

MONITOR EXPORT VAN LOGISTIEKE DIENSTEN 2014 - 2019

ONDERZOEKSRAPPORT AUGUSTUS 2020



SAMENVATTING EN CONCLUSIES MONITOR EXPORT LOGISTIEKE DIENSTEN 2014-2019

De Vijfde Monitor Export van Logistieke Diensten geeft een positief beeld van ontwikkeling van export van logistieke diensten door bedrijven uit Nederland over het afgelopen jaar. Hoewel de groei van de wereldeconomie al wat lijkt af te zwakken, o.a. zichtbaar in stagnatie van het wereldhandelsvolume, is de export van logistieke diensten door Nederlandse bedrijven in 2019 met 6% gegroeid naar een totale omvang van € 36,8 miljard.

De absolute groei van export van logistieke diensten vond in 2019 plaats in het segment continentaal transport en de daaraan ondersteunende dienstverlening. De export van dit segment van de Nederlandse dienstenexport nam toe met zo'n € 668 miljoen (+5%) naar een recordwaarde van € 15,1 miljard. Daarna volgt de luchtvracht met een toename van € 419 miljoen (+14%) en zeevracht met € 256 miljoen (+3%).

BCI maakt jaarlijks ook een schatting van de export van de omvang van logistieke diensten buiten de traditionele segmenten van zee-, lucht- en continentale vracht. Naast 'traditionele' segmenten van logistieke diensten is de export van financiële diensten, computerdiensten en zakelijke diensten en R&D in het algemeen sterk gegroeid. Een gedeelte van de export van deze hoogwaardige kennisdiensten is gerelateerd aan de logistieke sector. Denk aan het programmeren van warehouse managementsystemen of een innovatieve blockchaintoepassing die het inzicht in een complexe supply chain vergroot. Op basis van berekeningen van CBS & BCI uit 2014 is een inschatting gemaakt van de groei van de export van kennisintensieve logistieke diensten buiten de 'traditionele' logistieke diensten. In 2019 was dit naar schatting ca. € 795 miljoen (+16%). Dit laat zien dat er veel kansen liggen voor de export van logistieke diensten buiten de vervoersdienst zelf. Logistieke dienstverleners nemen steeds meer activiteiten in Europa uit handen van hun buitenlandse klanten, denk aan ketenregie, maar ook een stukje van het productie- of assemblageproces, onderhoudswerkzaamheden, administratieve takenpakketten (douaneafhandeling, fiscale representatie) etc. Ook kunnen nieuwe digitale oplossingen gericht op warehousing en transportactiviteiten die Nederlandse bedrijven ontwikkelen geëxporteerd worden.

Kijkend naar de ontwikkelingen binnen de geografieën, zien we in de Europese Unie dat de export naar de drie belangrijkste handelspartners, Duitsland (+5%), het Verenigd Koninkrijk (+5%) en België (+8%) weer gestaag is gegroeid. Samen zijn deze landen goed voor één derde van de export van logistieke diensten. De export van logistieke diensten naar de buurlanden nam in zijn totaliteit toe met € 830 miljoen. De groei van de logistieke dienstenexport naar andere landen in de Europese Unie bedroeg gezamenlijk € 1,1 miljard (+11%). Binnen Europa vindt groei van de export van logistieke diensten over de hele linie plaats. Zowel naar Scandinavië, Zuid-Europa als Centraal- en Oost-Europa nam de export van logistieke diensten toe. Het betreft voornamelijk groei in het continentaal transport en kennisintensieve diensten.

De verwachtingen voor 2020 zijn pessimistisch. De Covid-19 uitbraak in Europa gooit roet in het eten. De meeste Nederlandse transportbedrijven die logistieke diensten exporteren hebben te maken gehad met omzetverlies in maart - april - mei. De transportvraag is op het moment van schrijven herstellende, maar zeker in het scenario van een tweede uitbraak zullen nog harde klappen vallen. De ontwikkeling van de export van logistieke diensten na 2020 blijft onzeker. De Brexit blijft als een spook boven de markt hangen en een wereldwijde recessie ligt op de loer.

Toch zijn er ook dit jaar voldoende kansen te benoemen voor het vergroten van de export van logistieke diensten door Nederlandse logistieke dienstverleners. De Covid-19 uitbraak heeft de kwetsbaarheid van wereldwijde supply chains inzichtelijk gemaakt. Bedrijven zullen hier naar verwachting op reageren door grotere voorraden aan te leggen in de Europese Unie (de Brexit heeft eerder gezorgd voor een vergelijkbare dynamiek),

dit biedt kansen voor logistiek dienstverleners die warehousing-oplossingen bieden in Nederland en elders in Europa. Daarnaast is steeds meer behoefte aan transparantie in de keten bij verladers, hun toeleveranciers en logistiek dienstverleners. Bedrijven die hier goede oplossingen voor hebben, kunnen hun export vergroten.

Ten slotte zijn er nog enkele meer structurele trends te benoemen. Verladers zullen meer serviceactiviteiten bij logistiek dienstverleners neerleggen. Logistiek dienstverleners kunnen meer inzetten op ketenregie en een breder pakket aan value added activiteiten van hun klanten overnemen. Ook E-commerce in Centraal- en Oost-Europa geldt als een belangrijke groeiemarkt met kansen voor Nederlandse bedrijven. Qua geografie blijft de

Nieuwe Zijderoute een ontwikkeling die Nederlandse logistieke dienstverleners met veel interesse volgen, het gaat dan om het opzetten van spoordiensten van en naar China, maar ook de CIS-landen (voormalige Sovjet-Unie) langs de route hebben de interesse van logistieke dienstverleners. Dienstverlening en netwerken van Nederlandse bedrijven verplaatsen zich steeds dieper het Europese achterland in. Bij het verzilveren van kansen en het blijvend binden van klanten, in een markt waarin de concurrentie toeneemt, speelt naast marketing, ook continue (sociale) innovatie en verbetering een belangrijke rol. Het betreft innovaties gericht op digitalisering, informatie-uitwisseling, automatisering, robotisering en vooral ook verduurzaming van het transport.



In opdracht van TKI Dinalog

Titel Monitor Export van Logistieke Diensten 2014 - 2019

Auteurs Kees Verweij en Bas Lips, Buck Consultants International

Rapportage onder de actielijn Buitenlandpromotie van de Topsector Logistiek - Export

Alle rechten voorbehouden

Niets uit deze uitgave mag zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van TKI Dinalog en/ of Buck Consultants International worden openbaar gemaakt of verveelvoudigd, waaronder begrepen het reproduceren door middel van druk, offset, fotokopie of microfilm of in enige digitale, elektronische, optische of andere vorm.

