



Vlaanderen
is Internationaal Ondernemen

VLAANDEREN
2015

EXPORTbarometer

FLANDERS INVESTMENT & TRADE

EXPORTTRENDS
BIJ VLAAMSE KMO'S

Met dank aan:



Vlaams
netwerk van
ondernemingen

Flanders Investment & Trade presenteert de derde editie van de EXPORTbarometer, deze keer in samenwerking met Agoria, essenscia, Fevia, UNIZO en Voka. In juni 2015 hielden we een grootschalige enquête bij Vlaamse exporterende bedrijven, waarvan er 506 de volledige vragenlijst hebben ingevuld. We polsten naar het huidige exportklimaat, het vertrouwen in het wereldwijde economische klimaat en de toekomstverwachtingen. Dankzij de EXPORTbarometer weten we onder meer welke markten Vlaamse exporteurs interessant en veelbelovend vinden.

EEN GOED BEELD VAN HET EXPORTGEDRAG VAN DE MICRO- EN KLEINE ONDERNEMINGEN

De meerderheid van de deelnemers aan de EXPORTbarometer heeft maximaal tien medewerkers, de zogeheten micro-ondernemingen. Daarna volgt de groep van 11 tot 50 werknemers. Meer dan 80% van de ondervraagde bedrijven telt minder dan 50 medewerkers. Deze enquête geeft bijgevolg een goed beeld van het exportgedrag van de micro- en kleine ondernemingen.

Hoewel iets meer grote ondernemingen hebben deelgenomen dan vorig jaar, blijft hun aandeel nog vrij klein.

HET VERTROUWEN IN HET WERELDWIJDE ECONOMISCHE KLIMAAT BLIJFT STIJGEN

Het gemiddelde vertrouwen van de bedrijven in het economische klimaat staat dit jaar op 6,3. Verleden jaar gaf de EXPORTbarometer 5,9 aan. Dit jaar merken we de sterkste stijging sinds de start van de EXPORTbarometer.

51,6% van de respondenten noteert in 2014 een stijging van het exportcijfer ten opzichte van het jaar voordien. Ter vergelijking: in 2013 was dat 48,5%, in 2012 slechts 43,4%.

Bijna 13% van de bedrijven noteert een opmerkelijke groei met meer dan 50% tegenover 2013.

De overgrote meerderheid exporteert zijn goederen of diensten naar de buurlanden. Nederland wordt – als belangrijkste exportbestemming – bijgehaald door Duitsland en Frankrijk. Buiten de EU dalen Rusland en Noorwegen in belang en bevestigt de VS als belangrijkste exportbestemming.

De meeste firma's geven aan dat ze hun goederen of diensten rechtstreeks aan de klant verkopen. Daarnaast werkt 44%

in een aantal landen met een distributeur, 32% met een agent en 14% via retail.

Iets meer dan de helft van de bedrijven ervaart het vinden van een geschikte lokale partner als belangrijkste knelpunt bij het genereren van meer omzet in het buitenland.

VLAAMSE BEDRIJVEN VERWACHTEN EXPORTSTIJGING DOOR NIEUWE KLANTEN IN BESTAANDE MARKTEN

Net als vorig jaar verwachten de Vlaamse exporteurs eerder een omzetstijging te realiseren door het vinden van nieuwe klanten in bestaande markten.

VLAAMSE EXPORTEURS ZIJN MEER OPTIMISTISCH VOOR DE EXPORT

De bedrijven blijven vooral aanwezig binnen Europa. Meer dan de helft van de respondenten verwacht een omzetstijging in de buurlanden in de nabije toekomst, slechts 7% ziet er zijn export dalen.

Die trend zet zich ook door binnen Europa. In heel Europa, zowel inclusief als exclusief de EU-28, verwachten opmerke-

lijk minder exporteurs dan vorig jaar een exportdaling. Maar in vergelijking met vorig jaar denken minder bedrijven dat hun export zal stijgen in de verre exportgebieden. Behalve in Afrika en Oceanië, waar zowat evenveel bedrijven als vorig jaar een omzetstijging zien.

Binnen de goederensector stijgt de belangstelling voor het Nabije- en Midden-Oosten als toekomstige exportregio. Opvallend is dat deze belangstelling zich nu ook binnen de dienstensector manifesteert.

Huidig economisch klimaat

**VERTROUWEN IN HET HUIDIGE WERELDWIJDE
ECONOMISCHE KLIMAAT STIJGT NOG STEEDS**

De deelnemende bedrijven drukten hun vertrouwen in het wereldwijde economische klimaat uit op een schaal van 1 tot 10, waarbij 1 het minste vertrouwen aangeeft en 10 het meeste.

Het gemiddelde vertrouwen van de bedrijven in het economische klimaat staat dit jaar op 6,3. Dat is flink beter dan vorig jaar, toen de EXPORTbarometer op 5,9 stond. Het jaar daarvoor stond de EXPORTbarometer op 5,6.

Figuur 1: vertrouwen in het wereldwijde economische klimaat

2014 
2013 
2012 

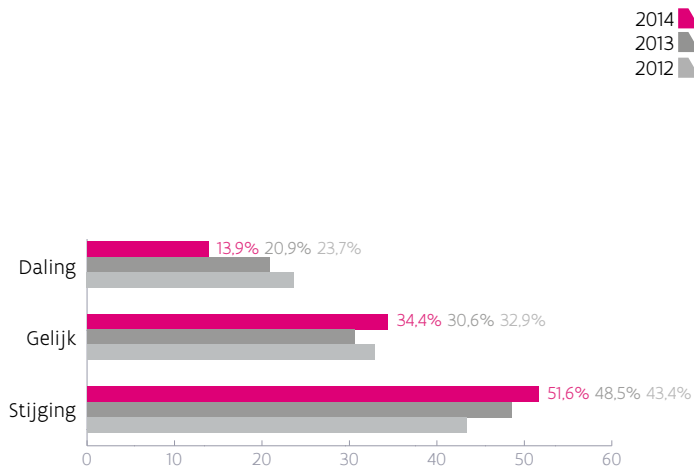


**MEER DAN DE HELFT VAN DE VLAAMSE EXPORTERENDE KMO'S
ZAG ZIJN EXPORT STIJGEN IN 2014**

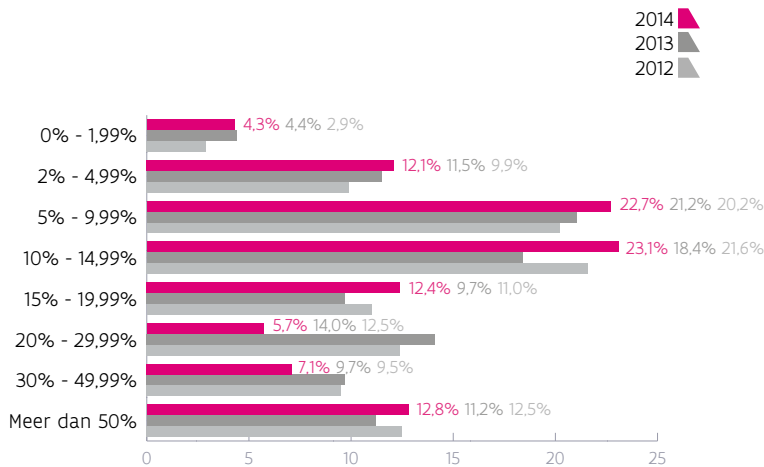
... BIJNA 13% ZELFS MET MEER DAN 50%

1 op de 5 bedrijven geeft aan dat zijn export met meer dan 30% is gestegen ten opzichte van 2013. Meer dan 10% noteert een opmerkelijke exportgroei van 50% of meer.

