzaming. Nog maar nauwelijks bekomen van de pandemie staan we met elkaar voor zeer grote uitdagingen die alleen samen kunnen worden aangepakt!



Bart Jan Koopman
evofenedex



Tom Kaars Sijpesteijn
Atradius



4.01 Belangrijkste resultaten Trends in Export 2022

Wat is er in 2021, het jaar waarin de coronacrisis nog niet voorbij was, 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.

4.02 Sterke stijging exportomzet in 2021

Exporteurs zagen hun exportomzet in 2021 met 9% stijgen en dat is ook exact wat er in 2020 voor dat jaar werd verwacht. In 2020 was er geen groei maar krimp (-5%) door de coronacrisis, die dat jaar toesloeg. Toch verwachtten exporteurs in dat jaar toch voor 2021 weer een positief resultaat en dat is ook volledig uitgekomen.



4.03 Verwachtingen voor 2022 ook weer positief

Voor het komend jaar verwachten exporteurs een exportgroei van gemiddeld 8%, wat niet noemenswaardig verschilt van de meeste voorgaande jaren. Resultaat 2021 en de verwachting voor 2022 zijn nagenoeg gelijk.



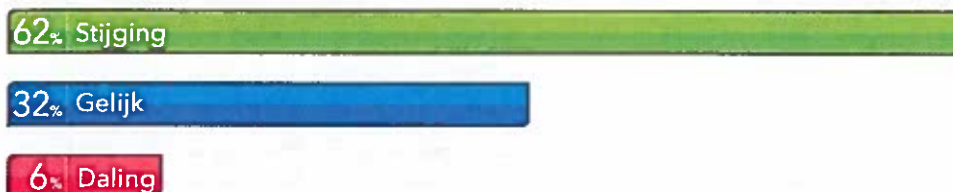
4.04 Exporteursvertrouwen blijft gelijk

Het vertrouwen dat exporteurs hebben in het economische klimaat voor het komende jaar komt uit op een 6,7, wat niet noemenswaardig verschilt van de meeste jaren vanaf 2014 en exact gelijk is aan 2021. Het exporteursvertrouwen is, met uitzondering van een paar uitschieters naar boven en beneden, al jaren vrij stabiel.



4.05 Meeste exporteurs verwachten groei exportomzet in 2022

62% van de exporteurs verwacht voor 2022 een stijging van de exportomzet. 32% verwacht dat deze gelijk zal blijven en 6% anticipeert op een daling. Voorgaande jaren zagen we min of meer een gelijk beeld als het ging om de verwachting voor navolgende jaar.



4.06 Meeste exportomzet komt uit EU-landen

Exporteurs geven aan dat 66% van hun exportomzet in de interne markt wordt gerealiseerd. Duitsland is al jaren het nummer 1 exportland voor Nederlandse bedrijven. Frankrijk en België nemen respectievelijk de tweede en derde plek in als handelspartners binnen de EU. Voorgaande jaren was dat andersom. Door het vertrek van het Verenigd Koninkrijk uit de EU, voorheen bijna altijd op de vierde plaats als exportbestemming binnen de EU, is Italië op de vierde plek terechtgekomen en is het Verenigd Koninkrijk de nieuwe nummer 1 van exportbestemmingen buiten de EU. De traditionele top 5 buiten de EU met de Verenigde Staten, Zwitserland, Noorwegen, Rusland en China is nu de top 2 tot en met 6 geworden.

2021



4.07 Top 10 exportlanden binnen EU gelijk aan vorig jaar

Met Spanje, Polen, Zweden, Denemarken en Oostenrijk zien we samen met de top 4 exact dezelfde 9 landen het meest genoemd worden als exportland als vorig jaar. Door het vertrek van het Verenigd Koninkrijk uit de EU is Tsjechië op de tiende plaats in de top 10 terechtgekomen.

	2021	'20	'19	'18
 Duitsland	1	1	1	1
 Frankrijk	2	3	3	3
 België	3	2	2	2
 Italië	4	5	5	7
 Spanje	5	7	6	6
 Polen	6	6	7	5
 Zweden	7	9	9	9
 Denemarken	8	8	8	8
 Oostenrijk	9	10	10	10
 Tsjechië	10	14	12	nb*

*) Tsjechië in 2018 niet apart voorgelegd, maar in groep Oost-Europa met Bulgarije, Hongarije, Roemenië en Slowakije.

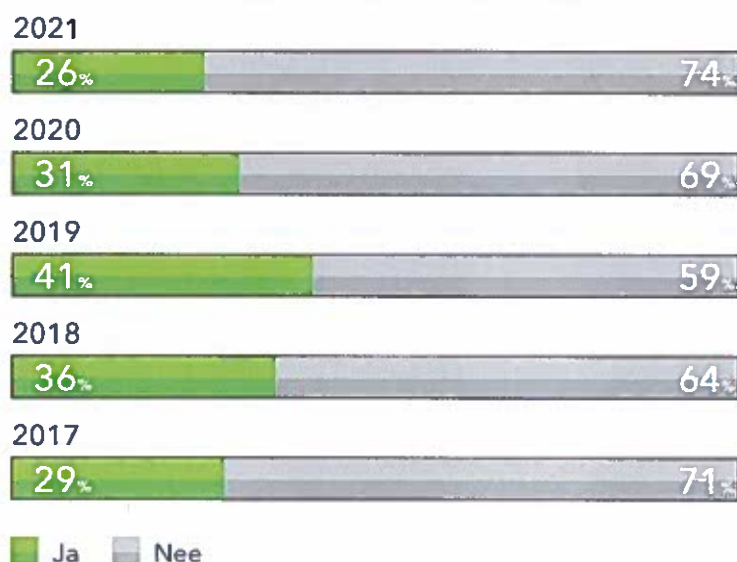
4.08 Verenigd Koninkrijk bovenaan in top 9 markt exit

Het aandeel exporterende bedrijven dat zich het afgelopen jaar heeft teruggetrokken uit een of meer buitenlandse markten is met 9% niet noemenswaardig anders dan vorig jaar. Het Verenigd Koninkrijk wordt het meest genoemd in dit verband. India, Denemarken, Frankrijk, Irak, Iran, Italië, Polen en Rusland volgen ex aequo op de tweede tot en met negende plaats.



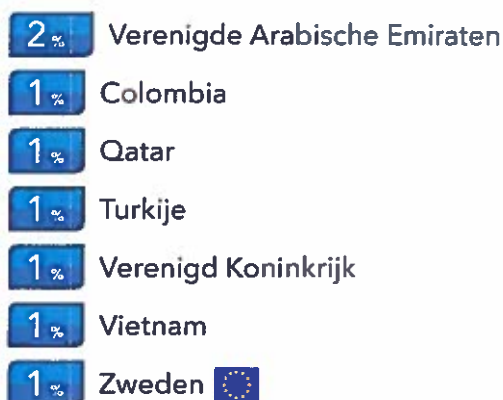
4.09 Aandeel marktentree gelijk aan vorig jaar

26% van de exporteurs heeft in 2021 een of meerdere nieuwe markten betreden. Vorig jaar lag dat aandeel met 31% niet wezenlijk hoger. In 2019 en 2018 lag dat aandeel wel duidelijk hoger.



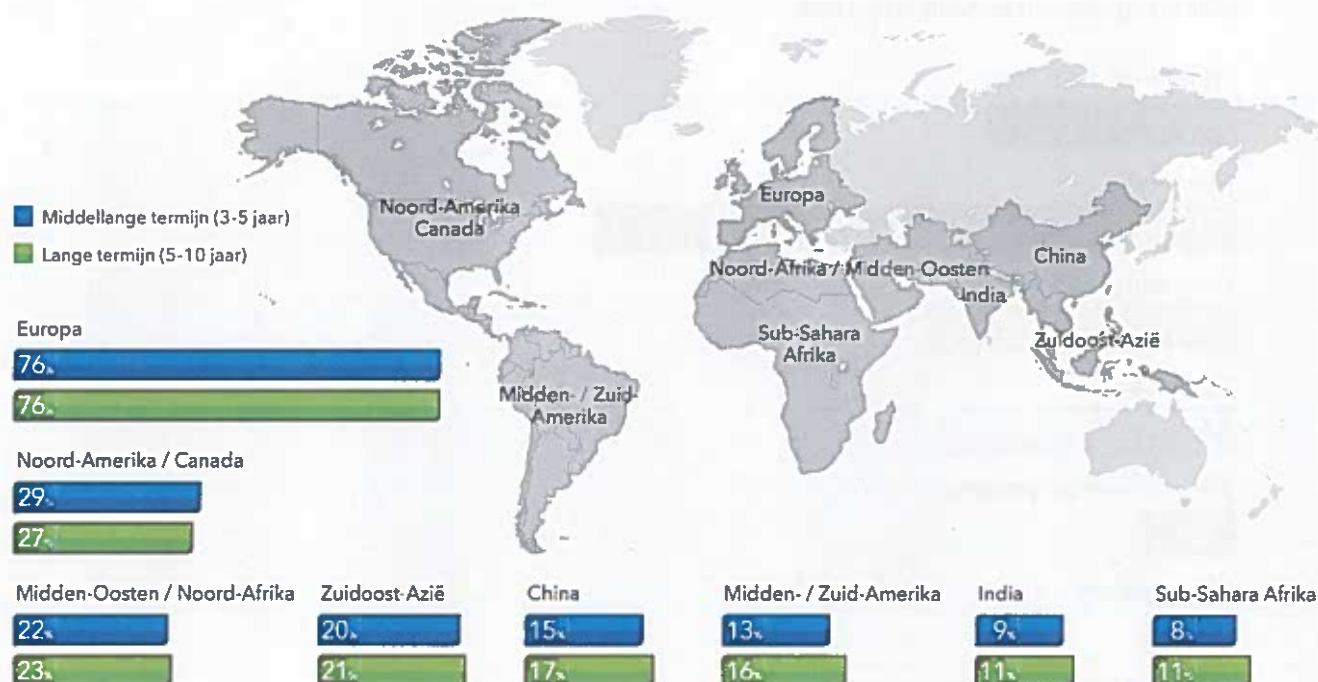
4.10 VAE meest genoemd als nieuwe exportmarkt in 2022

19% van de exporteurs is van plan in 2022 nieuwe buitenlandse markten te betreden. De Verenigde Arabische Emiraten wordt in dit verband het meest genoemd (2%). Colombia, Qatar, Turkije, Verenigd Koninkrijk, Vietnam en Zweden volgen met 1% op de tweede tot en met zevende plaats. Alleen Zweden stond ook vorig jaar in de top 9 van geplande nieuwe exportmarkten.



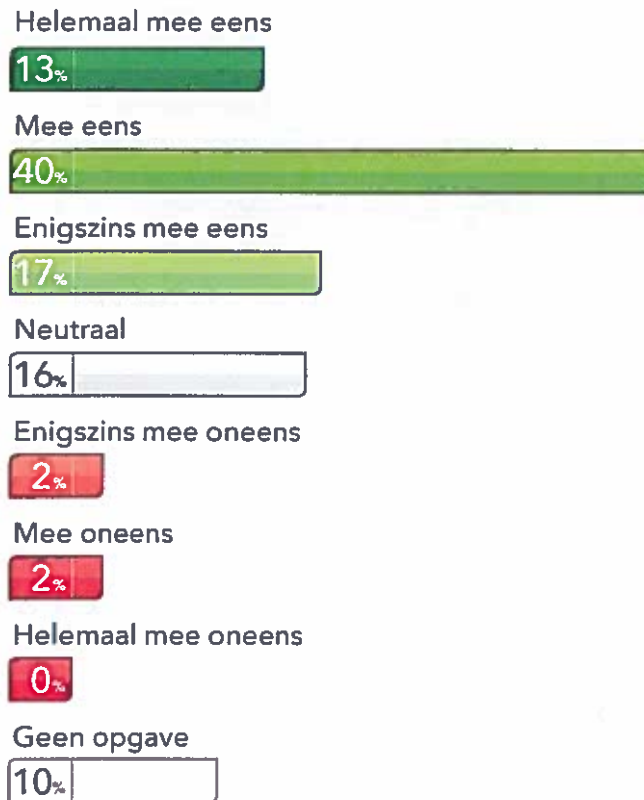
4.11 Europa is en blijft de meest kansrijke regio voor (middel)lange termijn

Een overgrote meerderheid van de exporteurs ziet Europa tot over 3 – 5 jaar en 5 – 10 jaar nog steeds als de meest kansrijke regio op grote afstand van de overige regio's. Een beeld dat we elk jaar terug zien. Alle andere regio's worden in dezelfde mate als kansrijk gezien op de (middel)lange termijn als vorig jaar.



