

Trends

in **EXPORT**



2022 2023 2024 **2025** 2026

Inhoudsopgave

- 5 Inleiding
- 6 Belangrijkste resultaten Trends in Export 2025
- 19 Kenmerken exporteurs
- 25 Exportontwikkelingen
- 33 Exportbestemmingen
- 49 Betalingscondities
- 59 Omgaan met exportrisico's

Over het onderzoek: In totaal hebben 321 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 2024 tot en met januari 2025 ingevuld. De respondenten hebben gemiddeld 36 jaar exportervaring en exporteren naar gemiddeld 27 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 2025

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

Sterker Europa, sterker Nederland

Hoge energieprijzen, strenge regels en gesubsidieerde concurrentie, het is slechts een greep uit de regelmatig gehoorde – en terecht – problemen van het Nederlandse bedrijfsleven. Ook verstoringen in transport en toeleveringsketens, een tekort aan ruimte, financiering en personeel en te lage investeringen in innovatie beperken de groei. Deze uitdagingen, zoals ook benoemd in de rapporten van Draghi, Letta en Niinistö, bedreigen de concurrentie- en innovatiekracht van Nederland en de Europese Unie. Voeg daarbij de grote onzekerheid van de door de VS inmiddels volop begonnen ‘handelsoorlog’ en het is duidelijk waarom exporteurs geopolitieke onrust als hun grootste uitdaging zien.

Maar waar in Europa overwegend een pessimistisch geluid klinkt als het gaat om bovengenoemde problemen, blijkt uit ons jaarlijkse Trends in Export-onderzoek dat Nederlandse exporteurs evenwel overwegend positief gestemd blijven. Het vertrouwen van exporteurs in het economisch klimaat is weliswaar blijven steken op een magere 6,2, voor 2025 verwachten zij een voorzichtige groei van de export van 6%. Die groei zal vooral moeten komen uit Europa, waar traditioneel twee derde van onze export naartoe gaat en waar volgens de respondenten zowel voor de middellange als de lange termijn de meeste kansen liggen. Duitsland, België, Frankrijk en het VK blijken ook dit jaar weer de belangrijkste exportmarkten.

Het is voor onze export wel belangrijk dat Europa een rol van betekenis kan blijven spelen op het wereldwijde toneel. In de nieuwe geopolitieke realiteit van ‘America First’ en de rivaliteit met China moet Europa, en daarmee Nederland, de handelsbanden aantrekken met andere partijen dan de ‘usual suspects’. Denk aan partners in het mondiale zuiden, zoals India en Indonesië. Het recent gesloten handelsverdrag tussen de EU en de Zuid-Amerikaanse Mercosur-landen is in dat kader een positieve stap. Uit het Trends rapport blijkt dat het Midden-Oosten eveneens sterk groeit en veel kansen biedt. Zo reduceren we afhankelijkheden en bouwen we functionele coalities om zowel oneerlijke Chinese staatssteun als arbitrair Amerikaans handelen tegen te gaan.

Bovenal moet Europa echter investeren in de eigen interne markt. We moeten het gedachtengoed van de

EU als ‘normatieve’ en regelgevende macht die invloed uitoefent door het bevorderen van waarden, normen en principes, zoals mensenrechten, democratie en de rechtsstaat blijven koesteren. Maar we moeten onze ogen niet sluiten voor de harde realiteit van de andere geopolitieke spelers die het spel spelen met militaire of economische druk. Zonder onze principes geweld aan te doen, zouden we een voorbeeld moeten nemen aan landen in bijvoorbeeld Azië en het Midden-Oosten die minder principiële problemen hebben met Trump omdat ze vooral redeneren vanuit harde economische (gedeelde) belangen.

Dat betekent dat barrières voor grensoverschrijdende handel en innovatie moeten worden weggenomen. Strategische industrieën moeten gesteund worden en we moeten de grote kansen op het gebied van duurzame transitie met beide handen aanpakken. Daadkracht en visie van onze leiders zijn vandaag de dag essentieel. Met de hernieuwde focus vanuit Brussel op ‘concurrentievermogen’ realiseert Europa zich terecht dat zijn kracht niet alleen komt uit ons regelgevend vermogen (‘Brussels effect’) – zowel op onze eigen markt als richting handelspartners – maar vooral uit het innovatieve vermogen en de ambitie van een diepere interne markt.

Het zou mooi zijn als Europa daarnaast het Nederlandse optimisme en vertrouwen in eigen kunnen overneemt om tegenwicht te bieden aan de veranderende machtsblokken en zelf (weer) een speler van belang op het schaakbord van de wereldeconomie te worden. Daar profiteren we in Nederland dan ook weer van.



Bart Jan Koopman
Directeur evofenedex



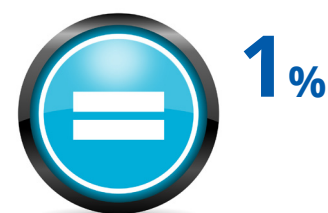
Tom Kaars Sijpesteijn
Directeur Atradius Nederland

Belangrijkste resultaten Trends in Export 2025

Wat is er in 2024 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 beneden verwachting

Exporteurs zagen hun exportomzet in 2024 per saldo 1% stijgen, wat niet noemenswaardig verschilt van 2023 (0%). Het ligt duidelijk lager dan wat er in 2023 voor 2024 werd verwacht (7%), wat wel een hogere verwachting was dan we in 2022 voor 2023 zagen (3%). Een resultaat van 1% groei van de exportomzet ligt nog steeds duidelijk lager dan het gemiddelde over de jaren voor 2023 (6%).



Voorzichtige groei verwacht

Voor 2025 verwachten exporteurs een exportgroei van gemiddeld 6%. Daarmee zien we hetzelfde optimisme als vorig jaar toen een gerealiseerde omzetgroei van 0% de verwachtingen voor dit jaar niet heeft getemperd (7%). Datzelfde beeld zien we nu ook. In de voorgaande jaren zagen we realisatie en verwachting duidelijk dicht bij elkaar liggen. De verwachting van 6% verschilt niet noemenswaardig van die van voor 2024, maar ligt nog wel onder de gemiddelde exportgroeiverwachting van 8% over de jaren 2015 tot en met 2023.



Exporteursvertrouwen niet hersteld na 2022

Het vertrouwen dat exporteurs hebben in het economische klimaat voor het komende jaar en verder komt gemiddeld uit op een 6,2, wat niet wezenlijk verschilt van het uitgesproken vertrouwen in de twee voorgaande jaren (6,1). Er is dus nog geen verbetering zichtbaar in het vertrouwen van de exporteurs in het economische klimaat, ondanks de positieve exportgroeiverwachting voor 2025.



Minderheid exporteurs realiseert stijging exportomzet

38% van de exporteurs heeft zijn exportomzet in 2024 zien stijgen ten opzichte van 2023 met gemiddeld 19% en 28% heeft die zien dalen met gemiddeld 22%, waardoor er per saldo nauwelijks groei is (1%). Reden voor stijging is bij drie op de vier bedrijven met exportgroei de stijging van het aantal orders van klanten, wat hoger ligt dan in de twee voorgaande jaren en gelijk is aan 2021. Circa twee op de vijf noemen in dit verband de verhoogde verkoop-

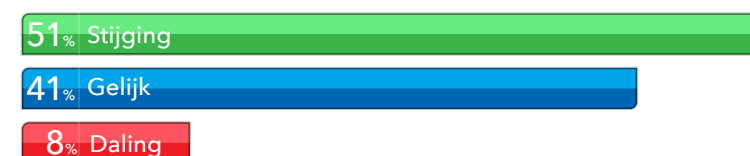
inspanningen. Vergeleken met vorig jaar zien we verder geen verschillen in de mate waarin de redenen van exportstijging worden genoemd. Bij de bedrijven met gedaalde omzet is de afnemende vraag, net als vorig jaar, de meest genoemde reden. Ten opzichte van vorig jaar zien we geen verschillen in genoemde redenen. Bij 34% van de exporteurs bleef de exportomzet gelijk. Per saldo is er bij 10% van de bedrijven groei van de exportomzet.



Groei is niet meer vanzelfsprekend

51% van de exporteurs verwacht voor 2025 een stijging van de exportomzet. 41% verwacht dat deze gelijk zal blijven en 8% anticipeert op een daling. Dit verschilt niet van de verwachting voor 2024, maar

de jaren daarvoor lag de verwachting duidelijk hoger. Het saldo bedrijven met positieve verwachting voor de exportomzet in 2025 is 43%. Daarvoor lag dit rond de 50%.



Meeste exportomzet komt onveranderd uit de EU

Exporteurs geven aan dat 67% van hun exportomzet in de interne markt wordt gerealiseerd. Duitsland is al jaren het nummer 1 exportland voor Nederlandse bedrijven. België, 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. Vanwege de brexit in 2020 is het Verenigd

Koninkrijk dit jaar voor de vierde keer 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 bijna gelijk aan vorig jaar

Met Denemarken, Polen, Oostenrijk, Zweden zien we samen met de genoemde top 5 exact dezelfde 9 landen het meest genoemd worden als exportland binnen de EU als vorig jaar het geval was. Tsjechië

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

Saoedi-Arabië bovenaan top 10 van omzetstijgers 2024

Saoedi-Arabië wordt het meest genoemd als exportland waar omzetstijging is gerealiseerd. 55% van de bedrijven die in 2024 naar Saoedi-Arabië hebben geëxporteerd, heeft de omzet naar dit land zien stijgen. Bij Roemenië, de eerstvolgende op de lijst, ligt dat op 52%. Verder in de top 10 zien we Turkije,

55%	Saoedi-Arabië
52%	Roemenië 
50%	Turkije
48%	Griekenland 
46%	Spanje 
45%	Ver. Arabische Emiraten
45%	China
43%	Portugal 
42%	Australië
42%	Tsjechië 

sluit de rij op de tiende plaats. Vorig jaar viel Tsjechië net buiten de top 10 ten gunste van Ierland. In 2022 en 2021 stond Tsjechië wel op de tiende plaats in de top 10 van exportbestemmingen.

Griekenland, Spanje, de Verenigde Arabische Emiraten, China, Portugal, Australië en Tsjechië. Saoedi-Arabië stond vorig jaar ook op nummer 1 in de top 10 omzetstijgers. Griekenland, China, Portugal, Australië en Tsjechië stonden vorig jaar niet in de top 10 omzetstijgers, de overige landen wel.

De Verenigde Arabische Emiraten bovenaan top 10 verwachte omzetstijgers

De Verenigde Arabische Emiraten wordt duidelijk het meest genoemd (68%) als verwachte omzetstijger voor 2025. Overige landen in de top 10 verwachte omzetstijgers zijn: Polen, Saoedi-Arabië, Zwitserland, Duitsland, Canada, de Verenigde Staten (vorig

jaar de nummer 1), Zweden, Spanje en het Verenigd Koninkrijk. Saoedi-Arabië en de Verenigde Arabische Emiraten staan in de top 10 verwachte omzetstijgers voor 2024, gerealiseerde omzetstijgers in 2024 en verwachte omzetstijgers voor 2025.

68%	Ver. Arabische Emiraten
53%	Polen 
52%	Saoedi-Arabië
51%	Zwitserland
50%	Duitsland 
50%	Canada
49%	Verenigde Staten
48%	Zweden
48%	Spanje 
45%	Verenigd Koninkrijk

Duitsland en Turkije meest genoemd bij omzetdalers 2024

35% van de bedrijven die naar Duitsland en Turkije hebben geëxporteerd, heeft in 2024 een daling van de exportomzet moeten incasseren. Verder in de top 10 zien we de Verenigde Staten, Canada, China, Zweden, Frankrijk, het Verenigd Koninkrijk, Oosten-

rijk en Italië. Duitsland, Turkije, China, Frankrijk, het Verenigd Koninkrijk en Italië stonden vorig jaar ook in de top 10 omzetdalers. Op China na staan deze landen ook zowel in de top 10 verwachte als gerealiseerde omzetdalers voor 2024.

35%	Duitsland 
35%	Turkije
30%	Ver. Staten
30%	Canada
29%	China
28%	Zweden 
28%	Frankrijk 
27%	Ver.Koninkrijk
25%	Oostenrijk 
25%	Italië 

Roemenië op 1 in de top 10 verwachte omzetdalers

Roemenië staat met 23% op nummer 1 in de top 10 van verwachte omzetdalers voor 2025. Ook vorig jaar stond Roemenië op de eerste plaats, maar in de top 10 gerealiseerde omzetdalers 2024 zien we Roemenië niet terug. Duitsland en het Verenigd Koninkrijk komen we tegen in de top 10 verwachte en gerealiseerde omzetdalers 2024 en in de top 10 van

verwachte omzetdalers voor 2025. Deze landen staan zelfs al twee jaar op rij bij verwachte en gerealiseerde omzetdalers. Duitsland stond in 2021 nog in de top 10 omzetstijgers. Dit jaar is het aandeel bedrijven dat een omzetdaling heeft gerealiseerd in de export naar Duitsland zelfs net iets groter dan het aandeel dat daar een omzetstijging heeft gerealiseerd.



Rusland ruim bovenaan in lijst markt exit

Het aandeel exporterende bedrijven dat zich het afgelopen jaar heeft teruggetrokken uit een of meer buitenlandse markten is met 12% niet wezenlijk anders dan vorig jaar (17%). Net als vorig jaar wordt

Rusland duidelijk het meest genoemd als markt exit (6%). Overige landen in de top 8 zijn de Verenigde Staten, China, Oekraïne, India, het Verenigd Koninkrijk, Israël en Turkije. Zij scoren elk 1% aandeel.



Exporteurs blijven nieuwe markten betreden

27% van de exporteurs heeft in 2024 een of meerdere nieuwe markten betreden, wat aardig overeenkomt met de 21% bedrijven die vorig jaar aangaven

dit in 2024 te gaan doen. Het aandeel van 27% verschilt niet noemenswaardig van de jaren 2017 – 2023. Alleen in 2019 en 2018 lag het aandeel hoger.



De Verenigde Staten meest genoemd als nieuwe exportmarkt

3% van de exporteurs geeft aan dat ze in 2024 voor het eerst hebben geëxporteerd naar de Verenigde Staten. De overige landen in de top 7, met elk 2%

aandeel, zijn Chili, Japan, Spanje, Turkije, Zweden en Vietnam. Alleen Zweden zagen we vorig jaar ook in deze lijst staan.



Circa kwart van de exporteurs gaat nieuwe markten betreden in 2025

24% van de exporteurs is van plan in 2025 nieuwe buitenlandse markten te betreden, wat niet noemenswaardig verschilt van de verwachting vorig jaar voor 2024. Top 8 genoemde landen in dit verband zijn

de Verenigde Arabische Emiraten, Canada, Chili, de Verenigde Staten, Frankrijk, Italië, Polen en Vietnam. Chili, de Verenigde Staten en Vietnam staan dit jaar ook in top 7 van nieuwe markten die 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. Alle andere regio's worden in dezelfde mate als kansrijk gezien op de (middel)lange termijn als vorig jaar.



Geopolitieke onrust blijft meest genoemde bedreiging voor doelstellingen

52% van de bedrijven noemt geopolitieke onrust als belangrijkste bedreiging om de bedrijfsdoelstellingen te halen, wat gelijk is aan vorig jaar. Personeelstekort komt samen met handelsoorlogen op de tweede

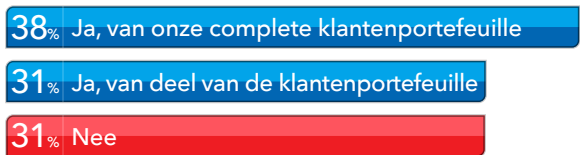
plaats. Sancties en met name handelsoorlogen worden dit jaar vaker genoemd als bedreiging om de bedrijfsdoelstellingen te halen dan vorig jaar het geval was.



Gelijk aandeel bedrijven met informatie over kredietwaardigheid

69% van de bedrijven heeft informatie over de kredietwaardigheid van (een deel van) de internationale

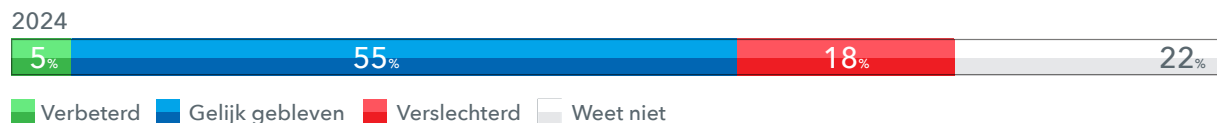
klantenportefeuille. In 2021, 2020 en 2019 lag dat aandeel hoger.



Kredietwaardigheid internationale klanten elk jaar slechter

Vanaf 2019 geven evenveel bedrijven aan dat de kredietwaardigheid van hun internationale klanten is verbeterd, gelijk gebleven of verslechterd. Per saldo

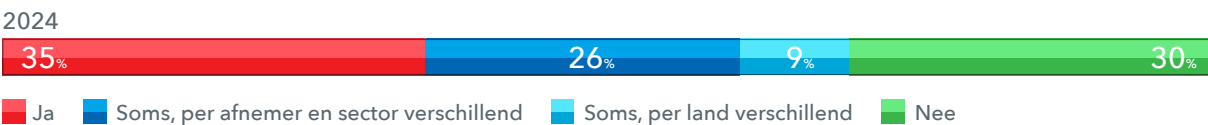
verslechtert de kredietwaardigheid jaarlijks, want er zijn elk jaar meer bedrijven die de kredietwaardigheid als verslechterd dan als verbeterd kwalificeren.