Figuur 2: evolutie exportcijfer ten opzichte van 2013 en 2012

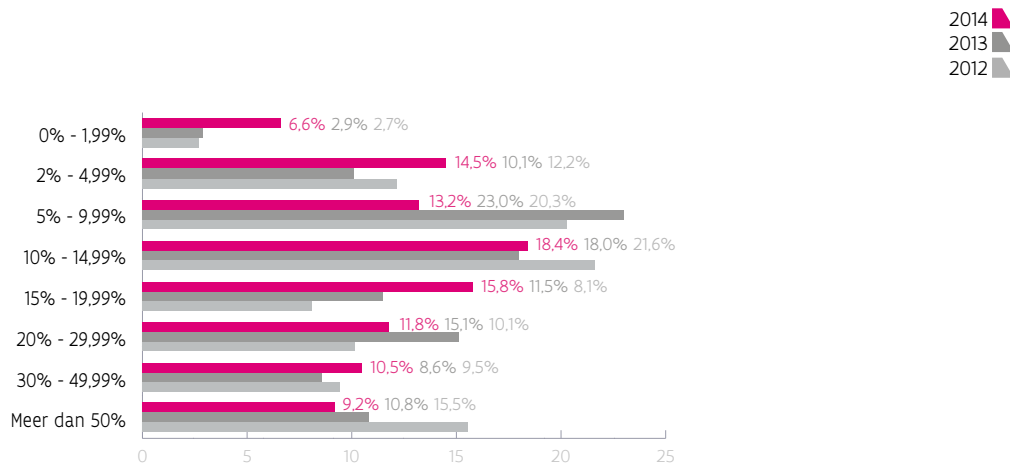


Figuur 3: stijging exportcijfer ten opzichte van 2013 en 2012



Iets meer dan twee derde van de ondernemingen die een lager exportcijfer hebben opgetekend, zag een daling tussen 1 en 20%, net als de vorige jaren. Het aantal bedrijven dat zijn exportcijfer met meer dan 50% zag dalen ten opzichte van het jaar voordien vermindert verder.

Figuur 4: daling exportcijfer ten opzichte van 2013 en 2012



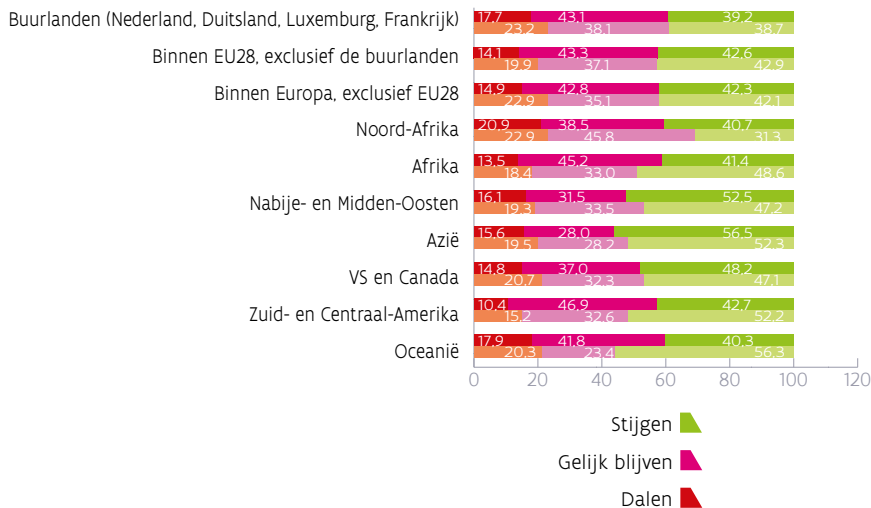
**MEER EXPORTSTIJGING IN HET MIDDEN-OOSTEN EN AZIË,
EXPORTSTIJGING BINNEN EUROPA BLIJFT STABIEL**

Net als in de vorige editie zag ongeveer 40% van de bedrijven die uitvoeren naar Europa hun export stijgen ten opzichte van 2013.

Van de bedrijven die naar het Midden-Oosten exporteren tekenen 52% een stijging op, ten opzichte van 47,2% in de vorige editie. Van de bedrijven die naar Azië exporteren rapporteren 56% een stijging op van zijn export ten opzichte van 2013 (52,3% vorig jaar).

Zowel binnen de buurlanden als binnen Europa zien de bedrijven hun export duidelijk minder dalen dan vorig jaar. Dezelfde trend zien we ook binnen de VS en Canada en binnen Zuid- en Centraal-Amerika.

Figuur 5: Exportevolutie per regio ten opzichte van 2013



Exportbestemmingen

BINNEN DE EU WORDT NEDERLAND ALS BELANGRIJKSTE EXPORTBESTEMMING BIJGEHAALD DOOR FRANKRIJK. TEN OPZICHTE VAN VORIG JAAR STIJGT OOK HET BELANG VAN DUITSLAND STERK