© 2020 TKI Dinalog

SAMENVATTING EN CONCLUSIES MONITOR EXPORT LOGISTIEKE DIENSTEN 2014-2019	2
1. NEDERLAND IS ÉN BLIJFT TOPEXPORTEUR VAN LOGISTIEKE DIENSTEN	5
1.1 Meer export van goederen en diensten vanuit Nederland	5
1.2 Nederland is en blijft topexporteur van logistieke diensten	5
1.3 Trends & ontwikkelingen export van logistieke diensten in 2019 (terugblik)	6
2. RESULTATEN EXPORTMONITOR LOGISTIEKE DIENSTEN	8
2.1 Ontwikkeling omvang Export Logistieke Diensten van 2014 tot 2019	8
2.2 Ontwikkeling Export Logistieke Diensten per deelsegment	9
2.3 Indeling Export Logistieke Diensten per geografische regio	10
2.4 Ontwikkeling Export Logistieke Diensten naar landen in Europese Unie	11
2.5 Ontwikkeling Export Logistieke Diensten naar Centraal- en Oost-Europa	13
2.6 Ontwikkeling Export Logistieke Diensten naar Overzeese Handelspartners (focuslanden)	15
3. VOORUITBLIK 2020 EN VERDER	18
3.1 Covid-19 gooit roet in het eten: groei export logistieke diensten in 2020 komt onder druk te staan	18
3.2 Ontwikkeling export logistieke diensten na 2020 onzeker	18
BIJLAGEN	19
1 Toelichting methodiek	19
2 Voorbeelden van logistieke diensten	20
3 Toelichting verschillen voorgaande edities	21



NEDERLAND IS ÉN BLIJFT TOPEXPORTEUR VAN LOGISTIEKE DIENSTEN

1.1 MEER EXPORT VAN GOEDEREN EN DIENSTEN VANUIT NEDERLAND

Nederland is een handelsland met een open economie waarin export een belangrijke rol speelt. Daarbij gaat het allereerst om export van goederen. In 2019 is de totale uitvoerwaarde van goederen vanuit Nederland voor het eerst meer dan € 500 miljard. Daarmee is Nederland na China, de Verenigde Staten, Duitsland en Japan de vijfde goederenexporteur van de wereld. De export komt vooral vanuit de topsectoren waarin Nederland zich internationaal het meest kan onderscheiden. Nederland is de tweede exporteur van voedingsmiddelen en agrarische producten en exporteert daarnaast vooral high tech machines en materialen en chemische producten.

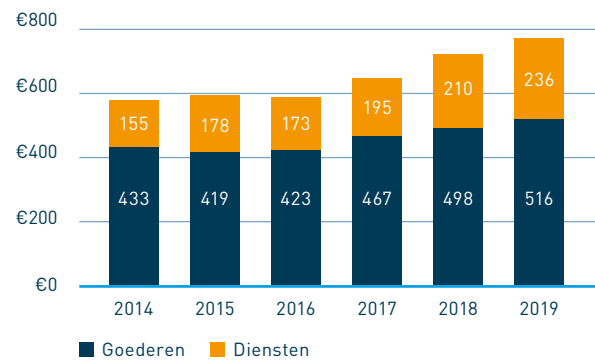
Naast goederen, exporteert Nederland ook diensten. In de Monitor Export Logistieke Diensten zien we jaar op jaar dat dienstexport sneller groeit dan de goederenexport. Ook in 2019 liet de dienstexport een snellere groei zien. De dienstexport bedraagt in 2019 meer dan één derde van de totale export vanuit Nederland.

Binnen de dienstensector valt op dat naast typische diensten als financiële en zakelijke diensten en IT-diensten de export van logistieke diensten een belangrijke rol speelt.

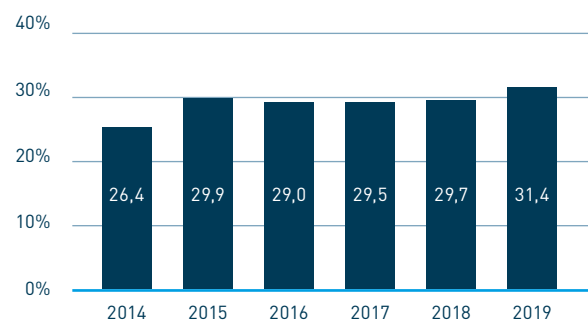
1.2 NEDERLAND IS EN BLIJFT TOPEXPORTEUR VAN LOGISTIEKE DIENSTEN

In 2014 werd duidelijk dat met name de Topsector Logistiek verantwoordelijk was (en nog steeds is) voor een groot aandeel van de dienstexport. Dit is niet vreemd. De logistiek is immers een dienstverlenende sector. Door verregaande globalisering, economische integratie in de EU en het opknippen van productieketens wereldwijd is de logistiek uitgegroeid tot één van de meest internationale sectoren van de Nederlandse economie.

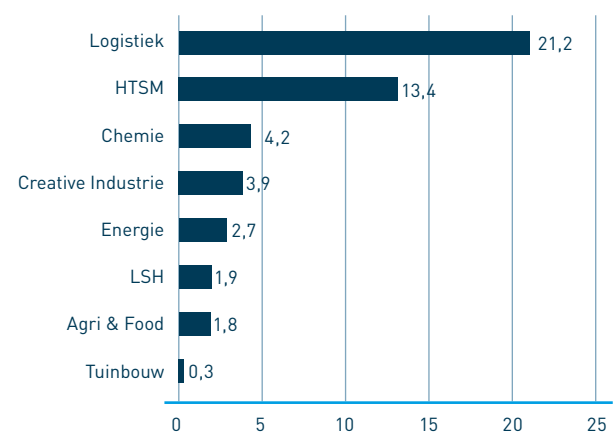
Dat Nederland op het gebied van logistieke diensten zeer competitief is blijkt ook uit de cijfers van de Wereldhandelsorganisatie (WHO) met betrekking tot de wereldwijde export van transportdiensten (*). De cijfers van de WHO uit 2017 zijn voor het eerst



Figuur 1. Uitvoerwaarde goederen en diensten Nederland in miljarden 2014-2019 Bron: CBS (2020) Internationale handel



Figuur 2. Aandeel dienstexport in totale uitvoerwaarde



Figuur 3. Overzicht export van diensten per topsector vanuit Nederland in 2014 in miljarden Bron: CBS (2016); Monitor Topsectoren

opgenomen in de *Vierde Monitor Export Logistieke Diensten*. Inmiddels zijn vanuit de WHO ook voorlopige cijfers van dienstenexport in 2018 en 2019 bekend. Uit de cijfers komt naar voren dat met name in Aziatische landen de export van transportdiensten is gegroeid. Nederland is als (bruto) exporteur van logistieke diensten ingehaald door China, maar behoudt zijn zesde plaats omdat Nederland op zijn beurt weer het Verenigd Koninkrijk heeft ingehaald. Kijkend naar de handelsbalans, zien we dat Nederland nummer 3 blijft en tussen 2017 en 2019 de handelsbalans heeft weten te verbeteren. De export van logistieke diensten vanuit Nederland naar andere landen is sneller gegroeid dan de import van logistieke diensten vanuit het buitenland.

1.3 TRENDS & ONTWIKKELINGEN EXPORT VAN LOGISTIEKE DIENSTEN IN 2019 (TERUGBLIK)

Het jaar 2019 kenmerkte zich wederom door gunstige internationale marktomstandigheden voor de export van logistieke diensten. Wel zwakt in 2019 de groei ten opzichte van eerdere jaren af. Tekenen hiervan zijn o.a. stagnatie van het handelsvolume¹ en lagere tarieven voor zeecontainers². De groei van de export van logistieke diensten vanuit Nederland naar de rest van de wereld leidt hier vooralsnog niet onder, uit deze editie van de Monitor blijkt dat de export van logistieke diensten door de B.V. Nederland in 2019 verder is gegroeid (zie hoofdstuk 2). De negatieve impact van de Covid-19 uitbraak is in de cijfers van eind 2019 nog beperkt zichtbaar. De

			Groei 2017-2019			
Top 10 exporteurs		2017	2018 (*)	2019 (*)	absoluut	relatief
1 (1)	Verenigde Staten	\$ 89	\$ 93	\$ 91	\$ 2,5	3%
2 (2)	Duitsland	\$ 62	\$ 69	\$ 69	\$ 6,9	11%
3 (4)	Singapore	\$ 48	\$ 60	\$ 58	\$ 10,8	23%
4 (3)	Frankrijk	\$ 46	\$ 48	\$ 47	\$ 1,4	3%
5 (7)	China	\$ 37	\$ 42	\$ 46	\$ 8,9	24%
6 (6)	Nederland	\$ 38	\$ 43	\$ 43	\$ 4,8	13%
7 (8)	Denemarken	\$ 36	\$ 39	\$ 39	\$ 3,0	8%
8 (5)	Verenigd Koninkrijk	\$ 38	\$ 39	\$ 39	\$ 1,0	3%
9 (10)	Hong Kong	\$ 30	\$ 33	\$ 30	\$ -0,3	-1%
10 (-)	Zuid-Korea	\$ 25	\$ 28	\$ 27	\$ 1,8	7%

