

25 JAAR
Trends
in EXPORT



020 2021 2022 2023 2024

Trends in Export 2023

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 2023
17	Kenmerken exporteurs
25	Exportontwikkelingen
31	Exportbestemmingen
45	Betalingscondities
55	Positie EU

Over het onderzoek: In totaal hebben 354 bedrijven aan het onderzoek meegewerkt. Zij vormen een mooie dwarsdoorsnede van exporterend Nederland wat betreft branche en bedrijfsgrootte. De vragenlijsten zijn in de periode van december 2022 tot en met januari 2023 ingevuld. De respondenten hebben gemiddeld 38 jaar exportervaring en exporteren naar gemiddeld 31 landen.

Dankwoord: Wij spreken onze dank uit aan de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland, VNO-NCW en NLinBusiness voor het onder de aandacht brengen van ons onderzoek.

Een nieuwe kijk op een meer gefragmenteerde wereld: globalisering 2.0

De jaren twintig van de 21e eeuw zullen niet de geschiedenis ingaan als de nieuwe 'roaring twenties' van een eeuw geleden, maar ook bepaald niet als de 'boring twenties'. Met een pandemie net achter de rug, een klimaatcrisis waar we maar moeilijk een antwoord op kunnen vinden en een vreselijke oorlog op het eigen continent lijkt een onbezorgde toekomst verder weg dan ooit. Ook het economische beeld met nog steeds hoge inflatie en zeer hoge energieprijzen draagt niet bij aan het vertrouwen van producent en consument in die toekomst.

Toch is er genoeg reden om ook de lichtpunten te benoemen. Die zijn er wel degelijk. Om te beginnen bepaalt in Nederland de enorm lage werkloosheid het beeld en biedt deze een stevig fundament voor de huidige lastige economische situatie. Tegelijkertijd is die lage werkloosheid ook een groot probleem als je geen personeel kan vinden. Want met een nog steeds groeiende economie in 2023 en een (bescheiden) groei van de wereldhandel plus grote investeringen vanuit de Nederlandse overheid en de EU op de duurzame transitie liggen er ook grote kansen.

Wel is het zaak de huidige geopolitieke context goed te duiden. De wereld is zich, politiek en economisch gezien, aan het herschikken, met grote gevolgen op de korte maar zeker ook op de wat langere termijn. Om te beginnen kunnen we niet om de groeiende rivaliteit tussen de Verenigde Staten en China heen. Met hun Inflation Reduction Act kiezen de Verenigde Staten verder voor meer protectionisme (en ook vergroening), zodat de noodzaak voor Europa om een slimme en effectieve industriepolitiek te (gaan) voeren hand toeneemt. Strategische autonomie is al lang geen hol begrip meer en bedrijven doen er goed aan deze

dynamiek op waarde te schatten. Hieraan gekoppelde problematiek rondom beschikbaarheid van grondstoffen inclusief nieuwe wetgeving (Critical Raw Material Act), chips en investeringen in duurzame energie zal bepalend zijn voor het concurrentievermogen van de Nederlandse en Europese industrie in de komende jaren. Dit neemt niet weg dat de VS in veel lijstjes wordt genoemd als het land waar misschien wel de meeste kansen liggen. Globalisering is niet weg en is ook geen de-globalisering maar zal wel een ander karakter krijgen. Data, software en knowhow zullen alleen maar meer over de wereld reizen.

Zorgen zijn er zeker ook als het gaat om het vestigingsklimaat in Nederland en de soms ongehoord kritische opstelling van maatschappij en politiek richting het bedrijfsleven. Daarnaast wordt er de komende jaren een enorme vloedgolf aan wet- en regelgeving voor datzelfde bedrijfsleven verwacht, met als voorbeeld de duurzame transitie en IMVO met due diligence en reporting vereisten. Het bedrijfsleven ondersteunt het streven naar duurzame bedrijfsvoering, maar strategische autonomie zal ook offers vragen. Maatschappelijk en politiek liggen die wellicht niet zo goed, maar ze zijn wel noodzakelijk om bijvoorbeeld het verkrijgen van grondstoffen voor de energietransitie veilig te stellen. Polarisation in dat debat werkt contraproductief. Alleen door begrip te kweken en samen te werken kunnen uitdagingen van vandaag worden omgezet in de best mogelijke oplossingen van morgen.

Bedrijven doen er tevens goed aan hun afzetmarkten en hun toeleverketens meer te diversifiëren, het risicomanagement te verstevigen en hun exposure aan moeilijke markten nog eens goed door te lichten, bijvoorbeeld langs de lat van de zogeheten 'friendshoring'.

Het jubileum Trends in Export-onderzoek (25e keer) geeft zoals altijd inzicht in een aantal vaste waarden die je bijna zou vergeten. Neem bijvoorbeeld het grote belang (2/3) van Europa in de Nederlandse export. De afgelopen 25 jaar vormden op vele fronten ook een zeer succesvol tijdperk van globalisering en een alsmaar groeiend belang van de export (in absolute zin) in de economie. Dat groeipad zal er de komende jaren op onderdelen wat anders uit gaan zien. Dat het belang van Rusland als exportmarkt steeds kleiner wordt en gaat verdwijnen is evident. Dat de handel met China lastiger zal worden is eveneens te verwachten.

Als we meer inzoomen op de actualiteit van het onderzoek dan zien we dat exporteurs ondanks de moeilijke marktomstandigheden in 2022 behoorlijk goed hebben gedraaid met een omzetstijging van de export van 6 procent. Maar het vertrouwen in de nabije toekomst staat behoorlijk onder druk. Inflatie, kostenstijgingen, de energiecrisis en de oorlog in Oekraïne zijn de voor de hand liggende thema's hier. Gelukkig zien we na een aantal zeer lastige jaren de verstoringen in de toeleveringsketens wel afnemen; in een enkel geval is dit zelfs omgeslagen tot een probleem van te hoge voorraden.

Als Atradius en evofenedex hopen wij met een pleidooi voor nog meer wendbaarheid en risicomanagement en een aangescherpte strategie ook dit jaar weer veel bedrijven te inspireren en te helpen bij het succesvol internationaal ondernemen.

Wij wensen u het nodige leesplezier, momenten van herkenning en nieuwe inzichten bij het lezen van dit jubileumonderzoek.



Bart Jan Koopman
Directeur evofenedex



Tom Kaars Sijpesteijn
Directeur Atradius Nederland

Belangrijkste resultaten Trends in Export 2023

Wat is er in 2022, het jaar waarin de oorlog in Oekraïne begon, 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 en meer de antwoorden.

Stijging exportomzet in 2022

Exporteurs zagen hun exportomzet in 2022 met 6% stijgen en dat is minder dan wat er in 2021 voor dat jaar werd verwacht, maar toen was er nog geen sprake van de oorlog in Oekraïne waardoor verwachtingen eventueel getemperd konden worden. Een resultaat van 6% hebben we ook in andere jaren gezien, zoals in 2019 en 2016.



Verwachtingen voor 2023 minder positief

Voor het komend jaar verwachten exporteurs een exportgroei van gemiddeld 3%. Dat is niet alleen beduidend lager dan het resultaat over 2022, maar ook de laagste verwachting van de groei van de exportomzet over de afgelopen ruim 10 jaar.



Exporteursvertrouwen daalt

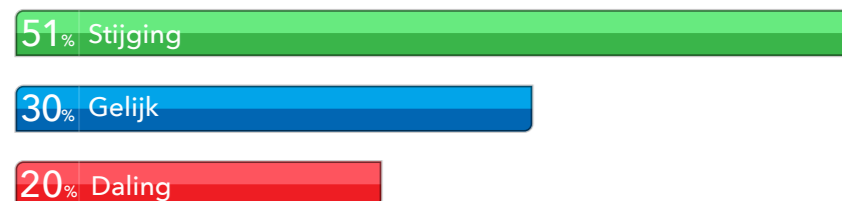
Het vertrouwen dat exporteurs hebben in het economische klimaat voor het komende jaar en verder komt gemiddeld uit op een 6,1, wat duidelijk lager is dan we vanaf 2014 hebben gezien met een 6,5 als laagste gemiddelde vertrouwenscijfer en stabiele scores. Pas in 2013 en 2012 komen we soortgelijke lage gemiddeldes tegen.



Circa de helft van de exporteurs realiseert stijging exportomzet

51% van de exporteurs heeft zijn exportomzet in 2022 zien stijgen ten opzichte van 2021. Bijna twee derde van deze groep geeft hiervoor de stijging van het aantal orders van klanten aan als reden. Circa drie op de vijf noemen in dit verband de stijging van de verkoopprijs, wat duidelijk hoger ligt vergeleken met voorgaande jaren. Bij 20% is de exportomzet in 2022 wel gedaald ten opzichte van 2021. De oorlog in

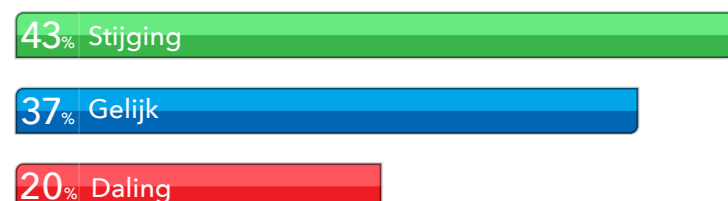
Oekraïne en minder verkoop door stijgende (inkoop) prijzen zijn de meest genoemde redenen voor deze daling. De daling door stijgende (verkoop)prijzen wordt in 2022 veel vaker genoemd als reden dan in voorgaande jaren. Bij 30% van de exporteurs is de exportomzet gelijk gebleven ten opzichte van vorig jaar. Door de onvoorziene oorlog in Oekraïne is het resultaat minder dan werd verwacht voor 2022.



Ruim twee op de vijf exporteurs verwachten groei exportomzet in 2023

43% van de exporteurs verwacht voor 2023 een stijging van de exportomzet. 37% verwacht dat deze gelijk zal blijven en 20% anticipeert op een daling.

Voorgaande jaren lag de verwachting duidelijk hoger. Ook lag voorgaande jaren de verwachting hoger dan het laatste resultaat en dat is nu niet het geval.



Meeste exportomzet komt uit EU-landen

Exporteurs geven aan dat 67% van hun exportomzet in de interne markt wordt gerealiseerd. Duitsland is al jaren het nummer 1 exportland voor Nederlandse bedrijven. België en Frankrijk nemen respectievelijk de tweede en derde plek in als handelspartners binnen de EU, wat alleen vorig jaar precies andersom was. Italië staat net als vorig jaar op de vierde plek.

Daarvoor nam het Verenigd Koninkrijk, toen nog lid van de EU, meestal de vierde plaats in. Het Verenigd Koninkrijk is dit jaar voor de tweede keer de nummer 1 van exportbestemmingen buiten de EU, gevolgd door de Verenigde Staten, Zwitserland en Noorwegen. Rusland, vorig jaar nog op nummer 5, staat niet meer in de top 10 buiten de EU.



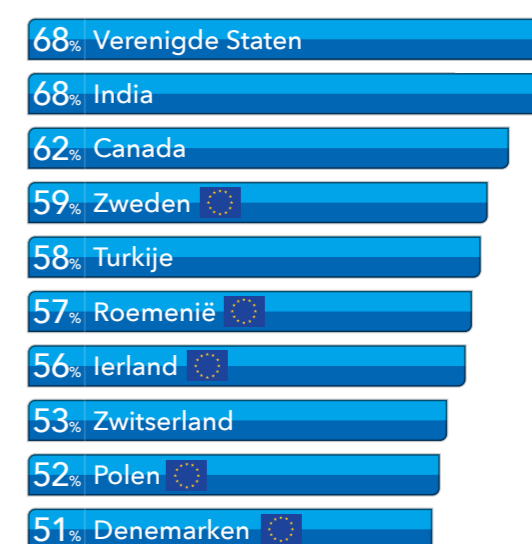
Top 10 exportlanden binnen EU gelijk aan vorig jaar

Met Spanje, Polen, Zweden, Oostenrijk, Denemarken, Zweden en Tsjechië zien we samen met de top 4 exact dezelfde 10 landen het meest genoemd worden als exportland binnen de EU als vorig jaar het geval was. Daarvoor viel Tsjechië buiten de top 10 doordat het Verenigd Koninkrijk er toen nog in stond.



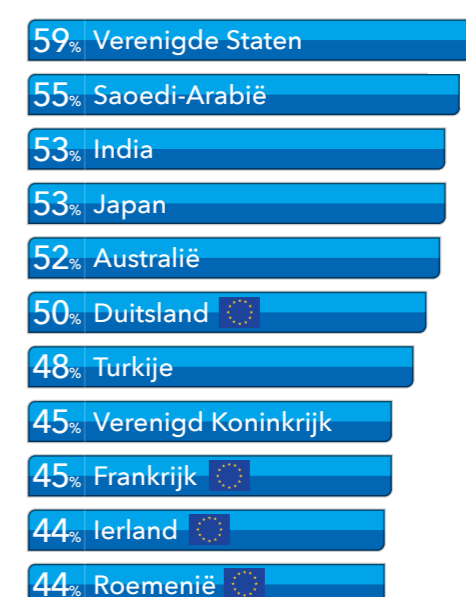
Verenigde Staten en India bovenaan top 10 omzetstijgers 2022

De Verenigde Staten en India worden het meest genoemd als exportland waar omzetstijging is gerealiseerd. 68% van de bedrijven die in 2022 naar deze landen hebben geëxporteerd, heeft de omzet naar die landen zien stijgen. Bij Canada, de eerstvolgende op de lijst, ligt dat op 62%. Verder in de top 10 zien we Zweden, Turkije, Roemenië, Ierland, Zwitserland, Polen en Denemarken. India, Zweden, Roemenië, Zwitserland en Denemarken stonden vorig jaar niet in de top 10 omzetstijgers, de overige landen wel.



Verenigde Staten bovenaan top 10 verwachte omzetstijgers

Voor 2023 wordt de Verenigde Staten het meest genoemd (59%) als verwachte omzetstijger. Overige landen in de top 10 verwachte omzetstijgers zijn: Saoedi-Arabië, India, Japan, Australië, Duitsland, Turkije, het Verenigd Koninkrijk, Frankrijk, Ierland en Roemenië. Twee landen, de Verenigde Staten en Turkije, staan in de top 10 verwachte omzetstijging voor 2022, gerealiseerde omzetstijging in 2022 en verwachte omzetstijging voor 2023.



Griekenland meest genoemd bij omzetsdalers 2022

38% van de bedrijven die naar Griekenland hebben geëxporteerd, heeft in 2022 een daling van de exportomzet moeten incasseren. Verder in de top 10 zien we India, de Verenigde Arabische Emiraten, Saoedi-Arabië, China, het Verenigd Koninkrijk, Duitsland, België, Noorwegen en Frankrijk. Griekenland, de Verenigde Arabische Emiraten, Saoedi-Arabië, China en het Verenigd Koninkrijk stonden vorig jaar ook in de top 10 omzetsdalers. Saoedi-Arabië, het Verenigd Koninkrijk en China staan zowel in de top 10 verwachte omzetsdalers voor 2022 als gerealiseerde omzetsdalers van 2022.



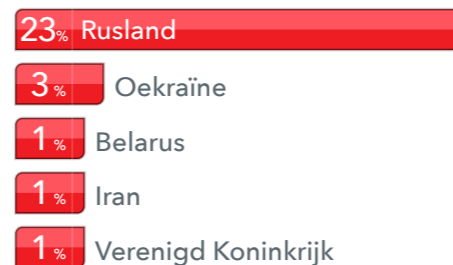
Oostenrijk en Hongarije op 1 in de top 10 verwachte omzetsdalers

Oostenrijk en Hongarije staan met 25% ex aequo op nummer 1 in de top 10 van verwachte omzetsdalers voor 2023. Vorig jaar stonden Rusland en Saoedi-Arabië nog gezamenlijk op de eerste plaats. Het Verenigd Koninkrijk en China zien we in de top 10 verwachte en gerealiseerde omzetsdalers 2022 en verwachte omzetsdalers voor 2023.



Rusland ver bovenaan in top 5 markt exit

Het aandeel exporterende bedrijven dat zich het afgelopen jaar heeft teruggetrokken uit een of meer buitenlandse markten is met 27% duidelijk hoger dan voorgaande jaren. Rusland wordt veruit het meest genoemd (23%) in dit verband. Oekraïne (3%) volgt op grote afstand op de tweede plaats. Belarus, Iran en het Verenigd Koninkrijk volgen elk met 1% ex aequo op de derde plaats.



Aandeel marktentree gelijk aan vorig jaar

25% van de exporteurs heeft in 2022 een of meerdere nieuwe markten betreden. Dit aandeel verschilt

niet noemenswaardig van 2021, 2020 en 2017. In 2019 en 2018 lag het aandeel hoger.

Aandeel marktentree 2022



15 landen meest genoemd als nieuwe exportmarkt

2% van de exporteurs geeft aan dat ze in 2022 voor het eerst hebben geëxporteerd naar de Verenigde Staten en Colombia. De overige landen, met elk 1% aandeel, zijn Australië, Spanje, Zwitserland, Chili, Denemarken, Jordanië, Marokko, Mexico,

Noorwegen, Singapore, Slovenië, het Verenigd Koninkrijk en Zuid-Afrika. De Verenigde Staten, Colombia, Chili, Spanje en Denemarken werden vorig jaar ook het meest genoemd.



Een op de vijf exporteurs gaat nieuwe markten betreden in 2023

20% van de exporteurs is van plan in 2023 nieuwe buitenlandse markten te betreden, wat gelijk is aan wat vorig jaar verwacht werd voor 2022. Top 8 genoemde landen in dit verband, met allemaal 1%

aandeel, zijn Brazilië, Denemarken, Japan, Polen, Spanje, Zuid-Afrika, Zuid-Korea en Zweden. Alleen Zweden stond ook vorig jaar in de top 8 van geplande nieuwe exportmarkten.



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.

Europa



Hoge energieprijzen meest genoemde bedreiging voor doelstellingen

55% van de bedrijven noemt hoge energieprijzen de belangrijkste bedreiging om de bedrijfsdoelstellingen

te halen. Geopolitieke onrust volgt op de tweede plaats.

Hoge energieprijzen 2023



Lager aandeel bedrijven met informatie over kredietwaardigheid

72% van de bedrijven heeft informatie over de kredietwaardigheid van (een deel van) de inter-

ationale klantenportefeuille. In 2021, 2020 en 2019 lag dat aandeel hoger en in 2018 gelijk.