Nederland
28,9%



Frankrijk
26,9%



Duitsland
20,6%



VK
9,3%



Italië
2,6%



Polen
1,7%



Spanje
1,3%



Tsjechië
1,1%

BUITEN DE EU DALEN RUSLAND EN NOORWEGEN IN BELANG EN BEVESTIGT DE VS ALS BELANGRIJKSTE EXPORTBESTEMMING



VS
18,0%



Zwitserland
9,5%



China
7,4%



Japan
4,6%



Rusland
4,4%



Turkije
3,8%



VAE
3,8%



Australië
3,5%

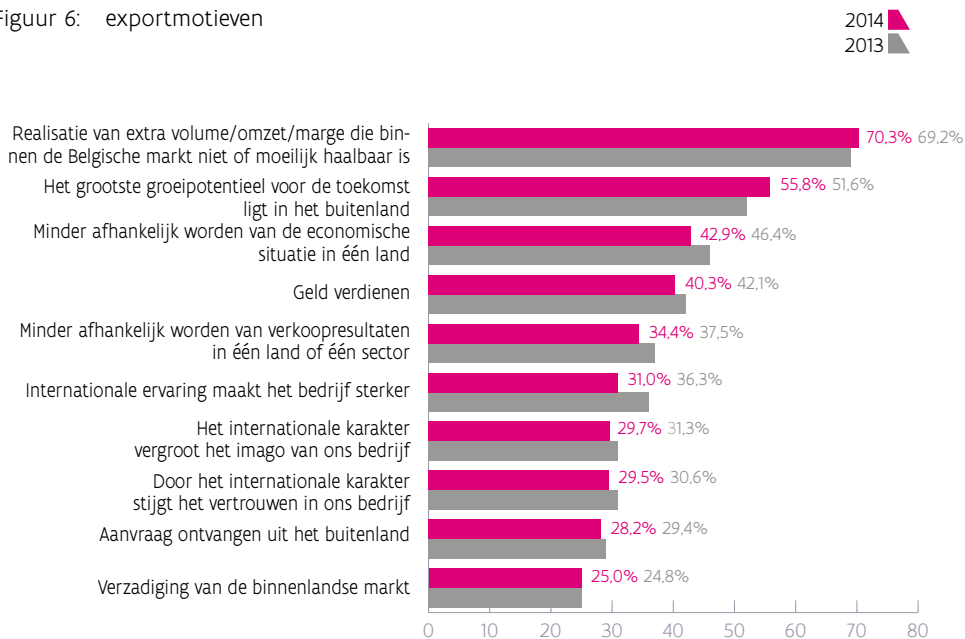
Exportmotieven

OMZETSTIJGING

BLIJFT BELANGRIJKSTE

MOTIEF OM TE EXPORTEREN

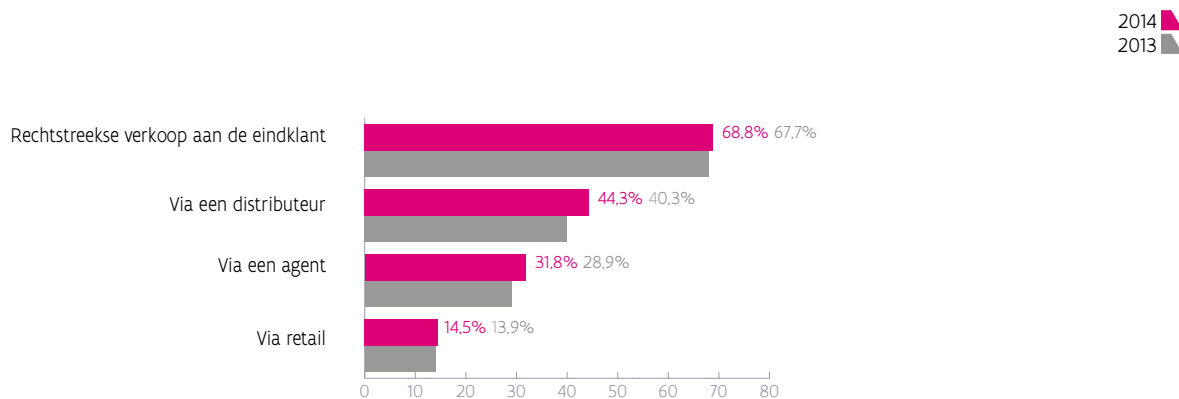
Figuur 6: exportmotieven



Distributiekkanalen

DE VLAAMSE KMO VERKOOPT RECHTSTREEKS AAN ZIJN BUITENLANDSE KLANT

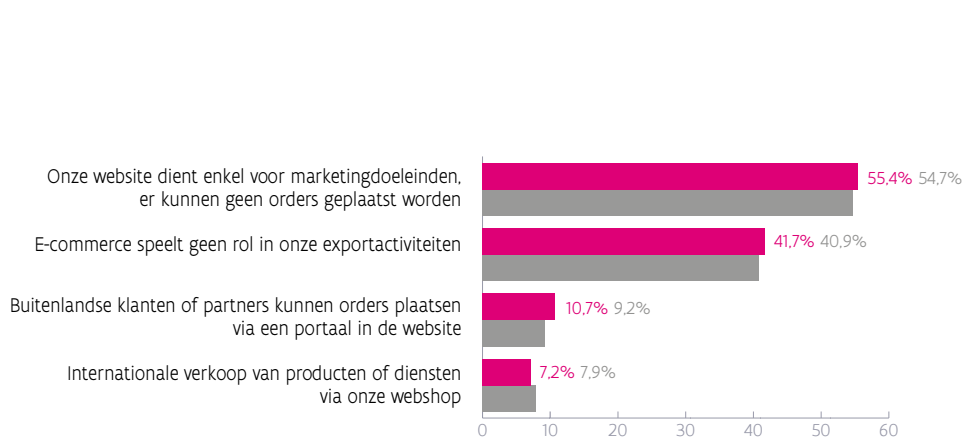
Figuur 7: distributiekkanalen



NET ZOALS IN 2014 DIENT DE WEBSITE VOORNAMELIJK VOOR MARKETINGDOELEINDEN

Bij ruim de helft van de Vlaamse exporterende bedrijven wordt de website enkel voor marketingdoeleinden gebruikt. 7,9% van de bedrijven verkoopt zijn producten of diensten via zijn webshop.

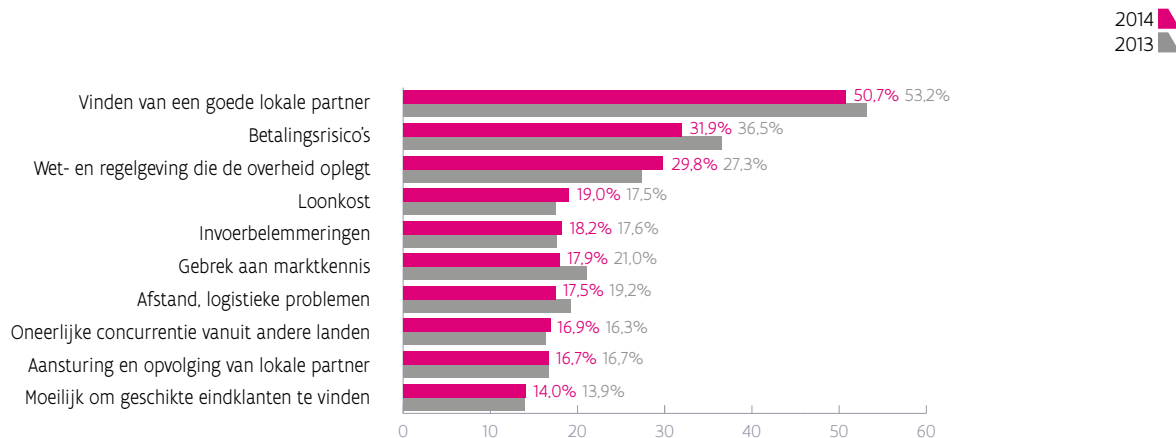
Figuur 8: belang website



Knelpunten bij het exporteren

HET VINDEN VAN EEN GOEDE LOKALE PARTNER EN BETALINGSRISICO'S
BLIJVEN DE BELANGRIJKSTE KNELPUNTEN OM TE EXPORTEREN

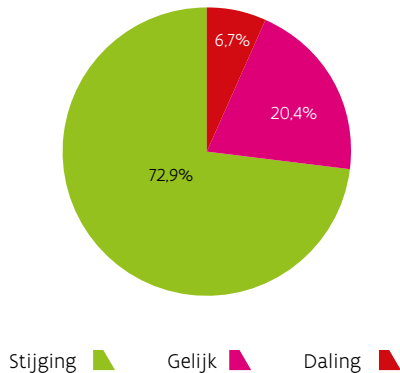
Figuur 9: top 10 knelpunten bij het exporteren



Toekomstverwachtingen

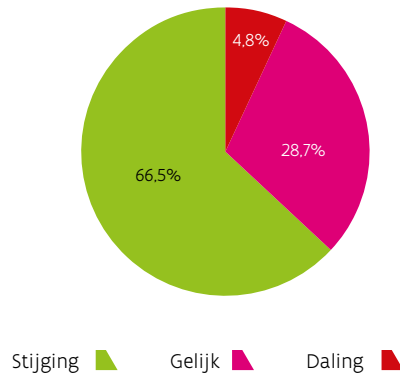
**BIJNA DRIE KWART VERWACHT EEN STIJGING
VAN HUN OMZET IN DE NABIJE TOEKOMST**

Figuur 10: evolutie omzet in nabije toekomst



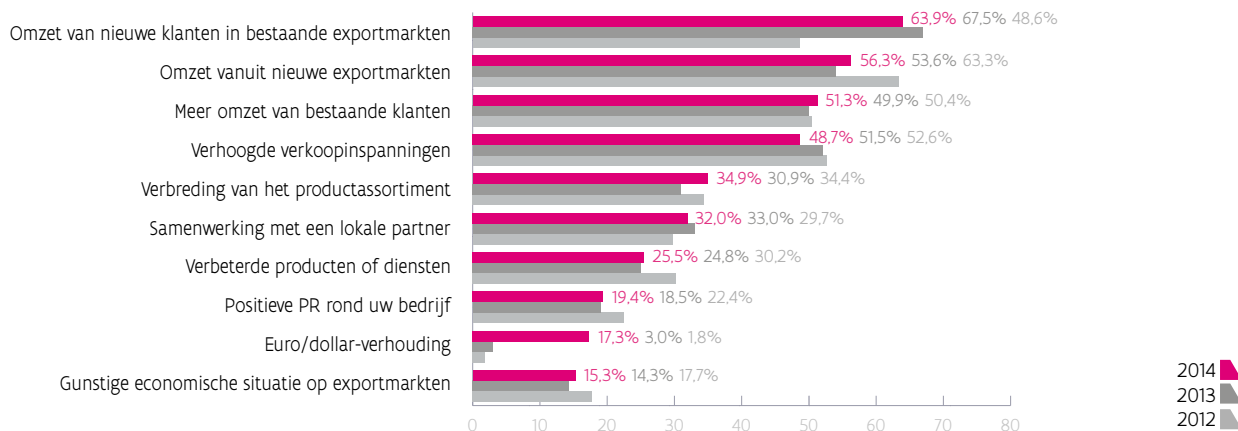
**TWEE DERDE VAN DE VLAAMSE BEDRIJVEN DENKT DAT HET
BELANG VAN DE EXPORT IN HUN OMZET ZAL TOENEMEN**