Tabel 1. Top 10 exporteurs Bron: WHO (2020); World Trade Statistics

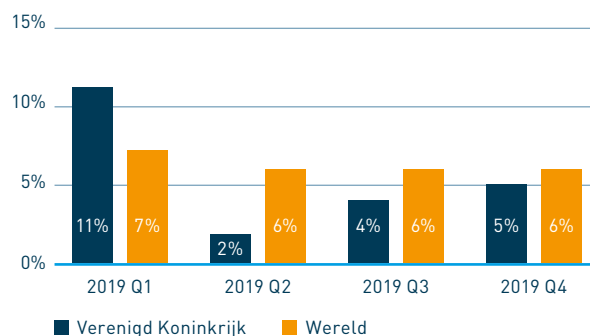
			Groei 2017-2019			
Top 10 handelsbalans		2017	2018 (*)	2019 (*)	absoluut	relatief
1 (9)	Turkije	\$ 14,3	\$ 15,6	\$ 16,7	\$ 2,4	17%
2 (2)	Hong Kong	\$ 13,0	\$ 14,5	\$ 12,5	\$ -0,5	-4%
3 (3)	Nederland	\$ 9,8	\$ 11,2	\$ 11,0	\$ 1,2	12%
4 (6)	Polen	\$ 7,1	\$ 9,1	\$ 9,6	\$ 2,6	36%
5 (-)	Noorwegen	\$ 7,0	\$ 8,3	\$ 8,9	\$ 1,8	26%
6 (5)	Denemarken	\$ 7,4	\$ 8,0	\$ 7,0	\$ -0,4	-5%
7 (10)	Griekeland	\$ 5,6	\$ 6,6	\$ 6,6	\$ 1,0	18%
8 (8)	Rusland	\$ 5,4	\$ 6,8	\$ 6,5	\$ 1,1	20%
9 (-)	Spanje	\$ 5,2	\$ 5,4	\$ 6,3	\$ 1,1	21%
10 (7)	Ierland	\$ 6,3	\$ 5,5	\$ 5,3	\$ -1,0	-16%

Tabel 2. Top 10 handelsbalans Bron: WHO (2020); World Trade Statistics

echte, harde klappen zijn bij de meeste logistiek dienstverleners ook pas in maart 2020 gevallen. In 2019 zijn juist de structurele trends achter de groei van de export van logistieke diensten nog goed zichtbaar. Zo nam het aantal logistieke operaties van buitenlandse verladers bij Nederlandse logistieke dienstverleners verder toe en groeiden bestaande operaties. In de eerste drie kwartalen van 2019 zijn 80 nieuwe logistieke operaties van internationale verladers bij Nederlandse logistieke dienstverleners ondergebracht³. Ook groeide de export van logistieke diensten naar Centraal- en Oost-Europa. Nederlandse bedrijven zijn op deze markt actief via buitenlandse dochterondernemingen.

De Brexit heeft uiteindelijk alleen begin 2019 impact gehad op de export van logistieke diensten naar het Verenigd Koninkrijk. De onzekerheid over de Brexit-deadline en voorbereidingen van bedrijven op een eventuele Harde Brexit bereikten in het eerste kwartaal van 2019 hun hoogtepunt. Angst voor congestie bij ferry-overtochten (vooral Dover naar Calais) zorgde voor extra onrust. Logistieke dienstverleners gespecialiseerd in transport tussen

het Verenigd Koninkrijk en de rest van Europa kregen eind 2018 en in het eerste kwartaal van 2019 piekvolumes te verwerken. Dit heeft geleid tot een relatief hoge export van logistieke diensten naar het Verenigd Koninkrijk in het eerste kwartaal. In de loop van 2019 nam de Brexit onrust echter af omdat duidelijk werd dat er bij het doorzetten van de Brexit in januari 2020 een overgangperiode zou komen minstens tot december 2020.



Figuur 4. Groei export logistieke t.o.v. hetzelfde kwartaal in 2018
Bron: CBS



RESULTATEN EXPORTMONITOR LOGISTIEKE DIENSTEN

2.1 ONTWIKKELING OMVANG EXPORT LOGISTIEKE DIENSTEN VAN 2014 TOT 2019

In de *Vijfde Monitor Export van Logistieke Diensten* is de omvang van de export van logistieke diensten ook voor 2019 berekend volgens de integrale benadering die ook in de eerdere edities van de monitor is toegepast (zie bijlage 1 voor toelichting methodiek). Het resultaat is opgenomen in de onderstaande tabel. Definitieve data zijn beschik-

baar voor 2014 tot en met 2018. Voor 2019 zijn voorlopige cijfers beschikbaar.

Uit de geactualiseerde cijfers blijkt dat groei van de export van logistieke diensten die in 2017 en 2018 is waargenomen ook in 2019 is doorgezet. De export van logistieke diensten vanuit Nederland

Logistieke Diensten	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2018-2019		2014-2019	
							absoluut	relatief	absoluut	relatief
Industriële diensten (SA)	538	575	548	619	690	764	74	11%	227	42%
Onderhoud en reparatie (SB)	228	247	239	270	292	300	8	3%	72	32%
Zeevracht (SC12)	7.123	7.099	6.612	6.874	7.284	7.417	133	2%	294	4%
Zeevracht ondersteunende diensten (SC13)	2.593	2.964	2.801	2.720	2.708	2.830	123	5%	238	9%
Luchtvracht (SC22)	2.066	1.936	1.738	2.060	2.187	2.511	324	15%	445	22%
Luchtvracht ondersteunende diensten (SC23)	293	320	324	356	728	823	95	13%	530	181%
Continentaal Transport (SC32)	8.847	9.109	9.558	10.419	11.542	12.250	708	6%	3.403	38%
Continentaal ondersteunende diensten (SC33)	2.984	2.860	2.886	2.870	2.873	2.833	-40	-1%	-151	-5%
Post- & Koeriersdiensten (SC4)	712	864	926	1.302	1.355	1.224	-131	-10%	512	72%
Financiële diensten (SG)	15	17	18	20	19	22	2	12%	6	40%
Computerdiensten (SI2)*	3.251	5.295	3.073	3.117	3.178	3.562	384	12%	312	10%
Research & Development (SJ1)	22	23	21	20	34	43	9	26%	21	96%
Zakelijke diensten (SJ2)	827	1.001	1.137	1.619	1.754	2.141	387	22%	1.314	159%
Ov. culturele/recreatieve diensten (SK2)**	31	46	73	80	93	105	12	13%	74	235%
Totaal Logistieke Diensten	29.530	32.357	29.954	32.345	34.737	36.826	2.089	6%	7.296	25%
% Logistieke diensten t.o.v. totale dienstenexport	19,0%	18,1%	17,4%	16,6%	16,5%	15,6%				

* Teruggewallen waarde export in logistieke computerdiensten veroorzaakt door wijziging in meetmethode CBS in 2016

** Onderwijs & Opleiding, Kennis & Kunde

Tabel 3. Resultaten berekening waarde van export logistieke diensten via de integrale invalshoek van 2014 tot en met 2019 in miljoenen Euro's
Bron: CBS, 2020. Bewerking BCI.

groeit in 2019 wederom met 6 procent tot een totale uitvoerwaarde van ca. € 36,8 miljard. Ook in 2019 worden de, dan nog, gunstige marktomstandigheden in de internationale logistiek verzilverd. Het aandeel van de export van logistieke diensten in de totale dienstenexport neemt af met één procentpunt, doordat de uitvoerwaarde van andere diensten sneller groeide (m.n. royalty's en zakelijke diensten).