4.12 Meer inzicht en transparantie in de supplychain door betere digitalisering zou circa helft van de bedrijven (zeker) veel helpen

70% van de exporteurs is het op z'n minst enigszins eens met de stelling dat meer inzicht en transparantie in de supplychain door betere digitalisering de bedrijfsvoering veel zou kunnen helpen. 53% is het daar (helemaal) mee eens.



4.13 Volgens 45% van de bedrijven kan nieuwe digitale technologie (zeker) helpen bij disrupties

69% van de bedrijven is het op z'n minst enigszins eens met de stelling dat nieuwe digitale technologie kan helpen bij disrupties in de wereldwijde supplychain en de daarmee onduidelijke en vaak onbetrouwbare levertijden, die veel geld kosten. 45% is het daar (helemaal) mee eens.

Helemaal mee eens



Mee eens



Enigszins mee eens



Neutraal



Enigszins mee oneens



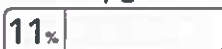
Mee oneens



Helemaal mee oneens



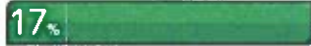
Geen opgave



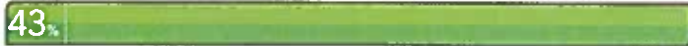
4.14 Overheden moeten meer faciliteren dat regelgeving digitaal goed en relatief eenvoudig kan worden ingeregeld

75% van de bedrijven is het op z'n minst enigszins eens met de stelling dat overheden meer moeten faciliteren dat de implementatie van toenemende regelgeving digitaal goed en relatief eenvoudig ingeregeld kan worden door het mkb. 60% is het daar (helemaal) mee eens.

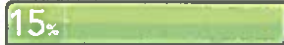
Helemaal mee eens



Mee eens



Enigszins mee eens



Neutraal



Enigszins mee oneens



Mee oneens



Helemaal mee oneens



Geen opgave





5.01 Kenmerken exporteurs

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

5.02 Goede spreiding sectoren in het onderzoek

De respons naar branche laat net als voorgaande jaren een goede spreiding zien van de verschillende sectoren die we in het onderzoek hebben aangetroffen. Alle resultaten verschillen niet noemenswaardig van vorig jaar.

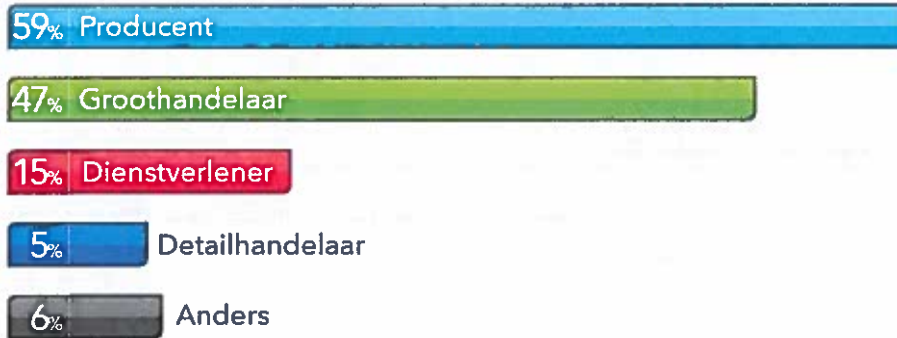
Grafiek 1 - Respons naar branche



5.03 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.

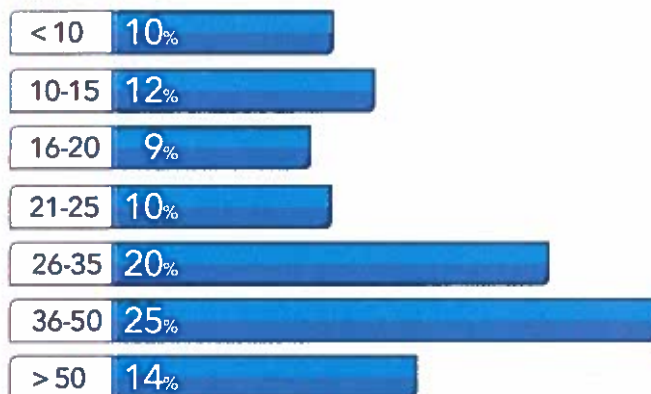
Grafiek 2 - Respons naar aard van de onderneming



5.04 Gemiddeld 35 jaar exportervaring

Bedrijven in het onderzoek hebben gemiddeld 35 jaar exportervaring. Ruim twee op de drie bedrijven hebben meer dan 20 jaar exportervaring. De (gemiddelde) exportervaring verschilt niet noemenswaardig van vorig jaar.

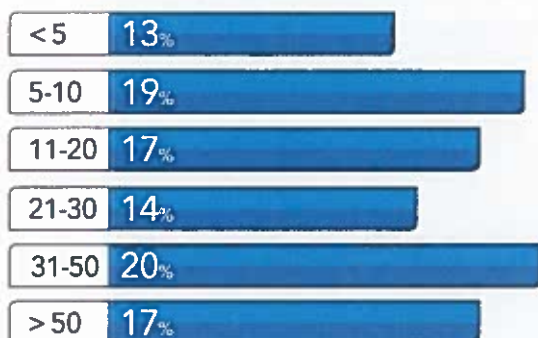
Grafiek 3 - Respons naar aantal exportjaren



5.05 Export naar gemiddeld 32 landen

63% van de bedrijven exporteert naar maximaal 30 landen. 49% van alle bedrijven exporteert naar maximaal 20 landen. Gemiddeld exporteren de bedrijven in het onderzoek naar 32 verschillende landen, wat hoger ligt dan vorig jaar toen het gemiddelde op 27 exportlanden uitkwam.

Grafiek 4 - Respons naar aantal exportlanden



5.06 Helft van de bedrijven heeft omzet van ≥ 20 miljoen euro

Circa een vijfde van de bedrijven in het onderzoek heeft een omzet van minder dan 5 miljoen euro en bij twee derde van de bedrijven ligt die omzet op minimaal 10 miljoen euro. Een derde heeft een omzet van minimaal 40 miljoen euro. Vorig jaar lagen de omzetten lager. Het lastige eerste coronajaar was daar debet aan.

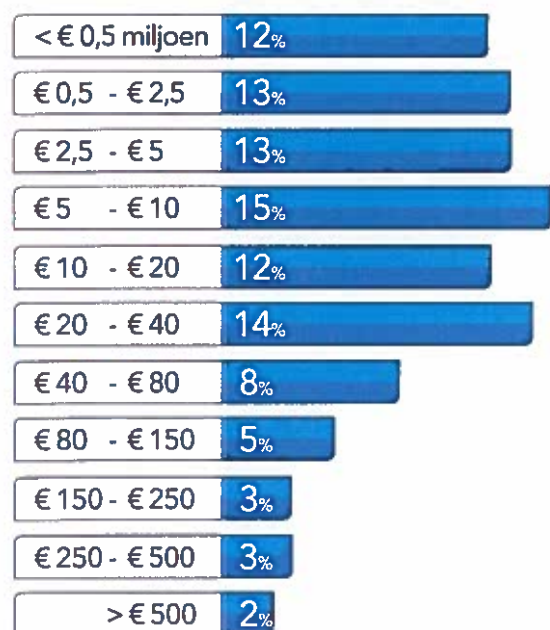
Grafiek 5 - Respons naar omzetklasse



5.07 Ruime meerderheid heeft exportomzet van ≥ 5 miljoen euro

Ruim een derde van de bedrijven in het onderzoek heeft op jaarbasis minimaal 20 miljoen euro exportomzet en bij een kwart ligt dat niet hoger dan 2,5 miljoen euro. Bij de overige 40% ligt de gerealiseerde exportomzet in 2021 tussen 2,5 en 20 miljoen euro. Vorig jaar lag de exportomzet gemiddeld wat lager als gevolg van de corona-uitbraak en de daaropvolgende coronacrisis. We zullen later in dit rapport ook zien dat bij meer bedrijven de exportomzet is gestegen dan vorig jaar het geval was.

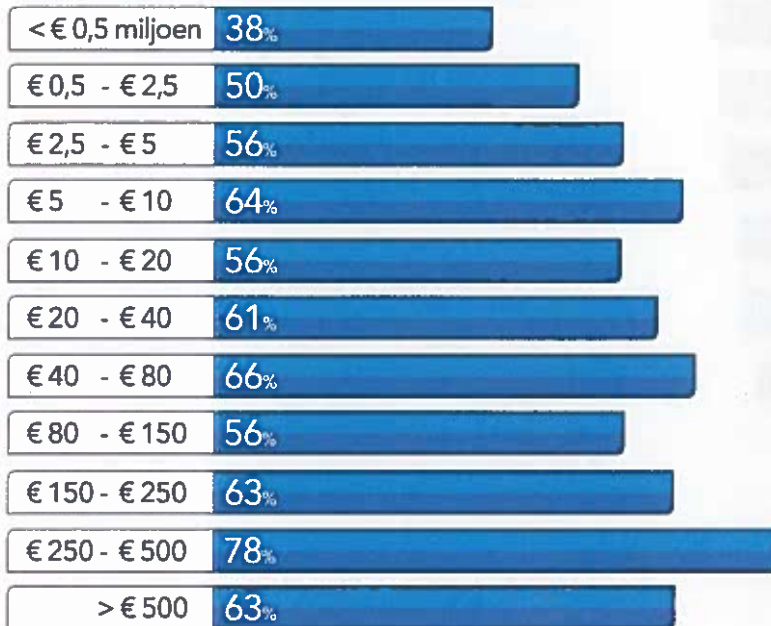
Grafiek 6 - Exportomzet vanuit Nederland 2021



5.08 Gemiddeld komt drie vijfde totale omzet uit exportomzet

60% van de omzet wordt bij de bedrijven in het onderzoek gegenereerd door export. Bij de omzetklasse tot € 2,5 miljoen ligt dat gemiddeld genomen wat lager dan bij de hogere omzetklassen. Vorig jaar lag het aandeel exportomzet wat lager en het jaar daarvoor min of meer op het niveau van dit jaar. Het effect van het atypische eerste coronajaar 2020 zien we ook hier terug.

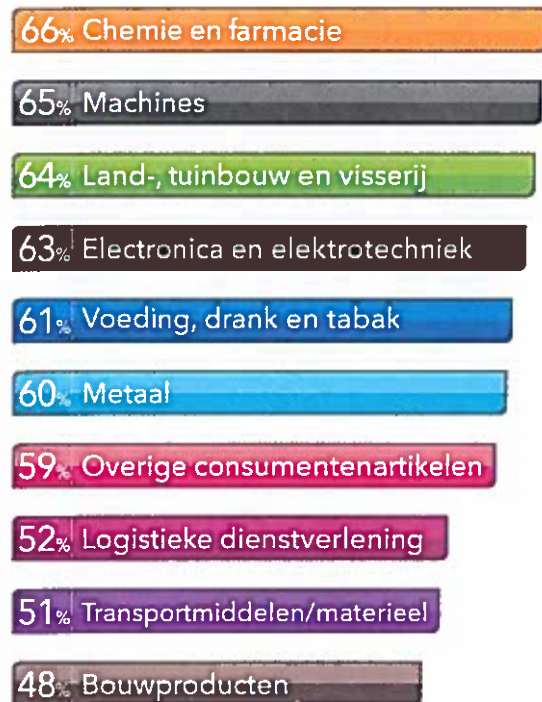
Grafiek 7 - Percentage exportomzet per omzetklasse



5.09 Weinig verschil in aandeel exportomzet meeste branches

We hebben van de tien meest responderende branches in het onderzoek gekeken naar hun specifieke aandeel aan exportomzet ten opzichte van de totale omzet. We zien dat de spreiding laag is met 66% als hoogste en 48% als laagste score. De meeste branches verschillen onderling niet noemenswaardig ten aanzien van het aandeel exportomzet op de totale omzet.