Figuur 11: toekomstverwachting aandeel van de export in de omzet



**VLAAMSE BEDRIJVEN VERWACHTEN EXPORTSTIJGING
DOOR NIEUWE KLANTEN IN BESTAANDE MARKTEN**

Figuur 12: top 10 redenen exportstijging in nabije toekomst



Figuur 13: top 10 redenen exportdaling

2014 
 2013 
 2012 



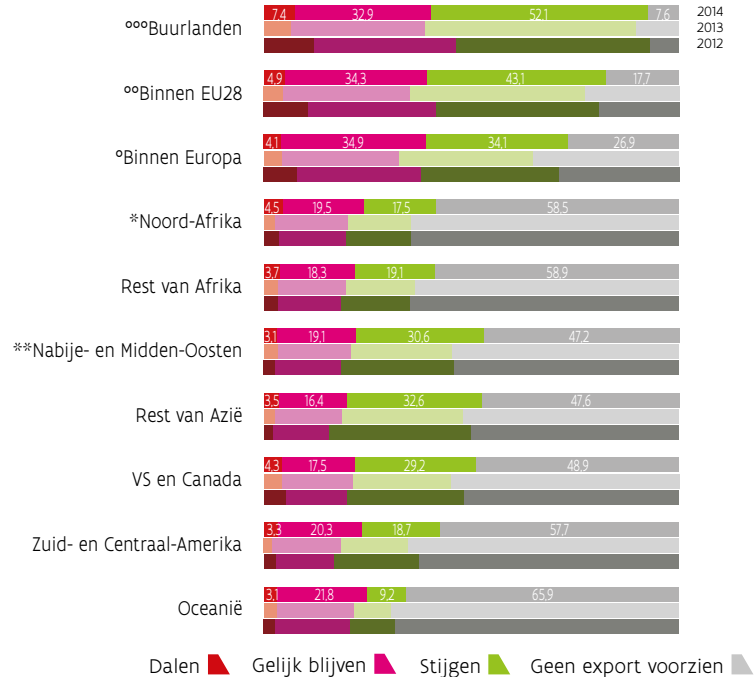
VLAAMSE EXPORTEURS BLIJVEN OPTIMISTISCH VOOR DE BUURLANDEN EN VOOR DE VERRE EXPORT ZIJN HET NABIJE-EN MIDDEN-OOSTEN EN AZIË IN TREK

De bedrijven blijven vooral aanwezig binnen Europa. In de buurlanden verwacht meer dan de helft van de Vlaamse exporteurs een omzetsijging in de nabije toekomst, net als verleden jaar. We merken dat Vlaamse bedrijven optimistisch zijn voor het Nabije- en Midden-Oosten en voor Azië.

Bijna 31% van de Vlaamse exporteurs zien hun omzet stijgen in het Nabije- en Midden-Oosten, tegenover 24,3% vorig jaar. 33% van de Vlaamse exporteurs verwacht een omzetsijging in Azië, ten opzichte van 29% in onze editie.

- * Maghreblanden: Marokko, Algerije, Tunesië, Mauritanië, Libië
- ** Bahrein, Egypte, Irak, Iran, Israël, Jemen, Jordanië, Koeweit, Libanon, Oman, Palestina, Qatar, Saoedi-Arabië, Syrië, Turkije, VAE
- ° Exclusief EU28 (o.a. Zwitserland, Noorwegen, Rusland)
- °° Exclusief de buurlanden
- °°° Nederland, Duitsland, Luxemburg, Frankrijk

Figuur 14: toekomstverwachting export per regio (in procent)

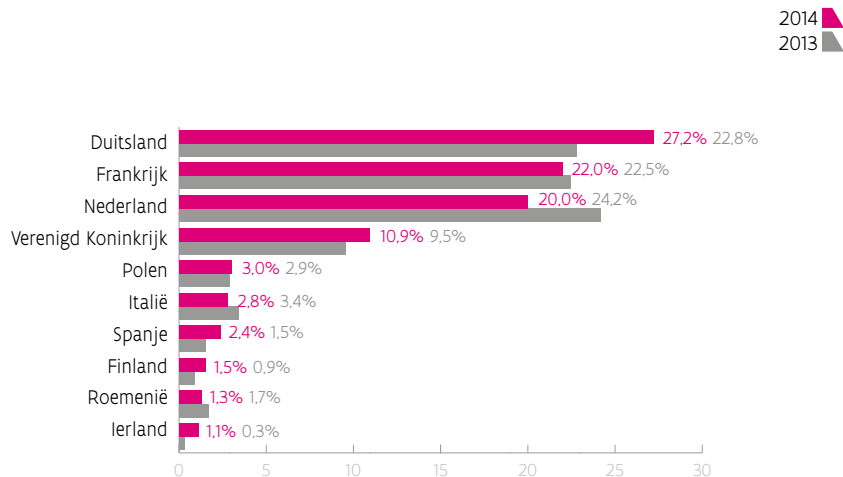


Exportevolutie binnen de EU

**DUITSLAND WINT STERK AAN BELANG
VOOR ZOWEL GOEDEREN ALS DIENSTEN**

Exporteurs uit de goederen- en dienstensector geven dezelfde 3 exportmarkten op als belangrijkste voor hun exportgroei waarbij Duitsland sterk aan belang wint. De evolutie van de top 3: Nederland daalt van 24,2% naar 20%, Duitsland stijgt van 22,8% naar 27,2% en Frankrijk zakt lichtjes van 22,4% naar 22%.

Figuur 15: top 10 landen met grootste exportgroei binnen EU



GOEDERENEXPORTEURS:

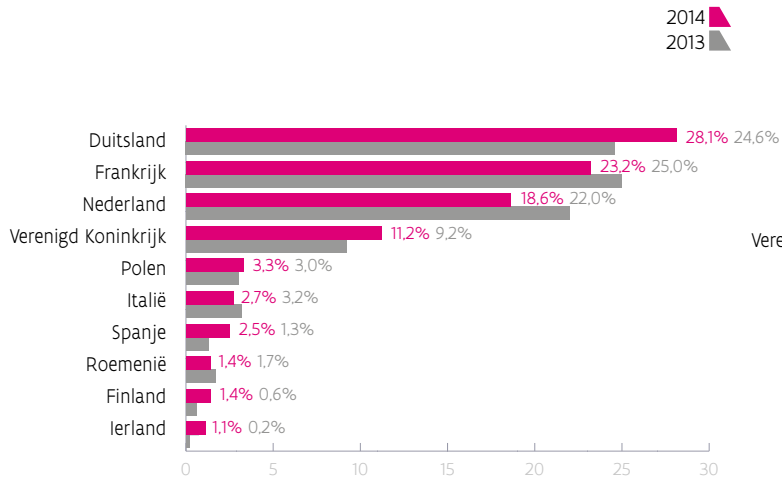
DUITSLAND NEEMT DE KOPPOSITIE OVER VAN FRANKRIJK

DIENSTENEXPORTEURS: DIENSTENBEDRIJVEN HECHTEN

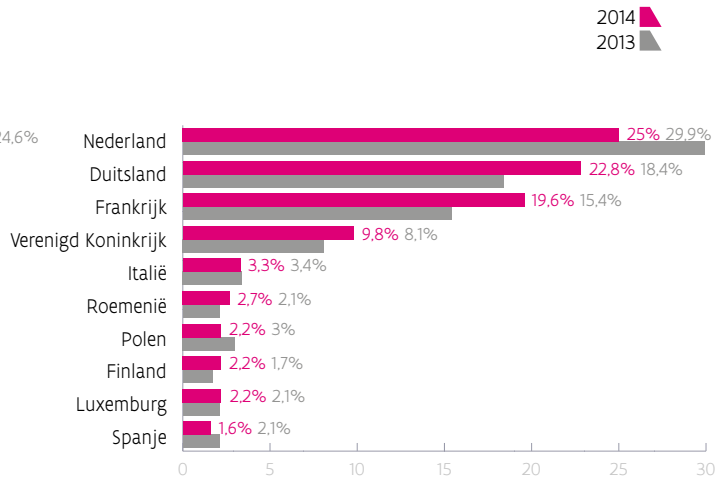
MEER EN MEER BELANG AAN DUITSLAND EN FRANKRIJK

TEN KOSTE VAN NEDERLAND

Figuur 16: top 10 landen met grootste exportgroei (goederen) binnen EU



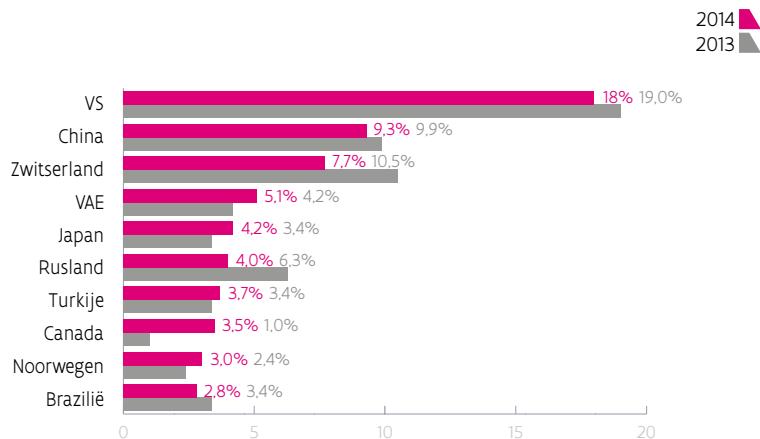
Figuur 17: top 10 landen met grootste exportgroei (diensten) binnen EU