2.2 ONTWIKKELING EXPORT LOGISTIEKE DIENSTEN PER DEELSEGMENT

Tabel 3 maakt eveneens onderscheid naar verschillende deelsegmenten van logistieke diensten.

Zee- en Luchtvracht gerelateerde logistieke diensten:

- De exportwaarde van logistieke diensten gerelateerd aan zeevracht (SC12-13) nam in 2019 toe met 256 miljoen (+3%). De groei was minder sterk dan in 2018 dit heeft alles te maken met de "slowdown" van de wereldeconomie. Zo groeide de containeroverslag in Rotterdam in 2019 met 2,5% naar 14,8 miljoen TEU. Een jaar eerder was dit nog 5,7%⁴. Ook lagen de gemiddelde containertarieven in 2019 over het algemeen wat lager dan in 2018 het geval was⁵.
- De luchtvrachtsector kende daarentegen een zeer sterke groei en noteerde een plus van 419 miljoen (+14%). Deze groei zit naar verwachting niet bij carriers (zoals KLM). Voor hen waren de marktomstandigheden in 2019 minder gunstig dan in 2018. Er was beperkte volumegroei en dat tegenover een toch al (te) grote vrachtcapaciteit. Diverse carriers, waaronder KLM, geven in het jaarverslag aan op de luchtvrachtactiviteiten een minder goede beladingsgraad en bruto marge gerealiseerd te hebben dan in eerdere jaren. De groei kan wel zitten bij kleine en middelgrote Nederlandse luchtvrachtexpediteurs in nichemarkten die er in geslaagd zijn goede resultaten te boeken.

Continental vervoersdiensten en post- en koeriers:

- De continentale vervoersdiensten (weg, binnenvaart en spoor; SC32-33) laten tussen 2014 en 2018 een structurele groei van de exportwaarde zien, die ook in 2019 verder doorzet. De exportwaarde van continentale vervoersdiensten nam in 2019 met zo'n € 668 miljoen (+5%) toe tot een nieuwe recordwaarde van € 15,1 miljard. Nederlandse logistieke dienst-

verleners hebben door de jaren heen een sterke positie weten op te bouwen in het Europese achterland. Nederlandse bedrijven groeien daarin mee met hun internationale klanten. Dit hebben zij gedaan door middel van organische groei of overnames van buitenlandse bedrijven. De Europese netwerken die de bedrijven hebben opgebouwd worden de komende jaren nog belangrijker met de groei van de economieën in Centraal- en Oost-Europa, de groei van internationale e-commerce wereldwijd (maar juist ook in Centraal- en Oost-Europa) en de groei van spoortransport van China naar het binnenland van de EU via de Nieuwe Zijderoute.

- De export van post- en koeriersdiensten nam met € 131 miljoen (-10%) af tot € 1,1 miljard. Dit is een opvallende trendbreuk ten opzichte van eerdere jaren en lijkt onlogisch. Juist omdat de internationale pakketjesmarkt sterk is gegroeid. De verwachting is dat in de definitieve cijfers voor 2019 hier ook een plus te noteren is.

Export van logistieke kennis en kunde buiten de 'traditionele' transportdiensten:

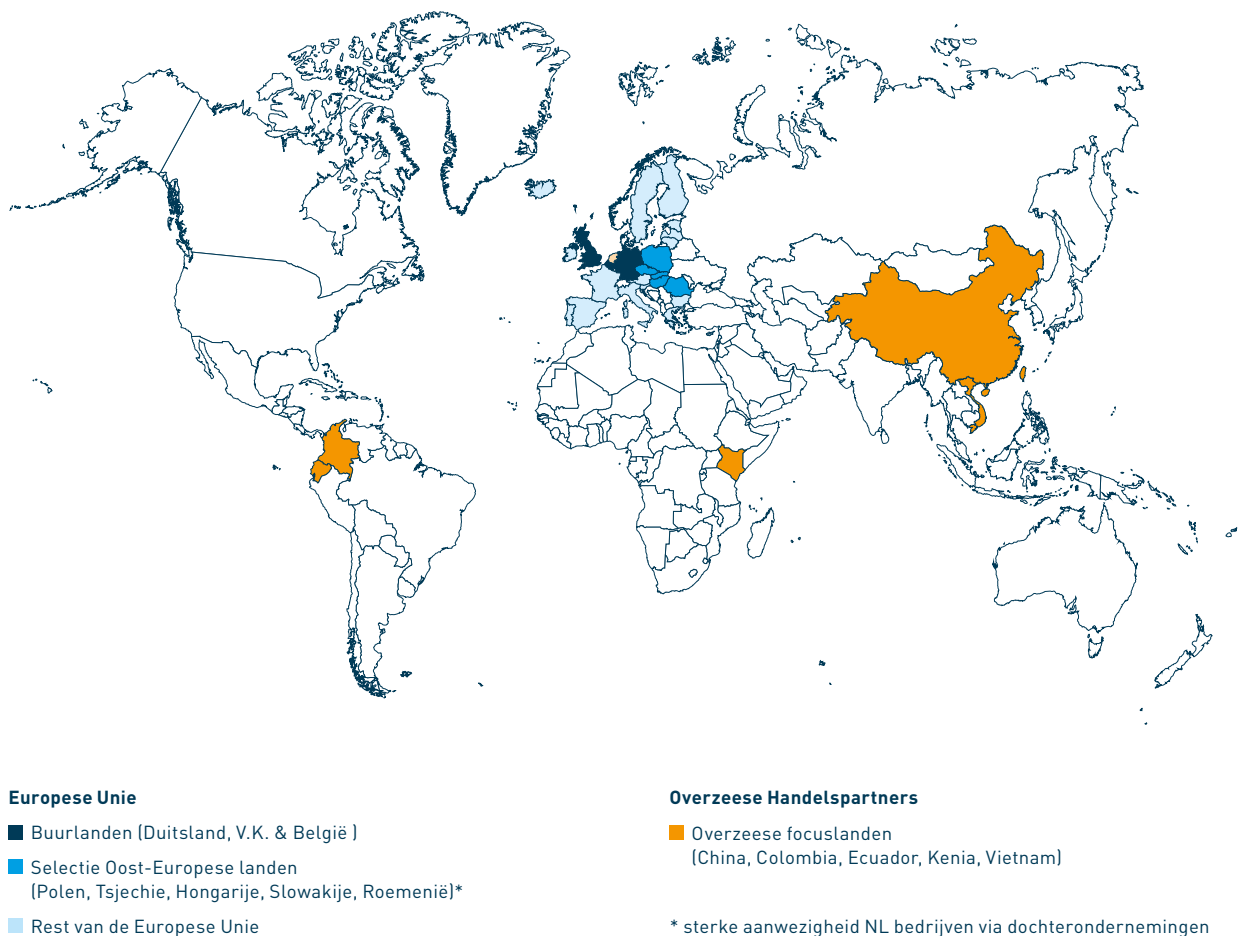
- Naast 'traditionele' segmenten van logistieke diensten is de export van financiële diensten, computerdiensten en zakelijke diensten en R&D in het algemeen sterk gegroeid. Een gedeelte van de export van deze hoogwaardige kennisdiensten is gerelateerd aan de logistieke sector. Denk aan het programmeren van warehouse managementsystemen of een innovatieve blockchaintoepassing die het inzicht in een complexe supply chain vergroot. Op basis van berekeningen van CBS & BCI uit 2014 (zie Bijlage 1) is een inschatting gemaakt van de groei van de export van kennisintensieve logistieke diensten buiten de 'traditionele' logistieke diensten. In 2019 was dit naar schatting ca. € 795 miljoen (+16%).

