

Trends

in **EXPORT**



2021 2022 2023 **2024** 2025

Inhoudsopgave

- 5 Inleiding
- 6 Belangrijkste resultaten Trends in Export 2024
- 17 Kenmerken exporteurs
- 23 Exportontwikkelingen
- 31 Exportbestemmingen
- 45 Betalingscondities
- 55 De exportmanager

Over het onderzoek: In totaal hebben 362 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 2023 tot en met januari 2024 ingevuld. De respondenten hebben gemiddeld 34 jaar exportervaring en exporteren naar gemiddeld 30 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 2024

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

Breuklijnen en kantelpunten

Als we nadenken over trends (in export) en een veranderende wereld dan kan dat niet zonder het nieuwe thema 'weerbaarheid' toe te voegen. De grote (breuk) lijnen in de wereldwijde samenwerking worden steeds duidelijker. Door zijn inval in Oekraïne is de status van Rusland als (Europese) handelspartner drastisch veranderd. De VS en China lijken niet van plan te zijn weer nader tot elkaar te komen en de richting waarheen de 'Global South' zich beweegt is in ieder geval niet richting noorden, gericht op samenwerking met Europa. Een beëindigde of nooit gerealiseerde samenwerking, of zelfs militaire actie, zorgen ervoor dat landen zelf hun broek moeten kunnen ophouden en open moeten staan voor alternatieven.

Maar ook onze eigen omgeving begint barsten te vertonen, bijvoorbeeld in termen van toenemende polarisatie. De stem van het bedrijfsleven en het belang van een stevig economisch fundament om tot brede welvaart te komen is niet alleen in Nederland aan slijtage onderhevig. Grote en bepalende landen als Duitsland en Frankrijk worstelen er zichtbaar mee. Met de Europese verkiezingen in het vooruitzicht is dat een weinig geruststellende gedachte.

Want hier komt die weerbaarheid om de hoek kijken. In hoeverre wordt met het opkomen voor eigen wensen en grenzen rekening gehouden met die van een ander? Strategische autonomie, industriepolitiek en weerbaarheid zijn nauw met elkaar verbonden. Waar de Amerikanen via de Inflation Reduction Act enorme 'subsidie' steun aan het bedrijfsleven verlenen, heeft Europa te maken met een forse daling van de investeringen en energiekosten die substantieel hoger liggen dan bijvoorbeeld in de VS. Dit raakt de Europese economische groei en het Europees concurrentievermogen dat al is afgenomen en naar verwachting verder terugloopt. Tegen die achtergrond is het geen verrassing dat het vertrouwen laag blijft bij de voor dit onderzoek ondervraagde bedrijven.

En de kantelpunten dan? Gelukkig blijven er bedrijven die zich ervan bewust zijn dat er ook veel kansen liggen in het buitenland. De lijst met 'snelle' groeiende bedrijven via 'FD Gazellen Internationaal' stemt hoopvol en de conjunctuurmeter lijkt voorzichtig de positieve kant uit te slaan.

In dat opzicht is het Trends in Export-onderzoek altijd duidelijk in zijn uitkomst. Ondernemers zien en pakken kansen, innoveren ook in moeilijke tijden.

Liefst doen ze dat samen, met elkaar en in een gezond bedrijfsklimaat. De grote transitie van dit moment met 'verduurzaming' en 'digitalisering' vragen om integrale en ketenoplossingen. Ondanks een vrijwel continue stroom aan rapporten en onderzoeken over een falende overheid in eigen land hebben we diezelfde overheid verschrikkelijk hard nodig om de problemen aan te pakken en op te lossen. Netcongestie is hiervan een sprekend voorbeeld, maar de lijst is lang.

Laten we hopen dat deze dynamiek symbool staat voor veranderend leiderschap en ons niet blindstaren op de politieke ontwikkelingen in de wereld die niet altijd het beste op hebben met het internationale handelsverkeer. Het zou mooi zijn als ook het internationale bedrijfsleven leiderschap toont en dan maar de overheid op sleeptouw neemt om de noodzakelijke veranderingen in gang te zetten en zo voor een positief kantelpunt zorgt!



Bart Jan Koopman
Directeur evofenedex



Tom Kaars Sijpesteijn
Directeur Atradius Nederland

Belangrijkste resultaten Trends in Export 2024

Wat is er in 2023 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.

Geen stijging exportomzet in 2023

Exporteurs zagen hun exportomzet in 2023 per saldo niet stijgen. De omzetstijging is ook lager dan wat er in 2022 voor 2023 werd verwacht (3%), wat al een lage verwachting was ten opzichte van de jaren daarvoor. Een resultaat van 0% is veruit het laagste groeipercentage, op coronajaar 2020 na, dat we in de afgelopen tien jaar hebben gezien.



Verwachtingen voor 2024 positief

Voor het komend jaar verwachten exporteurs een exportgroei van gemiddeld 7%. Daarmee zou het resultaat over 2023 als een forse dip gekwalificeerd kunnen worden mits de verwachting volgend jaar uitkomt. De verwachting van 7% ligt duidelijk boven die van voor 2023, maar nog wel onder de gemiddelde exportgroeiervwachting van 9% over de jaren 2014 tot en met 2022.



Exporteursvertrouwen gelijk aan vorig jaar

Het vertrouwen dat exporteurs hebben in het economische klimaat voor het komende jaar en verder komt gemiddeld uit op een 6,1. Dat is gelijk aan vorig jaar, toen het sterk was gedaald ten opzichte van de jaren daarvoor. Er is dus nog geen verbetering zichtbaar in het vertrouwen van de exporteurs in het economisch klimaat, ondanks de positieve exportgroeiervwachting voor 2024.



Twee op de vijf exporteurs realiseren stijging exportomzet

40% van de exporteurs heeft zijn exportomzet in 2023 zien stijgen ten opzichte van 2022 met gemiddeld 17% en circa een derde heeft die zien dalen met gemiddeld 20%, waardoor er per saldo geen groei is. Reden voor stijging is bij ruim drie op de vijf bedrijven met exportgroei de stijging van het aantal orders van klanten. Ruim twee op de vijf noemen in dit verband de verhoogde verkoopinspanningen en ongeveer evenveel de stijging van de verkoopprijs.

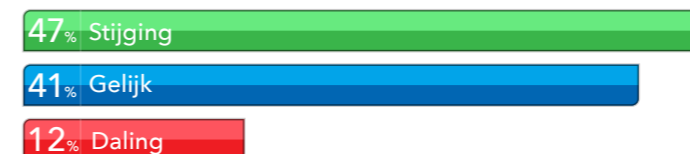
Vergeleken met vorig jaar wordt laatst genoemde minder vaak genoemd. Uitbreiding met nieuwe exportmarkten wordt vaker genoemd dan vorig jaar. Bij de bedrijven met gedaalde omzet is de afnemende vraag de meest genoemde reden. De oorlog in Oekraïne, minder verkoop door stijgende (verkoop) prijzen en hoge energieprijzen worden in 2023 veel minder vaak genoemd als reden dan vorig jaar. Bij 28% van de exporteurs bleef de exportomzet gelijk.



Bijna de helft van de exporteurs verwacht groei exportomzet in 2024

47% van de exporteurs verwacht voor 2024 een stijging van de exportomzet. 41% verwacht dat deze gelijk zal blijven en 12% anticipeert op een daling.

Dit is een verbetering ten opzichte van de verwachting voor 2023, maar de jaren daarvoor lag de verwachting duidelijk hoger.



Meeste exportomzet komt onveranderd uit EU-landen

Exporteurs geven aan dat 69% 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 gelijk is aan vorig jaar. Italië, Spanje en Polen staan net als vorig jaar respectie-

velijk op de vierde, vijfde en zesde plek. Tot 2020 nam het Verenigd Koninkrijk, toen nog lid van de EU, meestal de vierde plaats in. Het Verenigd Koninkrijk is dit jaar voor de derde keer de nummer 1 van exportbestemmingen buiten de EU, gevolgd door de Verenigde Staten, Zwitserland, Noorwegen en China.



Top 10 exportlanden binnen EU bijna gelijk aan vorig jaar

Met Denemarken, Oostenrijk en Zweden zien we samen met de genoemde top 6 exact dezelfde 9 landen het meest genoemd worden als exportland

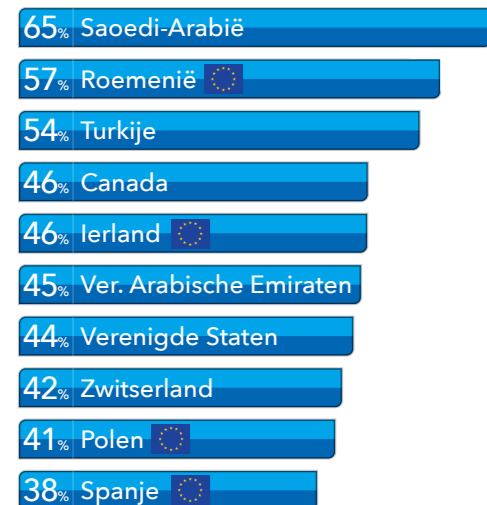


binnen de EU als vorig jaar het geval was. Ierland, vorig jaar nog nummer 11, heeft stuivertje gewisseld met Tsjechië, dat vorig jaar op nummer 10 stond.

Saoedi-Arabië bovenaan top 10 omzetstijgers 2023

Saoedi-Arabië wordt het meest genoemd als exportland waar omzetstijging is gerealiseerd. 65% van de bedrijven die in 2023 naar Saoedi-Arabië hebben geëxporteerd, heeft de omzet naar dit land zien stijgen. Bij Roemenië, de eerst volgende op de lijst, ligt dat op 57%. Verder in de top 10 zien we Turkije,

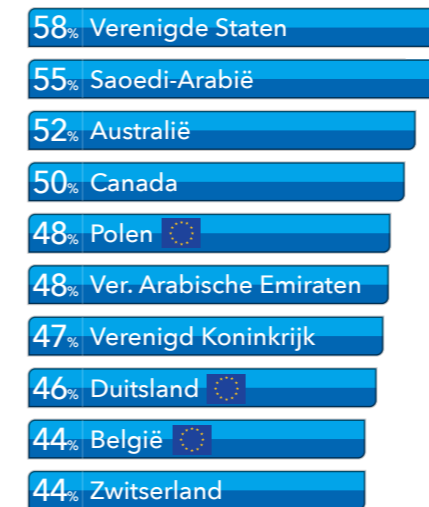
Canada, Ierland, de Verenigde Arabische Emiraten, de Verenigde Staten, Zwitserland, Polen en Spanje. Saoedi-Arabië, de Verenigde Arabische Emiraten en Spanje stonden vorig jaar niet in de top 10 omzetstijgers, de overige landen wel.



Verenigde Staten bovenaan top 10 verwachte omzetstijgers

Net als voor 2023 wordt de Verenigde Staten het meest genoemd (58%) als verwachte omzetstijger voor 2024. Overige landen in de top 10 verwachte omzetstijgers zijn: Saoedi-Arabië, Australië, Canada, Polen, de Verenigde Arabische Emiraten, het Verenigd

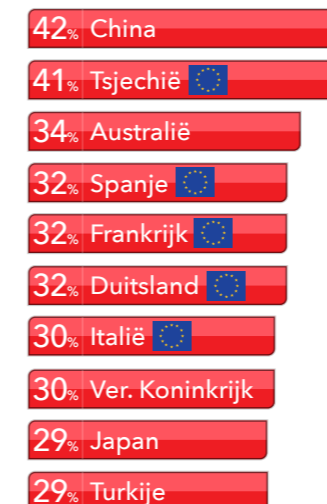
Koninkrijk, Duitsland, België en Zwitserland. Twee landen, de Verenigde Staten en Saoedi-Arabië, staan in de top 10 verwachte omzetstijgers voor 2023, gerealiseerde omzetstijgers in 2023 en verwachte omzetstijgers voor 2024.



China meest genoemd bij omzetsdalers 2023

42% van de bedrijven die naar China hebben geëxporteerd, heeft in 2023 een daling van de exportomzet moeten incasseren. Verder in de top 10 zien we Tsjechië, Australië, Spanje, Frankrijk, Duitsland, Italië, het Verenigd Koninkrijk, Japan en Turkije.

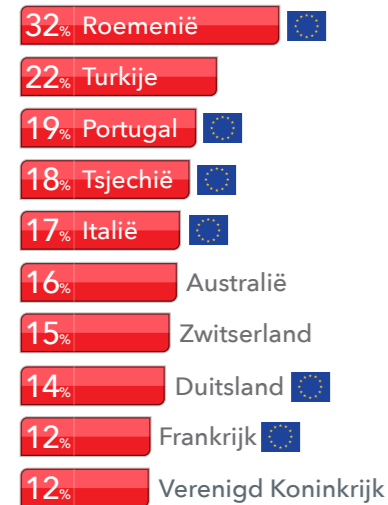
China, Frankrijk, Duitsland en het Verenigd Koninkrijk stonden vorig jaar ook in de top 10 omzetsdalers. China, Duitsland, het Verenigd Koninkrijk en Turkije staan zowel in de top 10 verwachte omzetsdalers voor 2023 als gerealiseerde omzetsdalers van 2023.



Roemenië op 1 in de top 10 verwachte omzetalers

Roemenië staat met 32% op nummer 1 in de top 10 van verwachte omzetalers voor 2024. Vorig jaar stonden Oostenrijk en Hongarije nog gezamenlijk op de eerste plaats. Duitsland, het Verenigd Koninkrijk

en Turkije komen we tegen in de top 10 verwachte en gerealiseerde omzetalers 2023 en in de top 10 van verwachte omzetalers voor 2024.



Rusland ver bovenaan in lijst markt exit

Het aandeel exporterende bedrijven dat zich het afgelopen jaar heeft teruggetrokken uit een of meer buitenlandse markten is met 17% lager dan vorig jaar (27%), toen vanwege de oorlog in Oekraïne veel bedrijven zich uit Rusland terugtrokken. Hoewel in

mindere mate dan vorig jaar wordt ook dit jaar Rusland veruit het meest genoemd in dit verband (12%). Overige landen in de top 8, de Verenigde Staten, China, Oekraïne, India, Zuid-Afrika, Israël en Egypte, scoren 1% aandeel.



Aandeel marktentree gelijk aan vorig jaar

28% van de exporteurs heeft in 2023 een of meerdere nieuwe markten betreden. Dit aandeel verschilt

niet noemenswaardig van 2022, 2021, 2020 en 2017. In 2019 en 2018 lag het aandeel hoger.



Zuid-Korea meest genoemd als nieuwe exportmarkt

3% van de exporteurs geeft aan dat ze in 2023 voor het eerst hebben geëxporteerd naar Zuid-Korea. De overige landen in de top 6, met elk 2% aandeel,

zijn de Verenigde Arabische Emiraten, Frankrijk, Hongarije, Roemenië en de Verenigde Staten, die als enige ook vorig jaar in de top 6 stonden.



Een op de vijf exporteurs gaat nieuwe markten betreden in 2024

21% van de exporteurs is van plan in 2024 nieuwe buitenlandse markten te betreden, wat vrijwel gelijk is aan wat vorig jaar verwacht werd voor 2023. Top 5 genoemde landen in dit verband, met allemaal 2%

aandeel, zijn: Zweden, Denemarken, India, Saoedi-Arabië en het Verenigd Koninkrijk. Zweden en Denemarken stonden ook vorig jaar in de lijst met meest genoemde geplande nieuwe exportmarkten

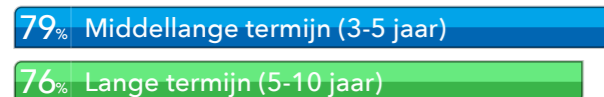


Europa is en blijft de meest kansrijke regio voor (middel)lange termijn

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



Geopolitieke onrust meest genoemde bedreiging voor doelstellingen

50% van de bedrijven noemt 'geopolitieke onrust' als belangrijkste bedreiging om de bedrijfsdoelstellingen

te halen. Vorig jaar werd 'hoge energieprijzen' het meest genoemd en stond de huidige nummer 1 op 2.

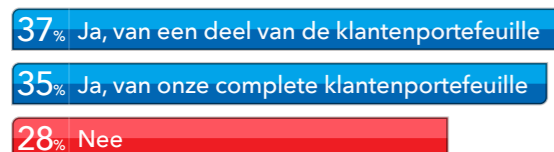
Geopolitieke onrust 2023



Gelijk aandeel bedrijven met informatie over kredietwaardigheid

Net als vorig jaar heeft 72% van de bedrijven informatie over de kredietwaardigheid van (een deel van)

de internationale klantenportefeuille. In 2021, 2020 en 2019 lag dat aandeel hoger.