Exportevolutie buiten de EU

DE VLAAMSE EXPORTEURS VERWACHTEN
BUITEN DE EU DE GROOTSTE EXPORT
GROEI IN DE VS. ZWITSERLAND VALT
– IN TEGENSTELLING TOT VORIG JAAR –
STERK TERUG QUA AANTREKKELIJKHEID

Figuur 18: top 10 landen met grootste exportgroei buiten EU



GOEDERENEXPORTEURS:

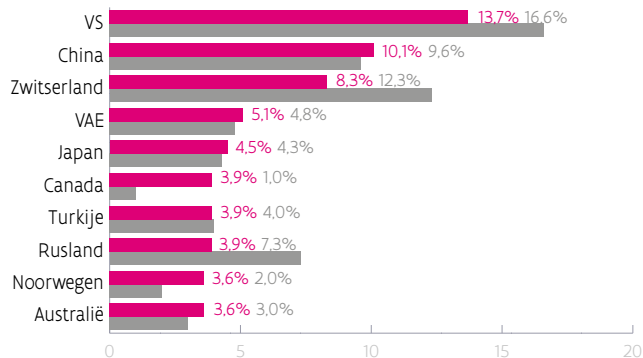
RUSLAND DAALT STERK CANADA KOMT DE TOP 10 BINNEN

OP DE ZESDE PLAATS

DIENSTENEXPORTEURS: JAPAN DUIKT OP IN DE TOP 5

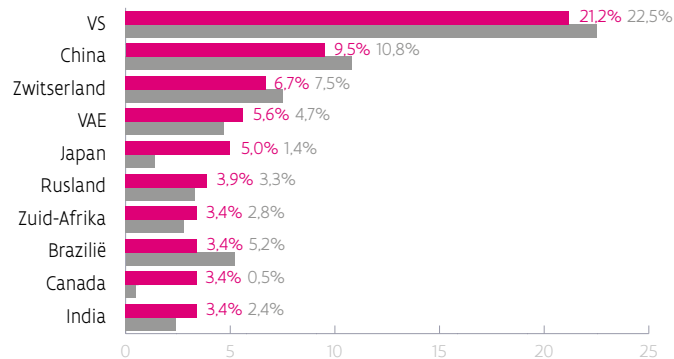
Figuur 19: top 10 landen met grootste exportgroei (goederen)
buiten EU

2014 ▲
2013 ▼



Figuur 20: top 10 landen met grootste exportgroei (diensten)
buiten EU

2014 ▲
2013 ▼



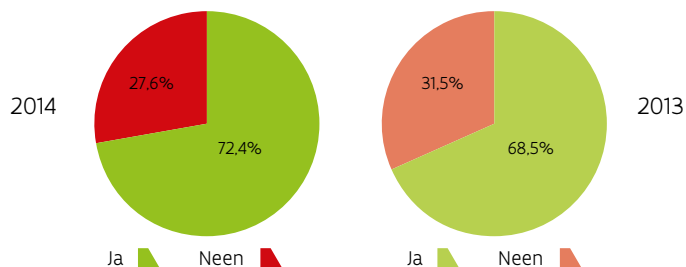
Nieuwe exportbestemmingen

MEER DAN 70% VAN DE VLAAMSE EXPORTEURS VERWACHT NAAR NIEUWE LANDEN TE EXPORTEREN

72,4% van de Vlaamse ondernemingen hoopt in de nabije toekomst naar landen te exporteren die ze op dit ogenblik nog niet bewerken. Vorig jaar was dat nog 68,5%. In de editie van 2013 was dit 74,1%. We kunnen dus stellen dat – ondanks de terugval vorig jaar – dit jaar opnieuw heel wat bedrijven de komende 3 jaar naar nieuwe landen wensen te exporteren.

Van deze bedrijven geeft 70,7% aan in de komende 3 jaar naar 2 tot 5 nieuwe landen te exporteren. 16,3% ziet 6 tot 10 nieuwe exportbestemmingen zitten en 7,3% hoopt zelfs in meer dan 10 nieuwe landen aanwezig te zijn.

Figuur 21: export naar nieuwe landen

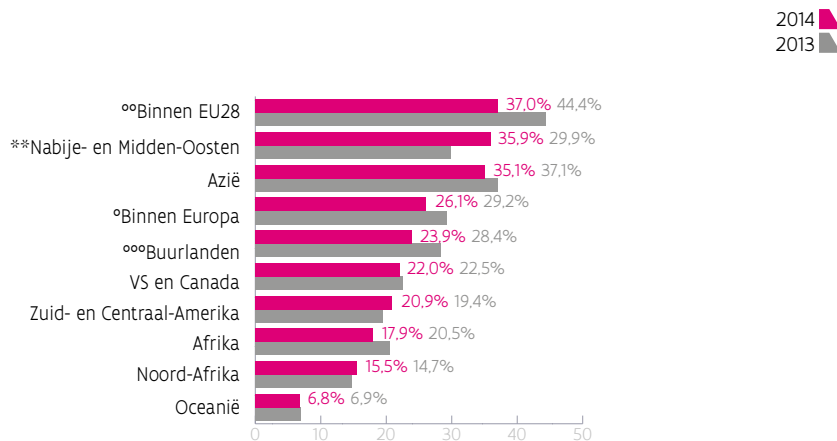


VLAAMSE BEDRIJVEN KIJKEN IN EERSTE INSTANTIE NAAR DE BUURLANDEN

ALS NIEUWE EXPORTBESTEMMING. HET NABIJE- EN MIDDEN-OOSTEN WINT AAN POPULARITEIT

Figuur 22: markten waar men verwacht actief te worden

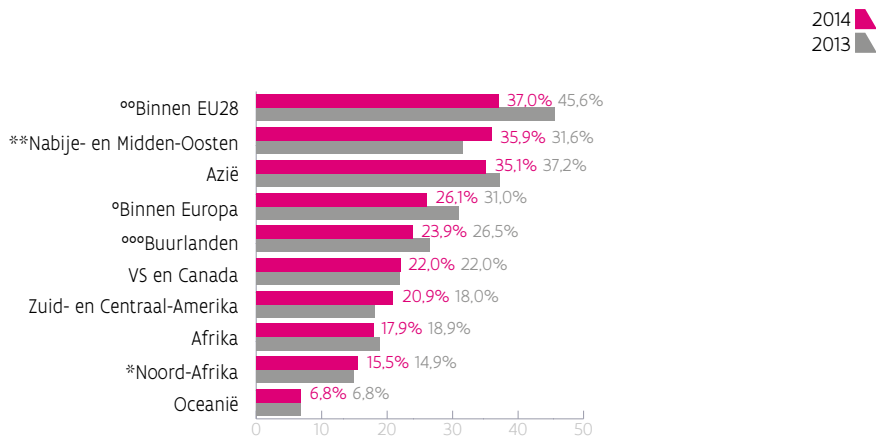
- * Maghreblanden: Marokko, Algerije, Tunesië, Mauritanië, Libië
- ** Bahrein, Egypte, Irak, Iran, Israël, Jemen, Jordanië, Koeweit, Libanon, Oman, Palestina, Qatar, Saoedi-Arabië, Syrië, Turkije, VAE
- ° Exclusief EU28 (o.a. Zwitserland, Noorwegen, Rusland)
- °° Exclusief de buurlanden
- °°° Nederland, Duitsland, Luxemburg, Frankrijk