Exporteurs elk jaar strikter met betalingscondities

Elk jaar zien we dat exporteurs in meerderheid strikter zijn geworden met betalingscondities. Bij 35% is dat niet afhankelijk van afnemer, sector of land, bij 26% is het afhankelijk van afnemer en sector en 9%

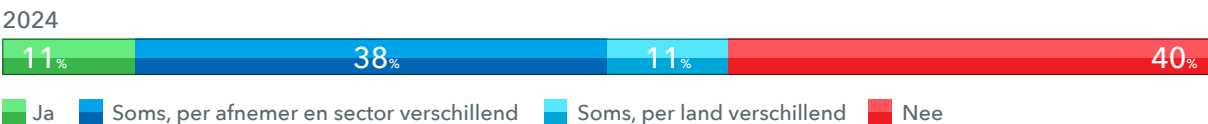
neemt het land mee in de afweging wel of niet strikter te zijn met betalingscondities. 30% van de exporteurs is niet strikter geworden. We zien dit beeld vanaf 2018 zonder wezenlijke veranderingen.



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 betalings- termijn toe te staan aan buitenlandse afnemers.

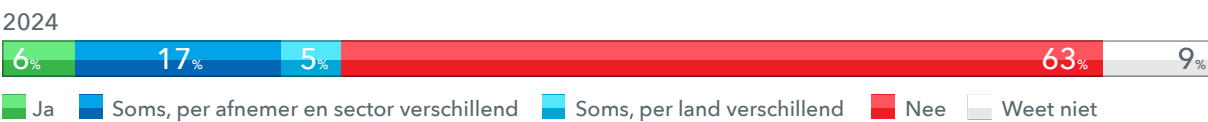
60% is daartoe (soms) bereid. Alleen in 2020 lag die bereidheid hoger. Alle overige jaren, vanaf 2018, verschillen niet noemenswaardig van 2024.



Exporteurs even strikt bij overschrijding betalingstermijn

Ruim drie op de vijf exporteurs geven aan niet minder strikt te zijn geworden bij overschrijding van de betalingstermijn. Dit beeld is ongewijzigd

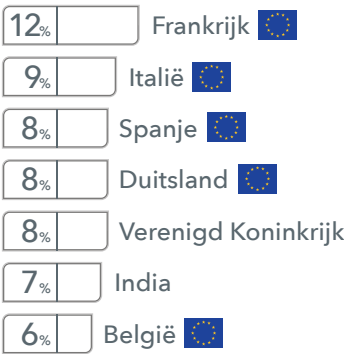
vanaf 2019. In 2018 lag het aandeel exporteurs dat niet minder strikt was geworden hoger.



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

61% van alle exporteurs ervaart betalingsproblemen in een of meerdere landen. In totaal worden er in dit verband 72 landen genoemd. Van alle ondervraagde bedrijven ervaart 12% betalingsproblemen met Franse afnemers. Italië (9%), Spanje (8%), Duitsland (8%), het Verenigd Koninkrijk (8%), India (7%) en

België (6%) volgen op de tweede tot en met de zevende plaats. Frankrijk, Italië, België, Spanje en het Verenigd Koninkrijk zie we al jaren hoog in de lijst staan van landen waar exporteurs betalingsproblemen ervaren, waarbij Frankrijk en Italië meestal bovenaan staan.



Kwart bedrijven evalueert huidige exportmarkten niet

Circa een kwart van de bedrijven geeft aan huidige exportmarkten niet te evalueren en een kwart weet

het eigenlijk niet. Bedrijven die wel evalueren, doen dat in verhouding het vaakst elke 1 – 3 maanden.



Omzet meest genoemd als basis voor evaluatie

De huidige omzet en de toekomstige omzetverwachting worden duidelijk het meest genoemd als basis voor de evaluatie van huidige exportmarkten.

Ruim drie op de vijf bedrijven die huidige exportmarkten evalueren, noemen de omzet(verwachting) als basis voor hun evaluatie.



Ruim een derde van de bedrijven heeft geen exportstrategie

36% van de exporteurs geeft aan geen exportstrategie te hebben. Bij bedrijven die dat wel hebben, is die strategie in verhouding het meest vastgesteld

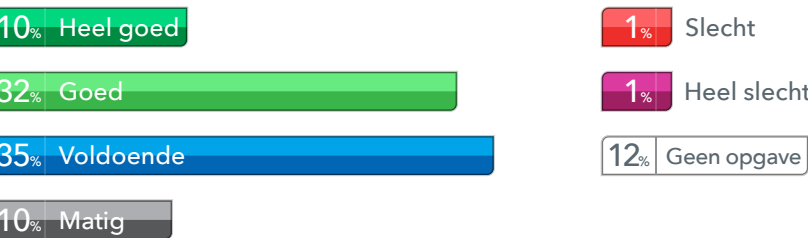
voor 5 – 10 jaar. Een kwart van alle bedrijven moet het antwoord schuldig blijven.



Exporteurs redelijk goed in staat om exportrisico's te herkennen

77% van de exporteurs geeft aan dat het bedrijf minimaal voldoende in staat is om exportrisico's te herkennen. 42% kwalificeert dat zelfs als (zeer) goed.

Volgens 12% van de exporteurs is het bedrijf matig tot zeer slecht in staat om exportrisico's te herkennen.



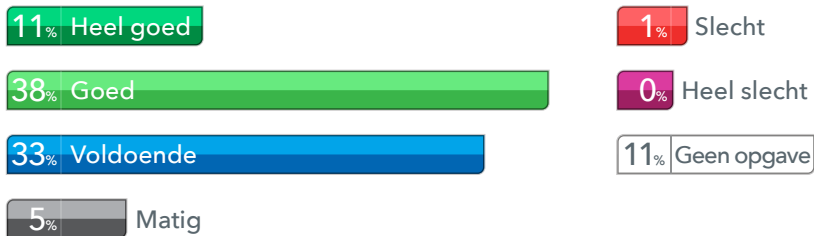
Netwerken meest gebruikte instrument voor herkennen exportrisico's

52% van de exporteurs die minimaal voldoende in staat zijn exportrisico's te herkennen, noemt netwerken als instrument daarvoor. Marktonderzoek volgt op afstand op de tweede plaats met 35%.



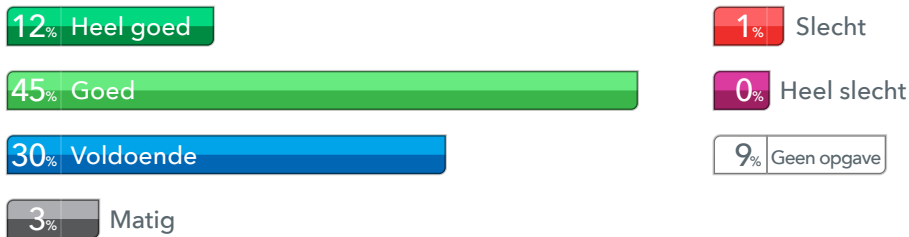
Exporteurs zijn goed in staat om financiële risico's in te schatten

82% van de exporteurs geeft aan dat het bedrijf minimaal voldoende in staat is om financiële risico's te herkennen. 42% kwalificeert dat zelfs als (zeer) goed. Volgens 12% van de exporteurs is het bedrijf matig tot zeer slecht in staat om exportrisico's te herkennen. De directeur is in overgrote meerderheid van de bedrijven de verantwoordelijke voor het inschatten van de financiële risico's.



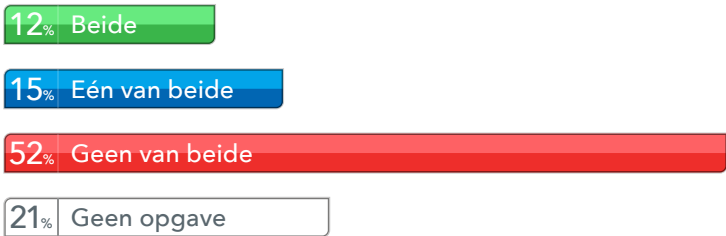
Exporteurs goed in staat om financiële risico's in te dekken/te handelen

87% van de exporteurs geeft aan dat het bedrijf minimaal voldoende in staat is om financiële risico's in te dekken/te handelen. 57% kwalificeert dat zelfs als (zeer) goed. Volgens een bescheiden 4% van de exporteurs is het bedrijf matig tot slecht in staat om financiële risico's in te dekken/te handelen.



Meerderheid exporteurs gebruikt geen exportfinanciering en exportsubsidies

65% van de exporteurs geeft aan dat het bedrijf nooit gebruikmaakt van exportfinanciering en 20% weet het niet. 55% van de exporteurs geeft aan nooit gebruik te maken van exportsubsidies en 22% weet het niet. Bij bedrijven die wel gebruikmaken van exportfinanciering of exportsubsidies is dat in verhouding het meest zelden het geval.



Kenmerken exporteurs

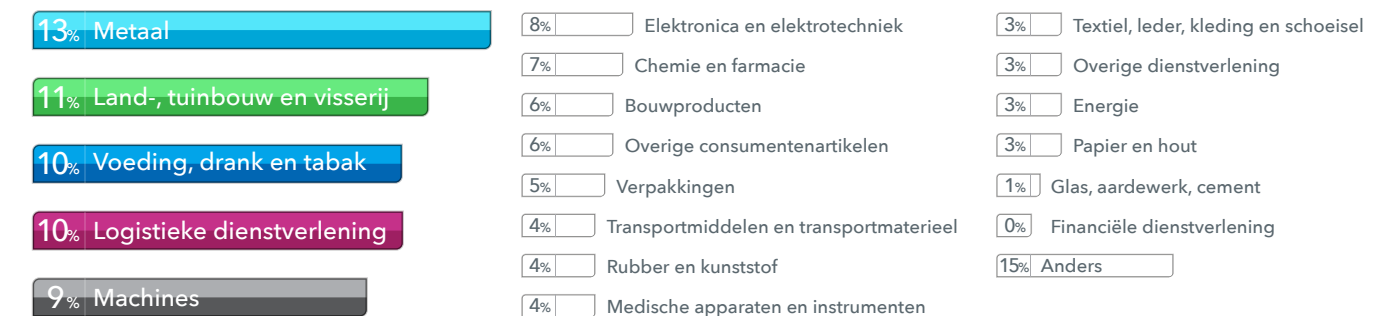
We beginnen het onderzoeksrapport met het toelichten van de achtergrondkenmerken van de respondenten. We hebben onder meer onderzocht in welke branche respondenten actief zijn, de (export)omzetverdeling en de mate van exportervaring.

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

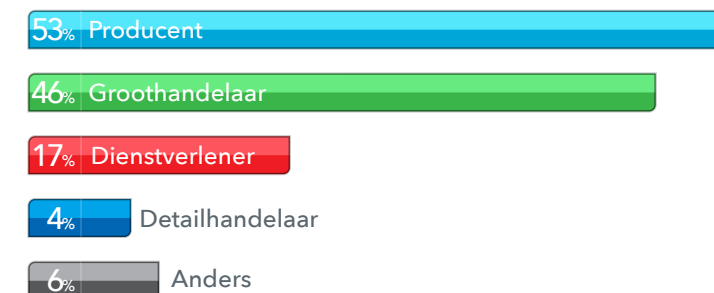


Producenten en groothandelaren meest vertegenwoordigd

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

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

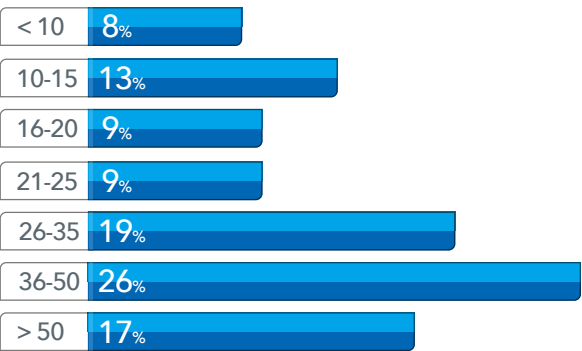
Grafiek 2 - Respons naar aard van de onderneming



Gemiddeld 36 jaar exportervaring

Bedrijven in het onderzoek hebben gemiddeld 36 jaar exportervaring. 71% van de bedrijven heeft meer dan 20 jaar exportervaring. De (gemiddelde) exportervaring verschilt niet wezenlijk van vorig jaar (34 jaar).

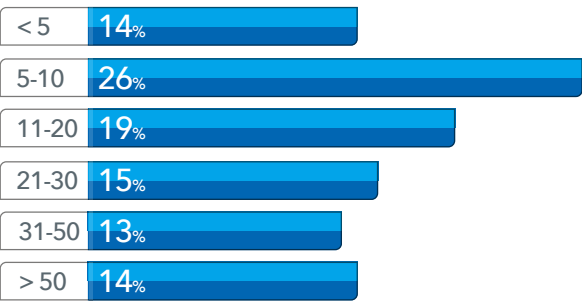
Grafiek 3 - Respons naar aantal exportjaren



Export naar gemiddeld 27 landen

74% van de bedrijven exporteert naar niet meer dan 30 landen. 59% van alle bedrijven exporteert naar maximaal 20 landen. Gemiddeld exporteren de bedrijven in het onderzoek naar 27 verschillende landen, wat iets minder is dan vorig jaar (30 landen).

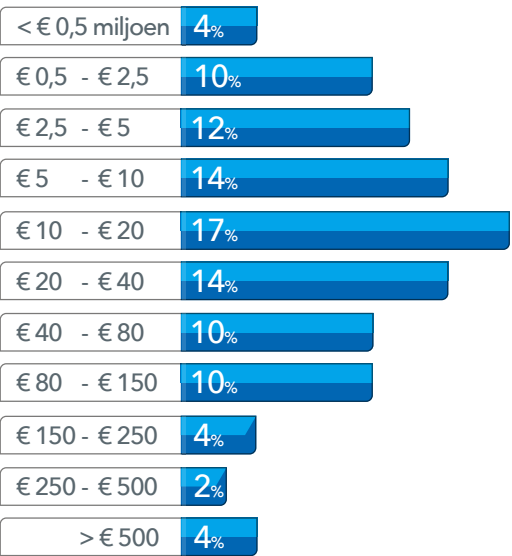
Grafiek 4 - Respons naar aantal exportlanden



Meerderheid 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 circa drie op de vijf bedrijven ligt die omzet op minimaal 10 miljoen euro. Drie op de tien bedrijven hebben een omzet van minimaal 40 miljoen euro. Alle resultaten verschillen niet wezenlijk van vorig jaar.

Grafiek 5 - Respons naar omzetklasse

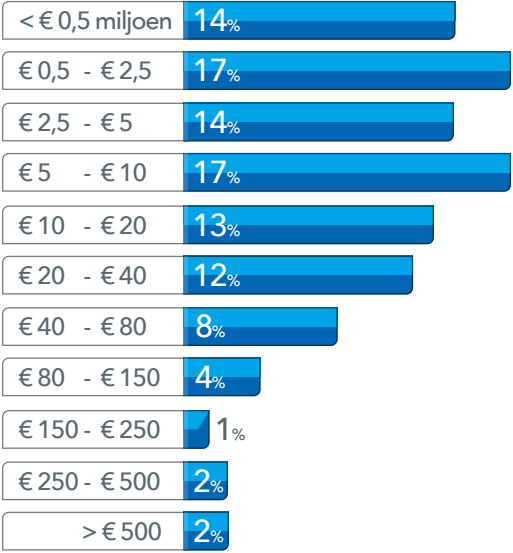


Meerderheid heeft exportomzet van ≥ 5 miljoen euro

Circa drie op de tien bedrijven in het onderzoek hebben op jaarbasis minimaal 20 miljoen euro exportomzet en bij ongeveer evenveel ligt dat niet hoger dan 2,5 miljoen euro. Bij de overige

ruim twee vijfde ligt de gerealiseerde exportomzet in 2024 tussen 2,5 en 20 miljoen euro. Resultaten verschillen niet wezenlijk van die van vorig jaar.

Grafiek 6 - Exportomzet vanuit Nederland 2024

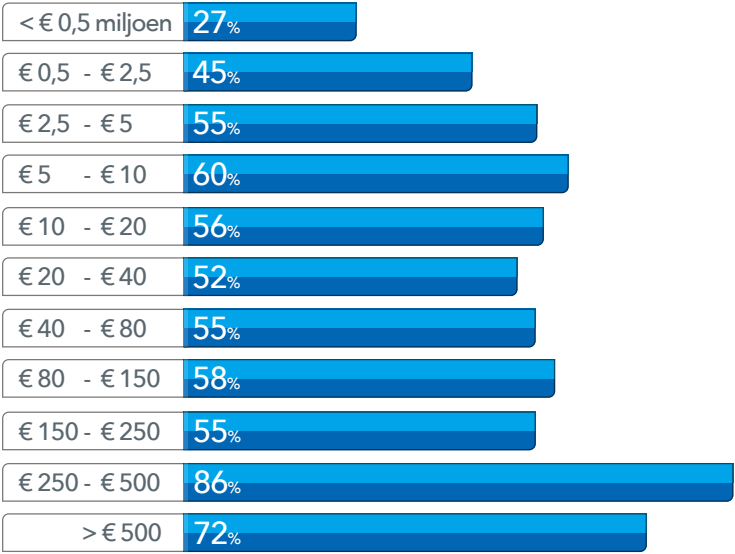


56% van de totale omzet komt uit export

Gemiddeld 56% 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 hoger dan vorig jaar (52%).