36% Ja, van onze complete klantenportefeuille

35% Ja, van een deel van de klantenportefeuille

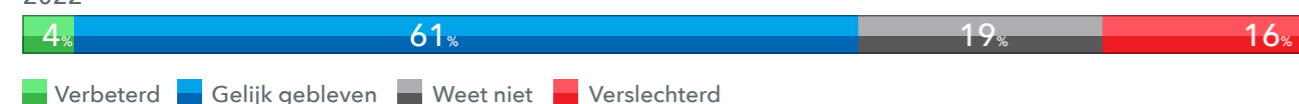
28% Nee

Kredietwaardigheid internationale klanten minder vaak verbeterd

Ten opzichte van vorig jaar geven minder bedrijven aan dat de internationale kredietwaardigheid is verbeterd. Volgens de meerderheid is, net als voor-

gaande jaren, de kredietwaardigheid gelijk gebleven. Per saldo zijn er nog meer bedrijven die de kredietwaardigheid als verslechterd beoordelen.

2022

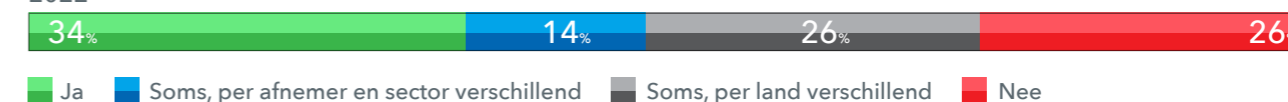


Exporteurs strikter met betalingscondities

Elk jaar zien we dat exporteurs in meerderheid strikter zijn geworden met betalingscondities. Bij 34% is dat niet afhankelijk van het type klant, bij 26% is het afhankelijk van afnemer en sector en 14% neemt

het land mee in de afweging wel of niet strikter te zijn met betalingscondities. Circa een kwart is niet strikter geworden. Vanaf 2019 zien we dit beeld zonder noemenswaardige veranderingen.

2022

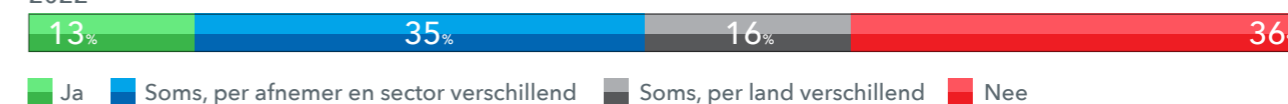


Bereidheid om langere betalingstermijn toe te staan gelijk gebleven

Ten opzichte van vorig jaar zien we dat evenveel exporteurs bereid zijn om (soms) een langere betalingstermijn toe te staan voor buitenlandse

afnemers. 64% is daartoe (soms) bereid. Vorig jaar was dat 62%. In 2020 lag de bereidheid wat hoger (72%).

2022

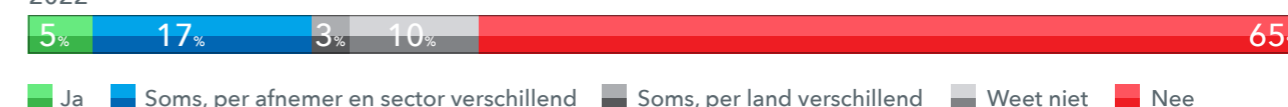


Exporteurs even strikt bij overschrijding betalingstermijn

Circa twee op de drie exporteurs geven aan niet minder strikt te zijn geworden bij overschrijding van

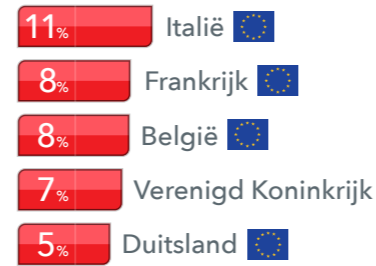
de betalingstermijn. Dit beeld is ongewijzigd vanaf 2019. In 2018 lag dat aandeel hoger.

2022



Italië aan kop als land waar exporteurs betalingsproblemen ervaren

Van alle ondervraagde bedrijven ervaart 11% betalingsproblemen met Italiaanse afnemers. Frankrijk (8%), België (8%), het Verenigd Koninkrijk (7%) en Duitsland (5%) volgen op de tweede tot en met vijfde plaats van landen met de meeste betalingsproblemen. Op Duitsland na stonden al deze landen voorgaande jaren ook in de top 5. Als we alleen kijken naar de bedrijven die naar het desbetreffende land exporteren, dan staat Italië -net als vorig jaar- ook dit jaar nog duidelijker bovenaan.



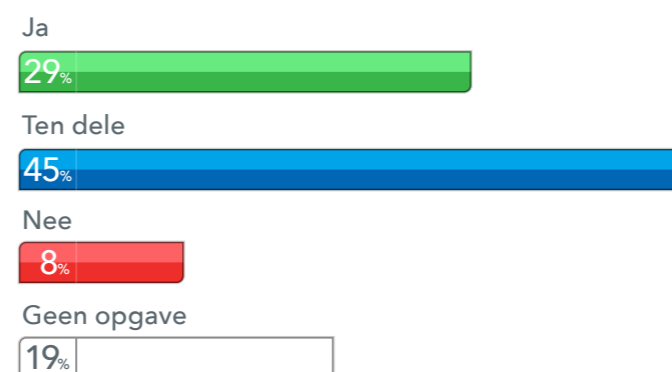
Positie EU als handelsblok naar verwachting zwakker

41% van de exporteurs denkt dat de positie van de EU zwakker wordt als handelsblok op het wereldtoneel, waarmee het in verhouding de grootste groep vertegenwoordigt. 19% gaat ervan uit dat de positie van de EU sterker wordt en 29% voorziet geen veranderingen in de positie van de EU als handelsblok.



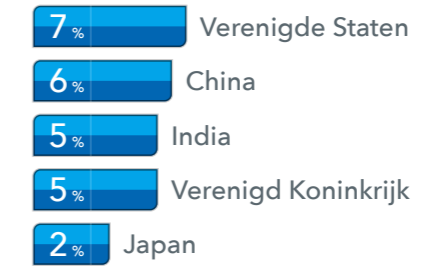
Exporteurs terughoudend over effect handelsakkoorden

Circa drie kwart van de exporteurs is (ten dele) bekend met de handelsakkoorden van de EU met andere landen. Bijna twee derde van deze groep vindt dat deze handelsakkoorden (ten dele) voldoende werken voor de BV Nederland en circa twee vijfde vindt dat het eigen bedrijf er (deels) profijt van heeft.



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

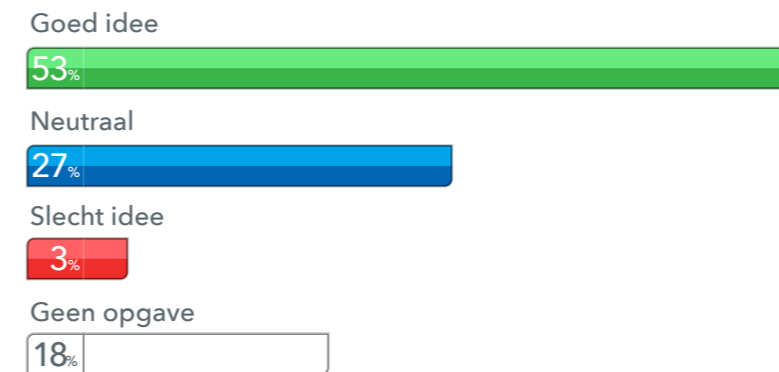
7% van alle exporteurs vindt dat er een (aangepast) handelsakkoord gesloten zou moeten worden met de Verenigde Staten. Gevolgd door China (6%), India (5%), het Verenigd Koninkrijk (5%) en Japan (2%).



Meerderheid exporteurs acht strategische autonomie EU goed idee

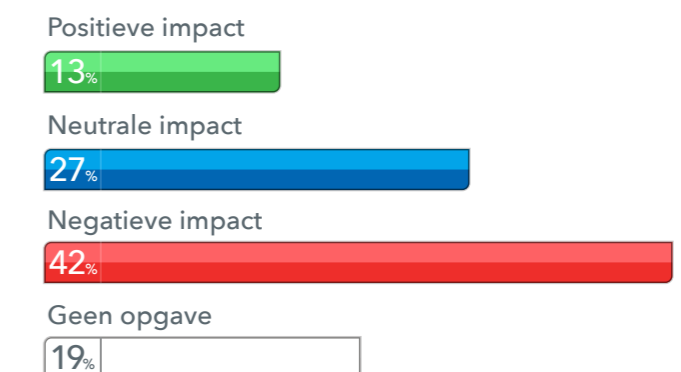
Vrijwel geen enkele exporteur vindt het streven van de EU naar strategische autonomie, waarbij de EU minder afhankelijk wordt van andere landen, een

slecht idee. Meer dan de helft vindt het een goed idee, ruim een kwart staat er neutraal in en bijna een vijfde kan er geen oordeel over vellen.



Impact grondstoffenstrategie EU veel vaker negatief dan positief

42% van de exporteurs vindt dat de grondstoffenstrategie van de EU, met onder andere minder afhankelijkheid van energie uit fossiele brandstoffen, negatieve impact heeft op de beschikbaarheid en kostprijs van grondstoffen. 13% ziet op dit punt wel positieve impact.



Oordeel over duurzame positionering EU verdeeld

31% van de exporteurs is van mening dat de positionering van de EU als koploper in het streven naar een meer duurzame wereld met bijbehorend beleid de positieve impact van de EU op het wereldtoneel vergroot. Bijna een kwart daarentegen is van mening dat het de groei hindert.



(Koolstof)heffing aan grens en emissiebegroting raakt deel bedrijven

Twee op de vijf bedrijven geven aan dat hun bedrijfsvoering zou worden geraakt door (koolstof)heffing aan de grens en emissiebegroting. Bij ruim een derde is dat niet of nauwelijks het geval.

Bedrijfsvoering wordt hierdoor niet (noemenswaardig) geraakt



Bedrijfsvoering wordt hierdoor geraakt



Geen opgave



Effect op kostprijs en concurrentiepositie grootste zorg energiecrisis

Bijna de helft van de exporteurs noemt het effect op de kostprijs en de concurrentiepositie de belangrijkste zorg van de energiecrisis. Circa een derde noemt de inflatie en naderende recessie in dit verband.

Effect op de kostprijs en concurrentiepositie



Algemene inflatie en naderende recessie



Leveringszekerheid en aanbod



Geen opgave



Voorzichtig vertrouwen in oplossen energiecrisis door de EU

52% van de exporteurs denkt dat de EU ten dele de energiecrisis effectief en voor de wat langere termijn kan oplossen. Ruim een vijfde heeft daar meer vertrouwen in en bijna een vijfde niet of nauwelijks.

Volledig



Grotendeels



Deels



Niet of nauwelijks



Geen opgave





1

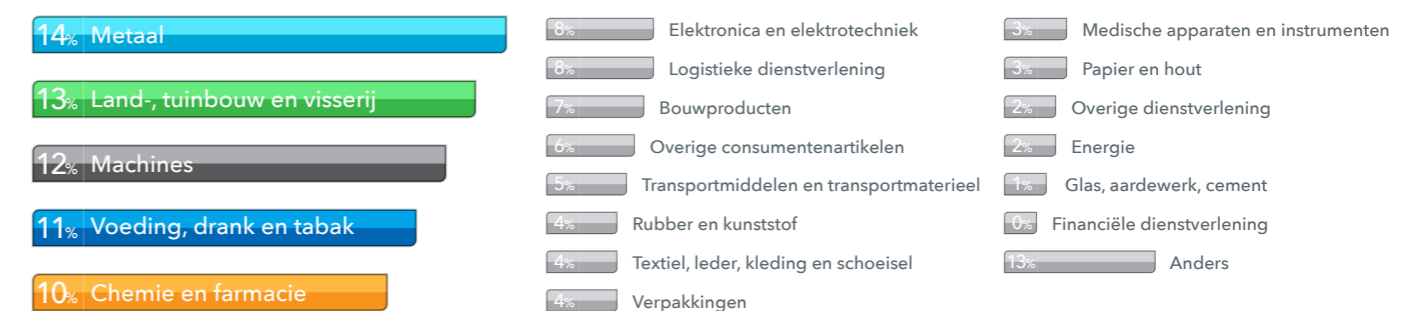
Kenmerken exporteurs

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.

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

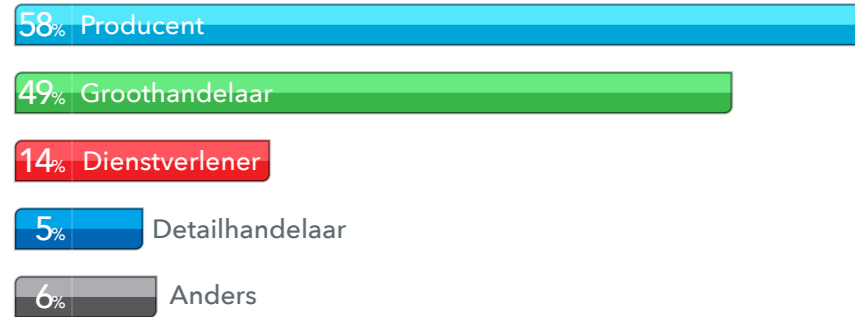


Producenten en groothandelaren meest vertegenwoordigd

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

handelaar. Alle resultaten van dit jaar verschillen niet of nauwelijks van die van vorig jaar.

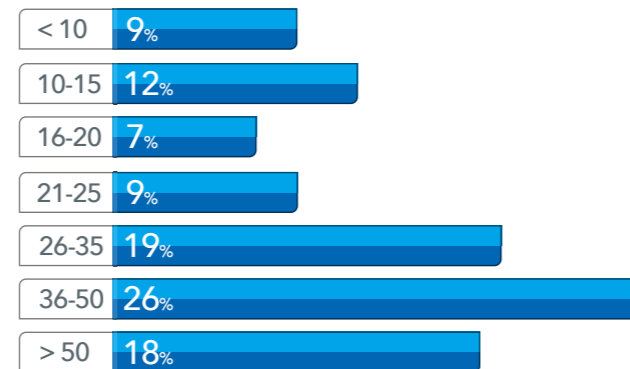
Grafiek 2 - Respons naar aard van de onderneming



Gemiddeld 38 jaar exportervaring

Bedrijven in het onderzoek hebben gemiddeld 38 jaar exportervaring. Bijna drie op de vier bedrijven hebben meer dan 20 jaar exportervaring. De (gemiddelde) exportervaring verschilt niet noemenswaardig van vorig jaar.

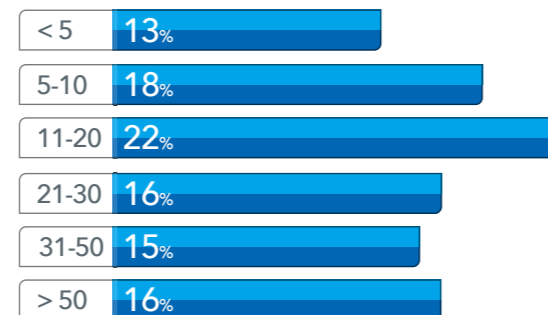
Grafiek 3 - Respons naar aantal exportjaren



Export naar gemiddeld 31 landen

69% van de bedrijven exporteert naar maximaal 30 landen. 53% van alle bedrijven exporteert naar maximaal 20 landen. Gemiddeld exporteren de bedrijven in het onderzoek naar 31 verschillende landen, wat vrijwel exact gelijk is aan vorig jaar.

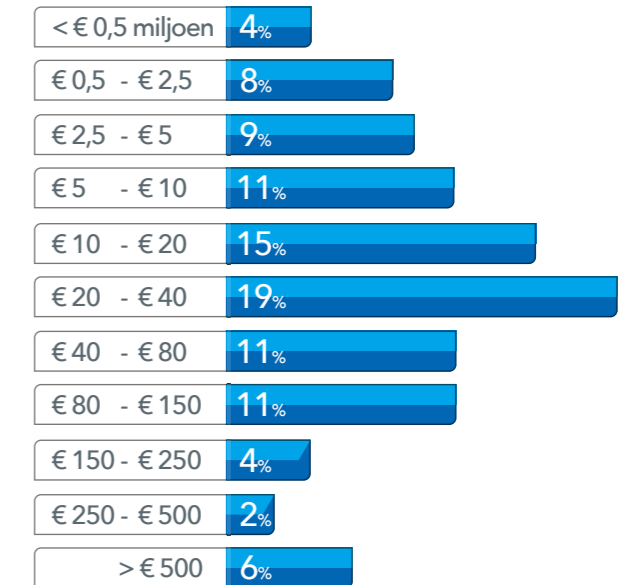
Grafiek 4 - Respons naar aantal exportlanden



Ruim helft 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 ongeveer twee derde van de bedrijven ligt die omzet op minimaal 10 miljoen euro. Circa een derde heeft een omzet van minimaal 40 miljoen euro. Alle resultaten verschillen niet of nauwelijks van vorig jaar.

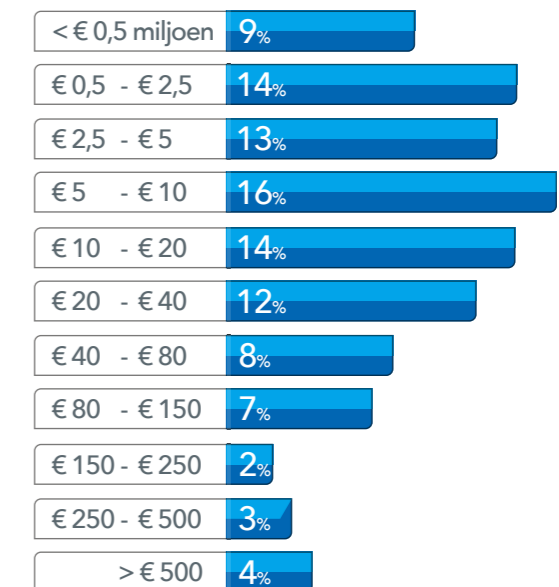
Grafiek 5 - Respons naar omzetklasse



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 bijna een kwart ligt dat niet hoger dan 2,5 miljoen euro. Bij de overige 43% ligt de gerealiseerde exportomzet in 2022 tussen 2,5 en 20 miljoen euro. Alle resultaten komen nagenoeg overeen met die van vorig jaar.