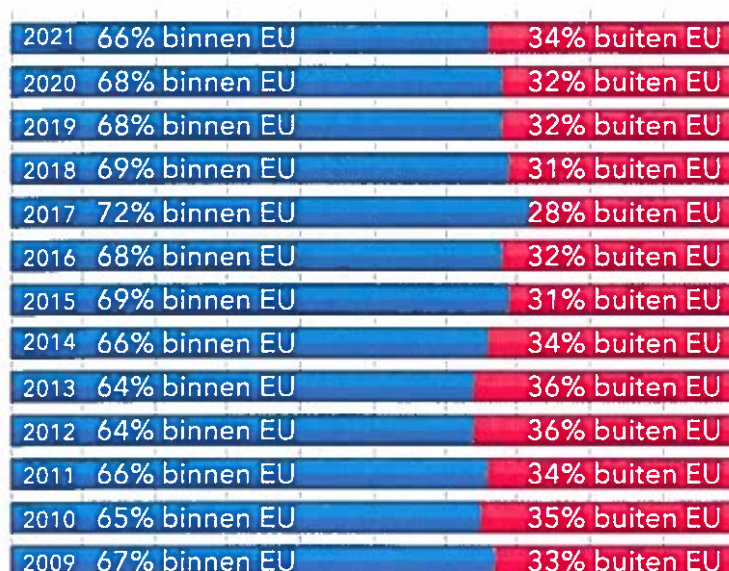
Grafiek 8 - Percentage exportomzet naar top 10 responderende branches



5.10 Al jaren komt circa twee derde 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, coronacrisis of niet. Ook het vertrek van het Verenigd Koninkrijk uit de EU heeft niet voor een significant andere verdeling van de exportomzet gezorgd.

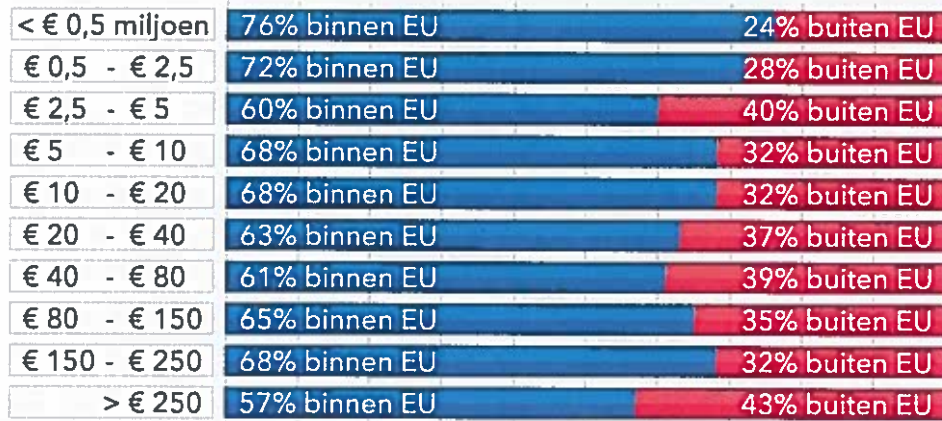
Grafiek 9 - Gemiddelde omzetverdeling export binnen en buiten de EU



5.11 Meeste exportomzet binnen de EU voor elke omzetklasse

De verdeling van de exportomzet ligt voor alle omzetcategorieën tussen de 57% - 76% in het voordeel van de EU. Vorig jaar zagen we vrijwel exact dezelfde spreiding. Het aantal respondenten per omzetklasse is laag, waardoor verschillen niet significant zijn. In grote lijnen zien we dan ook geen verschillen tussen de hogere omzetklassen en midden- en/of lagere omzetklassen. Dat was vorig jaar net zo.

Grafiek 10 - Exportomzetverdeling binnen en buiten de EU per omzetklasse



5.12 Buitenlandse marktwerking vooral met eigen personeel

Ruim drie op de vijf exporterende bedrijven gebruiken eigen verkoopkanalen als distributiekanaal in het buitenland. Alle resultaten verschillen niet noemenswaardig van voorgaande jaren.

Grafiek 11 - Distributiekanaalen buitenland





6.01 Exportontwikkelingen

Wat is er door de coronacrisis terechtgekomen van de verwachte groei voor 2021 van 9%?

Wat zijn de redenen van de veranderingen in exportomzet? Hoe zijn de vooruitzichten voor 2022:

is exporterend Nederland hoopvol? Dit komt aan bod in dit hoofdstuk over exportontwikkelingen.

6.02 Veel bedrijven realiseren stijging van de exportomzet

62% van de bedrijven hebben in 2021 een stijging van de exportomzet gerealiseerd ten opzichte van 2020, wat bijna exact overeenkomt met de verwachting die vorig jaar voor 2021 werd uitgesproken. Voor het eerst sinds 2014 zien we dat de verwachting vrij goed is uitgekomen. Meestal is de verwachting rooskleuriger dan het resultaat. Daarnaast zien we dat het aandeel bedrijven dat een stijging heeft gerealiseerd in de exportomzet hoger is dan alle voorgaande jaren sinds 2014 met uitzondering van 2017. 2020 bleek, door de coronacrisis, een atypisch jaar te zijn geweest, want alleen toen hadden meer bedrijven een daling dan een stijging van de exportomzet gerealiseerd. 2022 gaan de bedrijven in met dezelfde verwachting als ze in 2020 voor dit jaar hadden en wat sterk overeenkomt met het resultaat van 2021.

Grafiek 12 - Ontwikkeling exportomzet in de periode 2014 - 2022



6.03 Ontwikkeling exportomzet weer als vanouds

Ondanks de gemiddelde daling van de exportomzet in 2020 door de uitbraak van de coronapandemie waren bedrijven positief over de groei van de omzet in 2021 met een gemiddelde stijging van 9%. Deze verwachting is geheel uitgekomen, want dat is ook de gemiddelde gerealiseerde stijging van de exportomzet. Daarmee past 2021 weer in het rijtje tot en met 2019 met een gemiddelde groei van de exportomzet van minimaal 6% en maximaal 9%. De verwachting voor 2022 is vrijwel gelijk aan de verwachting in voorgaande jaren.

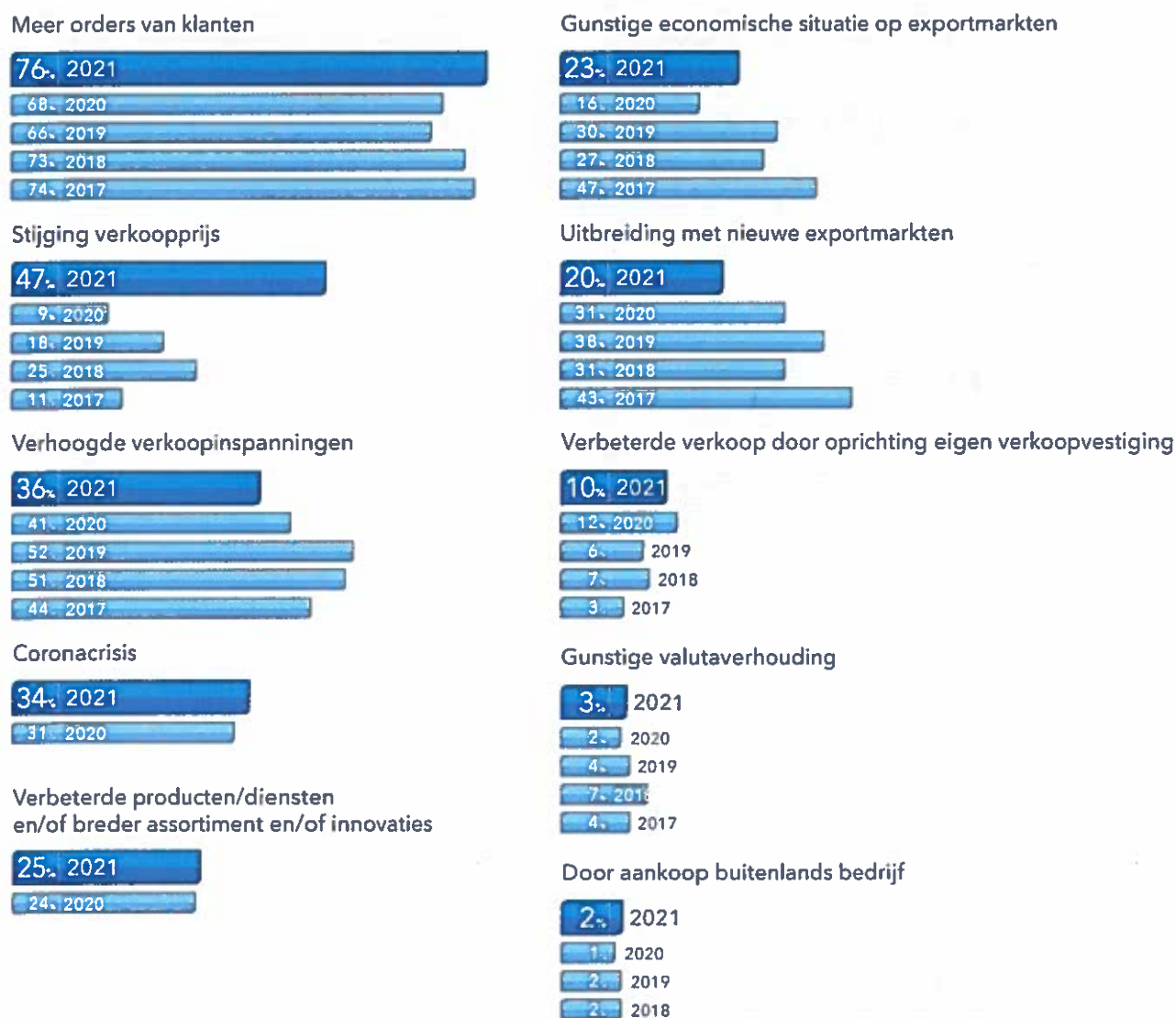
Grafiek 13 - Verandering exportomzet 2014 - 2022



6.04 Stijging verkoopprijs veel vaker reden van omzetgroei

De toename van orders van klanten is veruit voor de meeste bedrijven die groei van de exportomzet hebben gerealiseerd de reden van die omzetgroei. Ook voorgaande jaren was dat het geval. Met stip op de tweede plaats in dit verband is de stijging van de verkoopprijs. Werd dat de afgelopen jaren door steeds minder bedrijven, tot 9% in 2020, als reden van de groei van de exportomzet genoemd, dit jaar noemt bijna de helft van de bedrijven met groei van de exportomzet de stijging van de verkoopprijs als reden van die omzetgroei. Verder zien we ten opzichte van voorgaande jaren een daling van het aandeel bedrijven dat uitbreiding met nieuwe exportmarkten als reden noemt.

Grafiek 14 - Reden stijging omzetgroei export 2017 - 2021



6.05 Coronacrisis nog steeds belangrijkste reden daling exportomzet

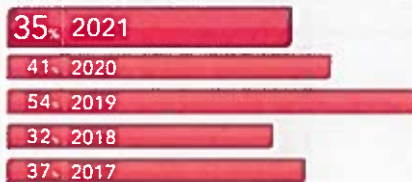
Ruim drie kwart van de bedrijven die een daling van de exportomzet realiseerden, noemen in ieder geval de coronacrisis als reden van die daling. Dat zijn er wel minder dan vorig jaar, maar het is nog steeds veruit de meest genoemde reden voor daling van de exportomzet. Daarnaast zien we een stijging van het aandeel bedrijven dat een lagere verkoop door stijgende (inkoop)prijzen noemt als reden. Liep dat aandeel voorgaande jaren terug van 12% in 2018 naar 4% in 2020, dit jaar noemt 28% het als reden. De forse daling van de toegenomen concurrentie als reden voor de daling van de groei van de exportomzet in 2020 ten opzichte van de jaren daarvoor is dit jaar op hetzelfde niveau gebleven.

