

BEDRIJVEN BLIJVEN ERIN **GELOVEN**,
ONDANKS DE ONZEKERHEDEN



TURNING UNCERTAINTIES
INTO **OPPORTUNITIES**

EXPORTBAROMETER 2022:

BEDRIJVEN BLIJVEN ERIN **GELOVEN**, ONDANKS DE ONZEKERHEDEN

- > **894 ondernemingen** namen deel aan deze zevende Exportbarometer van Credendo en Trends
- > **De respondenten** bekleeden een **vooraanstaande functie** in meer dan twintig sectoren
- > De oorlog in Oekraïne, de torenhoge energieprijzen en de inflatie zetten het **ondernemersvertrouwen** onder druk
- > Twee exportbedrijven op drie gaan ervan uit dat hun **buitenlandse activiteiten** de komende jaren zullen **aangroeien**
- > Door het **nieuw politiek risico** zitten kredietverzekeringen in de lift

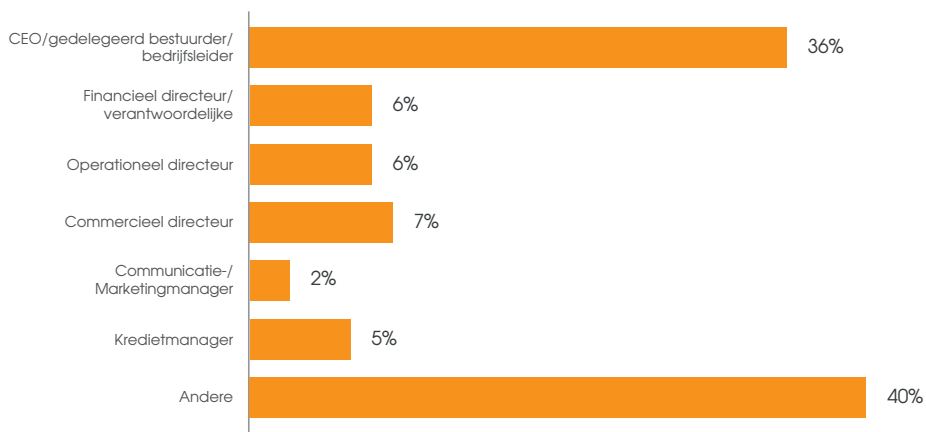


PROFIEL VAN DE BEDRIJVEN DIE INTERNATIONAAL ACTIEF ZIJN

Aan de Barometer namen vertegenwoordigers deel van exportbedrijven uit alle geïnventariseerde sectoren (van metaalnijverheid tot biotechnologie). De buurlanden (Nederland, Duitsland, Frankrijk) blijven veruit de voornaamste afzetmarkt en worden door een kleine 75% van de exporterende bedrijven genoemd. Na de buurlanden komen de rest van de Europese Unie (31%), de Europese landen die geen deel uitmaken van de EU (18%), de Verenigde Staten en Canada (15%), Groot-Brittannië (14%) en Azië (13%). Dat het merendeel van de exportactiviteiten buiten Europa in handen is van bedrijven die meer dan 50% van hun omzet uit export halen, is geen verrassing. Azië (26%), de Verenigde Staten en Canada (25%) en het Nabije en Midden-Oosten (21%) zijn de belangrijkste afzetgebieden voor deze ondernemingen.

Onze Exportbarometer is in de loop der jaren uitgegroeid tot een volwaardige referentie die een accuraat beeld schetst van het economisch klimaat en de uitdagingen waarmee de Belgische bedrijven worden geconfronteerd. Onze resultaten stemmen overeen met de feitelijke gegevens die achteraf beschikbaar worden en zijn daarom een betrouwbare en bijzonder waardevolle graadmeter in deze woelige tijden. Deze betrouwbaarheid is hoofdzakelijk toe te schrijven aan de kwaliteit van de antwoorden. Bij deze wensen we de respondenten nogmaals hartelijk te bedanken voor hun medewerking. Net zoals de voorgaande jaren waren de respondenten voornamelijk personen met een vooraanstaande functie en een allesomvattende visie op hun bedrijf.