Kredietwaardigheid internationale klanten gelijk aan vorig jaar

Ten opzichte van vorig jaar geven evenveel 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 steeds meer bedrijven die de kredietwaardigheid als verslechterd beoordelen.

2023



Exporteurs 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 30% is het afhankelijk van afnemer en sector en

9% neemt het land mee in de afweging wel of niet strikter te zijn met betalingscondities. Een kwart van de exporteurs is niet strikter geworden. Vanaf 2019 zien we dit beeld zonder wezenlijke veranderingen.

2023

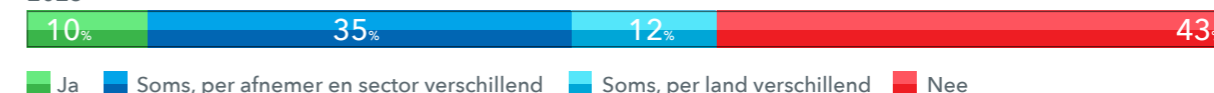


Bereidheid om langere betalingstermijn toe te staan gelijk gebleven

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

nemers. 57% is daartoe (soms) bereid. Alleen in 2020 lag die bereidheid hoger. Alle overige jaren, vanaf 2018, verschillen niet noemenswaardig van 2023.

2023

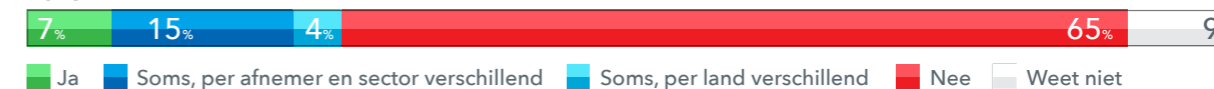


Exporteurs even strikt bij overschrijding betalingstermijn

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.

2023



Frankrijk aan kop als land waar exporteurs betalingsproblemen ervaren

60% van alle exporteurs ervaart betalingsproblemen in een of meerdere landen. In totaal worden er in dit verband 74 landen genoemd. Van alle ondervraagde bedrijven ervaart 11% betalingsproblemen met Franse afnemers. Italië (9%), Spanje (8%), België (8%) en Duitsland (5%) volgen op de tweede tot

en met vijfde plaats van landen met de meeste betalingsproblemen. Frankrijk, Italië en België zien we elk jaar in de top 5. Als we alleen kijken naar de bedrijven die naar het desbetreffende land exporteren, dan staat Italië - net als vorig jaar - bovenaan als land waar exporteurs betalingsproblemen ervaren.



Traditioneel (persoonlijk) en remote meest gebruikt voor klantcontact

Exporteurs kiezen in overgrote meerderheid (87%) voor persoonlijk, face-to-face klantcontact, gevolgd door het persoonlijk contact op afstand (75%). Selfservice (e-commerce) wordt door een kwart

gebruikt als kanaal voor klantcontact. De gebruiksverhouding ligt in het voordeel van het traditionele kanaal (49%), gevolgd door remote (44%). E-commerce speelt een bescheiden rol (7%) in dit verband.



Traditioneel en remote belangrijke kanalen voor onderhouden contact

Het traditionele en remote kanaal zijn het belangrijkste voor het onderhouden van klantrelaties. Selfservice is voor alle vormen van klantcontact minder belangrijk, maar in verhouding scoort

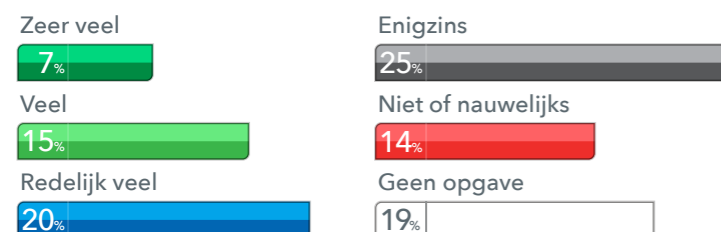
daar het up-to-date houden van klanten/onboarden het hoogst in belang en het onderhouden van klantrelaties het laagst.



Exportafdeling heeft gunstig effect op product- en procesverbeteringen

Volgens 42% van de exporteurs heeft de exportafdeling redelijk tot zeer veel gunstig effect op product- en procesverbeteringen bij andere afdelingen in het bedrijf. Volgens 39% is dat maximaal enigszins het geval. De rest moet het

antwoord schuldig blijven. De afdelingen logistiek en supply chain en verkoop en aftersales worden het meest genoemd als afdelingen waar het gunstige effect van de exportafdeling merkbaar is.



Exportkansen vinden vaker moeilijk dan makkelijk

Er zijn meer exporteurs die het vinden van exportkansen in onrustige perioden (zeer) moeilijk vinden (22%) dan (zeer) makkelijk (8%).

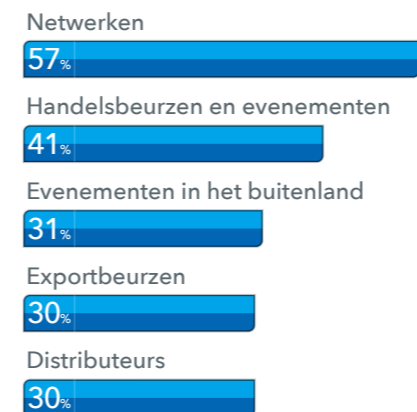
De grootste groep (51%) kwalificeert het vinden van exportkansen als niet moeilijk noch makkelijk. De overigen moeten het antwoord schuldig blijven.



Exportkansen vind je door te netwerken

57% van de exporteurs zoekt exportkansen door te netwerken. In lijn hiermee worden beurzen en evenementen ook vaak genoemd om exportkansen

te vinden. Daarna volgt een groep met distributeurs, strategische partnerschappen, sociale media en marktonderzoek.





1

Kenmerken exporteurs

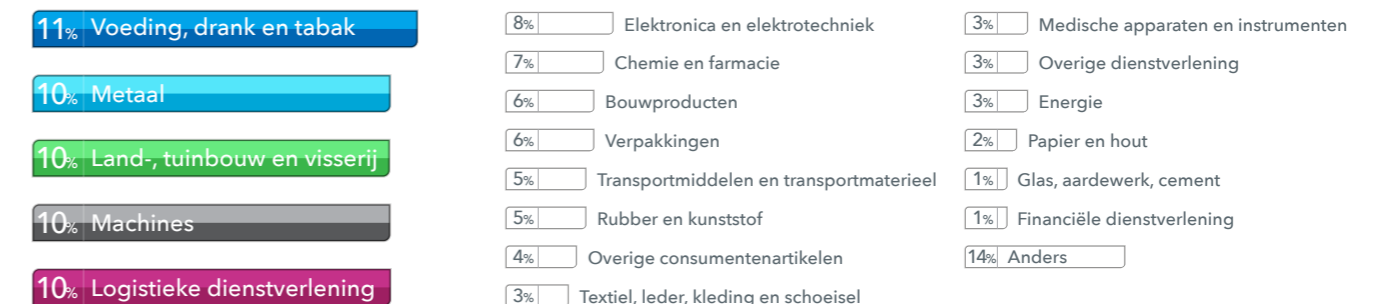
We beginnen het onderzoeksrapport met het toelichten van de achtergrondkenmerken van de respondenten. We hebben onder meer onderzocht in welke branche respondenten actief zijn, de (export)omzetverdeling en de mate van exportervaring.

Goede vertegenwoordiging diverse branches

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

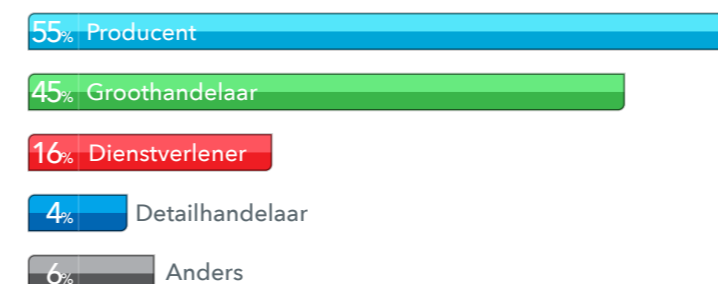


Producenten en groothandelaren meest vertegenwoordigd

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

handelaar. Alle resultaten van dit jaar verschillen niet wezenlijk van die van vorig jaar.

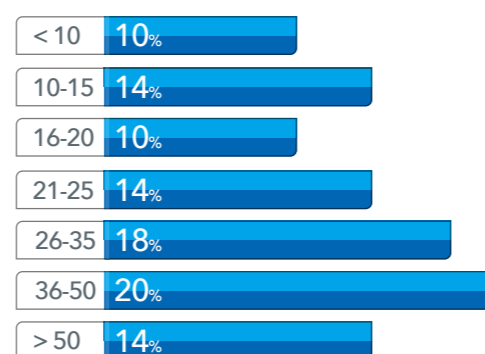
Grafiek 2 - Respons naar aard van de onderneming



Gemiddeld 34 jaar exportervaring

Bedrijven in het onderzoek hebben gemiddeld 34 jaar exportervaring. Circa twee op de drie bedrijven hebben meer dan 20 jaar exportervaring. De (gemiddelde) exportervaring ligt iets lager vergeleken met vorig jaar (38 jaar).

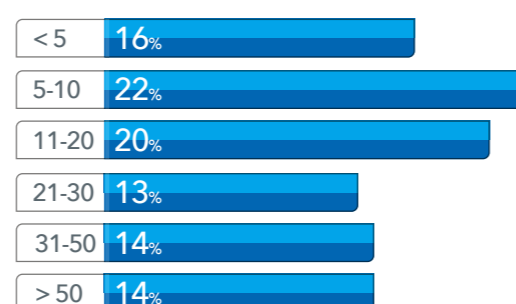
Grafiek 3 - Respons naar aantal exportjaren



Export naar gemiddeld 30 landen

71% van de bedrijven exporteert naar niet meer dan 30 landen. 58% van alle bedrijven exporteert naar maximaal 20 landen. Gemiddeld exporteren de bedrijven in het onderzoek naar 30 verschillende landen, wat vrijwel exact gelijk is aan vorig jaar (31 landen).

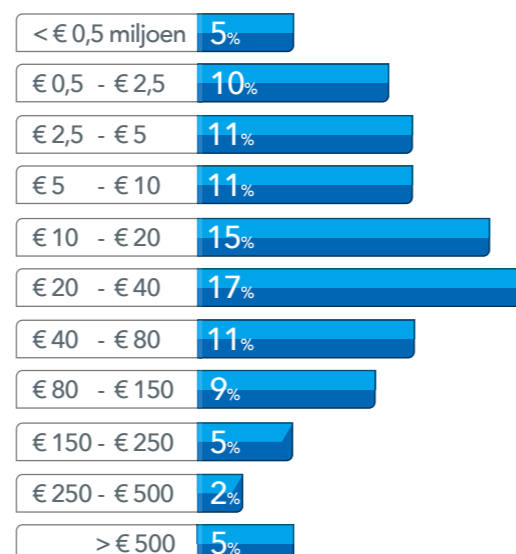
Grafiek 4 - Respons naar aantal exportlanden



Circa helft bedrijven heeft omzet van ≥ 20 miljoen euro

Circa een kwart van de bedrijven in het onderzoek heeft een omzet van minder dan 5 miljoen euro en bij iets minder dan 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 wezenlijk van vorig jaar.

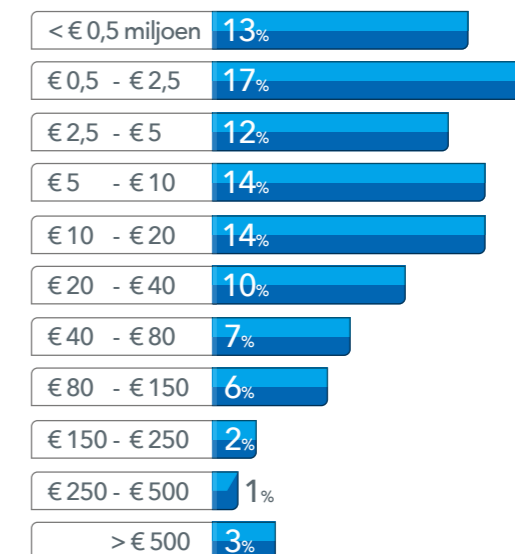
Grafiek 5 - Respons naar omzetklasse



Ruime 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 bijna even zoveel ligt dat niet hoger dan 2,5 miljoen euro. Bij de overige twee vijfde ligt de gerealiseerde exportomzet in 2023 tussen 2,5 en 20 miljoen euro. Resultaten verschillen niet wezenlijk van die van vorig jaar.

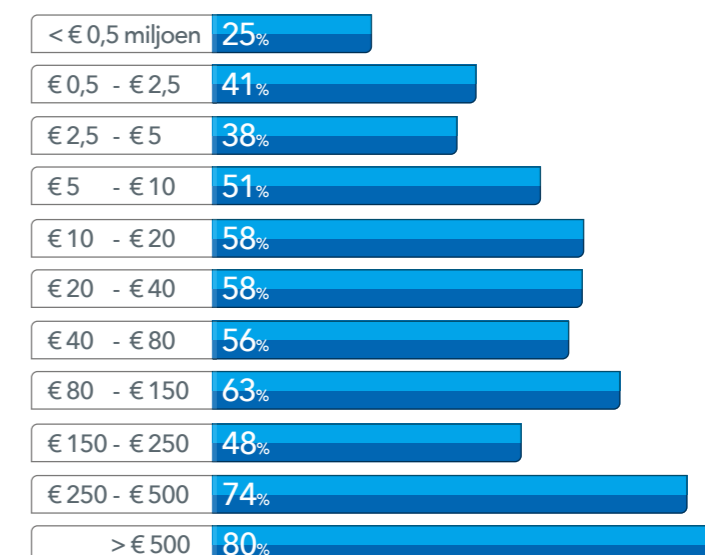
Grafiek 6 - Exportomzet vanuit Nederland 2023



Circa de helft van de totale omzet komt uit export

52% van de omzet wordt bij de bedrijven in het onderzoek gegenereerd door export. Bij de omzetklasse tot 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 (56%).

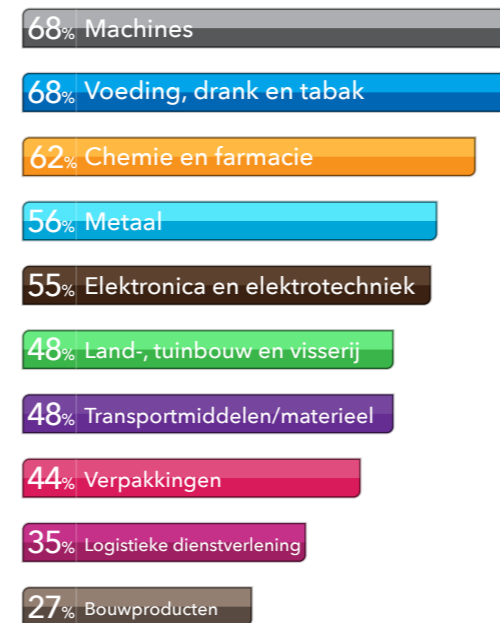
Grafiek 7 - Percentage exportomzet per omzetklasse



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 voeding, drank en tabak enerzijds en de branche van logistieke dienstverlening en bouwproducten anderzijds. Alle overige verschillen zijn niet significant.

Grafiek 8 - Percentage exportomzet naar top 10 responderende branches

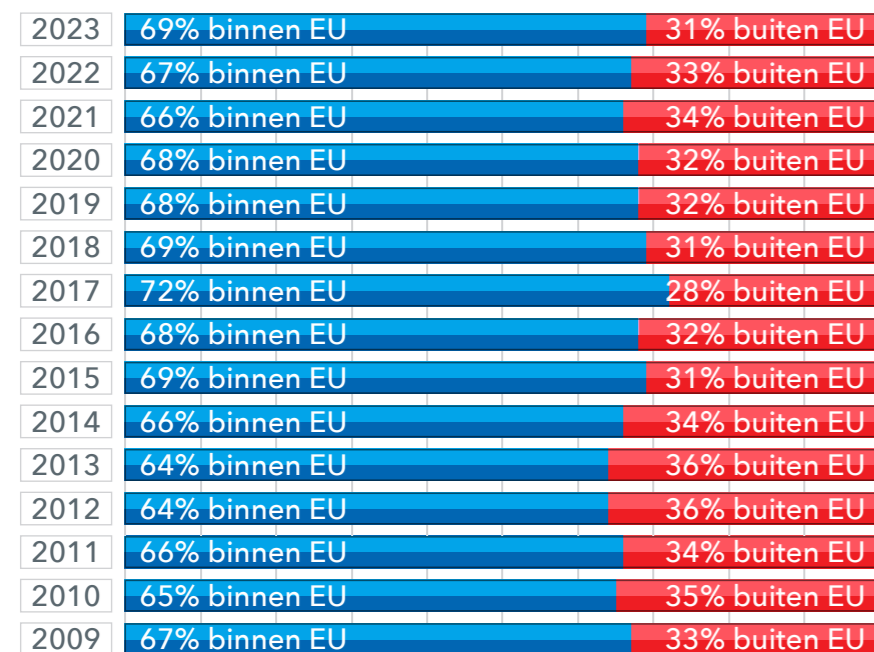


Al jaren komt circa twee derde exportomzet uit de EU

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, geopolitieke onrust, oorlog of niet.

