



Exportmonitor 2011

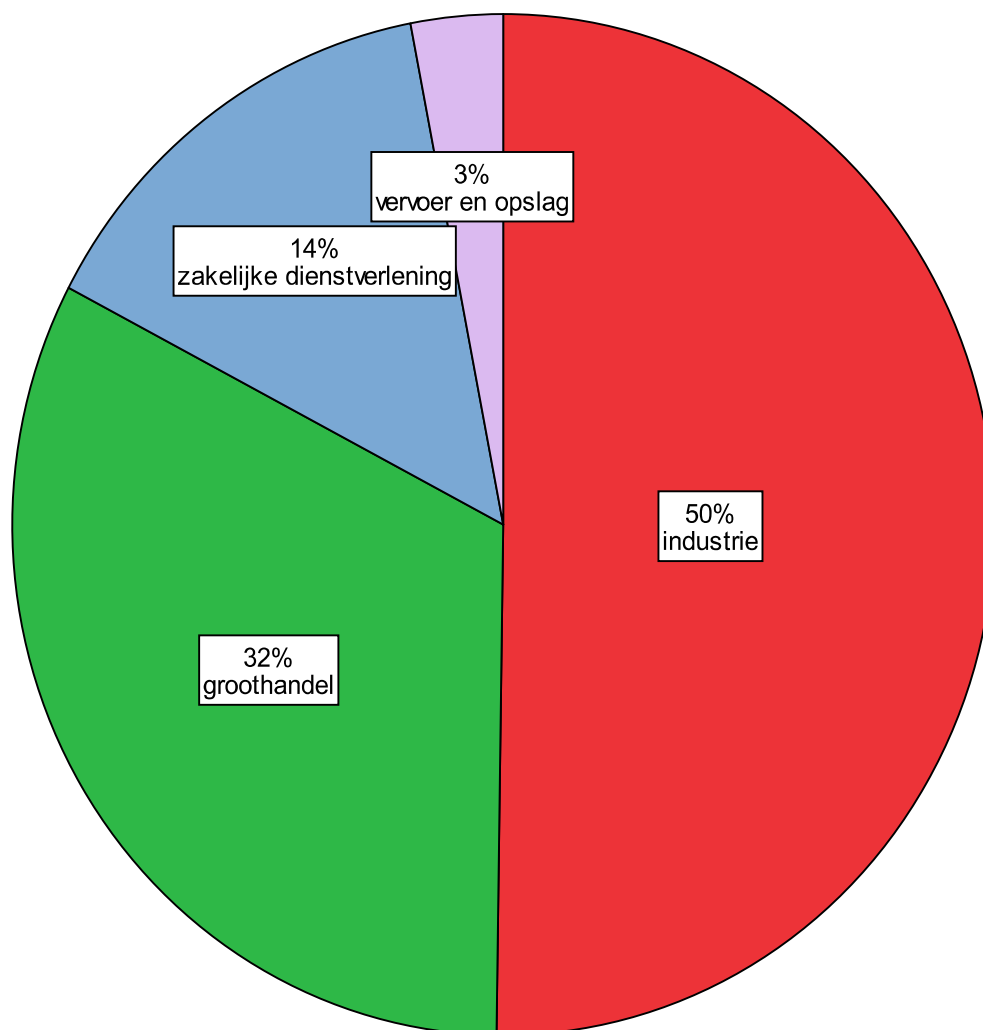
Het noordelijke bedrijfsleven wordt steeds internationaler

Uit de Exportmonitor 2011 blijkt dat het noordelijk bedrijfsleven steeds meer aansluiting vindt bij de wereldeconomie. De Exportmonitor wordt periodiek uitgevoerd door de Hanzehogeschool Groningen, lectoraat International Business, in opdracht van de Kamer van Koophandel Noord-Nederland. Het onderzoek is uitgevoerd onder 231 exporterende bedrijven en 363 niet-exporterende bedrijven. Het betreft hier bedrijven met tussen de 2 en 100 werknemers in de sectoren industrie, groothandel, zakelijke dienstverlening en vervoer/opslag.