Grafiek 7 - Percentage exportomzet per omzetklasse



Weinig verschil in aandeel exportomzet top 10 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 machines, chemie en farmacie en voeding, drank en tabak enerzijds en de branche van bouwproducten anderzijds; de machinebranche verschilt ook van de branche van elektronica en elektrotechniek en logistieke dienstverlening. Alle overige verschillen zijn niet significant.

Grafiek 8 - Percentage exportomzet naar top 10 responderende branches

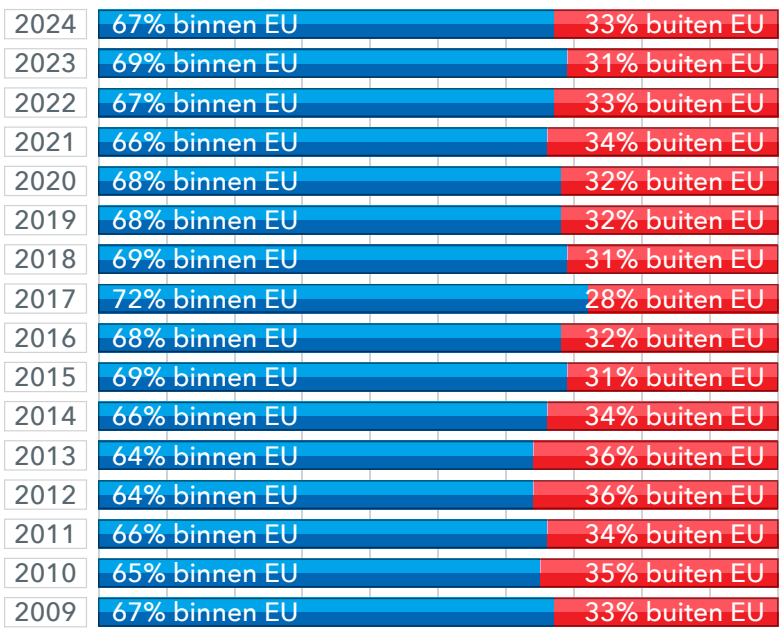


Meeste exportomzet komt onveranderd uit de EU

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 oorlogen, pandemieën, brexit, financiële crises of niet.

Grafiek 9 - Gemiddelde omzetverdeling export binnen en buiten de EU

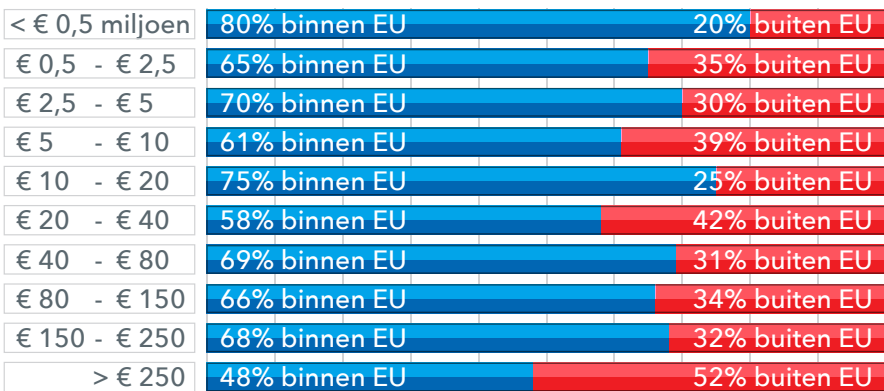


Bijna elke omzetklasse exporteert het meest binnen de EU

De exportomzet binnen de EU ligt voor alle omzet-categorieën tussen de 48% - 80%. 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 marktbewerking vooral met eigen personeel

Bijna twee op de drie exporterende bedrijven gebruiken eigen verkoopkanalen als distributiekanaal in het buitenland. Alle resultaten verschillen niet noemens-

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

Grafiek 11 - Distributiekanaalen buitenland





2

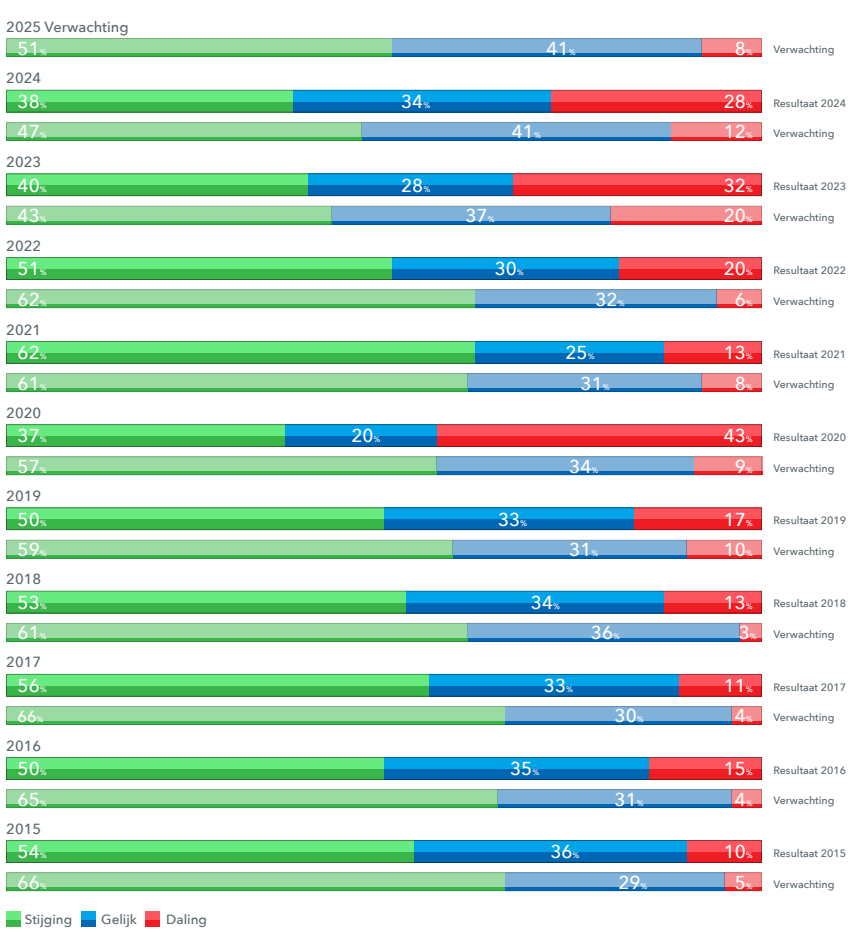
Exportontwikkelingen

Wat is er terechtgekomen van de verwachte groei voor 2024 van 7%? Wat zijn de redenen van de veranderingen in exportomzet? Hoe zijn de vooruitzichten voor 2025? Dit komt aan bod in dit hoofdstuk over exportontwikkelingen.

Minderheid exporteurs realiseert stijging exportomzet

38% van de bedrijven heeft in 2024 een stijging van de exportomzet gerealiseerd ten opzichte van 2023, wat vrijwel gelijk is aan vorig jaar (40%), maar duidelijk lager ligt dan de verwachting (47%) zoals die vorig jaar is uitgesproken voor 2024. Het aandeel bedrijven met een daling (28%) is ook niet wezenlijk anders dan vorig jaar (32%), maar de verwachting van vorig jaar voor 2024 lag duidelijk lager (12%). Ook het aandeel dat had verwacht dat de exportomzet dit jaar gelijk zou blijven (41%), ligt in realiteit lager (34%). Zoals we vaak hebben gezien, ligt de verwachte exportomzet hoger dan de gerealiseerde exportomzet. Ook voor 2025 zien we weer een positieve verwachting, die niet noemenswaardig verschilt van de verwachting die we voor dit jaar zagen. Ook voor 2025 zien we weer een positieve verwachting. 51% van de bedrijven verwacht een stijging van de exportomzet in dat jaar.

Grafiek 12 - Ontwikkeling exportomzet in de periode 2015 - 2025



Exportomzet beneden verwachting

Was vorig jaar de verwachting dat er sprake zou zijn van gemiddeld 7% groei van de exportomzet in 2024, het resultaat komt met 1% duidelijk lager uit. Daarmee verschilt de groei van de exportomzet niet noemenswaardig van die van vorig jaar. Op het coronajaar 2020 na, lag de gerealiseerde omzetstijging in de jaren voor 2023 duidelijk hoger. Zelfs met 2020 erbij is de gemiddelde stijging van de

exportomzet van 2015 tot en met 2022 hoger (6%). Wel zien we een duidelijk positievere verwachting voor 2025 ten opzichte van het resultaat van 2024, zoals we dat ook vorig jaar zagen voor 2024 versus 2023. Die verwachting ligt nog wel lager dan de gemiddelde verwachting van 8% van de exportgroei over de jaren 2015 tot en met 2024.

Grafiek 13 - Verandering exportomzet 2015 - 2025

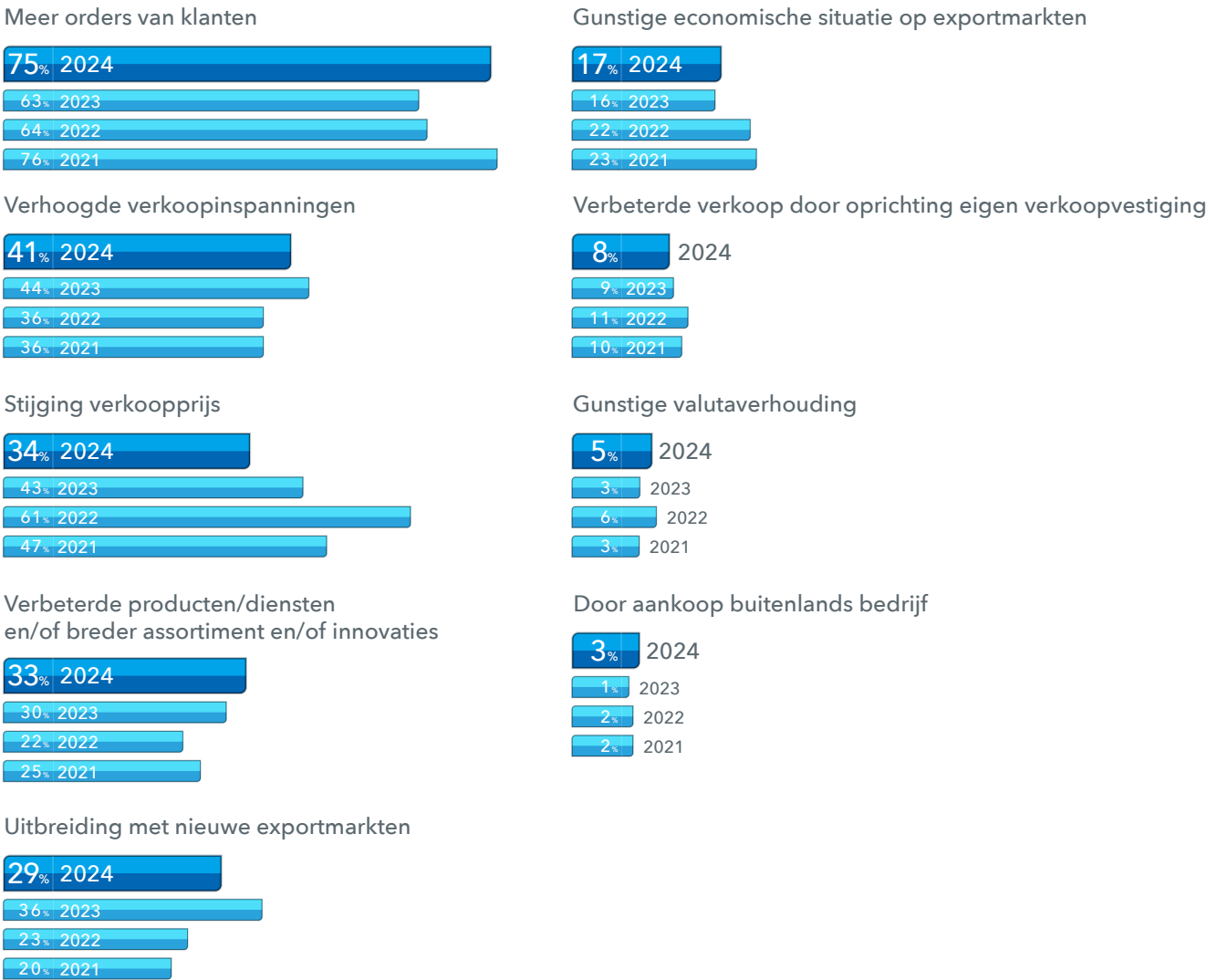


Meer orders blijft meest genoemde reden van omzetgroei

Bij de groep bedrijven met gestegen exportomzet nam die omzet gemiddeld toe met 19%. 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. Het aandeel 'stijging verkoopprijs' ligt net als vorig jaar lager dan in 2022 het geval was. Verder zien we geen wezenlijke verschillen in resultaten met voorgaande jaren.

Grafiek 14 - Reden stijging omzetgroei export 2021 - 2024

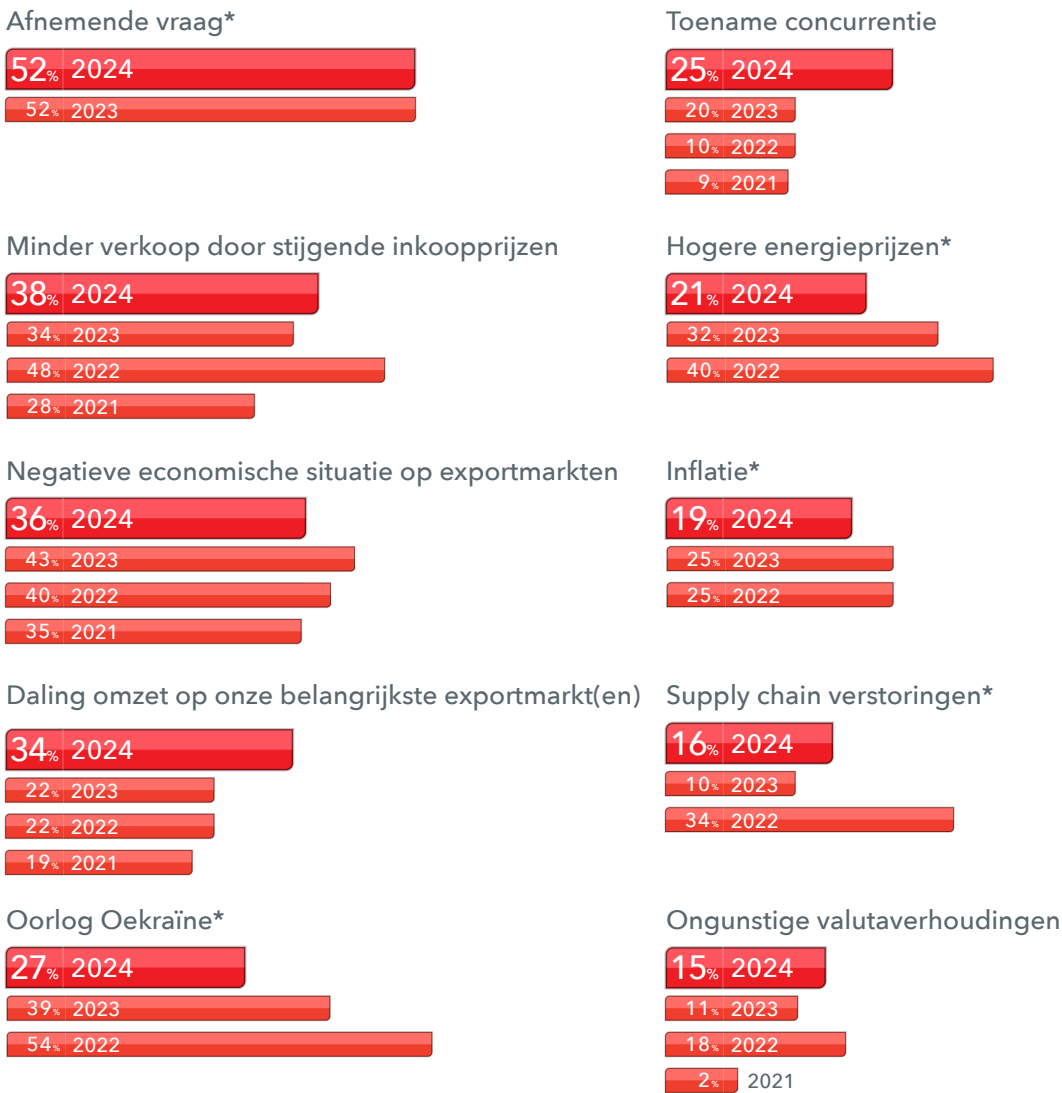


Afnemende vraag blijft meest genoemd voor daling omzet

Bij de groep bedrijven met daling van de export-omzet nam die omzet gemiddeld af met 22%. Ruim de helft van de bedrijven die een daling van de exportomzet realiseerden, noemde 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 vorig jaar ook

het geval was. Ook in de andere resultaten zien we geen significante verschillen met vorig jaar. 2022 is een atypisch jaar door het begin van de oorlog tussen Rusland en Oekraïne en omdat we toen na twee jaar uit de coronacrisis kwamen en coronamaatregelen werden opgeheven.