Grafiek 15 - Reden daling omzetgroei export 2017 - 2021

Coronacrisis



Negatieve economische situatie op exportmarkten



Minder verkoopinspanningen



Minder verkoop door stijgende inkooprijzen



Toename concurrentie



Daling omzet op onze belangrijkste exportmarkt(en)



Ongunstige valutaverhouding



(Naderende) brexit



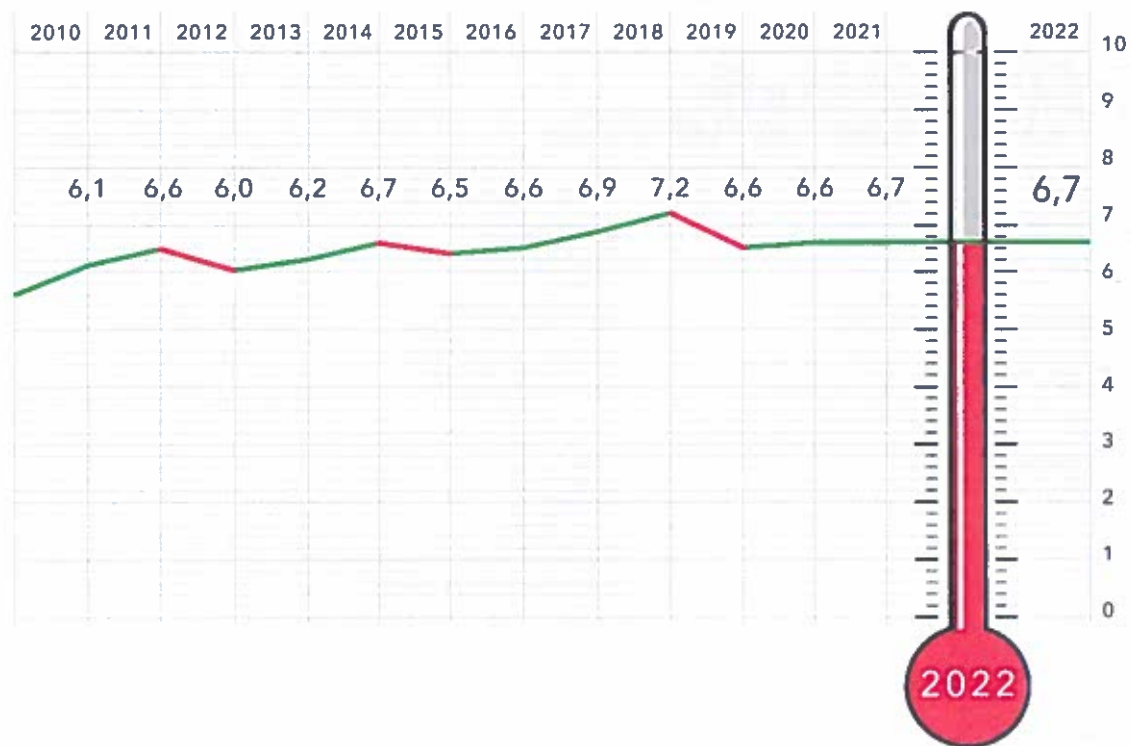
Oprichting eigen productievestiging in het buitenland



6.06 Exporteursvertrouwen blijft gelijk

Ondanks dat 2020 in het teken stond van de coronacrisis was het vertrouwen in het economisch klimaat voor 2021 toch positief en zelfs niet wezenlijk anders dan de meeste voorgaande jaren. Ook voor 2022 is het vertrouwen in het economisch klimaat positief en eveneens in lijn met het vertrouwen zoals we dat de meeste voorgaande jaren hebben gezien. Blijkbaar is het vertrouwen erg constant ondanks de vele gebeurtenissen in de wereld.

Grafiek 16 - Exporteursvertrouwen in economisch klimaat 2010 - 2022





7.01 Exportbestemmingen

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

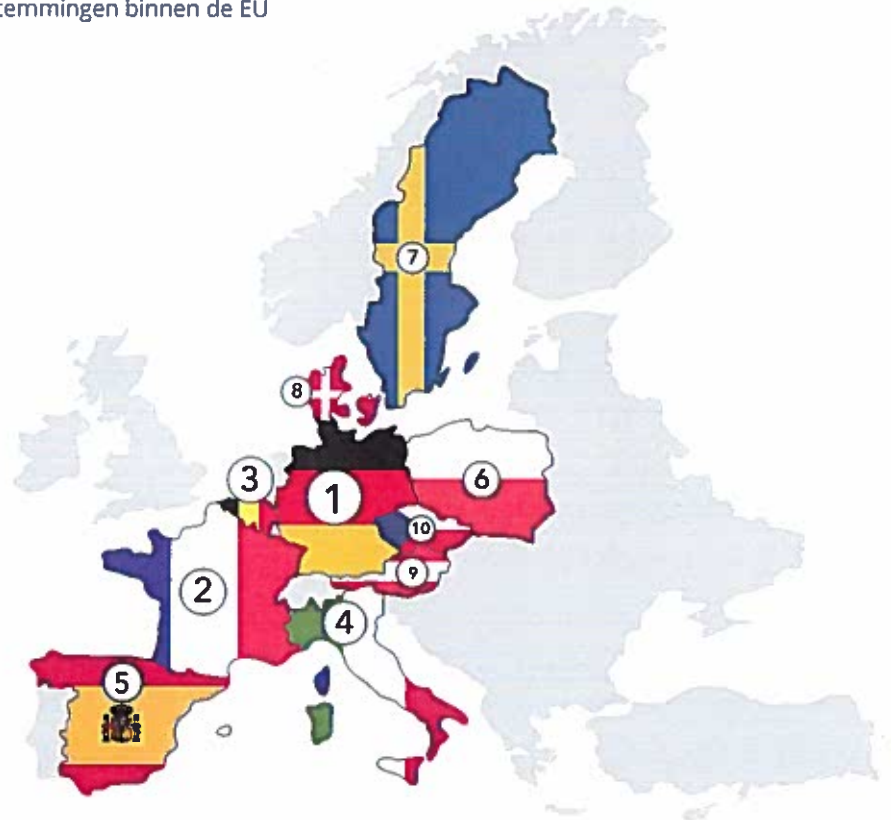
7.02 Top 10 binnen EU alleen gewijzigd door vertrek VK

Als het Verenigd Koninkrijk nog onderdeel zou uitmaken van de EU, zou de top 10 van meest genoemde exportbestemmingen binnen de EU exact gelijk zijn geweest aan die van voorgaande jaren. Nu is het Verenigd Koninkrijk uit de lijst verdwenen en heeft Tsjechië zich in de top 10 van exportbestemmingen genesteld. Wel zien we dat een aantal landen van stuivertje is gewisseld, maar Duitsland (73%) is en blijft de onbetwiste nummer 1 in de ranglijst van exportbestemmingen. Frankrijk (55%) en België (54%) staan op respectievelijk de 2e en 3e plaats en zijn met miniem verschil van plaats gewisseld ten opzichte van voorgaande jaren. Italië (33%) en Spanje (28%) zijn in rangorde gestegen door het verdwijnen van het Verenigd Koninkrijk dat voorheen meestal de 4e plek innam op de ranglijst van exportbestemmingen binnen de EU. De top 10 wordt gecompliceerd met Polen (27%), Zweden (22%), Denemarken (21%), Oostenrijk (17%) en nieuwkomer Tsjechië (13%). Ten opzichte van vorig jaar zijn alle resultaten niet noemenswaardig veranderd met uitzondering van België, dat in 2020 nog door 64% van de bedrijven werd genoemd als exportbestemming en nu door 54%.

Grafiek 17 - Ranking top 10 exportbestemmingen binnen de EU

	2021	'20	'19	'18
 Duitsland	1	1	1	1
 Frankrijk	2	3	3	3
 België	3	2	2	2
 Italië	4	5	5	7
 Spanje	5	7	6	6
 Polen	6	6	7	5
 Zweden	7	9	9	9
 Denemarken	8	8	8	8
 Oostenrijk	9	10	10	10
 Tsjechië	10	14	12	nb*

*) Tsjechië in 2018 niet apart voorgelegd, maar in groep Oost-Europa met Bulgarije, Hongarije, Roemenië en Slowakije.



7.03 VK met stip exportbestemming nummer 1 buiten de EU

Met de veranderde status van het Verenigd Koninkrijk valt het land nu in de categorie 'exportbestemmingen buiten de EU'. Daarmee neemt het meteen de nummer 1 positie in als exportbestemming buiten de EU (44%). De Verenigde Staten (29%), Zwitserland (24%), Noorwegen (16%), Rusland (15%) en China (14%) vormden voorheen al jaren de top 5 buiten de EU en nu dus de nummers 2 tot en met 6. Ook de rest van de top 10 met Australië (13%), Canada (12%), Verenigde Arabische Emiraten (11%) en Japan (9%) komt sterk overeen met voorgaande jaren. Alleen was Japan vorig jaar verdrongen uit de top 10 door Israël. Turkije, voorgaande jaren in de top 10 exportbestemmingen buiten de EU, valt door de komst van het Verenigd Koninkrijk in deze lijst nu net buiten de top 10. De procentuele scores van de top 10 verschillen niet noemenswaardig met die van vorig jaar.

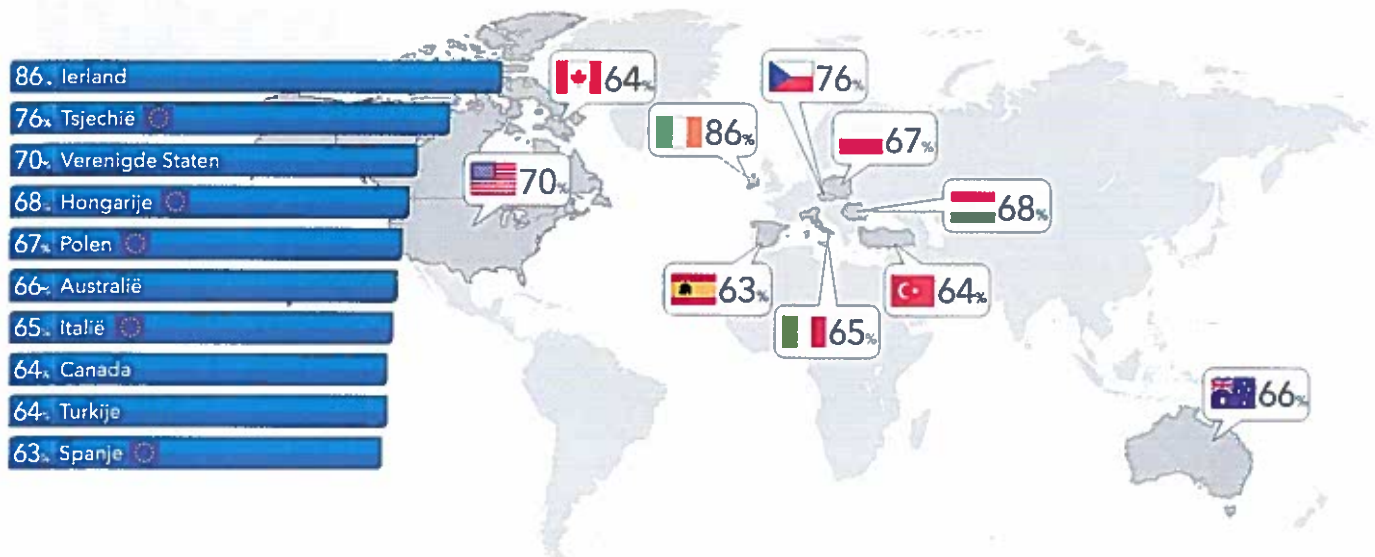
Grafiek 18 - Ranking top 10 exportbestemmingen buiten de EU



7.04 Ierland op 1 als omzetstijger 2021

We zien dat Ierland de eerste plek inneemt in de top 10 exportlanden waar omzetstijging is gerealiseerd. Vorig jaar stond Ierland met 44% op de 6e plaats van landen waar omzetstijging was gerealiseerd en kwam toen voor het eerst in de top 10. Nu heeft 86% van de bedrijven die in 2021 naar Ierland exporteerden een stijging in de exportomzet gerealiseerd. Tsjechië, Canada, Verenigde Staten, Polen en Australië stonden vorig jaar ook in de top 10 omzetstijgers. Rusland, Duitsland, Denemarken en China zien we dit jaar niet meer terug in de top 10 landen waar omzetstijging is gerealiseerd. Daarvoor in de plaats zijn dit jaar Hongarije, Italië, Turkije en Spanje bij de eerste 10 omzetstijgers terecht gekomen. Het gemiddelde aandeel bedrijven dat omzetstijging in de genoemde landen heeft gerealiseerd ligt gemiddeld hoger dan vorig jaar. In 2020 was het gemiddeld aandeel van bedrijven dat exportstijging had gerealiseerd bij de top 10 landen 47%. Dit jaar is dat gemiddeld 69%. De Verenigde Staten, Polen, Canada, Australië en Ierland staan zowel dit jaar in de top 10 gerealiseerde omzetstijgers als vorig jaar in de top 10 verwachte omzetstijgers voor 2021.