Agnes Wassing, student International Business & Languages, heeft de data verzameld. Hieronder een analyse van de cijfers door Dr. Frank Jan de Graaf en Drs. Johan de Jong, verbonden aan het lectoraat International Business, onderdeel van International Business School en het Kenniscentrum Ondernemerschap van de Hanzehogeschool.

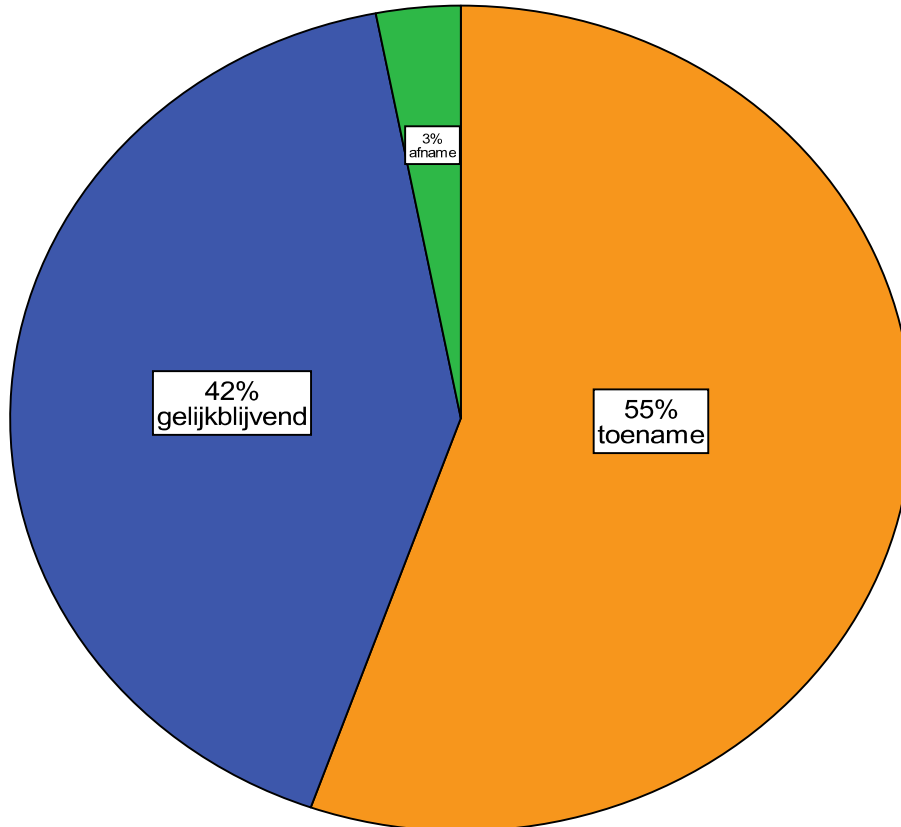
De belangrijkste conclusies van het onderzoek worden vergeleken met de situatie in Nederland als geheel en met de situatie in Noord-Nederland in 2005, het jaar dat de eerste Exportmonitor werd gehouden.

- Het belang van export is in Noord-Nederland sinds 2005 toegenomen maar is nog steeds lager dan gemiddeld in Nederland. Het percentage exporteurs in het noorden bedraagt in 2010 15,4%. Dit is lager dan het Nederlandse gemiddelde van 19% maar is hoger dan de 14,3% in 2005. Het in belangrijke mate ontbreken van het grootbedrijf (denk aan multinationals) in Noord-Nederland verklaart naar alle waarschijnlijkheid voor een belangrijk deel het verschil tussen de regio en Nederland als geheel.
- Net als in Nederland als geheel zijn industrie en groothandel de belangrijkste exporterende sectoren. Alleen staat in het noorden industrie (50%) op 1 en groothandel (32%) op 2, terwijl in Nederland als geheel groothandel (30%) belangrijker is dan industrie (18%). Hierbij geldt wel dat de cijfers niet helemaal vergelijkbaar zijn omdat in exportmonitor een beperkt aantal sectoren is opgenomen en alleen wordt gekeken naar mkb-ondernemingen, terwijl het landelijk om alle sectoren gaat. Het aandeel van industrie is sinds 2005 toegenomen (was 45%) en dat van de groothandel is afgenomen (was 42%). Dit gaat in tegen de landelijke trend en deze trend is dat diensten juist steeds belangrijker worden.