Grafiek 15 - Reden daling omzetgroei export 2021 - 2024: Top 10



*niet voorgelegd in voorgaande jaren

Nasleep corona duidelijk minder vaak genoemd als reden

Bij de nummers 11-21 van de redenen voor daling van de exportomzet zien we dat ‘nasleep corona’ flink minder vaak is genoemd dan vorig jaar het geval was. Verder zien we geen verschillen.

Grafiek 16 - Reden daling exportomzet 2021 - 2024: overige redenen



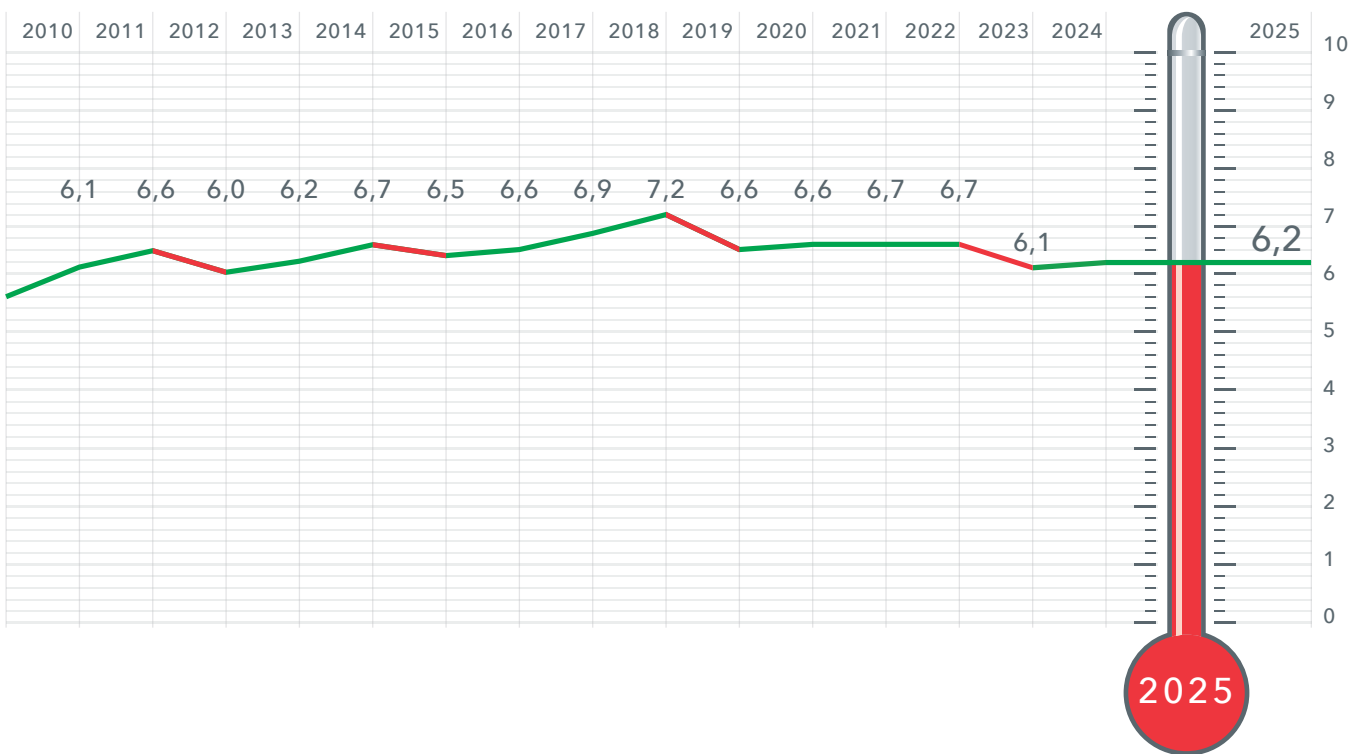
*niet voorgelegd in voorgaande jaren

Exporteursvertrouwen niet hersteld na 2022

Het exporteursvertrouwen voor het wereldwijde economische klimaat voor het aankomend jaar en verder, dat voor 2023 jaar sterk daalde ten opzichte van de jaren 2014 – 2022, is dit jaar gelijk gebleven

aan de voorgaande twee jaar. Het gemiddelde vertrouwen is weliswaar niet verder gedaald, maar ook niet significant hersteld.

Grafiek 17 - Exporteursvertrouwen in economisch klimaat 2010 - 2025





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 bijna gelijk aan vorig jaar

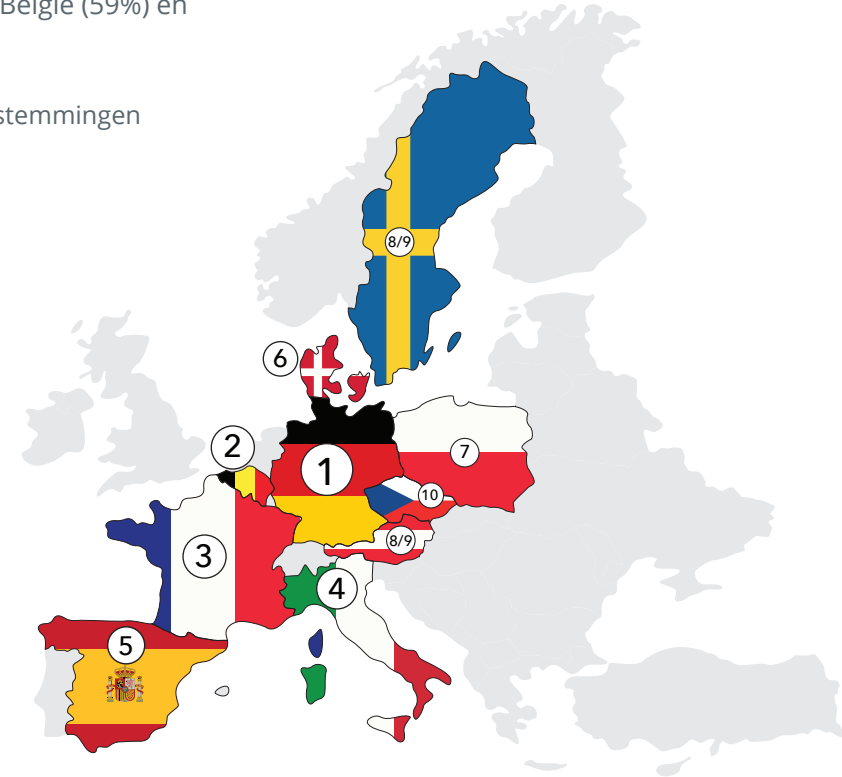
Negen van de top 10 exportbestemmingen binnen de EU zijn gelijk aan vorig jaar. Vorig jaar stond Ierland op de tiende plaats, maar in 2022 en 2021 nam Tsjechië de tiende plaats in en doet dat nu ook weer. De rangorde is al jaren stabiel. Er wordt wel eens van plek gewisseld tussen twee landen, zoals dit 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 (59%) en

Frankrijk (52%) staan op respectievelijk de tweede en derde plaats en hebben alleen in 2021 stuivertje gewisseld. De rangorde van Italië (34%) en Spanje (33%) is gelijk aan voorgaande jaren. De top 10 wordt gecompleteerd door Denemarken (23%), Polen (21%), Oostenrijk (20%), Zweden (20%) en Tsjechië (12%). 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 2024

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

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

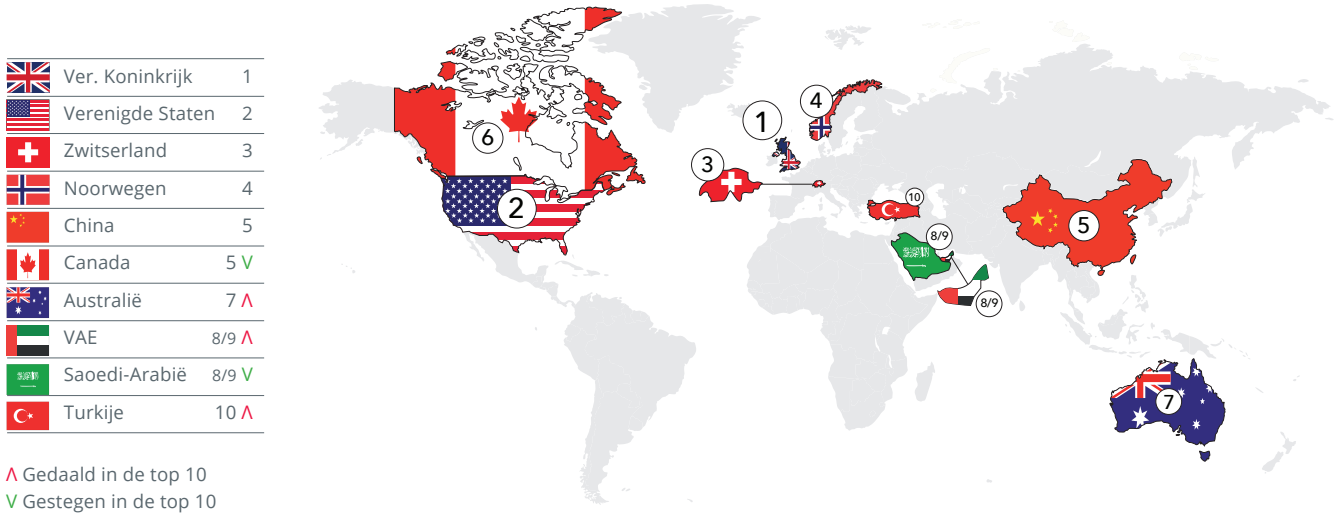


Verenigd Koninkrijk wederom op 1 in de top 10 buiten EU

Het Verenigd Koninkrijk (43%) neemt, na de brexit, opnieuw de nummer 1 positie in als exportbestemming buiten de EU. De Verenigde Staten (30%), Zwitserland (24%) en Noorwegen (16%) blijven onveranderd respectievelijk de tweede, derde en vierde plek innemen. China (12%), Canada (10%), Australië (9%), de Verenigde Arabische Emiraten (8%)

en Turkije (7%) nemen min of meer dezelfde positie in als vorig jaar. Nieuwkomer in de top 10, Saoedi-Arabië (8%), zagen we voorgaande jaren op plek 12. De tiende positie werd toen ingenomen door Japan. De procentuele scores van de top 10 exportbestemmingen 2024 verschillen niet noemenswaardig van die van 2023.

Grafiek 19 - Ranking top 10 exportbestemmingen buiten de EU 2024

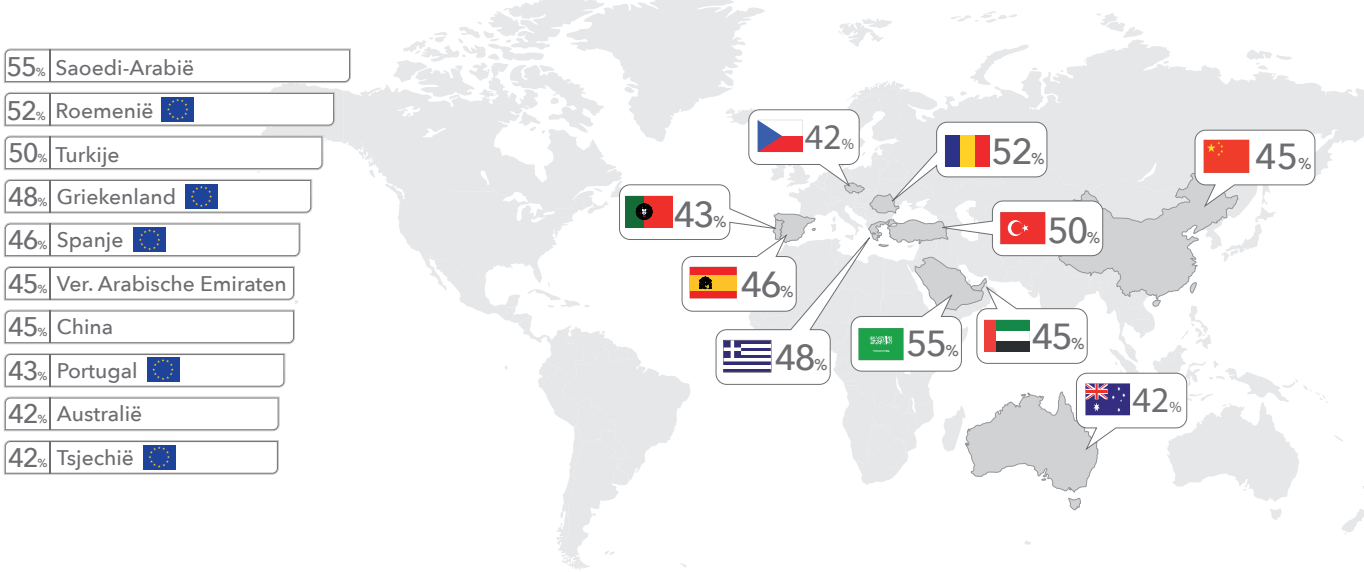


Saoedi-Arabië bovenaan top 10 omzetstijgers 2024

Net als vorig jaar voert Saoedi-Arabië de lijst aan van landen waarin omzetstijging is gerealiseerd. 55% van de bedrijven die naar Saoedi-Arabië hebben geëxporteerd in 2024 heeft een omzetstijging gerealiseerd in de export naar dit land. Eveneens net als vorig jaar volgen Roemenië en Turkije respectievelijk op de tweede en derde plaats in de top 10 omzetstijgers van dit jaar. Naast de genoemde top 3 stonden ook Spanje en de Verenigde Arabische Emiraten vorig jaar in de top 10 omzetstijgers. Canada, Ierland, de Verenigde Staten, Zwitserland en Polen zijn verdwenen uit de top 10 landen waar omzetstijging

is gerealiseerd. Daarvoor in de plaats zijn dit jaar Griekenland, China, Portugal, Australië en Tsjechië bij de eerste 10 omzetstijgers terechtgekomen. Het gemiddelde aandeel bedrijven dat omzetstijging in de top 10 landen heeft gerealiseerd, ligt voor de derde keer op rij lager dan het jaar daarvoor. Dit jaar ligt dat gemiddelde op 46%. In 2023, 2022 en 2021 lag dat gemiddelde respectievelijk op 48%, 58% en 69%. Saoedi-Arabië, de Verenigde Arabische Emiraten en Australië staan zowel dit jaar in de top 10 gerealiseerde omzetstijgers als vorig jaar in de verwachte omzetstijgers voor 2024.

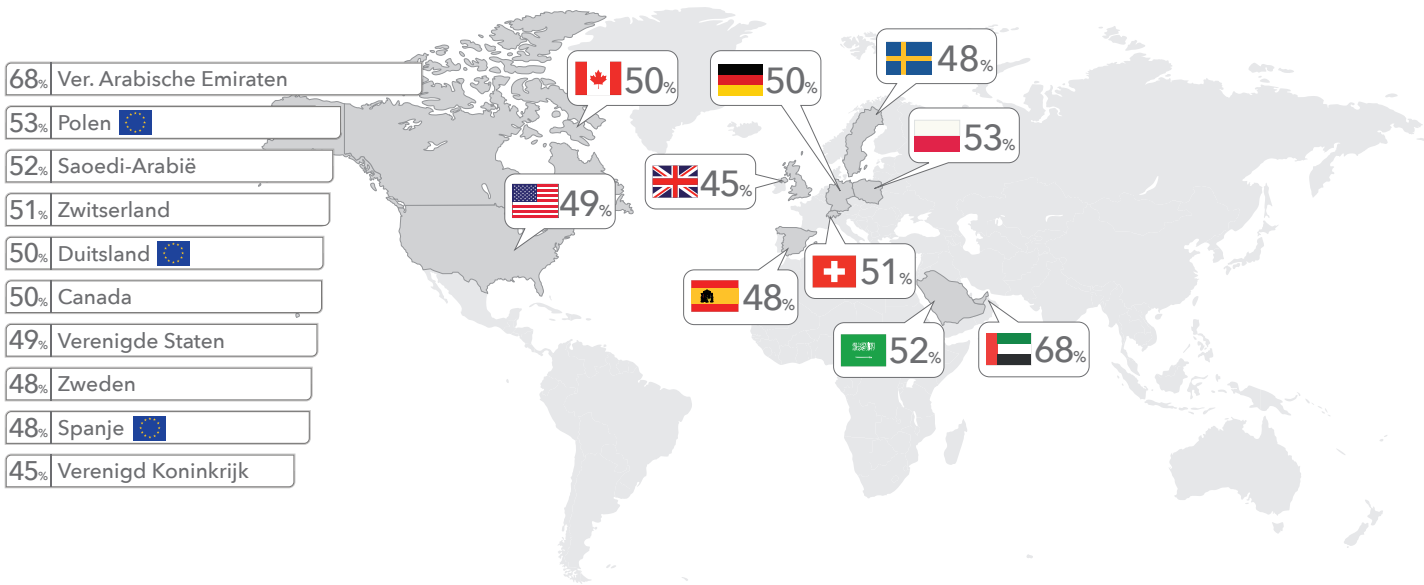
Grafiek 20 - Top 10 gerealiseerde omzetstijgers exportlanden 2024



De Verenigde Arabische Emiranten bovenaan top 10 verwachte omzetstijgers

Voor alle landen uit de top 10 geldt dat minimaal 45% van de bedrijven die naar het desbetreffende land exporteren een omzetstijging verwacht voor dat land in 2025. Vorig jaar was dat vrijwel exact gelijk (44%). De nummer 1 van gerealiseerde omzetstijgers 2024, Saoedi-Arabië, zien we ook hoog terug in de top 10 met verwachte omzetstijgers voor 2025. Daarnaast zien we alleen nog de Verenigde Arabische Emiraten, duidelijk de nummer 1, en Spanje zowel in de top 10 gerealiseerde als verwachte omzetstijgers. Roemenië, Turkije, Griekenland, China, Portugal, Australië en

Grafiek 21 - Top 10 verwachte omzetstijgers exportlanden 2025



Tsjechië zien we niet terug. Daarvoor in de plaats zijn Polen, Zwitserland, Duitsland, Canada, de Verenigde Staten, Zweden en het Verenigd Koninkrijk in de top 10 verwachte omzetstijgers terechtgekomen. Op Australië, België en Spanje na is de top 10 verwachte omzetstijgers 2025 gelijk aan die van 2024. Twee landen, Saoedi-Arabië en de Verenigde Arabische Emiraten, zien we terug in zowel de top 10 verwachte omzetstijgers 2024, gerealiseerde omzetstijgers 2024 als verwachte omzetstijgers 2025.

