

Trends

in **EXPORT**



023 2024 2025 **2026** 2027

Inhoudsopgave

- 5 Inleiding
- 6 Belangrijkste resultaten Trends in Export 2026
- 19 Kenmerken exporteurs
- 25 Exportontwikkelingen
- 33 Exportbestemmingen
- 49 Betalingscondities
- 61 Interne remmende factoren exportgroei

Over het onderzoek: In totaal hebben 411 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 16 december 2025 tot en met 21 januari 2026 ingevuld. De respondenten hebben gemiddeld 36 jaar exportervaring en exporteren naar gemiddeld 25 landen.

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

Trends in Export 2026

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



Inleiding

'Trends in Export' vormt al 26 jaar een vaste factor en ook dit jaar levert het weer waardevolle inzichten met duiding van grote gebeurtenissen en lessen van hoe andere bedrijven opereren.

Ook een constante lijkt de snelheid waarmee de huidige wereldeconomie van richting verandert. Internationaal zakendoen is nooit saai! De geopolitiek is terug van nooit weggeweest. Zozeer zelfs dat economische macht schaamteloos wordt ingezet voor politieke doeleinden. En dat zet grote druk op het bestaande wereldhandelssysteem van na de Tweede Wereldoorlog. Waar handelsverdragen uit de mode raakten, staat Europa nu op het punt om na 25 jaar onderhandelen het Mercosur-verdrag met Zuid-Amerika te ondertekenen, en een strategisch minstens zo belangrijk verdrag met grootmacht India.

Ook onze blik op de wereld verschuift. Zo is China bijvoorbeeld veranderd van grote groeimarkt tot grote concurrent. Het is vaak lastig concurreren tegen door de staat gesubsidieerde bedrijven en bescherming van intellectueel eigendom blijft een groot risico. Tegelijkertijd is Europa in hoge mate afhankelijk van grondstoffen en zeldzame aardmetalen die onder Chinese controle staan. Europa kan het Chinese tempo niet of nauwelijks bijhouden en de formulering van een gezamenlijk antwoord verloopt (te) traag.

Wat dit onderzoek gemeen heeft met alle vorige jaren en welke 'learnings' we hieruit kunnen trekken delen we graag met u.

Allereerst Europa. Door velen afgeschreven als toekomstig industrieel museum, door onze Amerikaanse 'vrienden' behandeld als vijand, en door menig ondernemer ervaren als bureaucratisch en ultieme regel-machine. Toch is en blijft Europa de belangrijkste exportmarkt voor het Nederlandse bedrijfsleven, nu en op de middellange termijn. Ruim twee derde van alle export gaat naar Europese markten, en dit aandeel neemt eerder toe dan af. Extra bijzonder: Europa laat ook de grootste potentie voor groei zien. Als we tenminste maar hervormen en de interne markt realiseren, iets dat vooralsnog veel te langzaam gaat.

Uit het onderzoek blijkt dat bedrijven ook grote kansen blijven zien buiten Europa, met een verschuivend beeld in regio's en landen. Rusland is uit de verge-

lijking gehaald en onze kijk op het eerdergenoemde China is veranderd, maar de groeiemarkten lijken goed in het vizier. Ondanks Trumps (on)voorspelbare chaos en tarieven, blijft Amerika een belangrijke doelmarkt. Ook Zuidoost- Azië, India en het Midden-Oosten blijven aantrekkelijke bestemmingen. Daar zal zelfs de huidige verschrikkelijke oorlog naar verwachting weinig aan veranderen.

Onbenut exportpotentieel zit er zeker ook in Afrika, dat het stokje van 'eeuwige belofte' na decennia van Brazilië heeft overgenomen. De demografische ontwikkelingen zijn tegelijk uitdagend en fascinerend en er zijn enorme verschillen per regio en land als het gaat om economische structuur en ontwikkeling. Maar de Nederlandse exporteur heeft zijn weg naar een aantal individuele landen al gevonden.

Tot slot de score van het ondernemersvertrouwen: een zes min, de laagste score sinds vele jaren, en dat zelfs voordat we het escalerende conflict in het Midden-Oosten op de radar hadden. Het betekent dat er veel werk aan de winkel is. Vertrouwen komt te voet en gaat te paard. Maar alle voorgaande onderzoeken en praten met ondernemers hebben ons ook geleerd dat het positivisme van ondernemers ons altijd weer gebracht heeft naar nieuwe kansen. Daar hebben wij dan weer alle vertrouwen in!

Voor mij, Bart Jan, is dit na tien jaar vanwege het bereiken van de pensioengerechtigde leeftijd het laatste onderzoek en het laatste voorwoord. Ik dank u, als deelnemer aan het onderzoek en als lezer, helemaal als u alle tien jaar hebt meegemaakt en wie weet zelfs alle voorwoorden hebt gelezen.



Bart Jan Koopman
Directeur evofenedex



Tom Kaars Sijpesteijn
Directeur Atradius Nederland

Belangrijkste resultaten

Trends in Export 2026

Wat is er in 2025 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 op meer, de antwoorden.

Exportomzet beter dan voorgaande twee jaren

Exporteurs zagen hun exportomzet in 2025 per saldo 3% stijgen, wat hoger is vergeleken met 2024 (1%) en 2023 (0%). Het ligt nog wel wat lager dan wat er in 2024 voor 2025 werd verwacht (6%), maar realisatie en verwachting liggen dicht bij elkaar dan vorig jaar. Een resultaat van 3% groei van de exportomzet ligt nog steeds duidelijk lager dan het gemiddelde over de jaren voor 2023 (6%).



Voorzichtige groei verwacht

Voor 2026 verwachten exporteurs een exportgroei van gemiddeld 4%. Daarmee zien we, met een gerealiseerde groei van 3% in 2025, een reëlere verwachting voor volgend jaar. Vorig jaar lagen verwachting (7%) en realisatie (1%) ver uit elkaar. We zien wel de verwachting van de exportomzetgroei jaarlijks wat dalen van 9% voor 2021 naar 4% voor 2026. Ook in de jaren voor 2023 lag de gemiddelde exportgroeiervwachting op 9%.



Exporteursvertrouwen gedaald

Het vertrouwen dat exporteurs hebben in het economische klimaat voor het komende jaar en verder komt gemiddeld uit op een 5,9, wat lager is dan voorgaande jaren. De laatste keer dat het vertrouwen onder de 6 uitkwam, was tijdens de financiële crisis in 2009. De daling per saldo van de verwachting van de exportgroei ten opzichte van de voorgaande jaren, hoewel nog in de plus voor 2026, lijkt een teken aan de wand.



Bijna helft exporteurs realiseert stijging exportomzet

45% van de exporteurs heeft zijn exportomzet in 2025 zien stijgen ten opzichte van 2024 met gemiddeld 18% en 25% heeft die zien dalen met gemiddeld 21%, waardoor er per saldo groei is gerealiseerd (3%). Reden voor stijging is bij circa drie op de vier bedrijven met exportgroei de 'stijging van het aantal orders van klanten', wat gelijk is aan vorig jaar en hoger dan in 2023 en 2022. Circa twee op de vijf noemen in dit verband de 'verhoogde verkoop-inspanningen'. Vergeleken met vorig jaar zien we geen verschillen in de mate waarin de redenen van

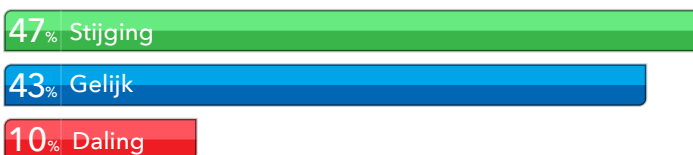
exportstijging worden genoemd. Bij de bedrijven met gedaalde omzet is de 'afnemende vraag', net als voorgaande jaren, de meest genoemde reden. Ten opzichte van vorig jaar zien we alleen een verschil ten aanzien van 'minder verkoop door stijgende (inkoop) prijzen', dat dit jaar minder vaak wordt genoemd. Bij 30% van de exporteurs bleef de exportomzet gelijk. Per saldo is er bij 20% van de bedrijven groei van de exportomzet. Dat is beter dan vorig jaar, toen dat op 10% uitkwam.



Aandeel bedrijven met exportgroeiervwachting gelijk gebleven

47% van de exporteurs verwacht voor 2026 een stijging van de exportomzet. 43% verwacht dat deze gelijk zal blijven en 10% anticipeert op een daling. Dit beeld is vanaf 2023 niet wezenlijk veranderd. Elk jaar

zien we wel dat het aandeel bedrijven dat een daling in de exportgroei realiseert een stuk hoger is dan van tevoren verwacht.



Meeste exportomzet komt onveranderd uit de EU

Exporteurs geven aan dat 71% van hun exportomzet in de interne markt wordt gerealiseerd. Duitsland is al jaren het nummer 1 exportland voor Nederlandse bedrijven. België, Frankrijk, Italië en Spanje volgen op respectievelijk de tweede, derde, vierde en vijfde plek als handelspartners binnen de EU, wat gelijk is aan

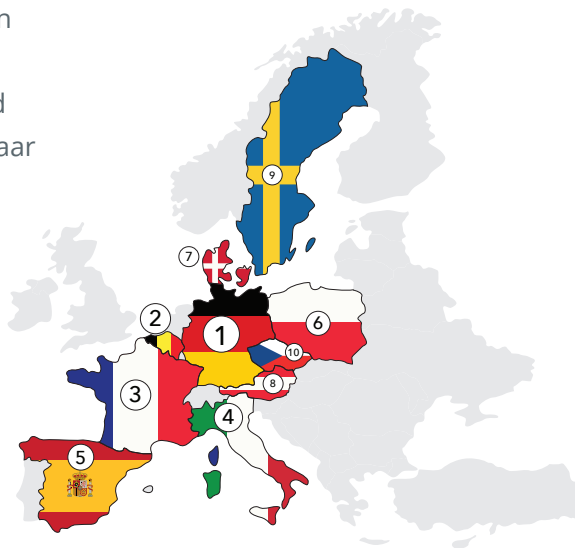
vorig jaar. Het Verenigd Koninkrijk is sinds de brexit de nummer 1 van exportbestemmingen buiten de EU, gevolgd door de Verenigde Staten, Zwitserland, Noorwegen en China op respectievelijk de tweede, derde, vierde en vijfde plaats, wat ook gelijk is aan vorig jaar.



Top 10 exportlanden binnen EU gelijk aan vorig jaar

Met Polen, Denemarken, Oostenrijk, Zweden en Tsjechië zien we samen met de genoemde top 5 exact dezelfde 10 landen het meest genoemd worden als exportland binnen de EU als vorig jaar het geval was.
















 1 Duitsland	 6 Polen
 2 België	 7 Denemarken
 3 Frankrijk	 8 Oostenrijk
 4 Italië	 9 Zweden
 5 Spanje	 10 Tsjechië



Ierland en Turkije bovenaan top 10 van omzetstijgers 2025

Ierland en Turkije worden het meest genoemd als exportland waar omzetstijging is gerealiseerd. 55% van de bedrijven die in 2025 naar Ierland hebben geëxporteerd, heeft de omzet naar dit land zien stijgen. Bij Turkije is dat met 54% vrijwel gelijk. Verder in de top 10 staan China, Polen, Canada, de

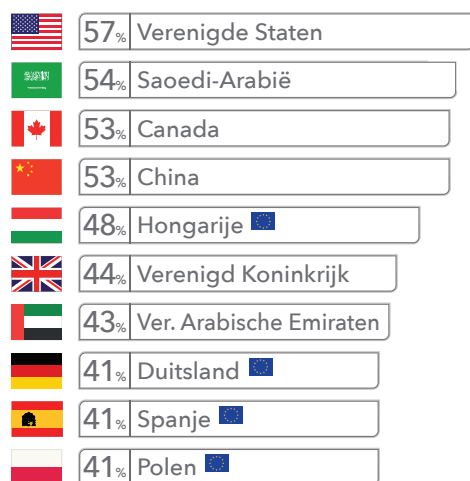
Verenigde Staten, Zweden, Hongarije, het Verenigd Koninkrijk en Noorwegen. Saoedi-Arabië stond vorig jaar op nummer 1 in de top 10 omzetstijgers, maar dat land zien we dit jaar niet terug in de top 10. Turkije en China stonden vorig jaar ook in de top 10 omzetstijgers, alle overige landen niet.

 55%	Ierland 
 54%	Turkije
 50%	China
 47%	Polen 
 47%	Canada
 46%	Verenigde Staten
 46%	Zweden 
 43%	Hongarije 
 42%	Verenigd Koninkrijk
 40%	Noorwegen 

De Verenigde Staten bovenaan top 10 verwachte omzetstijgers 2026

De Verenigde Staten worden het meest genoemd (57%) als verwachte omzetstijger voor 2026. Overige landen in de top 10 verwachte omzetstijgers zijn: Saoedi-Arabië, Canada, China, Hongarije, het Verenigd Koninkrijk, de Verenigde Arabische Emiraten,

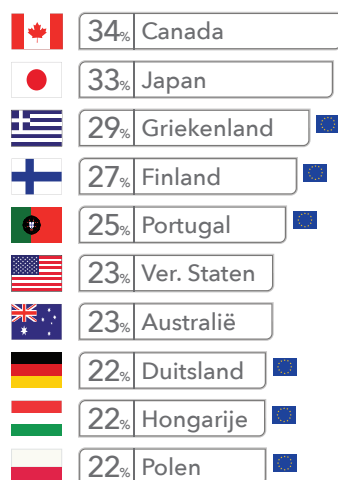
Duitsland, Spanje en Polen. Canada, Polen, het Verenigd Koninkrijk en de Verenigde Staten staan in de top 10 verwachte omzetstijgers voor 2025, gerealiseerde omzetstijgers in 2025 en verwachte omzetstijgers voor 2026.



Canada en Japan meest genoemd bij omzetdalers 2025

34% van de bedrijven die naar Canada en 33% van de bedrijven die naar Japan hebben geëxporteerd, hebben in 2025 een daling van de exportomzet naar die landen moeten incasseren. Verder in de top 10 zien we Griekenland, Finland, Portugal, de Verenigde

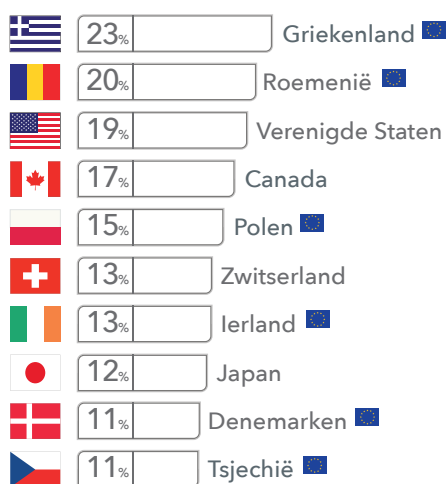
Staten, Australië, Duitsland, Hongarije en Polen. Canada, Duitsland en de Verenigde Staten stonden vorig jaar ook in de top 10 omzetdalers. Op Canada na staan deze landen ook zowel in de top 10 verwachte als gerealiseerde omzetdalers voor 2025.



Griekenland op 1 in de top 10 verwachte omzetsdalers 2026

Griekenland staat met 23% op nummer 1 in de top 10 van verwachte omzetsdalers voor 2026. Vorig jaar stond Griekenland op de tweede plaats. Roemenië, nu op de tweede plaats, stond vorig jaar op 1. Griekenland werd verwacht in de top 10 in 2025, kwam ook in de top 10 omzetsdalers 2025 en wordt ook voor volgend jaar verwacht in de top 10. Verder

zien we ook de Verenigde Staten in de top 10 staan van verwachte en gerealiseerde omzetsdalers 2025 en in de top 10 van verwachte omzetsdalers voor 2026. Alleen de Verenigde Staten staan in de top 10 gerealiseerde omzetsdalers 2024 en 2025 en de top 10 verwachte omzetsdalers 2025 en 2026. Maar tegelijkertijd ook op 1 in de top 10 verwachte omzetsstijgers.



Rusland bovenaan in lijst markt exit

Het aandeel exporterende bedrijven dat zich het afgelopen jaar heeft teruggetrokken uit een of meer buitenlandse markten is met 9% niet wezenlijk anders dan vorig jaar (12%). Net als vorig jaar wordt Rusland het meest genoemd als markt exit (3%),

maar wel minder vaak. Overige landen in de top 6 zijn de Verenigde Staten (2%), China (1%), India (1%), Iran (1%) en het Verenigd Koninkrijk (1%). Op Iran na stonden de andere landen vorig jaar ook in de top 6 markt exit.



Exporteurs blijven nieuwe markten betreden

26% van de exporteurs heeft in 2025 één of meerdere nieuwe markten betreden, wat nagenoeg overeenkomt met de verwachting van vorig jaar, toen 24% van de bedrijven aangaf in 2025 nieuwe markten

te gaan betreden. Het aandeel van 26% verschilt niet noemenswaardig van de jaren 2017 – 2023. Alleen in 2019 en 2018 lag het aandeel hoger.

26% Marktentree 2025

Zweden meest genoemd als nieuwe exportmarkt

5% van de exporteurs geeft aan dat ze in 2025 voor het eerst hebben geëxporteerd naar Zweden. De overige landen in de top 6, met elk 2% aandeel, zijn

de Verenigde Staten, Chili, Egypte, Noorwegen en de Verenigde Arabische Emiraten. Zweden, de Verenigde Staten en Chili stonden vorig jaar ook in de top 6.



Circa vijfde van de exporteurs gaat nieuwe markten betreden in 2026

19% van de exporteurs is van plan in 2026 nieuwe buitenlandse markten te betreden, wat niet noemenswaardig verschilt van de verwachting van vorig jaar voor 2025 (24%). De top 6 genoemde landen in dit verband zijn Argentinië, Brazilië, Frankrijk, Saoedi-

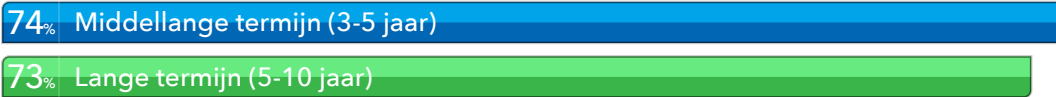
Arabië, de Verenigde Arabische Emiraten en Zuid-Korea. Alleen de Verenigde Arabische Emiraten staan ook in top 6 van nieuwe markten die dit jaar daadwerkelijk zijn betreden.



Europa is en blijft de meest kansrijke regio voor de (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. Ten opzichte van vorig jaar blijkt dat de regio's Midden-Oosten/Noord-Afrika en Noord-Amerika/Canada minder vaak worden genoemd als kansrijke regio's voor de (middel)lange termijn.



Geopolitieke onrust blijft meest genoemde bedreiging voor doelstellingen

50% van de bedrijven noemt geopolitieke onrust als belangrijkste bedreiging om de bedrijfsdoelstellingen te halen, wat vrijwel gelijk is aan vorig jaar (52%).