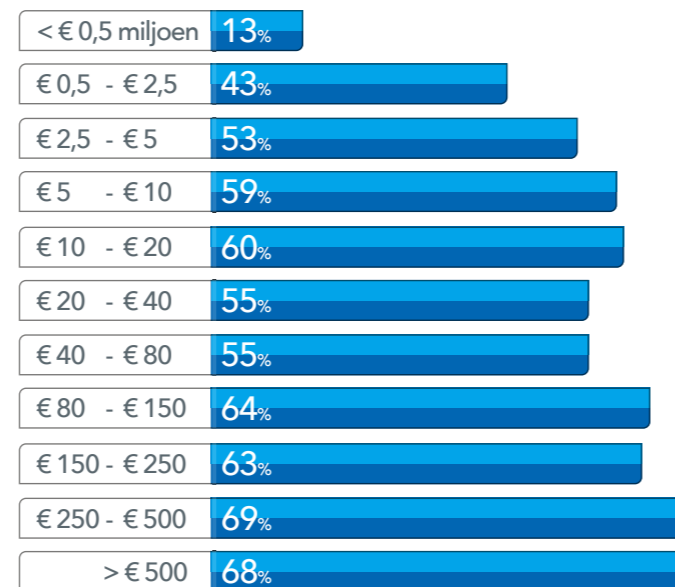
Grafiek 6 - Exportomzet vanuit Nederland 2022



Bijna drie vijfde totale omzet komt uit export

56% van de omzet wordt bij de bedrijven in het onderzoek gegenereerd door export. Bij de omzetklasse tot 2,5 miljoen euro ligt dat gemiddeld genomen wat lager dan bij de hogere omzetklassen. Het gemiddelde aandeel van de exportomzet ten opzichte van de totale omzet ligt iets lager dan vorig jaar.

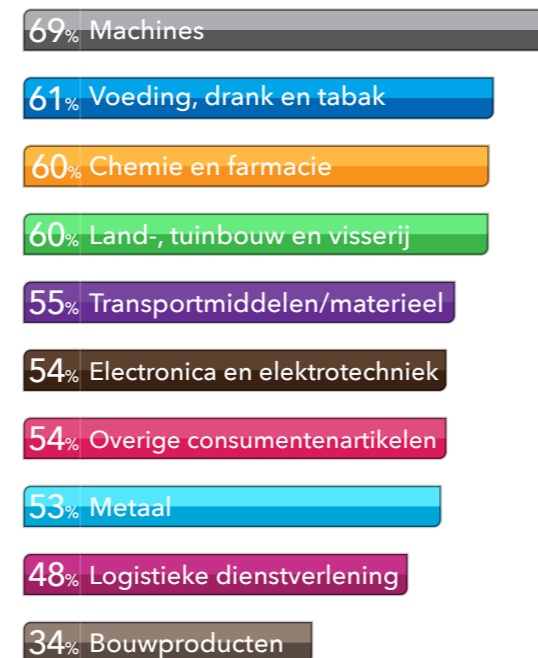
Grafiek 7 - Percentage exportomzet per omzetklasse



Weinig verschil in aandeel exportomzet meeste branches

We hebben voor de tien meest responderende branches in het onderzoek gekeken naar hun specifieke aandeel aan exportomzet ten opzichte van de totale omzet. Gezien het beperkte aantal respondenten per branche is er alleen een wezenlijk verschil tussen de machinebranche en de branche van bouwproducten. Alle overige verschillen zijn niet significant.

Grafiek 8 - Percentage exportomzet per omzetklasse

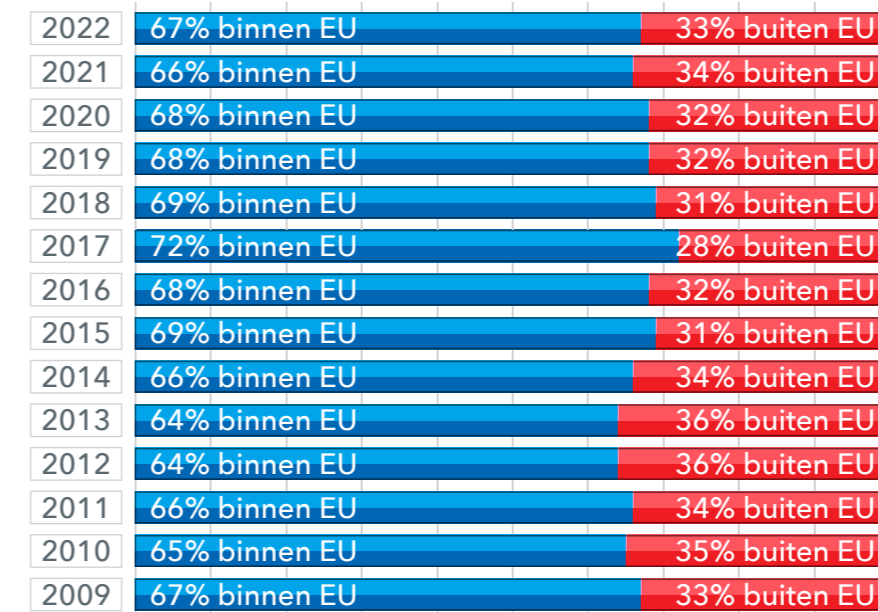


Al jaren komt circa twee derde exportomzet uit de EU

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 of we nu te maken hebben met een coronacrisis, Brexit, oorlog in Oekraïne of niet.

Grafiek 9 - Gemiddelde omzetverdeling export binnen en buiten de EU

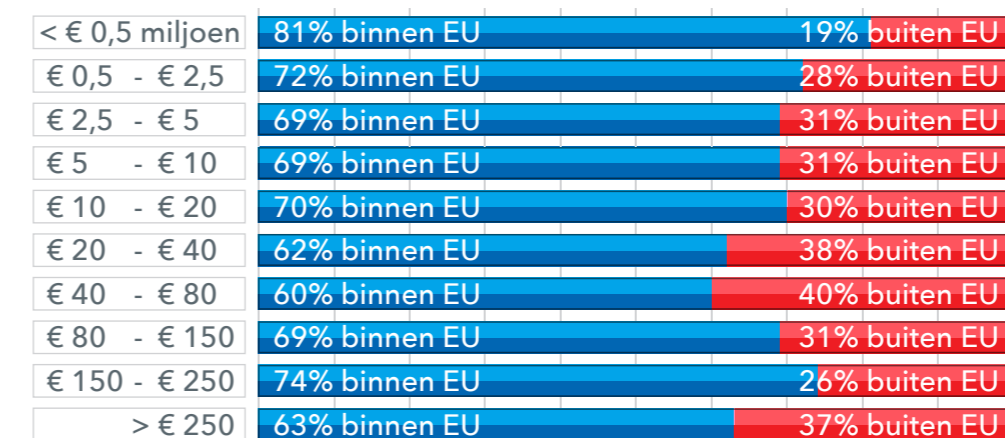


Meeste exportomzet binnen de EU voor elke omzetklasse

De verdeling van de exportomzet ligt voor alle omzetcategorieën tussen de 60% - 81% in het voordeel van de EU. Vorig jaar zagen we vrijwel hetzelfde beeld. 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

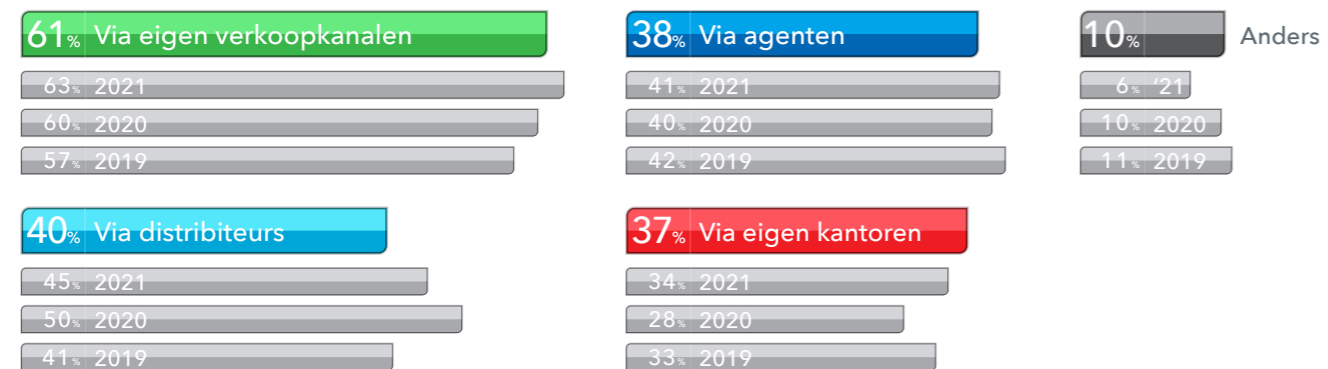


Buitenlandse marktwerking vooral met eigen personeel

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

noemenswaardig van voorgaande jaren, behalve dat in het coronajaar 2020 vaker met distributeurs en minder vaak met eigen kantoren werd gewerkt.

Grafiek 11 - Distributiekanaalen buitenland





2

Exportontwikkelingen

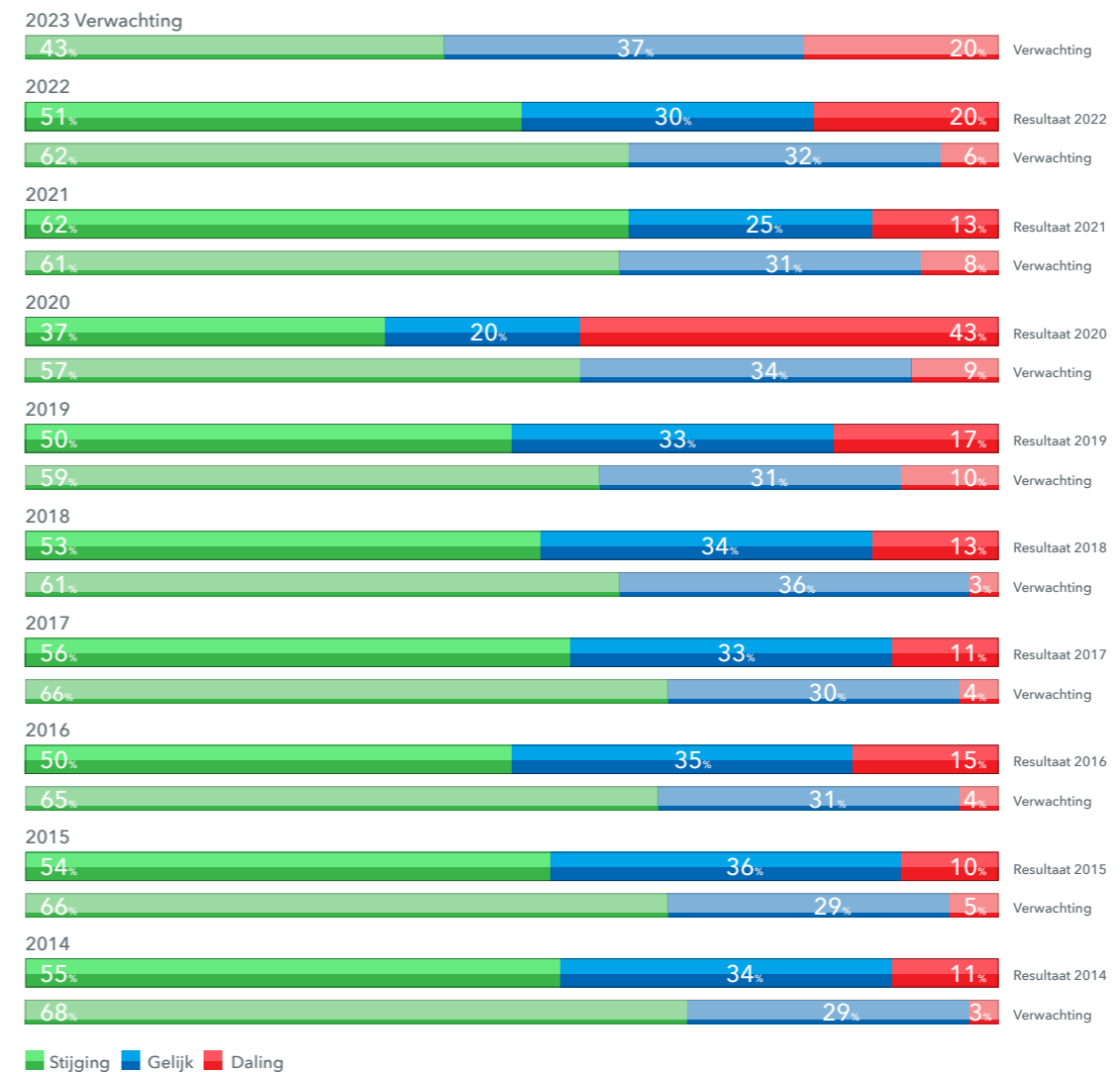
Wat is er terechtgekomen van de verwachte groei voor 2022 van 8%? Wat zijn de redenen van de veranderingen in exportomzet? Hoe zijn de vooruitzichten voor 2023? Dit komt aan bod in dit hoofdstuk over exportontwikkelingen.

Minder bedrijven realiseren stijging van de exportomzet

51% van de bedrijven heeft in 2022 een stijging van de exportomzet gerealiseerd ten opzichte van 2021, wat lager is dan de verwachting die vorig jaar voor 2022 werd uitgesproken. Echter, de oorlog in Oekraïne was toen nog niet aan de gang. Daarnaast zien we dat het resultaat niet noemenswaardig afwijkt van de jaren voor 2020. Er zijn meer

bedrijven met een daling in exportomzet dan in 2021 werd verwacht voor 2022. Voor 2023 is de verwachting minder goed dan het resultaat van dit jaar. Er zijn naar verwachting minder bedrijven met groei in exportomzet en meer bedrijven bij wie dat naar verwachting gelijk zal blijven.

Grafiek 12 - Ontwikkeling exportomzet in de periode 2014 - 2023



Ontwikkeling exportomzet lager dan verwacht

Was vorig jaar de verwachting nog dat er sprake zou zijn van gemiddeld 8% groei van de exportomzet, het resultaat is met 6% lager uitgekomen, maar dat groeipercentage hebben we vaker gezien vanaf 2014.

De verwachting voor 2023 is echter de laagste verwachte groei van de afgelopen ruim 10 jaar. Het resultaat van dit jaar is ook duidelijk lager dan dat van vorig jaar.

Grafiek 13 - Verandering exportomzet 2014 - 2023

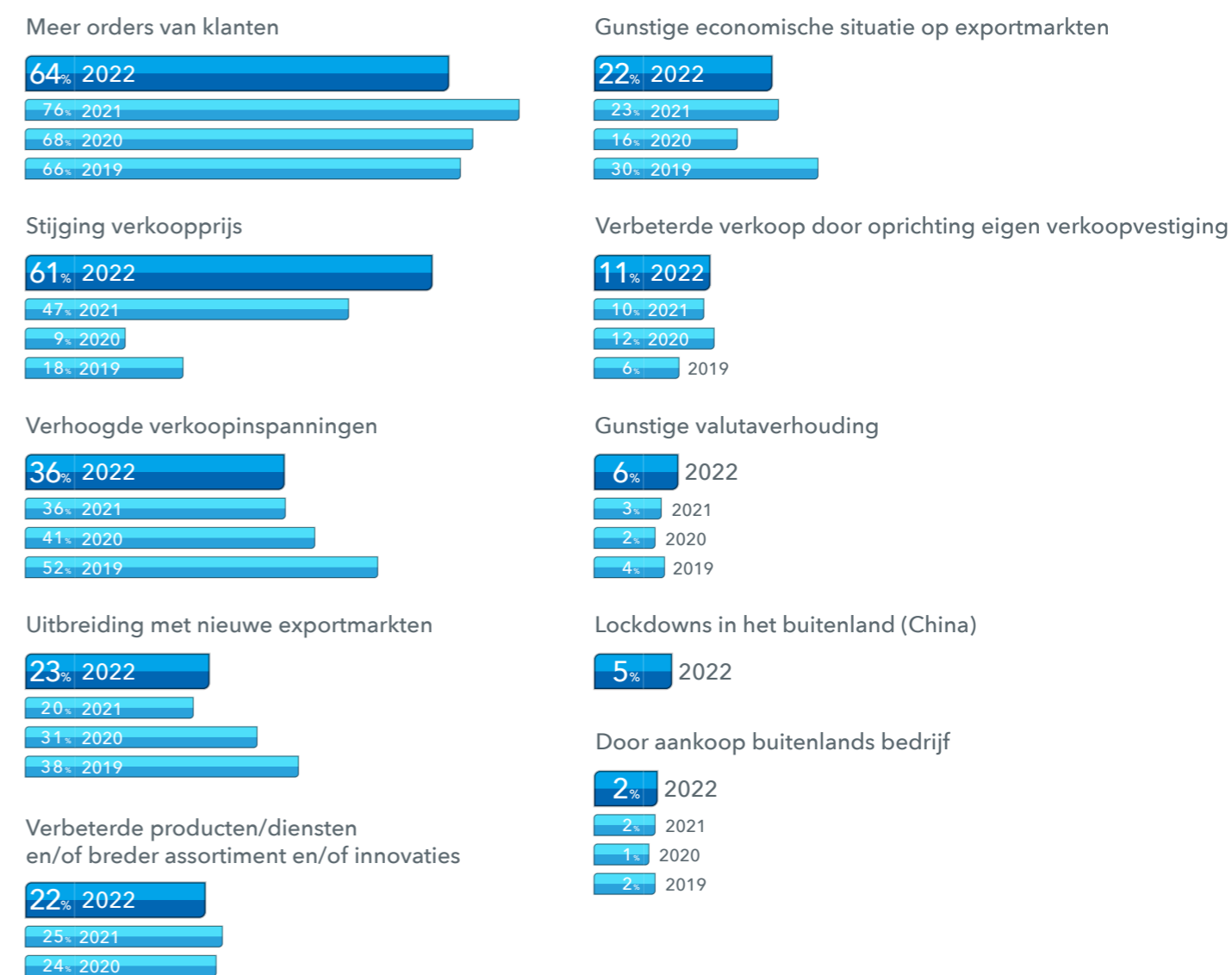


Stijging verkoopprijs weer vaker reden van omzetgroei

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, maar in 2021 lag dat aandeel hoger. Vorig jaar met stip op de tweede plaats en dit jaar nog verder doorgestegen

tot bijna de meest genoemde reden voor stijging van de omzet is de stijging van de verkoopprijs. Circa drie op de vijf bedrijven met stijging van de exportomzet noemen dit als reden. Verder zien we geen verschillen in resultaten met die van vorig jaar.