**BINNEN DE GOEDERENSECTOR STIJGT DE BELANGSTELLING
VOOR HET NABIJE- EN MIDDEN-OOSTEN ALS TOEKOMSTIGE EXPORTREGIO**

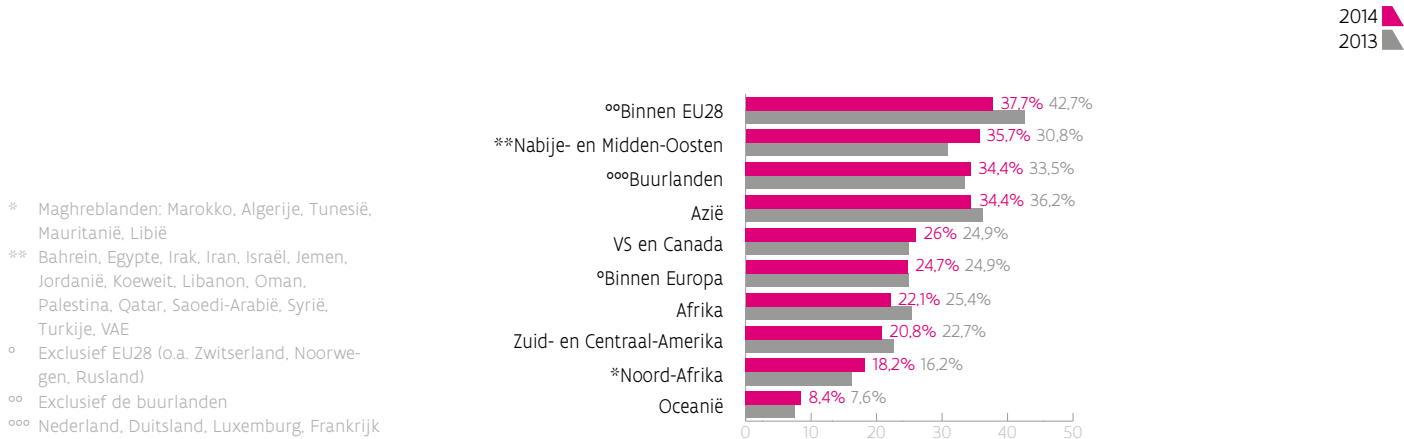
Figuur 23: exportbestemmingen (goederensector)

- * Maghreblanden: Marokko, Algerije, Tunesië, Mauritanië, Libië
- ** Bahrein, Egypte, Irak, Iran, Israël, Jemen, Jordanië, Koeweit, Libanon, Oman, Palestina, Qatar, Saoedi-Arabië, Syrië, Turkije, VAE
- ° Exclusief EU28 (o.a. Zwitserland, Noorwegen, Rusland)
- °° Exclusief de buurlanden
- °°° Nederland, Duitsland, Luxemburg, Frankrijk



OPVALLEND IS DAT DEZE BELANGSTELLING VOOR HET NABIJE- EN MIDDEN-OOSTEN ZICH NU OOK BINNEN DE DIENSTENSECTOR MANIFESTEERT

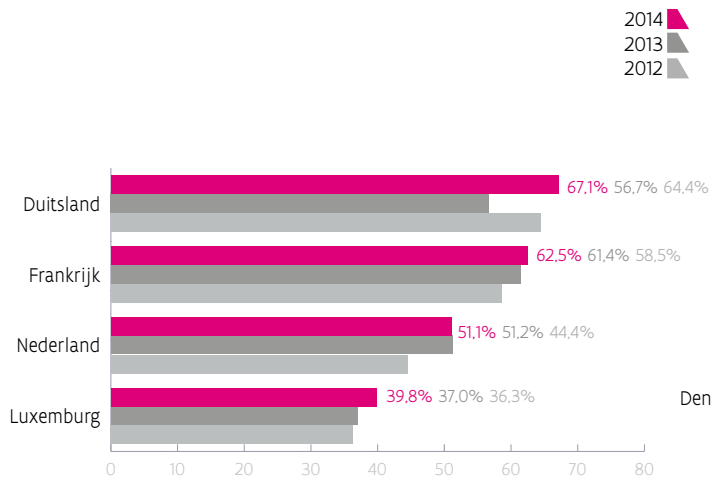
Figuur 24: exportbestemmingen (dienstensector)



EUROPA

DUITSLAND HERWINT ZIJN POSITIE VAN TWEE JAAR GELEDEN

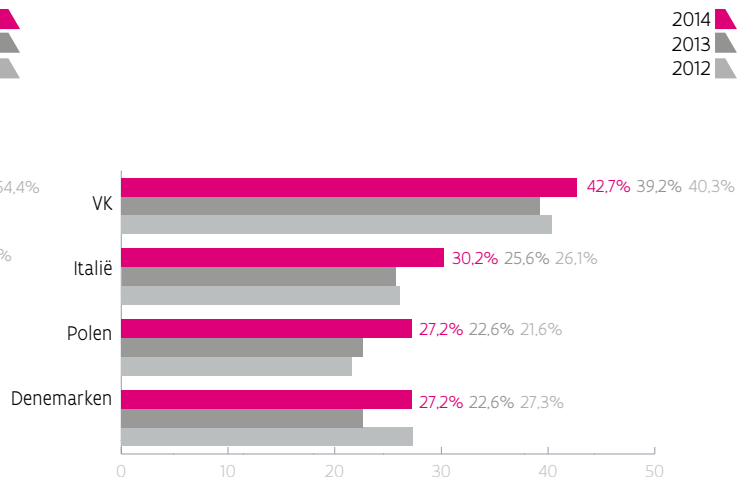
Figuur 25: nieuwe exportlanden (buurlanden)



BINNEN EU28

ITALIË SPRINGT VAN DE VIERDE NAAR DE TWEEDE PLAATS

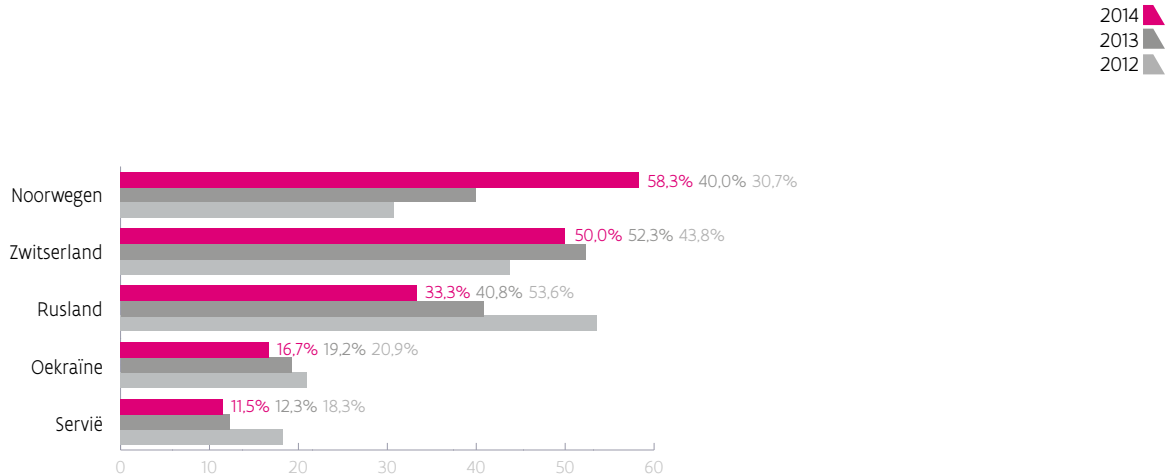
Figuur 26: nieuwe landen binnen de EU28, behalve de buurlanden, waarnaar in de nabije toekomst (0-3 jaar) wellicht wordt uitgevoerd