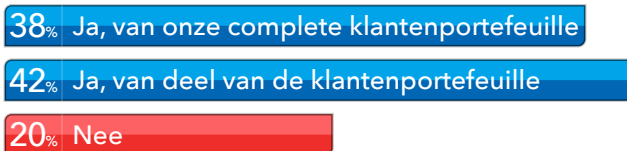
Handelsoorlogen (37%) komen op de tweede plaats en worden eveneens bijna even vaak genoemd als vorig jaar (39%).



Meer bedrijven hebben informatie over kredietwaardigheid

80% van de bedrijven heeft informatie over de kredietwaardigheid van (een deel van) de internationale

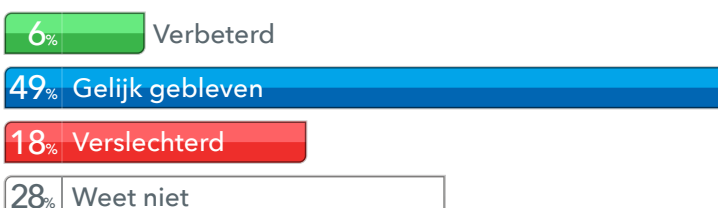
klantenportefeuille. In 2024, 2023 en 2022 lag dat aandeel lager en in 2021 was dat vrijwel gelijk.



Kredietwaardigheid internationale klanten elk jaar slechter

Al jaren is het saldo bedrijven dat de kredietwaardigheid van internationale klanten als verbeterd bestempelt negatief, want er zijn elk jaar meer bedrijven die de kredietwaardigheid als verslechterd

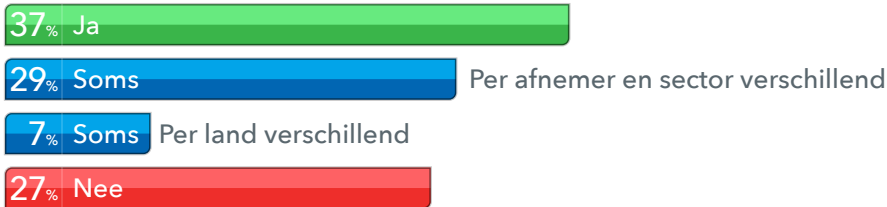
dan als verbeterd kwalificeren. Dat is dit jaar ook zo, waarmee de kredietwaardigheid elk jaar slechter wordt.



Exporteurs elk jaar strikter met betalingscondities

Elk jaar zien we dat exporteurs in meerderheid strikter zijn geworden met betalingscondities. Bij 37% is dat niet afhankelijk van afnemer, sector of land, bij 29% is het afhankelijk van afnemer en sector en

7% neemt het land mee in de afweging wel of niet strikter te zijn met betalingscondities. 27% van de exporteurs is niet strikter geworden. Dit beeld is in grote lijnen al jaren onveranderd.



Bereidheid om langere betalingstermijn toe te staan sinds 2023 gelijk

Ten opzichte van 2024 en 2023 zien we dat het aandeel exporteurs dat bereid is om (soms) een langere betalingstermijn toe te staan aan buitenlandse

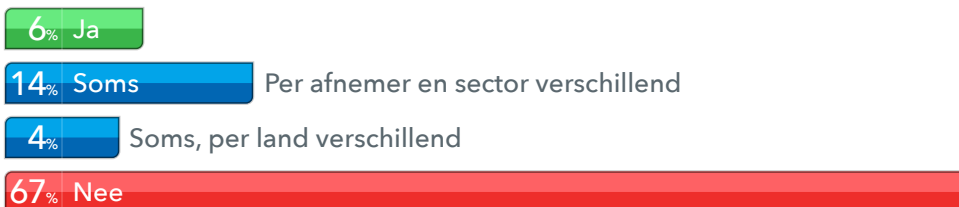
afnemers niet wezenlijk is veranderd. 53% is daartoe (soms) bereid. In 2022 en 2021 lag die bereidheid significant hoger.



Exporteurs even strikt bij overschrijding betalingstermijn

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

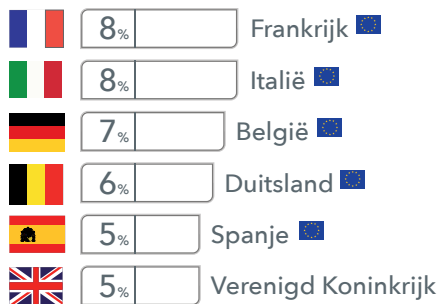
betalingstermijn. Dit beeld is al jaren ongewijzigd.



Frankrijk en Italië onveranderd aan kop als landen waar exporteurs betalingsproblemen ervaren

57% van alle exporteurs ervaart betalingsproblemen in een of meerdere landen. In totaal worden er in dit verband 73 landen genoemd. Beide resultaten verschillen niet noemenswaardig van vorig jaar. Van alle ondervraagde bedrijven ervaart 8% betalingsproblemen met Franse en met Italiaanse afnemers. België (7%), Duitsland (6%), Spanje (5%) en het

Verenigd Koninkrijk (5%) volgen op de derde tot en met de zesde plaats. Frankrijk, Italië, België, Spanje en het Verenigd Koninkrijk zien we al jaren hoog in de lijst staan van landen waar exporteurs betalingsproblemen ervaren, waarbij Frankrijk en Italië meestal bovenaan staan. Duitsland zien we de laatste jaren ook steeds in de top 6 voorkomen.



Lagere exportomzet meest genoemd nadelig effect van betalingsproblemen

29% van de exporteurs die betalingsproblemen ervaren met internationale klanten geeft aan dat deze betalingsproblemen een lagere exportomzet tot gevolg hebben. Dat betekent dat 15% van alle

bedrijven een lagere exportomzet heeft vanwege betalingsproblemen met exportmarkten. In veruit de meeste gevallen ligt het percentage exportomzetverlies als gevolg hiervan onder de 6%.



Circa twee derde ondervindt rem op exportgroei door interne factoren

Ongeveer twee op de drie exporteurs geven aan dat de exportgroei wordt geremd door een of meer interne factoren. 'Capaciteitstekort', 'productaanpassing/kwaliteit/certificering' en 'pricing/margebeleid belemmert snelheid' worden in dit verband

relatief het meest genoemd. Er is niet een bepaalde interne remmer die door veel exporteurs wordt genoemd. 'Capaciteitstekort' scoort met 18% relatief het hoogst.

Interne factoren die exportgroei momenteel remmen



Gebrek aan toegang financiering of exportverzekering remt exportgroei relatief het sterkst

Bijna de helft van de bedrijven die 'gebrek aan toegang tot financiering of exportverzekering' hebben genoemd als interne remmer, geeft aan dat deze interne remmer de exportgroei in (zeer) sterke mate remt. Eveneens bijna de helft schat het percentage

aan exportverlies op meer dan 10%, waarmee deze interne remmer relatief ook het hoogste aandeel heeft in verlies aan exportomzet. Maar ook de meest genoemde interne remmer (capaciteitstekort) heeft substantieel nadelig effect op de exportomzet.

Mate waarin interne factor exportgroei remt

Gebrek aan toegang tot financiering of exportverzekering



Pricing/margebeleid belemmert snelheid



Capaciteitstekort (FTE/prioritering)



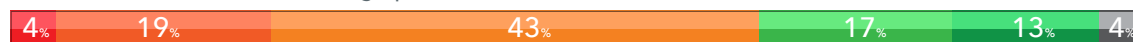
Beperkte budgetten/werkkapitaal



Tekort aan exportvaardigheden/marktkennis



Zwakke coördinatie sales-marketing-operations-finance



IT/digital tooling onvoldoende (CRM/data/pricing/forecasting)



Onheldere exportprioriteiten/doelstellingen



Productaanpassing/kwaliteit/certificering



Trage/niet geschikte processen & supply chain



Compliance/contracting belemmert snelheid



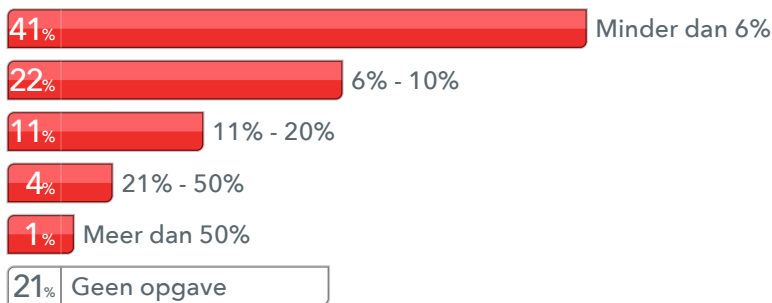
■ Zeer sterk ■ Sterk ■ Redelijk ■ Matig ■ Enigszins ■ Geen opgave

Geopolitieke handelsblokken raken exportgroei

Bijna vier op de vijf exporteurs geven aan dat geopolitieke handelsblokken de exportgroei raken. 41% van deze groep schat het percentage aan

exportomzetverlies lager dan 6%. Bij 38% is dat minimaal 6%. De overige exporteurs kunnen het nadelig effect op de exportomzet niet kwantificeren.

Schatting percentage minder exportomzet door geopolitieke handelsblokken



Handelsoorlogen raken exportgroei in vrijwel dezelfde mate als geopolitieke handelsblokken

Ruim drie op de vier exporteurs geven aan dat handelsoorlogen de exportgroei raken. In circa de helft van deze gevallen is het percentage aan exportomzetverlies lager dan 6% en 30% schat

het percentage exportomzetverlies op minimaal 6%. De overige exporteurs kunnen geen schatting geven van het percentage verlies aan exportomzet als gevolg van handelsoorlogen.

Mate waarin handelsoorlogen exportgroei raken





Kenmerken exporteurs

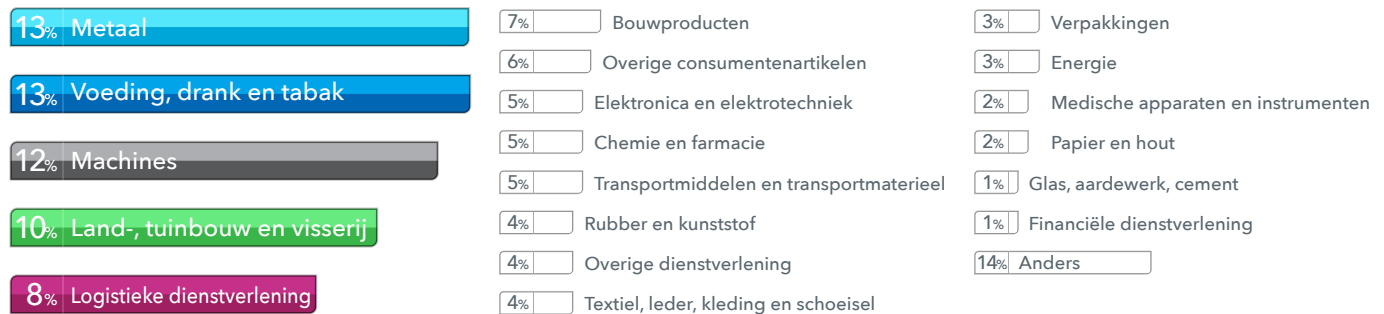
We beginnen het onderzoeksrapport met het toelichten van de achtergrondkenmerken van de respondenten. We hebben onder meer onderzocht in welke branche respondenten actief zijn, de (export)omzetverdeling en de mate van exportervaring.

Goede vertegenwoordiging diverse branche

De respons naar branche laat net als voorgaande jaren een goede vertegenwoordiging zien van de

verschillende sectoren. Resultaten verschillen niet noemenswaardig van vorig jaar.

Grafiek 1 - Respons naar branche

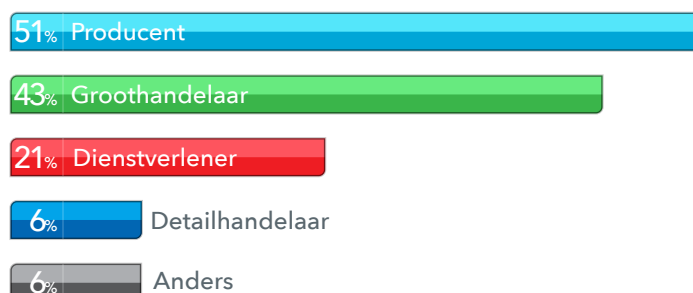


Producenten en groothandelaren meest vertegenwoordigd

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

delaar. Alle resultaten van dit jaar verschillen niet noemenswaardig van die van vorig jaar.

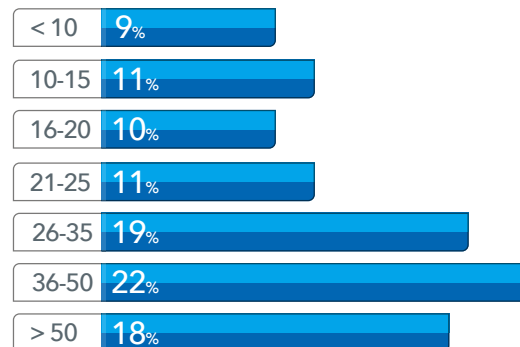
Grafiek 2 - Respons naar aard van de onderneming



Gemiddeld 36 jaar exportervaring

Bedrijven in het onderzoek hebben gemiddeld 36 jaar exportervaring. 70% van de bedrijven heeft meer dan 20 jaar exportervaring. De (gemiddelde) exportervaring verschilt niet van vorig jaar (36 jaar).

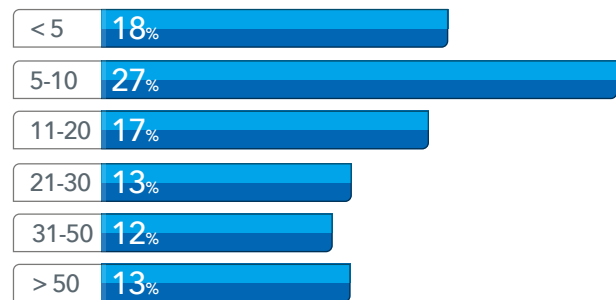
Grafiek 3 - Respons naar aantal exportjaren



Export naar gemiddeld 25 landen

75% van de bedrijven exporteert naar niet meer dan 30 landen. 62% van alle bedrijven exporteert naar maximaal 20 landen. Gemiddeld exporteren de bedrijven in het onderzoek naar 25 verschillende landen, wat niet wezenlijk verschilt van vorig jaar (27 landen).

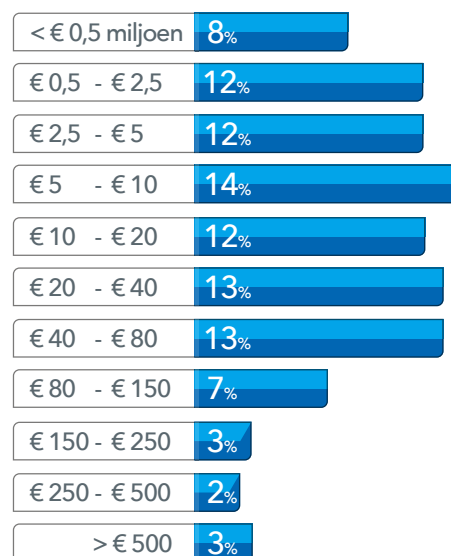
Grafiek 4 - Respons naar aantal exportlanden



Meerderheid bedrijven heeft omzet van ≤ 20 miljoen euro

Circa een derde van de bedrijven in het onderzoek heeft een omzet van minder dan 5 miljoen euro en bij iets meer dan de helft van de bedrijven ligt die omzet op minimaal 10 miljoen euro. Bijna drie op de tien bedrijven hebben een omzet van minimaal 40 miljoen euro. Vorig jaar lag het aandeel bedrijven met een omzet tot 2,5 miljoen euro iets lager en tussen 10 - 20 miljoen euro wat hoger.

Grafiek 5 - Respons naar omzetklasse

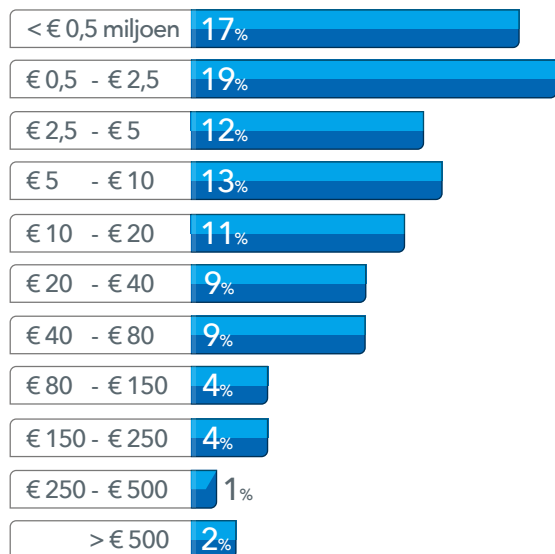


Meerderheid heeft exportomzet van ≥ 5 miljoen euro

Circa drie op de tien bedrijven in het onderzoek hebben op jaarbasis minimaal 20 miljoen euro exportomzet en bij ruim een derde ligt dat niet hoger dan 2,5 miljoen euro. Bij de overige ruim een derde ligt de gerealiseerde exportomzet in 2025 tussen

2,5 en 20 miljoen euro. Ten opzichte van 2024 zien we in verhouding meer bedrijven met een exportomzet tot 2,5 miljoen euro en minder bedrijven met een exportomzet van 2,5 – 10 miljoen euro.

Grafiek 6 - Exportomzet vanuit Nederland 2025

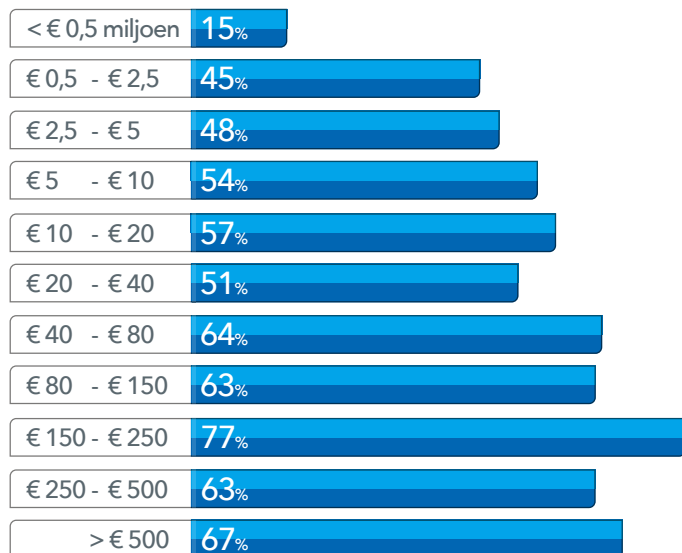


53% van de totale omzet komt uit export

Gemiddeld 53% van de omzet wordt bij de bedrijven in het onderzoek gegenereerd door export. Bij de omzetklasse vanaf 40 miljoen euro ligt dat gemiddeld genomen hoger dan bij de omzetklassen

daaronder. Het gemiddelde aandeel van de exportomzet van de totale omzet ligt iets lager dan vorig jaar (56%). In 2023 was het 52%.