Grafiek 14 - Reden stijging omzetgroei export 2019 - 2022



Oorlog Oekraïne meest genoemde reden voor daling omzet

Ruim de helft van de bedrijven die een daling van de exportomzet realiseerden, noemt in ieder geval de oorlog in Oekraïne als reden van die daling. Daarmee is het de meest genoemde reden voor daling van de exportomzet in 2022. Een vergelijking met vorig jaar is er niet, omdat destijds de oorlog er nog niet was. De op een na meest genoemde reden, minder verkoop door stijgende (inkoop)prijzen, wordt vaker genoemd dan vorig jaar. De hoge energieprijzen, dit

jaar nieuwkomer als mogelijk antwoord, en de negatieve economische situatie op exportmarkten eindigen ex aequo op de derde plaats van meest genoemde redenen van daling van de omzetgroei van de export. Ongunstige valutaverhoudingen wordt vaker genoemd dan de voorgaande twee jaren het geval was en ligt min of meer weer op hetzelfde niveau als voor de coronapandemie.

Grafiek 15 - Reden daling omzetgroei export 2019 - 2022

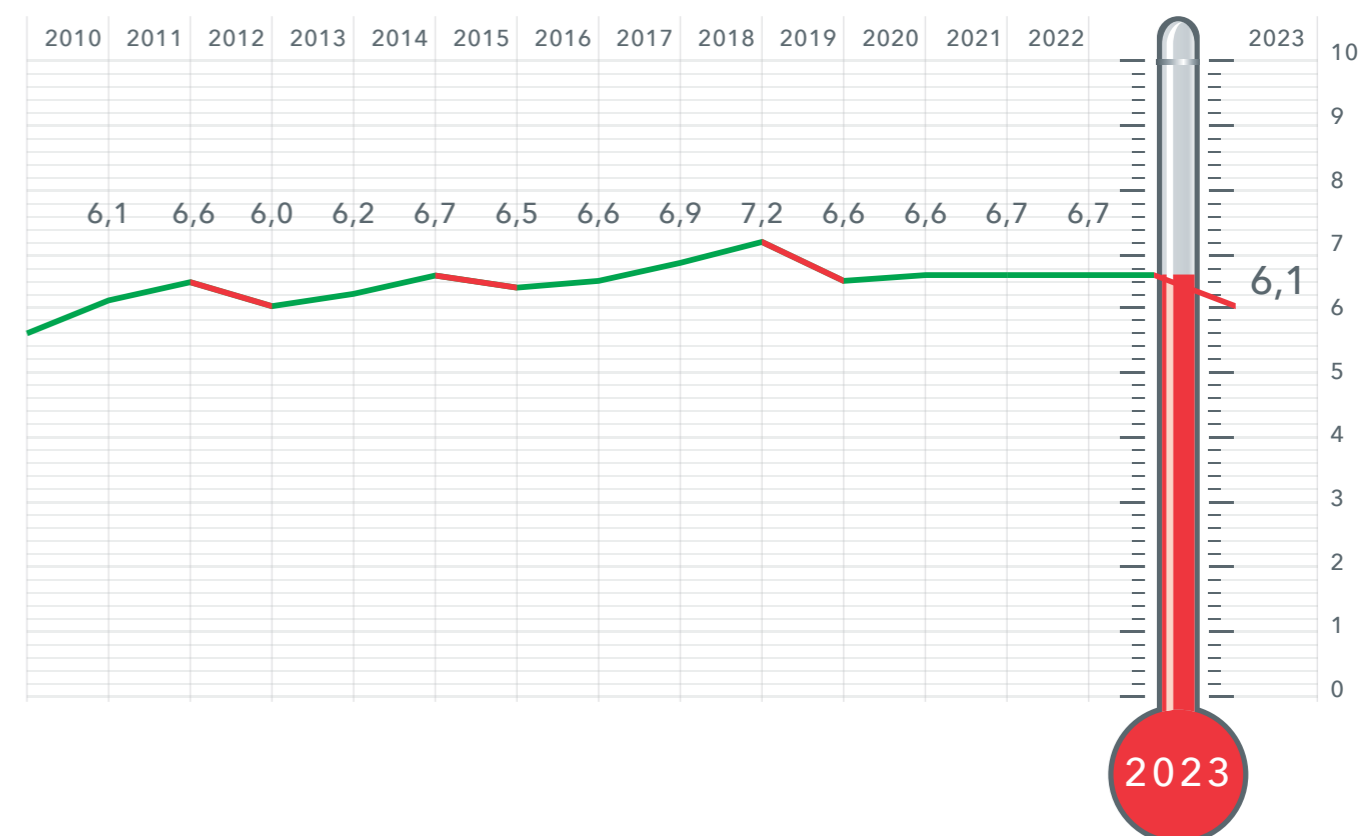


Exporteursvertrouwen daalt

Het exporteursvertrouwen voor het wereldwijde economische klimaat voor het aankomend jaar en verder, dat sinds 2014 gemiddeld niet lager dan op een 6,5 uitkwam, is duidelijk gedaald ten opzichte

van genoemde jaren. Het gemiddelde vertrouwen lijkt op de scores in de periode vlak na het begin van de financiële crisis.

Grafiek 16 - Exporteursvertrouwen in economisch klimaat 2010 - 2023





3

Exportbestemmingen

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

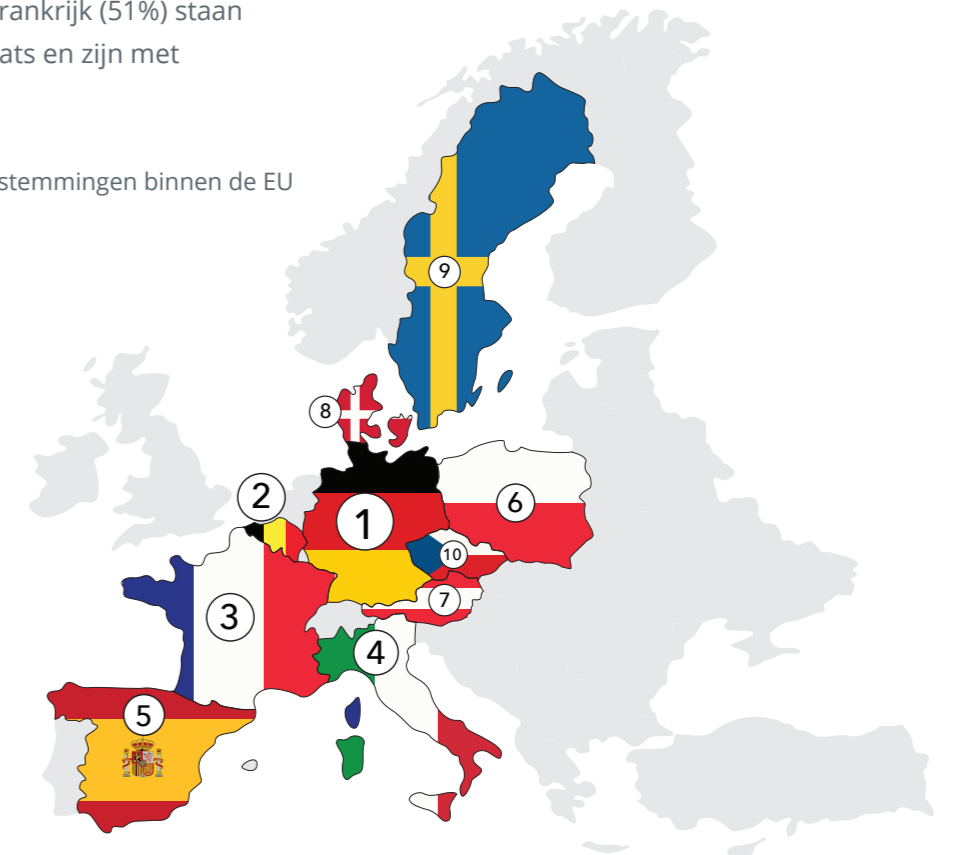
Top 10 binnen EU ongewijzigd ten opzichte van vorig jaar

De rangorde is weliswaar iets anders, maar de top 10 exportbestemmingen binnen de EU is gelijk aan die van vorig jaar. In 2020 en 2019 maakte het Verenigd Koninkrijk nog deel uit van de EU, waardoor de top 10 uit die jaren niet helemaal goed te vergelijken is met die van 2022 en 2021, maar ook in die jaren zien we grotendeels dezelfde exportbestemmingen in de top 10 als dit jaar. Duitsland (72%) is en blijft de onbetwiste nummer 1 in de ranglijst van exportbestemmingen. België (55%) en Frankrijk (51%) staan op respectievelijk de 2e en 3e plaats en zijn met

minimie verschil gewisseld van plaats naar de rangorde van 2020 en 2019. Italië (34%) en Spanje (30%) zijn in rangorde gelijk aan vorig jaar. In de jaren daarvoor nam het Verenigd Koninkrijk meestal de 4e plek in op de ranglijst van exportbestemmingen binnen de EU. De top 10 wordt gecompleteerd door Polen (26%), Oostenrijk (22%), Denemarken (19%), Zweden (19%), en Tsjechië (13%). Ten opzichte van vorig jaar zijn alle resultaten niet noemenswaardig veranderd.

Grafiek 17 - Ranking top 10 exportbestemmingen binnen de EU

	2022	'21	'20	'19
 Duitsland	1	1	1	1
 België	2	3	2	2
 Frankrijk	3	2	3	3
 Italië	4	4	5	5
 Spanje	5	5	7	6
 Polen	6	6	6	7
 Oostenrijk	7	9	10	10
 Denemarken	8	8	8	8
 Zweden	9	7	9	9
 Tsjechië	10	10	14	12

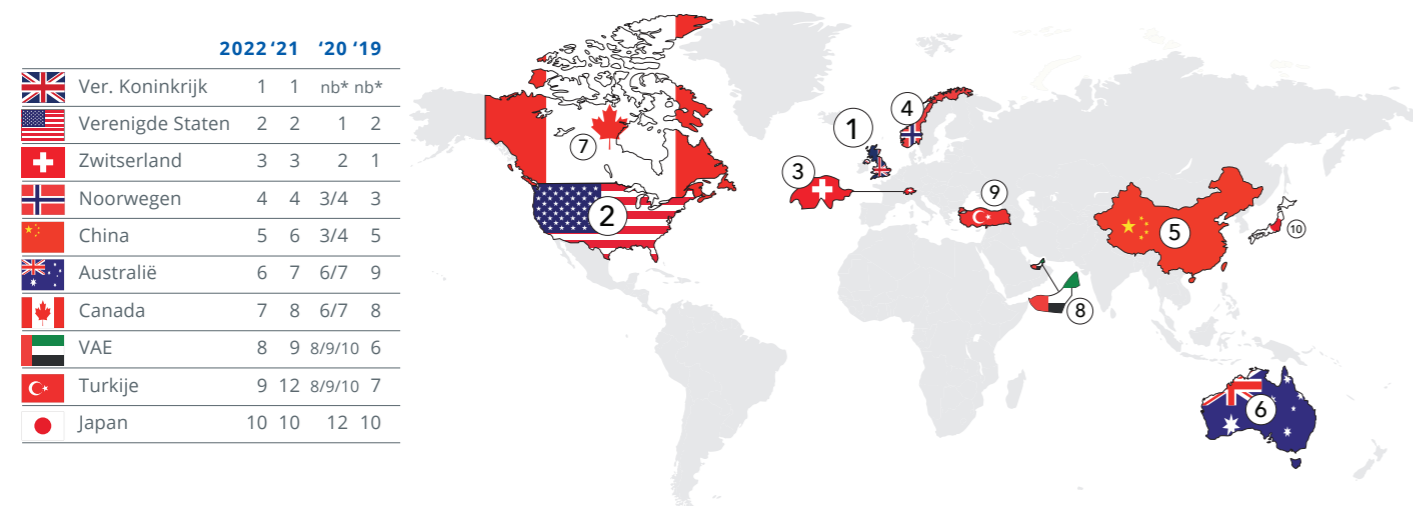


Verenigd Koninkrijk wederom op 1 in de top 10 buiten EU

Het Verenigd Koninkrijk (47%) neemt, na zijn veranderde status in 2021, opnieuw de nummer 1 positie in als exportbestemming buiten de EU. De Verenigde Staten (27%), Zwitserland (23%) en Noorwegen (15%) blijven onveranderd respectievelijk de tweede, derde en vierde plek innemen. China (12%), Australië (11%), Canada (10%) en de Verenigde Arabische Emiraten (9%) zijn door het wegvallen van Rusland (vorig jaar

nog op de vijfde plaats) allemaal in dezelfde volgorde een plaatsje opgeschoven in de top 10. Turkije (9%) is weer terug in de top 10, na een eenmalige afwezigheid in 2021. Japan (6%) sluit de rij net als in 2021 en 2019. De procentuele scores van de top 10 verschillen niet noemenswaardig met die van vorig jaar.

Grafiek 18 - Ranking top 10 exportbestemmingen buiten de EU

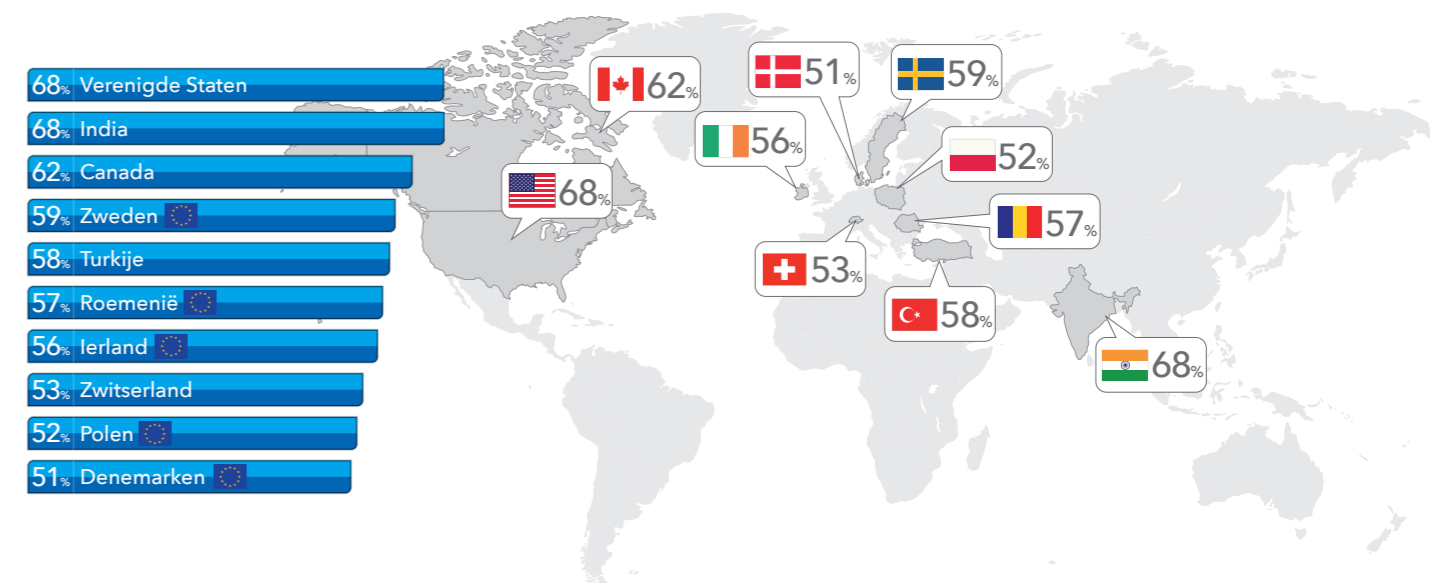


Verenigde Staten en India op 1 als omzetstijgers 2022

Zagen we vorig jaar Ierland nog de nummer 1 positie innemen als omzetstijger, dit jaar voeren de Verenigde Staten en India de lijst aan. Voor beide landen geldt dat 68% van de bedrijven die naar deze landen hebben geëxporteerd in 2022 een omzetstijging hebben gerealiseerd. De Verenigde Staten, Canada, Turkije, Ierland en Polen stonden ook vorig jaar in de top 10 omzetstijgers. Tsjechië, Hongarije, Australië, Italië en Spanje zien we dit jaar niet meer terug in de top 10 landen waar omzetstijging is gerealiseerd. Daarvoor in de plaats zijn

dit jaar India, Zweden, Roemenië, Zwitserland en Denemarken bij de eerste 10 omzetstijgers terechtgekomen. Het gemiddelde aandeel bedrijven dat omzetstijging in de top 10 landen heeft gerealiseerd ligt wat lager dan vorig jaar. Dit jaar ligt het gemiddelde aandeel van bedrijven met omzetstijging in de top 10 landen op 58%. In 2021 was dat gemiddeld 69%. De Verenigde Staten, Canada, Turkije en Polen staan zowel dit jaar in de top 10 gerealiseerde omzetstijgers als vorig jaar in de verwachte omzetstijgers voor 2022.

Grafiek 19 - Top 10 gerealiseerde omzetstijgers exportlanden 2022

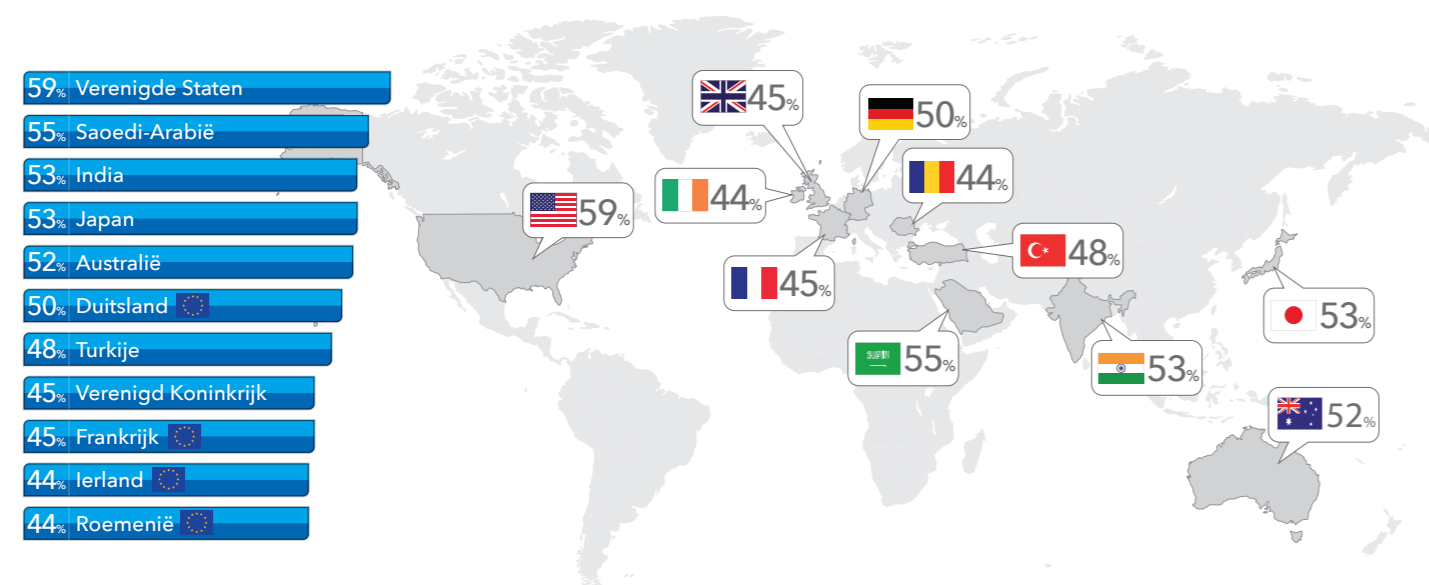


Vijf landen uit de top 10 gerealiseerde omzetstijgers ook in top 10 verwachte omzetstijgers 2023

Voor alle landen uit de top 10 geldt dat minimaal 44% van de bedrijven die naar het desbetreffende land exporteren een omzetstijging verwacht voor dat land in 2023. Vorig jaar lag dat hoger met minimaal 59%. De nummers 1 van gerealiseerde omzetstijgers 2022, de Verenigde Staten en India, zien we ook terug in de top 10 met verwachte omzetstijgers voor 2023. Ook Turkije, Ierland en Roemenië staan zowel in de top 10 gerealiseerde als verwachte omzetstijgers. Canada,

Zwitserland, Zweden, Polen en Denemarken zien we niet terug. Daarvoor in de plaats zijn Saoedi-Arabië, Japan, Australië, Duitsland, het Verenigd Koninkrijk en Frankrijk in de top 10 verwachte omzetstijgers terechtgekomen. Twee landen –de Verenigde Staten en Turkije– zien we terug in zowel de top 10 verwachte omzetstijgers 2022, gerealiseerde omzetstijgers 2022 als verwachte omzetstijgers 2023.