4. Havenbedrijf Rotterdam (2019). Groei containers stuwt overslag Rotterdamse haven wederom naar hoog niveau. Website: [Link](#). 5. Drewry (2020). World Container Index, January 2020

2.3 INDELING EXPORT LOGISTIEKE DIENSTEN PER GEOGRAFISCHE REGIO

Naast de ontwikkeling van de omvang van logistieke dienstenexport per deelsegment is ook onderzocht hoe de export naar landen zich ontwikkelt. Daarbij onderscheiden we drie typen geografische regio's:

- **Buurlanden & Europese Unie:** de handel naar buurlanden (Duitsland, Verenigd Koninkrijk en België) en de rest van de Europese Unie (samen ca. 70% van de logistieke dienstenexport)
- **Oost-Europa:** de logistieke dienstenexport naar landen in Oost-Europa met een groeiende (fysieke) aanwezigheid van het Nederlandse bedrijfsleven via buitenlandse vestigingen of dochterondernemingen (Polen, Tsjechië, Slowakije, Hongarije en Roemenië).
- **Overzeese handelspartners:** beleidsmatige focuslanden met de afgelopen jaren extra inzet op exportpromotie door o.a. TKI Dinalog en de Topsector Logistiek, in deze monitor: China, Colombia, Ecuador, Kenia en Vietnam.



Figuur 4. Overzicht geografische regio's voor export van logistieke diensten

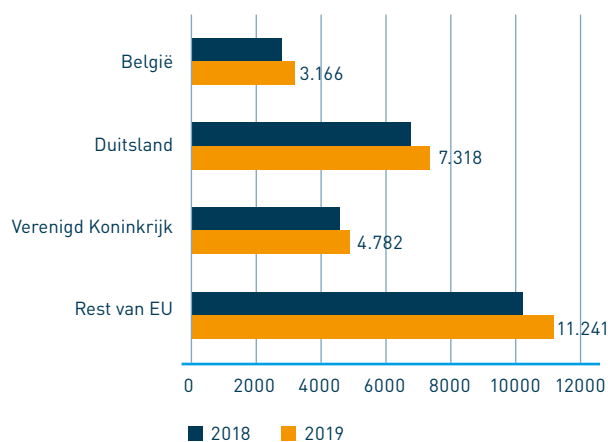
2.4 ONTWIKKELING EXPORT LOGISTIEKE DIENSTEN NAAR LANDEN IN EUROPESE UNIE

De meeste export van logistieke diensten door Nederlandse bedrijven vindt plaats binnen de interne markt van de Europese Unie (ca. 72%). De buurlanden Duitsland, België en het Verenigd Koninkrijk zijn de belangrijkste exportbestemmingen van logistieke diensten (samen één derde).

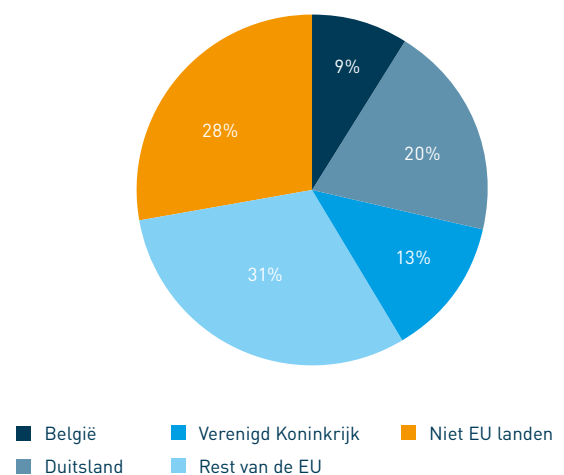
- Duitsland is de grootste afnemer van Nederlandse logistieke diensten. In 2019 nam de uitvoerwaarde toe met € 365 miljoen (+5%) naar € 7,3 miljard op jaarbasis. In 2018 was de groei van uitvoerwaarde met name sterk in het deelsegment continentaal transport. Detailanalyse laat zien dat ook in 2019 de export van continentale transportdiensten hier een belangrijke rol in speelt (€ 151 miljoen; +3%). Daarnaast groeit de export van zeevracht gerelateerde diensten (€ 94 miljoen; +8%) en industriële diensten en kennisintensieve diensten met een logistieke component (naar schatting: € 158 miljoen; +22%). Daarentegen nam de export van luchtvracht gerelateerde diensten en post- en koeriersdiensten naar Duitsland af.
- Na Duitsland volgt het Verenigd Koninkrijk met een totale omvang van de logistieke dienstexport van € 4,8 miljard in 2019. De uitvoerwaarde naar het Verenigd Koninkrijk nam in 2019 eveneens licht toe met € 232 miljoen (+5%). De groei zit met name in de deelsegmenten continentaal transport, post- en

koeriersdiensten en kennisintensieve diensten, terwijl de export van zeevracht en luchtvracht gerelateerde diensten wat terugvalt. Ook in 2019 hebben bedrijven die logistieke diensten exporteren naar Verenigd Koninkrijk te maken gehad met onzekerheid rondom Brexit. Dit heeft in 2019 geleid tot een zeer hoge uitvoerwaarde in het eerste kwartaal (piekvraag) gevolgd door een terugval in het tweede kwartaal.

- De logistieke dienstexport naar België groeide in 2019 relatief sterk ten opzichte van de andere twee buurlanden. In 2019 nam de uitvoerwaarde toe met € 233 miljoen (+8%). De groei wordt met name verklaard door groei in deelsegmenten continentaal transport en post- en koeriersdiensten en slechts beperkt door toename in de export van kennisintensieve diensten met een logistieke component.
- De groei van logistieke dienstexport naar andere landen in de EU bedroeg € 1,1 miljard (+11%). Daarmee kwam de totale uitvoerwaarde op € 11,2 miljard in 2019. Binnen Europa vindt groei over de hele linie plaats; zowel naar Scandinavië, Zuid-Europa als Centraal- en Oost-Europa neemt de uitvoerwaarde van logistieke diensten toe. De groei is met name (structureel) sterk in het continentaal transport en kennisintensieve diensten.



Figuur 5. Omvang Export van Logistieke Diensten naar Buurlanden en EU



Figuur 6. Verdeling Export van Logistieke Diensten per landengroep (2019) Bron: CBS (2020); Bewerking BCI.

PRAKTIJKVOORBEELD: EXPORT VAN LOGISTIEKE DIENSTEN DOOR VTS TRANSPORT & LOGISTICS

Interview met Joost Hafmans (directeur)

VTS is een Nederlandse logistiek dienstverlener die internationaal opereert. Het bedrijf is gespecialiseerd in dienstverlening aan verladers uit de farmaceutische industrie. De belangrijkste klanten van VTS zijn vooral grote Amerikaanse farmaceuten (met hoofdkantoren in de EU, het Verenigd Koninkrijk en Zwitserland). VTS is groot geworden met grensoverschrijdend temperatuur gecontroleerd wegtransport in Europa, maar heeft de afgelopen jaren ook nieuwe diensten ontwikkeld. Het gaat om geconditioneerde warehousing activiteiten en value added services en last mile distributie in de Benelux. VTS heeft warehouses in Boxmeer. Terwijl het internationaal wegtransport gestaag doorgroeit, kennen de warehousing activiteiten en last mile distributie in de Benelux voor buitenlandse verladers een explosieve groei. De export van VTS valt hoofdzakelijk in het segment continentale vervoersdiensten.