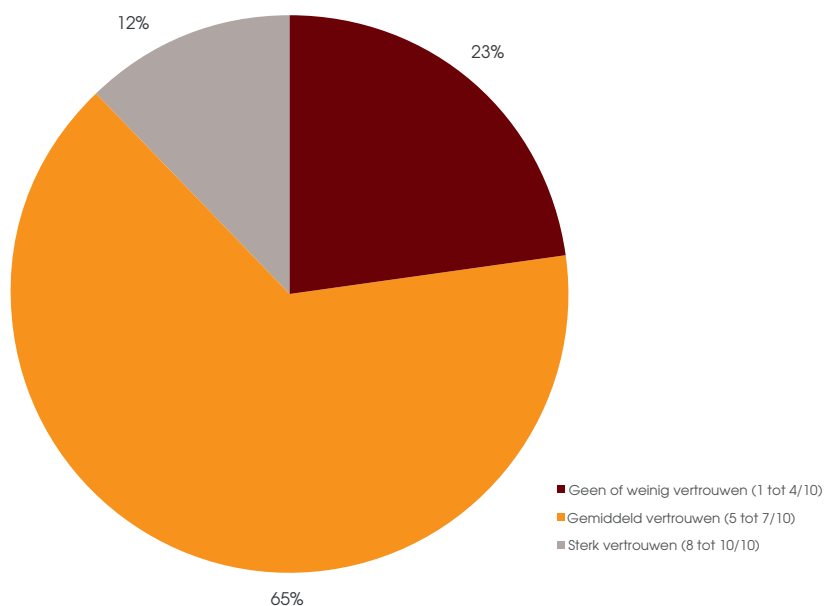
Functie van de respondenten binnen hun bedrijf



DE BEDRIJVEN ZIJN VOORZICHTIG, MAAR NIET PESSIMISTISCH

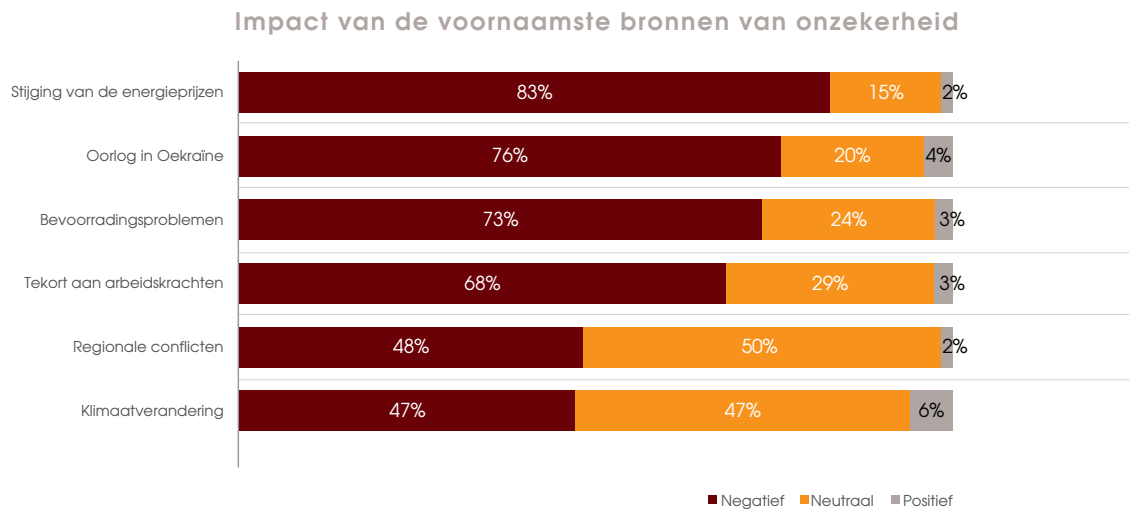
Na het herwonnen vertrouwen van 2021 stond dit jaar onder een zeer slecht gesternte: de oorlog in Oekraïne, de torenhoge energieprijzen, de inflatie, de stijgende rente enz. De gemiddelde vertrouwensindex daalde ten opzichte van de piek van 6,0 in 2021 en bereikte zelfs een dieptepunt sinds het begin van deze Barometer in 2016. Uit de score van 5,5/10 valt echter af te leiden dat er nog steeds een gemiddeld vertrouwensniveau leeft. Deze veerkracht kan onder meer worden verklaard door de gunstige prognoses op de buitenlandse markten. De exportbedrijven tonen over het algemeen meer vertrouwen, wat een score van 5,7 oplevert.

Vertrouwen van de exportbedrijven



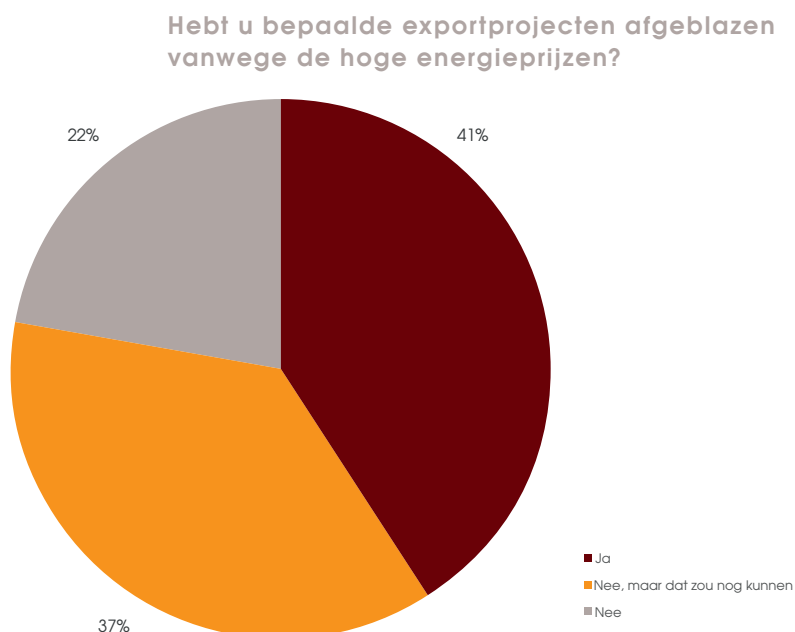
ENERGIE, OORLOG, BEVOORRADING, ARBEIDSKRACHTEN, KLIMAAT ... EEN WERELD VAN ONZEKERHEDEN