Grafiek 9 - Gemiddelde omzetverdeling export binnen en buiten de EU

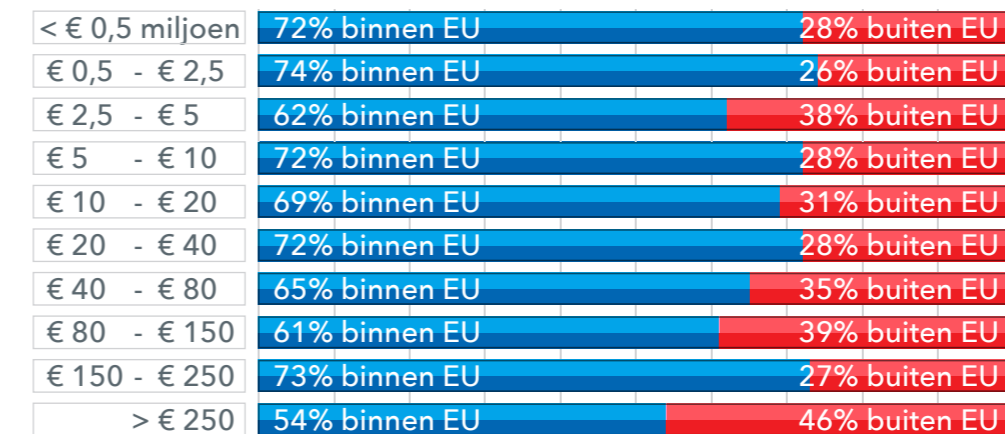


Meeste exportomzet binnen de EU voor elke omzetklasse

De verdeling van de exportomzet ligt voor alle omzetcategorieën tussen de 54% - 74% in het voordeel van de EU. Het aantal respondenten 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

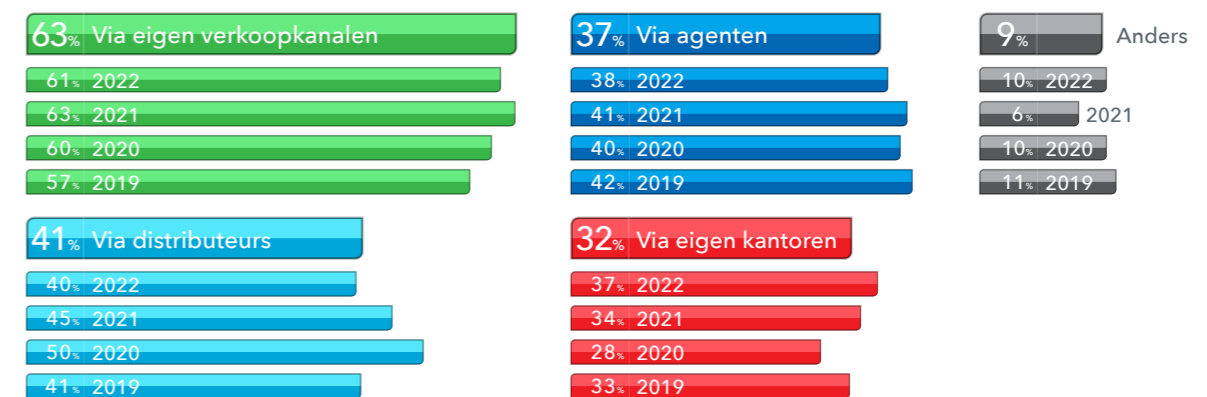


Buitenlandse marktwerking vooral met eigen personeel

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

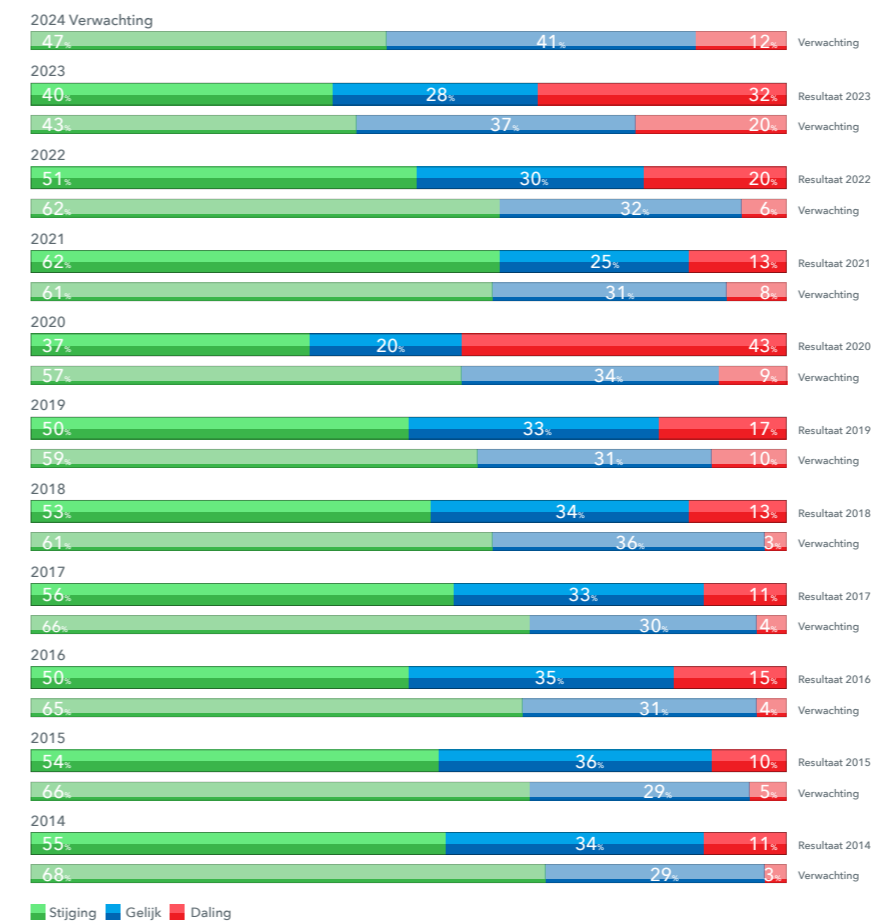
Wat is er terechtgekomen van de verwachte groei voor 2023 van 3%? Wat zijn de redenen van de veranderingen in exportomzet? Hoe zijn de vooruitzichten voor 2024? Dit komt aan bod in dit hoofdstuk over exportontwikkelingen.

Minder stijging en meer daling van de exportomzet

40% van de bedrijven heeft in 2023 een stijging van de exportomzet gerealiseerd ten opzichte van 2022. Vanaf 2021 is dit aandeel voor de tweede keer op rij gedaald. Op het coronajaar 2020 na is het aandeel het laagst in de afgelopen 10 jaar. Het aandeel komt wel overeen met de verwachting die vorig jaar voor dit jaar werd uitgesproken. Voor het aandeel bedrijven met een daling (32%) zien we omgekeerd hetzelfde beeld: voor de tweede keer op rij een hoger

aandeel en, op het coronajaar 2020 na, het hoogste aandeel bedrijven met een daling van de exportomzet in de afgelopen 10 jaar. Ook ten opzichte van de verwachting voor dit jaar is het resultaat minder goed, omdat meer bedrijven hadden verwacht dat de exportomzet gelijk zou blijven. Voor 2024 is de verwachting echter toch positiever dan het resultaat van 2023, maar verwachtingen zijn bijna altijd hoger dan het resultaat.

Grafiek 12 - Ontwikkeling exportomzet in de periode 2014 - 2024



Ontwikkeling exportomzet stagneert in 2023

Was vorig jaar de verwachting dat er sprake zou zijn van gemiddeld 3% groei van de exportomzet in 2023, het resultaat komt met 0% duidelijk lager uit. Op het coronajaar 2020 na, is de gerealiseerde omzetsijting nog nooit zo laag geweest. Zelfs met 2020 erbij is de gemiddelde stijging van de exportomzet van 2014

tot en met 2022 fors hoger (6%). Wel zien we een positieve verwachting voor 2024 ten opzichte van de verwachting voor en het resultaat van 2023. Die verwachting ligt nog wel iets lager dan de gemiddelde verwachting van 9% van de exportgroei over de jaren 2014 tot en met 2022.

Grafiek 13 - Verandering exportomzet 2014 - 2024

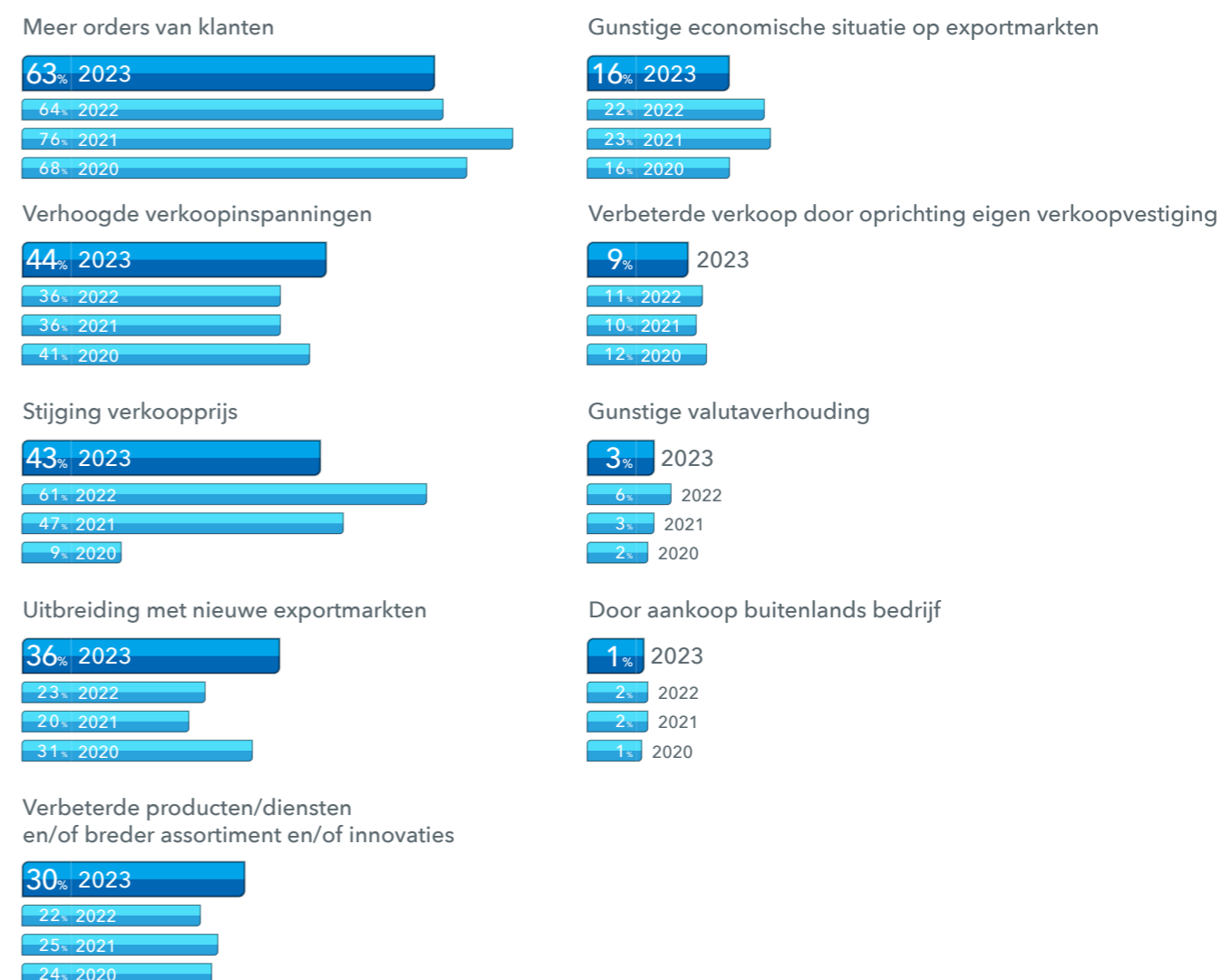


Meer orders blijft meest genoemde reden van omzetgroei

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. Alleen in 2021 lag dat aandeel hoger. De stijging van vorig jaar van het aandeel 'stijging verkoopprijs' is weer

ongedaan gemaakt, waardoor het aandeel weer op het niveau ligt van 2021. Het aandeel 'uitbreiding met nieuwe exportmarkten' ligt dit jaar hoger dan in 2022 en 2021 het geval was. Verder zien we geen verschillen in resultaten met die van vorig jaar.

Grafiek 14 - Reden stijging omzetgroei export 2020 - 2023

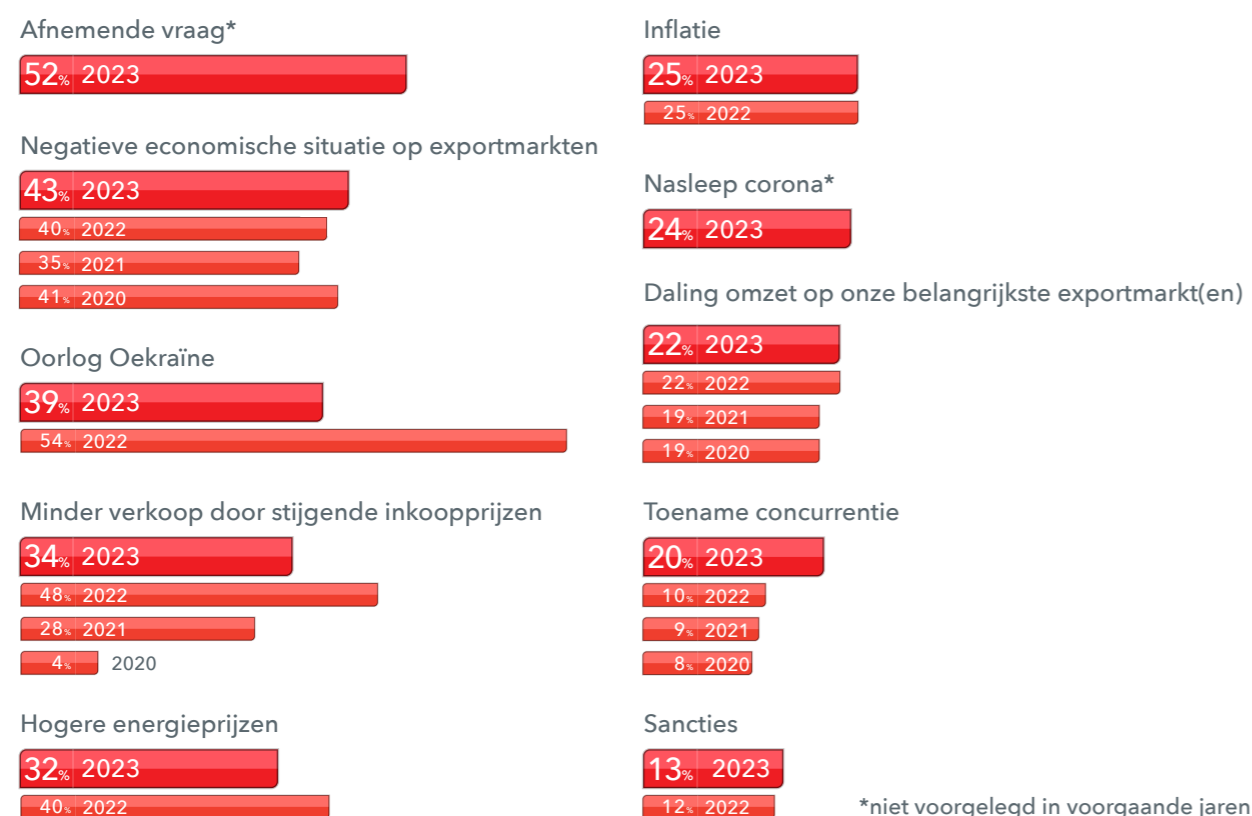


Afnemende vraag meest genoemd als reden daling omzet

Ruim de helft van de bedrijven die een daling van de exportomzet realiseerden, noemt in ieder geval de afnemende vraag als reden van die daling. Daarmee is het de meest genoemde reden voor daling van de exportomzet in 2023. Een vergelijking met vorig jaar is er niet, omdat deze antwoordoptie dit jaar voor het eerst is voorgelegd. De nummer 1 van vorig jaar, de oorlog in Oekraïne, zien we dit jaar terug op de derde

plaats. Het aandeel is duidelijk gedaald ten opzichte van 2022. Verder zien we ten opzichte van vorig jaar dat 'minder verkoop door stijgende (inkoop)prijzen' en 'hoge energieprijzen' minder vaak als reden voor de daling van de exportomzet is genoemd. De 'toename van concurrentie' wordt dit jaar vaker genoemd dan voorgaande jaren het geval was.

