



Michel Disselhorst is exportspecialist bij evofenedex. Hij ondersteunt bedrijven bij het commerciële voorproces van hun exportproces.  
T +31 (0)6 2281 9775  
E m.disselhorst@evofenedex.nl

**Ondanks alle ellende die het coronavirus heeft veroorzaakt, is het verstandig nu alvast na te denken over kansen voor de toekomst. Bijvoorbeeld in Duitsland, onze belangrijkste handelspartner.**

Realiseer je eigen Wirtschaftswunder

# Duitsland: altijd kansrijk

Volgens Trends in Export 2020, het jaarlijkse onderzoek van Atradius en evofenedex, vormen onze buurlanden Duitsland (69 procent) en België (60 procent) al sinds jaar en dag de top twee van exportbestemmingen binnen de Europese Unie. Frankrijk (45 procent) en het Verenigd Koninkrijk (38 procent) staan vrijwel altijd op plaats drie en vier. Hoewel ook hun economieën zwaar zijn getroffen door corona, zijn deze cijfers dermate hoog en stabiel dat het aannemelijk is dat deze landen voor veel exporteurs ook na de crisis hun belangrijkste afzetmarkten zullen blijven.

Als Duitsland niest, wordt Nederland verkouden. Deze volkswijsheid gaat ook op nu ons buurland zwaar is getroffen door de gevolgen van de COVID-19-pandemie. De consumentenbestedingen zijn fors gedaald, bedrijven belanden in de rode cijfers en ondernemers maken zich zorgen over hun toekomst. Maar er zijn voor Nederlandse exporteurs niet alleen maar doemscenario's als het gaat om handel met Duitsland. Gelukkig, want als geen ander is de relatief kleine en open Nederlandse economie afhankelijk van die van zijn grote buur. Samen met Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk is Duitsland goed voor ruim de helft van de economie van de Europese Unie (EU). Zo is de Duitse auto-industrie voor veel Nederlandse bedrijven een van hun belangrijkste exportmarkten.

Met zijn afzetmarkt van 80 miljoen koopkrachtige inwoners en stabiele economie is Duitsland zeer aantrekkelijk voor Nederlandse expor-



Toen Diego Kooy bij supermarkten schermen zag hangen, besloot hij daar zijn pijlen op te richten.



teurs. Bovendien komt de zakencultuur aardig overeen met die van ons. Niet voor niets is Duitsland al jarenlang de populairste bestemming voor exporterend Nederland. Volgens het Deutsche Bundesamt für Statistik is - zonder wederuitvoer - in 2018 voor 98,2 miljard euro aan goederen uit Nederland naar Duitsland geëxporteerd. Dit maakt ons binnen Europa de

## “Als je wacht tot de coronacrisis helemaal voorbij is, mis je interessante kansen”

grootste exporteur naar Duitsland. De belangrijkste exportproducten zijn chemische en werktuigbouwkundige producten, minerale brandstoffen, smeermiddelen en voertuigen.

Wij helpen je graag op weg om ook in deze bizarre tijden goede *Geschäfte zu machen* in Duitsland. Want ook al ligt je handel nu misschien (deels) stil, als je wacht tot de coronacrisis helemaal voorbij is, mis je interessante kansen. Sorteert daarom nu alvast voor op het postcoronatijdperk: blijf optimistisch en denk in mogelijkheden in plaats van bedreigingen.

### Nederlandse fietsen

Ook in Duitsland wordt momenteel veel vanuit huis gewerkt en is de vrijetijdsbesteding ingrijpend veranderd. Doordat de sportscholen gesloten waren, zochten sporters naar alternatieven. Hierdoor is de vraag naar sportproducten explosief gestegen en doen vooral webwinkels nog steeds goede zaken. Halters en gewichten vinden gretig aftrek, en hardlopen en fietsen zijn populaire bezigheden. Op dit laatste speelt de Nederlandse fietsindustrie goed in. De Hollandse fiets valt in de smaak en ook gerelateerde bedrijven spelen handig in op de verhoogde vraag naar onderdelen en accessoires bij onze oosterburen. Zoals Stella Fietsen in Nunspeet, die sinds 2016 zijn e-bikes en accessoires naar

Duitsland exporteert. “Voor ons een relatief nieuwe markt, waar wij nog iedere dag nieuwe dingen leren. Hoewel de vraag bij onze oosterburen de laatste tijd inderdaad flink is toegenomen, kunnen wij die zeker nog aan”, aldus woordvoerder Johan Makaske. “Doordat wij onze supplychain goed onder controle hebben, hebben wij ook geen problemen met levertijden en leveringen. Duitsland bedienen wij net als Nederland met een eigen netwerk van e-bike testcenters en met onze bussen; proefrit, levering en service doen wij op locatie. Dat willen wij in de toekomst verder uitbreiden. Momenteel is vooral belangrijk dat wij ons houden aan de richtlijnen van het Robert Koch-Instituut [het Duitse RIVM, red]. Wij gebruiken desinfectiemiddelen, mondkapjes en houden afstand tot onze collega's en klanten. Bovendien checken wij voor de uitlevering van een e-bike telefonisch de gezondheid van de klant.”

### Omzet geëxplodeerd

Ook exporteurs van buitenspeelgoed zien kansen in de coronacrisis. Kinderen moesten lange tijd (deels) thuisblijven en gezinnen hebben meer behoefte om hun tijd samen op een gezellige en soms educatieve manier door te brengen. Zo brengen veel speelgoedfabrikanten de traditionele bordspelen weer aan de man. Ook trampolines zijn nog steeds niet aan te slepen, leren wij van global sales manager Pim van Hamersveld van Berg Toys in Ede. “Wij exporteren al ruim 25 jaar naar Duitsland maar zoals de omzet daar sinds half maart is geëxplodeerd, hebben wij nog nooit meegemaakt. De verkoop van trampolines schoot met wel dertig procent omhoog! Normaal is er ook een piek aan het begin van het buitenseizoen, maar nu willen al die thuiswerkende ouders een trampoline voor in hun tuin. Dit gebeurde trouwens ook in de rest van Europa. Voor een merk dat al zolang in de markt staat, zijn dit echt héél hoge groeicijfers.”