Grafiek 7 - Percentage exportomzet per omzetklasse



Aandeel exportomzet verschilt tussen sommige branches

We hebben voor de tien branches met de hoogste respons 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 duidelijk verschil tussen de branches van land-, tuinbouw en visserij tot en met metaal enerzijds en de branches van bouwproducten en logistieke dienstverlening anderzijds. De branches land-, tuinbouw en visserij en machines verschillen ook van de branche van chemie en farmacie. Alle overige verschillen zijn niet significant.

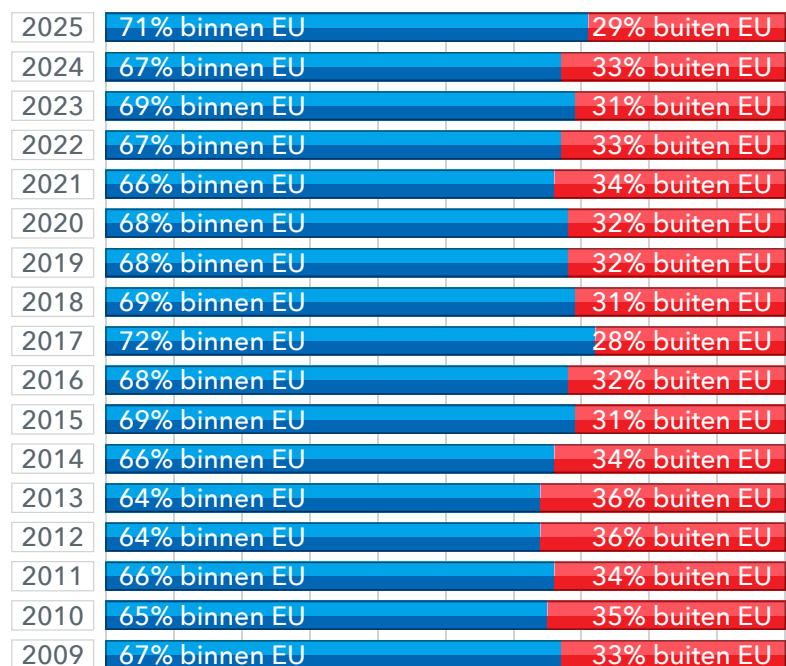
Grafiek 8 - Percentage exportomzet naar top 10 responderende branches



Meeste exportomzet komt onveranderd 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, ongeacht of we te maken hebben met (handels)oorlogen, geopolitieke onrust, pandemieën, brexit, financiële crises of niet.

Grafiek 9 - Gemiddelde omzetverdeling export binnen en buiten de EU



Alle omzetklassen exporteren het meest binnen de EU

De exportomzet binnen de EU ligt voor alle omzet-categorieën tussen de 61% - 84%. Het aantal respon-denten per omzetklasse is laag, waardoor onderlinge verschillen en verschillen met vorig jaar 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

< € 0,5 miljoen	84% binnen EU	16% buiten EU
€ 0,5 - € 2,5	73% binnen EU	27% buiten EU
€ 2,5 - € 5	75% binnen EU	25% buiten EU
€ 5 - € 10	77% binnen EU	23% buiten EU
€ 10 - € 20	78% binnen EU	22% buiten EU
€ 20 - € 40	65% binnen EU	35% buiten EU
€ 40 - € 80	72% binnen EU	28% buiten EU
€ 80 - € 150	62% binnen EU	38% buiten EU
€ 150 - € 250	82% binnen EU	18% buiten EU
> € 250	61% binnen EU	39% buiten EU

Buitenlandse marktwerking vooral met eigen personeel

56% van de exporterende bedrijven gebruikt eigen verkoopkanalen als distributiekanaal in het buiten-land. Het aandeel ligt lager dan voorgaande jaren. Over het algemeen kunnen we constateren dat er

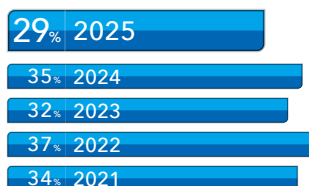
dit jaar gemiddeld minder verschillende distributie-kanalen worden genoemd (1,5) dan voorgaande jaren (1,8).

Grafiek 11 - Distributiekanaalen buitenland

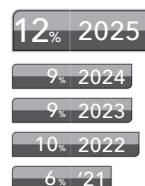
Via eigen verkoopkanalen



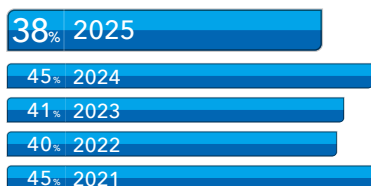
Via eigen kantoren



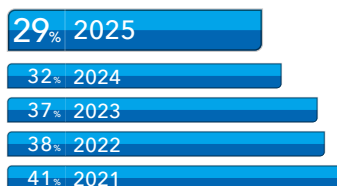
Anders



Via distributeurs



Via agenten





2

Exportontwikkelingen

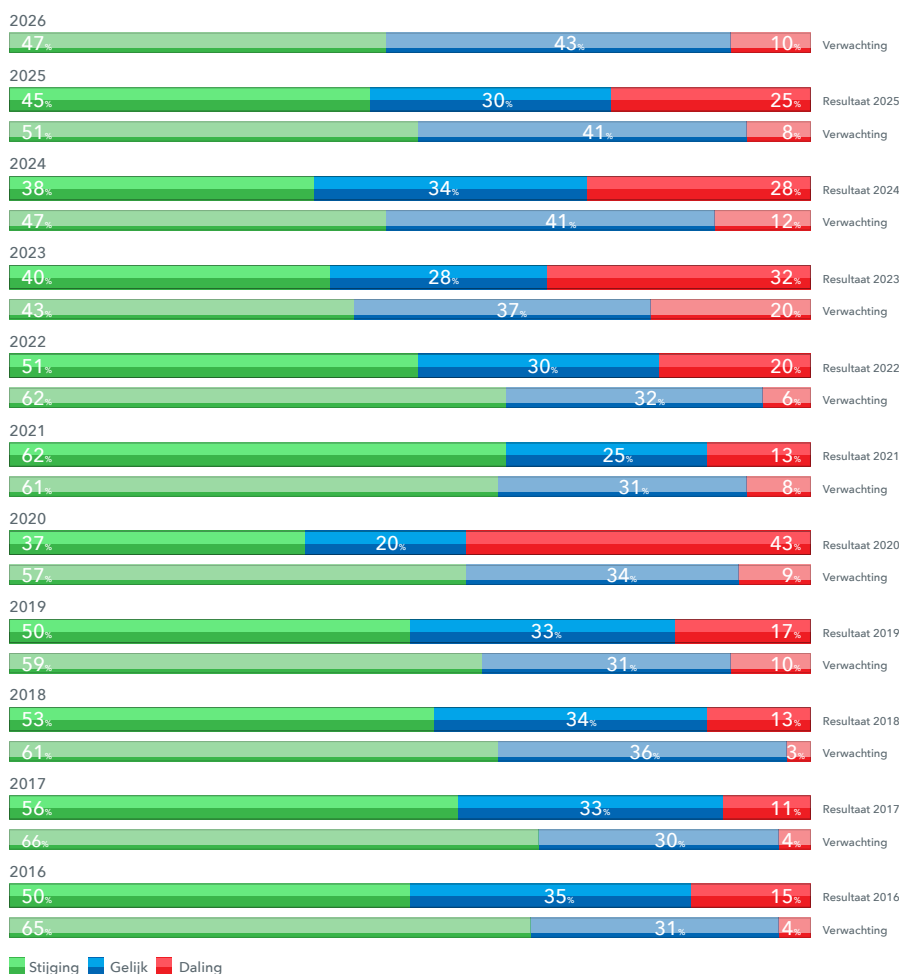
Wat is er terechtgekomen van de verwachte groei voor 2025 van 6%? Wat zijn de redenen van de veranderingen in exportomzet? Hoe zijn de vooruitzichten voor 2026? Dit komt aan bod in dit hoofdstuk over exportontwikkelingen.

Bijna helft exporteurs realiseert stijging exportomzet

45% van de bedrijven heeft in 2025 een stijging van de exportomzet gerealiseerd ten opzichte van 2024, wat niet significant verschilt van vorig jaar (38%) en ook niet wezenlijk verschilt van de verwachting (51%), zoals die in 2024 is uitgesproken voor 2025. Het aandeel bedrijven met een daling (25%) is ook niet wezenlijk anders dan vorig jaar (28%), maar de verwachting van vorig jaar voor 2025 lag duidelijk

lager (8%). Het aandeel dat had verwacht dat de exportomzet dit jaar gelijk zou blijven (41%), ligt in realiteit lager (30%). Zoals we vaak hebben gezien, zijn de verwachtingen doorgaans positiever dan de gerealiseerde exportomzetontwikkeling. Ook voor 2026 zien we weer een positieve verwachting, die niet noemenswaardig verschilt van de verwachting die we voor dit jaar zagen.

Grafiek 12 - Ontwikkeling exportomzet in de periode 2016 - 2026



Exportomzet lager dan verwacht, maar wel hoger dan in de afgelopen twee jaar

Was vorig jaar de verwachting dat er sprake zou zijn van gemiddeld 6% groei van de exportomzet in 2025, het resultaat komt met 3% lager uit. Daarmee is de groei van de exportomzet wel hoger dan die van 2024 en 2023, maar de gerealiseerde omzetsijting in de jaren voor 2023 – met uitzondering van coronajaar 2020- lag duidelijk hoger (gemiddeld 7%).

Zelfs met 2020 erbij is de gemiddelde stijging van de exportomzet van 2016 tot en met 2022 hoger (6%). We zien ook dat de verwachte omzetsijting, na een stijging in 2024, afneemt. De verwachting voor 2026 is vrijwel gelijk aan de gerealiseerde exportomzetsijting in 2025.

Grafiek 13 - Verandering exportomzet 2016 - 2026



'Meer orders' blijft meest genoemde reden van omzetgroei

Bij de groep bedrijven met gestegen exportomzet nam die omzet gemiddeld toe met 18%, wat vrijwel gelijk is aan vorig jaar (19%). Voor 2026 voorzien de exporteurs een lagere gemiddelde stijging van de exportomzet (12%). De toename van orders van klanten is veruit voor de meeste bedrijven die groei van de

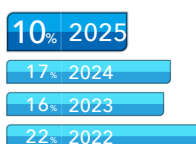
exportomzet hebben gerealiseerd, de reden van die omzetgroei. Ook voorgaande jaren was dat het geval, hoewel het aandeel in 2023 en 2022 lager lag. Ten opzichte van vorig jaar zien we geen significante verschillen in de genoemde redenen van stijging van de exportomzet.

Grafiek 14 - Reden stijging omzetgroei export 2022 - 2025

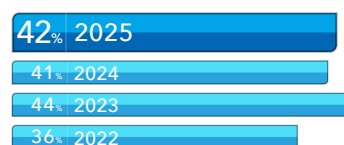
Meer orders van klanten



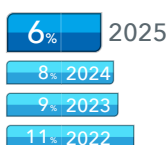
Gunstige economische situatie op exportmarkten



Verhoogde verkoopinspanningen



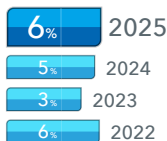
Verbeterde verkoop door oprichting eigen verkoopvestiging



Uitbreiding met nieuwe exportmarkten



Gunstige valutaverhouding



Stijging verkoopprijs



Door aankoop buitenlands bedrijf



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



Artificial Intelligence (A.I.) *



*Niet voorgelegd in voorgaande jaren

'Afnemende vraag' blijft meest genoemd voor daling omzet

Bij de groep bedrijven met daling van de exportomzet nam die omzet gemiddeld af met 21%, wat nauwelijks verschilt van vorig jaar (22%). Voor 2026 voorzien de exporteurs min of meer een zelfde gemiddelde daling (20%) van de exportomzet. Ruim twee op de vijf bedrijven die een daling van de exportomzet realiseerden, noemden in ieder geval de afnemende vraag als reden van die daling.

Daarmee is het dit jaar de meest genoemde reden voor daling van de exportomzet, zoals dat voorgaande jaren ook het geval was. Ten opzichte van voorgaande jaren zien we dat 'minder verkoop door stijgende (inkoop)prijzen' minder vaak wordt genoemd. In 2023 en 2022 zien we nog duidelijk dat de oorlog in Oekraïne en de hoge energieprijzen vaker werden genoemd dan dit jaar.

Grafiek 15 - Reden daling omzetgroei export 2022 - 2025: Top 10



*Niet voorgelegd in voorgaande jaren

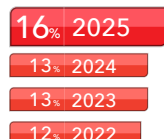
'Overige redenen' voor daling gelijk aan vorig jaar

Bij de nummers 11-19 van de redenen voor daling van de exportomzet zien we dat de resultaten niet wezenlijk verschillen van vorig jaar. 'Inflatie' wordt

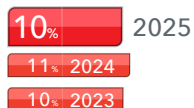
minder vaak genoemd dan in 2023 en 2022 en de 'supply chain verstoringen' waren voor het laatst relatief hoog in 2022.

Grafiek 16 - Reden daling exportomzet 2022 - 2025: overige redenen

Sancties



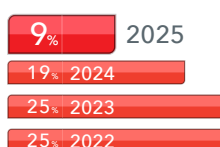
Oorlog Israël**



Ongunstige valutaverhoudingen



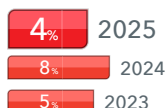
Inflatie



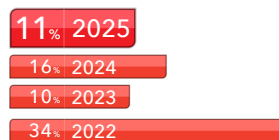
Minder verkoopspanningen



Personeelstekort/arbeidskrapte**



Supply chain verstoringen



Oprichting eigen productievestiging in het buitenland



Europese duurzaamheidswetgeving (CSRD/CSDDD/EUDR)*



*Niet voorgelegd in voorgaande jaren

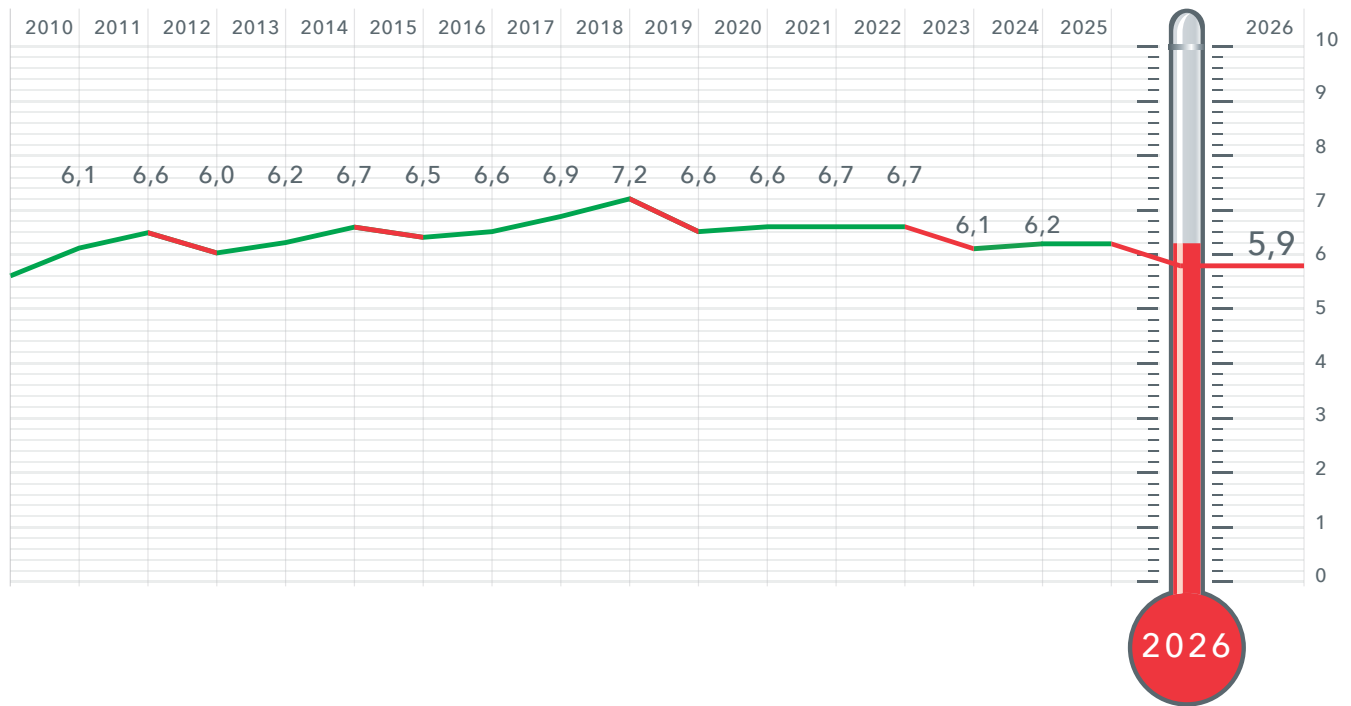
**Niet voorgelegd in 2022

Exporteursvertrouwen daalt naar een 5,9

Het exporteursvertrouwen voor het wereldwijde economische klimaat voor het aankomend jaar en verder, dat in 2023 sterk daalde ten opzichte van de jaren 2014 – 2022 en daarna stabiel bleef voor

2024 en 2025, is dit jaar opnieuw gedaald. Voor het eerst sinds 2010 ligt het gemiddelde exporteursvertrouwen onder de 6.

Grafiek 17 - Exporteursvertrouwen in economisch klimaat 2010 - 2026







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 de verschillende markten.

Top 10 exportlanden binnen EU gelijk aan vorig jaar

De top 10 exportbestemmingen binnen de EU is gelijk aan vorig jaar. De top 5 is in rangorde ongewijzigd.