Grafiek 15 - Reden daling omzetgroei export 2020 - 2023: Top 10



Supply chain verstoringen minder vaak genoemd als reden

Bij de nummers 11- 20 van de redenen voor daling van de exportomzet zien we dat 'supply chain verstoringen' duidelijk minder vaak zijn genoemd dan vorig jaar het geval was.

Grafiek 16 - Reden daling exportomzet 2020 - 2023: overige redenen

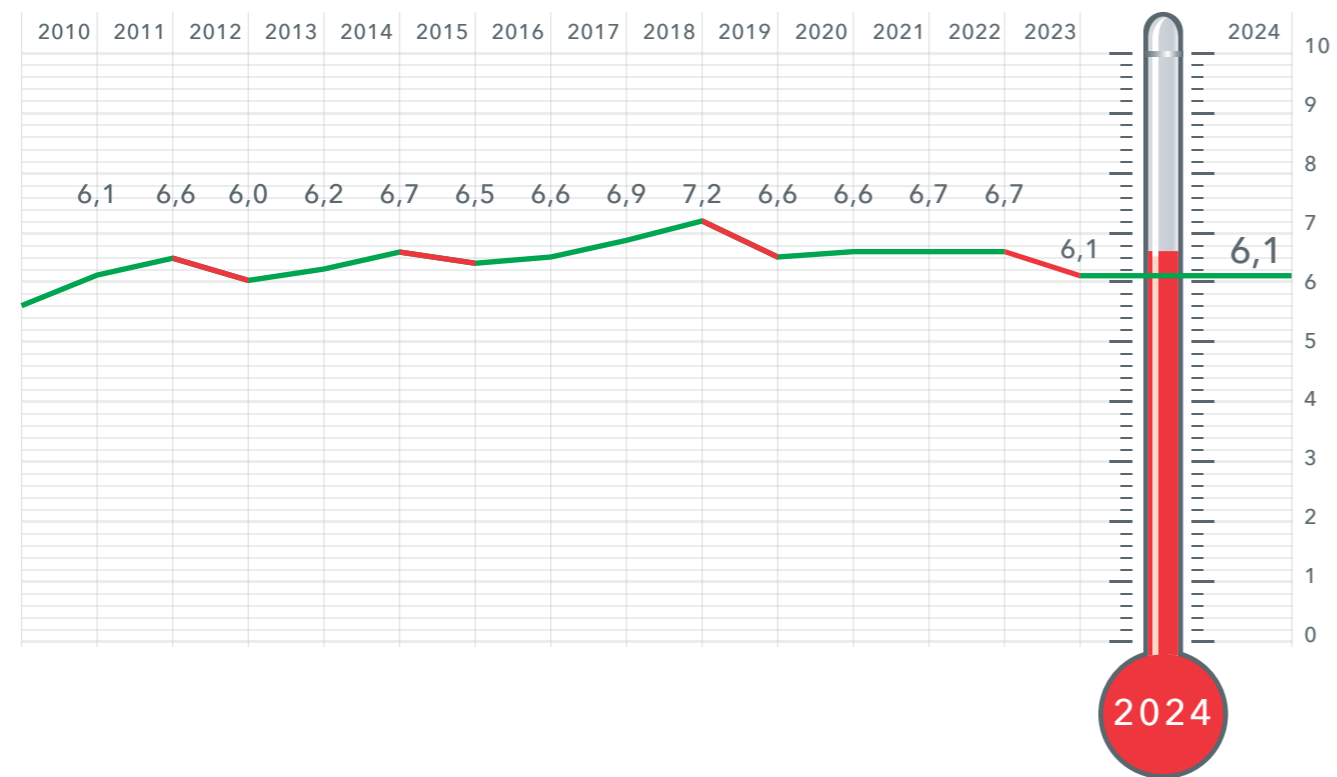


Exporteursvertrouwen blijft gelijk

Het exporteursvertrouwen voor het wereldwijde economische klimaat voor het aankomend jaar en verder, dat vorig jaar sterk daalde, is dit jaar gelijk gebleven, waarmee het gemiddelde vertrouwen

weliswaar niet verder is gedaald, maar ook niet (enigszins) is hersteld. We blijven dus op het laagste vertrouwensniveau sinds 2014 zitten.

Grafiek 17 - Exporteursvertrouwen in economisch klimaat 2010 - 2024





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 de verschillende markten.

Top 10 binnen EU bijna gelijk aan vorig jaar

Negen van de top 10 exportbestemmingen binnen de EU zijn gelijk aan vorig jaar. Alleen viel Ierland vorig jaar net buiten de top 10 en nam Tsjechië de nummer 10 positie in. Tsjechië staat dit jaar op nummer 11. Als we een top 11 zouden maken, dan zou de lijst met landen vanaf 2021 ongewijzigd zijn gebleven. In 2020 maakte het Verenigd Koninkrijk nog deel uit van de EU. De rangorde van de nummers 1 t/m 6 is onveranderd ten opzichte van vorig jaar. Duitsland (76%) is en blijft de onbetwiste nummer 1 in de ranglijst van exportbestemmingen. België (56%) en

Frankrijk (51%) staan op respectievelijk de 2e en 3e plaats en hadden alleen in 2021 stuivertje gewisseld. Italië (30%) en Spanje (29%) zijn in rangorde gelijk aan 2022 en 2021. 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 (23%), Denemarken (22%), Oostenrijk (20%), Zweden (20%) en Ierland (14%). Ten opzichte van vorig jaar is het aandeel van elk land uit de top 10 van exportbestemmingen niet noemenswaardig veranderd.

Grafiek 18 - Ranking top 10 exportbestemmingen binnen de EU

	2023	'22	'21	'20
 Duitsland	1	1	1	1
 België	2	2	3	2
 Frankrijk	3	3	2	3
 Italië	4	4	4	5
 Spanje	5	5	5	7
 Polen	6	6	6	6
 Denemarken	7	8	8	8
 Oostenrijk	8/9	7	9	10
 Zweden	8/9	9	7	9
 Ierland	10	11	11	10



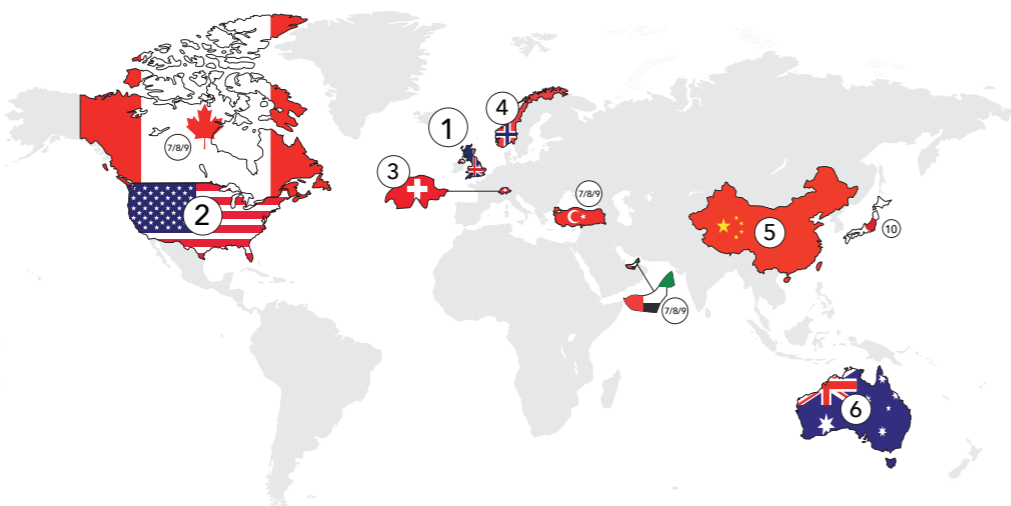
Verenigd Koninkrijk wederom op 1 in de top 10 buiten EU

Het Verenigd Koninkrijk (44%) neemt, na zijn veranderde status in 2021, opnieuw de nummer 1 positie in als exportbestemming buiten de EU. De Verenigde Staten (30%), Zwitserland (22%) en Noorwegen (15%) blijven onveranderd respectievelijk de tweede, derde en vierde plek innemen. China (14%), Australië (10%), Canada (8%), de Verenigde Arabische Emiraten (8%),

Turkije (8%) en Japan (6%) nemen min of meer dezelfde positie in als vorig jaar. In 2021 en 2020 stond Rusland nog op de vijfde plaats, maar dit land is door de sancties vanwege de oorlog in Oekraïne vanaf 2022 uit de lijst verdwenen. De procentuele scores van de top 10 verschillen niet noemenswaardig met die van vorig jaar.

Grafiek 19 - Ranking top 10 exportbestemmingen buiten de EU

	2023	'22	'21	'20
Ver. Koninkrijk	1	1	1	nb*
Verenigde Staten	2	2	2	1
Zwitserland	3	3	3	2
Noorwegen	4	4	4	3/4
China	5	5	6	3/4
Australië	6	6	7	6/7
Canada	7/8/9	7	8	6/7
VAE	7/8/9	8	9	8/9/10
Turkije	7/8/9	9	12	8/9/10
Japan	10	10	10	12



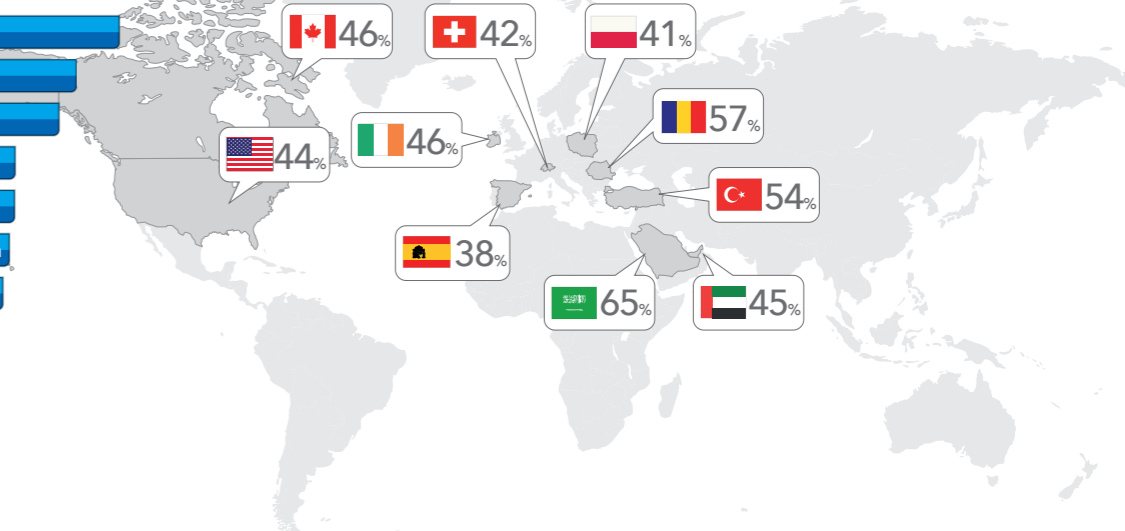
Saoedi-Arabië op 1 als omzetstijger 2023

Zagen we vorig jaar de Verenigde Staten en India de nummer 1 positie innemen als omzetstijgers, dit jaar voert Saoedi-Arabië de lijst aan. 65% van de bedrijven die naar Saoedi-Arabië hebben geëxporteerd in 2023 heeft een omzetstijging gerealiseerd in de export naar dat land. Saoedi-Arabië viel dit jaar net buiten de top 10 exportportbestemmingen. Roemenië, Turkije, Canada, Ierland, de Verenigde Staten, Zwitserland en Polen stonden ook vorig jaar in de top 10 omzetstijgers. India, Zweden en Denemarken zijn verdwenen uit de top 10 landen waar omzetstijging is gerealiseerd. Daarvoor in de

plaats zijn dit jaar Saoedi-Arabië, de Verenigde Arabische Emiraten en Spanje bij de eerste 10 omzetstijgers terechtgekomen. Het gemiddelde aandeel bedrijven dat omzetstijging in de top 10 landen heeft gerealiseerd ligt voor de tweede keer op rij wat lager dan het jaar daarvoor. Dit jaar ligt dat gemiddelde op 48%. In 2022 was dat gemiddeld 58% en in 2021 69%. Saoedi-Arabië, Roemenië, Turkije, Ierland en de Verenigde Staten staan zowel dit jaar in de top 10 gerealiseerde omzetstijgers als vorig jaar in de verwachte omzetstijgers voor 2023.

Grafiek 20 - Top 10 gerealiseerde omzetstijgers exportlanden 2023

Saoedi-Arabië	65%
Roemenië	57%
Turkije	54%
Canada	46%
Ierland	46%
Ver. Arabische Emiraten	45%
Verenigde Staten	44%
Zwitserland	42%
Polen	41%
Spanje	38%

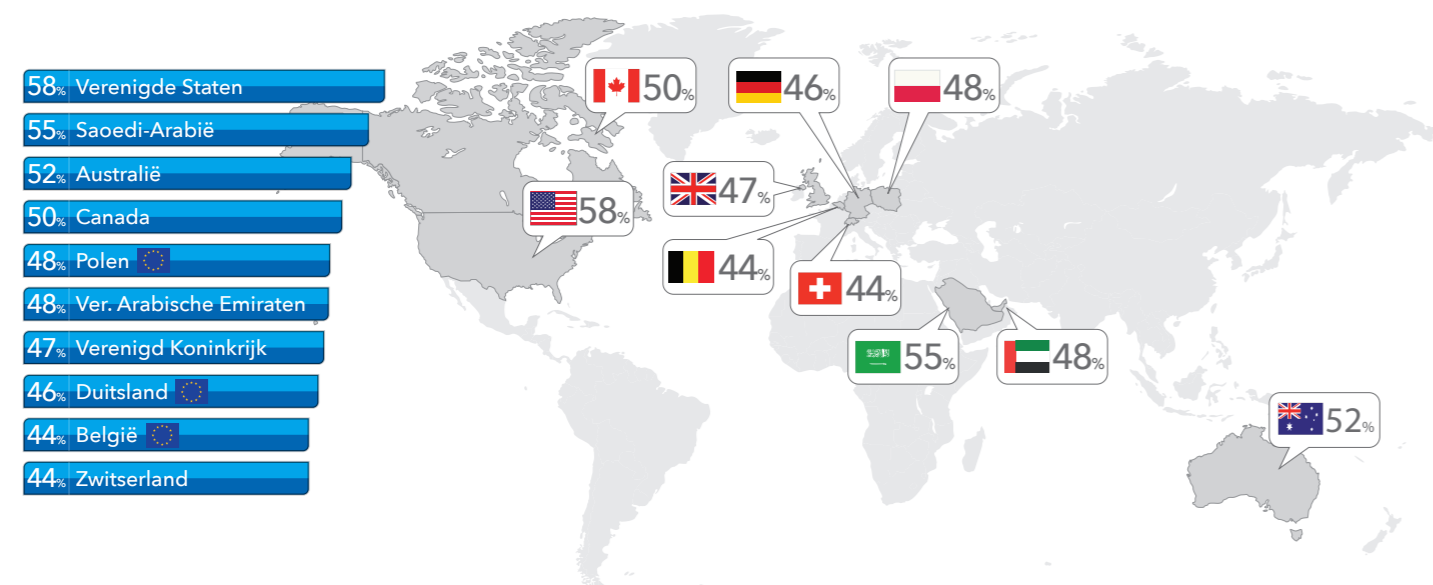


Zes landen uit de top 10 gerealiseerde omzetstijgers ook in top 10 verwachte omzetstijgers 2024

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 2024. Vorig jaar was dat vrijwel exact gelijk. De nummer 1 van gerealiseerde omzetstijgers 2023, Saoedi-Arabië, zien we ook hoog terug in de top 10 met verwachte omzetstijgers voor 2024. Ook de Verenigde Staten, Canada, Polen, de Verenigde Arabische Emiraten en Zwitserland staan zowel in de

top 10 gerealiseerde als verwachte omzetstijgers. Roemenië, Turkije, Ierland en Spanje zien we niet terug. Daarvoor in de plaats zijn Australië, het Verenigd Koninkrijk, Duitsland en België in de top 10 verwachte omzetstijgers terechtgekomen. Twee landen - de Verenigde Staten en Saoedi-Arabië - zien we terug in zowel de top 10 verwachte omzetstijgers 2023, gerealiseerde omzetstijgers 2023 als verwachte omzetstijgers 2024.