Verdeling onderzochte exporterende bedrijven Noord-Nederland over sectoren

- Het exportaandeel in de omzet is in 2010 met 42% in het Noorden hoger dan de 34% die in een recent EIM rapport over de internationale handel in Midden Nederland worden genoemd. Atradius spreekt in een recent rapport over 62% als landelijk omzetaandeel export, maar dit betreft het gehele bedrijfsleven, dus ook het grootbedrijf.
- De spreiding van de export is toegenomen. In 2010 exporteert 18% van de exporterende bedrijven naar slechts één land tegen 25% in 2005. De top-5 bestaat uit Duitsland, België, het Verenigd Koninkrijk, de Verenigde Staten en Frankrijk.
- In vergelijking met 2005 is het belang van export naar landen buiten de EU licht toegenomen. Dit is min of meer in lijn met de landelijke ontwikkeling.
- Er is maar weinig verandering opgetreden in de belangrijkste exportbestemmingen. Exporteurs zien in 2010 Duitsland, Frankrijk en Scandinavië als belangrijkste groeiregio's; in vergelijking met 2005 is Frankrijk in de plaats gekomen voor België.
- Nieuwe marktkansen ziet het noordelijk bedrijfsleven in 2010 in Scandinavië, Rusland, het Verenigd Koninkrijk en Brazilië tegen Rusland, Polen, Frankrijk en Duitsland in 2005; landelijk worden Rusland, Brazilië, China en Turkije als belangrijkste potentiële markten gezien.



Verwachtingen aandeel export in omzet binnen vier jaar bij exporterende bedrijven Noord Nederland

55% van de exporterende bedrijven verwacht dan ook een toename van het exportaandeel in de omzet terwijl slechts 3% een afname verwacht.