Maken Saoedi-Arabië en de Verenigde Arabische Emiraten verwachte omzetstijging weer waar?

Als we kijken naar de top 10 gerealiseerde omzetstijgers in 2023 en 2024 en de top 10 verwachte omzetstijgers voor 2024 en 2025, dan zien we dat Saoedi-Arabië en de Verenigde Arabische Emiraten

in alle vier lijstjes voorkomen. Duitsland en het Verenigd Koninkrijk staan wel in de top 10 van verwachte omzetstijgers, maar niet in de top 10 van gerealiseerde omzetstijgers.

Grafiek 22 - Top 10 verwachte en gerealiseerde omzetstijgers 2023-2025

	Verwacht 2025	Gerealiseerd 2024	Verwacht 2024	Gerealiseerd 2023	
		✓	✓		Australië
			✓		België
	✓		✓	✓	Canada
		✓			China
	✓		✓		Duitsland
		✓			Griekenland
				✓	Ierland
	✓		✓	✓	Polen
		✓			Portugal
		✓		✓	Roemenië

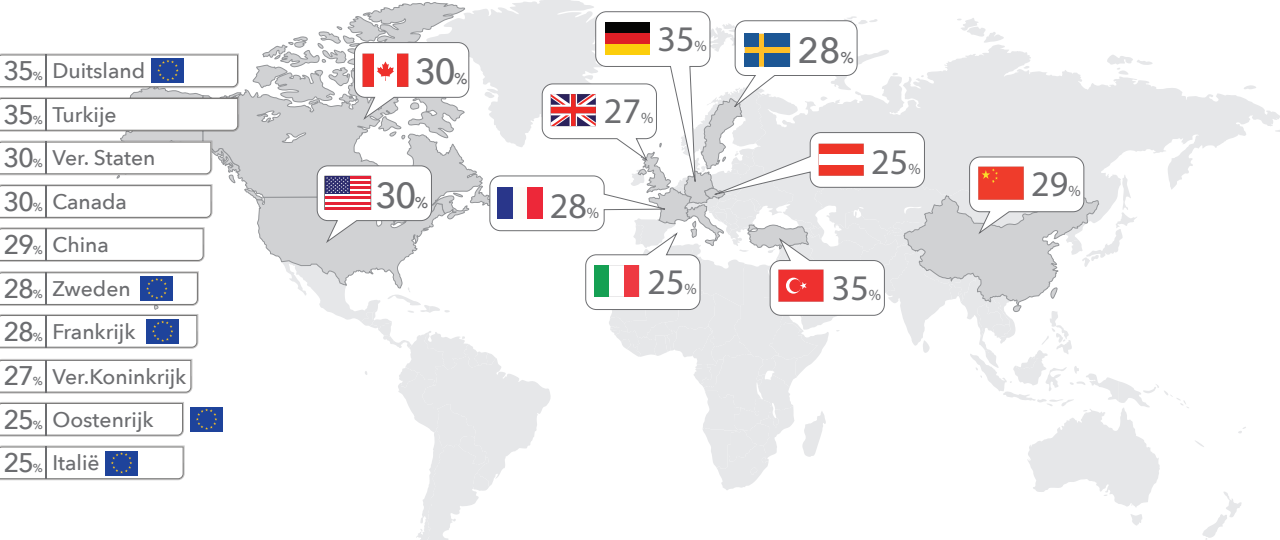
	Verwacht 2025	Gerealiseerd 2024	Verwacht 2024	Gerealiseerd 2023	
	✓	✓	✓	✓	Saoedi-Arabië
	✓	✓		✓	Spanje
		✓			Tsjechië
		✓		✓	Turkije
	✓		✓		Verenigd Koninkrijk
	✓	✓	✓	✓	Verenigde Arabische Emiraten
	✓		✓	✓	Verenigde Staten
	✓				Zweden
	✓		✓	✓	Zwitserland

Duitsland en Turkije meest genoemd bij omzetsdalingen 2024

Bedrijven die in 2024 naar Duitsland en Turkije hebben geëxporteerd, hebben bij deze landen in verhouding het meest een omzetsdaling moeten incasseren. 35% van de bedrijven die naar deze landen hebben geëxporteerd, heeft een omzetsdaling in de export naar dat land gerealiseerd. Vorig jaar stond Duitsland op de zesde plaats en Turkije op de tiende plaats in de top 10 omzetsdalingen en respectievelijk op de achtste en tweede plaats in de top 10 van verwachte omzetsdalingen voor dit jaar. Ook Italië, Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk staan zowel in de top 10 omzetsdalingen 2024 als in de top 10 van verwachte

omzetsdalingen voor 2024. Duitsland, Turkije, China, Frankrijk, het Verenigd Koninkrijk en Italië zien we net als vorig jaar in de top 10 van omzetsdalingen staan. De Verenigde Staten, Canada, Zweden en Oostenrijk stonden vorig jaar niet in de top 10 van omzetsdalingen. In 2023 was het gemiddeld aandeel van bedrijven dat exportdaling had gerealiseerd bij de top 10 landen 33%. Dit jaar is dat gemiddeld 29%, wat niet wezenlijk verschilt van vorig jaar. Kortom, het gemiddelde aandeel bedrijven per land uit de top 10 met omzetsdaling is licht afgenomen en uit de top 10 met omzetsdaling niet significant veranderd.

Grafiek 23 - Top 10 gerealiseerde omzetsdalingen 2024*



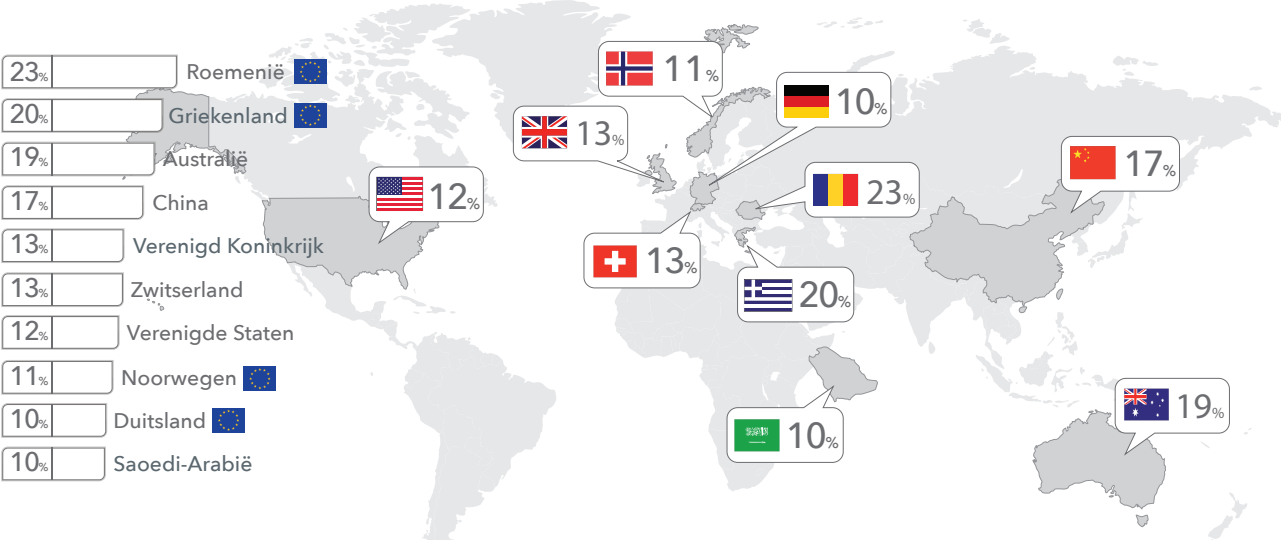
* De % geeft aan hoeveel bedrijven in dat land een omzetsdaling hadden in 2024

Roemenië op 1 in de top 10 verwachte omzetsdalingen

23% van de landen die naar Roemenië exporteren verwacht voor 2025 een omzetsdaling. Daarmee voert Roemenië, net als vorig jaar, de lijst aan van verwachte omzetsdalingen. Het land is echter niet terechtgekomen in de top 10 van gerealiseerde omzetsdalingen van 2024. Het gemiddelde aandeel bedrijven die een omzetsdaling verwachten voor landen uit de top 10 verwachte omzetsdalingen is 14%. Vorig jaar lag dat aandeel hoger (20%) en scoorde de nummer 1 een aandeel van 32%. Voor Roemenië, Griekenland, Australië, China en Saoedi-Arabië geldt dat deze landen ook in de top 10 omzetsdalingen staan.

China, het Verenigd Koninkrijk, de Verenigde Staten en Duitsland staan zowel in de top 10 gerealiseerde omzetsdalingen 2024 als verwachte omzetsdalingen voor 2025. Roemenië, Australië, het Verenigd Koninkrijk, Zwitserland en Duitsland staan zowel in de top 10 van verwachte omzetsdalingen voor 2024 als in de top 10 verwachte omzetsdalingen voor 2025. Duitsland en het Verenigd Koninkrijk staan zowel in de top 10 verwachte omzetsdalingen 2024, de gerealiseerde top 10 omzetsdalingen 2024 als in de top 10 verwachte omzetsdalingen 2025.

Grafiek 24 - Top 10 verwachte omzetsdalingen exportlanden 2025*



* De % geeft aan hoeveel bedrijven in dat land een omzetsdaling verwachten in 2025

Houdt verwachte omzetsdaling Duitsland en het Verenigd Koninkrijk aan in 2025?

Als we kijken naar de top 10 gerealiseerde omzetdalers in 2023 en 2024 en de top 10 verwachte omzetdalers voor 2024 en 2025, dan zien we dat Duitsland en het Verenigd Koninkrijk in alle vier

lijstjes voorkomen. Roemenië staat wel in de top 10 verwachte omzetdalers, maar komt niet voor in de top 10 gerealiseerde omzetdalers.

Grafiek 25 - Top 10 verwachte en gerealiseerde omzetdalers 2023-2025

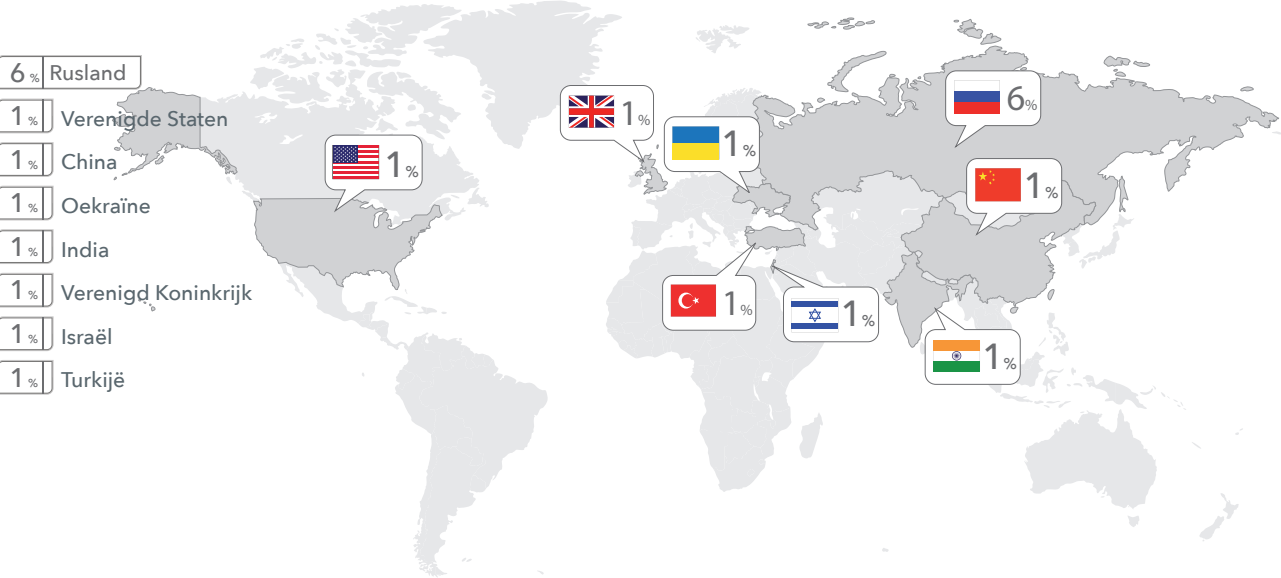
	Verwacht 2025	Gerealiseerd 2024	Verwacht 2024	Gerealiseerd 2023	
	✓		✓	✓	Australië
		✓			Canada
	✓	✓		✓	China
	✓	✓	✓	✓	Duitsland
		✓	✓	✓	Frankrijk
	✓				Griekenland
		✓	✓	✓	Italië
				✓	Japan
	✓				Noorwegen
		✓			Oostenrijk

	Verwacht 2025	Gerealiseerd 2024	Verwacht 2024	Gerealiseerd 2023	
			✓		Portugal
	✓		✓		Roemenië
	✓				Saoedi-Arabië
				✓	Spanje
			✓	✓	Tsjechië
		✓	✓	✓	Turkije
	✓	✓	✓	✓	Verenigd Koninkrijk
	✓	✓			Verenigde Staten
		✓			Zweden
	✓		✓		Zwitserland

Rusland ruim bovenaan in lijst markt exit

12% van de exporterende bedrijven geeft aan zich uit een of meerdere markten te hebben teruggetrokken, wat niet noemenswaardig verschilt van vorig jaar (17%). In 2022 lag dat percentage wel hoger (27%) door de oorlog in Oekraïne, die in dat jaar begon, en de sancties tegen Rusland. In totaal werden 19 verschillende landen genoemd waar bedrijven zich uit hebben teruggetrokken. Vorig jaar waren dat er nog 27. Net als in 2023 en 2022 staat Rusland op de nummer 1 positie van genoemde landen waar bedrijven zich uit hebben teruggetrokken. 51% van de bedrijven die hadden aangegeven zich uit een of meerdere markten te hebben teruggetrokken, noemt Rusland.

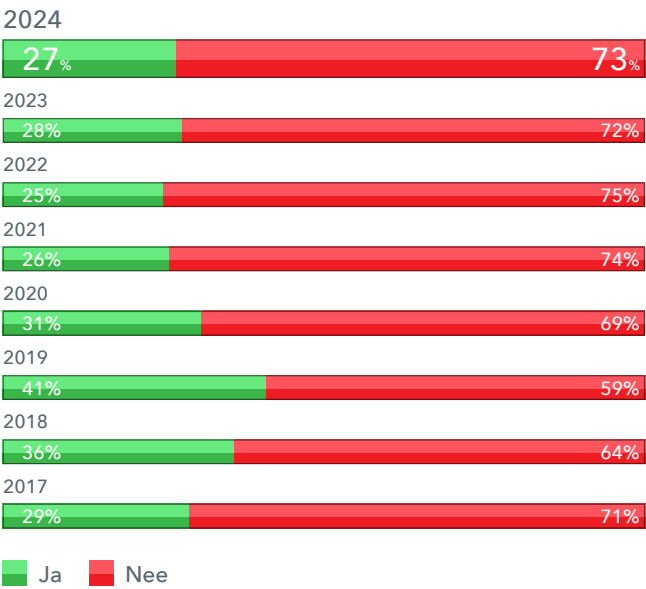
Grafiek 26 - Top 8 markt exit 2024



Exporteurs blijven nieuwe markten betreden

Ruim een kwart van de exporteurs geeft aan in 2024 een of meer nieuwe exportmarkten te hebben betreden. Dit aandeel lag alleen wezenlijk hoger in 2019 en 2018.