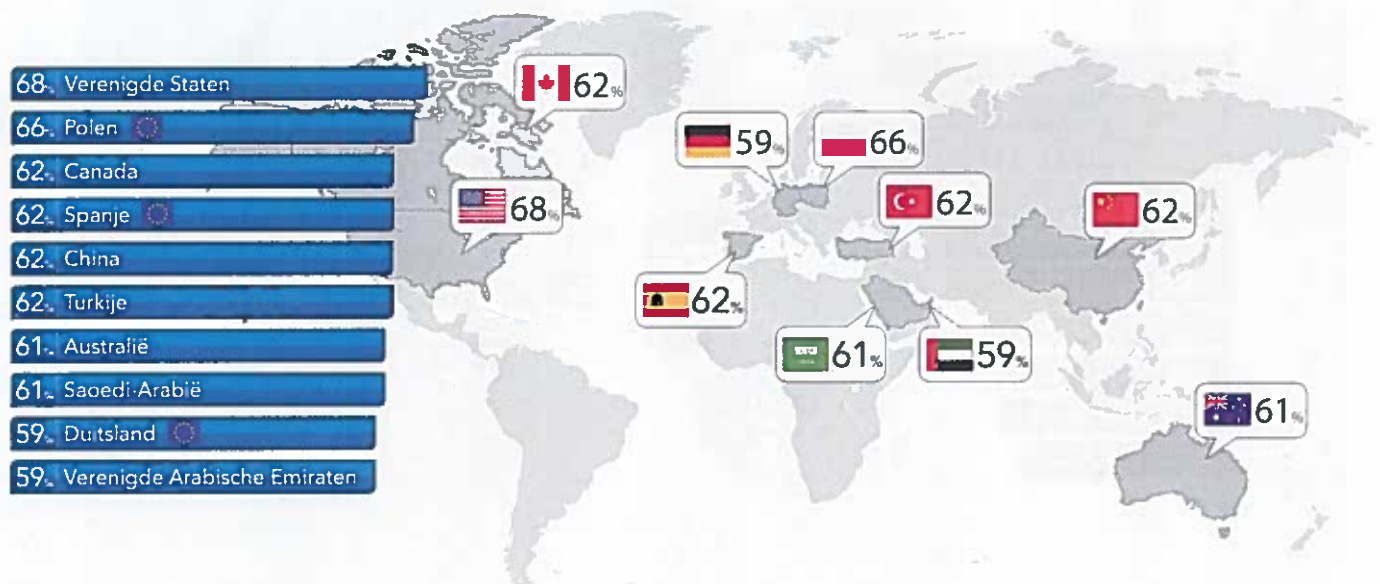
Grafiek 19 - Top 10 gerealiseerde omzetstijgers exportlanden 2021



7.05 Zes landen uit de top 10 gerealiseerde omzetstijgers ook in top 10 verwachte omzetstijgers 2022

Voor alle landen uit de top 10 geldt dat minimaal 59% van de bedrijven die naar het desbetreffende land exporteren een omzetstijging verwacht voor dat land in 2022. De nummer 1 van gerealiseerde omzetstijgers 2021, Ierland, zien we niet terug in de top 10 met verwachte omzetstijgers voor 2022. De Verenigde Staten, Polen, Canada, Spanje, Turkije en Australië staan zowel in de top 10 gerealiseerde als verwachte omzetstijgers. Naast Ierland zien we bij de verwachte omzetstijgers Tsjechië, Hongarije en Italië niet terug. Daarvoor in de plaats zijn China, Saoedi-Arabië, Duitsland en de Verenigde Arabische Emiraten in de top 10 verwachte omzetstijgers terechtgekomen. Vier landen – Verenigde Staten, Polen, Canada en Australië – zien we terug in zowel de top 10 verwachte omzetstijgers 2021 en gerealiseerde omzetstijgers 2021 als verwachte omzetstijgers 2022.

Grafiek 20 - Top 10 verwachte omzetstijgers exportlanden 2022



7.06 Japan nummer 1 bij omzetzdalers 2021

Bedrijven die in 2021 naar Japan hebben geëxporteerd, hebben bij dit land in verhouding het meest een omzetzdaling moeten incasseren. Ruim een kwart van de bedrijven die naar Japan hebben geëxporteerd, hebben een omzetzdaling in de export naar dat land gerealiseerd. Vorig jaar kwam Japan niet voor in de top 10 omzetzdalers en ook niet in de top 10 van verwachte omzetzdalers voor dit jaar. Portugal, Verenigd Koninkrijk en Oostenrijk zien we net als vorig jaar in de top 10 van omzetzdalers staan. China, Griekenland, Saoedi-Arabië, Rusland, Verenigde Arabische Emiraten en Brazilië stonden, net als Japan, vorig jaar niet in de top 10 van omzetzdalers. Portugal, Verenigd Koninkrijk en Rusland werden vorig jaar verwacht in de top 10 van omzetzdalers 2021 en zien we dit jaar ook daadwerkelijk in de top 10 terug. In 2020 was het gemiddeld aandeel van bedrijven dat exportdaling had gerealiseerd bij de top 10 landen 43%. Dit jaar is dat gemiddeld 21%. Kortom, het aandeel bedrijven per land uit de top 10 met omzetzstijging is toegenomen en het aandeel met omzetzdaling is afgenomen.

Grafiek 21 - Top 10 gerealiseerde omzetzdalers 2021



7.07 Gemiddelde omzetzaling per land relatief laag

13% van de landen die naar Rusland exporteren verwachten voor 2022 een omzetzaling. Daarmee voert Rusland samen met Saoedi-Arabië de lijst van verwachte omzetzalingslanden in 2022 aan. Vorig jaar was dat bijna het laagste aandeel in de top 10 en scoorde de nummer 1 een aandeel van 30%. Rusland, Saoedi-Arabië, Brazilië, Verenigd Koninkrijk, China en Portugal staan zowel in de top 10 gerealiseerde omzetzalingslanden 2021 als verwachte omzetzalingslanden voor 2022. Rusland, Ierland, Zwitserland, Verenigd Koninkrijk en Portugal komen zowel in de top 10 van verwachte omzetzalingslanden voor 2021 als in de top 10 verwachte omzetzalingslanden voor 2022. Verenigd Koninkrijk, Rusland en Portugal staan zowel in de top 10 gerealiseerde omzetzalingslanden 2021 en de top 10 verwachte omzetzalingslanden 2021 van vorig jaar als de top 10 verwachte omzetzalingslanden 2022.

Grafiek 22 - Top 10 verwachte omzetzalingslanden exportlanden 2022



7.08 Verenigd Koninkrijk nummer 1 markt exit 2021

9% van de exporterende bedrijven geeft aan zich uit een of meer markten te hebben teruggetrokken, wat niet wezenlijk verschilt van 2020 (7%) en 2019 (12%), maar wel lager is dan in 2018 toen 21% van de exporterende bedrijven zich uit een of meer markten had teruggetrokken. 21% van de bedrijven die hadden aangegeven zich uit een of meer markten te hebben teruggetrokken, noemde het Verenigd Koninkrijk in dit verband, wat neerkomt op 2% van het totaal aantal bedrijven. Daarmee zien we ongetwijfeld het effect van de brexit.

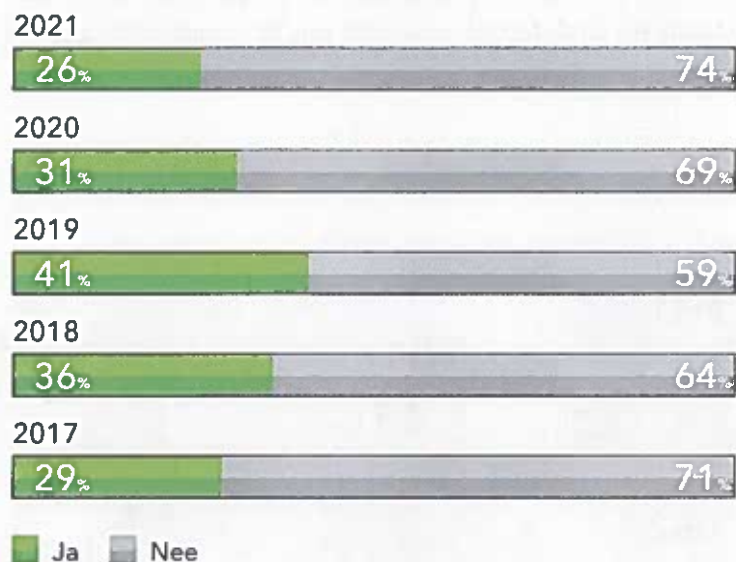
Grafiek 23 - Top 9 markt exit 2021



7.09 Aandeel dat nieuwe markten betrad gelijk aan vorig jaar

Circa een kwart van de exporteurs geeft aan een of meerdere nieuwe exportmarkten te hebben betreden. Dit aandeel verschilt niet noemenswaardig van vorig jaar en 2017, maar ligt wel lager ten opzichte van 2019 en 2018.

Grafiek 24 - Nieuwe markten betreden 2017 - 2021



7.10 84 landen genoemd als nieuwe exportmarkt

De 26% bedrijven die aangaven nieuwe markten te hebben betreden in 2021 noemde bij elkaar 84 verschillende landen. Vorig jaar waren dat er 64. De Verenigde Staten werd vorig jaar het meest genoemd in dit verband en dat is nu nog zo, maar wel in gezelschap van Egypte, Indonesië, Vietnam en Colombia. Samen met de Verenigde Staten stonden Indonesië en Colombia ook vorig jaar in de top 12 van meest genoemde nieuwe exportmarkten. Kijken we naar de landen die vorig jaar werden genoemd om in 2021 te gaan betreden, dan zien we dat alleen Canada en Italië destijds ook in de top 10 stonden. Blijkbaar zit er veel verschil tussen voornemen en daadwerkelijk uitvoering.

Grafiek 25 - Top 12 nieuw betreden buitenlandse markten 2021



7.11 VAE meest genoemd als nieuwe exportmarkt in 2022

19% van de exporteurs is van plan in 2022 nieuwe buitenlandse markten te betreden. Vorig jaar lag dat aandeel hoger (27%). De Verenigde Arabische Emiraten wordt in dit verband het meest genoemd. Vorig jaar werden Zweden en Finland het meest genoemd. Van alle landen die vorig jaar werden genoemd zien we alleen Zweden terug in de lijst met meest genoemde landen die bedrijven willen betreden in het nieuwe jaar.

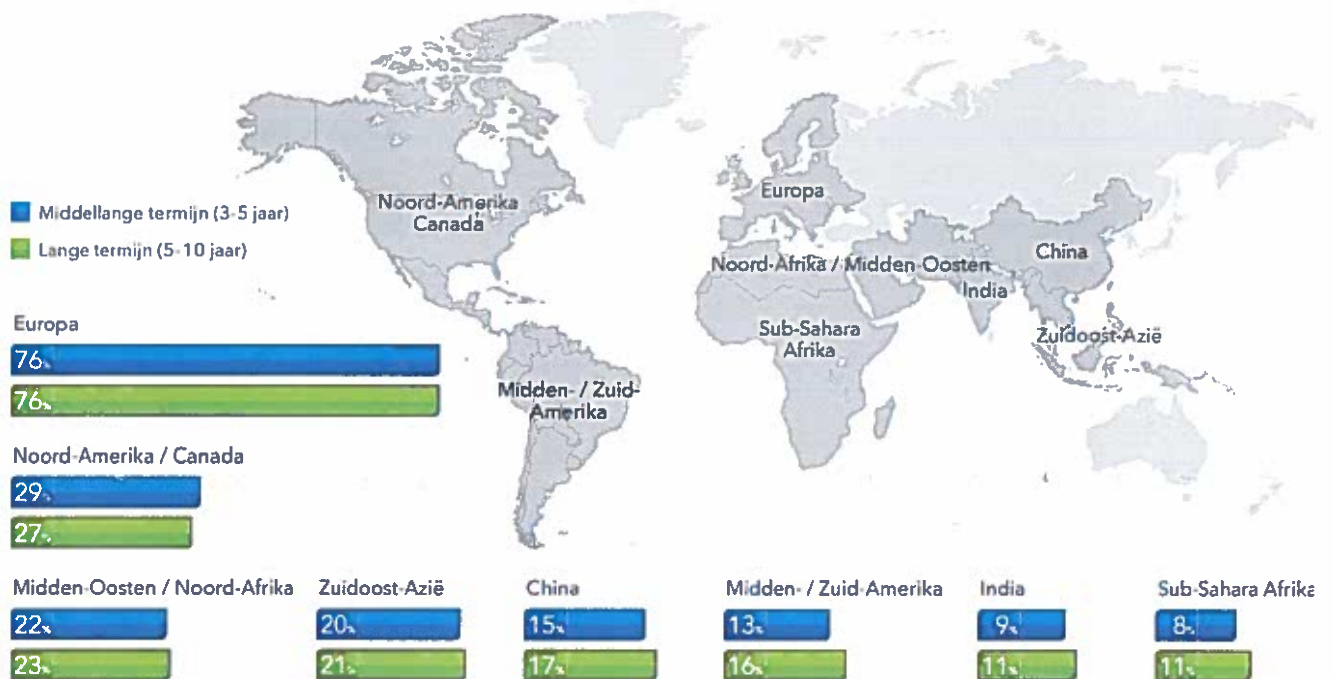
Grafiek 26 - Top 7 voorgenomen nieuwe buitenlandse markten 2022



7.12 Europa veruit meest kansrijke regio op (middel)lange termijn

Volgens circa drie kwart van de exporteurs is Europa op de middellange termijn de meest kansrijke regio en voor 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. Ook alle andere regio's worden in dezelfde mate als kansrijk gezien voor de (middel)lange termijn als vorig jaar.