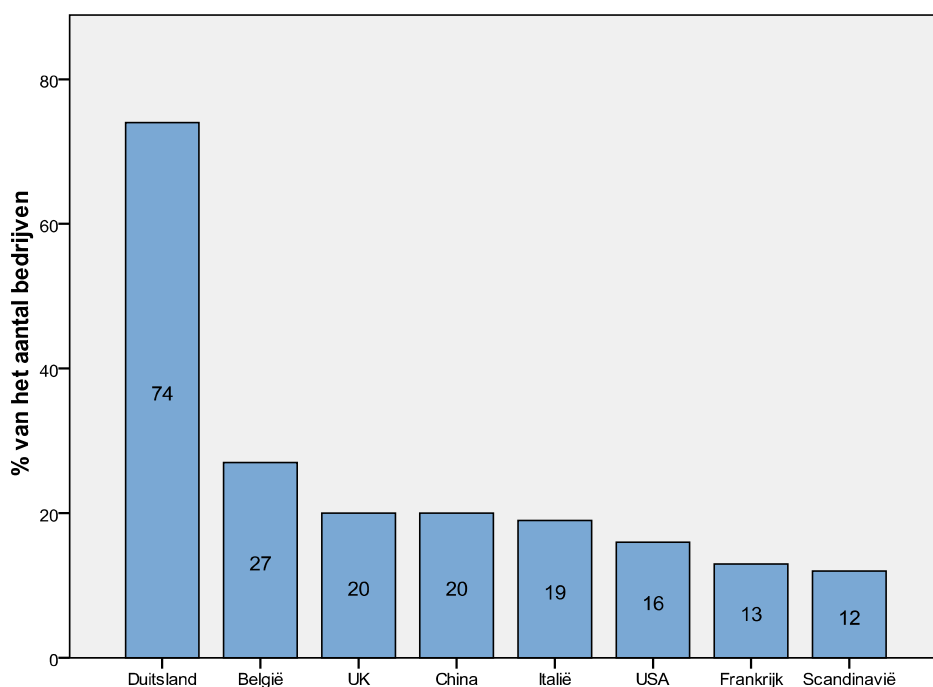
- Export wordt in het Noorden veel moeilijker bevonden dan in Nederland gemiddeld. In het noorden ondervindt 67% problemen (iets meer dan in 2005) tegen 30% in Midden Nederland. Ook ervaren noordelijke ondernemers andere problemen: betalingsrisico's, concurrentie en onvoldoende tijd. In Midden Nederland gaat het om buitenlandse wet- en regelgeving, douane en betalingsrisico's.
- De ondersteuningsbehoefte is sinds 2005 nauwelijks veranderd; het meest in trek zijn beurzen, handelsmissies en marktonderzoek. Dit beeld wijkt af van dat in Midden-Nederland; hier is het meest behoefte aan marktonderzoek, informatie over douane en invoerrechten en informatie over ondersteuning op financieel gebied.
- In Midden Nederland maakt 40% van de ondernemingen die ondersteuning hebben gezocht, gebruik van de Kamer van Koophandel.
- In het noorden lijkt de potentie tot verdere internationalisering via export groter te zijn dan in Midden Nederland: 11% van de niet-exporteurs geeft hier aan exportplannen te hebben tegen slechts 1% in Midden Nederland. Dit kan te maken hebben met het feit dat in Midden Nederland al veel meer exporteurs zijn (23%).

De meest opvallende uitkomst is dat de gemiddelde omzet van de exporterende bedrijven in vergelijking met 2005 is gestegen van 5.5 miljoen euro naar 7.5 miljoen euro. Dit is een stijging van ongeveer 40% in vijf jaar (8% per jaar). Deze stijging moet vooral worden gezien als een indicatie van de kracht van de noordelijke exporteurs, zeker omdat de omzet van de bedrijven die niet exporteerden in vergelijking met 2005 daalde. Exporterende ondernemingen zijn sterkere ondernemingen dan andere bedrijven en export is belangrijk in de groei van ondernemingen (ook omdat de groei van de export in de ondernemingen toenam).

Verder is het opvallend dat 55% van de respondenten een groei van het exportvolume verwacht, terwijl 42% denkt dat de export een gelijkblijvende omvang houdt. Ook hieruit blijkt dat het Noord Nederlandse mkb meer de blik naar buiten heeft gericht.

Export in Noord-Nederland is met name een zaak van het kleinbedrijf. 46% van de bedrijven heeft tussen de 2 en 9 werknemers, terwijl maar 15% tussen de 50 en 100 werknemers heeft. 39% heeft tussen de 10 en 50 werknemers. Daarmee zijn de exporterende bedrijven relatief gezien wel groter dan de niet exporterende bedrijven. In vergelijking met 2005 exporteren meer bedrijven naar twee of meer landen, hetgeen duidt op een toename van de internationale oriëntatie van ondernemingen.

75% van de exporterende bedrijven importeert ook. Ook hier is Duitsland het belangrijkste land, gevolgd door België en het Verenigd Koninkrijk. Verder is het hier opvallend dat China, Italië en de Verenigde Staten het goed doen.



Landen waaruit geïmporteerd wordt volgens de Exportmonitor 2011

De omliggende landen zijn verreweg het belangrijkste in de export. Ook voor de toekomst verwachten de meeste bedrijven in Duitsland, België, Scandinavië, de UK en Frankrijk de meeste groei. Voor Duitsland is dit uitgesplitst.