In het licht van de explosie van nieuwsberichten en prijzen laat het merendeel van de exportbedrijven optekenen dat ze negatieve gevolgen ondervinden van de stijgende energieprijzen, de oorlog in Oekraïne, de bevoorradingsproblemen en het tekort aan arbeidskrachten. Daarbij komt dat de klimaatopwarming steeds grotere gevolgen heeft voor de bedrijven, getuige de langdurige droogte die afgelopen zomer Europa en Azië teisterde.



ENERGIEPRIJZEN: 41% VAN DE BEDRIJVEN BERGT EXPORTPROJECTEN OP

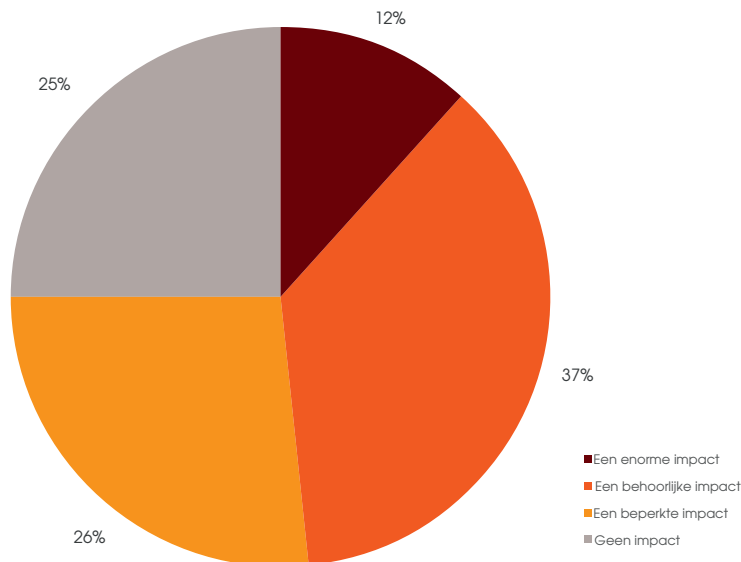
Nu de elektriciteits- en gasprijzen in België en Europa de pan uit swingen, zijn vragen rond rendabiliteit en concurrentievermogen brandend actueel. 65% van de bedrijven die schade ondervinden door de gestegen energieprijzen kon weliswaar de exportprijzen aanpassen, maar minder dan een op vijf geeft aan deze meerkosten volledig te kunnen doorberekenen. Dat betekent dat de meeste (81%) hun marges zien afkalven. Nog zorgwekkender is dat meer dan vier bedrijven op tien minstens één exportproject hebben laten varen en dat bijna evenveel met deze mogelijkheid rekening houden voor de toekomst. Voor de exporteurs zijn genormaliseerde en stabiele energieprijzen dan ook van cruciaal belang. Dat is zeker het geval voor de industrie sectoren (staalindustrie, chemie enz.) die als dusdanig meer exportgericht zijn en een structurerend effect hebben op de economie. Een sluiting van staalfabrieken vormt dan ook een bedreiging voor alle downstreamactiviteiten, zoals de autosector.



DE LOONINDEXERING HEEFT (NU AL) EEN EFFECT OP 75% VAN DE BEDRIJVEN

Een ander heet hangijzer voor de economische en financiële situatie van de bedrijven is de inflatie en loonindexering die op ongeveer 10% wordt geraamd. Het is dan ook geen verrassing dat drie exportbedrijven op vier vrezen dat deze indexering hun toekomstverwachtingen zal beïnvloeden.

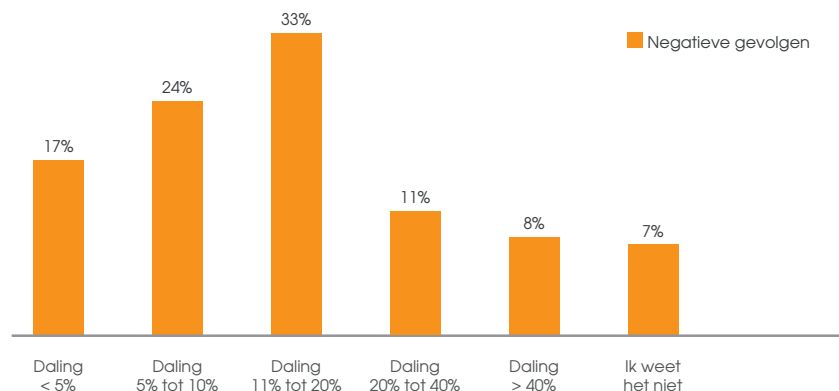
Impact van de (verwachte) loonindexering op de exportprognoses