Grafiek 20 - Top 10 verwachte omzetstijgers exportlanden 2022

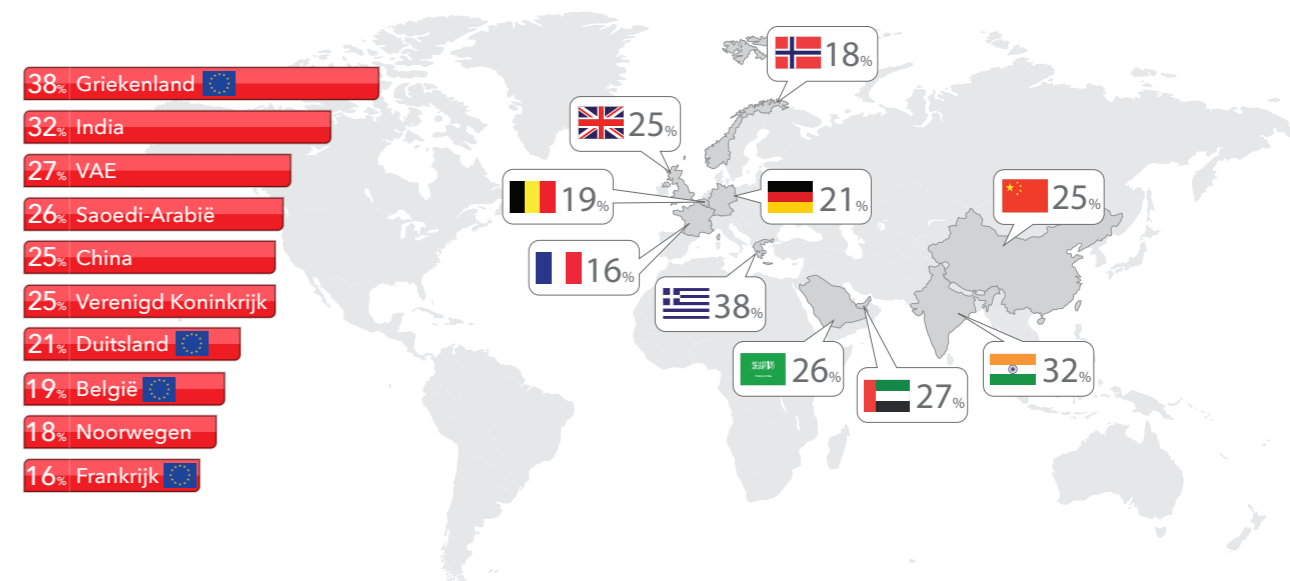


Griekenland nummer 1 bij omzetsdalers 2022

Bedrijven die in 2022 naar Griekenland hebben geëxporteerd, hebben bij dit land in verhouding het meest een omzetsdaling moeten incasseren. Bijna twee op de vijf bedrijven die naar Griekenland hebben geëxporteerd, hebben een omzetsdaling in de export naar dat land gerealiseerd. Vorig jaar stond Griekenland op de vijfde plaats in de top 10 omzetsdalers, maar niet in de top 10 van verwachte omzetsdalers voor dit jaar. De Verenigde Arabische Emiraten, Saoedi-Arabië, China en het Verenigd Koninkrijk zien we ook net als vorig jaar in de top 10 van omzetsdalers staan. India, Duitsland, België,

Noorwegen en Frankrijk stonden vorig jaar niet in de top 10 van omzetsdalers. Saoedi-Arabië, het Verenigd Koninkrijk en China werden vorig jaar verwacht in de top 10 van omzetsdalers 2022 en zien we dit jaar ook daadwerkelijk in de top 10 terug. In 2021 was het gemiddeld aandeel van bedrijven dat exportdaling had gerealiseerd bij de top 10 landen 21%. Dit jaar is dat gemiddeld 25%. Kortom, het gemiddelde aandeel bedrijven per land uit de top 10 met omzetsdaling is afgenomen en met omzetsdaling is niet wezenlijk veranderd.

Grafiek 21 - Top 10 gerealiseerde omzetsdalers 2022

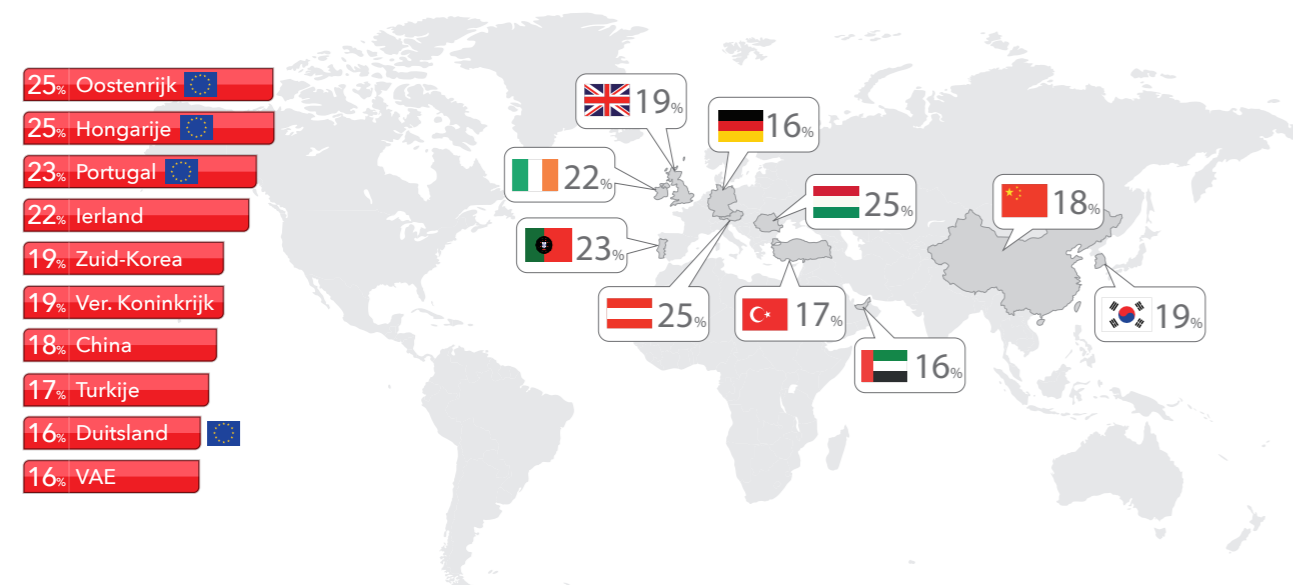


Meeste omzetzaling verwacht voor Oostenrijk en Hongarije

25% van de bedrijven die naar Oostenrijk en naar Hongarije exporteren verwachten voor 2023 een omzetzaling. Daarmee voeren deze landen de lijst van verwachte omzetzalingslanden in 2023 aan. Het gemiddelde aandeel bedrijven die een omzetzaling verwachten voor landen uit de top 10 verwachte omzetzalingslanden is 20%. Vorig jaar lag dat aandeel lager (11%) en scoorde de nummer 1 een aandeel van 13%. De Verenigde Arabische Emiraten, het Verenigd Koninkrijk, China en Duitsland staan zowel in de top

10 gerealiseerde omzetzalingslanden 2022 als verwachte omzetzalingslanden voor 2023. Hongarije, Portugal, Ierland, het Verenigd Koninkrijk, China en Turkije staan zowel in de top 10 van verwachte omzetzalingslanden voor 2022 als in de top 10 verwachte omzetzalingslanden voor 2023. Het Verenigd Koninkrijk en China staan zowel in de top 10 gerealiseerde omzetzalingslanden 2022, de verwachte top 10 omzetzalingslanden 2022 als de top 10 verwachte omzetzalingslanden 2023.

Grafiek 22 - Top 10 verwachte omzetzalingslanden exportlanden 2023

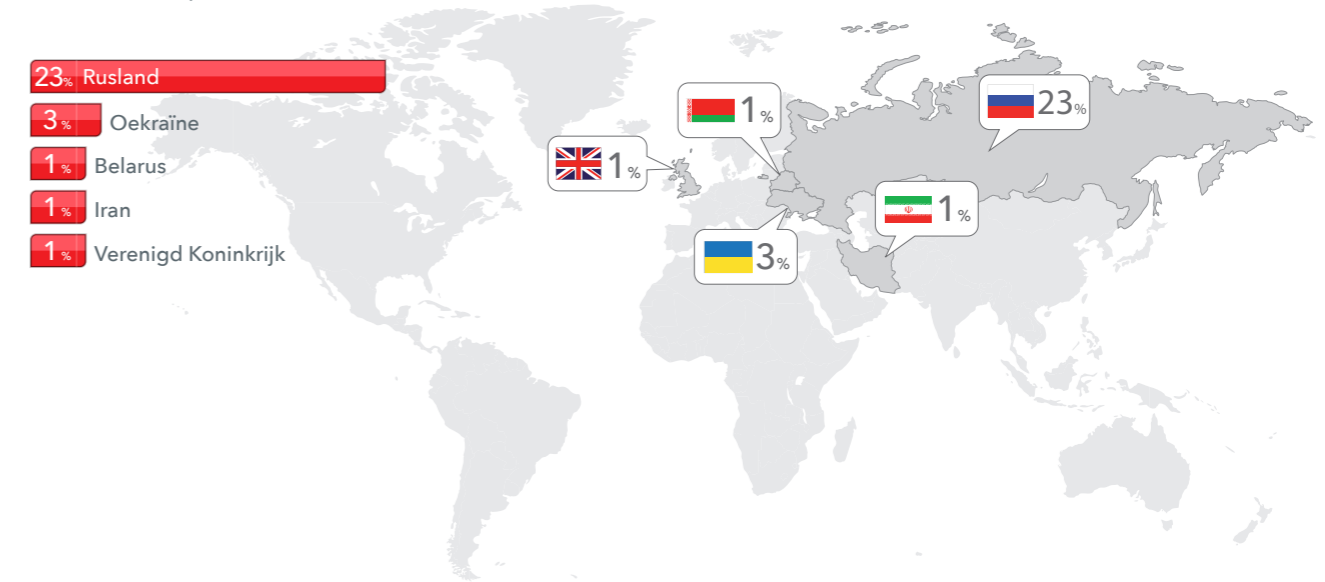


Rusland veruit de nummer 1 markt exit 2022

27% van de exporterende bedrijven geeft aan zich uit een of meerdere markten te hebben teruggetrokken, wat een forse stijging betekent ten opzichte van 2021 (9%), 2020 (7%) en 2019 (12%). Gezien de oorlog tussen Rusland en Oekraïne en de uitgevaardigde sancties tegen Rusland zal het geen verbazing wekken dat Rusland op grote afstand de top 5

aanvoert van landen waaruit bedrijven zich in 2022 (verplicht) hebben teruggetrokken. Negen op de tien bedrijven die hadden aangegeven zich uit een of meerdere markten te hebben teruggetrokken, noemden Rusland in dit verband. Dat komt neer op bijna een kwart van alle exporterende bedrijven.

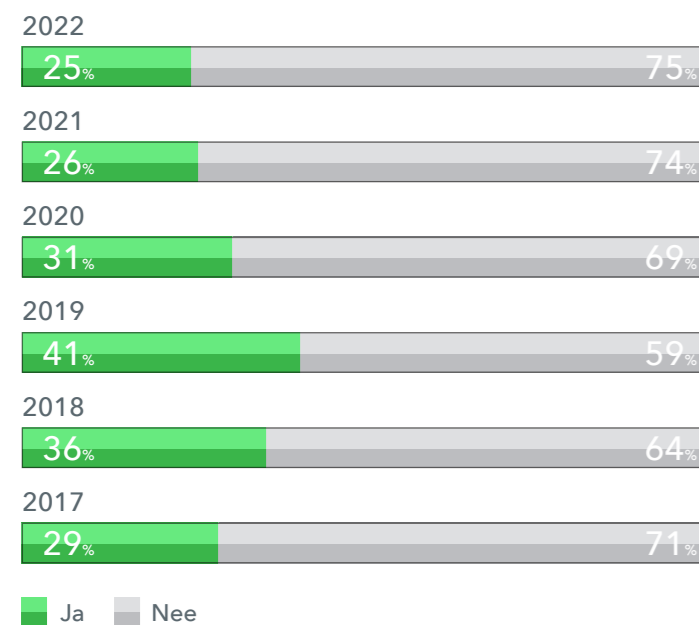
Grafiek 23 - Top 9 markt exit 2022



Aandeel dat nieuwe markten betrad gelijk aan vorig jaar

Een kwart van de exporteurs geeft aan een of meerdere nieuwe exportmarkten te hebben betreden. Dit aandeel verschilt niet noemenswaardig van 2021, 2020 en 2017, maar ligt wel lager ten opzichte van 2019 en 2018.

Grafiek 24 - Nieuwe markten betreden 2017 - 2022



65 landen genoemd als nieuwe exportmarkt

De 25% bedrijven die aangaven nieuwe markten te hebben betreden in 2022 noemde bij elkaar 65 verschillende landen. Vorig jaar waren dat er 84, maar het jaar daarvoor vrijwel exact evenveel (64). De Verenigde Staten en Colombia werden vorig jaar ook het meest genoemd, maar dat gold toen ook voor Egypte, Indonesië en Vietnam, die dit jaar niet meer voorkomen in de top 15. Van alle landen die

vorig jaar minimaal 1% aandeel scoorden, zien we dit jaar alleen Chili, Spanje en Denemarken terug in de ranglijst. Kijken we naar de landen die vorig jaar werden genoemd om dit jaar te gaan betreden, dan zien we dat alleen Colombia en het Verenigd Koninkrijk dit jaar in de lijst van meest genoemde nieuw betreden buitenlandse markten terugkomen.

Grafiek 25 - Top 15 nieuw betreden buitenlandse markten 2022

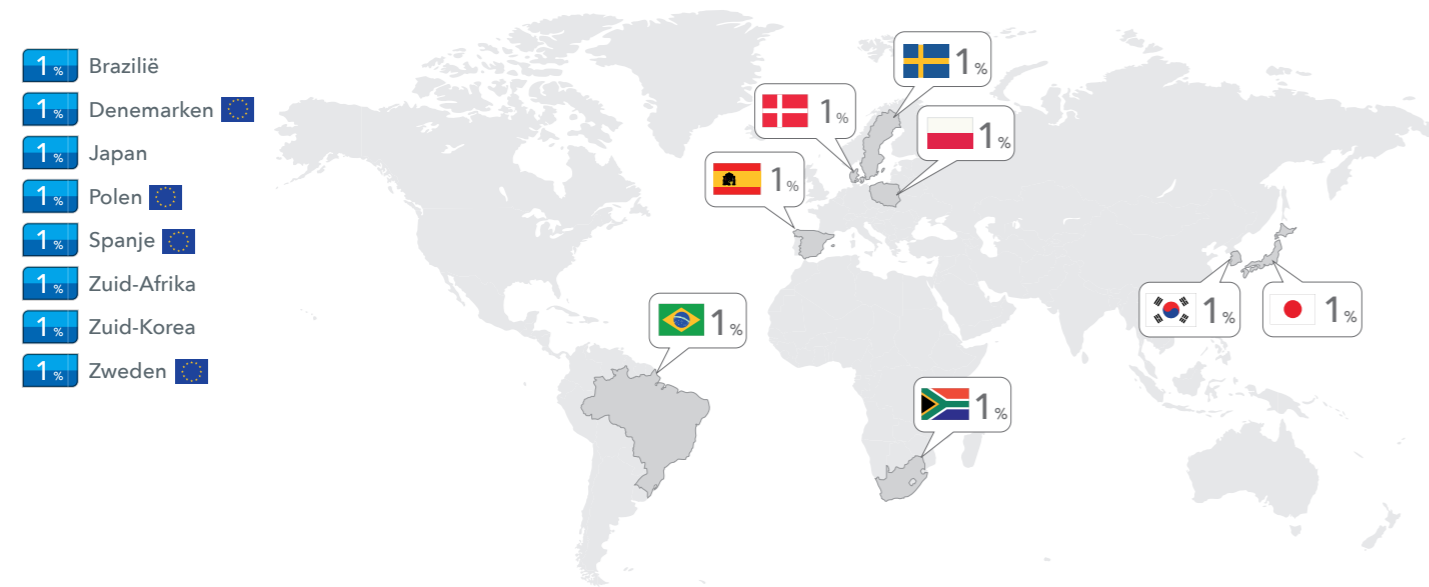


Een op de vijf exporteurs gaat nieuwe markten betreden

20% van de exporteurs is van plan in 2023 nieuwe buitenlandse markten te betreden, wat niet wezenlijk verschilt van vorig jaar (19%). Het jaar daarvoor lag het aandeel wel iets hoger (27%). Van alle landen die vorig jaar werden genoemd, zien we alleen Zweden terug in de lijst met meest genoemde landen. Ook in

2020 stond Zweden in de top 10 van voorgenomen nieuwe markten. We komen het land echter zowel dit jaar als vorig jaar niet tegen in het rijtje landen die het meest worden genoemd als daadwerkelijk nieuw betreden markt.