Voor de verkoop in Duitsland werkt Berg Toys met twee eigen accountmanagers. “Onze producten leveren wij vanuit Ede direct aan de





winkeliers”, legt Van Hamersveld uit. “De productie is in China en dat blijft zo. Toen de coronacrisis daar op haar hoogtepunt was, hebben wij wel een paar weken gehad dat de aanvoer tot bijna nul terugliep. Maar met zo’n grote wereldwijde crisis had het niet uitgemaakt waar je productiefaciliteit staat. Want ieder land heeft een lockdown gehad. Ik denk wel dat wij qua digitalisering wat sneller gaan schakelen. Bijvoorbeeld voor het optimaliseren van de orderflow richting onze klanten en het uitwisselen van de voorraadstatus.”

### Binnen één dag

Ook kunststoffabrikanten zijn creatief en bieden nu allerlei afschermproducten aan, waarmee retailers hun kassamedewerkers en klanten veilig kunnen laten werken en winkelen. Zoals Solits in Wateringen. Dit bedrijf maakt sokkels voor winkels, musea en evenementen in glas en plexiglas. “Wij produceren heel veel voor beurzen en tentoonstellingen. Al snel nadat de coronacrisis uitbrak, zagen wij dat veel daarvan voorlopig niet doorgaan. Toen ik bij de Albert Heijn bij de kassa’s schermen zag hangen, besloot ik daar onze pijlen op te richten”, vertelt eigenaar Diego Kooy. “Het plexiglas en de zaag- en polijstmachines hadden wij al in huis en binnen één dag was onze nieuwe website

Plexiglasbeschermwand.nl in de lucht. Dit nieuwe project geeft een heel leuke synergie tussen onze productie, verkoop en binnendienst!”

De afschermwanden van Solits zijn maatwerk voor met name de detailhandel en gaan ook naar Duitsland. Diego: “Daar exporteren wij al tien jaar naar toe via een eigen website. In die tijd is Duitsland voor ons uitgegroeid tot een belangrijke afzetmarkt, goed voor zo’n twintig procent van de omzet. De grootste uitdaging is dat zij de schermen meestal binnen 24 uur willen hebben, dan kiezen zij soms voor een Duitse fabrikant. Toch gaan er nu elke dag een aantal schermen naar Duitsland. Ook onze export in de rest van Europa loopt ondanks corona goed door, dat helpt ons enorm. Vooral in Denemarken, Noorwegen en Zwitserland zit groei. Wij zijn dan ook bezig onze focus meer op deze landen te richten.”

### Liquiditeit in orde

Dit waren zomaar drie voorbeelden van Nederlandse exporteurs die handig inspelen op een veranderde wereld, waarbij de marktbehoeftes noodgedwongen zijn gewijzigd door een heel andere manier van leven en werken. Maar loop je door de gevolgen van de coronacrisis geen extra risico’s als je naar Duitsland exporteert? Dat valt reuze mee. De Duitse regering heeft

allerlei steunmaatregelen getroffen om er voor te zorgen dat de liquiditeit van bedrijven in orde blijft. De belangrijkste hiervan zijn:

- ❶ Door de coronacrisis getroffen bedrijven mogen hun in 2020 geleden verliezen al in het lopende jaar compenseren met winsten uit 2019;
- ❷ De liquiditeit van bedrijven wordt verbeterd met fiscale maatregelen en beschermd door nieuwe maatregelen met een onbeperkt volume;
- ❸ Voor bedrijven die door corona in financiële moeilijkheden komen, wordt de verplichting om faillissement te melden opgeschort tot na 30 september 2020;
- ❹ Op 13 maart 2020 zijn onbeperkte kredietprogramma’s aangekondigd om de liquiditeit van bedrijven die in financiële moeilijkheden verkeren, te waarborgen;
- ❺ De Duitse regering heeft op 23 maart een hulppakket goedgekeurd en stelt hiermee 156 miljard euro beschikbaar om de coronacrisis te stabiliseren. Circa een derde hiervan is bedoeld voor kleine bedrijven en zelfstandigen;
- ❻ De regering zet een allesomvattende bescherming op voor kleine en middelgrote ondernemingen;
- ❼ Duitse kredietverzekeraars en de Bondsregering creëren een vangnet van 30 miljard euro. Dit moet er voor zorgen dat de goederenstroom tijdens de coronacrisis niet tot stilstand komt. Hiermee worden leveranciers in bescherming genomen tegen wanbetaling en leveringsketens in standgehouden. Ook Nederlandse bedrijven die van Duitse import afhankelijk zijn, profiteren hiervan. ●●●

Bron: [www.dnhk.org/nl/corona](https://www.dnhk.org/nl/corona), 18 mei 2020.



Bij Stella Fietsen is de vraag uit Duitsland de laatste tijd flink toegenomen.

### Ook exporteren naar Duitsland?

evofenedex helpt je graag om de eerste stappen te zetten. Met behulp van de overheid is het mogelijk zelfs 100 procent (tot een maximum van 2.500 euro) vergoed te krijgen om samen met een professionele coach een exportplan op te stellen. [www.evofenedex.nl/sib](https://www.evofenedex.nl/sib)