De drie belangrijkste regio's uit Duitsland zijn Noord Rijn-Westfalen, Ostfriesland-Emsland en Oldenburg-Bremen. Dit zijn grensregio's. Schijnbaar zijn afstanden nog steeds belangrijk in de internationale handel.

Frankrijk valt ook in de categorie van dalingslanden, samen met Spanje en het Verenigd Koninkrijk. In vergelijking met 2005 is het opvallend dat veel meer ondernemingen hun omzet alleen uit export halen. In 2005 was dit slechts 1%, in 2011 is dit gestegen naar 4%.

Er zijn weinig veranderingen in de landen waarheen het mkb in de toekomst hoopt te gaan exporteren. In 2005 was de top vijf van eerste nieuwe landen/regio's Rusland, Polen, Frankrijk, Duitsland en Denemarken. In 2011 is deze top vijf Rusland, Scandinavië, en op een gedeelte derde plek Brazilië, de UK en Duitsland en daarna de USA en Frankrijk. Conclusie: Scandinavië is populairder geworden als eerste nieuwe regio.

Niet-exporterende bedrijven die exportplannen hebben, willen na Duitsland het liefst zaken doen met Scandinavië. Denemarken is daarbij het populairst en daarna Zweden.

Scandinavië is mede ook zo populair bij Nederlandse ondernemers omdat de structuur van de markt – relatief kleinschalig - en de cultuur erg op die van Nederland lijkt.

De ondernemers zagen in zowel 2005 als 2011 als voornaamste exportbelemmeringen concurrentie, betalingsrisico's, het hebben van onvoldoende tijd en het niet kunnen vinden van een geschikte agent. Betalingsrisico's zouden goed geanalyseerd kunnen worden middels een financieringsplan. Een goed exportplan kan hulp bieden bij de andere twee voornaamste belemmeringen.

Over vijf jaar is het plan wederom een onderzoek te houden.