Grafiek 26 - Top 8 voorgenomen nieuwe buitenlandse markten 2023

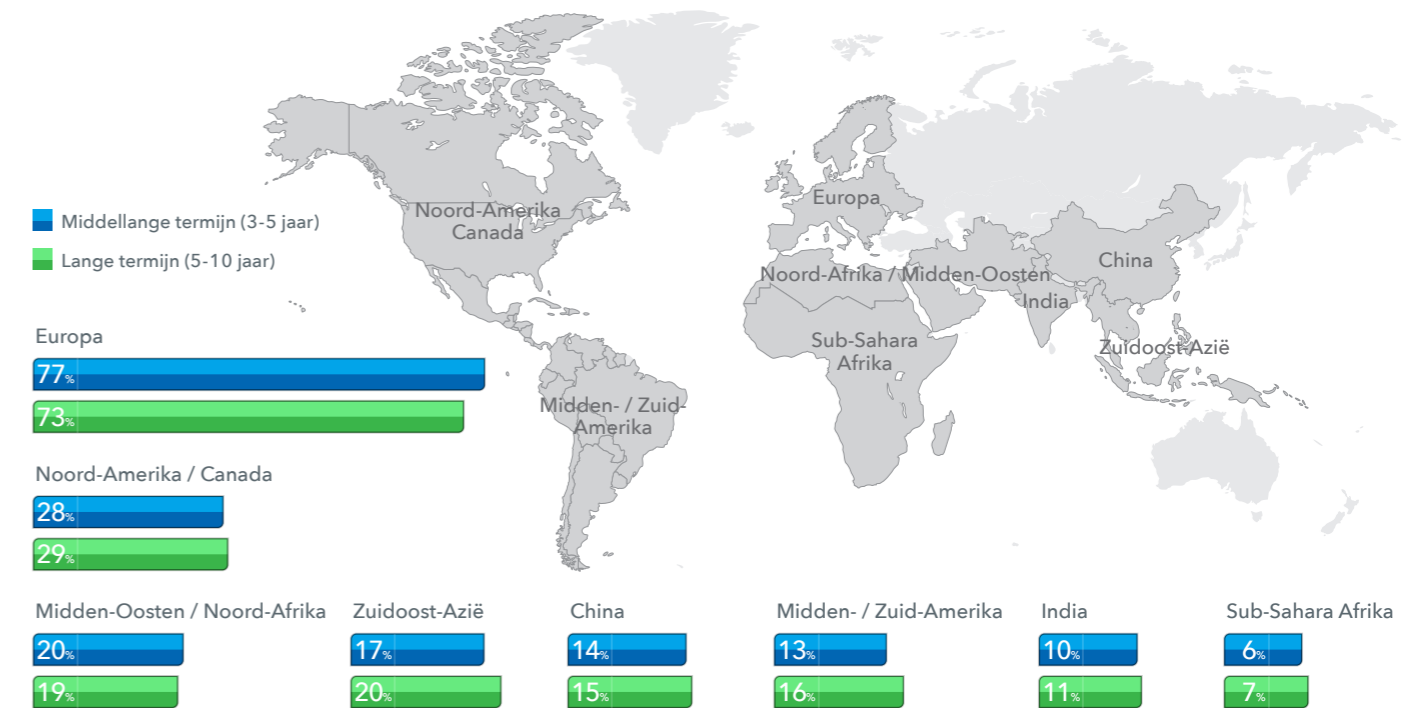


Europa veruit meest kansrijke regio op (middel)lange termijn

Volgens circa drie kwart van de exporteurs is Europa op de middellange termijn de meest kansrijke regio en voor ongeveer 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 middel-

lange 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

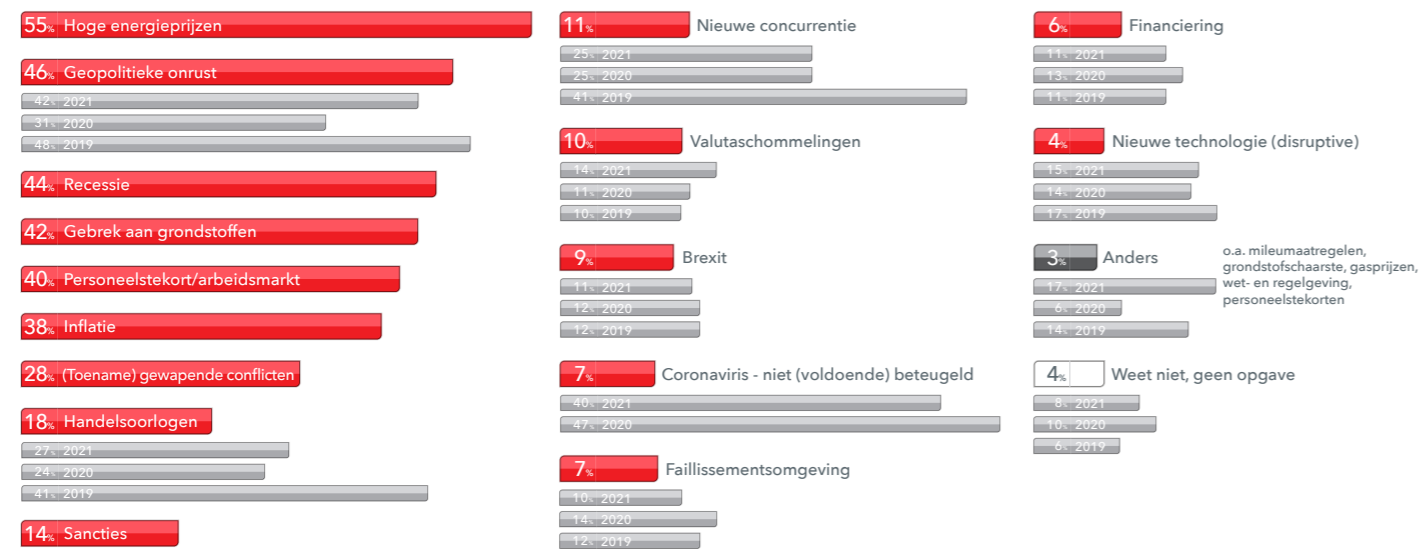


Hoge energieprijzen meest bedreigend voor bedrijfsdoelstellingen

Als het gaat om bedreigingen om de bedrijfsdoelstellingen te halen, dan voert dit jaar nieuwkomer 'hoge energieprijzen' de lijst aan. Ruim de helft van de ondervraagde bedrijven zien dit als de belangrijkste bedreiging. Op de tweede plaats, in dezelfde mate genoemd als vorig jaar, treffen we

geopolitieke onrust. Daarna volgt een rijtje met zaken die dit jaar voor het eerst zijn voorgelegd, zoals recessie, gebrek aan grondstoffen, personeelstekort, inflatie en (toename) gewapende conflicten/oorlogen. De coronacrisis, twee jaar geleden nog de nummer 1, lijkt alweer heel ver weg.

Grafiek 28 - Belangrijkste bedreigingen om bedrijfsdoelstellingen te halen



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.

Check kredietwaardigheid minder vaak dan vorige drie jaar

71% van de exporteurs heeft informatie over (een deel) van hun internationale klanten. Ten opzichte van 2021, 2020 en 2019 ligt dat aandeel lager. Ten opzichte van 2021 en 2020 is het aandeel bedrijven

met informatie over de kredietwaardigheid van de complete klantenportefeuille teruggelopen en weer op het niveau van 2019 en 2018.

Grafiek 29 - Informatie over kredietwaardigheid internationale klanten

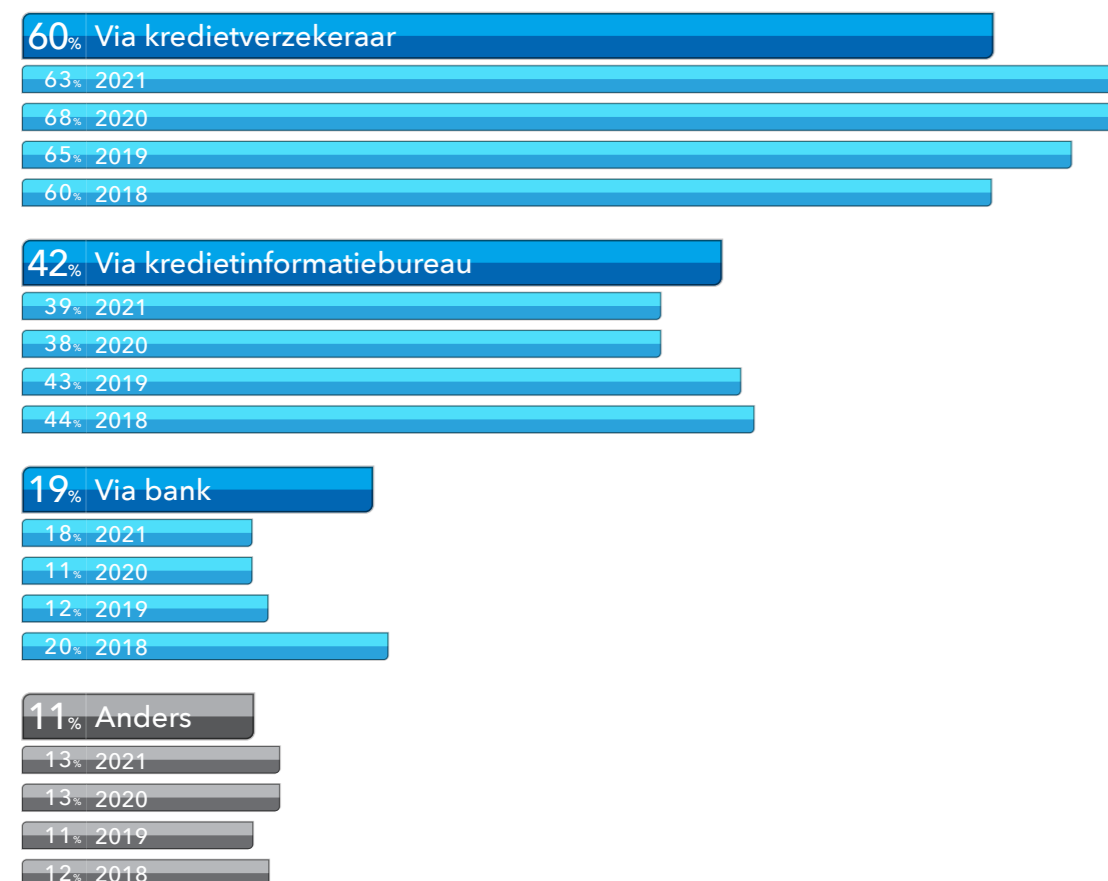


Kredietverzekeraar blijft belangrijkste informatiebron

Drie op de vijf exporteurs die kredietinformatie hebben over hun klanten, verkregen dit via een kredietverzekeraar, op 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, behalve dat in 2020 de kredietverzekeraar vaker werd genoemd.

Grafiek 30 - Wijze waarop kredietinformatie wordt verkregen

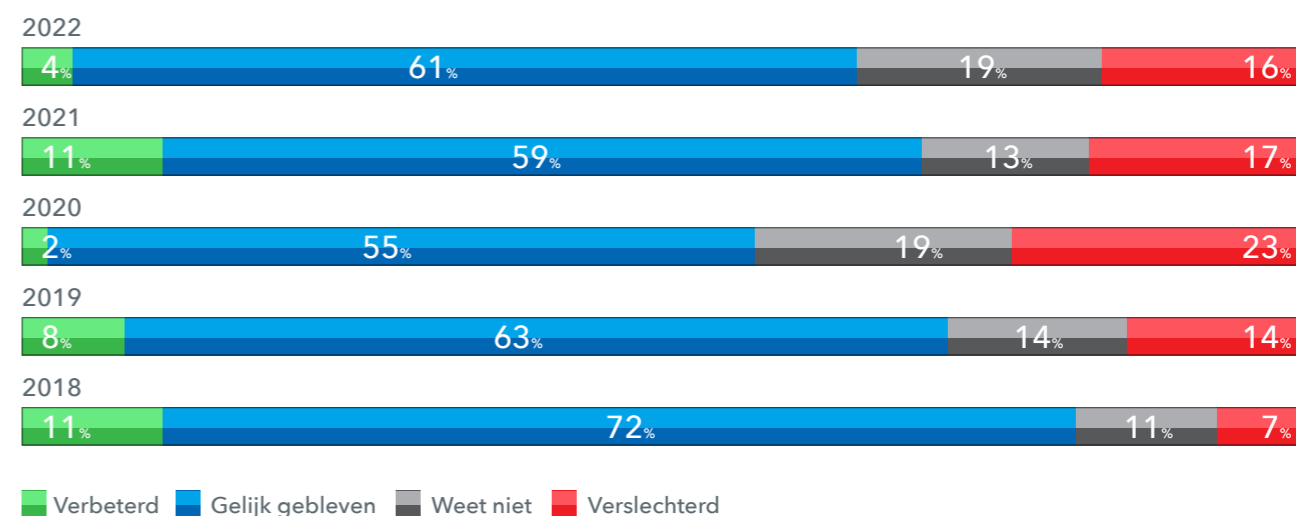


Kredietwaardigheid veruit het meest gelijk gebleven

De kredietwaardigheid van internationale klanten is volgens circa drie op de vijf bedrijven gelijk gebleven, wat niet wezenlijk verschilt van de voorgaande jaren tot en met 2019. In 2018 lag dat aandeel hoger. Het aandeel bedrijven dat verbetering heeft waargenomen, is klein en lag vorig jaar en in 2018 hoger. Per saldo

is, op 2018 na, in alle jaren het saldo bedrijven dat de kredietwaardigheid van internationale klanten als verbeterd bestempelt negatief, omdat het vaker als verslechterd dan als verbeterd wordt gekwalificeerd. 2020 was het 'slechtste' jaar.

Grafiek 31 - Verandering kredietwaardigheid internationale klanten

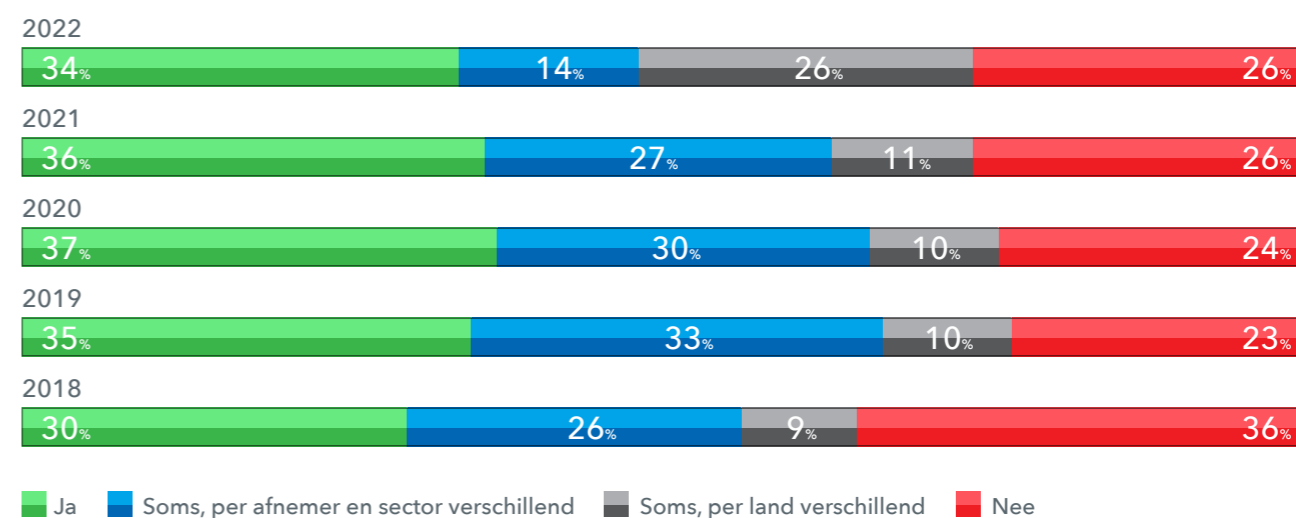


Exporteurs elk jaar strikter met betalingscondities

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 genoemde jaren betekent het per saldo wel dat exporteurs elk jaar strikter worden

met betalingscondities. Bij twee op de vijf exporteurs zijn de striktere betalingscondities afhankelijk van afnemer, sector en/of land. Dat verschilt niet wezenlijk van voorgaande jaren.

Grafiek 32 - Strikter geworden met betalingscondities

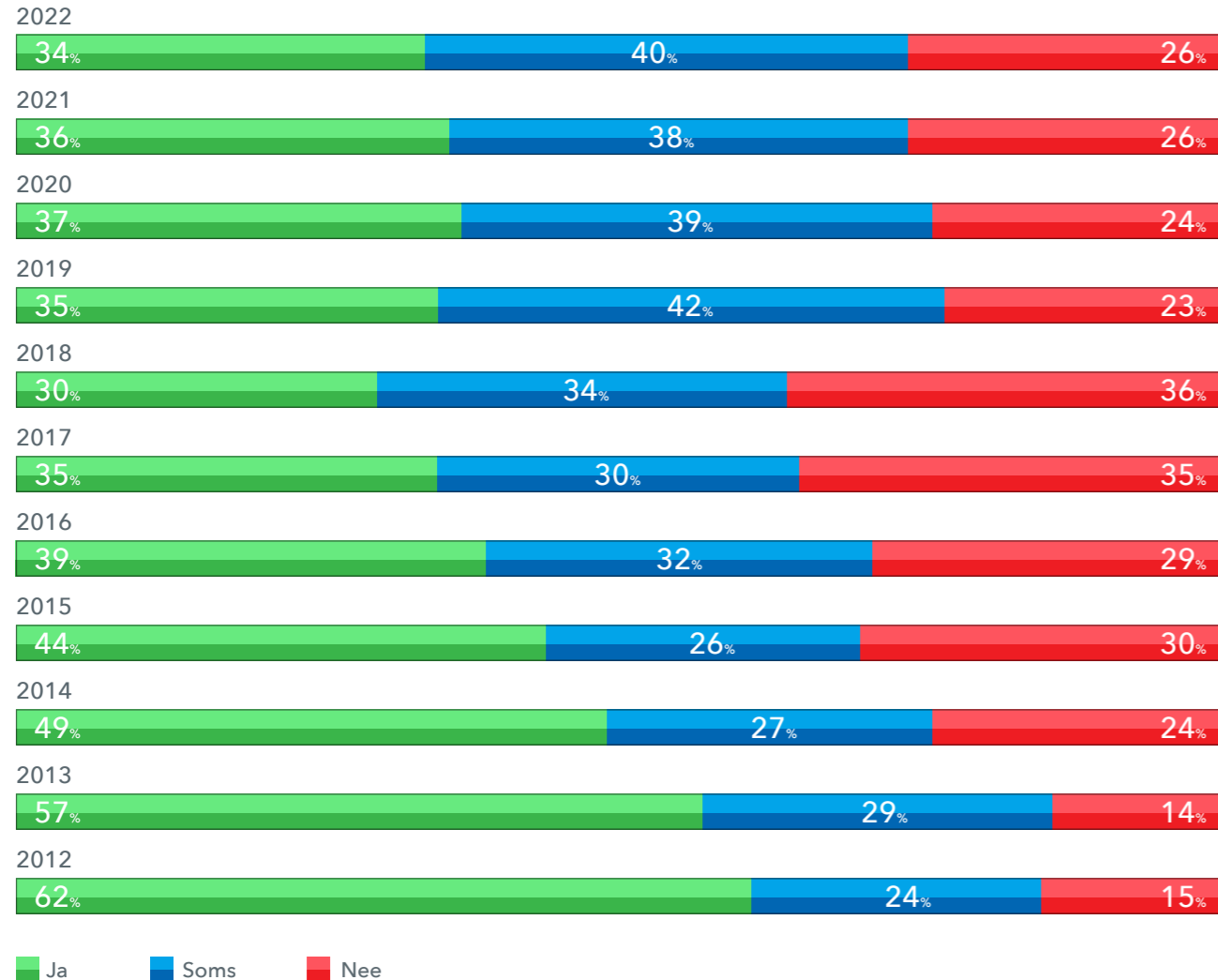


Exporteurs in zelfde mate strikter sinds 2019

Vanaf 2019 geeft ongeveer drie kwart van de exporteurs aan (soms) strikter te zijn geworden met betalingscondities. In 2018 en 2017 lag dat

aandeel lager en voor 2014 hoger. In de tussenliggende jaren was het aandeel niet noemenswaardig anders dan vanaf 2019.