Grafiek 21 - Top 10 verwachte omzetstijgers exportlanden 2023

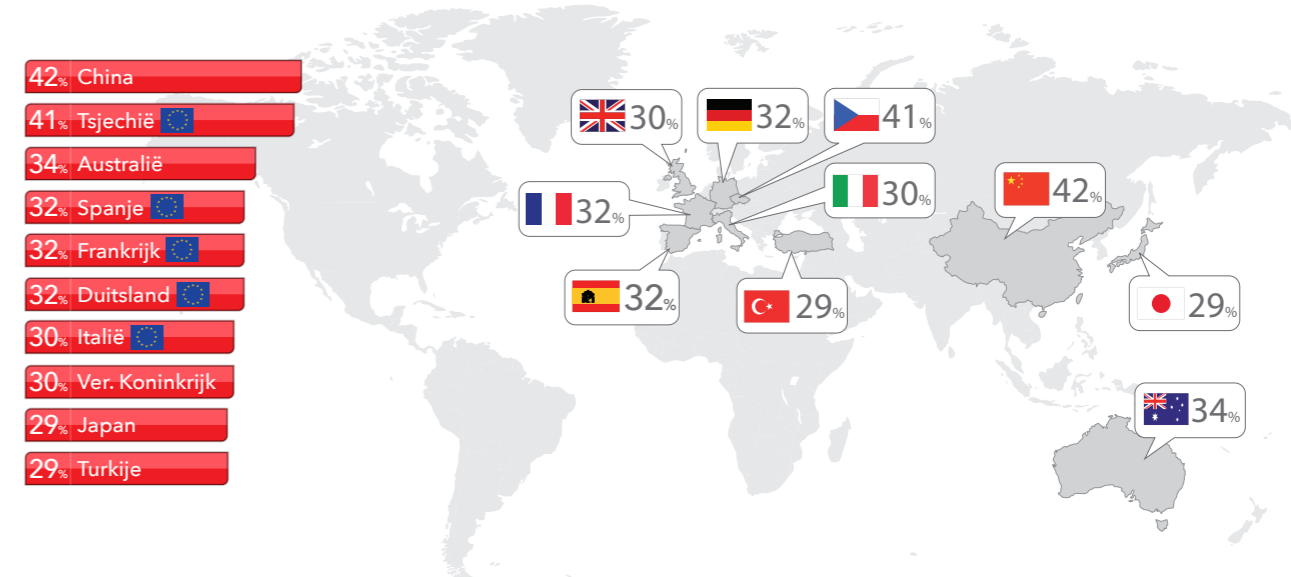


China en Tsjechië hoogste bij omzetdalers 2023

Bedrijven die in 2023 naar China hebben geëxporteerd, hebben bij dit land in verhouding het meest een omzetsdaling moeten incasseren. 42% van de bedrijven die naar China hebben geëxporteerd, heeft een omzetsdaling in de export naar dat land gerealiseerd. Tsjechië volgt op de voet met 41%. Vorig jaar stond China op de vijfde plaats in de top 10 omzetsdalers en op de achtste plaats in de top 10 van verwachte omzetsdalers voor dit jaar. Tsjechië stond vorig jaar niet in de top 10 omzetsdalers noch in de top 10 verwachte omzetsdalers voor 2023. China, Frankrijk, Duitsland en het Verenigd Koninkrijk zien we net als vorig jaar in de top 10 van omzetsdalers

staan. Tsjechië, Australië, Spanje, Italië, Japan en Turkije stonden vorig jaar niet in de top 10 van omzetsdalers. China, Duitsland, het Verenigd Koninkrijk en Turkije werden vorig jaar verwacht in de top 10 van omzetsdalers 2023 en zien we dit jaar ook daadwerkelijk in de top 10 omzetsdalers terug. In 2023 was het gemiddeld aandeel van bedrijven dat exportdaling had gerealiseerd bij de top 10 landen 25%. Dit jaar is dat gemiddeld 33%. Kortom, het gemiddelde aandeel bedrijven per land uit de top 10 met omzetsdaling is afgenomen en met omzetsdaling is gestegen.

Grafiek 22 - Top 10 gerealiseerde omzetsdalers 2023

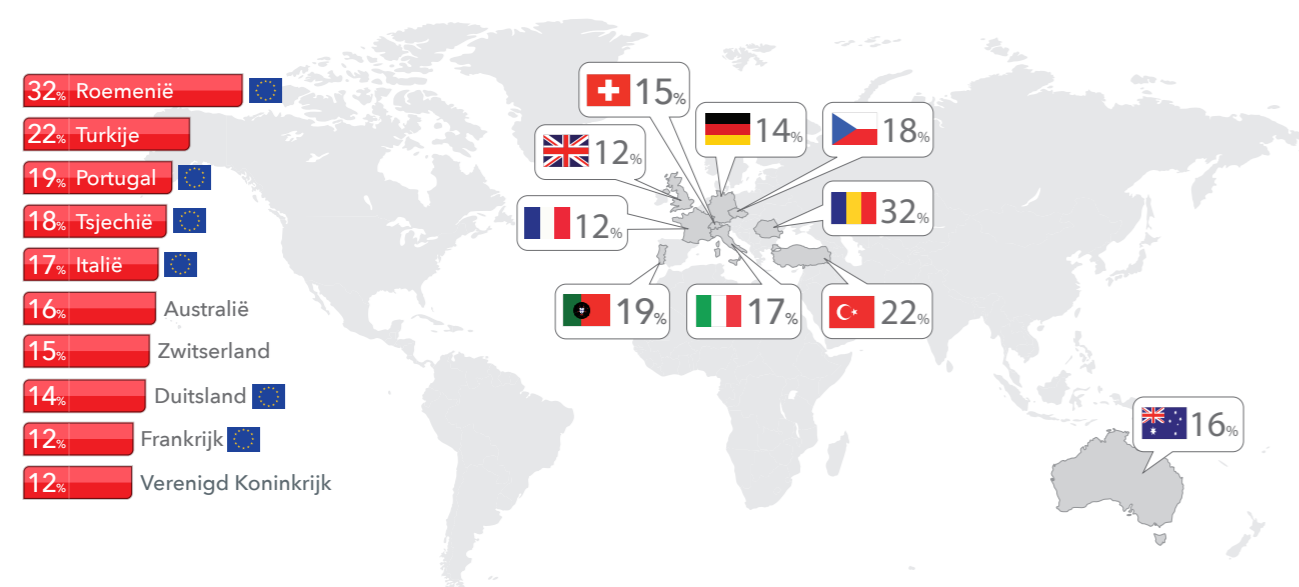


Meeste omzetzaling verwacht voor Roemenië

32% van de landen die naar Roemenië exporteren, verwacht voor 2024 een omzetzaling. Daarmee voert Roemenië de lijst aan van verwachte omzetzalers in 2024. Het gemiddelde aandeel bedrijven die een omzetzaling verwachten voor landen uit de top 10 verwachte omzetzalers is 20%. Vorig jaar lag dat aandeel lager (11%) en scoorde de nummer 1 een aandeel van 13%. Voor Roemenië, Turkije en Zwitserland geldt dat deze landen ook in de top 10 omzetzalstijgers staan. Turkije, Tsjechië, Italië, Australië,

Duitsland, Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk staan zowel in de top 10 gerealiseerde omzetzalers 2023 als verwachte omzetzalers voor 2024. Turkije, Portugal, Duitsland en het Verenigd Koninkrijk staan zowel in de top 10 van verwachte omzetzalers voor 2023 als in de top 10 verwachte omzetzalers voor 2024. Duitsland, het Verenigd Koninkrijk en Turkije staan zowel in de top 10 verwachte omzetzalers 2023, de gerealiseerde top 10 omzetzalers 2023 als in de top 10 verwachte omzetzalers 2024.

Grafiek 23 - Top 10 verwachte omzetzalers exportlanden 2024

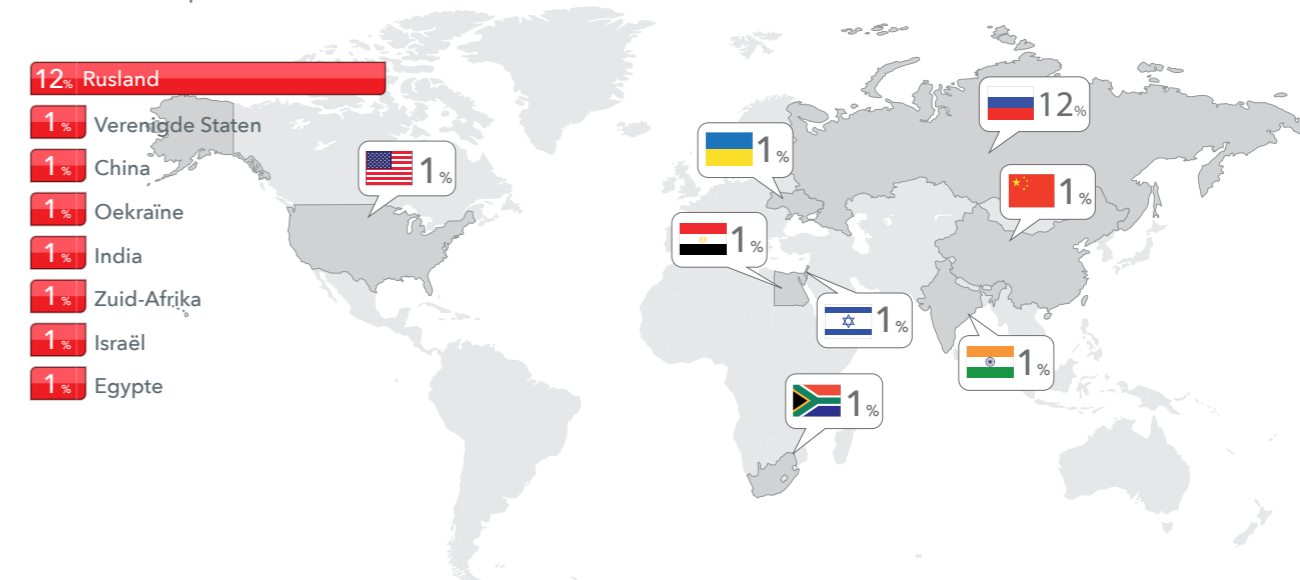


Rusland wederom veruit de nummer 1 markt exit

17% van de exporterende bedrijven geeft aan zich uit een of meerdere markten te hebben teruggetrokken, wat een daling betekent ten opzichte van 2022 (27%), maar hoger ligt dan in de jaren daarvoor met 9% in 2021 en 7% in 2020. In totaal werden 27 verschillende landen genoemd waar bedrijven zich vanuit hadden teruggetrokken. Door de oorlog tussen

Rusland en Oekraïne en de uitgevaardigde sancties tegen Rusland had vorig jaar bijna een kwart van alle bedrijven zich teruggetrokken uit Rusland. Dit jaar komt daar nog eens 12% bij. 71% van de bedrijven die hadden aangegeven zich uit een of meerdere markten te hebben teruggetrokken, noemt Rusland in dit verband.

Grafiek 24 - Top 8 markt exit 2023

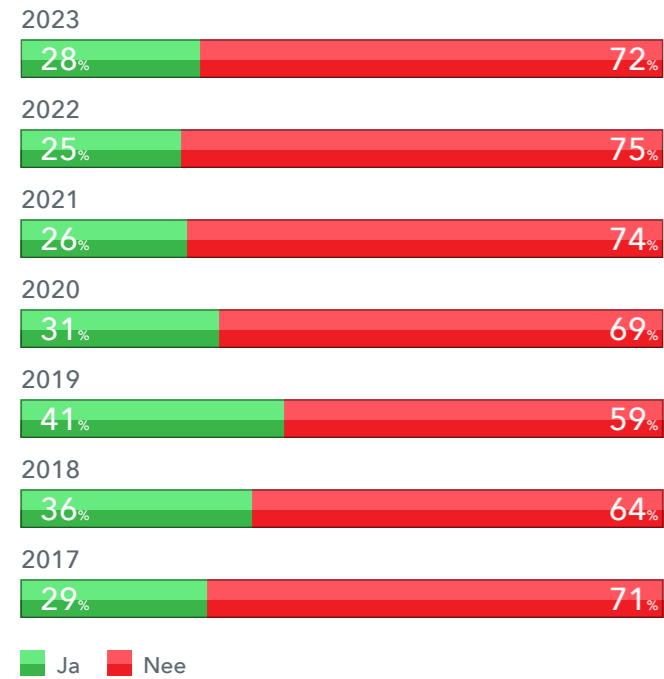


Aandeel dat nieuwe markten betrad stabiel vanaf 2020

Ruim een kwart van de exporteurs geeft aan in 2023 een of meer nieuwe exportmarkten te hebben

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

Grafiek 25 - Nieuwe markten betreden 2017 - 2023

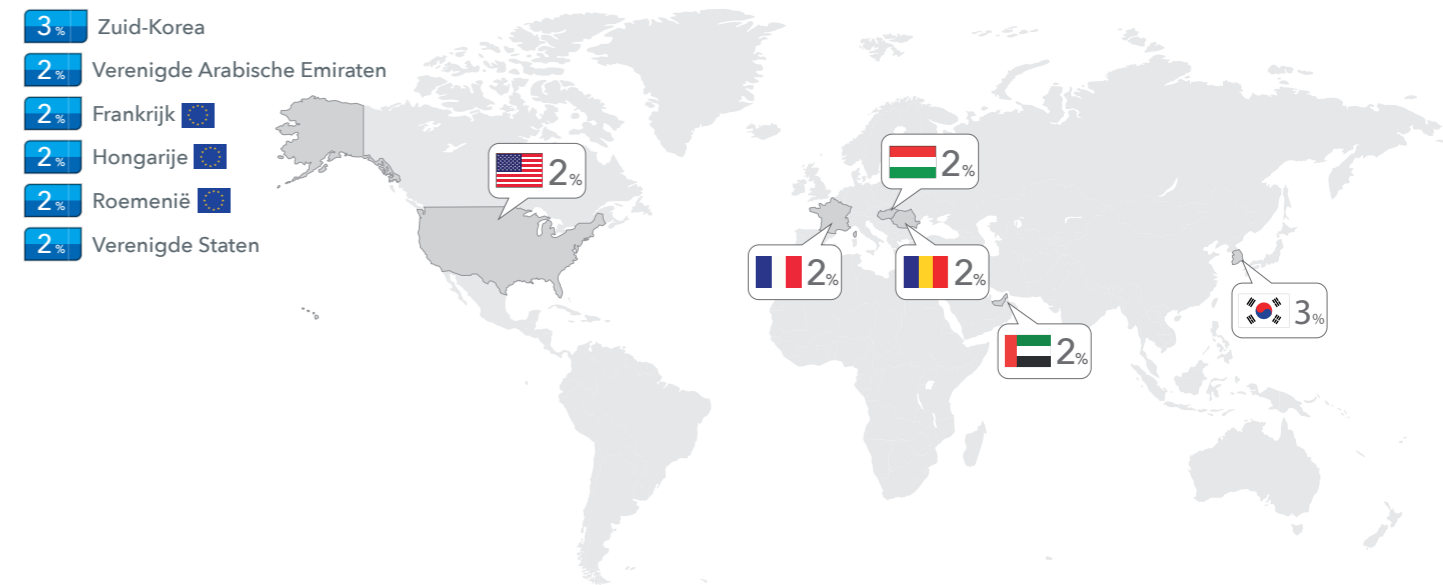


70 landen genoemd als nieuwe exportmarkt

De 28% bedrijven die aangaven nieuwe markten te hebben betreden in 2023 noemde bij elkaar 70 verschillende landen. Vorig jaar waren dat er 65 en in 2021 en 2020 respectievelijk 84 en 64. Zuid-Korea wordt dit jaar het meest genoemd. Alleen de Verenigde Staten stonden vorig jaar ook in de lijst

van de meest genoemde nieuwe exportmarkten die dat jaar waren betreden. Kijken we naar de landen die vorig jaar werden genoemd om dit jaar te gaan betreden, dan zien we dat alleen Zuid-Korea dit jaar in de lijst van meest genoemde nieuw betreden buitenlandse markten is terugkomen.