NIEUWE LANDEN BINNEN EUROPA, MAAR BUITEN DE EU28

NOORWEGEN NEEMT DE BELANGRIJKSTE POSITIE IN TERWIJL INTERESSE IN RUSLAND STERK DAALT

Figuur 27: nieuwe landen binnen Europa, maar buiten de EU28, waarnaar in de nabije toekomst (0-3 jaar) wellicht wordt uitgevoerd

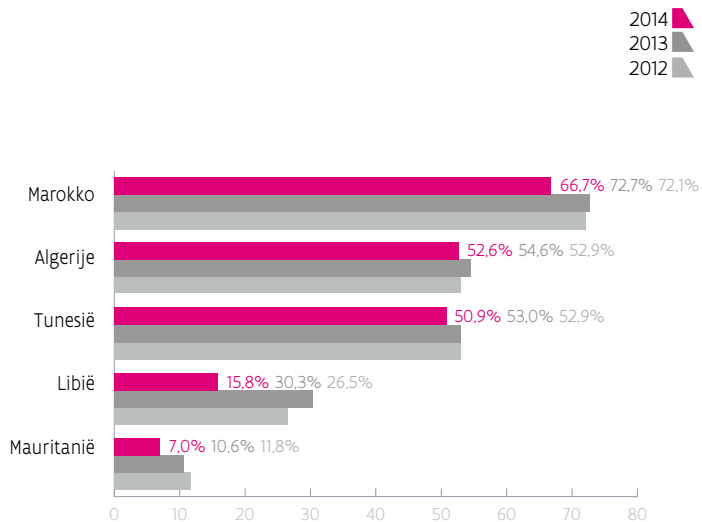


AFRIKA

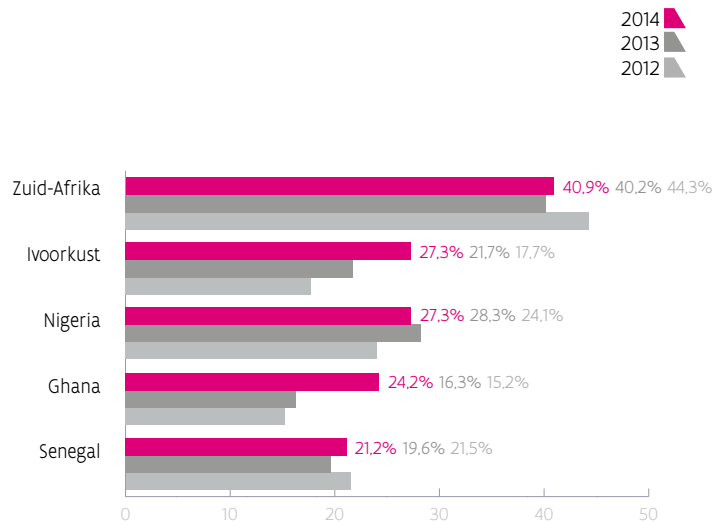
NIEUWE NOORD-AFRIKAANSE EXPORTLANDEN: LIBIË GAAT STERK ACHTERUIT

REST VAN AFRIKA: SENEGAL EN GHANA DUIKEN OP IN DE TOP 5

Figuur 28: nieuwe Noord-Afrikaanse exportlanden



Figuur 29: nieuwe Afrikaanse landen (zonder Maghreblanden)



AZIË

NABIJE- EN MIDDEN-OOSTEN: DE TOP 3 BEVESTIGT.

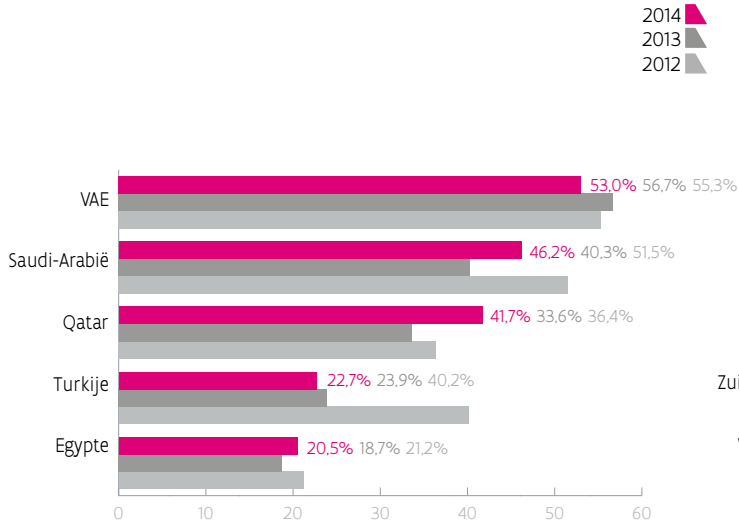
QATAR STIJGT IN POPULARITEIT

AZIË (EXCLUSIEF NABIJE- EN MIDDEN-OOSTEN)

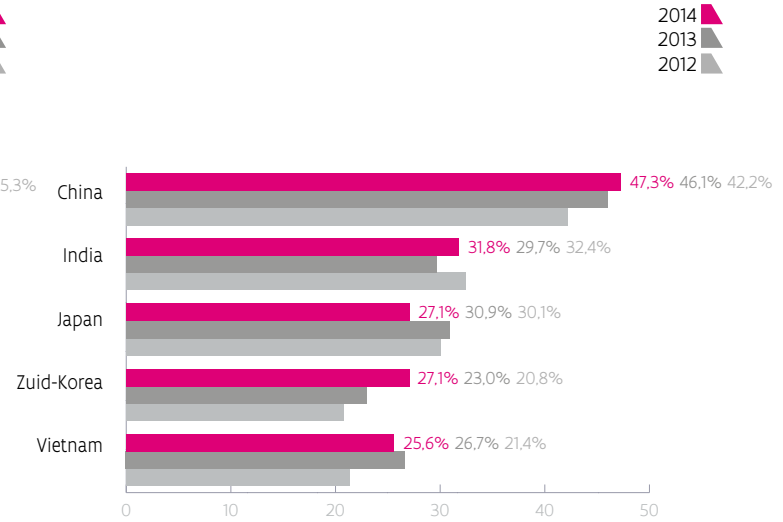
CHINA BLIJFT OP KOP, ZUID-KOREA DUIKT DE TOP 5 BINNEN

OP EEN GEDEELDE DERDE PLAATS

Figuur 30: nieuwe exportlanden (Nabije- en Midden-Oosten)



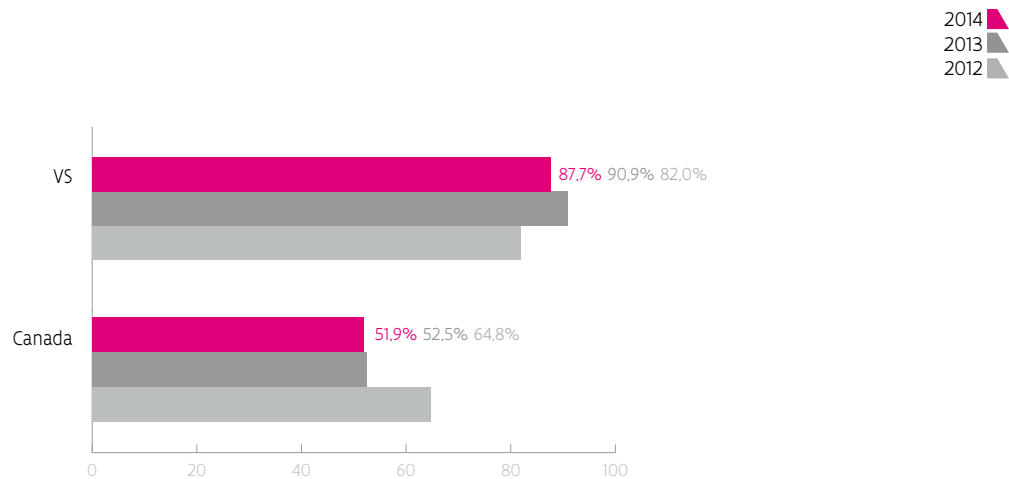
Figuur 31: nieuwe exportlanden (Azië)



NOORD-AMERIKA

DE VS BLIJFT POPULAIR

Figuur 32: nieuwe exportlanden (VS & Canada)