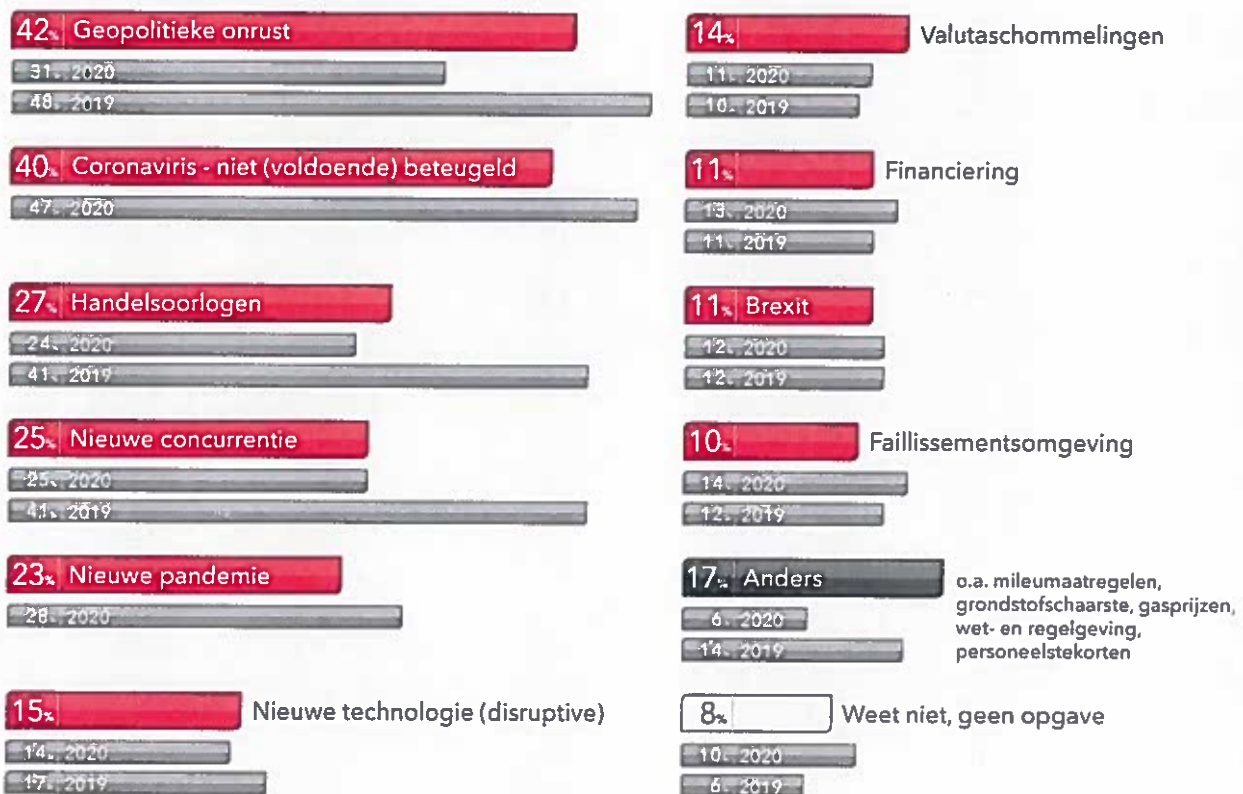
Grafiek 27 - Kansrijke regio's op middellange en lange termijn



7.13 Geopolitieke onrust meest bedreigend voor bedrijfsdoelstellingen

Als het gaat om bedreigingen om de bedrijfsdoelstellingen te halen, dan voert dit jaar de geopolitieke onrust de lijst aan. Ruim twee op de vijf ondervraagde bedrijven zien dit als de belangrijkste bedreiging, wat meer is dan vorig jaar, maar gelijk is aan 2019. Het coronavirus, vorig jaar nog duidelijk bovenaan de lijst met belangrijkste bedreigingen om bedrijfsdoelstellingen te halen, staat nog steeds hoog met een tweede plaats vlak achter de nummer 1 en op ruime afstand van de nummer 3. Alle resultaten verschillen niet wezenlijk van vorig jaar.

Grafiek 28 - Belangrijkste bedreigingen om bedrijfsdoelstellingen te halen





8.01 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.

8.02 Check kredietwaardigheid even vaak als voorheen

Circa vier op de vijf exporteurs hebben informatie over (een deel) van hun internationale klanten. Ten opzichte van voorgaande jaren is dat niet wezenlijk veranderd. Vorig jaar zagen we wel dat meer exporteurs aangaven dat ze informatie hadden over de kredietwaardigheid van al hun internationale klanten en minder van een deel van hun internationale klanten en die resultaten zijn dit jaar gelijk gebleven.

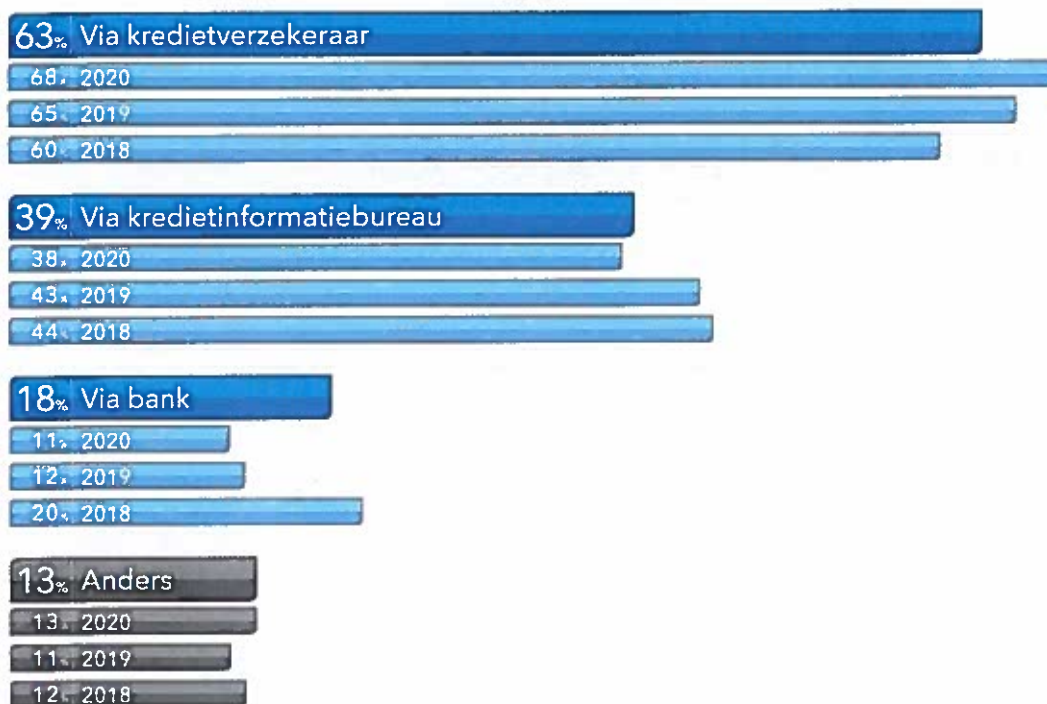
Grafiek 29 - Informatie over kredietwaardigheid internationale klanten



8.03 Kredietverzekeraar blijft belangrijkste informatiebron

Bijna twee op de drie exporteurs die kredietinformatie hebben over hun klanten, verkregen dit via een kredietverzekeraar, op afstand gevolgd door een kredietinformatiebureau. Banken spelen op dit punt een veel kleinere rol, maar worden wel vaker genoemd dan in 2020 en 2019 het geval was. Verder zien we geen verschillen in resultaten ten opzichte van voorgaande jaren.

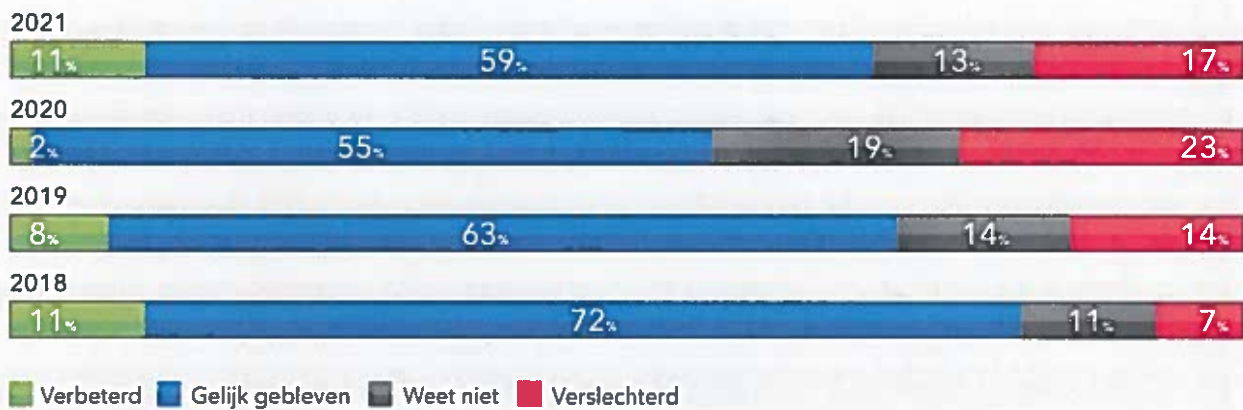
Grafiek 30 - Wijze waarop kredietinformatie wordt verkregen



8.04 Kredietwaardigheid verbeterd naar niveau van 2019

Zagen we vorig jaar, wellicht mede als gevolg van de coronacrisis, dat de kredietwaardigheid was afgenomen volgens de bedrijven die bekend zijn met de kredietwaardigheid van hun internationale klanten, dit jaar ligt dat weer op het niveau van 2019. Ten opzichte van 2018 ligt het aandeel 'verslechterde kredietwaardigheid' hoger en is de kredietwaardigheid minder vaak gelijk gebleven. Per saldo is het aandeel bedrijven dat de kredietwaardigheid als verbeterd bestempelt versus het aandeel dat het als verslechterd kwalificeert, negatief. Alleen in 2018 was dat positief.

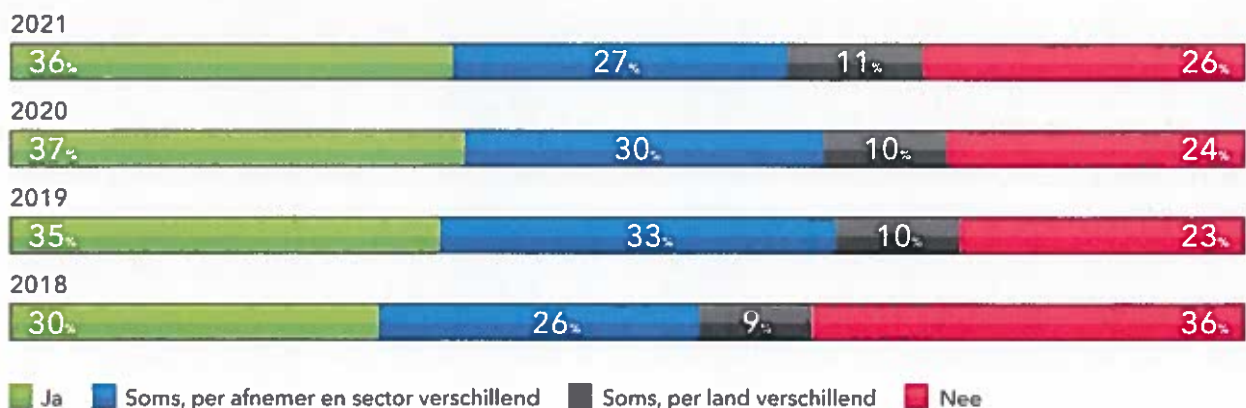
Grafiek 31 - Verandering kredietwaardigheid internationale klanten



8.05 Exporteurs weer strikter met betalingscondities

Vanaf 2019 zien we dat ongeveer drie kwart van de bedrijven elk jaar aangeeft strikter te zijn geworden met betalingscondities. Hoewel er op dat punt dus geen verschil is tussen 2021, 2020 en 2019 betekent het per saldo wel dat exporteurs elk jaar strikter worden met betalingscondities. Bij bijna twee op de vijf exporteurs zijn de striktere betalingscondities afhankelijk van afnemer, sector en/of land. Ook dat verschilt niet van 2020 en 2019.