VTS weet zich als groeiend MKB bedrijf goed te onderscheiden van grote internationale concurrenten in de markt. Waar het bedrijf zich vroeger moest 'invechten' om mee te dingen in tenders van logistieke pakketten, wordt het bedrijf nu automatisch gevraagd om mee te doen. VTS is uitgegroeid tot een goede, betrouwbare partner die steeds meer diensten van de klanten overneemt. Succesfactoren zijn: een goede operationele performance en het beperken van risico's (zicht in de keten en een asset-based strategie: Europa 'afdekken' met eigen vloot). Daarnaast spelen de 'human factor' en specifieke logistieke kennis en kunde een belangrijke, zo niet, doorslaggevende rol in het succes van VTS. Het bedrijf investeert daarom ook actief in de ontwikkeling van haar eigen mensen, chauffeurs, planners en warehouse-medewerkers, via training op de vloer én online trainingsprogramma's. Er wordt steeds meer logistieke kennis en kunde gevraagd bij complexe operaties die het bedrijf uitvoert, VTS zorgt voor instroom van jong bloed en maakt daarbij dankbaar gebruik van de uitstroom van jongeren van logistieke opleidingen.

2019 was voor VTS een goed jaar waarin de export van logistieke diensten groeide op alle vlakken. De Covid-19 uitbraak heeft daar geen verandering in gebracht, in tegendeel. In maart kreeg VTS piekvolumes te verwerken. De afgelopen maanden is veel van het bedrijf en haar personeel gevraagd. Het warehouse-personeel en de chauffeurs hebben hard gewerkt om ervoor te zorgen dat medicijnen en medische hulpmiddelen, daar waar nodig, geleverd werden. Ook in landen die zwaar getroffen zijn zoals Italië en Frankrijk. VTS is trots op haar personeel. Inmiddels is de situatie genormaliseerd. De Covid-19 uitbraak heeft relaties met klanten versterkt en thuiswerken heeft een impuls gekregen.

De vooruitzichten voor VTS zijn positief. Het bedrijf implementeert op dit moment een tiental nieuwe operaties voor buitenlandse verladers, met een gezamenlijke omvang van 5 miljoen euro. Qua geografie wil het bedrijf zich richten op West-Europa en het Verenigd Koninkrijk, hier vindt de meeste productie van medicijnen plaats. De komende jaren verwacht het bedrijf met name snel te groeien in warehousing-activiteiten. Bedrijven willen meer voorraad in de Europese Unie leggen, naar aanleiding van Covid-19 maar ook voorbereidend op de Brexit die nog steeds boven de markt hangt. Het bedrijf verwacht ook groei te realiseren in de last-mile distributie in de Benelux, zij gaan meer thuisleveringen doen direct bij de patiënt. Digitalisering en informatie-uitwisseling: één controleerbare keten voor verladers én eindgebruikers, wordt steeds belangrijker. Momenteel wordt VTS5 ontwikkeld, een nieuw warehouse voor koel-, vries- en ADR opslag: Maximale zekerheid qua temperatuurbeheersing en veiligheid voor het hogere segment in farmacie en biotech.

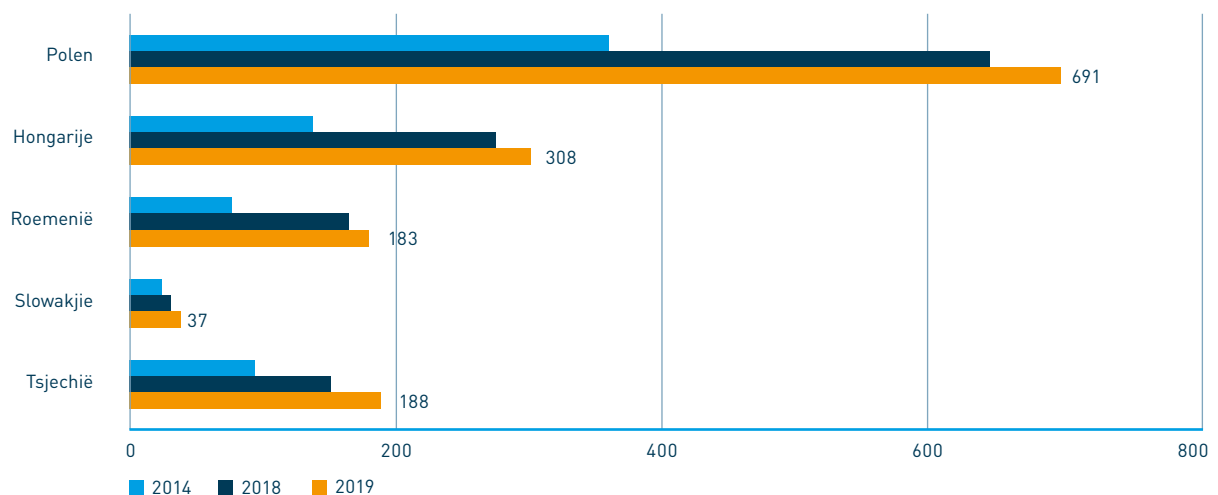


2.5 ONTWIKKELING EXPORT LOGISTIEKE DIENSTEN NAAR CENTRAAL- EN OOST-EUROPA

De afgelopen zes jaar is met name Centraal- en Oost-Europa een belangrijke groeimarkt geweest van Nederlandse logistieke bedrijven. Nederlandse logistiek dienstverleners zijn in toenemende mate actief in Oost-Europa via buitenlandse vestigingen of dochterondernemingen. Zij werken hier in de eerste plaats voor hun Nederlandse of internationale klanten die vragen om continentale transportdiensten 'dieper' het achterland in. De fysieke aanwezigheid met kantoren en distributiecentra in Oost-Europa biedt mogelijkheden om lokale klanten te bedienen. De Oost-Europese economieën groeien, waardoor ook de (lokale) transportvraag toeneemt. Nederlandse transportbedrijven die reeds in Oost-Europa actief zijn hebben een goede uitgangspositie om marktkansen te verzilveren. De export van logistieke diensten naar Oost-Europa is nog relatief klein ten opzichte van de export naar buurlanden, maar groeit sterk. De Nederlandse export van logistieke diensten naar afnemers in Oost-Europa neemt in rap tempo toe.

Figuur 7 geeft de export van logistieke diensten naar weer naar Polen, Hongarije, Roemenië, Tsjechië en Slowakije. Dit zijn vijf landen in Oost-Europa waarin Nederlandse bedrijven een sterke aanwezigheid hebben via buitenlandse dochterondernemingen.

In 2014 bedroeg de gezamenlijke logistieke dienstenexport naar de vijf geselecteerde landen door Nederlandse bedrijven € 688 miljoen. In 2019, zes jaar later, is de exportwaarde met meer dan 100% gegroeid (verdubbeling!) naar € 1,4 miljard. De gemiddeld jaarlijkse groei bedroeg 13%. Polen is de belangrijkste bestemming voor Nederlandse logistieke diensten in Oost-Europa, namelijk: € 691 miljoen in 2019. Roemenië (20 miljoen; +12%) en Tsjechië (27 miljoen; +17%) zijn de sterkste groeilanden in 2019.



Figuur 7. Omvang Export van Logistieke Diensten naar Oost-Europa (x € 1,0 miljoen) Bron: CBS (2020); Bewerking BCI.