DE OORLOG IN OEKRAÏNE TREFT VIER BEDRIJVEN OP TIEN

Naast de bedrijven die naar Rusland en Oekraïne exporteren, delen ook veel andere bedrijven en sectoren in de klappen. Rusland en Oekraïne zijn belangrijke leveranciers van grondstoffen zoals nikkel, aluminium, palladium, maïs en kunstmest. De Russische invasie in Oekraïne heeft ook gevolgen voor de bevoorradingsketens en het transport, vooral dan via de Zwarte Zee. 41% van de respondenten-exportbedrijven bevestigt dat zij aanzienlijke nadelen ondervinden van de oorlog in Oekraïne. Meer dan de helft van de bedrijven spreekt van een daling van hun exportresultaten met ruim 10%. In 8% van de gevallen loopt het verlies op tot meer dan 40%!

Gevolgen van de oorlog in Oekraïne voor de exportresultaten

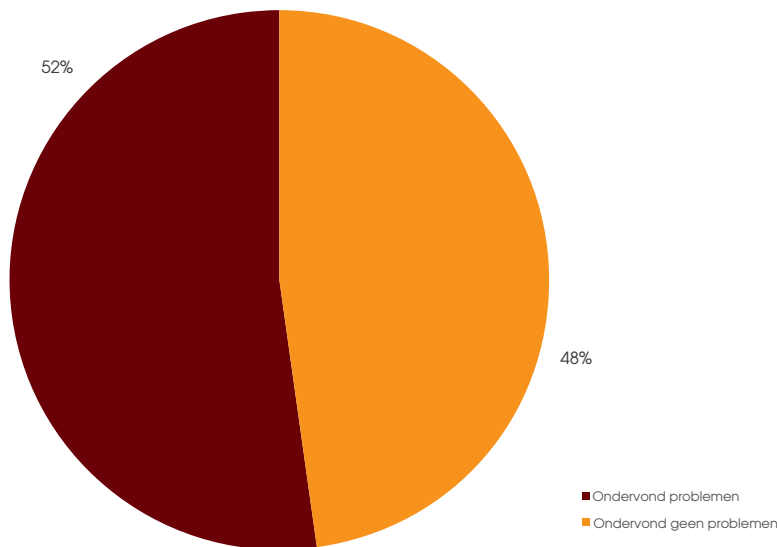


AANHOUDENDE BEVOORRADINGSPROBLEMEN IN MEER DAN DE HELFT VAN DE BEDRIJVEN

De bevoorradingsketens die sinds het begin van de pandemie onder druk staan, worden nu door de oorlog in Oekraïne extra zwaar op de proef gesteld. Daarbij komt het zero-COVID-beleid in China, waar in grote (haven) steden met de regelmaat van de klok lockdowns worden ingesteld. Meer dan de helft van de ondervraagde bedrijven ondervond bevoorradingsproblemen tijdens de zes maanden vóór de enquête. De vaakst aangehaalde problemen zijn laattijdige leveringen (30%), gevolgd door aanzienlijke prijsstijgingen (28%) en niet-levering van de producten (14%).

Opmerkelijk is dat bijna zeven van de tien exportbedrijven die op grotere schaal actief zijn in het buitenland en dus meer risico lopen, aangeven dat ze geconfronteerd werden met problemen die vergelijkbaar zijn met de situatie in 2021 toen COVID-19 nog door Europa raasde.

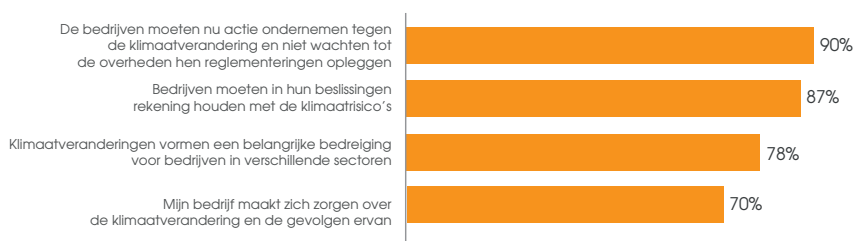
Bevoorradingsproblemen tijdens de afgelopen zes maanden



Om deze problemen op te vangen, toont meer dan 60% van de exportbedrijven zich bereid om hun bevoorradingsketens aan te passen. Als voornaamste maatregelen denken ze aan een diversifiëring van hun leveranciers (35% van de exportbedrijven), meer lokale aankopen (21%), een uitbreiding van hun stocks (12%) en het zelf produceren van bepaalde onderdelen (10%). Het valt op dat een groot deel van de bedrijven die niet van plan zijn om hun bevoorradingsketens aan te passen, de afgelopen drie jaar reeds maatregelen heeft genomen (12%).