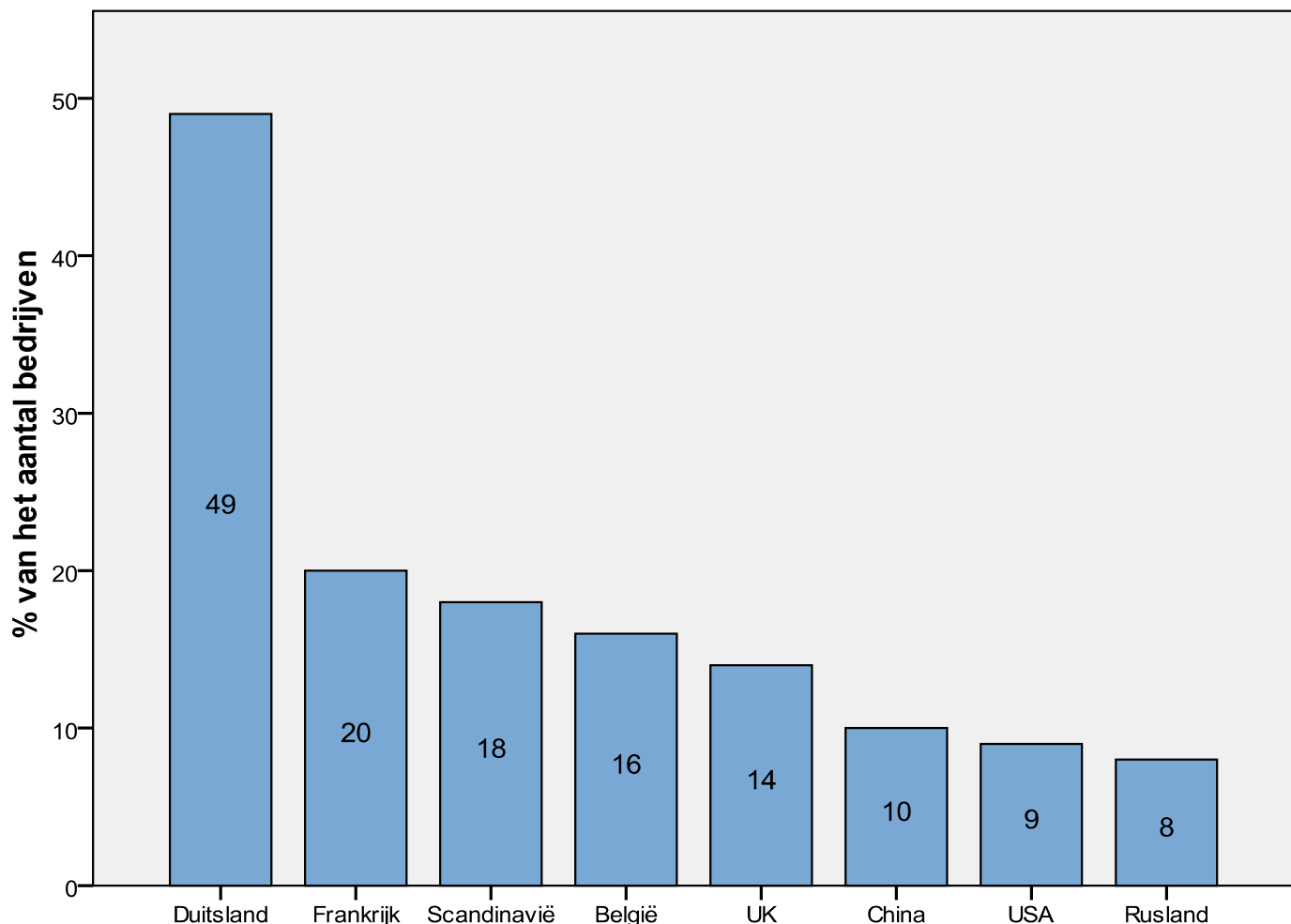
Acties Kamer van Koophandel Noord-Nederland

De uitkomsten van de Exportmonitor bepalen mede de activiteiten van KvK Noord voor 2012 op internationaal gebied. Zo is er een handelsmissie in de planning naar het Verenigd Koninkrijk en naar Duitsland. Volgend jaar staat ook in het teken van de voorbereiding op de viering van het vriendschapsjaar Rusland-Nederland 2013. Het gaat om 400 jaar betrekkingen tussen de twee landen. Dat jaar worden er diverse economische en culturele evenementen gehouden met daarnaast een inkomende en uitgaande handelsmissie.