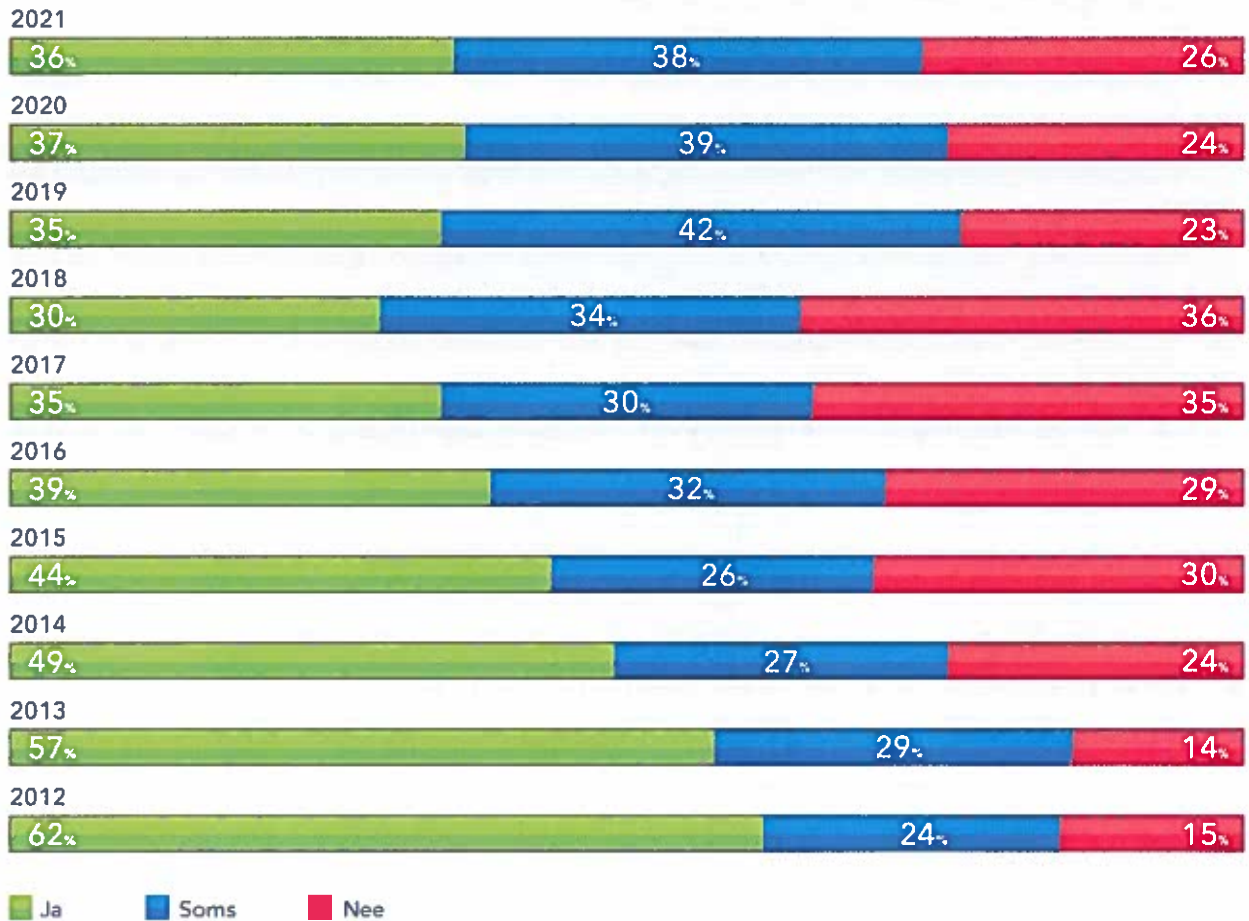
Grafiek 32 - Strikter geworden met betalingscondities



8.06 Exporteurs in zelfde mate strikter als in 2020 en 2019

Nadat exporteurs vanaf 2012 tot en met 2018 steeds minder vaak aangaven strikter te zijn geworden, zagen we in 2019 voor het eerst dat het aandeel weer was gestegen, wat in 2020 gelijk bleef ten opzichte van 2019. Dit jaar verschilt het aandeel niet noemenswaardig van 2020 en 2019.

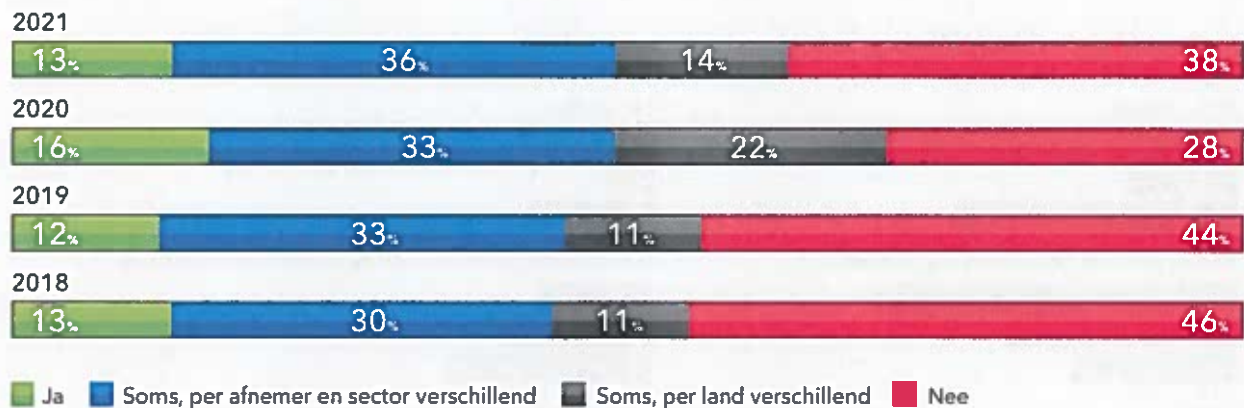
Grafiek 33 - Strikter geworden met betalingscondities 2012 - 2021



8.07 Bereidheid tot langere betalingstermijnen gedaald

62% van de exporteurs is bereid om (soms) langere betalingstermijnen af te spreken met buitenlandse afnemers. In 2020, 2019 en 2018, lag dat respectievelijk op 72%, 56% en 54%. Het lijkt erop dat in het zware coronajaar 2020 exporteurs bereid waren om wat vaker de hand over het hart te strijken, want dit jaar ligt die bereidheid weer op het niveau van 2019. Het verschil met 2020 zit in het aandeel bedrijven dat aangeeft afhankelijk van het land bereid te zijn om een langere betalingstermijn toe te staan. Dit jaar is dat gedaald naar het niveau van voor 2020.

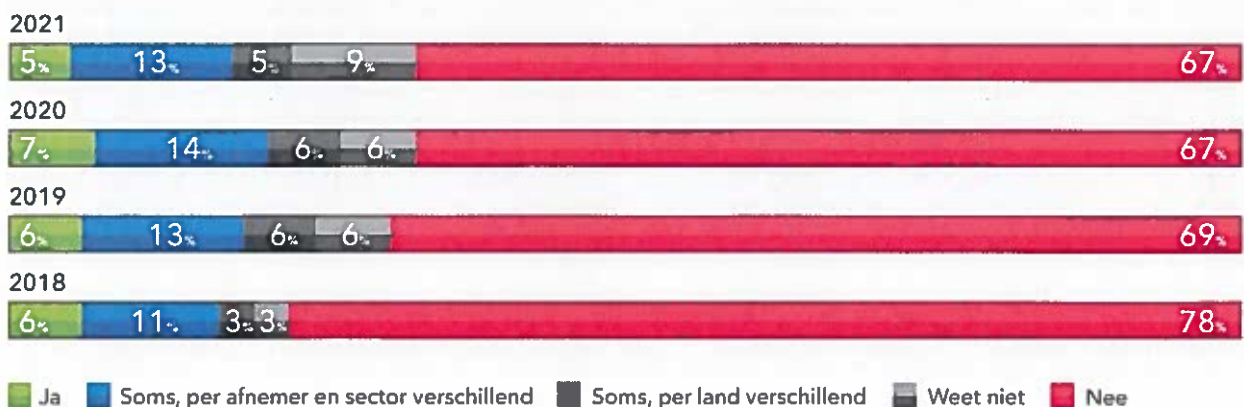
Grafiek 34 - Bereidheid langere betalingstermijn afnemers buitenland



8.08 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 2020 en 2019 en lager dan we in 2018 zagen. Het zal duidelijk zijn dat de bereidheid om langere betalingstermijnen toe te staan grotendeels los staat van de bereidheid om overschrijding van de uiteindelijk overeengekomen betalingstermijn te billijken.

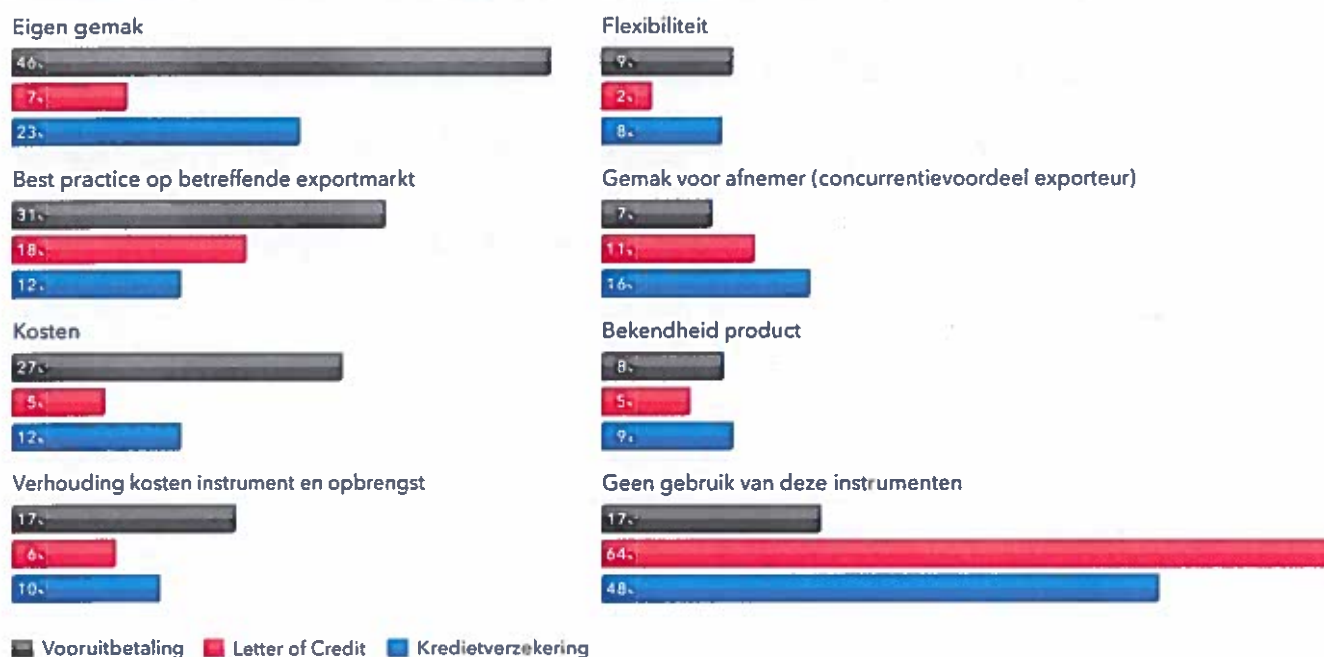
Grafiek 35 - Minder strikt bij overschrijding betalingstermijn afnemers buitenland



8.09 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 de reden is om voor dit type risicoafdekking te kiezen met best practice op betreffende exportmarkt en kosten op respectievelijk een goede tweede en derde plaats. 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 meer bedrijven gebruikmaken van de letter of credit (36% versus 27% in 2020). Verder zien we dat dit jaar de kosten vaker als reden worden genoemd bij de vooruitbetaling, nadat deze reden in 2020 minder werd genoemd ten opzichte van 2019.