KLIMAATVERANDERING ALS STRUCTURELE UITDAGING

Naast de vele conjuncturele spanningen en onzekerheden (energieprijzen, indexering, bevoorradingsketens, conflicten) schuift deze Barometer ook de klimaatverandering naar voor als structurele uitdaging. We gaven hierboven al aan dat bijna de helft van de bedrijven verklaart dat de klimaatopwarming hun exportactiviteiten negatief beïnvloedt. De ondernemingen zijn zich dan ook terdege bewust van de uitdagingen. Negen van de tien bedrijven vinden dat ze nu actie moeten ondernemen voordat reglementeringen hen daartoe dwingen. Bovendien schaarst meer dan 70% van de respondenten zich achter de uitspraken over de klimaatrisico's en de call-to-action.

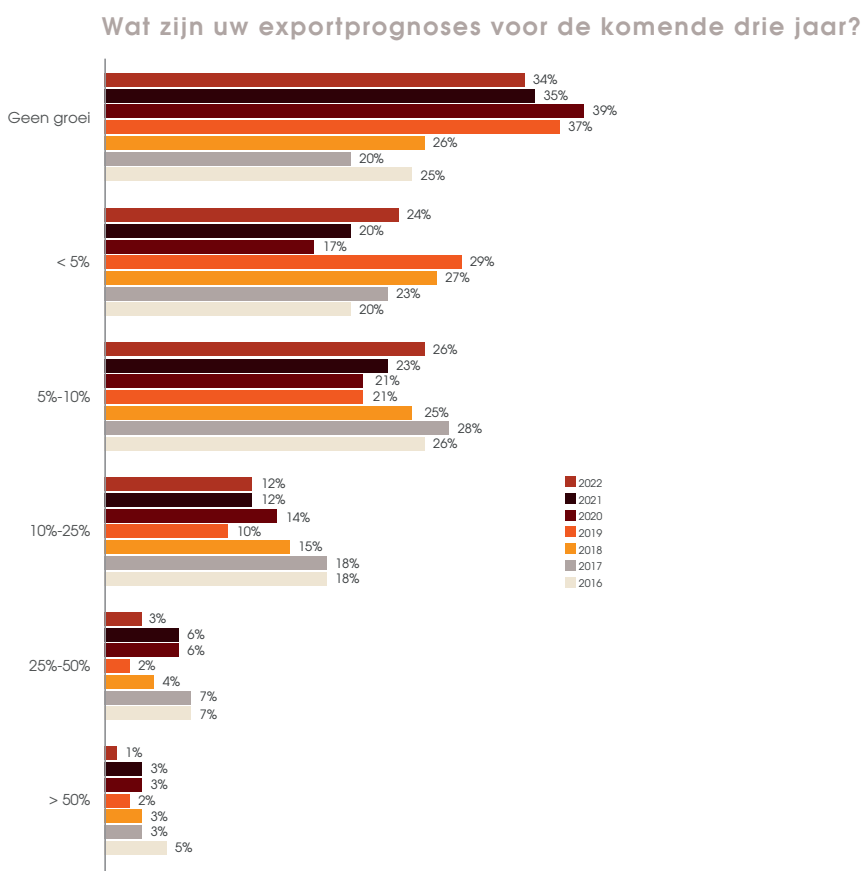


OBSTAKELS EN PROGNOSES VOOR DE EXPORTSECTOR

VERWACHTE GROEI VOOR EXPORTBEDRIJVEN

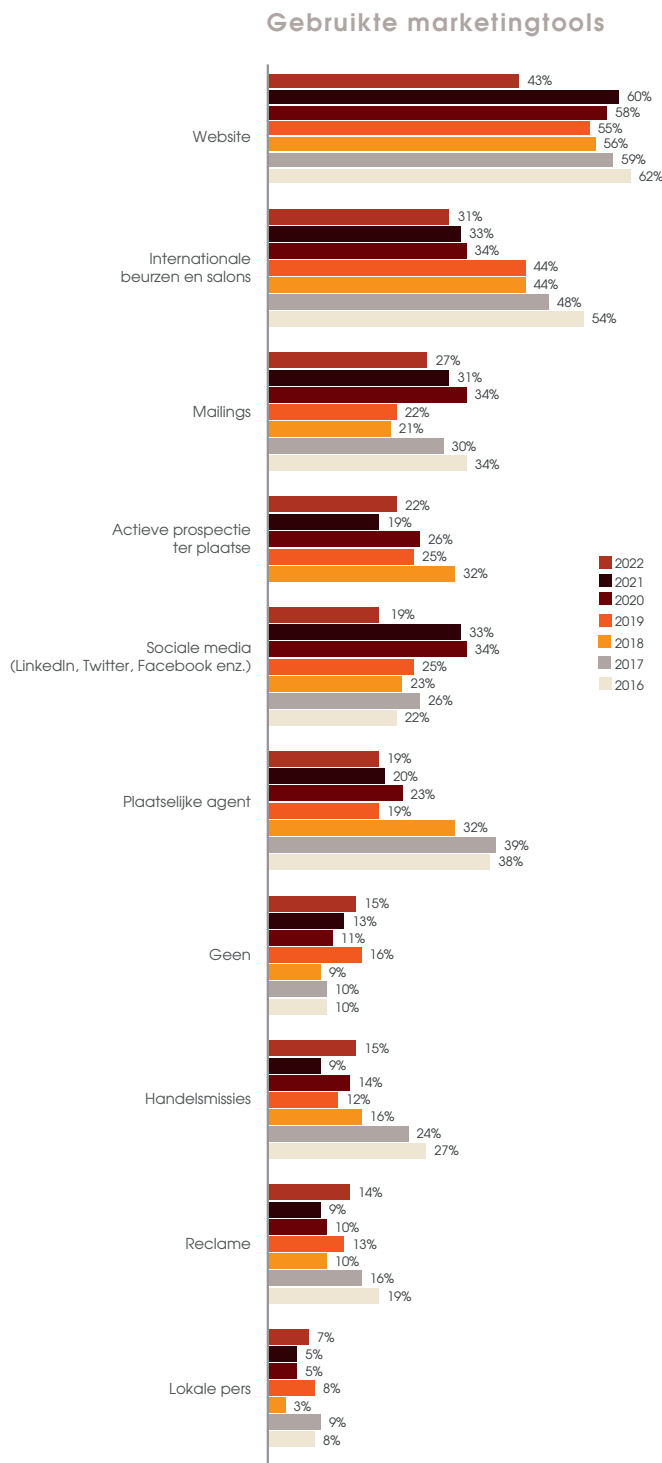
In dit bijzonder benarde klimaat kijken de exportbedrijven nog steeds met een zeker optimisme naar de toekomst. Vandaar wellicht de vertrouwensscore van 5,7. Globaal genomen verwacht 66% van de respondenten een stijging van hun exportcijfers over een periode van drie jaar. Dat is het hoogste cijfer sinds 2018. De exportbedrijven zijn echter iets minder ambitieus over de omvang van de groei: slechts 4% mikt op een toename met meer dan 25%. Deze trend is vergelijkbaar met de vertraging van de Chinese economie als gevolg van het lokale gezondheidsbeleid, de crisis op de vastgoedmarkt en de aanhoudende spanningen in de handelsbetrekkingen (ondanks de presidentswissel in de VS).

Opmerkelijk is dat de bedrijven met het hoogste exportvolume ook nu weer het meeste vertrouwen uitspreken. Van de bedrijven die minstens de helft van hun omzet in het buitenland genereren, verwacht 82% een toename van hun exportvolume in de komende drie jaar. Bijna een derde van deze groep rekt zelfs op een groei van meer dan 10%.