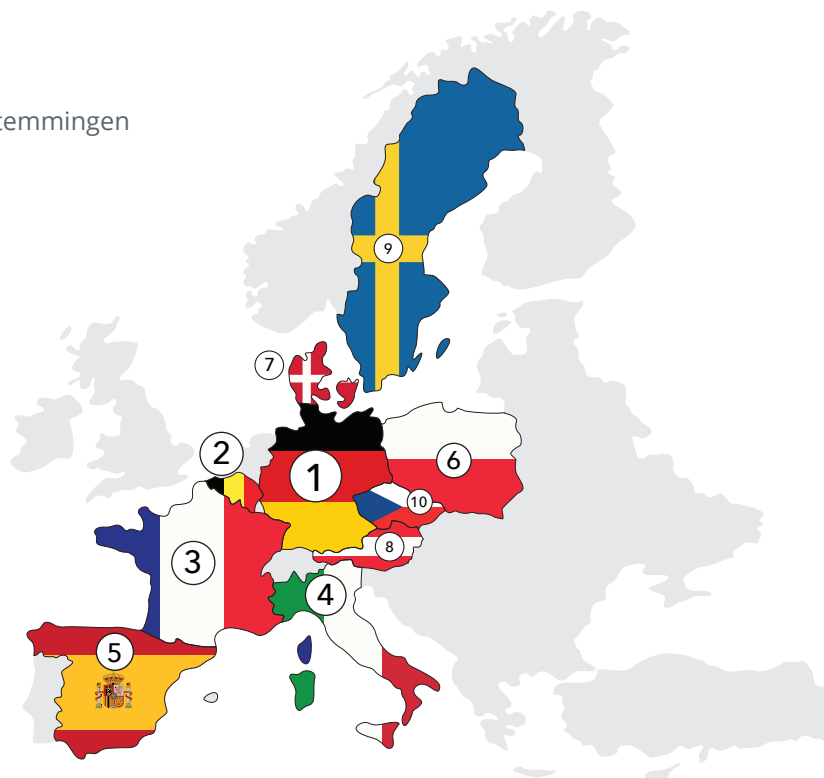
De rangorde is al jaren stabiel. Er wordt wel eens van plek gewisseld tussen twee landen, zoals dit jaar en vorig jaar Denemarken en Polen, maar het algemene beeld is aan weinig verandering onderhevig. Duitsland (74%) is en blijft de onbetwiste nummer 1 in de ranglijst van exportbestemmingen. België (62%) en

Frankrijk (48%) staan op respectievelijk de tweede en derde plaats. De rangorde van Italië (29%) en Spanje (28%) is gelijk aan voorgaande jaren. De top 10 wordt gecompleteerd door Polen (27%), Denemarken (22%), Oostenrijk (19%), Zweden (15%) en Tsjechië (10%). Ten opzichte van vorig jaar is het aandeel van elk land uit de top 10 van exportbestemmingen binnen de EU niet wezenlijk veranderd.

Grafiek 18 - Ranking top 10 exportbestemmingen binnen de EU 2025

	Duitsland	1
	België	2
	Frankrijk	3
	Italië	4
	Spanje	5
	Polen	6 V
	Denemarken	7 ^
	Oostenrijk	8
	Zweden	9
	Tsjechië	10

^ Gedaald in de top 10
V Gestegen in de top 10

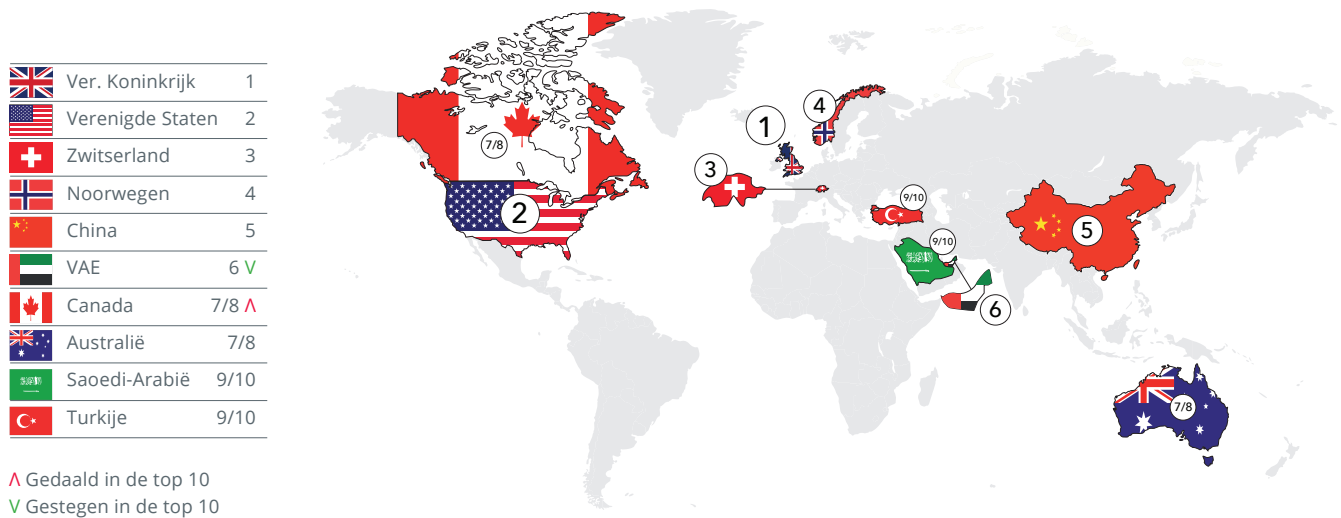


Top 10 exportlanden buiten EU gelijk aan vorig jaar

De top 10 exportlanden is gelijk aan vorig jaar. Het Verenigd Koninkrijk (39%) neemt, onveranderd sinds de brexit, de nummer 1 positie in als exportbestemming buiten de EU. De Verenigde Staten (24%), Zwitserland (20%), Noorwegen (12%) en China (10%) nemen onveranderd respectievelijk de tweede, derde, vierde en vijfde plek in.

De Verenigde Arabische Emiraten (9%), Canada (8%), Australië (8%), Saoedi-Arabië (7%) en Turkije (7%) nemen min of meer dezelfde posities in als vorig jaar. De procentuele scores van de top 10 exportbestemmingen buiten de EU van 2025 verschillen niet noemenswaardig van die van 2024.

Grafiek 19 - Ranking top 10 exportbestemmingen buiten de EU 2025

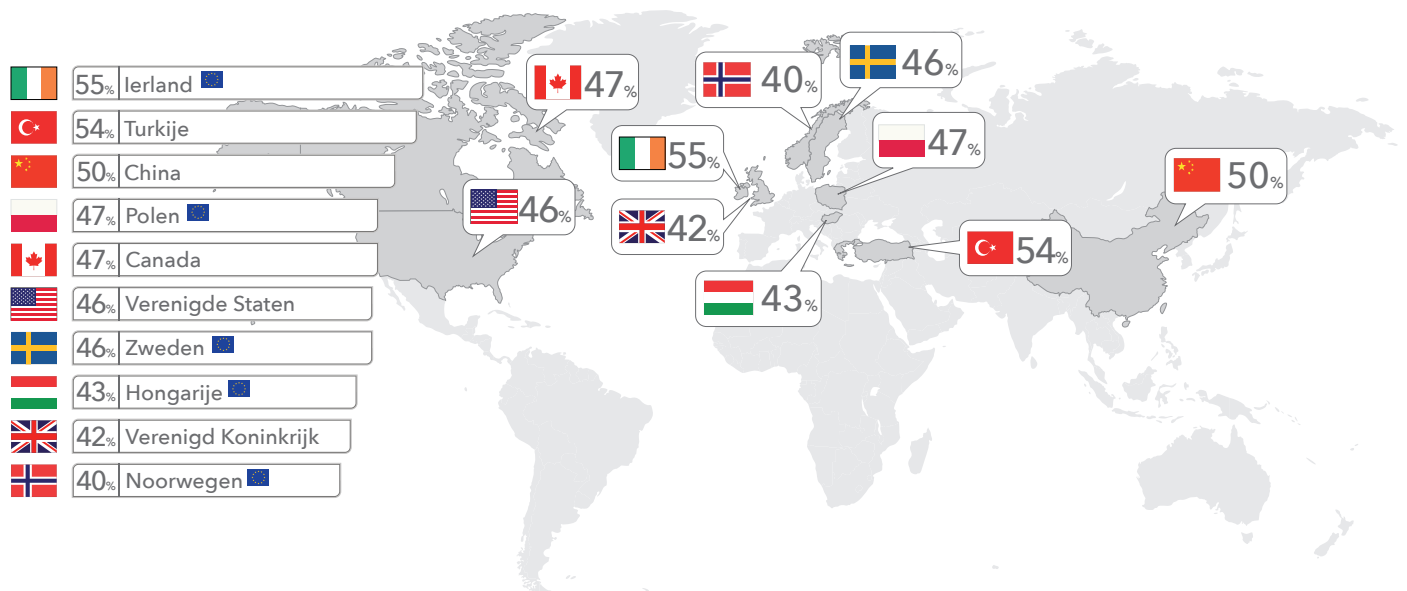


Ierland en Turkije bovenaan top 10 omzetstijgers 2025

Ierland zagen we vorig jaar niet in de top 10 van omzetstijgers en ook niet de top 10 verwachte omzetstijgers voor dit jaar. 55% van de bedrijven die naar Ierland hebben geëxporteerd in 2025 heeft een omzetstijging gerealiseerd in de export naar dit land. Turkije volgt met vrijwel exact dezelfde score (54%) op de tweede plaats. Turkije stond vorig jaar ook in de top 10 omzetstijgers, maar niet de top 10 verwachte omzetstijgers voor dit jaar. De nummer 1 van vorig jaar, Saoedi-Arabië, zien we dit jaar niet terug in de top 10, terwijl het land daar wel werd verwacht. Ook Roemenië, Griekenland, Spanje, de Verenigde

Arabische Emiraten, Portugal, Australië en Tsjechië zijn verdwenen uit de top 10. Daarvoor in de plaats staan Ierland, Polen, Canada, de Verenigde Staten, Zweden, Hongarije, het Verenigd Koninkrijk en Noorwegen in de top 10. Op Turkije en China na zien we dat de overige landen vorig jaar niet in de top 10 omzetstijgers stonden. Canada, Polen, het Verenigd Koninkrijk, de Verenigde Staten en Zweden werden voor dit jaar wel verwacht in de top 10. Het gemiddelde aandeel bedrijven uit de top 10 dat omzetstijging heeft gerealiseerd, is 47%. In 2024 lag dat iets lager (42%) en in 2023 was dat vrijwel gelijk (48%).

Grafiek 20 - Top 10 gerealiseerde omzetstijgers exportlanden 2025

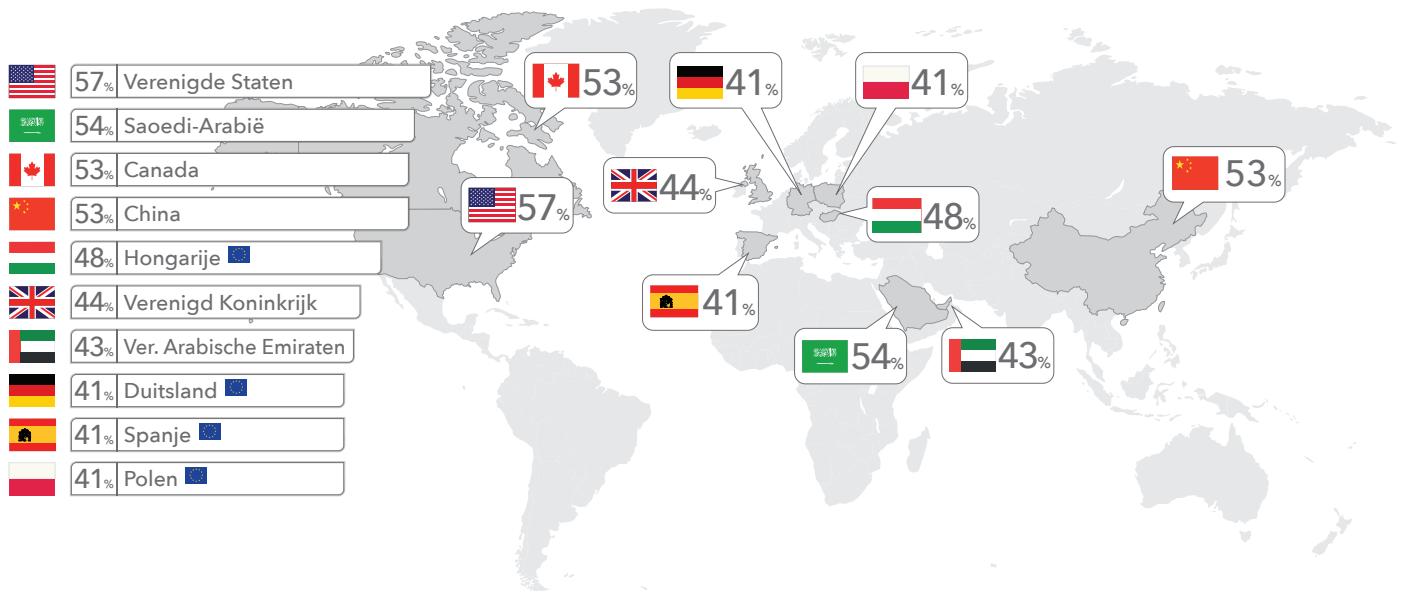


De Verenigde Staten bovenaan top 10 verwachte omzetstijgers 2026

Voor alle landen uit de top 10 geldt dat minimaal 41% van de bedrijven die naar het desbetreffende land exporteren een omzetstijging verwacht voor dat land in 2026. Vorig jaar was dat niet wezenlijk anders (45%). De nummer 1 van gerealiseerde omzetstijgers 2025, Ierland, zien we niet terug in de top 10 met verwachte omzetstijgers voor 2026. Canada, China, Hongarije, Polen, het Verenigd Koninkrijk en de Verenigde Staten zien we zowel in de top 10 gerealiseerde als verwachte omzetstijgers. Ierland,

Noorwegen, Turkije en Zweden zien we niet terug. Daarvoor in de plaats zijn Duitsland, Saoedi-Arabië, Spanje en de Verenigde Arabische Emiraten in de top 10 verwachte omzetstijgers terechtgekomen. Op China en Hongarije na is de top 10 verwachte omzetstijgers 2026 gelijk aan die van 2025. Vier landen, Canada, Polen, het Verenigd Koninkrijk en de Verenigde Staten, zien we terug in zowel de top 10 verwachte omzetstijgers 2025, gerealiseerde omzetstijgers 2025 als verwachte omzetstijgers 2026.

Grafiek 21 - Top 10 verwachte omzetstijgers exportlanden 2026



Geen enkel land uit de top 10 gerealiseerd 2024 zien we in top 10 gerealiseerd 2025 en verwacht 2025 en 2026

Als we kijken naar de top 10 gerealiseerde omzetstijgers in 2024 en 2025 en de top 10 verwachte omzetstijgers voor 2025 en 2026, dan zien we geen enkel land in alle vier lijstje voorkomen. China, Saoedi-Arabië, Spanje en de Verenigde Arabische

Emiraten zien we naast de top 10 gerealiseerde omzetstijgers uit 2024 nog in twee andere top 10 lijstjes van gerealiseerde en/of verwachte omzetstijgers voorkomen.

Grafiek 22 - Top 10 verwachte en gerealiseerde omzetstijgers 2024-2026

	Verwacht 2026	Gerealiseerd 2025	Verwacht 2025	Gerealiseerd 2024	
				✓	Australië
	✓	✓	✓		Canada
	✓	✓		✓	China
	✓		✓		Duitsland
				✓	Griekenland
	✓	✓			Hongarije
		✓			Ierland
		✓			Noorwegen
	✓	✓	✓		Polen
				✓	Portugal
				✓	Roemenië
	✓		✓	✓	Saoedi-Arabië
	✓		✓	✓	Spanje
				✓	Tsjechië
		✓		✓	Turkije
	✓	✓	✓		Verenigd Koninkrijk
	✓		✓	✓	Verenigde Arabische Emiraten
	✓	✓	✓		Verenigde Staten
		✓	✓		Zweden
			✓		Zwitserland

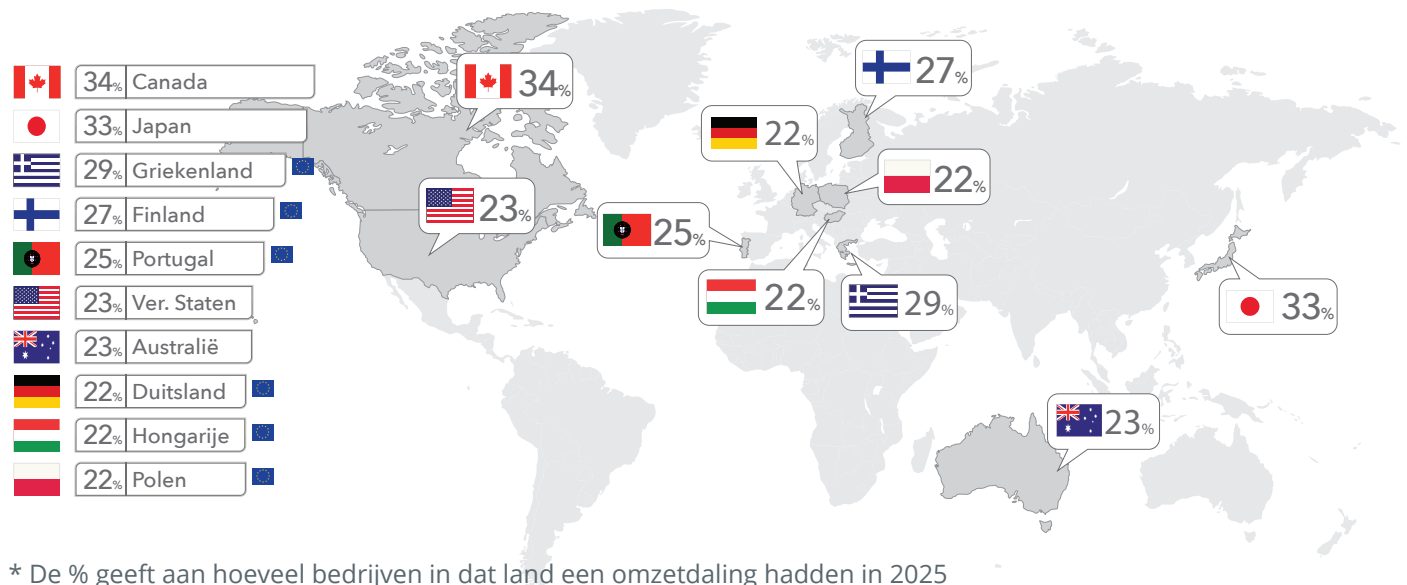
Canada en Japan meest genoemd bij omzetzdalingen 2025

Bedrijven die in 2025 naar Canada en Japan hebben geëxporteerd, hebben bij deze landen in verhouding het meest een omzetzdaling moeten incasseren.

34% van de bedrijven die naar Canada hebben geëxporteerd, heeft een omzetzdaling van de export naar dat land gerealiseerd. Bij Japan is dat met 33% vrijwel gelijk. Vorig jaar stond Canada op de vierde plaats in de top 10 omzetzdalingen en Japan viel daar buiten. Beide landen waren niet verwacht in de top 10 van verwachte omzetzdalingen voor dit jaar. Wel verwacht voor 2025 en gerealiseerd in de top 10 omzetzdalingen zijn Australië, Duitsland, Griekenland en de Verenigde Staten. Canada, Duitsland en de

Verenigde Staten zien we net als vorig jaar in de top 10 van gerealiseerde omzetzdalingen staan. Australië, Finland, Griekenland, Hongarije, Japan, Polen en Portugal stonden vorig jaar niet in de top 10 van omzetzdalingen. Canada, de Verenigde Staten, Hongarije en Polen staan ook in de top 10 omzetzdalingen 2025. Vorig jaar was het gemiddeld aandeel van bedrijven dat omzetzdaling had gerealiseerd bij de top 10 landen 29%. Dit jaar is dat 26%. Kortom, het gemiddelde aandeel bedrijven per land uit de top 10 met omzetzdaling is licht gestegen en uit de top 10 met omzetzdaling is niet significant veranderd.