PRAKTIJKVOORBEELD: EXPORT VAN LOGISTIEKE DIENSTEN DOOR E VAN WIJK

Interview met Ewout van Wijk (eigenaar-directeur) en Johan Schoeman (director sales Europe)

E van Wijk is een Nederlands familiebedrijf dat door de jaren heen is uitgegroeid tot een grote internationaal opererende logistiek dienstverlener. Het bedrijf heeft een omzet van zo'n € 100 miljoen, meer dan 750 medewerkers in vier landen en een grote eigen vloot van meer dan 300 vrachtwagens. Daarmee is E van Wijk een schoolvoorbeeld van de wijze waarop de 'internationalisering' van Nederlandse logistieke dienstverleners vanaf de jaren 90 heeft plaatsgevonden. E van Wijk is met name een specialist in het vervoer op de corridor tussen West-, Midden- en Oost-Europa en de CIS landen. Het bedrijf heeft een zeer divers klantenportfolio en is actief in verschillende sectoren, onder andere: automotieve, machines, chemie, farmacie en food (vers). Het bedrijf exporteert logistieke diensten vanuit Nederland (transport/ ketenregie) en via omzet bij haar dochterondernemingen in Polen, Roemenië en Oekraïne, waar het bedrijf meerdere kantoren en magazijnen heeft. De export van E van Wijk valt hoofdzakelijk in het segment continentale vervoersdiensten.

De vader van Ewout, Ad van Wijk heeft het bedrijf in de jaren 90 een internationale boost gegeven. Dit deed hij door in 1992, samen met een lokale compagnon, een dochteronderneming te starten in Roemenië. Dit is de start geweest van een grote transitie: van een lokale Brabantse naar een internationale logistieke dienstverlener. Ad van Wijk was daarmee op het juiste moment op de juiste plaats, ook had hij een goede zakenpartner. Bij de groei van het bedrijf in Roemenië speelde Nederlandse kennis en kunde een belangrijke rol. De logistieke thuismarkt in Roemenië was niet zo sterk ontwikkeld als de Nederlandse. Men kon goed vervoeren, maar er was weinig kennis over hoe je een internationaal netwerk moest opzetten met groepage, lijndiensten en consolidatie. Ook latere vernieuwingen zoals digitalisering van het warehouse-management zijn vanuit Nederland uitgerold. Met de combinatie van lokale aanwezigheid en Nederlandse kennis en kunde kon E van Wijk zich onderscheiden van zowel de lokale als internationale transportaanbieders. Na Roemenië, volgde uitbreiding van activiteiten in Oekraïne (2004) en Polen (2015). Aan de andere

kant, in Nederland, is via strategische overnames de synergie binnen het netwerk versterkt. De meest recente overname is die van expediteur Twentepoort Logistiek in 2019.

De Covid-19 uitbraak is voor E van Wijk pittig. Met name bij de Oost-Europese dochterondernemingen in Polen en Roemenië is sprake van omzetverlies omdat productiefaciliteiten van klanten tijdelijk gesloten zijn geweest. Inmiddels zijn fabrieken weer geopend. De crisismanagementstrategie, waarbij E van Wijk, 'bovenop de klanten is gaan zitten', was succesvol, en heeft geleid tot nauwere contacten met klanten. In 2021 verwacht het bedrijf nog te maken te krijgen met de gevolgen van de economische recessie. Ewout van Wijk en Johan Schoeman blijven wel positief en verwachten dat zij sterker uit de crisis kunnen komen. De diverse portefeuille met spreiding in klanten, geografie en sectoren helpt om risico's te beperken. Het bedrijf wil zijn marketinginspanningen vergroten om juist nu nieuwe klanten te werven. Op de langere termijn ziet het bedrijf vooral kansen om meer diensten van klanten over te nemen. Ketenregie wordt een steeds belangrijker onderdeel van de dienstverlening van E van Wijk, deze activiteit vindt hoofdzakelijk plaats in Nederland, maar kan ook tot export gerekend worden wanneer de regie plaatsvindt voor buitenlandse verladers. Het bedrijf blijft zich focussen op wegtransport, dat is immers de 'core', maar heeft via de recente overnames van expediteurs ook de competenties in huis om zeevracht en luchtvracht te organiseren. Ook verwacht Ewout van Wijk dat producenten, naar aanleiding van Covid-19, een grotere ijzeren voorraad in Europa willen aanleggen. Mogelijk biedt dit kansen voor uitbreiding van de warehousing-activiteiten bij de Oost-Europese dochterondernemingen.



2.6 ONTWIKKELING EXPORT LOGISTIEKE DIENSTEN NAAR OVERZEESTE HANDELSPARTNERS (FOCUSLANDEN)

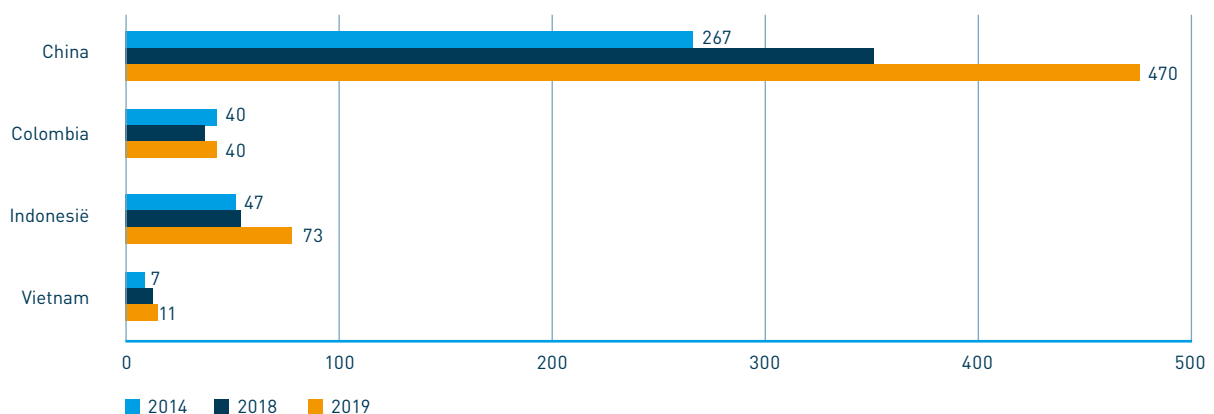
Nederland exporteert ook logistieke diensten naar overzeese bestemmingen, dit zijn traditionele handelspartners zoals de Verenigde Staten, Japan en Zuid-Korea, maar ook nieuwere opkomende handelspartners zoals China. Daarnaast zijn er landen die zich de afgelopen jaren snel en positief ontwikkelen, en waarmee Nederland bijzondere betrekkingen heeft vanuit historie, ontwikkelingssamenwerking of handel. Deze landen bieden wellicht kansen voor een verdere groei van de export van logistieke diensten en Nederland kan hier zijn positie als mondiaal toonaangevend logistiek land wellicht verzilveren. Voor de analyse van overzeese handelspartners zijn in de monitor van 2019 de volgende landen geselecteerd: China, Colombia, Indonesië, Kenia en Vietnam. Dit zijn tevens landen waar Nederland vanuit de Topsector Logistiek en TKI Dinalog handels- en kennisuitwisseling initiatieven heeft opgezet en/of probeert te intensiveren.

In figuur 8 (zie volgende pagina) is de waarde van de export van logistieke diensten vanuit Nederland naar deze opkomende landen weergegeven voor 2018 en 2019. Doordat handelsrelaties met deze partners relatief 'dun' zijn (slechts enkele respondenten van het CBS exporteren logistieke diensten naar deze bestemmingen) is de data minder rijk gevuld en lukt het CBS niet altijd voor een deelsegment voldoende robuuste data te verzamelen. Dit resulteert in lege cellen. Daar waar de export van een deelsegment ontbreekt is door BCI een raming gemaakt op basis van voorgaande jaren. Voor de export van logistieke diensten naar Kenia zijn geen cijfers beschikbaar.