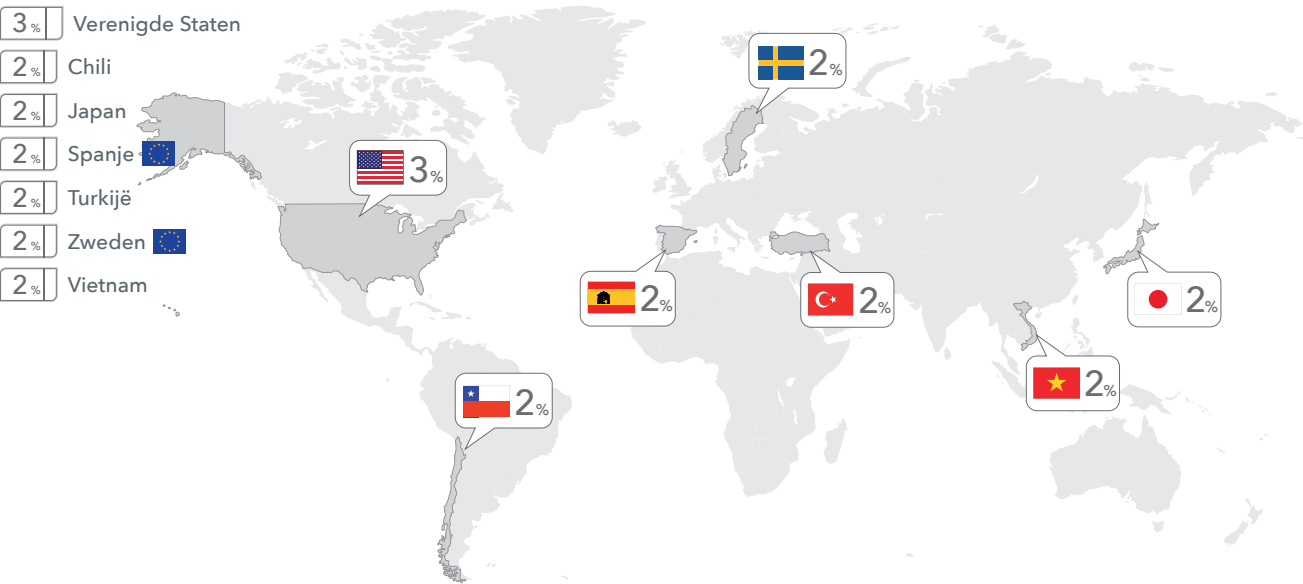
Grafiek 27 - Nieuwe markten betreden 2017 - 2024



De Verenigde Staten meest genoemd als nieuwe exportmarkt

De 27% bedrijven die aangaven nieuwe markten te hebben betreden in 2024 noemde bij elkaar 68 verschillende landen. Vorig jaar waren dat er 70 en 65 in 2022. De Verenigde Staten wordt dit jaar het meest genoemd. Dit is ook het enige land dat vorig jaar ook in de lijst stond 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 Zweden dit jaar in de lijst van meest genoemde nieuw betreden buitenlandse markten is terugkomen.

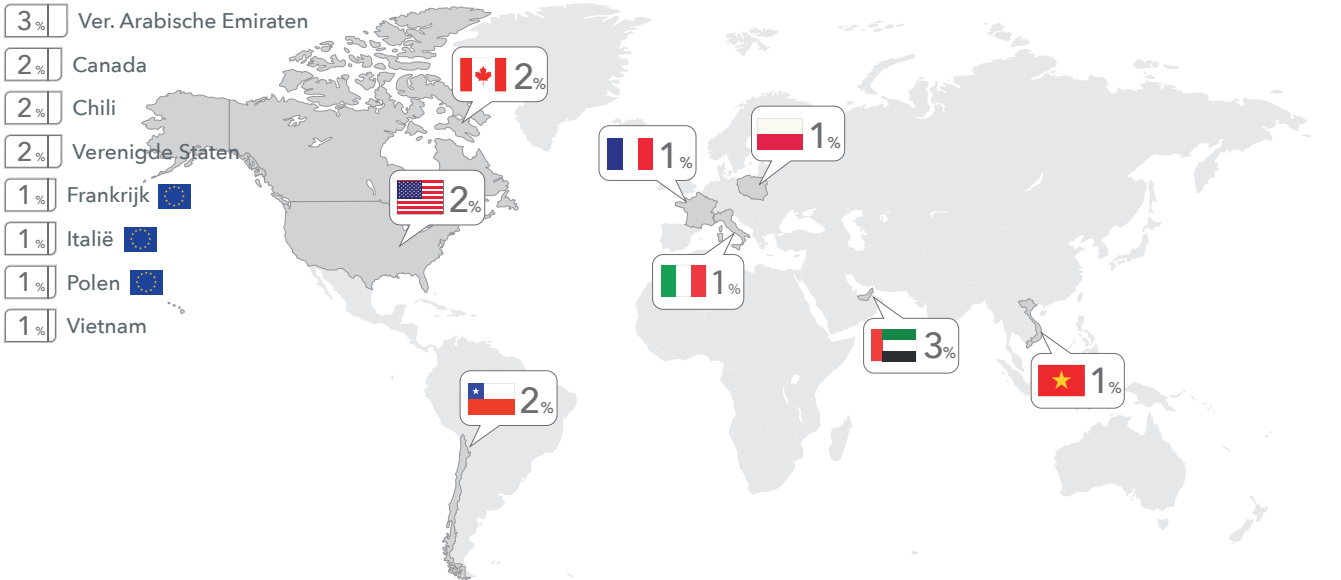
Grafiek 28 - Top 7 nieuw betreden buitenlandse markten 2024



Circa kwart van de exporteurs gaat nieuwe markten betreden in 2025

24% van de exporteurs is van plan in 2025 nieuwe buitenlandse markten te gaan betreden, wat niet wezenlijk verschilt van vorig jaar (21%) en 2022 (20%). Geen van de landen die vorig jaar het meest werden genoemd als voorgenomen nieuwe markt zien we dit jaar terug in de top 8 van voorgenomen markten voor 2025. In totaal werden 67 verschillende nieuwe buitenlandse markten genoemd. Vorig jaar waren dat er 60.

Grafiek 29 - Top 8 voorgenomen nieuwe buitenlandse markten 2025

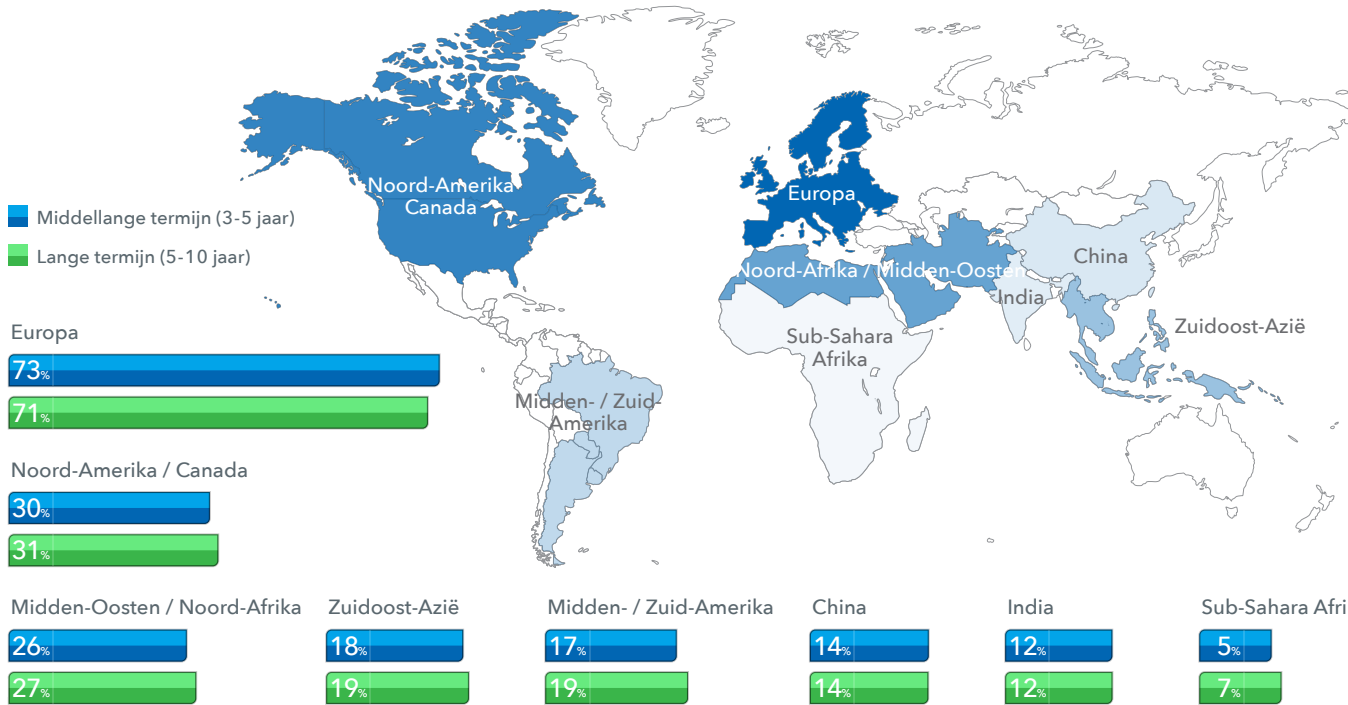


Europa is en blijft meest kansrijke regio voor de (middel)lange termijn

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

lange en lange termijn. 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 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 vorig jaar, geopolitieke onrust de lijst aan. Circa de helft van de ondervraagde bedrijven ziet dit als de belangrijkste bedreiging. In 2022 werd 'hoge energieprijzen' nog het meest genoemd. Personeelstekort/arbeidsmarkt neemt net als vorig jaar de tweede plaats in. Ten opzichte van vorig jaar zien we dat het aandeel bedrijven die sancties als bedreiging zien, is toegenomen. Dit geldt in nog sterkere mate ten aanzien van handelsoorlogen dat op een gedeelde tweede plaats staat.

Grafiek 31 - Belangrijkste risico's om bedrijfsdoelstellingen te halen



Betalingscondities

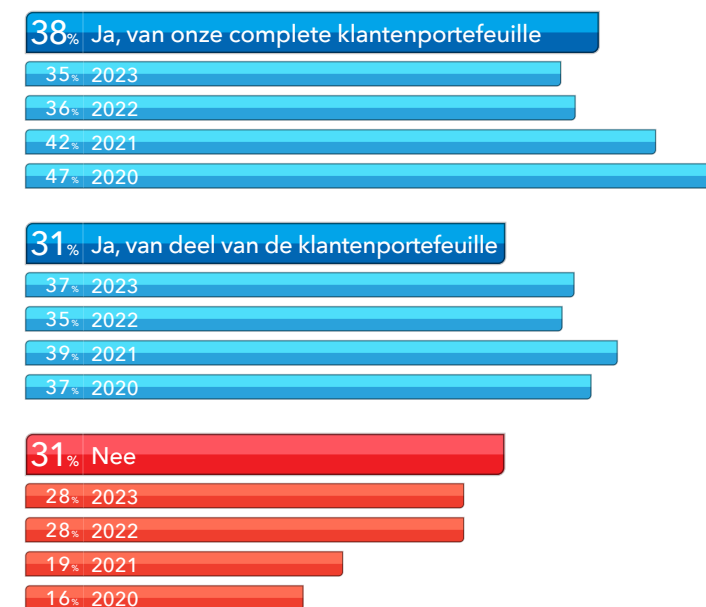
Het betalingsverkeer is bij internationale transacties vaak net even wat ingewikkelder dan bij binnenlandse betalingen. In dit hoofdstuk kijken we welke methode exporteurs in de praktijk gebruiken om ervoor te zorgen dat de facturen aan hun buitenlandse afnemers (tijdig) worden voldaan.

Gelijk aandeel bedrijven met informatie over kredietwaardigheid

69% van de exporteurs heeft informatie over (een deel) van hun internationale klanten, wat niet noemenswaardig verschilt van 2023 en 2022. Ten opzichte van 2021 en 2020 ligt dat aandeel lager.

Voor de andere resultaten geldt alleen een verschil ten aanzien van informatie over de complete klantenportefeuille ten opzichte van 2020.

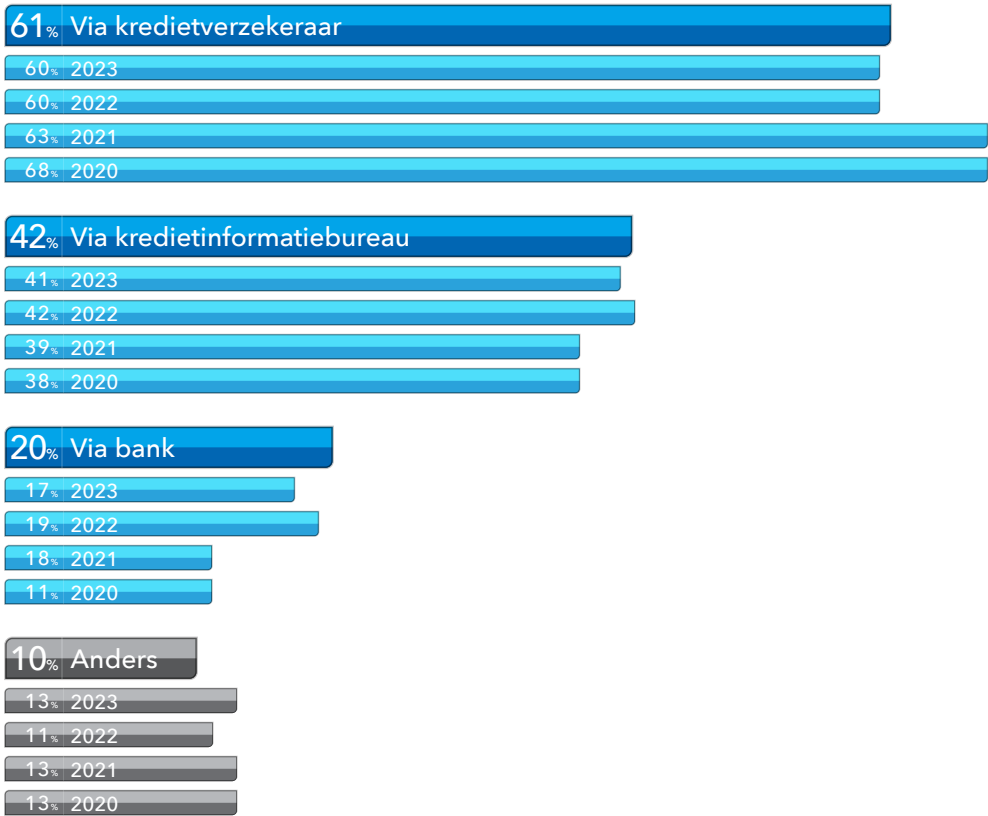
Grafiek 32 - Informatie over kredietwaardigheid internationale klanten



Kredietverzekeraar blijft belangrijkste informatiebron

Circa 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.

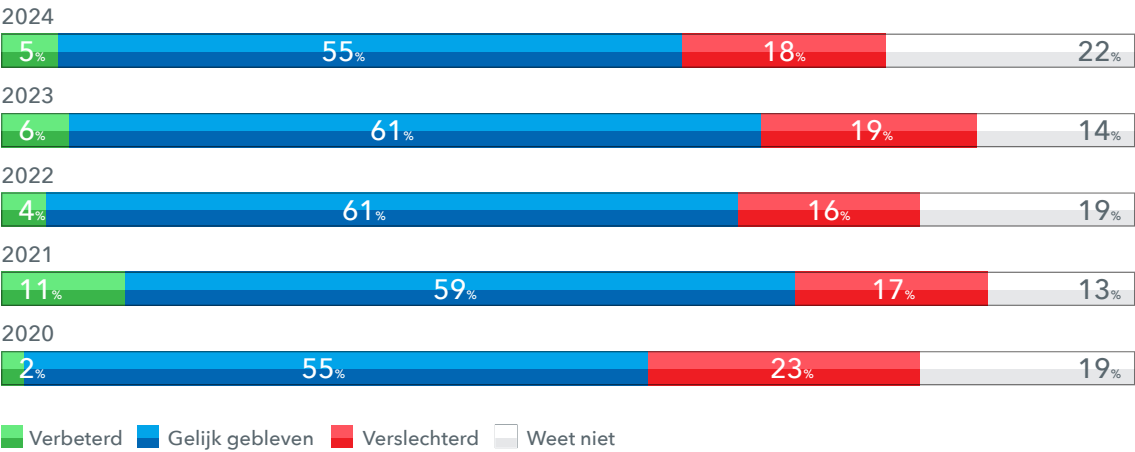
Grafiek 33 - Wijze waarop kredietinformatie wordt verkregen



Kredietwaardigheid internationale klanten elk jaar slechter

De kredietwaardigheid van internationale klanten is volgens ruim de helft van de bedrijven gelijk gebleven, wat niet wezenlijk verschilt van de voorgaande jaren. Het aandeel bedrijven dat verbetering heeft waargenomen, is bescheiden en lag hoger in 2021 en 2020. 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. 2020, het eerste coronajaar, was het 'slechtste' jaar.

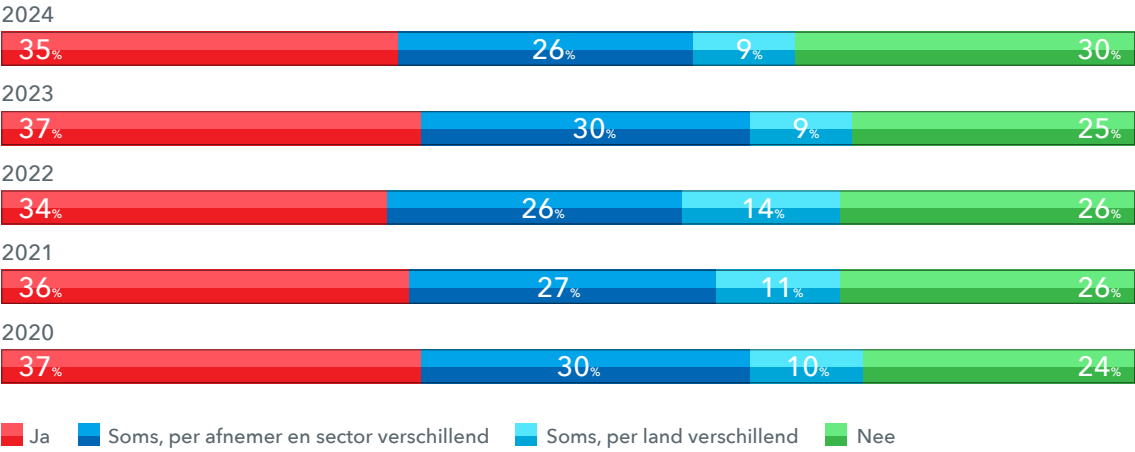
Grafiek 34 - Verandering kredietwaardigheid internationale klanten



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.