Grafiek 23 - Top 10 gerealiseerde omzetzdalingen 2025*

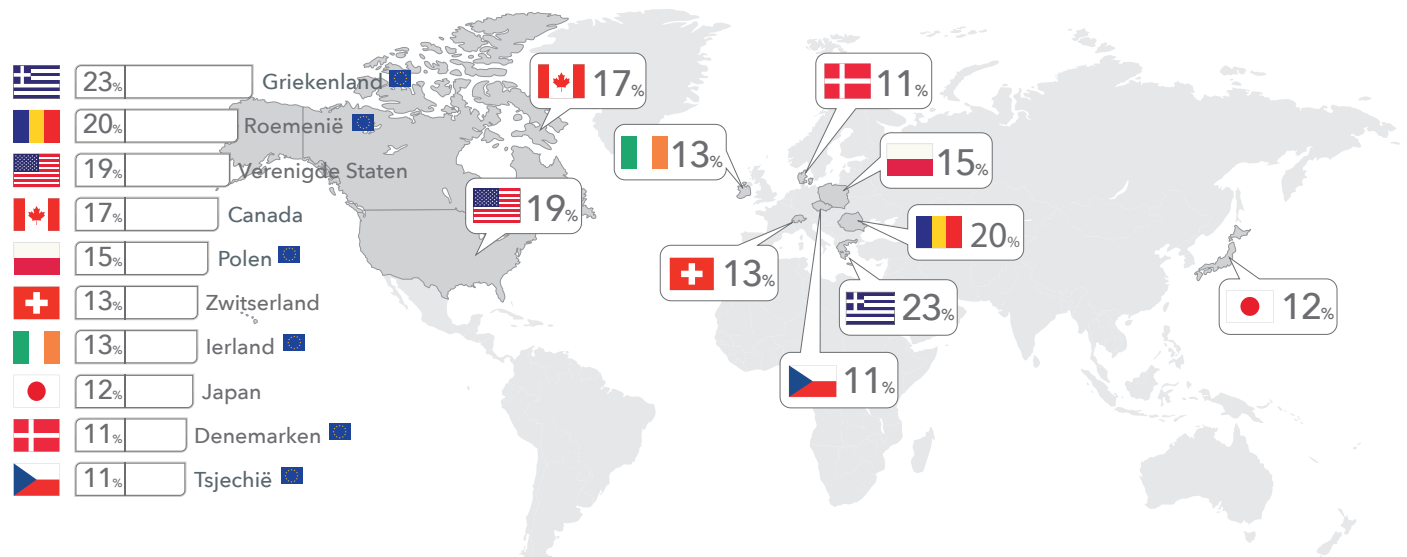


Griekenland op 1 in de top 10 verwachte omzetzdalers 2026

23% van de landen die naar Griekenland exporteren, verwacht voor 2026 een omzetzdaling. Daarmee voert Griekenland de lijst aan van verwachte omzetzdalers met Roemenië op plaats twee. Vorig jaar stonden deze landen ook bovenaan in de top 10 van verwachte omzetzdalers, maar toen met Roemenië op 1 en Griekenland op 2. Griekenland is ook terechtgekomen in de top 10 van gerealiseerde omzetzdalers van 2025, maar Roemenië niet. Het gemiddelde aandeel bedrijven die een omzetzdaling verwachten voor landen uit de top 10 verwachte omzetzdalers is 15%, wat nauwelijks verschilt van vorig jaar (14%). Voor de Verenigde Staten, Canada en Polen geldt

dat deze landen ook in de top 10 (verwachte) omzetzstijgers staan. Canada, Griekenland, Japan, Polen en de Verenigde Staten staan zowel in de top 10 gerealiseerde omzetzdalers 2025 als verwachte omzetzdalers voor 2026. Griekenland, Roemenië, de Verenigde Staten en Zwitserland staan zowel in de top 10 van verwachte omzetzdalers voor 2025 als in de top 10 verwachte omzetzdalers voor 2026. Griekenland en de Verenigde Staten staan zowel in de top 10 verwachte omzetzdalers 2025, de gerealiseerde top 10 omzetzdalers 2025 als in de top 10 verwachte omzetzdalers 2026.

Grafiek 24 - Top 10 verwachte omzetzdalers exportlanden 2026*



* De % geeft aan hoeveel bedrijven in dat land een omzetzdaling verwachten in 2026

Verenigde Staten 4 keer in top 10 omzetdalers

Als we kijken naar de top 10 gerealiseerde omzetdalers in 2024 en 2025 en de top 10 verwachte omzetdalers voor 2025 en 2026, dan zien we

dat alleen de Verenigde Staten in alle vier lijstjes voorkomen.

Grafiek 25 - Top 10 verwachte en gerealiseerde omzetdalers 2024-2026

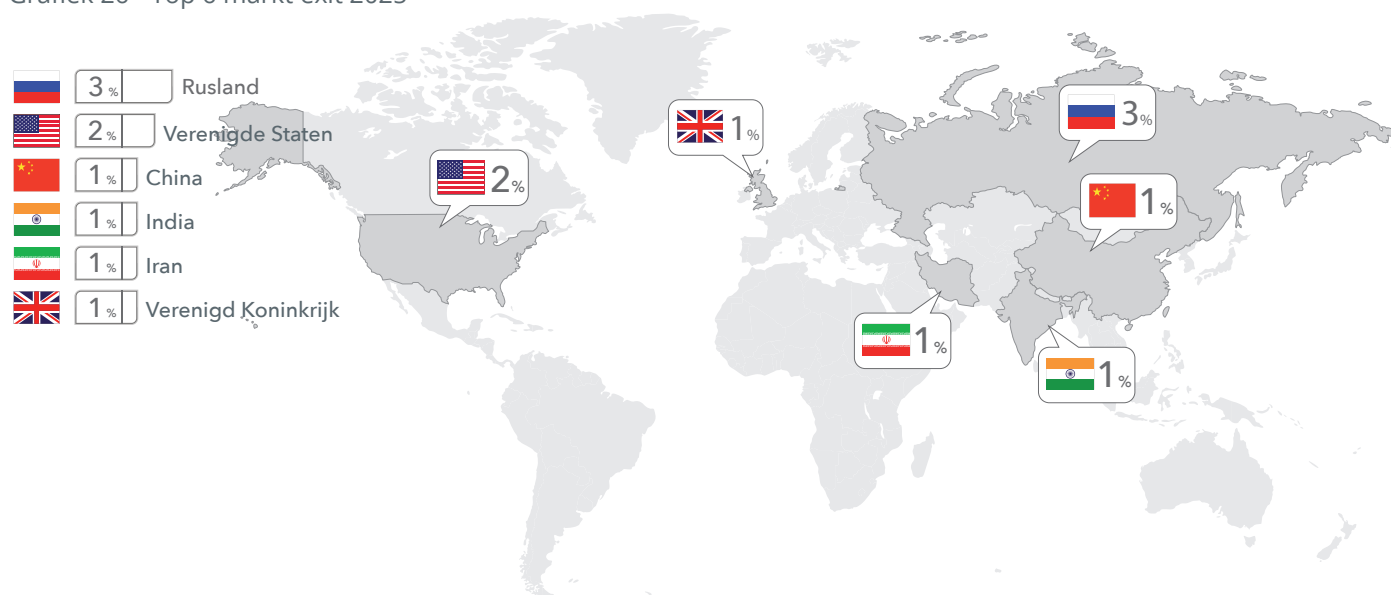
	Verwacht 2026	Gerealiseerd 2025	Verwacht 2025	Gerealiseerd 2024	
		✓	✓		Australië
	✓	✓		✓	Canada
			✓	✓	China
	✓				Denemarken
		✓	✓	✓	Duitsland
		✓			Finland
				✓	Frankrijk
	✓	✓	✓		Griekenland
		✓			Hongarije
	✓				Ierland
				✓	Italië
	✓	✓			Japan
			✓		Noorwegen
				✓	Oostenrijk
	✓	✓			Polen
		✓			Portugal
	✓		✓		Roemenië
			✓		Saoedi-Arabië
	✓				Tsjechië
				✓	Turkije
			✓	✓	Verenigd Koninkrijk
	✓	✓	✓	✓	Verenigde Staten
				✓	Zweden
	✓		✓		Zwitserland

Rusland bovenaan in lijst markt exit

9% van de exporterende bedrijven geeft aan zich uit een of meerdere markten te hebben teruggetrokken in 2025, wat niet noemenswaardig verschilt van vorig jaar (12%). In 2023 en 2022 lag dat percentage met respectievelijk 17% en 27% wel duidelijk hoger. In totaal werden 28 verschillende landen genoemd waar bedrijven zich uit hebben teruggetrokken. Vorig jaar waren dat er nog 19 en het jaar daarvoor 27. Net als in 2024, 2023 en 2022 staat Rusland op

de nummer 1 positie van genoemde landen waar bedrijven zich uit hebben teruggetrokken, maar toen was het verschil in aandeel met de overige landen een stuk groter. Van de bedrijven die hadden aangegeven zich uit een of meerdere markten te hebben teruggetrokken, noemt 22% Rusland en 18% noemt de Verenigde Staten. Op Iran na stonden de overige landen vorig jaar ook in de top 6 markt exit.

Grafiek 26 - Top 6 markt exit 2025

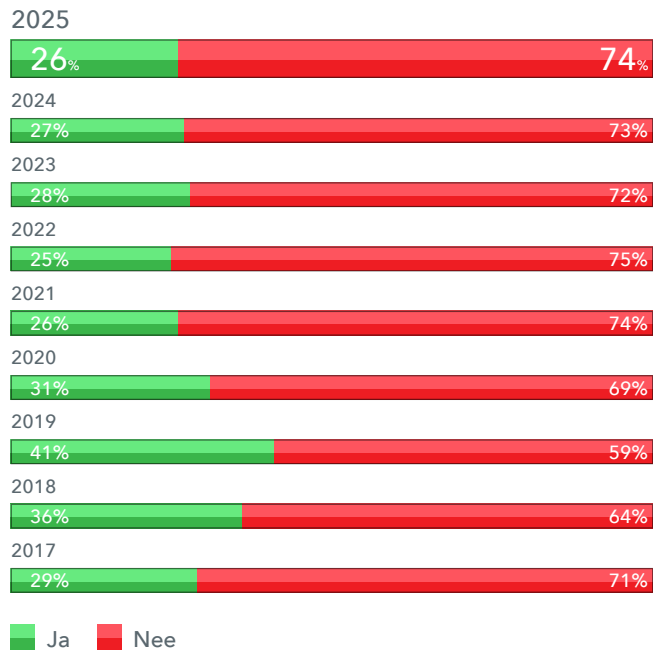


Exporteurs blijven nieuwe markten betreden

Circa een kwart van de exporteurs geeft aan in 2025 een of meer nieuwe exportmarkten te hebben

betreden. Dit aandeel lag alleen wezenlijk hoger in 2019 en 2018.

Grafiek 27 - Nieuwe markten betreden 2017 - 2025

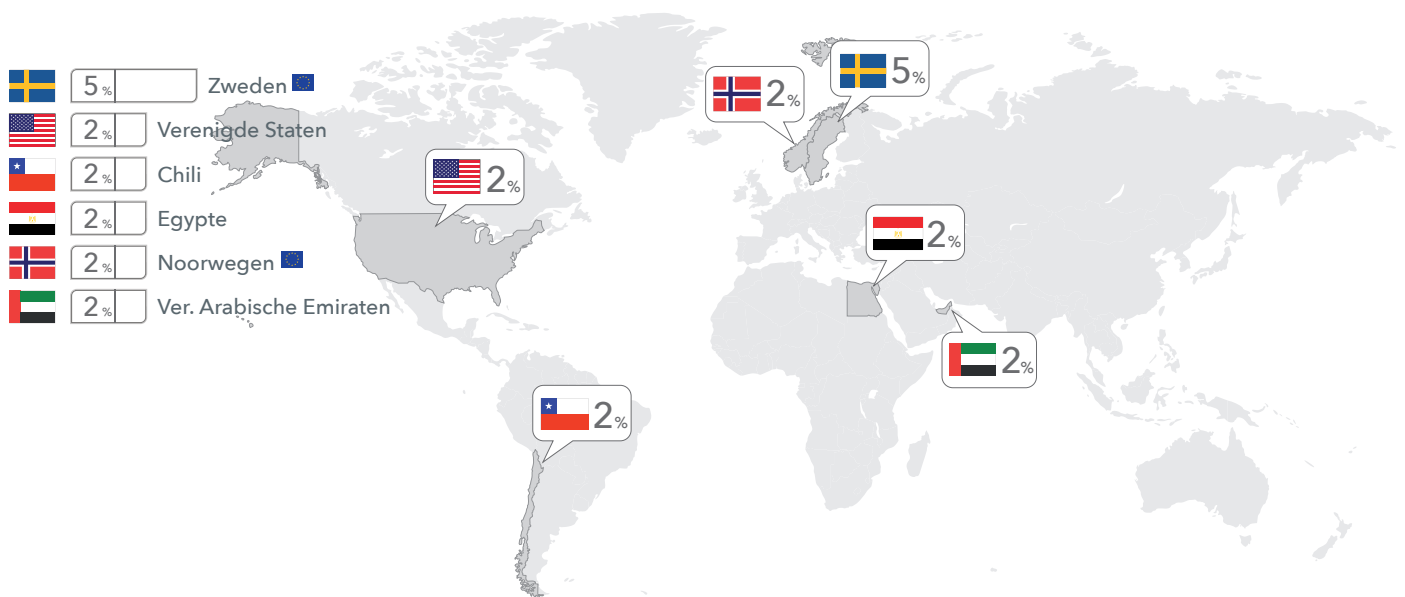


Zweden meest genoemd als nieuwe exportmarkt

De 26% bedrijven die aangaven nieuwe markten te hebben betreden in 2025 noemde bij elkaar in dit verband 82 verschillende landen. Vorig jaar waren dat er 68 en 70 in 2023. Zweden wordt dit jaar het meest genoemd. Zweden, de Verenigde Staten en Chili stonden vorig jaar ook in de top 6 nieuw

betreden buitenlandse markten. Kijken we naar de landen die vorig jaar werden genoemd om dit jaar te gaan betreden, dan zien we dat de Verenigde Staten, Chili en de Verenigde Arabische Emiraten dit jaar ook daadwerkelijk in de lijst van meest genoemde nieuw betreden buitenlandse markten staan.

Grafiek 28 - Top 6 nieuw betreden buitenlandse markten 2025

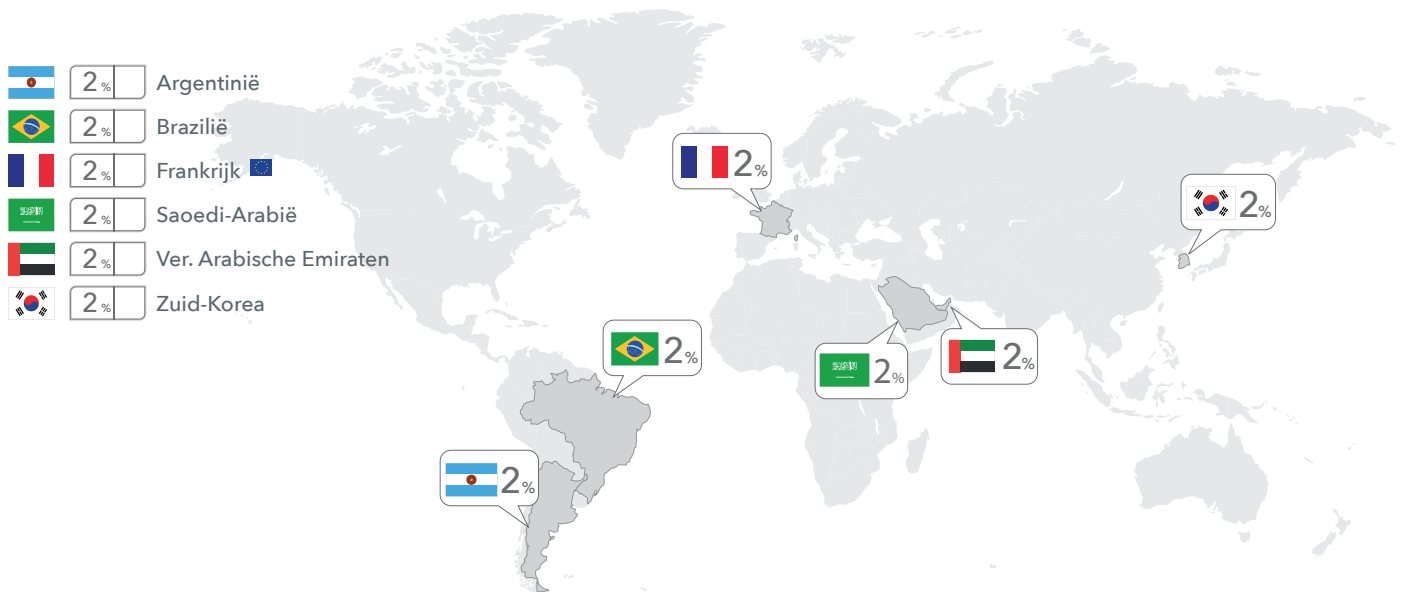


Circa vijfde van de exporteurs gaat nieuwe markten betreden in 2026

19% van de exporteurs is van plan in 2026 nieuwe buitenlandse markten te gaan betreden, wat niet wezenlijk verschilt van 2024 (24%), 2023 (21%) en 2022 (20%). Frankrijk en de Verenigde Arabische Emiraten stonden vorig jaar ook in de top 6

voorgenomen nieuwe buitenlandse markten. In totaal werden 71 verschillende nieuwe buitenlandse markten genoemd. Vorig jaar waren dat er 67 en het jaar daarvoor 60.