Grafiek 33 - Strikter geworden met betalingscondities 2012 - 2022



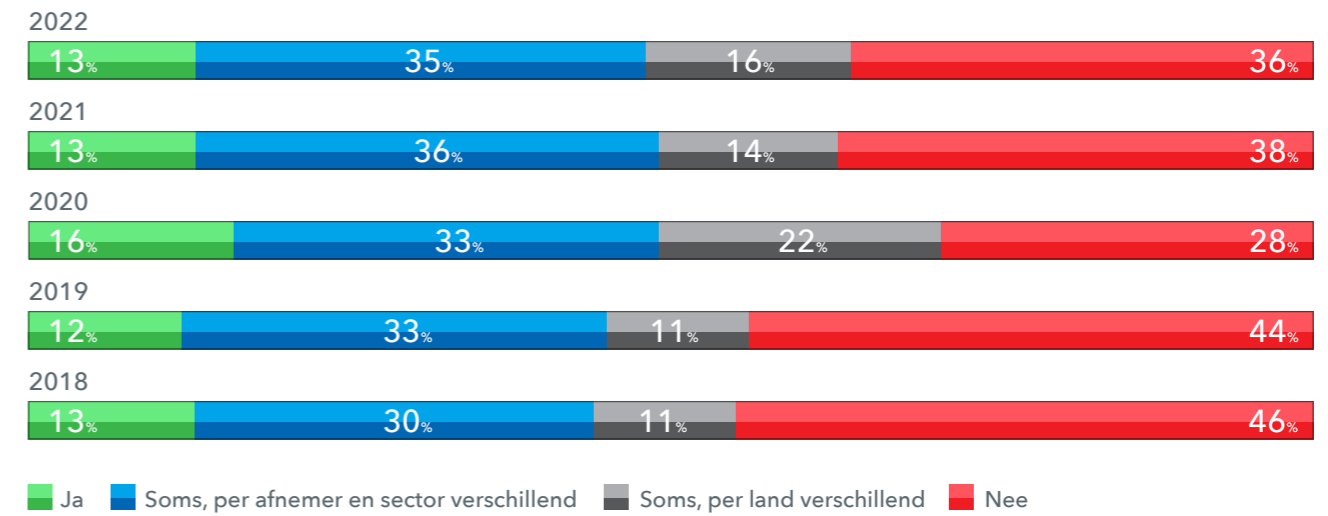
Ja Soms Nee

Bereidheid tot langere betalingstermijnen gelijk gebleven

64% van de exporteurs is bereid om (soms) langere betalingstermijnen af te spreken met buitenlandse afnemers, wat niet wezenlijk verschilt van vorig jaar,

lager uitkomt dan in 2020 en hoger dan we in 2019 en 2018 hebben vastgesteld.

Grafiek 34 - Bereidheid langere betalingstermijn afnemers buitenland



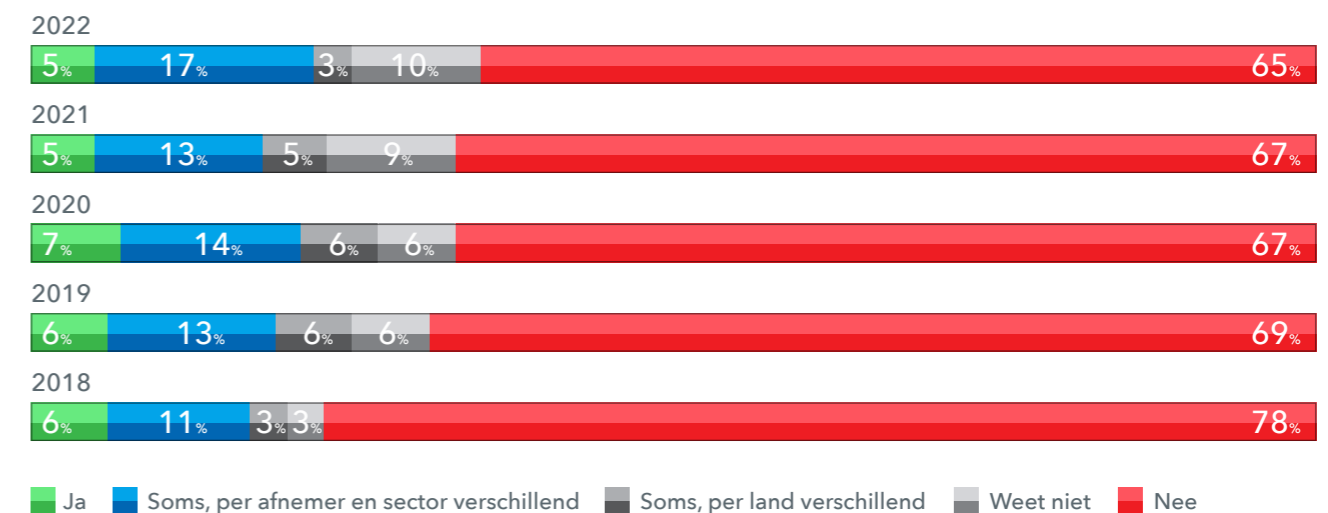
Ja Soms, per afnemer en sector verschillend Soms, per land verschillend Nee

Exporteurs even strikt bij overschrijding betalingstermijn

Het aandeel exporteurs dat aangeeft niet minder strikt te zijn geworden bij overschrijding van de betalingstermijn door buitenlandse afnemers is sinds 2019 gelijk gebleven. Alleen in 2018 lag dat aandeel hoger. 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 accepteren.

Grafiek 35 - Minder strikt bij overschrijding betalingstermijn afnemers buitenland



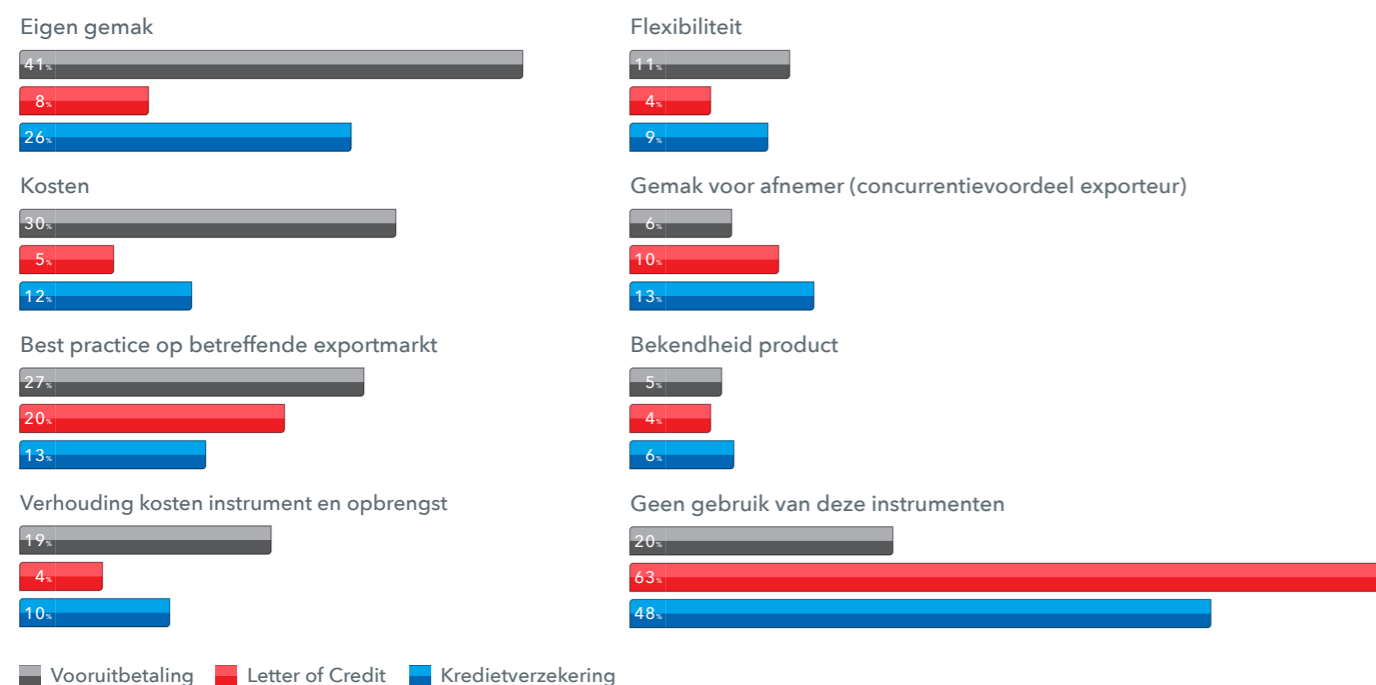
Ja Soms, per afnemer en sector verschillend Soms, per land verschillend Weet niet Nee

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 kosten en best practice op betreffende

exportmarkt op respectievelijk een goede tweede en derde plaats. Vooruitbetaling is dan ook veruit de meest gebruikte soort risicoafdekking. Alle getoonde resultaten verschillen niet noemenswaardig met die van vorig jaar.

Grafiek 36 - Reden om bepaalde wijze van betalingsrisicoafdekking te kiezen

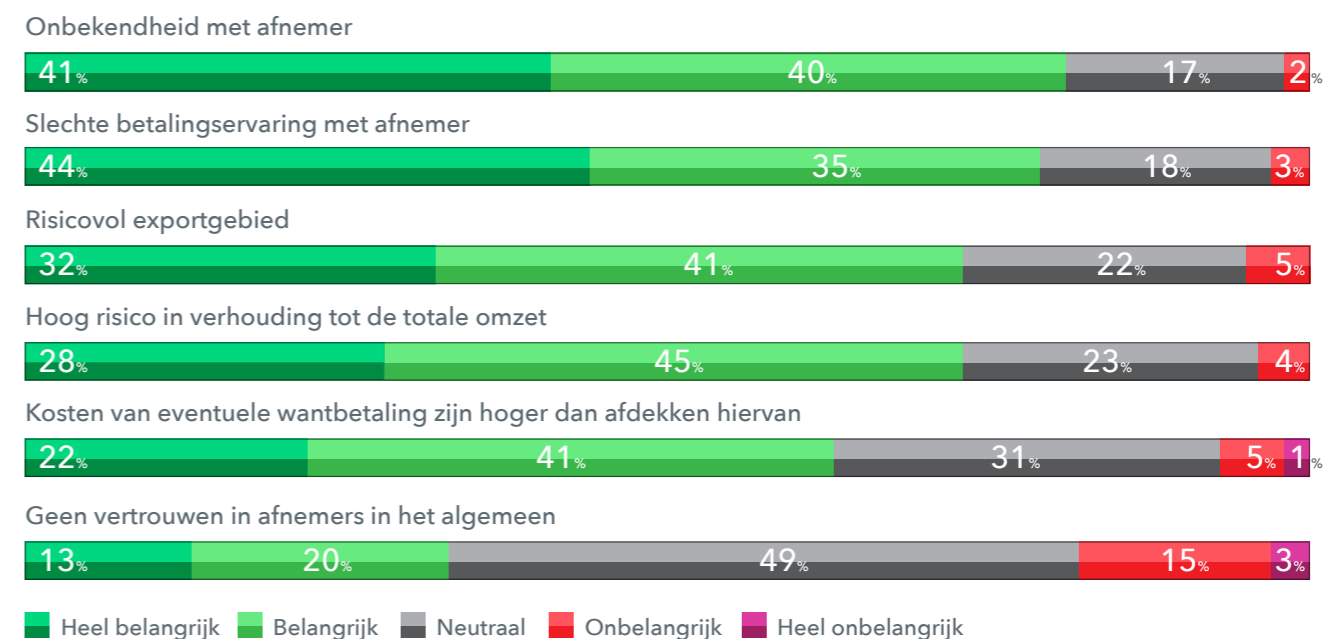


Onbekendheid en slechte ervaring meest belangrijk

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

opzichte van voorgaande jaren zien we geen wezenlijke verschillen in belang van het afdekken van betalingsrisico's.

Grafiek 37 - Mate van belang bij afdekken betalingsrisico

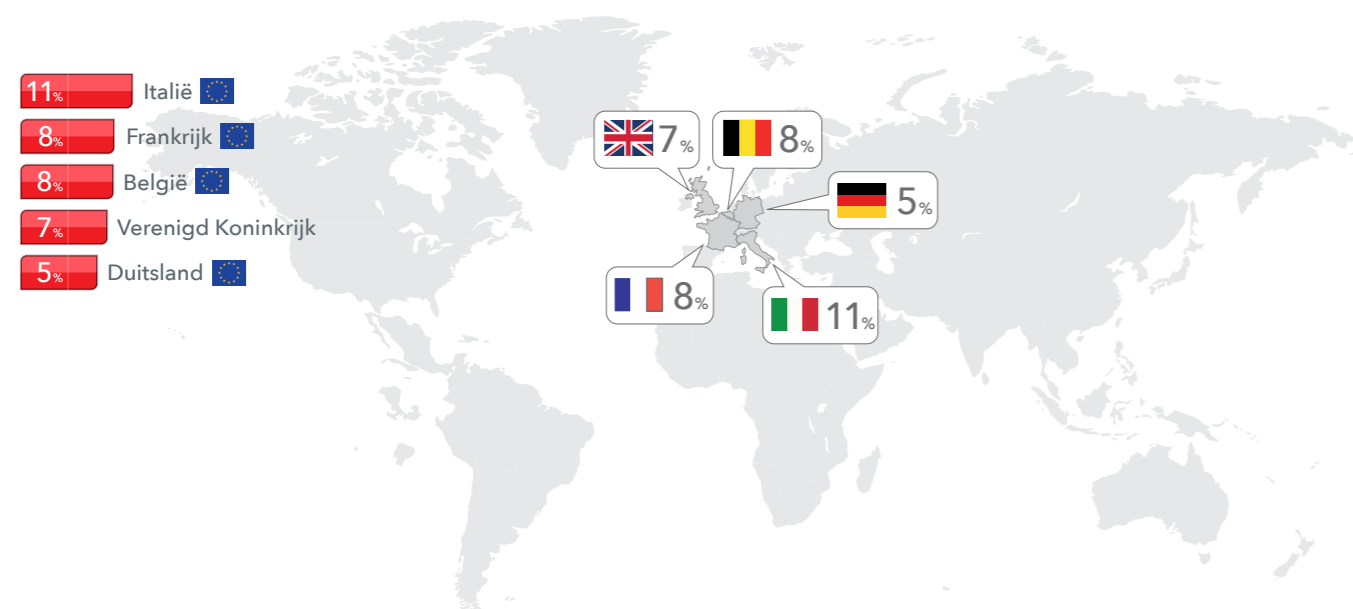


Handel met Italië levert vaakst betalingsproblemen

Circa een op tien exporteurs geeft aan dat ze in Italië de meeste betalingsproblemen ondervinden, gevolgd door Frankrijk, België en het Verenigd Koninkrijk met min of meer hetzelfde aandeel onderling en Duitsland op enige afstand. De eerste vier landen zien we al jaren in de top 5. Duitsland zien we dit jaar voor het eerst. Vorig jaar stond Spanje op de vijfde plek in dit verband. Als we de top 5 zouden herpercenteren op het aantal bedrijven dat daadwerkelijk naar het

desbetreffende land exporteert, dan zien we een nog duidelijkere nummer 1 met 30% van de exporteurs die naar Italië exporteren die dit land noemt als land met de meeste betalingsproblemen. Frankrijk zou op deze manier berekend met afstand uitkomen op de tweede plaats met 14%. Het Verenigd Koninkrijk (13%), België (12%) en Duitsland (7%) komen na herpercenteren op respectievelijk de derde, vierde en vijfde plaats.