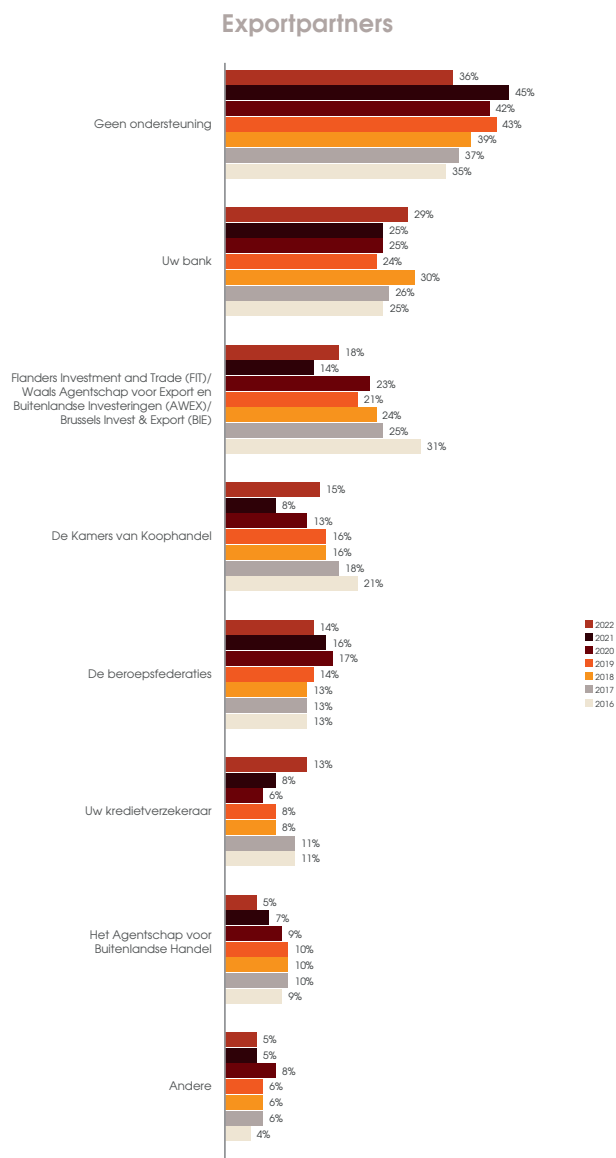
MINDER DIGITALE PROMOTIE

De exportbedrijven hebben minder gebruikgemaakt van digitale tools om de internationale markt te bewerken. Websites blijven weliswaar de belangrijkste prospectietool, maar hun populariteit zakt voor het eerst sinds het bestaan van onze Barometer onder de 50%. Ook mailings (gebruikt door 27% van de exportbedrijven) en sociale media (19%) verliezen terrein na hun hoogdagen tijdens de pandemie. De prospectie 'in levenden lijve' is dan weer aan een opmars bezig. In 2022 waren de handelsmissies helemaal terug. Ze dragen de voorkeur weg van bijna een op de zes exportbedrijven en dat is het hoogste cijfer sinds 2018. Alle respondenten (31%) geven aan dat internationale beurzen en salons terrein blijven verliezen. Toch blijken ze nog steeds de belangrijkste prospectietool (48%) te zijn voor bedrijven die meer dan de helft van hun omzet uit export halen.



BETERE BEGELEIDING VAN EXPORTBEDRIJVEN

Een van de opmerkelijkste trends in deze Exportbarometer 2022 is dat de bedrijven verklaren dat ze meer ondersteuning hebben gekregen bij hun exportactiviteiten. Het percentage bedrijven dat aangeeft op geen enkele begeleiding te kunnen terugvallen, is gedaald van 45% naar 36%. De belangrijkste partners zijn nog steeds de banken (29%) en de regionale exportagentschappen (18%). Credendo juicht trouwens de sterke doorbraak toe van de kredietverzekeraars (13%, een record). Zowaar een bewijs dat de opgestarte plannen hun vruchten afwerpen en dat het nieuwe politieke risico leidt tot een toenemend gebruik van hun diensten.



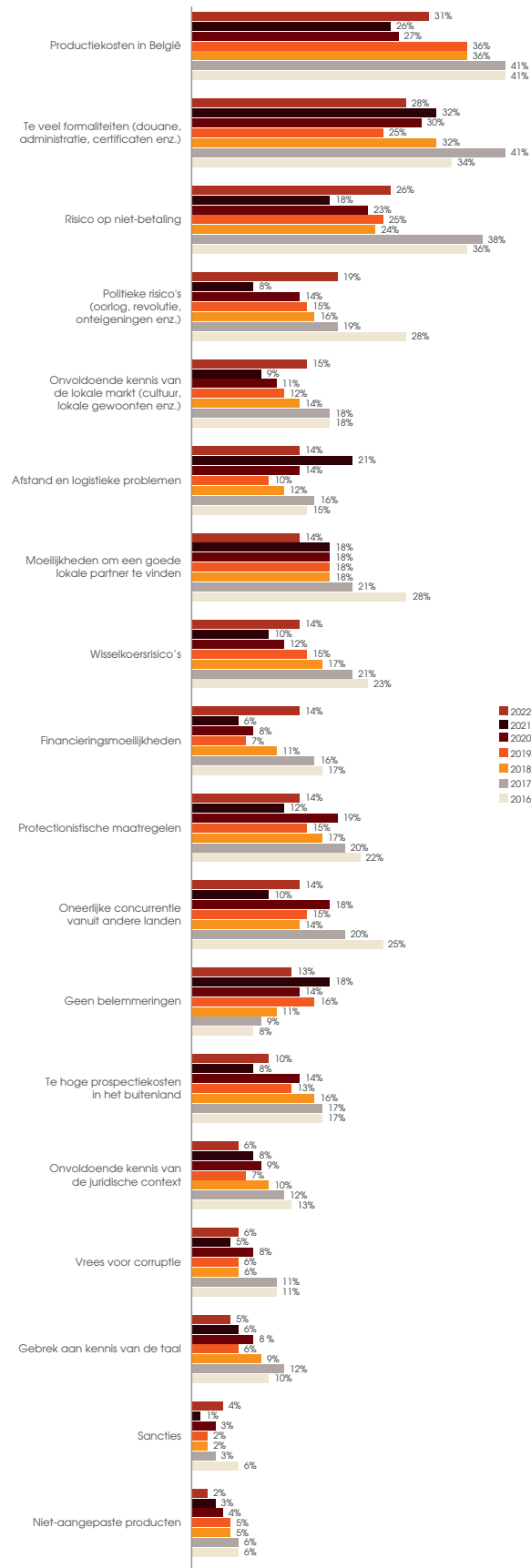
DE PRODUCTIEKOSTEN EN POLITIEKE RISICO'S REMMEN DE BEDRIJVEN AF

Er zijn nog steeds heel wat factoren die de bedrijven tegenhouden om zich op de buitenlandse markten te begeven. Het ziet ernaar uit dat ze alsmaar toenemen. Elke respondent werpt dit jaar gemiddeld 2,4 bezwaren op, tegenover 2,0 in 2021. Door de stijgende energieprijzen en de forse loonindexering worden de productiekosten in België door 31% van de exportbedrijven genoemd als voornaamste struikelblok van 2022. De sterkste stijging heeft betrekking op de politieke risico's (van 8% naar 19%), uiteraard door de oorlog in Oekraïne. De conflicten en geopolitieke spanningen zorgen voor een sprong van 18% naar 26% wat betreft het risico op niet-betaling en verklaren de toename van het risico op wisselkoersverschillen (van 10% tot 14%).