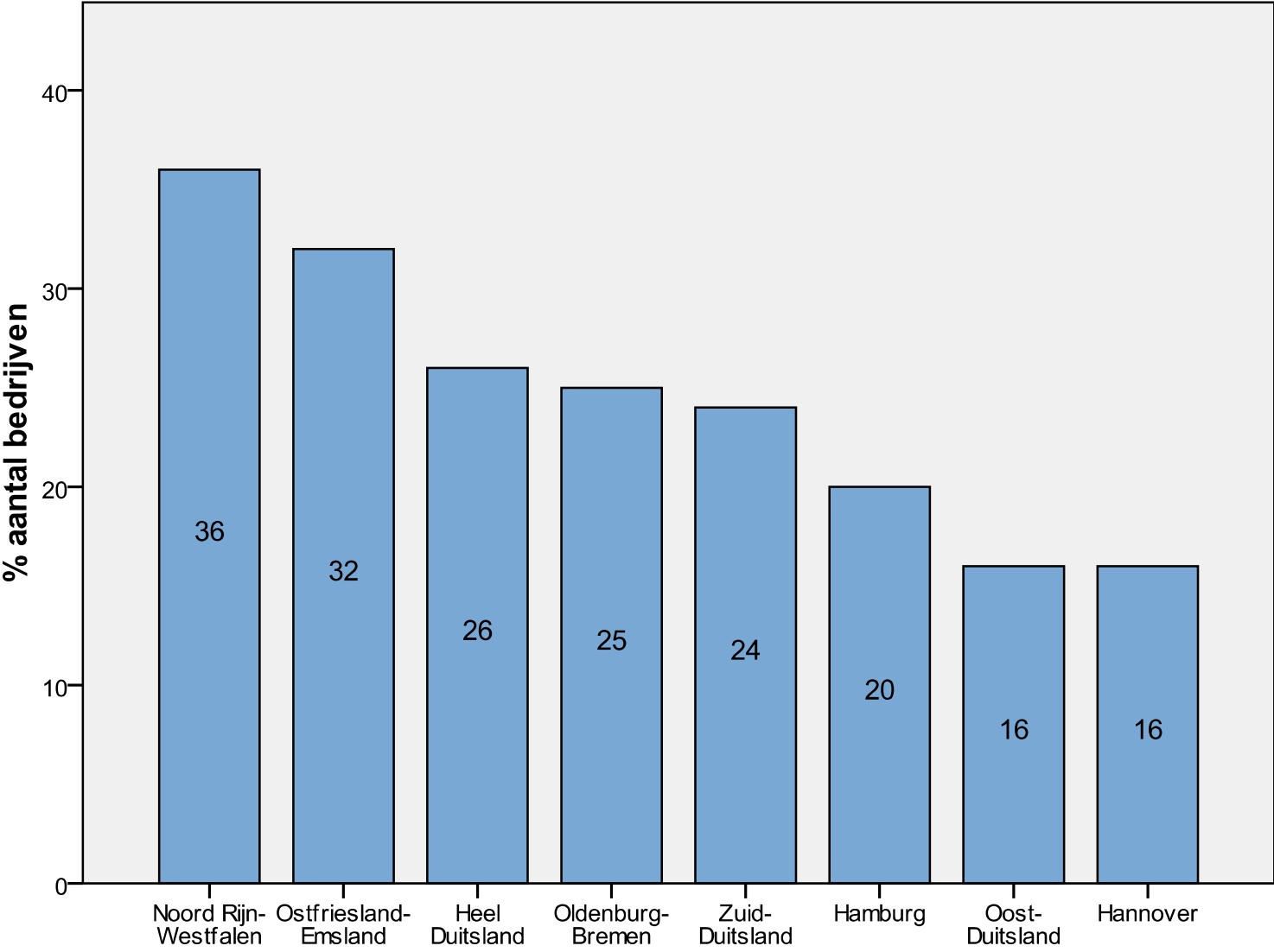
Om het bedrijfsleven verder op weg te helpen met de beantwoording van verschillende vraagstukken, organiseert KvK Noord regelmatig evenementen en seminars. De workshops en presentaties over het thema geld en risico's die plaats vonden tijdens de eindejaarsbijeenkomst van PIONN zijn daarvan een mooi voorbeeld. Naast ondersteuning bij export biedt de Kamer van Koophandel assistentie bij het importeren van producten en het vermarkten daarvan.

Het Samenwerkend Platform Internationalisering Noord Nederland (SPINN) toetst de uitkomsten van de Exportmonitor aan de eigen prioritering van landen en past de samenstelling en het programma daar op aan. SPINN is een platform waarbij het onderwijs, de overheden en het bedrijfsleven samen werken. Dit platform streeft naar vermindering van de versnippering van activiteiten die gericht zijn op het buitenland. SPINN is een initiatief van de Kamer van Koophandel Noord-Nederland. De rol van KvK Noord is om naast een actieve rol ook een verbindende rol in dit platform te vervullen.

Groeilanden/regio's in de Exportmonitor 2011



Belang van Duitse regio's volgens de Exportmonitor 2011



Planlanden/regio's

Bedrijven die naar deze landen/regio's willen gaan exporteren volgens Exportmonitor 2011