Grafiek 29 - Top 6 voorgenomen nieuwe buitenlandse markten 2026

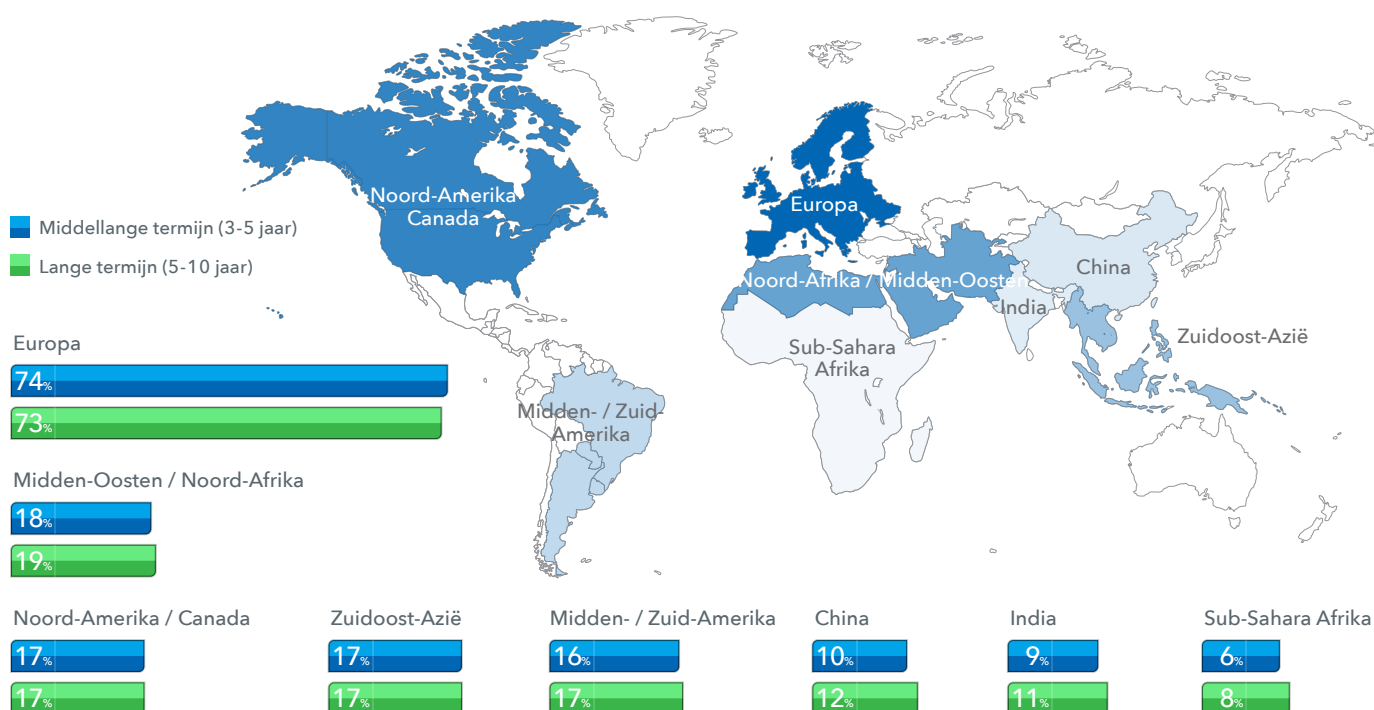


Europa is en blijft veruit de meest kansrijke regio voor de (middel) lange termijn

Volgens circa drie kwart van de exporteurs is Europa op de middellange termijn de meest kansrijke regio en voor vrijwel even zoveel geldt dat ook voor de lange termijn. We zien over de gehele linie dat er geen echte verschillen zijn in hoe er ten aanzien van kansrijke regio's wordt aangekeken op de middellange en lange termijn. Vorig jaar werd Europa

min of meer in dezelfde mate genoemd als kansrijke regio op de middellange en lange termijn. De regio's Midden-Oosten/Noord-Afrika en Noord-Amerika/Canada werden vorig jaar voor de middellange en lange termijn door meer bedrijven genoemd als kansrijke regio. Deze regio's zijn blijkbaar minder kansrijk geworden.

Grafiek 30 - Kansrijke regio's op middellange en lange termijn



Geopolitieke onrust blijft meest genoemde bedreiging voor doelstellingen

Als het gaat om bedreigingen om bedrijfsdoelstellingen te halen, dan voert, net als voorgaande jaren, geopolitieke onrust de lijst aan. De helft van de ondervraagde bedrijven ziet dit als de belangrijkste bedreiging. Handelsoorlogen nemen de tweede plaats in als bedreiging, wat in 2023 en 2022 duidelijk

minder vaak werd genoemd. Nieuwkomer in de lijst 'veranderende wetgeving' neemt meteen de derde plaats in als risico om bedrijfsdoelstellingen te halen. Ten opzichte van vorig jaar worden personeelstekort/arbeidsmarkt, hoge energieprijzen en inflatie minder genoemd.

Grafiek 31 - Belangrijkste risico's om bedrijfsdoelstellingen te halen



*Niet voorgelegd in voorgaande jaren

**Niet voorgelegd in 2022





7: Luna	9 754	Uranus	820 000 000 000	Sagittarius A*
200: Mercurius	15 254	Neptunus	500 000 000 000	Palais B1913+16
480: Venus	133 800 000	Proxima Centauri	5 700 000 000 000	Supernova 1987A
434: Sol	271 000 000	Sirus A	81 000 000 000 000	Galaxia Andromeda
191: Mars	358 000 000	61 Cygni A	9 000 000 000 000 000	Galaxia Comae Berenices
2 910: Iuppiter	1 500 000 000	51 Pegasi	62 000 000 000 000 000	Quasar 3C273
5 112: Saturnus	13 000 000 000		430 000 000 000 000 000	CMB

20

BANQUE NATIONALE
BANCA NAZIONALE

billets de banque
protégés
national

Secretary of the Treasury
Rosa Sumatatao Rio
Treasurer of the United States

Betalingscondities

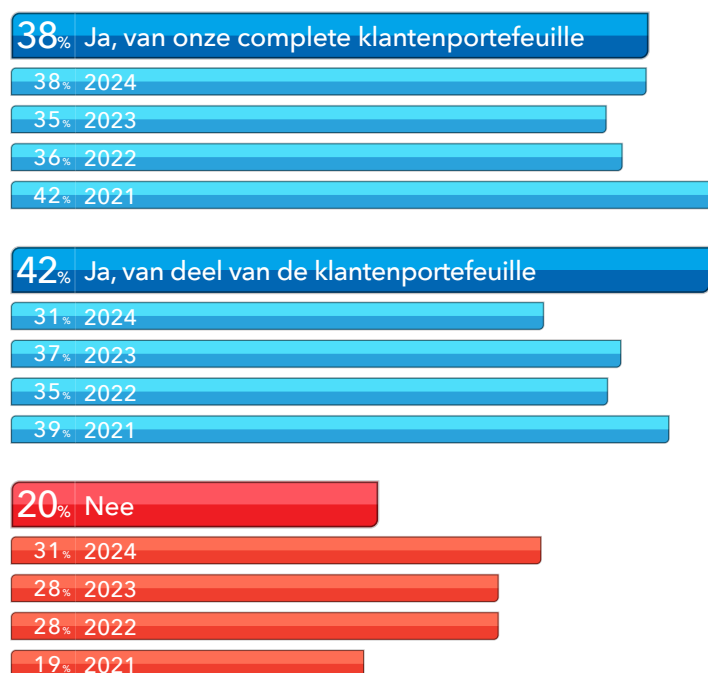
Het betalingsverkeer is bij internationale transacties vaak net even wat ingewikkelder dan bij binnenlandse betalingen. In dit hoofdstuk kijken we welke methode exporteurs in de praktijk gebruiken om ervoor te zorgen dat de facturen aan hun buitenlandse afnemers (tijdig) worden voldaan.

Meer bedrijven hebben informatie over kredietwaardigheid

80% van de exporteurs heeft informatie over (een deel) van hun internationale klanten, wat hoger is dan de voorgaande drie jaar. Ten opzichte van 2021 ligt dat aandeel gelijk. Voor de andere resultaten

geldt alleen een verschil ten aanzien van informatie over een deel van de klantenportefeuille ten opzichte van 2024.

Grafiek 32 - Informatie over kredietwaardigheid internationale klanten



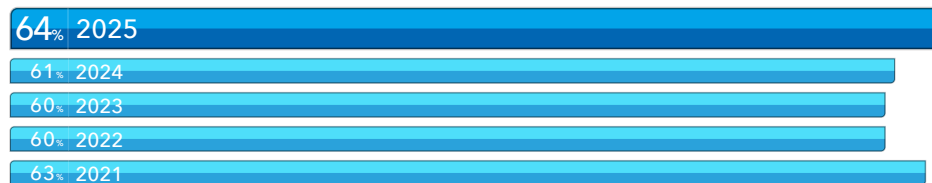
Kredietverzekeraar blijft belangrijkste informatiebron

Ruim 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. Ten opzichte van voorgaande jaren zien we geen wezenlijke verschillen in de resultaten.

Grafiek 33 - Wijze waarop kredietinformatie wordt verkregen

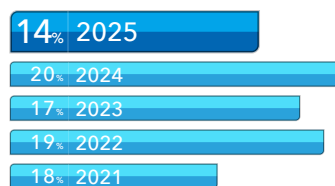
Via kredietverzekeraar



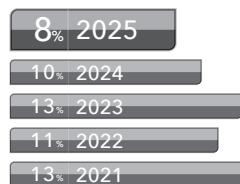
Via kredietinformatiebureau



Via bank



Anders

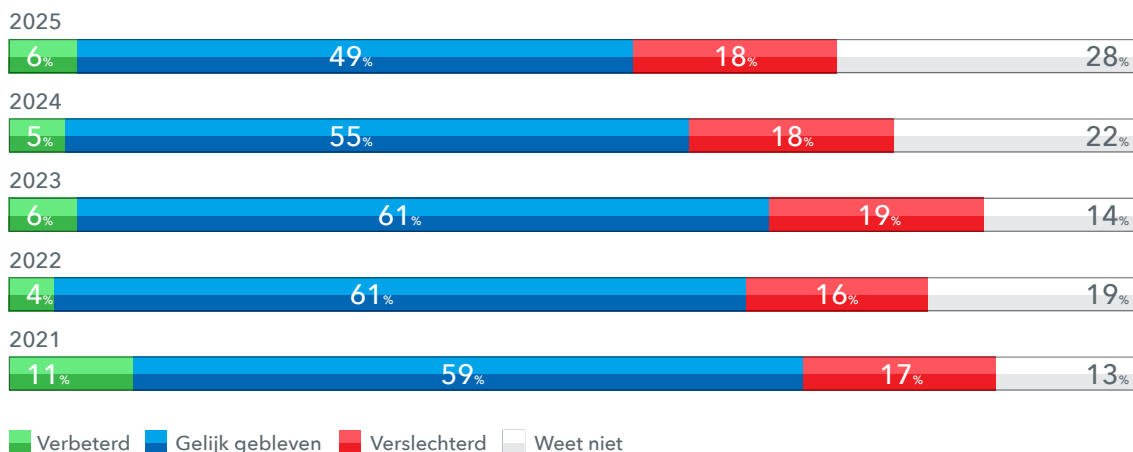


Kredietwaardigheid internationale klanten elk jaar slechter

De kredietwaardigheid van internationale klanten is volgens bijna de helft van de bedrijven gelijk gebleven, wat niet wezenlijk verschilt van voorgaande jaren als we het verschil in 'weet niet' zouden verdisconteren. Het aandeel bedrijven dat verbetering

heeft waargenomen, is bescheiden en lag in 2021 hoger. In alle jaren is het saldo bedrijven dat de kredietwaardigheid van internationale klanten als verbeterd bestempelt negatief, omdat het vaker als verslechterd dan als verbeterd wordt gekwalificeerd.

Grafiek 34 - Verandering kredietwaardigheid internationale klanten

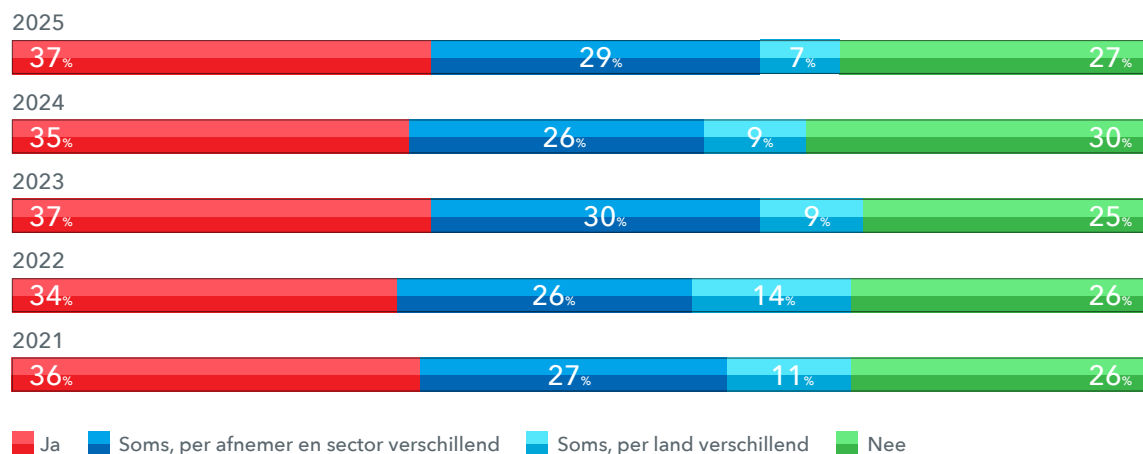


Exporteurs elk jaar strikter met betalingscondities

Ten opzichte van voorgaande jaren zien we geen wezenlijke verschillen in het aandeel bedrijven dat aangeeft strikter te zijn geworden met betalingscondities. Per saldo betekent het wel dat exporteurs elk jaar strikter worden met betalingscondities,

omdat het aandeel niet afneemt. Bij ruim een derde van de exporteurs zijn de striktere betalingscondities afhankelijk van afnemer, sector en/of land, wat niet wezenlijk verschilt van voorgaande jaren.

Grafiek 35 - Strikter geworden met betalingscondities

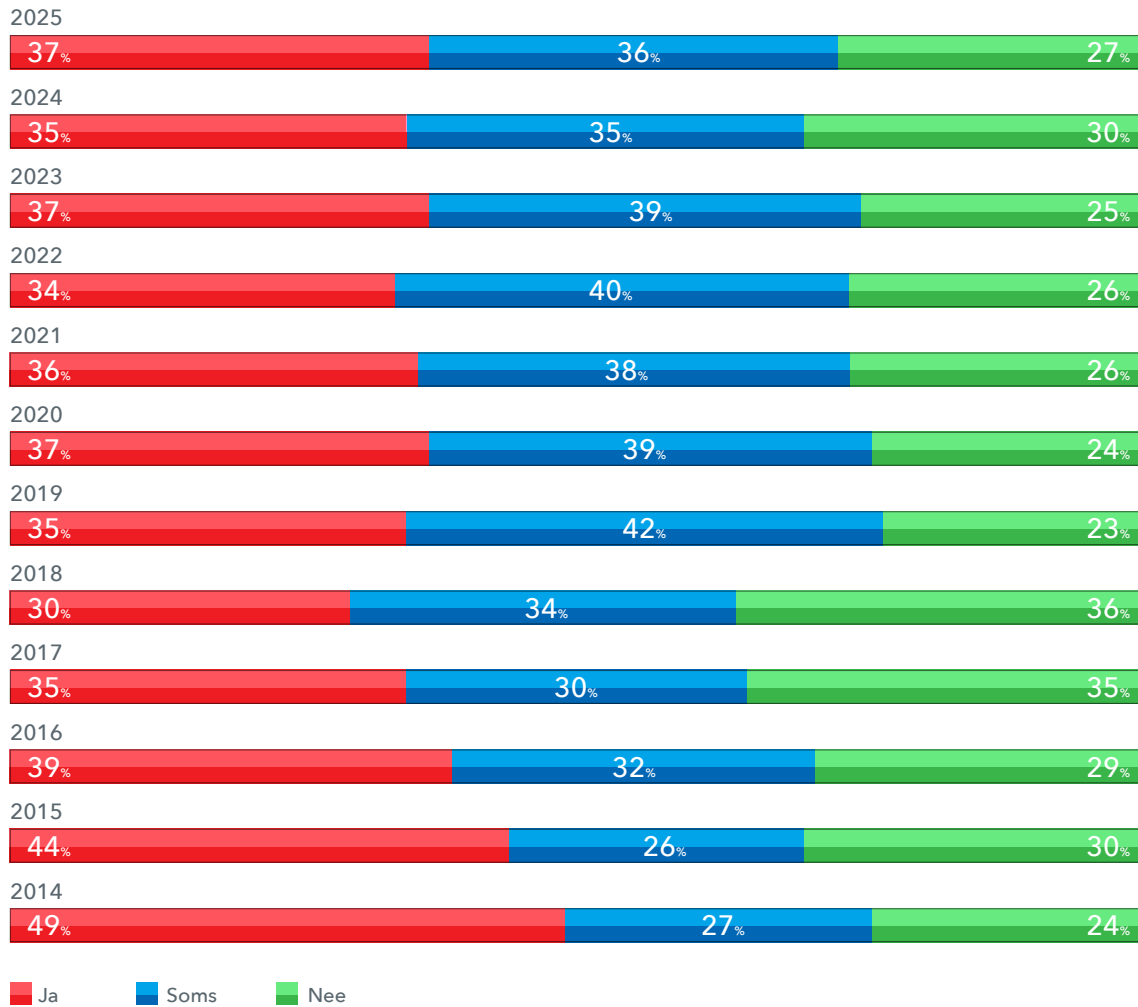


Aandeel bedrijven dat strikter wordt al jaren stabiel

37% van de exporteurs geeft aan strikter te zijn geworden met betalingscondities. Dit aandeel ligt al jaren stabiel rond de 35% gemiddeld. Het aandeel

dat soms strikter is geworden, ligt vanaf 2019 gemiddeld wat hoger (38%) dan in de periode van 2014 tot en met 2018 (29%).

Grafiek 36 - Strikter geworden met betalingscondities 2014 - 2025

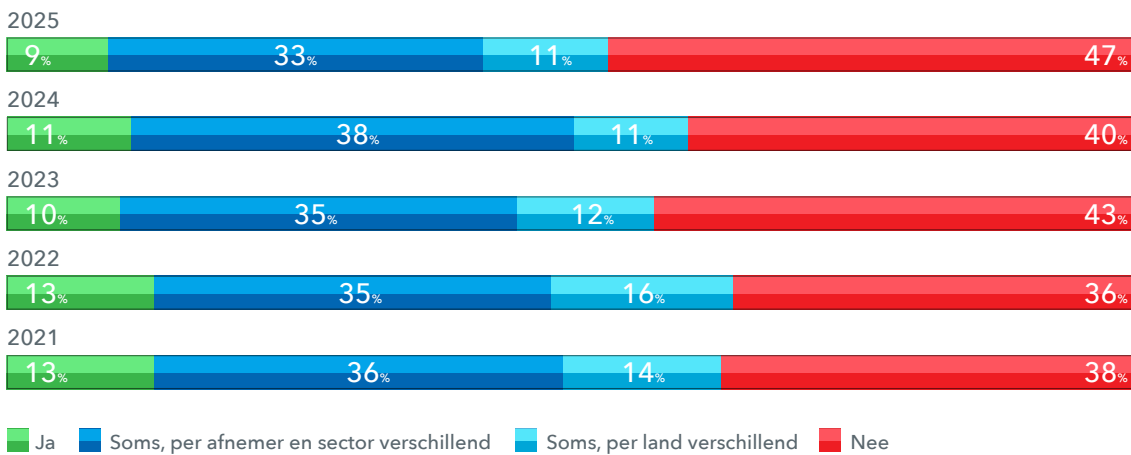


Bereidheid om langere betalingstermijn toe te staan sinds 2023 gelijk

53% van de exporteurs is bereid om (soms) langere betalingstermijnen af te spreken met buitenlandse afnemers, wat niet wezenlijk verschilt van 2024 en 2023. In 2022 en 2021, toen we nog te maken

hadden met de problemen rondom corona, lag die bereidheid hoger met respectievelijk 64% en 62%.