Grafiek 36 - Reden om bepaalde wijze van betalingsrisicoafdekking te kiezen

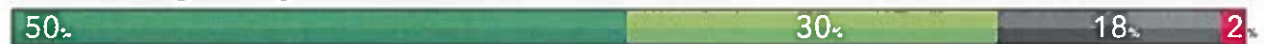


8.10 Slechte ervaring en onbekendheid meest belangrijk

Als het gaat om het afdekken van betalingsrisico's, dan speelt vooral de slechte betalingservaring en de onbekendheid met een afnemer een grote rol. Ten opzichte van vorig jaar is onbekendheid met afnemer iets gedaald in belang voor het afdekken van betalingsrisico. Toen stond dit nog op de eerste plaats in rangorde van belang, dit jaar is dat de slechte betalingservaring met de afnemer. Alle overige resultaten verschillen niet noemenswaardig van vorig jaar.

Grafiek 37 - Mate van belang bij afdekken betalingsrisico

Slechte betalingservaring met afnemer



Onbekendheid met afnemer



Risicovol exportgebied



Hoog risico in verhouding tot de totale omzet



Kosten van eventuele wantbetaling zijn hoger dan afdekken hiervan



Geen vertrouwen in afnemers in het algemeen



■ Heel belangrijk ■ Belangrijk ■ Neutraal ■ Onbelangrijk ■ Heel onbelangrijk

8.11 Handel met Frankrijk levert vaakst betalingsproblemen

Een op tien exporteurs geeft aan dat ze in Frankrijk de meeste betalingsproblemen ondervinden, op de voet gevolgd door Italië dat vorig jaar de lijst aanvoerde met Frankrijk vlak daar achter op de tweede plaats. Alle landen uit de top 5 van vorig jaar – Italië, Frankrijk, België, Verenigd Koninkrijk en Spanje - zien we dit jaar ook weer terug in de top 5. In 2019 stonden Italië, Frankrijk, België en Verenigd Koninkrijk ook in de top 5 landen met de meeste betalingsproblemen. Als we de top 5 van dit jaar zouden herpercenteren op het aantal bedrijven dat daadwerkelijk naar het desbetreffende land exporteert, dan zien we dat 24% van de exporteurs die naar Italië exporteren dit land noemt als het land dat de meeste betalingsproblemen oplevert. Spanje zou op dezelfde wijze berekend op de tweede plaats komen met 19%. Frankrijk (17%), Verenigd Koninkrijk (14%) en België (12%) komen na herpercenteren respectievelijk op de derde, vierde en vijfde plaats.

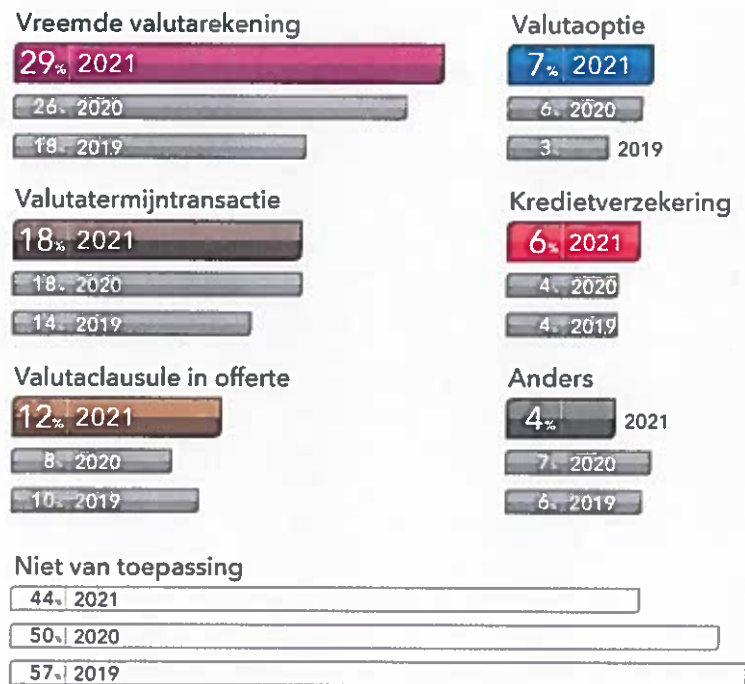
Grafiek 38 - Top 5 landen waar exporteurs de meeste betalingsproblemen ervaren



8.12 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. Ruim twee op de vijf bedrijven hebben niet te maken met het afdekken van valutarisico doordat ze in euro's factureren. Alle resultaten zijn gelijk aan vorig jaar. Ten opzichte van 2019 zien we, net als in 2020, dat het wisselkoersrisico vaker wordt afgedekt door de vreemde valutarekening.

Grafiek 39 - Wijze waarop wisselkoersrisico wordt afgedekt





9.01 Digitalisering

Tijdens de pandemie is nogmaals bevestigd hoe cruciaal een goede digitale infrastructuur is voor succesvol (internationaal) ondernemen. In dit hoofdstuk gaan we nader in op een aantal cruciale en actuele processen die bij de gemiddelde exporteur spelen en welke rol digitalisering daarbij speelt.

9.02 Meer inzicht en transparantie in de supplychain door digitalisering zou circa helft bedrijven zeker helpen

70% van de ondervraagde bedrijven is het op z'n minst enigszins eens met de stelling dat meer inzicht en transparantie in de supplychain middels betere digitalisering de bedrijfsvoering veel zou kunnen helpen. 53% is het daar (helemaal) mee eens.

Grafiek 40 - Mate van instemming met:
Meer inzicht in de supply chain middels betere digitalisering zou onze bedrijfsvoering veel kunnen helpen.

Helemaal mee eens

13%

Mee eens

40%

Enigszins mee eens

17%

Neutraal

16%

Enigszins mee oneens

2%

Mee oneens

2%

Helemaal mee oneens

0%

Geen opgave

10%

9.03 Volgens 45% van de bedrijven kan nieuwe digitale technologie (zeker) helpen bij disrupties

69% van de ondervraagde bedrijven is het op z'n minst enigszins eens met de stelling dat nieuwe digitale technologie kan helpen bij disrupties in de wereldwijde supplychains en de daarmee onduidelijke en vaak onbetrouwbare levertijden, die veel geld kosten. 45% is het daar (helemaal) mee eens. Exporteurs die het er niet mee eens zijn, gaven daarvoor als redenen onder andere dat de afhankelijkheid van software ook disruptief kan werken, er tekort is aan technisch personeel, dat er meer nodig is dan digitalisering (kennis) en dat vertragingen in de west-oost containervaart er niet mee opgelost wordt.

Grafiek 41 - Mate van instemming met:

De recente disrupties in de wereldwijde supplychains en daarmee samenhangende onduidelijke en vaak onbetrouwbare levertijden kosten veel geld. Nieuwe digitale technologie kan hier wel degelijk helpen, denk aan blockchain maar ook aan betere planningssoftware.

Helemaal mee eens

11%

Mee eens

34%

Enigszins mee eens

24%

Neutraal

13%

Enigszins mee oneens

3%

Mee oneens

4%

Helemaal mee oneens

1%

Geen opgave

11%

9.04 Belangrijk rol voor de overheden bij tegengaan disrupties door digitalisering

79% van de ondervraagde bedrijven is het op z'n minst enigszins eens met de stelling dat ook overheden veel kunnen betekenen in het tegengaan van disrupties middels digitalisering. 61% is het daar (helemaal) mee eens. In de toelichting zien we vaak kritiek op overheden met antwoorden als: douanesysteem moet beter, vertrouwen in overheden is beperkt, overheden doen helemaal niets, overheid en wet- en regelgeving ontwikkelt veel te langzaam en 'build back better' is hun motto. Een enkeling ziet geen rol voor de overheid omdat het grootste probleem bij de branche in het vervoer zit en niet in de data.

Grafiek 42 - Mate van instemming met:

Ook de overheid (in binnen- en buitenland) kan veel betekenen in het tegengaan van disrupties middels digitalisering door nog betere uniforme datagestuurde en efficiëntere (digitale) douane afhandeling, digital trade lanes, etc.

Helemaal mee eens

17%

Mee eens

44%

Enigszins mee eens

18%

Neutraal

7%

Enigszins mee oneens

2%

Mee oneens

2%

Helemaal mee oneens

0%

Geen opgave

11%

9.05 Overheid moet meer faciliteren dat regelgeving digitaal goed en relatief eenvoudig kan worden ingeregeld

75% van de ondervraagde bedrijven is het op z'n minst enigszins eens met de stelling dat overheden meer moeten faciliteren dat de implementatie van toenemende regelgeving digitaal goed en relatief eenvoudig kan worden ingeregeld door het mkb. 60% is het daar (helemaal) mee eens. Een paar exporteurs merken hierbij op dat er in dit verband dan eerst één EU-beleid moet komen met gelijke regels en interpretatie.

Grafiek 43 - Mate van instemming met:

De almaar toenemende regelgeving, denk aan Trade Compliance en sanctiewetgeving of aan de nieuwe IMVO-wetgeving die in de maak is, kan alleen worden geïmplementeerd door het mkb als dit digitaal goed en relatief eenvoudig kan worden ingeregeld. De overheid moet hier meer faciliteren.

Helemaal mee eens

17%

Mee eens

43%

Enigszins mee eens

15%

Neutraal

9%

Enigszins mee oneens

2%

Mee oneens

0%

Helemaal mee oneens

0%

Geen opgave

14%

9.06 Cybersecurity bij circa drie op de vijf bedrijven goed op orde

77% van de ondervraagde bedrijven is het op z'n minst enigszins eens met de stelling dat bij hun bedrijf de cybersecurity goed op orde is. 58% is het daar (helemaal) mee eens. Dit betekent overigens niet dat het in alle gevallen ook daadwerkelijk zo is, want het betreft een inschatting van de ondervraagde die geen expert is op dat gebied. Een aantal exporteurs geeft aan dat wat je ook doet, je het nooit helemaal sluitend krijgt. Zo merkt iemand op: "Wat is goed op orde? Als je een target bent, ben je hoe dan ook de klos."

Grafiek 44 - Mate van instemming met:
Wij hebben als bedrijf onze cybersecurity goed op orde.

Helemaal mee eens



Mee eens



Enigszins mee eens



Neutraal



Enigszins mee oneens



Mee oneens



Helemaal mee oneens



Geen opgave



9.07 Visie op datamanagement en standaardisatie, die ook wordt geïmplementeerd, bij circa helft van de bedrijven

68% van de ondervraagde bedrijven is het op z'n minst enigszins eens met de stelling dat binnen hun bedrijf er een visie is op datamanagement en standaardisatie, die ook geïmplementeerd wordt. 48% is het daar (helemaal) mee eens. Enkele opmerkingen in dit verband zijn dat het vrij nieuw is en het veel energie kost om iedereen hiervan bewust te maken, het nog in de kinderschoenen staat en dat het vaker op de agenda is gekomen in 2021.

Grafiek 45 - Mate van instemming met:

Wij hebben binnen ons bedrijf een visie op datamanagement en standaardisatie, die we ook implementeren.

Helemaal mee eens



Mee eens



Enigszins mee eens



Neutraal



Enigszins mee oneens



Mee oneens



Helemaal mee oneens



Geen opgave



9.08 Fase digitalisering bedrijf met name dat data op orde zijn

Volgens ruim de helft van de bedrijven bevindt de fase van digitalisering van hun bedrijf zich (het meest) in het stadium dat hun data op orde zijn. Verdere fasen in digitalisering, waarbij het meer gaat om delen en toepassingen van data, zien we bij een gering aantal bedrijven. Een kwart van de bedrijven moet het antwoord schuldig blijven op de vraag in welke fase van digitalisering hun bedrijf zich (het meest) bevindt.

Grafiek 46 - Fase van digitalisering bedrijf (Digital Readyness)

Onze data zijn op orde (warehouse, ERP)

53.

Wij delen data (bijvoorbeeld via CRM of met de douane)

12.

Wij optimaliseren data voor toepassing (bijvoorbeeld AI)

6.

Wij gebruiken data voor Business development (bijvoorbeeld Product as a service)

4.

Anders

25.

9.09 Bij circa helft bedrijven remmende factoren voor stappen in digitalisering

Bijna de helft van de bedrijven geeft aan dat er binnen het bedrijf geen remmende factoren zijn voor stappen in digitalisering. Bij bedrijven die wel remmende factoren zien in dit verband zien we een redelijke spreiding in antwoorden. Er is geen remmende factor die voor veel bedrijven hetzelfde is. Relatief het meest genoemd, is dat een integrale aanpak ontbreekt om stappen te zetten in digitalisering.

Grafiek 47 - Remmende factoren binnen het bedrijf voor stappen in digitalisering