De financieringsmoeilijkheden (14%) zetten een extra rem op de bedrijven: bijna een op de drie exportbedrijven zegt problemen te ondervinden om nieuwe kredieten te verwerven of stelt vast dat de exportkredieten opdrogen. »

« Bedrijven die meer dan 50% van hun omzet uit export halen, noemen de administratieve rompslomp nog steeds de grootste boosdoener en verwijzen veel vaker dan de andere bedrijven naar de protectionistische maatregelen als struikelblok voor hun exportactiviteiten. De twee kunnen (deels) aan elkaar worden gelinkt. De Wereldhandelsorganisatie (WHO) wijst op een effectieve toename van de niet-tarifaire handelsbelemmeringen, zoals antidumpingmaatregelen of allerlei (administratieve) maatstaven, op grond van legitieme redenen (kwaliteit e.d.) en/of als achterdeurtje om de lokale productie te beschermen.

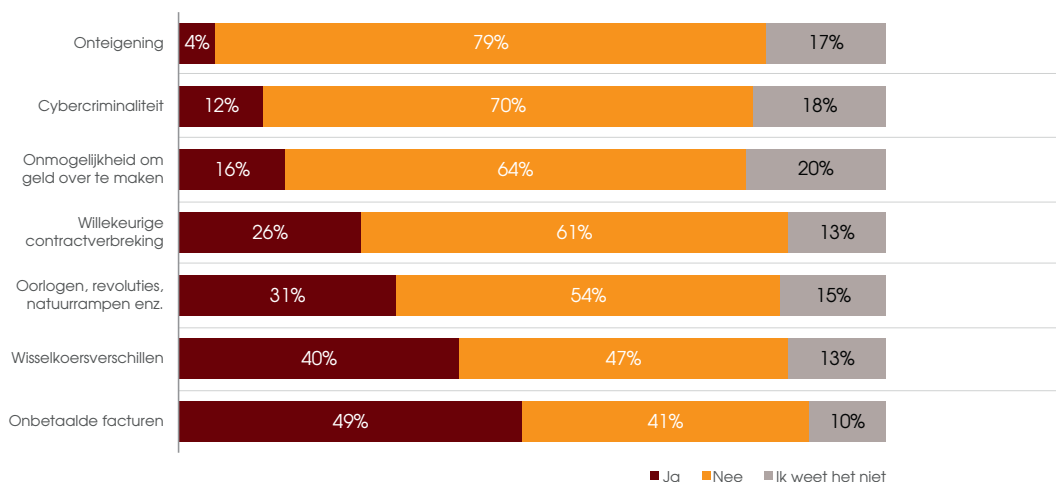
Welke elementen hebben het exportbeleid van uw bedrijf afgeremd?



ONBETAALDE FACTUREN, PROBLEEM NUMMER ÉÉN

De bedrijven verbloemen niet dat de belemmeringen in hun exportactiviteiten zijn toegenomen. Bijna de helft van de respondenten kreeg al te maken met een onbetaalde factuur. 40% ondervond schade door wisselkoersverschillen, waar dit cijfer in de Barometer van 2021 slechts 24% bedroeg. Het percentage bedrijven dat verlies leed door oorlogen, revoluties, natuurrampen enz. bedraagt 31%, ofwel een bijna-verdubbeling van het vorige cijfer (16%). Credendo is als kredietverzekeraar gespecialiseerd in het beoordelen en dekken van de oorzaken van wanbetaling. Deze kunnen te maken hebben met politieke risico's (deviezenschaarste, oorlogen, natuurrampen enz.) en risico's in verband met het ondernemingsklimaat (sector en land).

Oorzaken van de geleden schade en verliezen



BESCHERMING TEGEN ONBETAALDE FACTUREN

Exportbedrijven kunnen verschillende instrumenten aanwenden om zich te wapenen tegen niet-betaling. Steeds meer bedrijven maken daarvan gebruik. Het percentage bedrijven dat zich niet indekt tegen niet-betaling is effectief gedaald tot 17%, het laagste cijfer sinds het begin van deze Barometer. Onder de verschillende vormen van indekking wordt 100% voorafbetaling het vaakst aangehaald. Een vierde van de bedrijven die minstens 25% van hun omzet uit export halen, verwijst naar kredietverzekering (17%).

Indekking tegen het risico op niet-betaling