Grafiek 26 - Top 6 nieuw betreden buitenlandse markten 2023

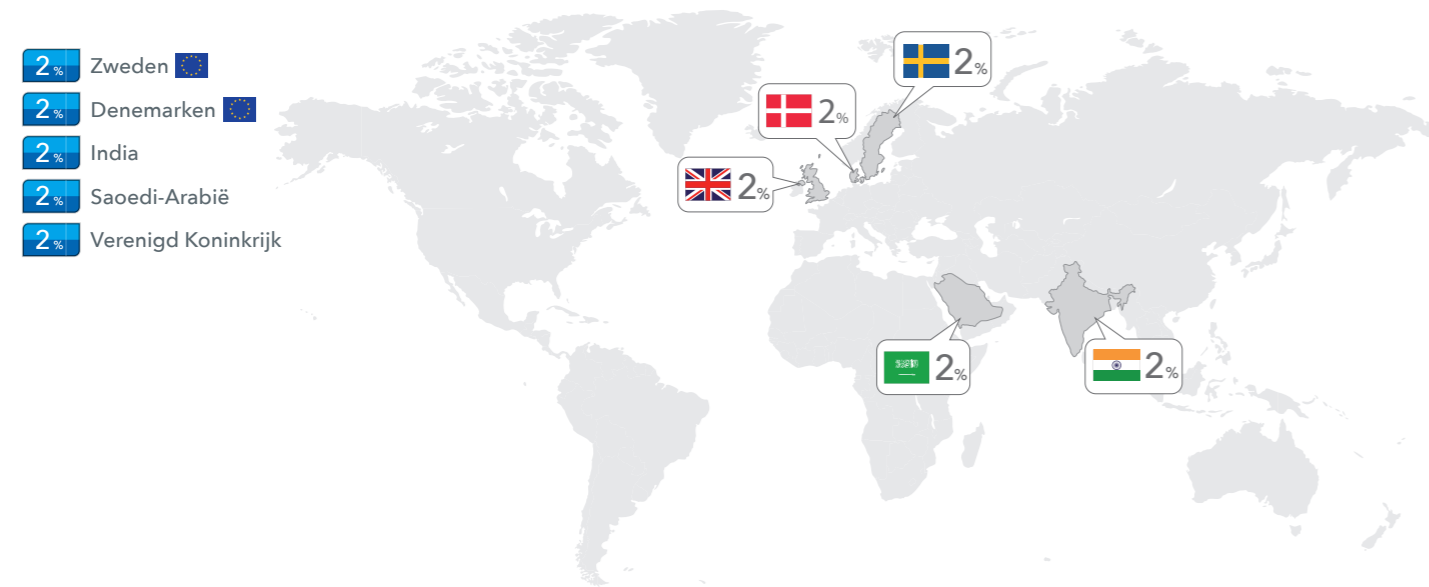


Een op de vijf bedrijven gaat nieuwe markten betreden

21% van de exporteurs is van plan in 2024 nieuwe buitenlandse markten te betreden, wat niet wezenlijk verschilt van vorig jaar (20%) en het jaar daarvoor (19%). Voor 2021 lag het aandeel wel iets hoger (27%). Van alle landen die vorig jaar werden genoemd, zien we alleen Zweden en Denemarken terug in de lijst

met meest genoemde landen. We zien deze landen echter niet terug in het rijtje met landen die het meest genoemd werden als daadwerkelijk nieuw betreden markt. In totaal werden 60 verschillende nieuwe buitenlandse markten genoemd.

Grafiek 27 - Top 5 voorgenomen nieuwe buitenlandse markten 2024

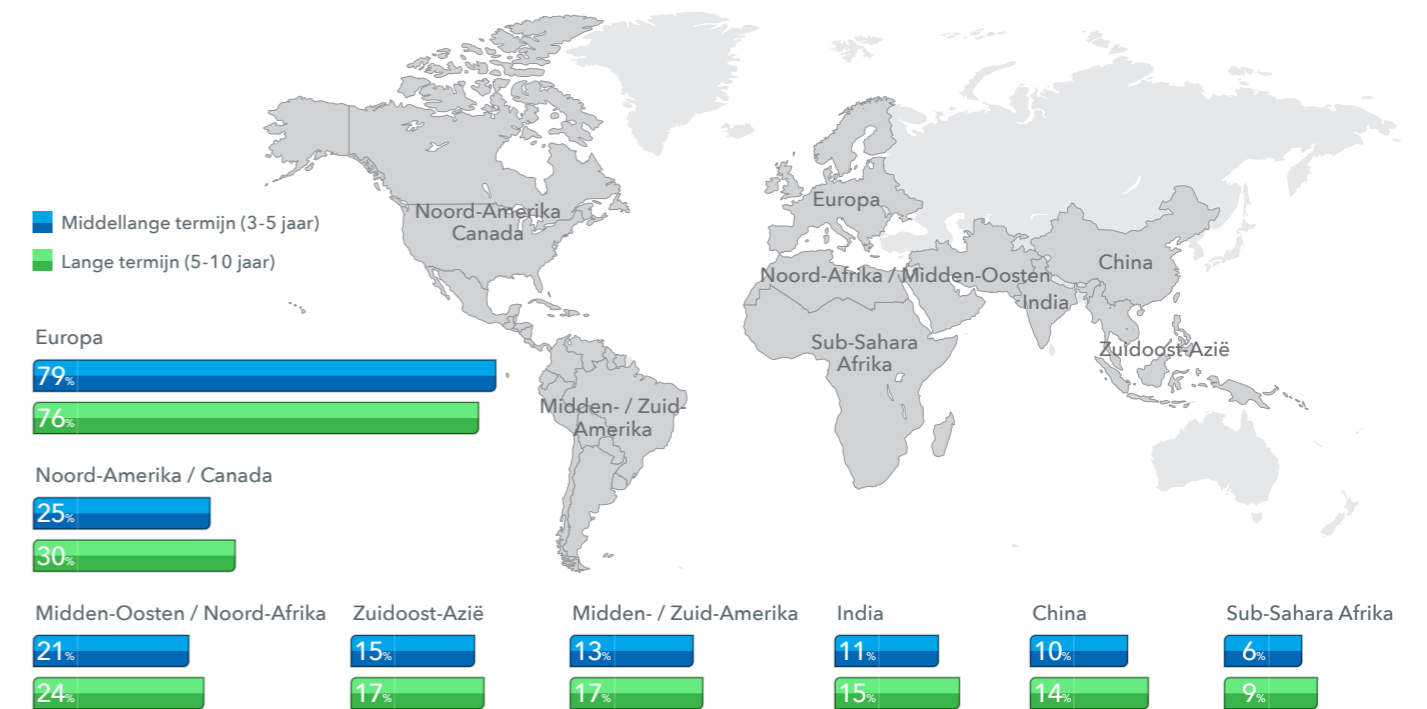


Europa veruit meest kansrijke regio op (middel)lange termijn

Volgens ruim 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 middellange of lange termijn. Als we echter alle regio's buiten Europa bij elkaar optellen, dan zien we voor

de lange termijn wel een toename van het aandeel bedrijven dat de regio's buiten Europa als kansrijk kwalificeert zonder dat Europa aan belang inboet. 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 28 - Kansrijke regio's op middellange en lange termijn

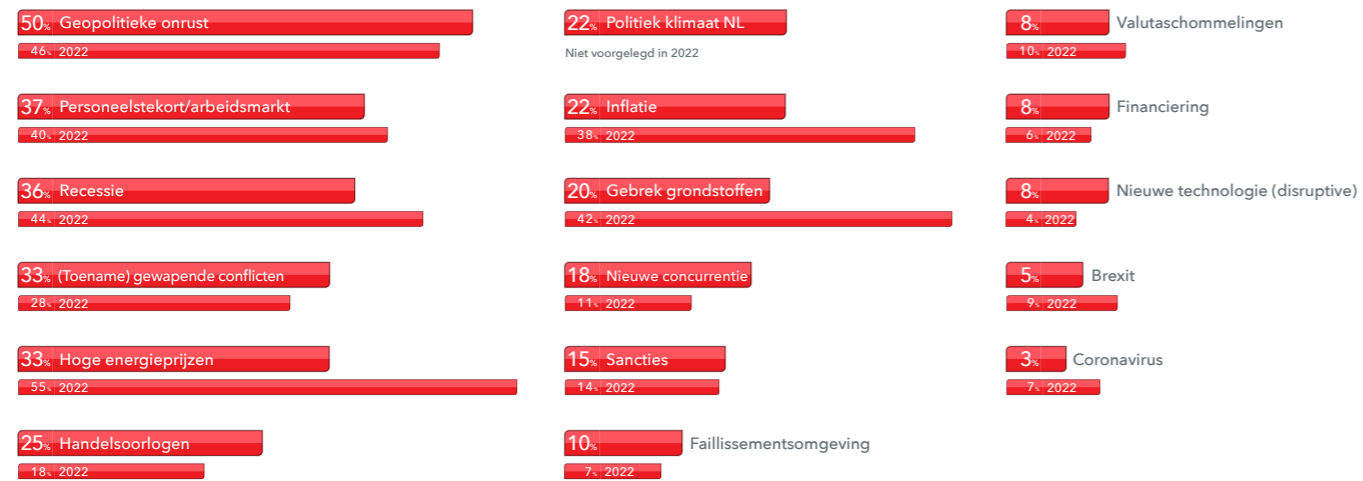


Geopolitieke onrust meest bedreigend voor bedrijfsdoelstellingen

Als het gaat om bedreigingen om bedrijfsdoelstellingen te halen, dan voert dit jaar 'geopolitieke onrust' de lijst aan. De helft van de ondervraagde bedrijven ziet dit als de belangrijkste bedreiging. Vorig jaar stond in ongeveer dezelfde mate 'geopolitieke onrust' op de tweede plaats en werd 'hoge energieprijzen' het meest genoemd. Dit jaar zien we dat 'hoge energieprijzen' duidelijk minder vaak wordt genoemd

als bedreiging voor het halen van de bedrijfsdoelstellingen en staat 'personeelstekort' op de tweede plaats. Ook recessie, inflatie, gebrek aan grondstoffen, brexit en het coronavirus/nieuwe pandemie worden minder vaak genoemd dan vorig jaar. Handelsonorlogen, nieuwe concurrentie en nieuwe technologie worden dit jaar vaker genoemd.

Grafiek 29 - Belangrijkste bedreigingen om bedrijfsdoelstellingen te halen





4

Betalingscondities

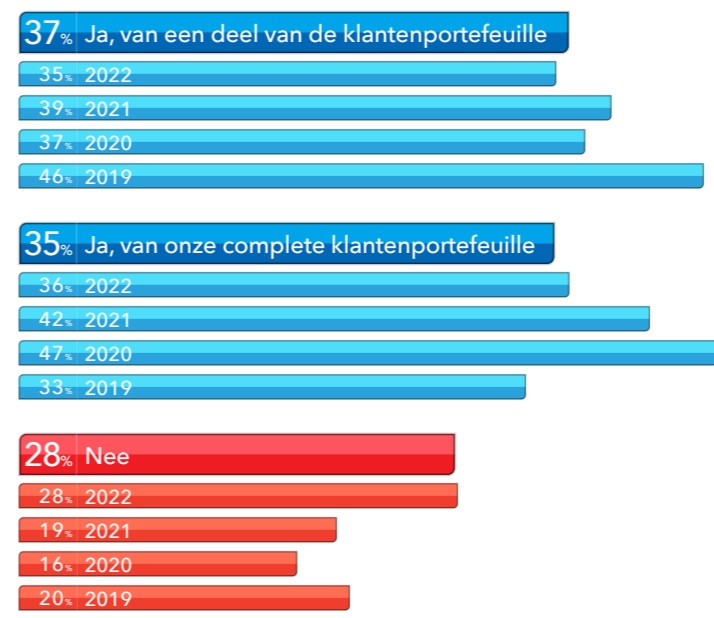
Het betalingsverkeer is bij internationale transacties vaak net even wat ingewikkelder dan bij binnenlandse betalingen. In dit hoofdstuk kijken we welke methode exporteurs in de praktijk gebruiken om ervoor te zorgen dat de facturen aan hun buitenlandse afnemers (tijdig) worden voldaan.

Check kredietwaardigheid gelijk aan vorig jaar

Net als vorig jaar heeft 72% van de exporteurs informatie over (een deel) van hun internationale klanten. Ten opzichte van 2021, 2020 en 2019 ligt dat aandeel lager. Alle resultaten verschillen niet

noemenswaardig van 2022. In 2021 en 2020 lag het aandeel dat informatie had over de complete klantenportefeuille hoger en in 2019 gold dat voor een deel van de klantenportefeuille.

Grafiek 30 - Informatie over kredietwaardigheid internationale klanten

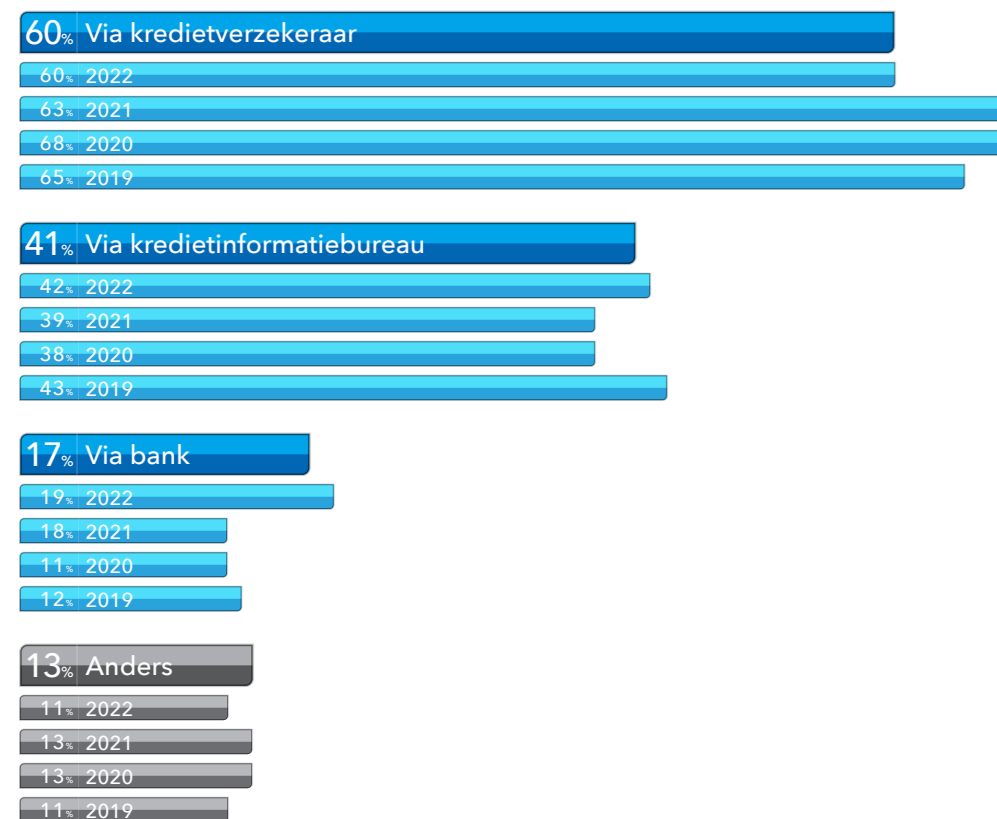


Kredietverzekeraar blijft belangrijkste informatiebron

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. Ten opzichte van voorgaande jaren zien we geen wezenlijke verschillen in de resultaten, behalve dat de kredietverzekeraar in 2020 vaker werd genoemd.