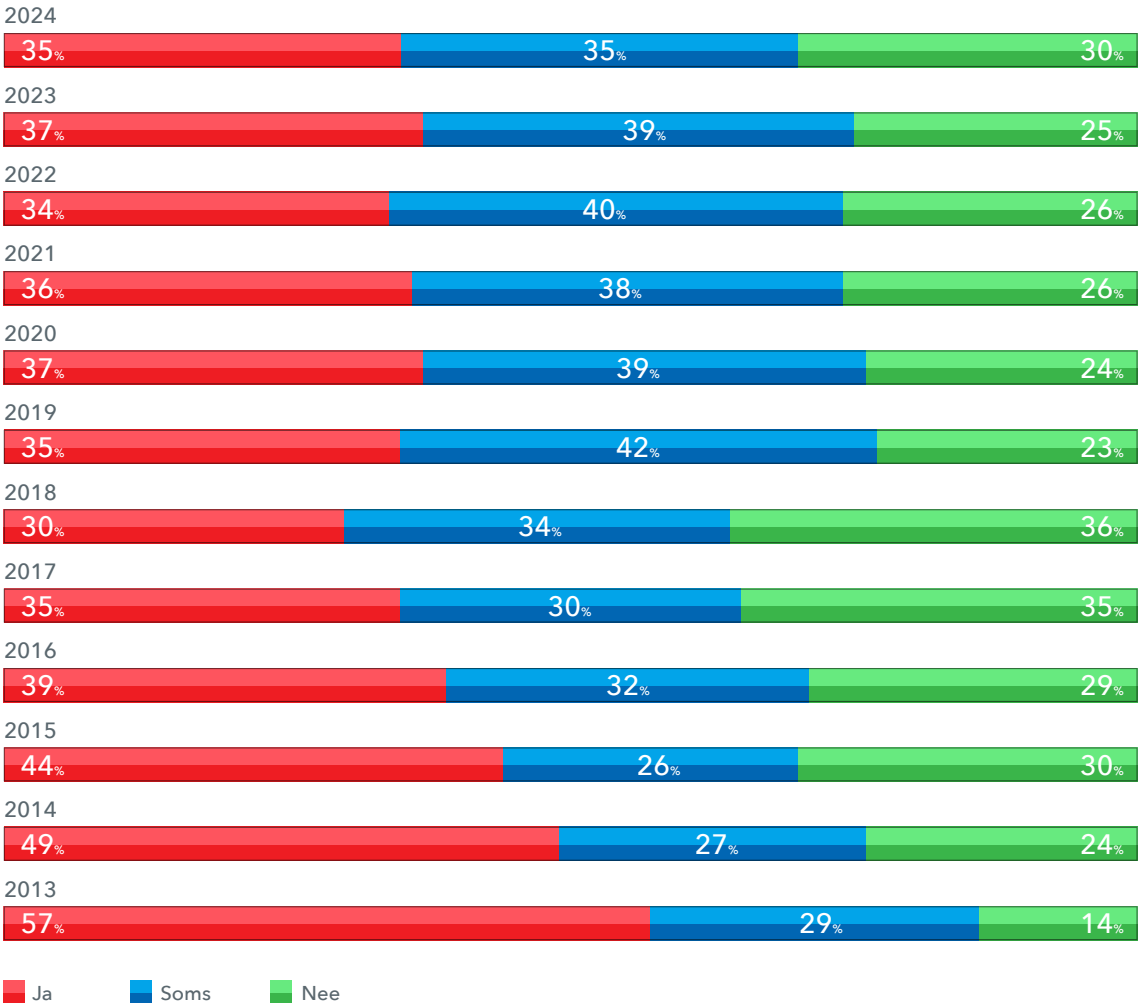
Grafiek 35 - Strikter geworden met betalingscondities



Aandeel bedrijven dat strikter wordt al jaren stabiel

Vanaf 2016 is het aandeel exporteurs dat strikter zegt te zijn geworden met betalingscondities stabiel rond de 35% gemiddeld. Daarvoor lag dat aandeel hoger. Kijken we naar het aandeel exporteurs dat (soms) strikter is geworden dan is dat stabiel rond de 28% gemiddeld vanaf 2014.

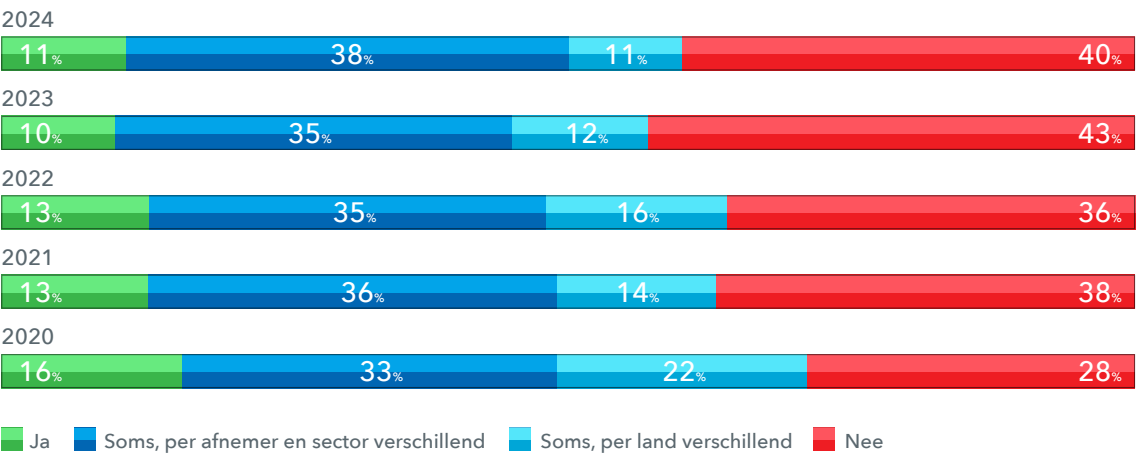
Grafiek 36 - Strikter geworden met betalingscondities 2013 - 2024



Bereidheid om langere betalingstermijn toe te staan gelijk gebleven

60% van de exporteurs is bereid om (soms) langere betalingstermijnen af te spreken met buitenlandse afnemers, wat niet wezenlijk verschilt van alle voorgaande jaren met uitzondering van het eerste coronajaar 2020, toen het aandeel hoger lag (72%), omdat exporteurs het destijds vaker van het land lieten afhangen.

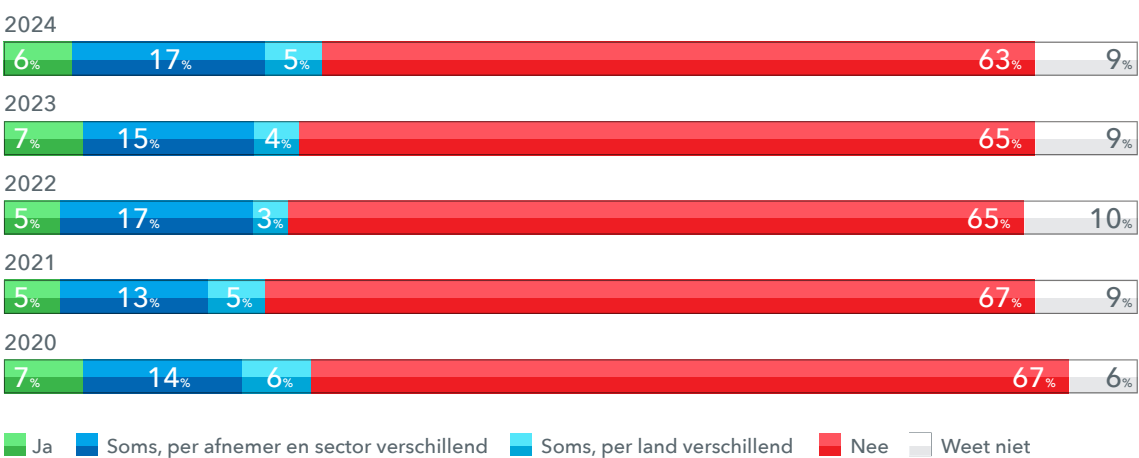
Grafiek 37 - Bereidheid langere betalingstermijn afnemers buitenland



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 2020 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.

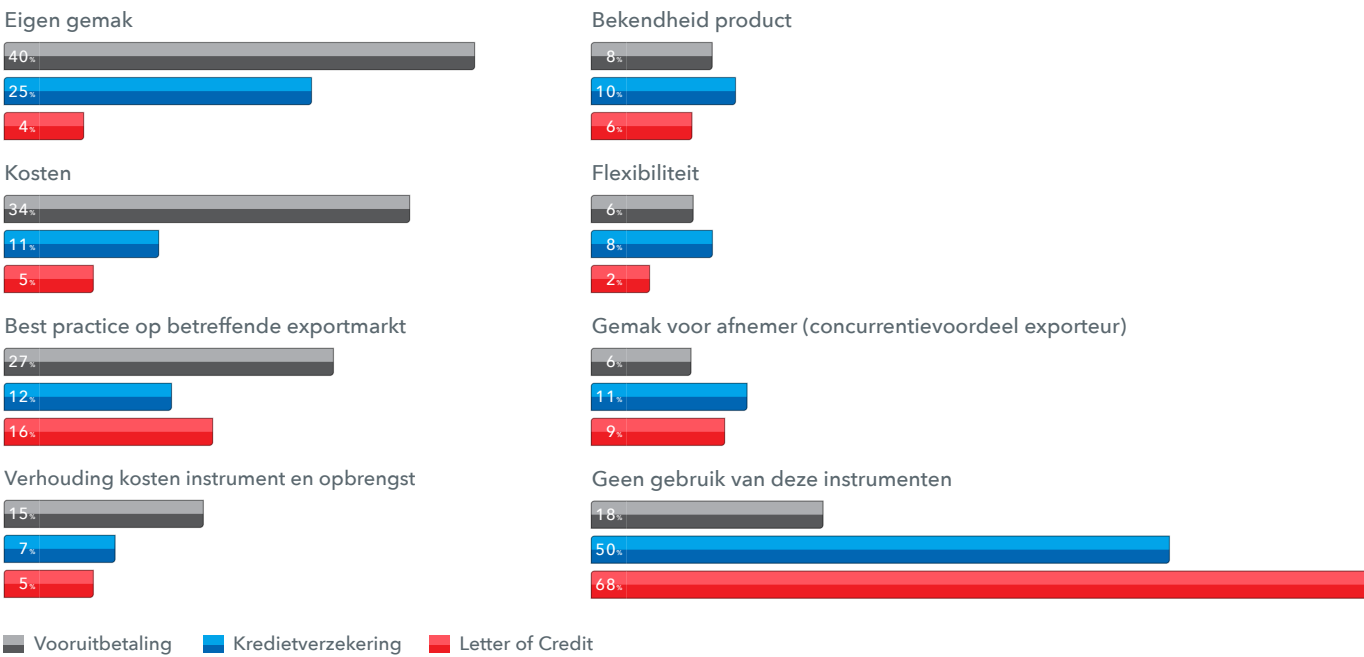
Grafiek 38 - Minder strikt bij overschrijding betalingstermijn afnemers buitenland



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 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 (82%). Bij de kredietverzekering (50%) en de letter of credit (32%) ligt dat aandeel een stuk lager. Alle resultaten verschillen niet noemenswaardig van die van vorig jaar.

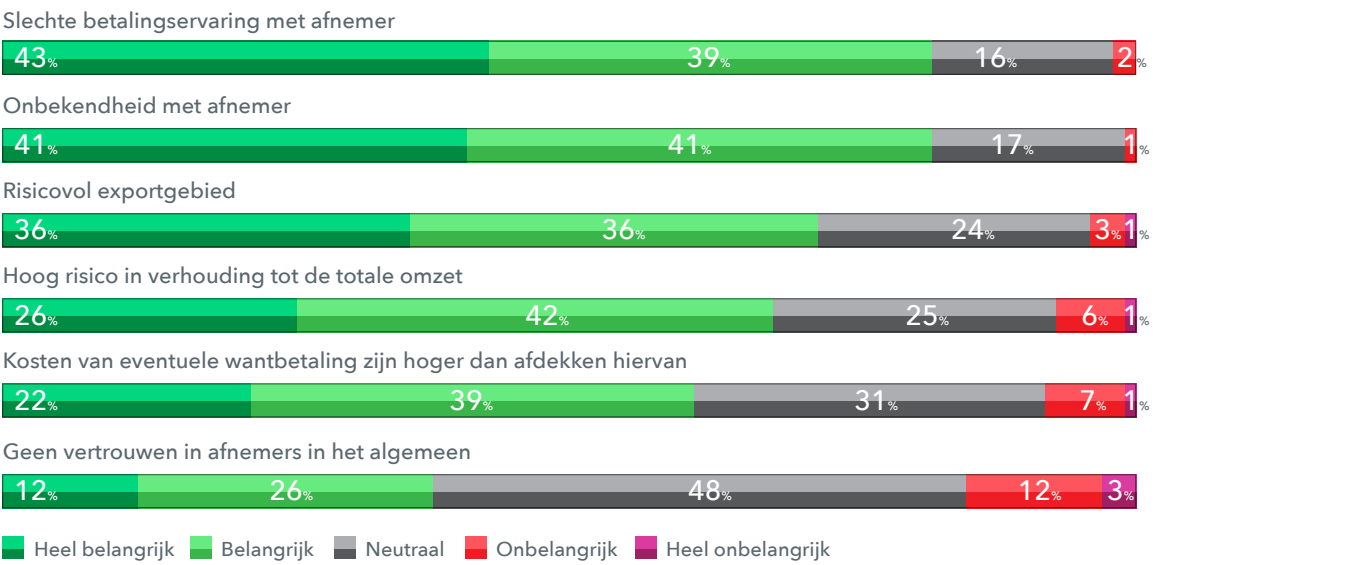
Grafiek 39 - Reden om bepaalde wijze van betalingsrisicoafdekking te kiezen



Slechte ervaring en onbekendheid meest belangrijk

Als het gaat om het afdekken van betalingsrisico's, dan spelen meerdere zaken een (zeer) belangrijke rol. De slechte betalingservaring en de onbekendheid met een 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. Alleen in 2020 werd het ontbreken van vertrouwen in afnemers in het algemeen minder vaak genoemd.

Grafiek 41 - Mate van belang bij afdekken betalingsrisico: Jaarvergelijk

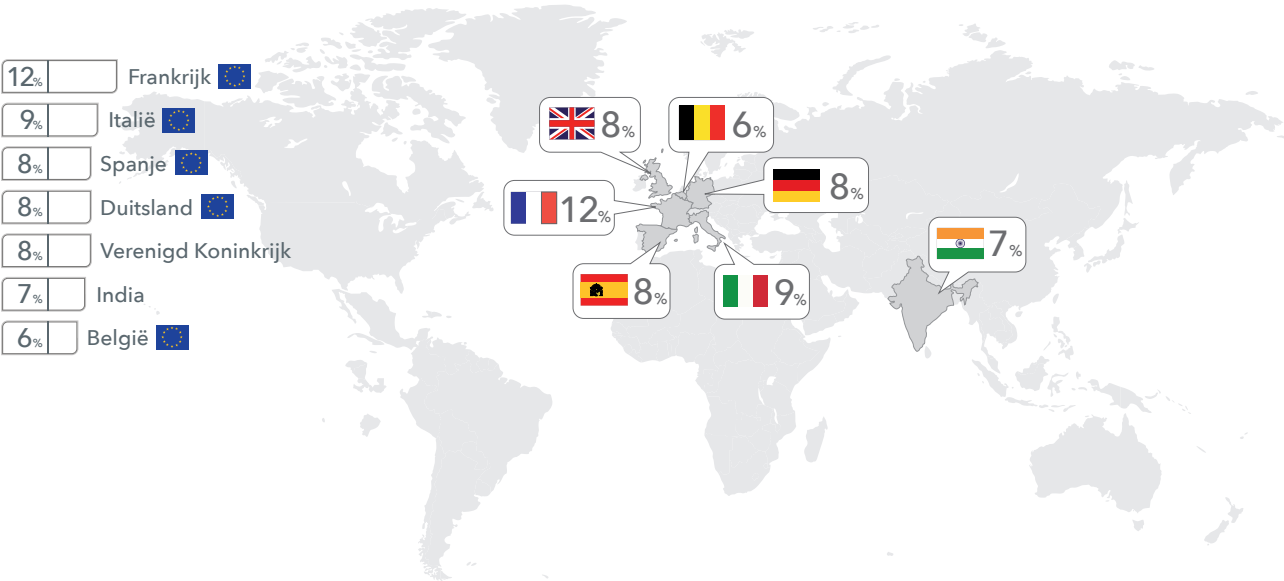


Frankrijk en Italië onveranderd aan kop als landen waar exporteurs betalingsproblemen ervaren

Circa drie op de vijf exporteurs ondervinden met een of meerdere landen betalingsproblemen, wat niet verschilt van vorig jaar. In totaal worden 72 verschillende landen genoemd, wat eveneens vrijwel gelijk is aan vorig jaar. Bijna een op de acht exporteurs geeft aan dat ze met Frankrijk de meeste betalingsproblemen ondervinden. Daarna volgen, met onderling bijna gelijk aandeel, Italië, Spanje, Duitsland en het Verenigd Koninkrijk. India en België sluiten de top 7 af. Frankrijk, Italië, België, Spanje en het Verenigd Koninkrijk zien we al jaren in de top staan. Duitsland zien we nu voor het derde jaar op rij in de top 5.