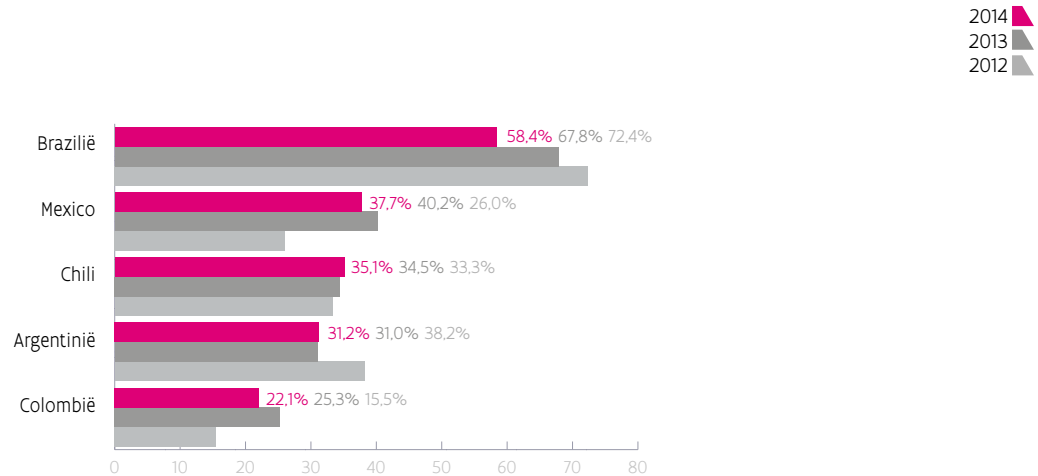


ZUID- EN CENTRAAL-AMERIKA

DE TOP 5 WIJZIGT NIET, MAAR BRAZILIË VERLIEST TERREIN.

MEXICO BEVESTIGT ZIJN STERKE STIJGING VAN VORIG JAAR

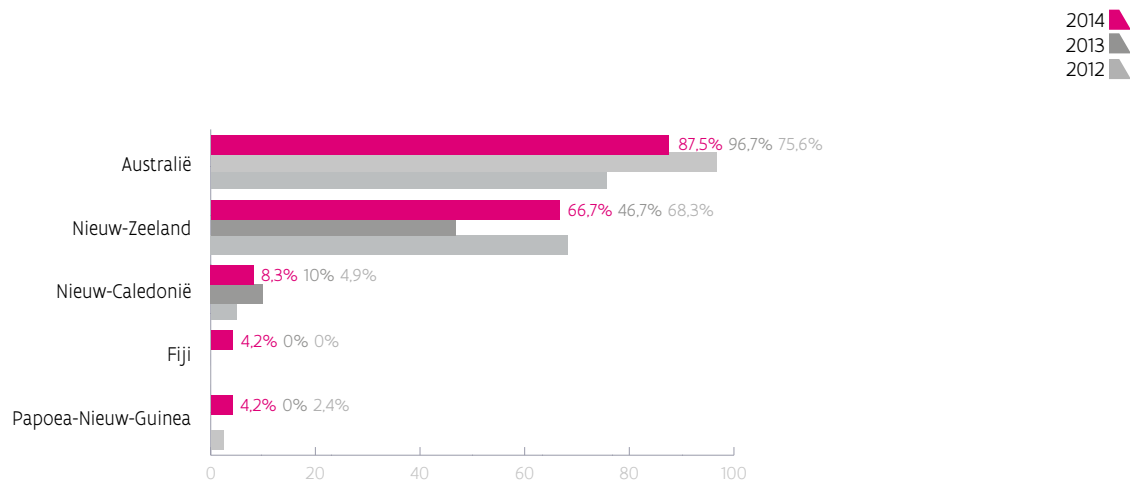
Figuur 33: nieuwe exportlanden (Zuid- en Centraal-Amerika)



OCEANIË:

NIEUW-ZEELAND HERWINT ZIJN BELANG VAN TWEE JAAR GELEDEN

Figuur 34: nieuwe exportlanden (Oceanië)

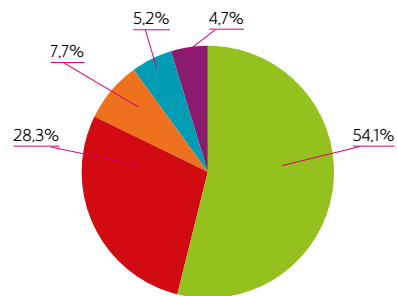


Profiel deelnemers EXPORTbarometer

VOORNAMELIJK MICRO-ONDERNEMINGEN

De meerderheid van de deelnemers aan de EXPORTbarometer 2015 heeft maximaal tien medewerkers, de zogeheten micro-ondernemingen. Daarna volgt de groep van 11 tot 50 werknemers. Meer dan 80% van de ondervraagde bedrijven telt minder dan 50 medewerkers. Deze enquête geeft bijgevolg een goed beeld van het exportgedrag van de micro- en kleine ondernemingen.

Figuur 35: respons naar aantal personeelsleden



- Micro (1 - 10 personeelsleden)
- Klein (11 - 50 personeelsleden)
- Middelgroot (51-100 personeelsleden)
- Middelgroot (101-250 personeelsleden)
- Groot (251 en meer personeelsleden)

SECTORVERDELING

Van de Vlaamse bedrijven die deelnamen aan de EXPORTbarometer levert 56,9% uitsluitend goederen, 22,8% uitsluitend diensten en 20,3% levert zowel goederen als diensten.

Figuur 36a: respons volgens goederensector

1	Voeding, drank, tabak	17,0%
2	Machinebouw en uitrustingsgoederen	8,4%
3	Metaalnijverheid	6,7%
4	Textiel en confectie	6,5%
5	Meubels, design en interieur	6,5%
6	Landbouw, bosbouw, visserij en dieren	5,9%
7	Gezondheid en farmacie	5,7%
8	Chemie en petroleumraffinage	4,6%
9	Bouw	4,2%
10	Automotive, fietsen en ander transportmaterieel	3,4%

Figuur 36b: respons volgens dienstensector

1	Consultancy, technische analyse	18,9%
2	Handel en herstelling	15,1%
3	ICT	14,0%
4	Logistiek, transport	9,1%
5	Onderzoek en ontwikkeling	5,3%
6	Marktonderzoek, wetenschappelijke en technische activiteiten	4,5%
7	Uitgeverijen, audiovisuele media	3,4%
8	Gezondheidszorg	3,0%
9	Administratieve en ondersteunende dienstverlening	2,3%
10	Telecommunicatie	1,5%

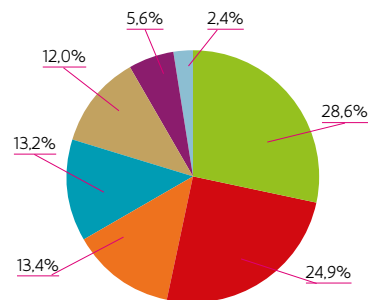
MEER DAN 50% DRAAIT EEN BEDRIJFSOMZET TOT 2,5 MILJOEN EURO

Dat resultaat bevestigt opnieuw het profiel van de deelnemers, namelijk de kleinere kmo. Net als de voorbije jaren heeft meer dan de helft van de deelnemers een omzet tussen 0,5 miljoen en 2,5 miljoen euro. Bedrijven met een omzet van meer dan 50 miljoen euro zijn nauwelijks vertegenwoordigd.

Meer dan de helft van de ondernemingen heeft meer dan 10 jaar exportervaring.

44,5% realiseert ruim de helft van zijn omzet in het buitenland, 28,7% van de respondenten haalt zelfs meer dan 75% van zijn omzetcijfer uit export.

Figuur 37: respons volgens omzetklasse



- Minder dan € 0.5 miljoen
- € 0.5 - € 2.5 miljoen
- € 2.5 - € 5 miljoen
- € 5 - € 10 miljoen
- € 10 - € 50 miljoen
- € 50 - € 250 miljoen
- Meer dan € 250 miljoen

FLANDERS INVESTMENT & TRADE

Koning Albert II-laan 37
BE-1030 Brussel | België
T +32 2 504 88 71
trade@fitagency.be
twitter.com/FlandersTrade
www.linkedin.com/groups

FLANDERSTRADE.BE