Grafiek 31 - Wijze waarop kredietinformatie wordt verkregen

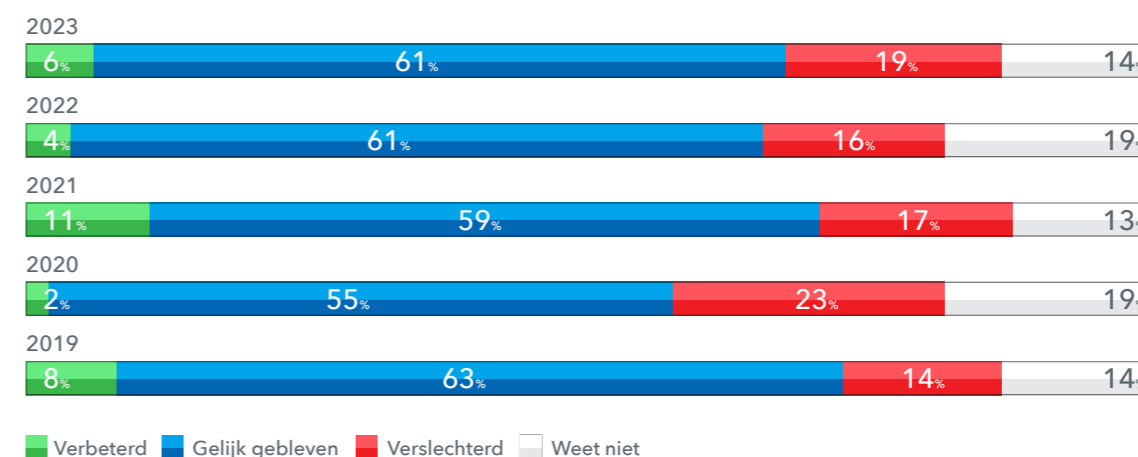


Kredietwaardigheid veruit het meest gelijk gebleven

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, omdat de kredietwaardigheid minder vaak was verslechterd. Het aandeel bedrijven dat verbetering heeft waarge-

nomen, is klein en lag vorig jaar en in 2018 hoger en in 2020 lager. Op 2018 na, is 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 32 - Verandering kredietwaardigheid internationale klanten

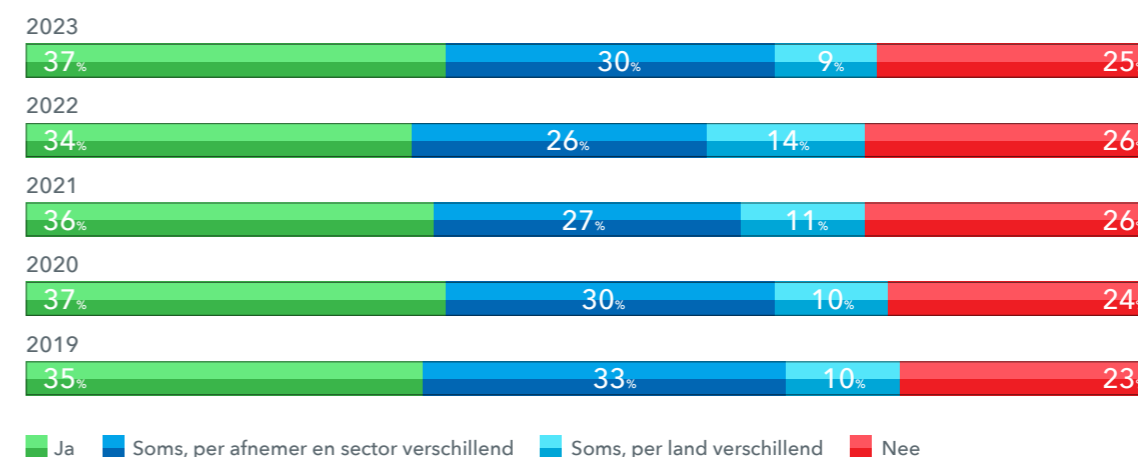


Exporteurs elk jaar strikter met betalingscondities

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

Grafiek 33 - Strikter geworden met betalingscondities

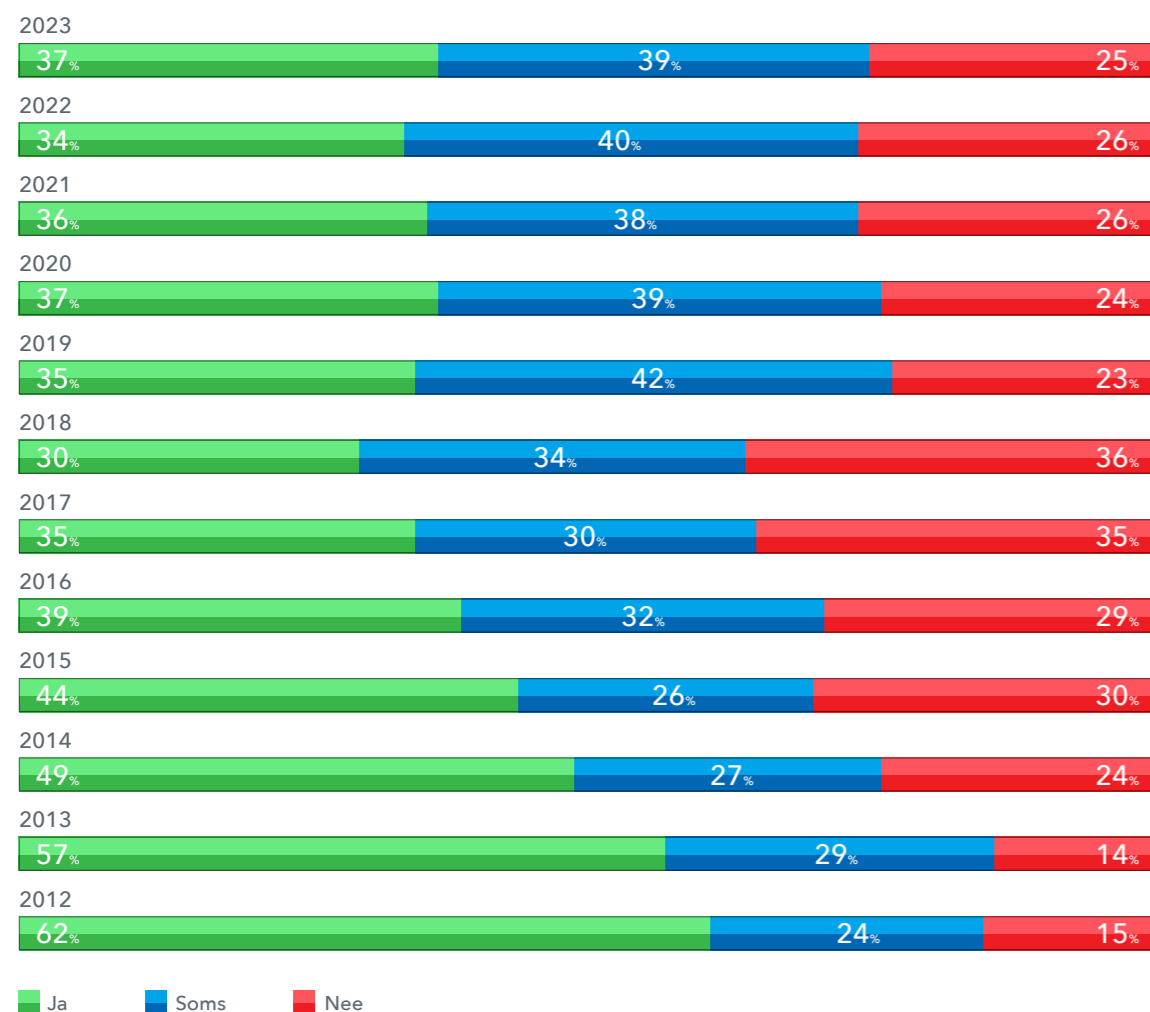


Mate van striktheid exporteurs stabiel vanaf 2019

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 in 2013 en 2012 hoger. In de tussenliggende jaren was het aandeel niet noemenswaardig anders dan wat we vanaf 2019 zien.

Grafiek 34 - Strikter geworden met betalingscondities 2012 - 2023

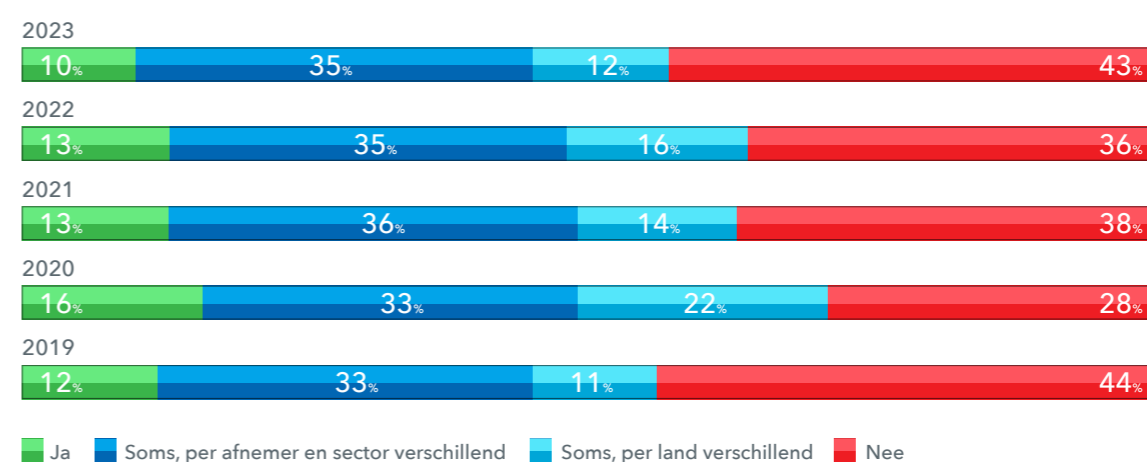


Bereidheid tot langere betalingstermijnen gelijk gebleven

57% van de exporteurs is bereid om (soms) langere betalingstermijnen af te spreken met buitenlandse afnemers, wat niet wezenlijk verschilt van alle voor-

gaande jaren met uitzondering van 2020, toen het aandeel hoger lag, omdat exporteurs het destijds vaker van het land lieten afhangen.

Grafiek 35 - 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 2019 niet noemenswaardig veranderd. Alleen

in 2018 lag dat aandeel hoger. De bereidheid om langere betalingstermijnen af te spreken, ligt duidelijk hoger dan de bereidheid om overschrijding van de afgesproken betalingstermijn te accepteren.

Grafiek 36 - Minder strikt bij overschrijding betalingstermijn afnemers buitenland

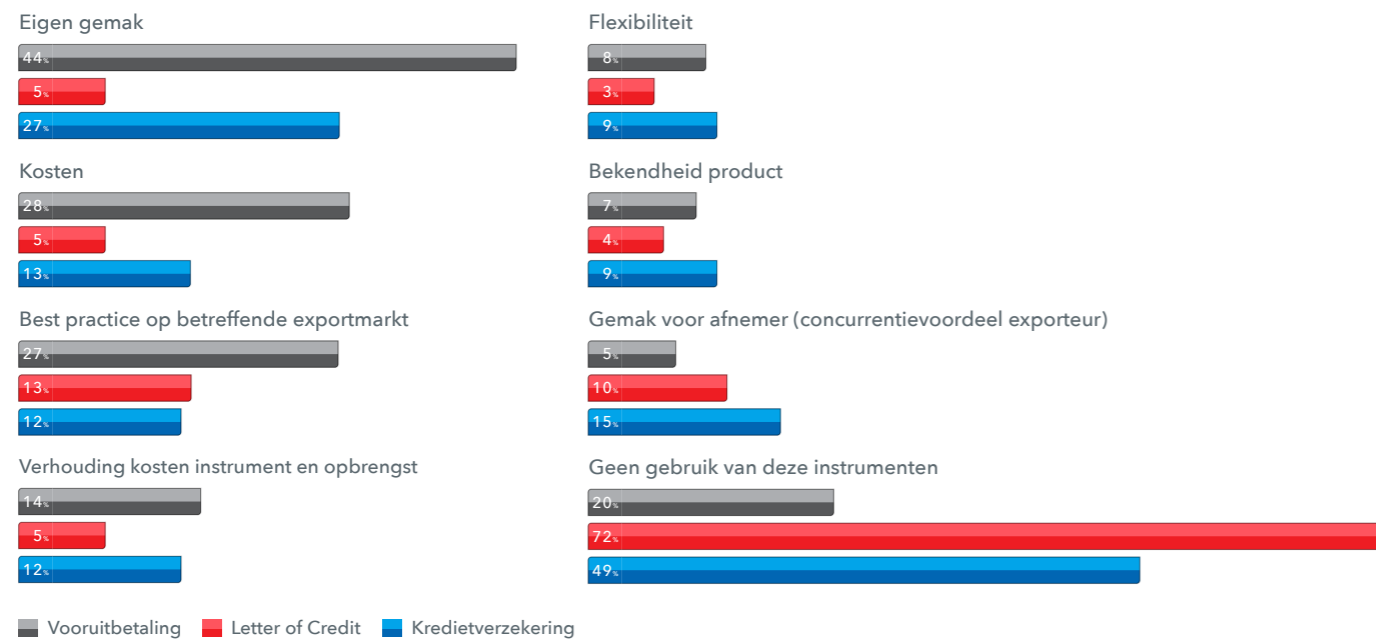


Vooruitbetaling meest gebruikte wijze van risicoafdekking

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 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. Ten opzichte van vorig jaar zien we dat de letter of credit minder vaak wordt gebruikt (72% versus 63%). In 2022 werd 'best practice op betreffende exportmarkt' vaker genoemd bij de letter of credit. Alle overige resultaten zijn gelijk.

Grafiek 37 - Reden om bepaalde wijze van betalingsrisicoafdekking te kiezen

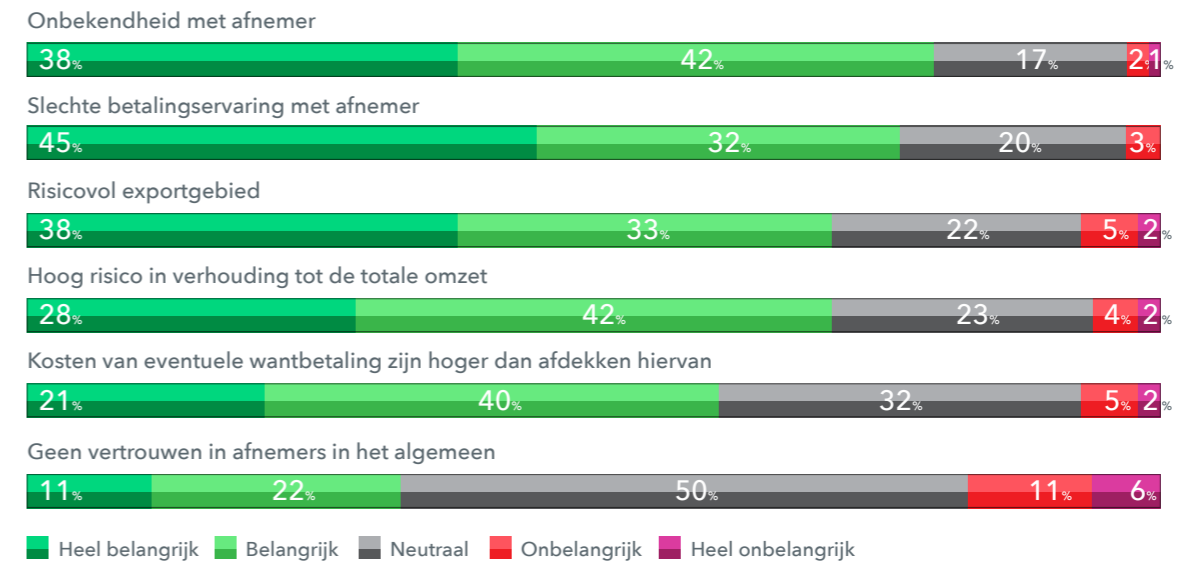


Onbekendheid en slechte ervaring meest belangrijk

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 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 38 - Mate van belang bij afdekken betalingsrisico



Belang redenen afdekken betalingsrisico gelijk gebleven

Ten opzichte van 2022 en 2021 zien we geen wezenlijke verschillen in belang van de verschillende redenen om betalingsrisico's af te dekken. In 2020 werd de onbekendheid met een afnemer vaker

genoemd en in 2019 het ontbreken van vertrouwen in afnemers in het algemeen. Het algemene beeld is over alle jaren gelijk.