Grafiek 37 - Bereidheid langere betalingstermijn afnemers buitenland



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 vanaf 2021 niet noemenswaardig veranderd.

De bereidheid om langere betalingstermijnen af te spreken, ligt duidelijk hoger dan de bereidheid om overschrijding van de afgesproken betalingstermijn te accepteren.

Grafiek 38 - Minder strikt bij overschrijding betalingstermijn afnemers buitenland

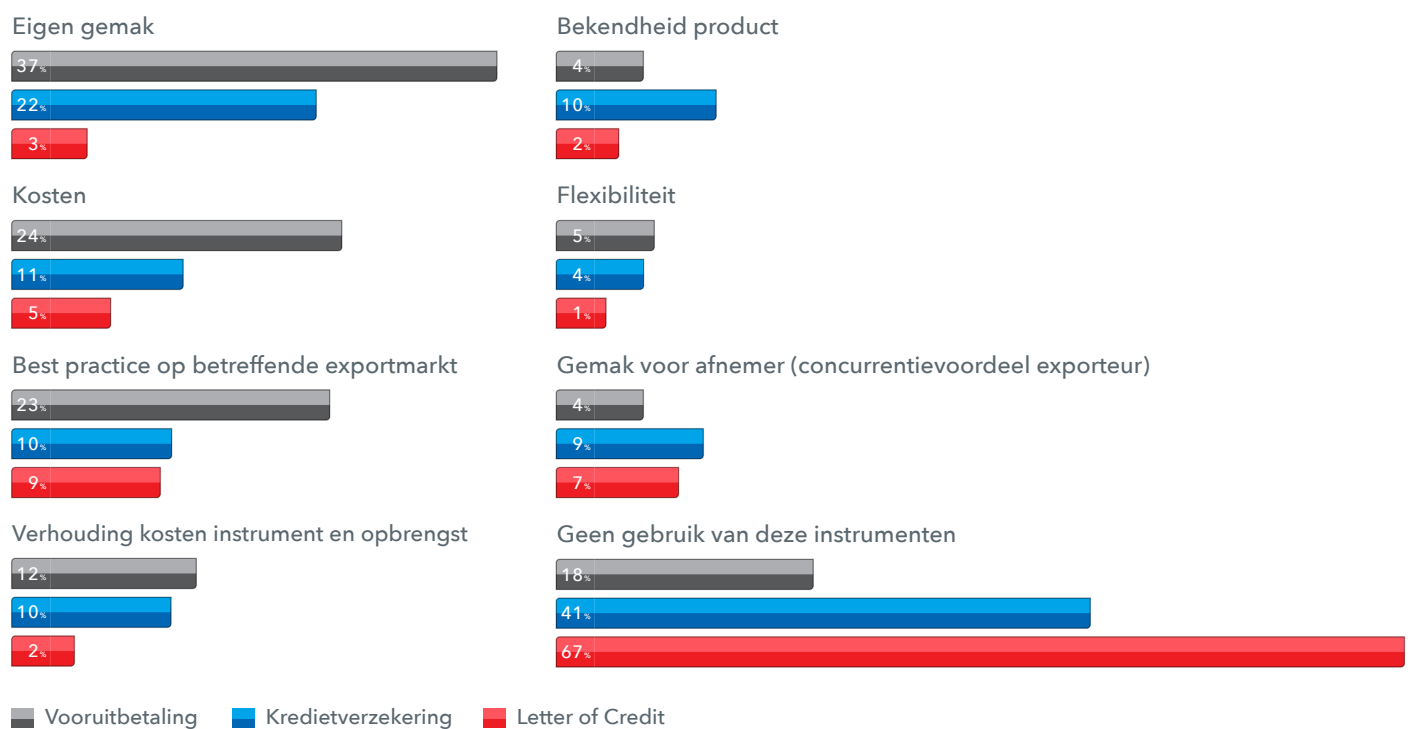


Vooruitbetaling meest gebruikte wijze van risicoafdekking

Gevraagd naar de reden om voor een bepaald type afdekking van betalingsrisico te kiezen, zien we op de eerste plaats dat veel redenen het hoogst scoren bij vooruitbetaling en dat met name 'eigen gemak' de reden is om voor dit type risicoafdekking te kiezen, met 'kosten' en 'best practice op betreffende exportmarkt' op respectievelijk de tweede en derde plaats. Vooruitbetaling is dan ook veruit de meest gebruikte

soort risicoafdekking (82%). Bij de kredietverzekering (59%) en de letter of credit (32%) ligt dat aandeel een stuk lager. Ten opzichte van vorig jaar wordt de kredietverzekering vaker genoemd als wijze van betalingsrisicoafdekking en worden de kosten vaker genoemd als reden om te kiezen voor de vooruitbetaling.

Grafiek 39 - Reden om bepaalde wijze van betalingsrisicoafdekking te kiezen

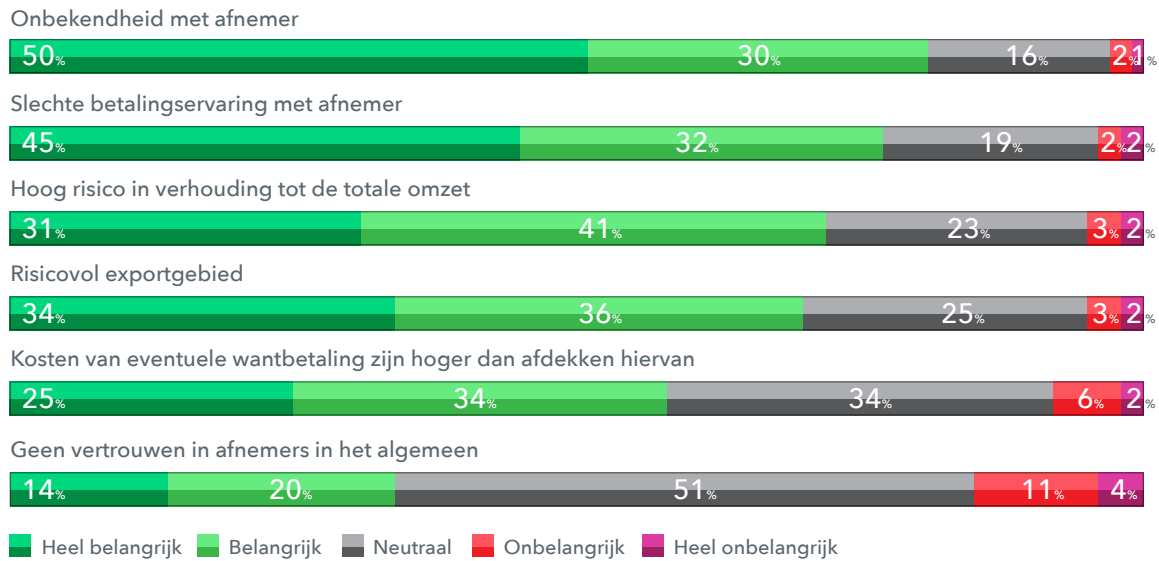


Onbekendheid en slechte ervaring meest belangrijk

Als het gaat om het afdekken van betalingsrisico's, dan spelen meerdere zaken een (zeer) belangrijke rol. De 'onbekendheid met een afnemer' en de 'slechte betalingservaring met afnemer' worden in dit verband het meest genoemd, maar de overige

items zijn ook voor de meerderheid van belang bij het afdekken van betalingsrisico's. Alleen het ontbreken van vertrouwen in afnemers in het algemeen is voor een minderheid (zeer) belangrijk.

Grafiek 40 - Mate van belang bij afdekken betalingsrisico



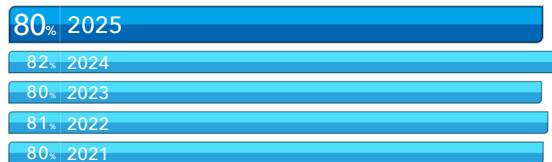
Belang redenen afdekken betalingsrisico gelijk gebleven

Ten opzichte van voorgaande jaren zien we geen noemenswaardige verschillen in belang van de

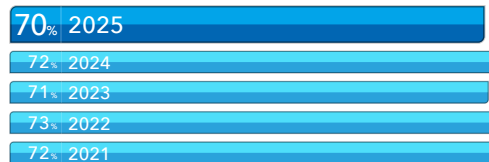
verschillende redenen om betalingsrisico's af te dekken.

Grafiek 41 - Mate van belang bij afdekken betalingsrisico: Jaarvergelijk

Onbekendheid met afnemer



Risicovol exportgebied



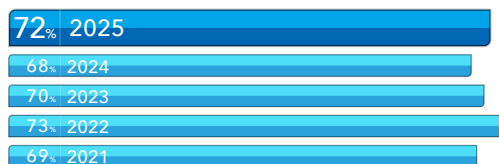
Slechte betalingservaring met afnemer



Kosten van eventuele wanbetaling zijn hoger dan afdekken hiervan



Hoog risico in verhouding tot de totale omzet



Geen vertrouwen in afnemers in het algemeen



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

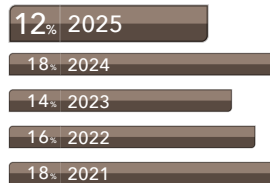
met het afdekken van valutarisico doordat ze alleen in euro's factureren. Ten opzichte van voorgaande jaren zien we geen wezenlijke verschillen in resultaten.

Grafiek 42 - Wijze waarop wisselkoersrisico wordt afgedekt

Vreemde valutarekening



Valutatermijntransactie



Valutaclausule in offerte



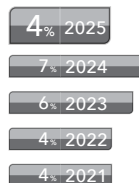
Kredietverzekering



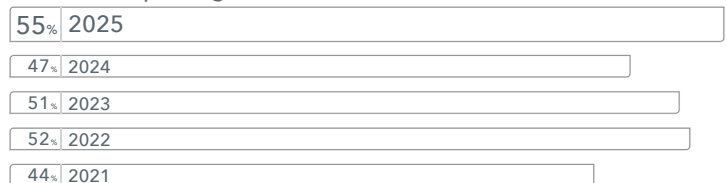
Valutaoptie



Anders



Niet van toepassing

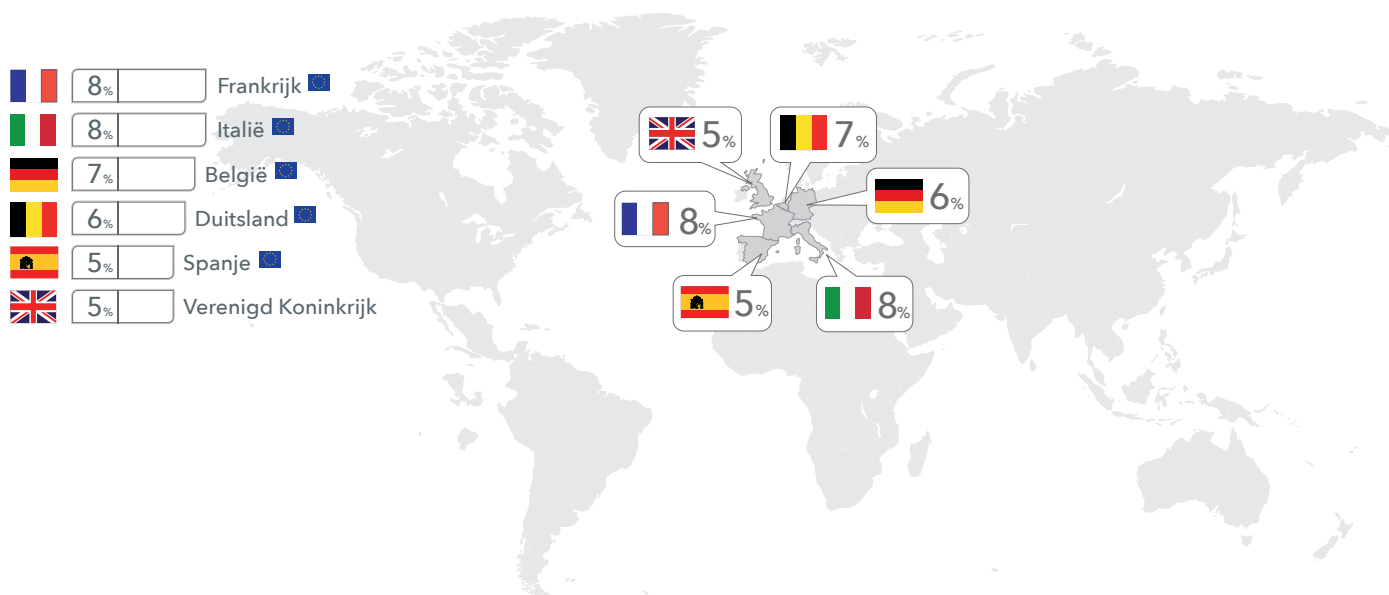


Frankrijk en Italië onveranderd aan kop als landen waar exporteurs betalingsproblemen ervaren

57% van de exporteurs ondervindt met een of meerdere landen betalingsproblemen, wat niet verschilt van vorig jaar. In totaal worden 73 verschillende landen genoemd, wat eveneens vrijwel gelijk is aan 2024 en 2023. 8% van de exporteurs geeft aan dat ze met Frankrijk de meeste betalingsproblemen ondervinden en evenzeer noemen in dit verband Italië. Daarna volgen, met onderling bijna gelijk aandeel, België, Duitsland, Spanje en het Verenigd Koninkrijk. Al deze landen zien we al jaren achter elkaar in de top staan van landen waarmee betalingsproblemen worden ervaren. Als we de top 6 zouden herpercenteren op het aantal bedrijven dat daad-

werkelijk naar het desbetreffende land exporteert, dan krijgen we een andere volgorde met Italië op 1. 26% van de exporteurs die naar Italië exporteren, noemt dit land als het land met de meeste betalingsproblemen. Na herpercenteren zien we de volgende percentages voor Frankrijk (16%), Spanje (16%), het Verenigd Koninkrijk (14%), België (11%) en Duitsland (8%). De genoemde landen komen overeen met de 6 meest genoemde exportbestemmingen. Hoe meer bedrijven naar een land exporteren, des te groter de kans dat een bedrijf daar betalingsproblemen ervaart.

Grafiek 43 - Top 6 landen waar exporteurs de meeste betalingsproblemen ervaren



Lagere exportomzet meest genoemd nadelig effect van betalingsproblemen

Van de bedrijven die betalingsproblemen ervaren in een of meer landen waarnaar geëxporteerd wordt, noemt 29% dat een lagere exportomzet hier een nadelig effect van is. Daarna volgt een aantal nadelige

effecten dat door circa een vijfde van de bedrijven wordt genoemd, te weten: hogere financieringskosten, productie- en supply chain verstoring en liquiditeitsproblemen.

Grafiek 44 - Nadelige effecten van betalingsproblemen op de bedrijfsvoering



Percentage minder exportomzet meestal onder de 6%

Van de 57% bedrijven die betalingsproblemen onderkennen in een of meer exportmarkten geeft ruim de helft aan dat het percentage minder exportomzet als gevolg van deze betalingsproblemen naar schatting

lager is dan 6%. In circa een op de acht gevallen ligt dat percentage op 6% of hoger. Circa een derde kon de inschatting niet maken.

Grafiek 45 - Schatting percentage minder exportomzet door betalingsproblemen





5

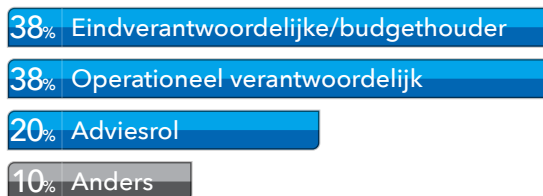
Interne remmende factoren exportgroei

Ieder jaar kent Trends in Export een thema. Dit jaar richten wij ons op het onbenutte exportpotentieel van Nederlandse bedrijven. Export is voor veel organisaties een belangrijke groeimotor. Toch blijft duurzame exportgroei regelmatig achter, terwijl producten en marktkansen wel op orde zijn. De belangrijkste oorzaken blijken vaak intern: remmende factoren die uitvoering vertragen, blokkeren of versnipperen. Welke interne remmers remmen Nederlandse exporteurs het meest af? In welke mate hebben exportmanagers invloed om deze remmers aan te pakken? Hoeveel exportgroei lopen bedrijven naar eigen inschatting mis door deze remmers?

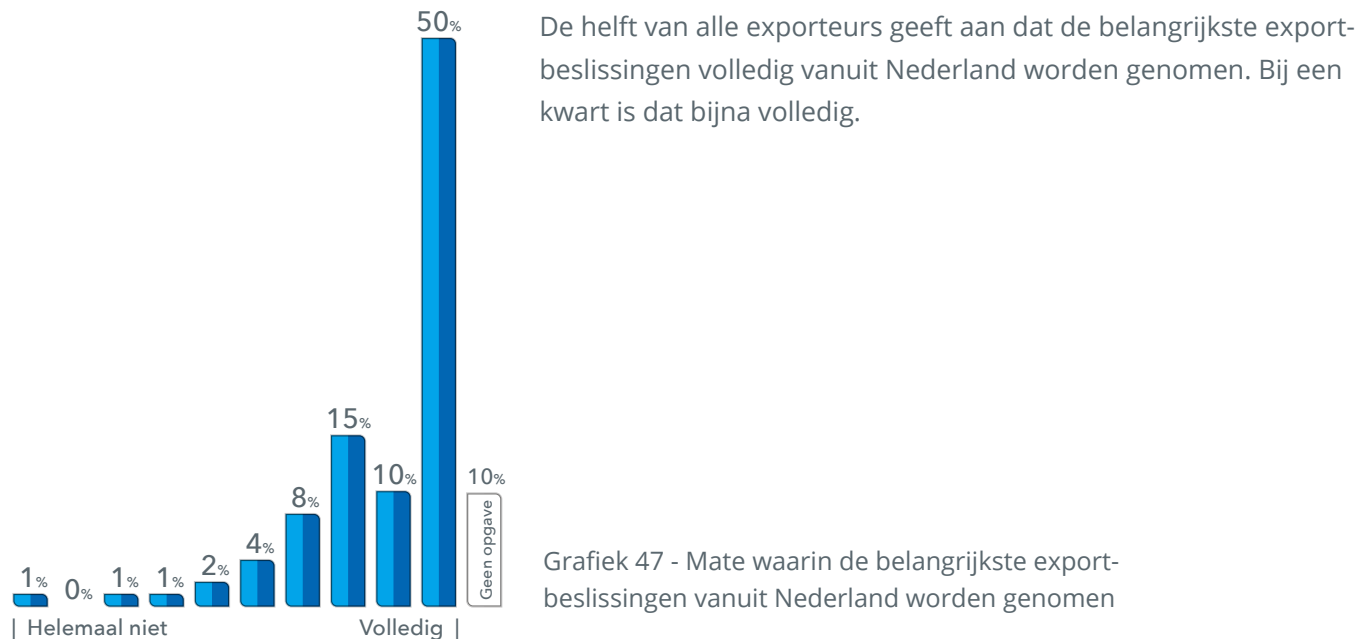
Respondent met name eindverantwoordelijk of operationeel verantwoordelijk ten aanzien van export

Bijna twee op de vijf respondenten geven aan eindverantwoordelijke/budgethouder te zijn ten aanzien van export. Evenzoveel zijn in dit verband operationeel verantwoordelijk.