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

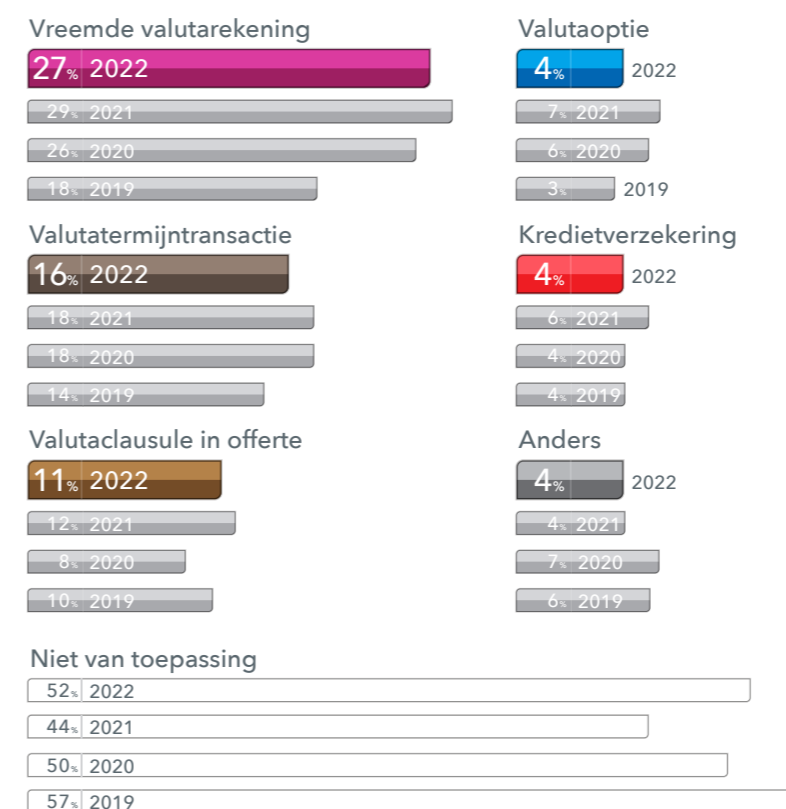


Afdekken betalingsrisico het meest met vreemde valutarekening

Het afdekken van het wisselkoersrisico wordt relatief het meest gedaan met een vreemde valutarekening. De valutatermijntransactie volgt op de tweede plaats. Ruim de helft van de bedrijven heeft niet te maken met het afdekken van valutarisico doordat ze alleen in euro's factureren. Ten opzichte van vorig jaar zien

we dat meer bedrijven niet te maken hebben met het afdekken van het wisselkoersrisico, waarmee 2022 weer op het niveau ligt van 2020 en 2019. Alle overige resultaten verschillen niet noemenswaardig van voorgaande jaren. Alleen in 2019 werd de vreemde valutarekening minder vaak genoemd.

Grafiek 39 - Wijze waarop wisselkoersrisico wordt afgedekt





5

Positie EU

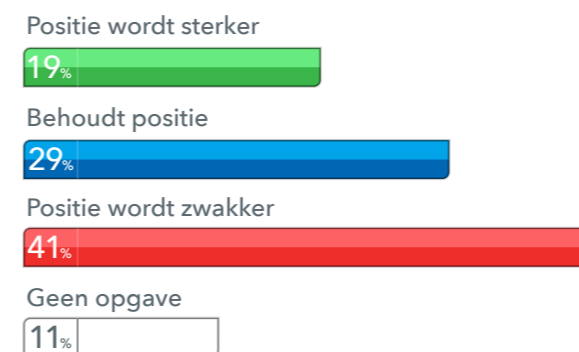
Geopolitiek is terug van nooit weggeweest. De toenemende macht van China en de oorlog in Oekraïne hebben de Verenigde Staten en zeker ook de EU als blok op het wereldtoneel in een andere positie gebracht. In dit hoofdstuk kijken we onder andere naar de rol van de EU in geopolitiek, handelsakkoorden, grondstoffenstrategie, duurzaamheid en de energiecrisis.

Positie EU als handelsblok naar verwachting zwakker

Geopolitiek is terug van nooit weggeweest. De toenemende macht van China en de oorlog in Oekraïne hebben de Verenigde Staten maar zeker ook de EU als handelsblok op het wereldtoneel in een duidelijk andere positie gebracht. Een relatieve meerderheid

van circa twee op de vijf exporteurs verwacht dat de positie van de EU als handelsblok zwakker wordt. Circa een vijfde denkt dat de positie van de EU juist sterker wordt.

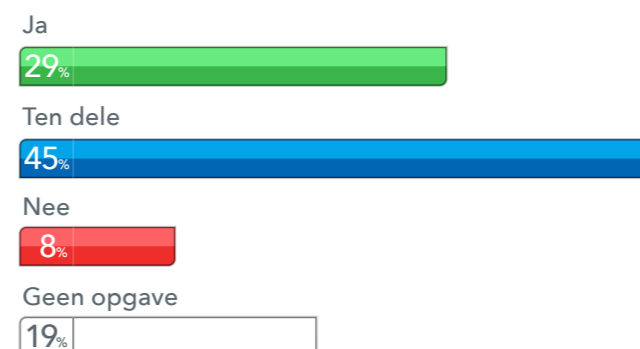
Grafiek 40 - Positie EU komende jaren als handelsblok



Meeste bedrijven (deels) bekend met handelsakkoorden

Circa drie kwart van de bedrijven geeft aan (deels) bekend te zijn met de handelsakkoorden van de EU met andere landen.

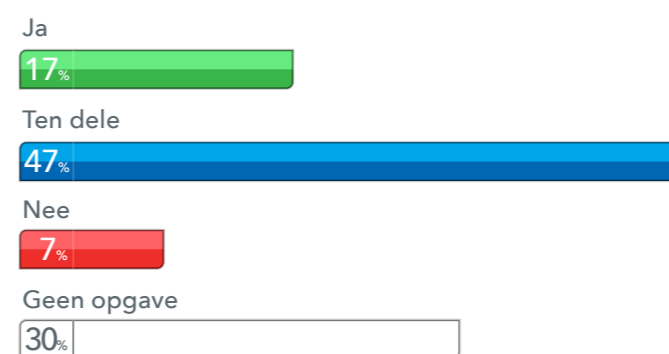
Grafiek 41 - Bekend met handelsakkoorden van de EU met andere landen



Handelsakkoorden leveren Nederland ten dele voordeel

Bijna de helft van de exporteurs die (deels) bekend zijn met de handelsakkoorden van de EU met andere landen is van mening dat Nederland daar ten dele voordeel uit haalt. Relatief veel exporteurs moeten het antwoord op deze vraag schuldig blijven, wat in ieder geval inhoudt dat voor hen een eventueel voordeel niet zichtbaar is.

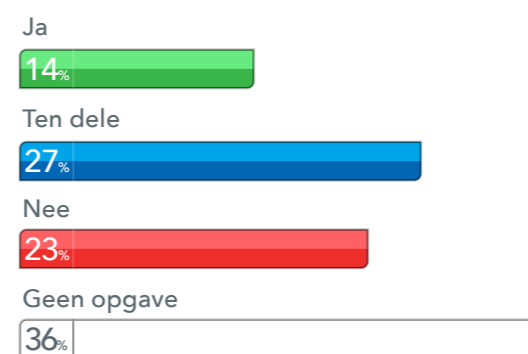
Grafiek 42 - Handelsakkoorden werken voldoende voor BV Nederland



Voordeel handelsakkoorden voor bedrijf niet duidelijk

Op de vraag aan de exporteurs die (deels) bekend zijn met de handelsakkoorden van de EU met andere landen of het eigen bedrijf daar profijt van heeft, moet relatief de grootste groep het antwoord hierop schuldig blijven. Ook hier geldt dat het in ieder geval voor deze exporteurs niet duidelijk is of en wat de voordelen dan zijn voor het eigen bedrijf. Bijna een kwart van de exporteurs geeft aan dat het bedrijf er geen voordelen van heeft, ruim een kwart ten dele en circa een op de zeven geeft aan dat het bedrijf er voordeel van heeft.

Grafiek 43 - Bedrijf heeft profijt van handelsakkoorden EU

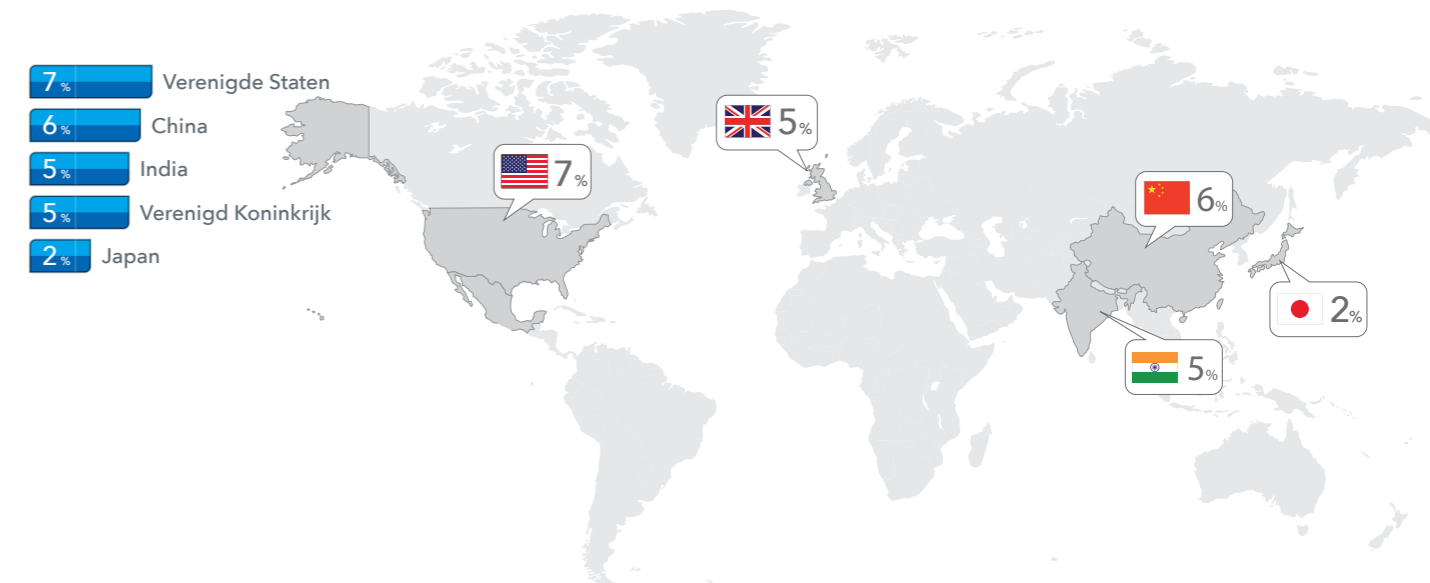


Verenigde Staten en China meest genoemd voor handelsakkoord

De Verenigde Staten en China worden het meest genoemd als landen waarmee de EU handelsakkoorden zou moeten sluiten volgens de exporteurs, gevolgd door India en het Verenigd Koninkrijk en, op wat meer afstand, Japan. Overige genoemde

landen die vaker dan eens werden genoemd, zijn Brazilië, Canada, Indonesië, Marokko, Oekraïne, Turkije, Thailand, Zuid-Korea, Zwitserland en zelfs Rusland.

Grafiek 44 - Top 5 landen waarmee handelsakkoord gesloten moet worden

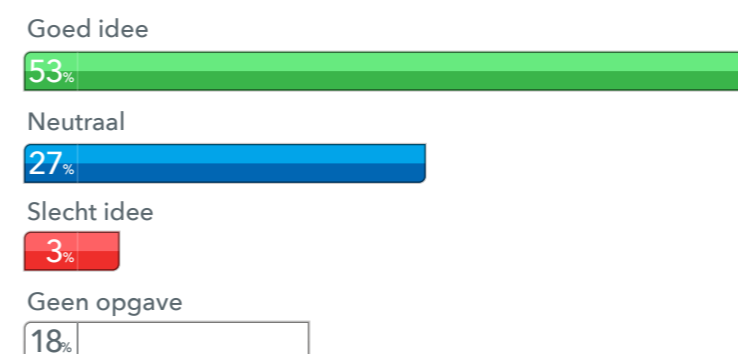


Strategische autonomie EU geen slecht idee

Vrijwel niemand vindt het streven van de EU naar strategische autonomie een slecht idee. De meerderheid vindt het een goed idee om onafhankelijk te zijn, zodat de EU minder afhankelijk is van andere

(instabiele) landen, een betere/sterkere onderhandelings- en concurrentiepositie heeft en minder kwetsbaar is voor geopolitieke onrust.

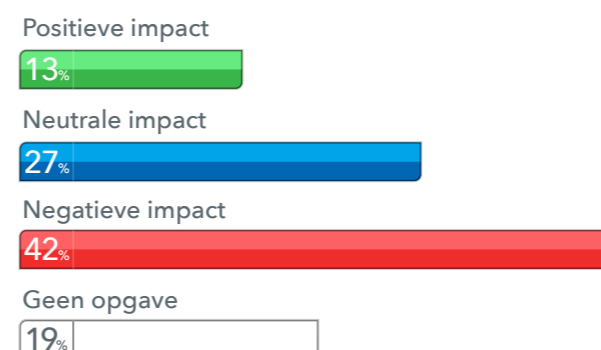
Grafiek 45 - Oordeel over EU streven naar strategische autonomie



Impact grondstoffenstrategie per saldo negatief

De EU en ook de Nederlandse regering werkt aan een nieuwe grondstoffenstrategie. Voorbeeld daarvan is minder afhankelijkheid van energie uit fossiele brandstoffen. Maar veel grondstoffen die nodig zijn voor verdere elektrificatie van de economie komen uit China of andere landen waar de EU een minder goede (handels)relatie mee heeft. Ruim drie keer zo veel exporteurs zijn van mening dat deze strategie een negatieve dan een positieve impact zal hebben op de beschikbaarheid en kostprijs voor (alternatieve) grondstoffen voor de bedrijfsvoering.

Grafiek 46 - Impact grondstoffenstrategie op beschikbaarheid en kostprijs grondstoffen



Oordeel over duurzame positionering EU verdeeld

De EU positioneert zichzelf in de handelsbevordering als koploper in het streven naar een meer duurzame wereld en ontwikkelt daartoe ook meer gericht beleid. Volgens bijna een derde van de exporteurs helpt deze positionering de EU met het vergroten van haar impact in de wereld. Ruim een kwart denkt dat het geen verschil maakt en bijna een kwart is van mening dat het de groei hindert.

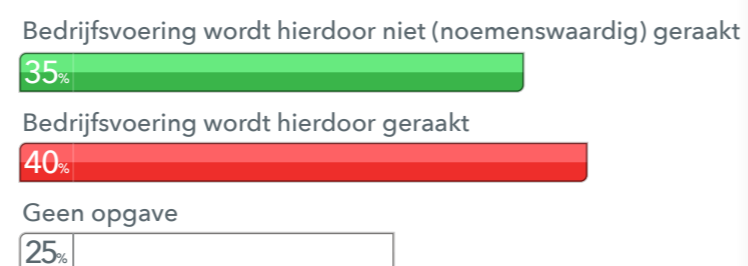
Grafiek 47 - Impact positionering en beleid EU als koploper duurzame wereld



(Koolstof)heffing aan de grens en emissiebegroting raakt bedrijfsvoering bijna even vaak niet als wel

Een voorbeeld van meer gericht beleid is het voorstel om te komen tot een (koolstof)heffing aan de grens (CBAM) en het beprijsen van emissies (CO2). Twee op de vijf bedrijven geven aan dat dit hun bedrijfsvoering zal raken en ruim een derde geeft aan dat het hierdoor niet (noemenswaardig) zal worden geraakt. Het resterende kwart kan dit (nog) niet inschatten.

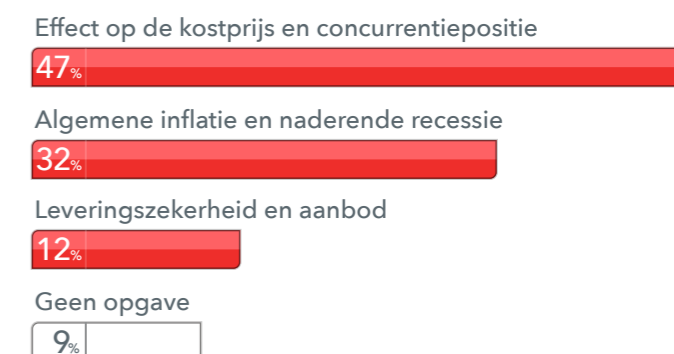
Grafiek 48 - Impact (koolstof)heffing aan de grens en emissiebegroting (CO2)



Meeste zorgen energiecrisis voor concurrentiepositie en kostprijs

Bijna de helft van de bedrijven geeft aan dat het effect van de energiecrisis op de kostprijs en de concurrentiepositie hun grootste zorg betreft. In circa een derde van de gevallen ligt de belangrijkste zorg van het effect van de energiecrisis bij de algemene inflatie en naderende recessie.

Grafiek 49 - Belangrijkste zorg effect van de energiecrisis



Meeste exporteurs verwachten recessie in Nederland

Bijna de helft van de bedrijven geeft aan dat het effect van de energiecrisis op de kostprijs en de concurrentiepositie hun grootste zorg betreft. In circa een derde van de gevallen ligt de belangrijkste zorg van het effect van de energiecrisis bij de algemene inflatie en naderende recessie.

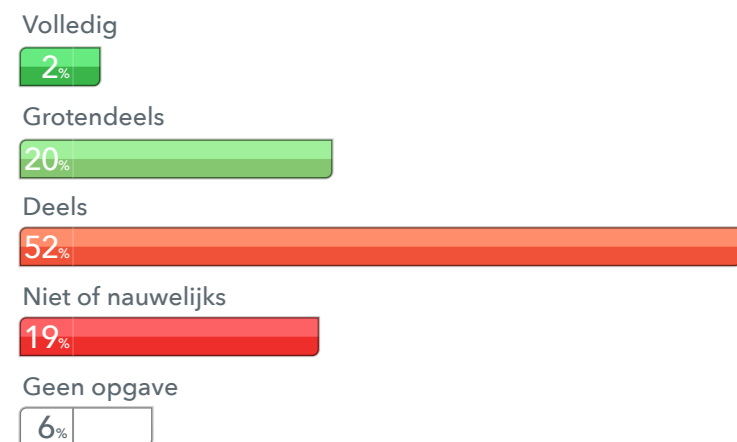
Grafiek 50 - Schatting kans dat Nederland in een recessie raakt






Geen groot vertrouwen oplossen energiecrisis door EU

Op de vraag hoe groot het vertrouwen is dat de EU de energiecrisis effectief en voor de wat langere termijn oplost, antwoordt circa de helft hier ten dele vertrouwen in te hebben. Circa een op de vijf heeft er niet of nauwelijks vertrouwen in en ruim een vijfde minimaal grotendeels.

Grafiek 51 - Vertrouwen dat EU effectief en voor de wat langere termijn de energiecrisis oplost



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>

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.

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>

Over evofenedex

Ondernemingsvereniging evofenedex: het kennisknooppunt voor handel en logistiek. Met meer dan 10.000 leden en een uniek netwerk in binnen- en buitenland, is evofenedex de nummer 1 belangenbehartiger voor logistiek en internationaal ondernemen in Nederland. Door gezamenlijk hindernissen weg te nemen, grootschalig kennis te delen en een mix van vooruitstrevende producten en innovatieve diensten te bieden, helpen wij bedrijven bij het vergroten van hun wendbaarheid en het optimaliseren van hun activiteiten. Door de twee specifieke werelden van internationale handel en logistiek bij elkaar te brengen worden grenzen verlegd en nieuwe kansen gecreëerd.

www.trendslexport.nl

 <https://twitter.com/trendslexport>

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