Als we de top 7 zouden herpercenteren op het aantal bedrijven dat daadwerkelijk naar het desbetreffende land exporteert, dan zien we op de eerste plaats dat alle 20 bedrijven die aangeven dat ze naar India exporteren ook aangeven dat ze daar betalingsproblemen ondervinden. Van de overige landen, zien we dat Italië op 1 komt met 26% van de exporteurs die naar Italië exporteren die dit land noemt als land met de meeste betalingsproblemen. Na herpercenteren zien we de volgende percentages voor Spanje (21%), Frankrijk (20%), het Verenigd Koninkrijk (17%), Duitsland (10%) en België (7%).

Grafiek 42 - Top 7 landen waar exporteurs de meeste betalingsproblemen ervaren

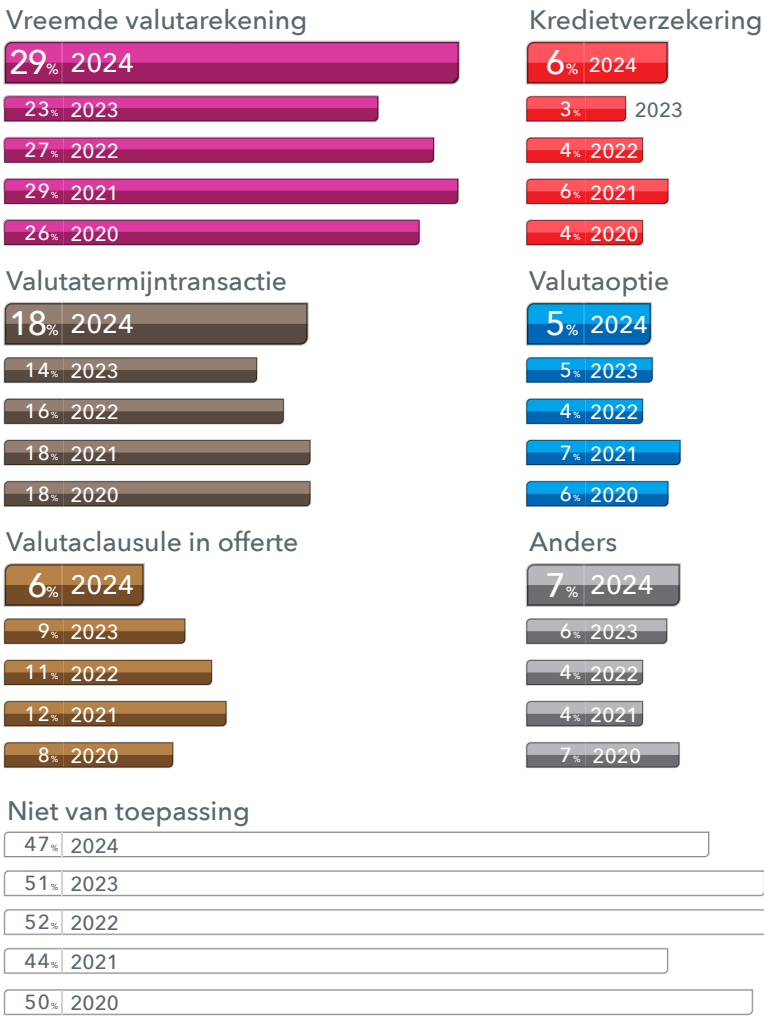


Afdekken betalingsrisico het meest met vreemde valutarekening

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. In 2022 en 2021 lag het aandeel 'valutaclausule in offerte' hoger dan dit jaar. Alle overige resultaten verschillen niet wezenlijk van voorgaande jaren.

Grafiek 43 - Wijze waarop wisselkoersrisico wordt afgedekt



Omgaan met export- risico's

Ieder jaar kent Trends in Export een thema. Dit jaar richten wij ons op wat er nodig is om succesvol te blijven exporteren in een wereld vol risico's. De wereld verandert snel, en deze veranderingen gaan verder dan alleen nieuwe trends. Machtsblokken verschuiven, handelsrelaties worden herzien en protectionisme neemt toe. Voor exporteurs betekent dit dat bedrijven risico's goed moeten inschatten, hiermee moeten kunnen omgaan en hun export zo moeten inrichten dat er structureel gehandeld kan worden. Hoe gaan bedrijven nu al om met deze nieuwe realiteit?

Kwart bedrijven evalueert huidige exportmarkten niet

Circa een kwart van de ondervraagde bedrijven geeft aan de huidige exportmarkten niet te evalueren en evenzoveel doet dat juist elke 1 – 3 maanden. Een kwart evalueert met een lagere frequentie en een

zeer bescheiden aandeel doet het alleen ad hoc bij problemen of bij het betreden van nieuwe markten. Een kwart weet het eigenlijk niet.

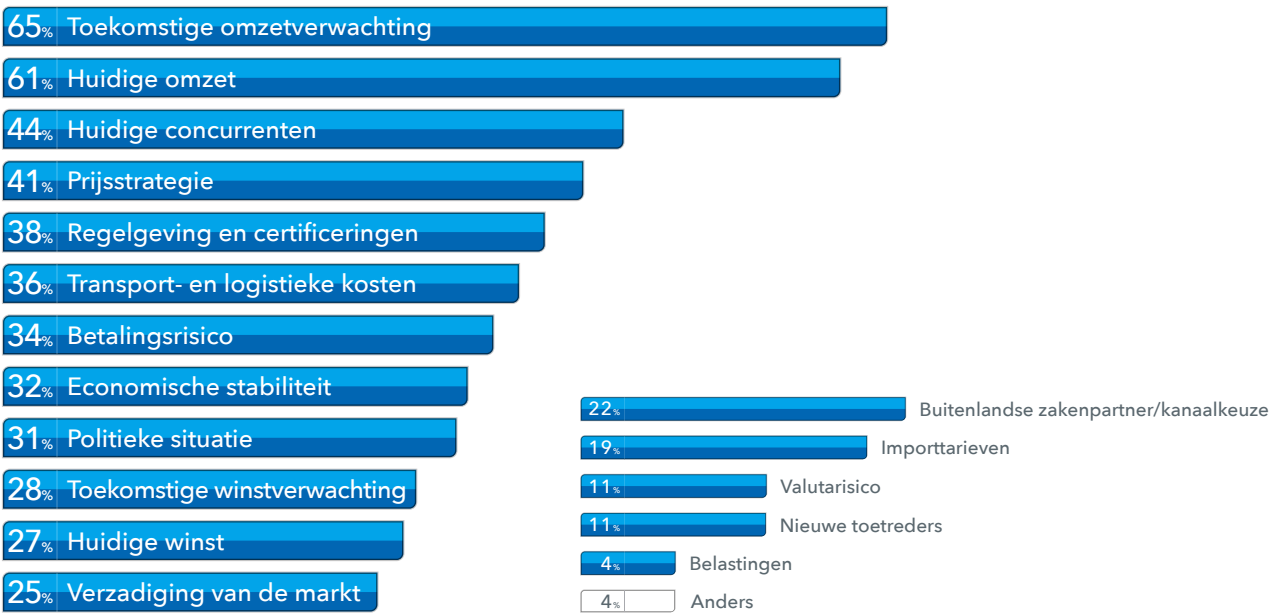
Grafiek 44 - Evaluatie huidige exportmarkten



Omzet meest genoemd als basis voor evaluatie

De toekomstige omzetverwachting en de huidige omzet worden duidelijk het meest genoemd als de basis waarop huidige exportmarkten worden geëvalueerd. Valutarisico, nieuwe toetreders en belastingen worden het minst meegenomen in de evaluatie van huidige exportmarkten.

Grafiek 45 - Basis waarop huidige exportmarkten worden geëvalueerd



Ruim een derde van de bedrijven heeft geen exportstrategie

36% van de bedrijven in het onderzoek heeft aangegeven dat het bedrijf geen exportstrategie heeft. Circa een kwart moet het antwoord op de vraag schuldig blijven. Bij de overige bedrijven zien we dat 2 – 5 jaar het meest wordt genoemd als periode waarvoor de exportstrategie is vastgesteld. Periodes langer dan 5 jaar worden weinig genoemd in dit verband.

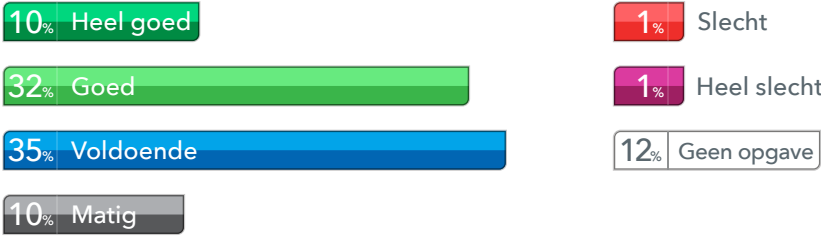
Grafiek 46 - Vastgestelde periode exportstrategie



Exporteurs redelijk goed in staat om exportrisico's te herkennen

Ruim drie kwart van de bedrijven geeft aan dat het bedrijf minimaal voldoende in staat is om exportrisico's te herkennen. In circa twee op de vijf gevallen wordt dat zelfs als (heel) goed gekwalificeerd. Volgens bijna een op de acht bedrijven is het bedrijf matig tot (heel) slecht in staat om exportrisico's te herkennen.

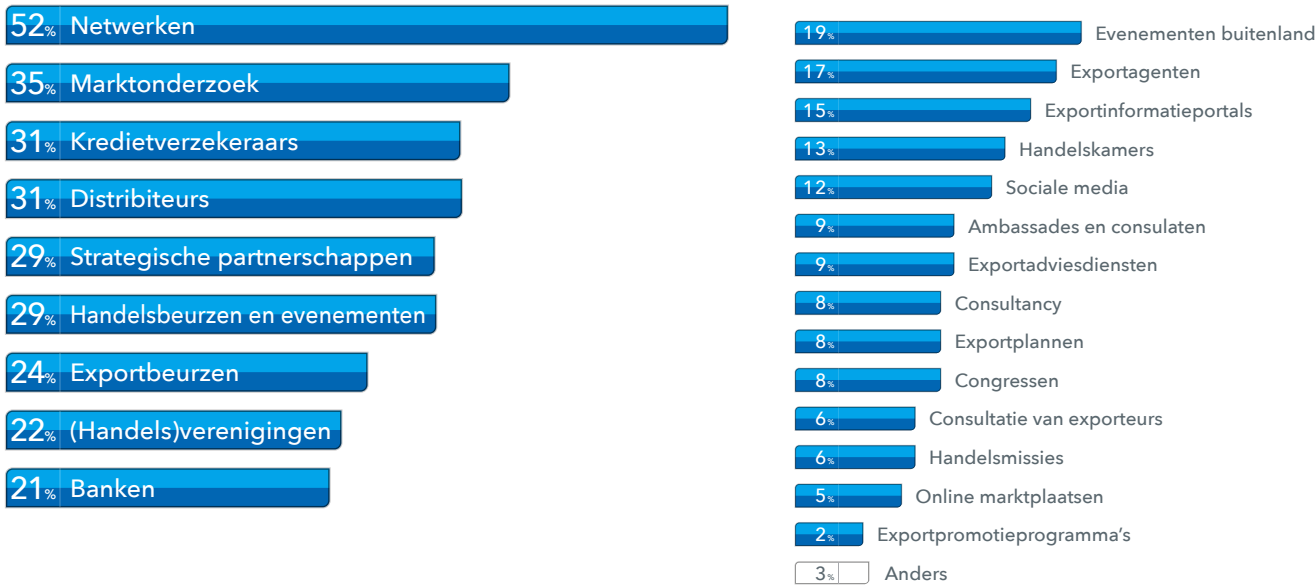
Grafiek 47 - Mate waarin bedrijf in staat is om exportrisico's te herkennen



Netwerken meest genoemde instrument voor herkennen exportrisico's

Netwerken wordt het meest genoemd als instrument dat gebruikt wordt om exportrisico's te herkennen. Op afstand volgt dan een grote groep instrumenten, waarbij marktonderzoek het meest wordt genoemd. Consulatie van exporteurs, handelsmissies, online marktplaatsen en exportpromotieprogramma's worden het minst genoemd als instrument om exportrisico's te herkennen.

Grafiek 48 - Instrumenten om exportrisico's te herkennen

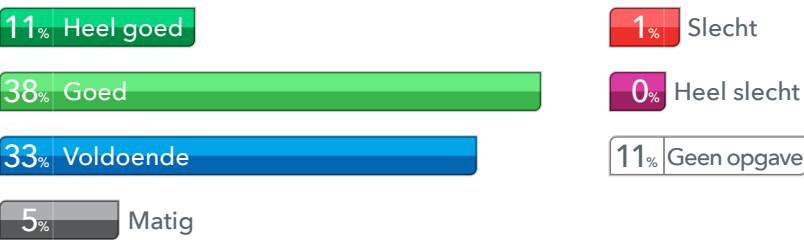


Bedrijven zijn goed in staat om financiële risico's in te schatten

Ruim vier op de vijf bedrijven geven aan dat het bedrijf minimaal voldoende in staat is om financiële risico's in te schatten. In bijna de helft van de gevallen wordt dat zelfs als (heel) goed gekwalificeerd.

Een bescheiden 6% van de bedrijven geeft aan dat het bedrijf matig tot (heel) slecht in staat is om financiële risico's in te schatten.

Grafiek 49 - Mate waarin bedrijf in staat is om financiële risico's in te schatten

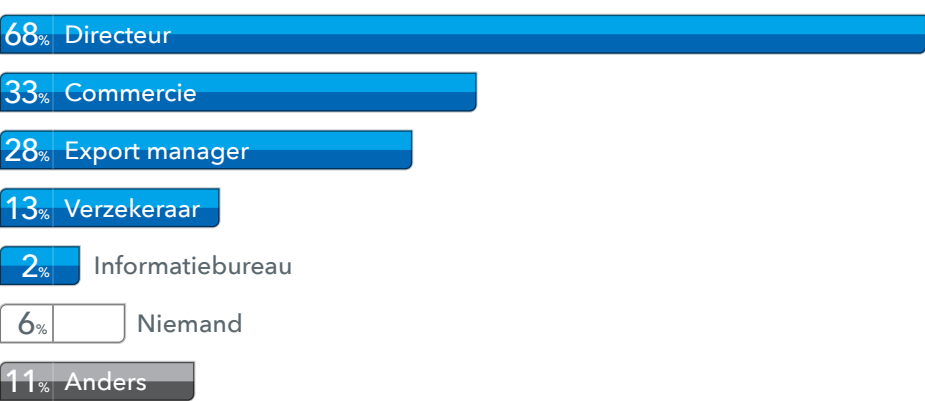


Directeur vaakst verantwoordelijk voor inschatting

Ruim twee op de drie bedrijven geven aan dat de directeur verantwoordelijk is voor de inschatting van financiële risico's. Op grote afstand volgen commercie en de exportmanager op respectievelijk

de tweede en derde plaats als het gaat om wie verantwoordelijk is voor de inschatting van financiële risico's. Het informatiebureau speelt nauwelijks een rol bij het inschatten van financiële risico's.

Grafiek 50 - Verantwoordelijk voor de inschatting van financiële risico's

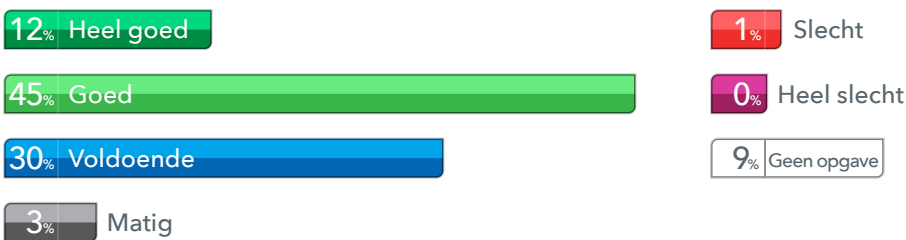


Exporteurs goed in staat om financiële risico's in te dekken/te handelen

Op de vraag in de welke mate het bedrijf in staat is om financiële risico's in te dekken/te handelen, zien we dat voor vrijwel iedereen die antwoord kan geven

op de vraag dat het bedrijf daar minimaal voldoende toe in staat is. Een bescheiden 4% van de bedrijven geeft aan dat het bedrijf daar matig tot slecht in is.

Grafiek 51 - Mate waarin bedrijf financiële risico's kan indekken/handelen



Meerderheid exporteurs gebruikt geen exportfinanciering en exportsubsidies

Bijna twee op de drie bedrijven geven aan nooit gebruik te maken van exportfinanciering en ruim de helft geeft te kennen nooit gebruik te maken van exportsubsidies. Als bedrijven wel gebruikmaken van exportfinanciering of -subsidies, is dat meestal

zelden. 52% van alle bedrijven geeft aan van beide geen gebruik te maken, 15% maakt van een van beide gebruik, 12% van beide en 21% kan geen antwoord geven op (een van) beide.

Grafiek 52 - Mate gebruik exportfinanciering of -subsidies



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 exportkrediet-verzekering 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