Grafiek 46 - Rol ten aanzien van export



Exportbeslissingen in hoge mate vanuit Nederland



Circa twee derde ondervindt rem op exportgroei door interne factoren

66% van de exporteurs ondervindt rem van exportgroei door interne factoren. 'Capaciteitstekort' wordt relatief het meest genoemd in dit verband, maar factoren als 'productaanpassing/kwaliteit/certificering' en 'pricing/margebeleid belemmert snelheid' scoren

vrijwel gelijk. We kunnen constateren dat er geen interne factor is die de exportgroei veel meer remt dan andere factoren, want met 18% is 'capaciteitstekort' relatief de meest genoemde interne factor die de exportgroei remt.

Grafiek 48 - Interne factoren die exportgroei momenteel remmen

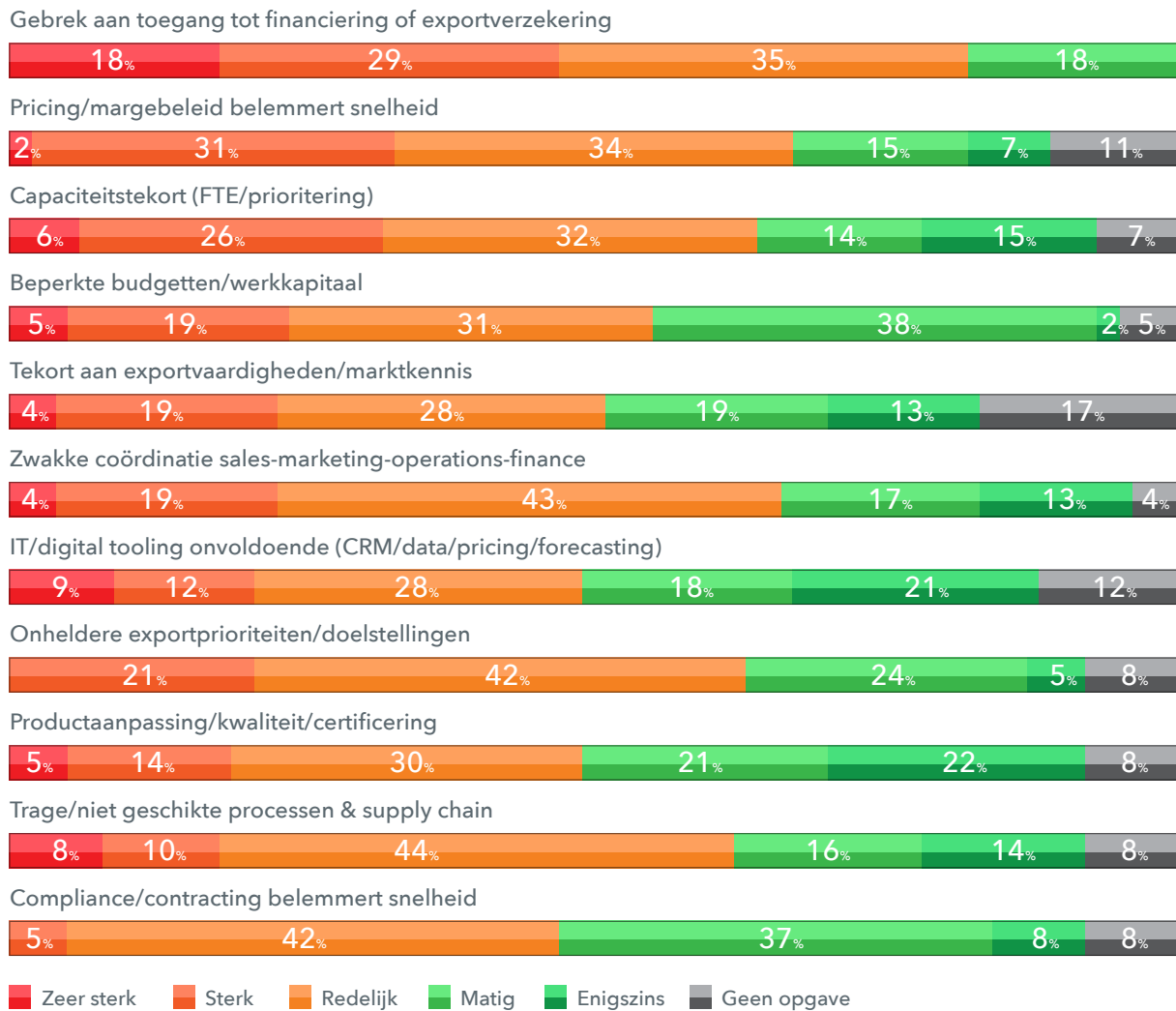


Gebrek aan toegang financiering of exportverzekering remt exportgroei relatief het sterkst

Bijna de helft van de bedrijven die 'gebrek aan toegang tot financiering of exportverzekering' als interne remmer hebben genoemd, geeft aan dat

deze interne remmer de exportgroei in (zeer) sterke mate remt. Gemiddeld over alle genoemde interne remmers is dat ongeveer een kwart.

Grafiek 49 - Mate waarin interne factor exportgroei remt

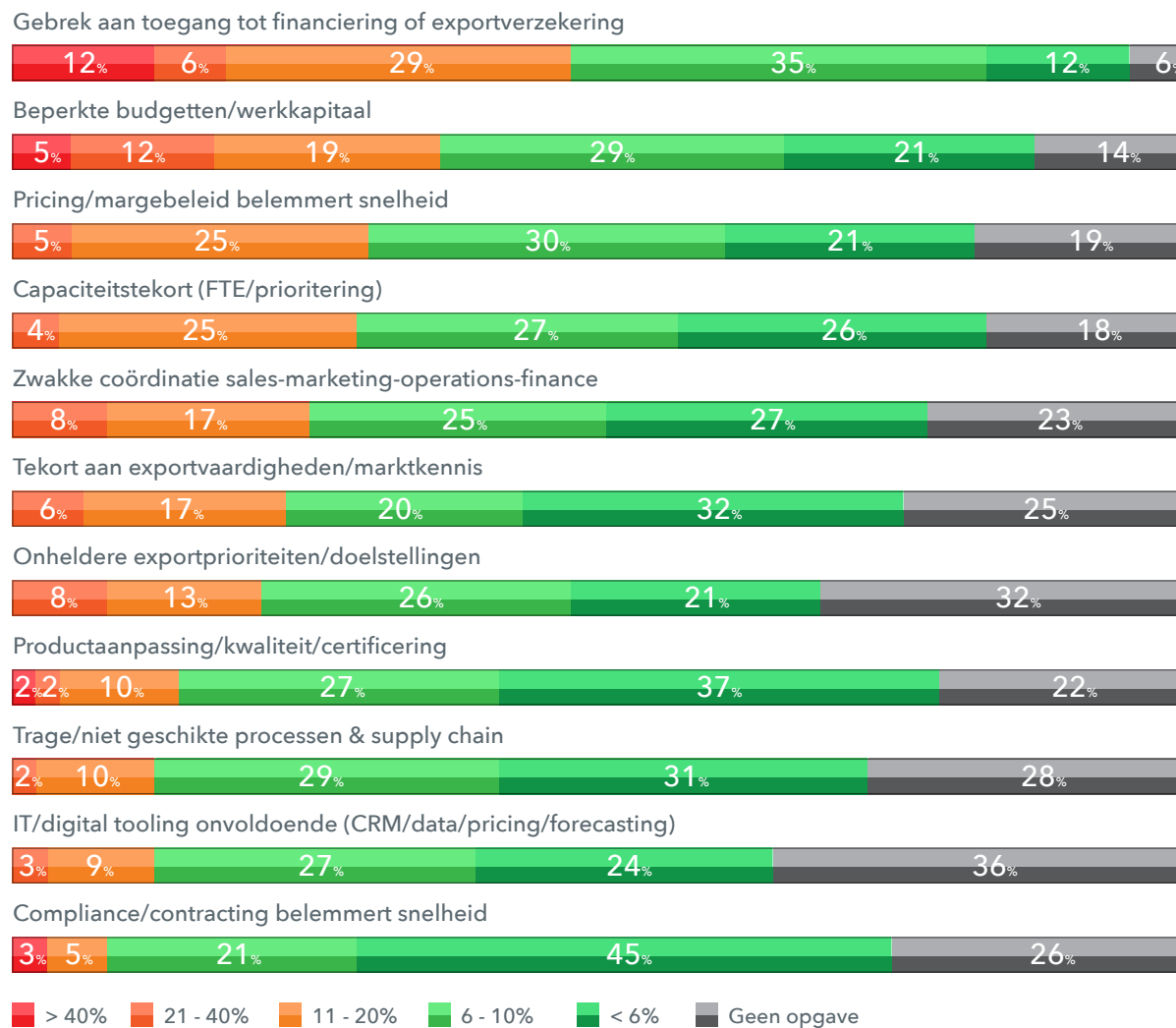


Interne remmers kosten exportomzet

Interne factoren die de exportgroei remmen gaan ten koste van de exportomzet. Gemiddeld genomen geeft 27% van de exporteurs aan dat de interne remmer minder dan 6% van de exportomzet kost. Evenzoveel geven aan dat het percentage ligt tussen

6 - 10% en volgens gemiddeld bijna een kwart ligt dat boven de 10%. Interne remmers die in verhouding veel kosten voor de exportomzet zijn 'gebrek aan toegang tot financiering of exportverzekering' en 'beperkte budgetten/werkkapitaal'.

Grafiek 50 - Schatting percentage minder exportomzet door interne remmers

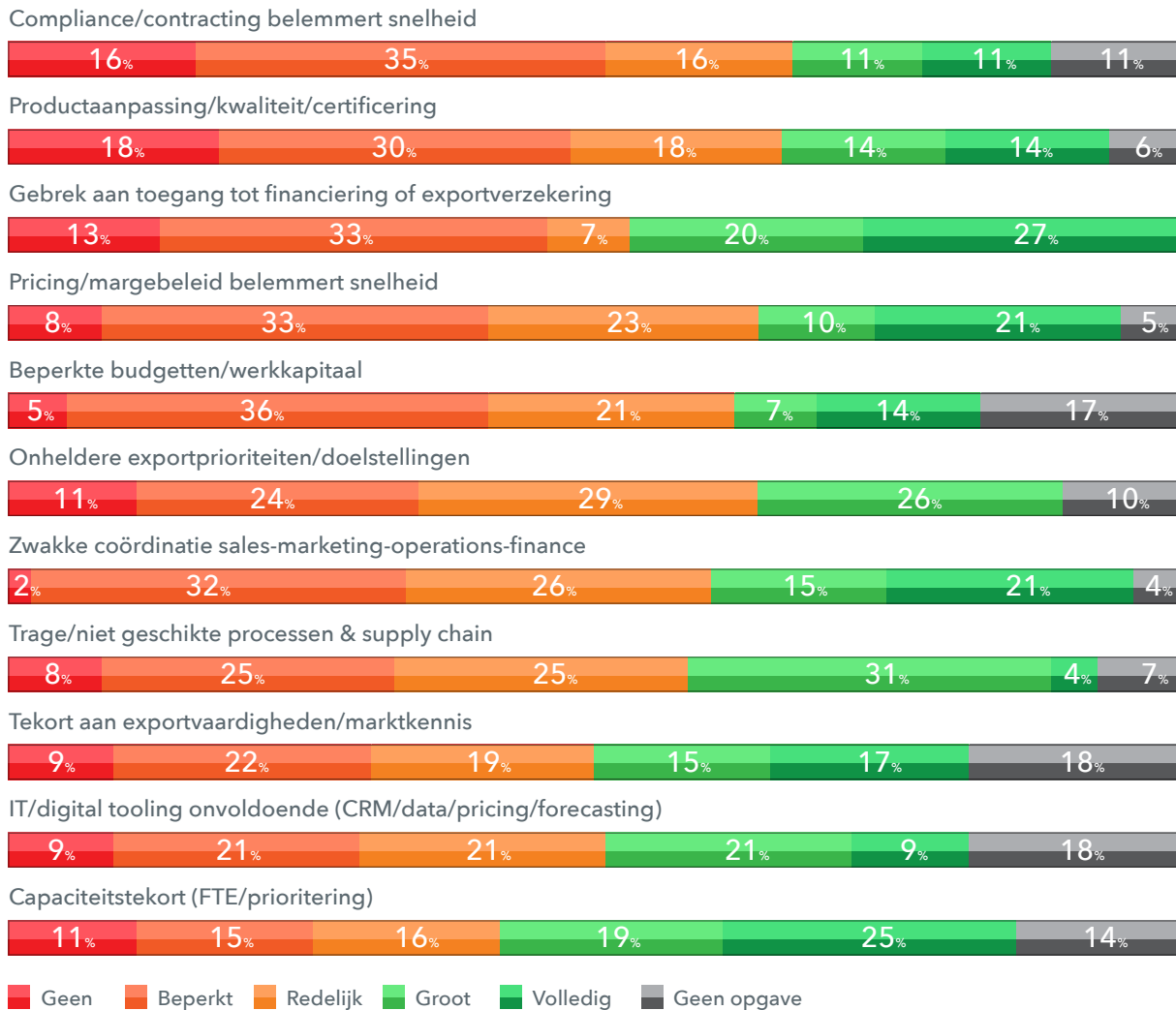


Beperkte invloed op aanpak remmers vanuit Nederland

Per genoemde interne factor die de exportgroei remt, hebben exporteurs aangegeven hoe groot de invloed is vanuit Nederland om deze remmer aan te pakken. Gemiddeld genomen is de invloed vanuit Nederland op de interne remmers beperkt

tot redelijk. Bij het aanpakken van 'compliance/contracting belemmert snelheid' is de invloed vanuit Nederland relatief het kleinst en bij 'capaciteitstekort' relatief het grootst.

Grafiek 51 - Invloed vanuit Nederland om interne remmer aan te pakken



Geopolitieke handelsblokken raken exportgroei

Bijna vier op de vijf exporteurs geven aan dat geopolitieke handelsblokken de exportgroei raken.

Bij circa een kwart van de exporteurs is dat enigszins het geval en bij ruim een derde is dat matig tot sterk.

Grafiek 52 - Mate waarin geopolitieke handelsblokken exportgroei raken

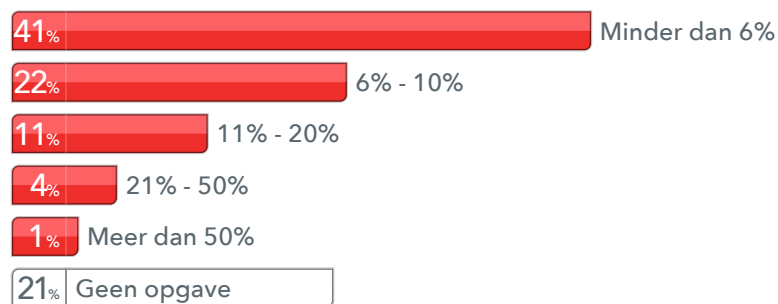


Exportomzet geremd door geopolitieke handelsblokken

Voor circa twee op de vijf exporteurs die aangegeven hebben dat de exportgroei van hun bedrijf wordt geraakt door geopolitieke handelsblokken resulteert dat in een mindere exportomzet van maximaal 5%.

Voor een derde ligt dat tussen de 6% - 20% en in een op de twintig gevallen ligt het zelfs boven de 20%. Circa een vijfde van de exporteurs kan het percentage niet inschatten.

Grafiek 53 - Schatting percentage minder exportomzet door geopolitieke handelsblokken



Handelsoorlogen raken exportgroei in vrijwel dezelfde mate als geopolitieke handelsblokken

Ruim drie op de vier exporteurs geven aan dat handelsoorlogen de exportgroei raken. Bij ruim een kwart van de exporteurs is dat enigszins het geval en

bij bijna een derde is dat matig tot sterk. Dit beeld komt zeer sterk overeen met de mate waarin geopolitieke handelsblokken de exportgroei raken.

Grafiek 54 - Mate waarin handelsoorlogen exportgroei raken

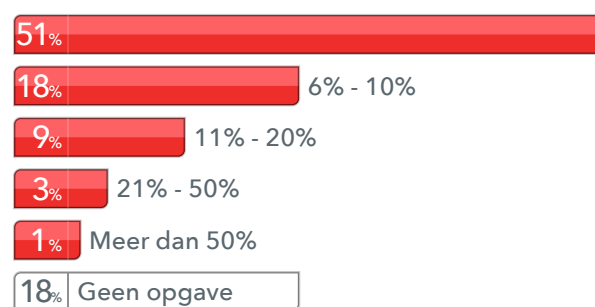


Handelsoorlogen raken de exportomzet

Voor circa de helft van de exporteurs die aangegeven hebben dat de exportgroei van hun bedrijf wordt geraakt door handelsoorlogen resulteert dat in een mindere exportomzet van maximaal 5%. Voor ruim

een kwart ligt dat tussen de 6% – 20% en voor een op de vijftientig gevallen ligt het zelfs boven de 20%. Bijna een vijfde van de exporteurs kan het percentage niet inschatten.

Grafiek 55 - Schatting percentage minder exportomzet door handelsoorlogen



Atradius

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



[https://www.linkedin.com/
company/atradius-nederland](https://www.linkedin.com/company/atradius-nederland)



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

evofenedex

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



<https://twitter.com/evofenedex>
[https://www.linkedin.com/
company/evofenedex](https://www.linkedin.com/company/evofenedex)



www.trendslexport.nl

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 GCO, een van de grootste verzekeraars in Spanje en een van de grootste kredietverzekeraars ter wereld.

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

Over evofenedex

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.

Trends in **EXPORT**

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

www.trendsinexport.nl