Grafiek 39 - Mate van belang bij afdekken betalingsrisico: Jaarvergelijk

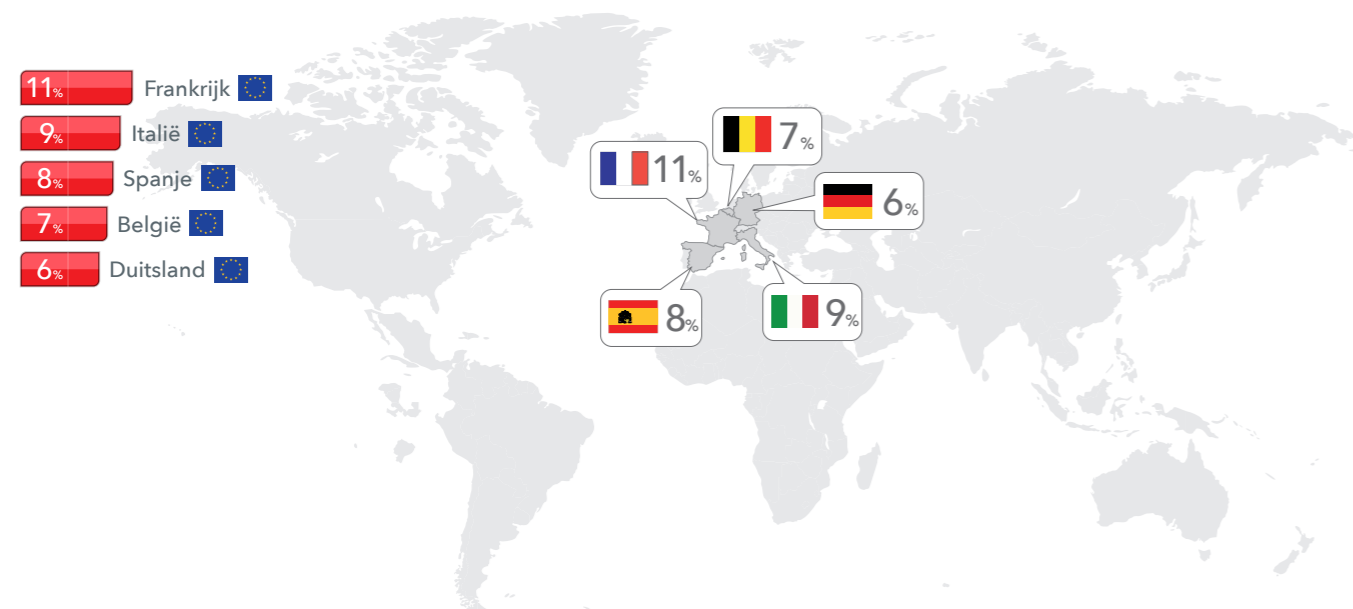


Handel met Frankrijk levert vaakst betalingsproblemen

Drie op de vijf exporteurs ondervinden met een of meerdere landen betalingsproblemen. In totaal worden 74 verschillende landen genoemd. Circa een op de tien exporteurs geeft aan dat ze met Frankrijk de meeste betalingsproblemen ondervinden, op de voet gevolgd door Italië, Spanje en België met min of meer hetzelfde aandeel onderling en Duitsland op enige afstand van de nummer 1. Frankrijk, Italië en België zien we al jaren in de top 5. Duitsland zagen we vorig jaar voor het eerst in de top 5 en is daar dit jaar niet uit verdwenen. Spanje viel vorig jaar net buiten de top 5, maar stond daar het jaar daarvoor

wel in. Het Verenigd Koninkrijk, de laatste jaren in de top 5, valt dit jaar net buiten de top 5. Als we de top 5 zouden herpercenteren op het aantal bedrijven dat daadwerkelijk naar het desbetreffende land exporteert, dan zien we dat - net als vorig jaar - Italië op 1 komt met 28% van de exporteurs die naar Italië exporteren die dit land noemt als land met de meeste betalingsproblemen. Spanje zou op deze manier berekend vrijwel op gelijke hoogte komen met 27%. Frankrijk (20%), België (12%) en Duitsland (7%) komen na herpercenteren op respectievelijk de derde, vierde en vijfde plaats.

Grafiek 40 - Top 5 landen waar exporteurs de meeste betalingsproblemen ervaren

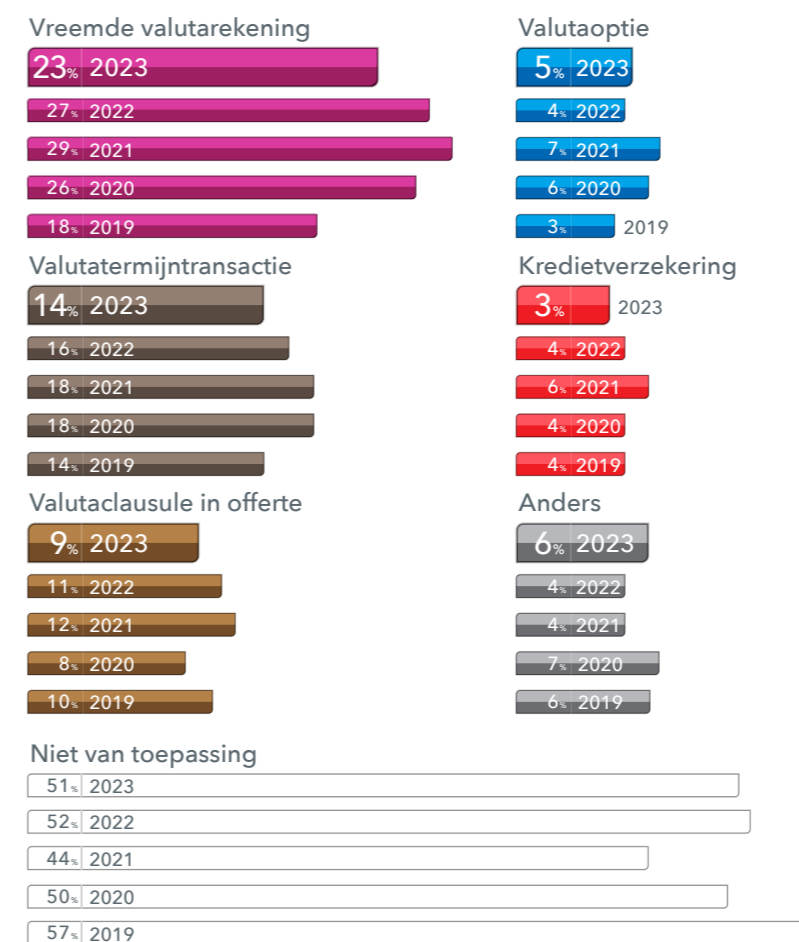


Afdekken betalingsrisico het meest met vreemde valutarekening

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

met het afdekken van valutarisico doordat ze alleen in euro's factureren. Alle resultaten verschillen niet wezenlijk van voorgaande jaren.

Grafiek 41 - Wijze waarop wisselkoersrisico wordt afgedekt



De exportmanager

Ieder jaar kent Trends in Export een thema. Deze keer blijven we dicht bij het werk van de exportmanager. Welke kanalen gebruikt de exportmanager voor klantcontact? Wat is het belang per kanaal voor verschillende aspecten van klantcontact? Waar vindt de exportmanager nog exportkansen? Wat is de rol van de exportafdeling voor product- en procesverbeteringen binnen de organisatie?

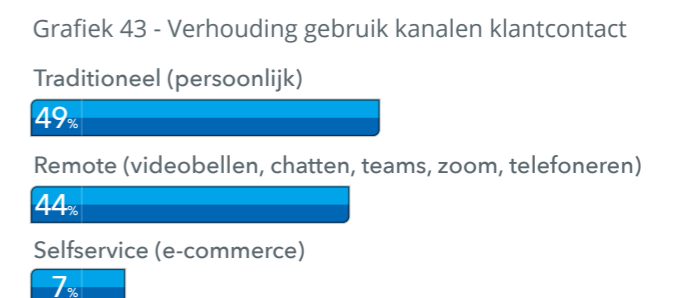
Alle exporteurs hebben persoonlijk klantcontact

Alle exporteurs die antwoord hebben gegeven op de vraag welke kanalen zij gebruiken voor klantcontact geven aan dat via persoonlijk contact te doen. Dat gebeurt wat vaker traditioneel (87%) dan op afstand (75%). Een kwart van alle exporteurs gebruikt ook het selfservicekanaal voor klantcontact.



Traditioneel (in person) meest gebruikt als kanaal

De verhouding waarin de verschillende kanalen voor klantcontact worden gebruikt, laat duidelijk zien dat het met name om face-to-face contact en contact op afstand gaat. E-commerce speelt hier een bescheiden rol.

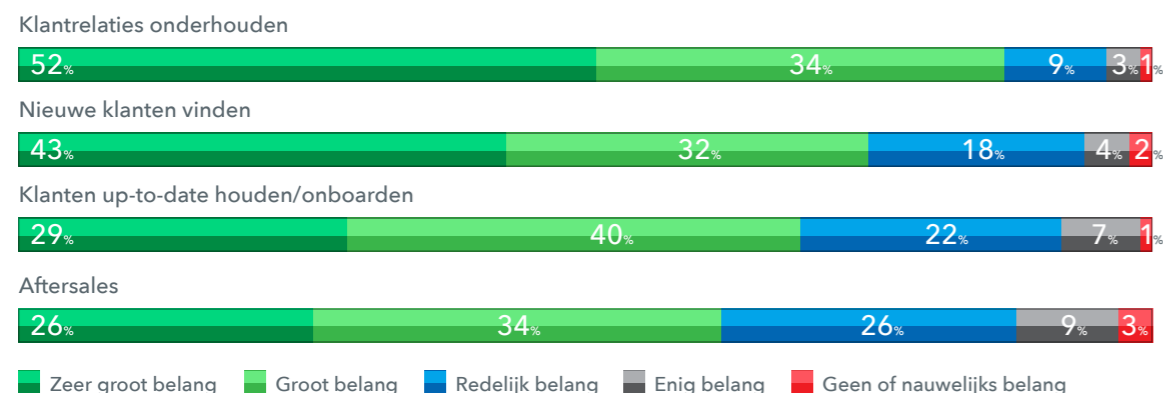


Traditioneel meest belangrijk voor onderhouden contact

Volgens 86% van gebruikers van het traditionele kanaal (persoonlijk contact) is dit kanaal van (zeer) groot belang voor het onderhouden van klantrelaties. Voor aftersales is het belang in verhouding

het laagst, maar ook ten aanzien daarvan vindt de meerderheid het kanaal (zeer) belangrijk. Voor alle klantaspecten geldt dat vrijwel niemand het traditionele kanaal niet of nauwelijks van belang vindt.

Grafiek 44 - Belang klantaspecten: kanaal traditioneel

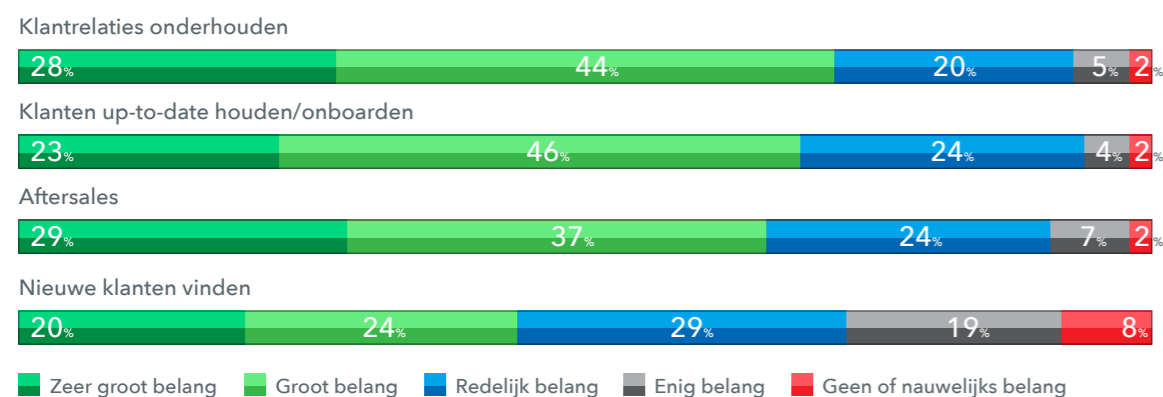


Remote alleen minder belangrijk voor nieuwe klanten

Voor de gebruikers van het remote-kanaal is dit kanaal in min of meer dezelfde mate van (zeer) groot belang voor het onderhouden van klantrelaties, het

up-to-date houden van klanten/onboarden en aftersales. Voor het vinden van nieuwe klanten wordt het kanaal minder van belang geacht.

Grafiek 45 - Belang klantaspecten: kanaal remote

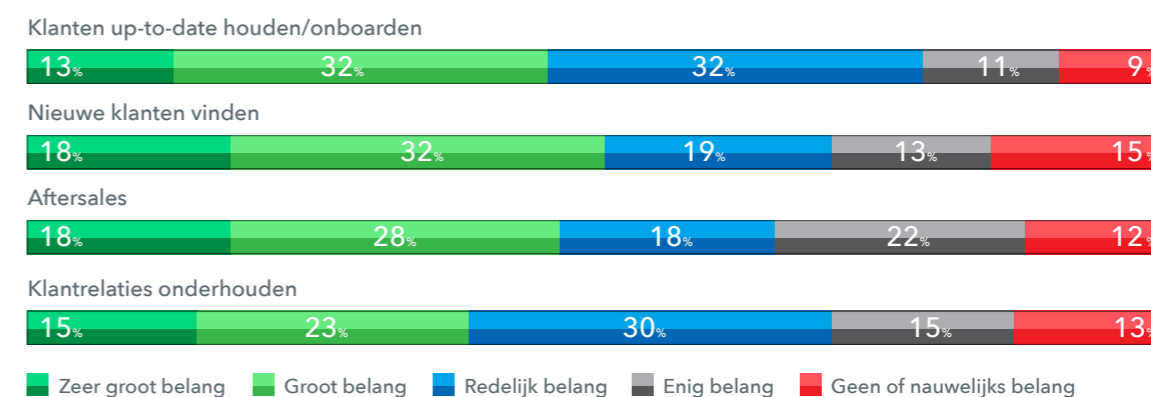


Selfservice kanaal minst van belang voor klantcontact

Selfservice (e-commerce) is voor genoemde klantaspecten minder van belang dan het traditionele en remote kanaal. Wel zien we hier dat klantrelaties onderhouden in verhouding het laagste belang heeft,

waar dat bij de andere kanalen het hoogste belang had. Het up-to-date houden van klanten/onboarden is voor het servicekanaal in verhouding het meest belangrijk.

Grafiek 46 - Belang klantaspecten: kanaal selfservice

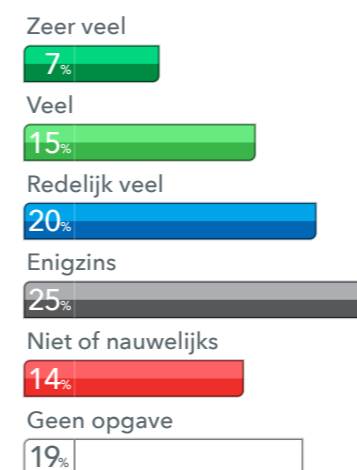


Exportafdeling heeft gunstig effect op het bedrijf

Op de vraag in hoeverre de aanwezigheid van een exportafdeling in het bedrijf een gunstig effect heeft op product- en procesverbeteringen, geeft 42% aan dat het minimaal redelijk veel effect heeft. Voor bijna

even zoveel (39%) heeft het maximaal enig effect. Circa een op de vijf exporteurs moest het antwoord op de vraag schuldig blijven.

Grafiek 47 - Gunstig effect exportafdeling op product- en procesverbeteringen

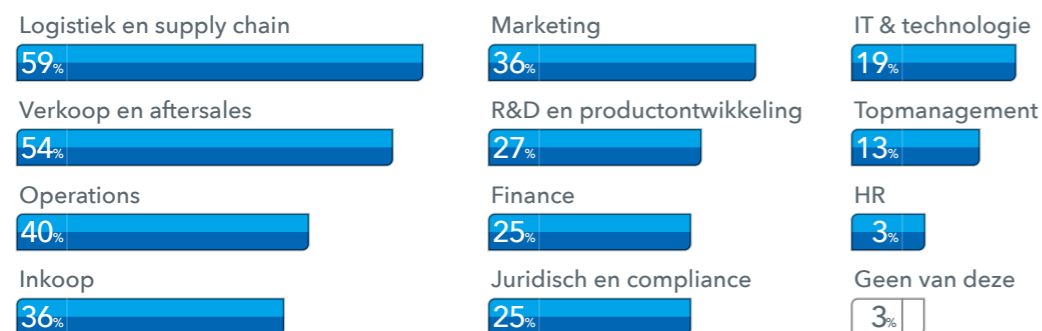


Meeste effect exportafdeling op logistiek en supply chain

Aan iedereen die minimaal enig gunstig effect ziet van de exportafdeling op product- en procesverbeteringen in het bedrijf is gevraagd bij welke afdelingen dit effect het meest merkbaar is. De afdeling logistiek en supply chain scoort in dit verband het

hoogst, op de voet gevolgd door de afdeling verkoop en aftersales. Op HR heeft de exportafdeling nauwelijks een gunstig effect. Vrijwel iedereen ziet bij minimaal een van de voorgelegde afdelingen enig of meer gunstig effect van de exportafdeling.

Grafiek 48 - Afdeling waar effect exportafdeling merkbaar is



Vinden van exportkansen vaker moeilijk dan makkelijk

Circa de helft van de exporteurs vindt het vinden van exportkansen in onrustige perioden niet moeilijk noch makkelijk. Een bescheiden 8% vindt het (zeer)

makkelijk en 22% vindt het (zeer) moeilijk. Per saldo is het vinden van exportkansen voor meer exporteurs moeilijk dan makkelijk.

Grafiek 49 - Vinden van exportkansen in onrustige perioden



Netwerken meest genoemd voor vinden exportkansen


Relatief de meeste exporteurs (57%) netwerken om exportkansen te vinden. Op de tweede plaats komen handelsbeurzen en evenementen in dit verband. Daarna volgt een middengroep met buitenlandse evenementen, exportbeurzen, distributeurs,

strategische partnerschappen, sociale media en marktonderzoek. Het zal duidelijk zijn dat persoonlijk contact (netwerken, beurzen en evenementen) het meest wordt ingezet om exportkansen te vinden.

Grafiek 50 - Wijze waarop exportkansen worden gezocht



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.trendsinexport.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 Grupo Catalana Occidente (GCO.MC), een van de grootste verzekeraars in Spanje en een van de grootste kredietverzekeraars ter wereld.

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

Over evofenedex

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