China is de belangrijkste overzeese handelspartner als het gaat om 'opkomende' landen. Op basis van de voorlopige cijfers voor 2019 groeide de uitvoerwaarde van logistieke diensten naar China in 2019 met € 119 miljoen (+34%). Nieuwe cijfers voor zeevracht zijn nog niet bekend. Detailanalyse laat groei zien van de uitvoerwaarde van luchtvracht gerelateerde diensten naar China met 6 miljoen (+9%) tot € 76 miljoen op jaarbasis. Ook de export van logistieke diensten gerelateerd aan continentaal transport is gegroeid: met € 2 miljoen (+16%) naar € 13 miljoen op jaarbasis. Dit betekent dat ook in 2019 weer meer (of waardevollere) transportdiensten zijn geleverd aan Chinese bedrijven. Naast export van 'traditionele' logistieke diensten, zit er veel groei potentie in de export van kennisintensieve logistieke diensten naar China.

De export naar de andere onderzochte overzeese bestemmingen is nog bescheiden. Naar Colombia en Indonesië wordt jaarlijks voor enkele tientallen miljoenen aan logistieke diensten geëxporteerd door Nederlandse bedrijven. Naar Colombia gaat het vooral om luchtvracht gerelateerde diensten. Naar Indonesië gaat het vooral om zeevracht gerelateerde diensten, die in 2019 sterk groeide met ca. € 20 miljoen. De logistieke dienstenexport naar Vietnam bedraagt enkele miljoenen, logistieke dienstenexport naar deze bestemming staat nog in de kinderschoenen.

Nederland zet ook in op het versterken van handelsrelaties met Afrikaanse landen, een voorbeeld is Kenia. Het land heeft een groeiende



Figuur 8. Omvang Export van Logistieke Diensten naar Overzeese Handelspartners (met beleidsmatige focus)

sierteeltsector, waarin ook Nederlandse telers een belangrijke rol spelen. Het betreft met name de rozenteelt. Nederlandse rozentelers zijn de afgelopen twintig jaar steeds minder gaan produceren in Nederland, maar hebben in Kenia en andere Afrikaanse landen kwekerijen opgezet⁶. Vanuit Kenia werd in 2018 ter waarde van 311 miljoen euro aan bloemen en planten geïmporteerd die op de Nederlandse veiling verhandeld werden. Het versterken van handelsrelaties met Kenia biedt ook kansen voor de export van

logistieke diensten, met name op het gebied van kennis en kunde van de logistieke component in de sierteeltsector. Bijvoorbeeld de temperatuur gecontroleerde logistiek en ketenregie. BCI heeft onderzocht of de versterkte handelsrelatie ook heeft geleid tot een hogere export van logistieke diensten, echter zijn hierover bij het CBS geen cijfers bekend omdat het zeer dunne stromen betreft.



PRAKTIJKVOORBEELD: EXPORT VAN LOGISTIEKE DIENSTEN DOOR JAN KREDIET

Interview met Klaas Slim (mede-eigenaar, algemeen directeur)

Jan Krediet is een Nederlands transportbedrijf gespecialiseerd in meubel- en keukentransporten in Nederland en Europa. Hierbij werkt het bedrijf samen in MACH-3000, een Europees netwerk van meubeltransporteurs. Belangrijke buitenlandse klanten van Jan Krediet zijn Amerikaanse verladers. Voor hen verzorgt Jan Krediet warehousing-activiteiten en internationaal transport in Europa, vanuit magazijnen in Steenwijk en Venlo. Jan Krediet bestaat bijna honderd jaar. Na een moeilijke periode, die in 2013 leidde tot een faillissement en doorstart, heeft het bedrijf zichzelf opnieuw uitgevonden en groeit en bloeit het als vanouds. BCI sprak met algemeen directeur Klaas Slim over de ommezwaai van het bedrijf. Klaas Slim vertelt dat men meer 'agile' is gaan werken (flexibel en wendbaar) en verantwoordelijkheid meer gedelegeerd wordt vanuit het management naar de operationele teams. Ook heeft het bedrijf een nieuwe logistieke dienst ontwikkeld, namelijk het op projectbasis inrichten van grote kantoren en instellingen. Jan Krediet doet dit in Nederland bijvoorbeeld voor een grote leverancier van schoolmeubilair, maar de dienst wordt ook geëxporteerd. Zo is Jan Krediet hofleverancier van twee grote exploitanten van flexibele kantoorruimten. Diensten worden wereldwijd geleverd: van Berlijn, Madrid en Milaan tot Moskou en Johannesburg. De dienst is zeer succesvol en groeit snel, op dit moment is een substantieel deel van de omzet van Jan Krediet met deze vorm van logistieke dienstverlening gemoeid.

Het succes van Jan Krediet zit hem in het feit dat het bedrijf een full-service dienst aanbiedt, namelijk naast de warehousing en vervoersdiensten ook de installatie. Daarmee weet Jan Krediet zich te onderscheiden van traditionele meubeltransporteurs en internationale verhuisbedrijven. Meubeltransporteurs kunnen goed vervoeren, maar minder goed installeren. Verhuisbedrijven kunnen goed instal-

leren maar zijn weer minder goed in transport en warehousing. Jan Krediet kan het allebei. Het bedrijf heeft daarmee goed ingespeeld op de dynamiek dat verladers steeds meer onderdelen buiten het primaire proces uit willen besteden aan een externe specialist. Nederlandse kennis en kunde speelt een belangrijke rol bij de export van deze logistieke dienst. Jan Krediet werkt met een jong team, de meeste medewerkers hebben een logistieke opleiding in Nederland gedaan. De logistieke kennis wordt door de buitenlandse klanten zeer gewaardeerd. Bij grote installatieprojecten in het buitenland wordt een projectmanager uit Nederland ingevlogen, maar Jan Krediet is door de jaren heen steeds meer gaan samenwerken met lokale partners om de benodigde menskracht te organiseren voor het verhuizen en installeren.

De Covid-19 uitbraak leidde voor Jan Krediet tot een flinke terugval in omzet. Met name ook omdat internationale projecten niet doorgingen of tijdelijk stil kwamen te liggen. Inmiddels zit het bedrijf weer op het oude niveau, de kantoorinrichting begint weer op gang te komen. De vraag is wel hoe bestendig dit herstel is. De échte economische klappen moeten nog komen. Gek genoeg leidt Covid-19 ook tot nieuwe kansen. Jan Krediet werkt bijvoorbeeld in Nederland aan de 'coronaproof' inrichting van schoolgebouwen en heeft tijdelijk extra meubels vervoerd voor een Duitse verlader met een acuut tekort aan transportcapaciteit. Ook zijn de keukenvakken enorm toegenomen, dit is echter tijdelijk. Op de langere termijn, na Covid-19, verwacht Jan Krediet zich verder te ontwikkelen als 'solutions'-bedrijf, dat slimme oplossingen biedt voor uitdagende transport- en installatieprojecten.



VOORUITBLIK 2020 EN VERDER

3.1 COVID-19 GOOIT ROET IN HET ETEN: GROEI EXPORT LOGISTIEKE DIENSTEN IN 2020 KOMT ONDER DRUK TE STAAN

Met de *Vijfde Monitor van Export van Logistieke Diensten* wordt een periode van groei van logistieke diensten afgesloten. De periode van groei wordt opgevolgd door een periode van onzekerheid. In januari en februari zakten lucht- en zeevrachttarieven terug omdat de productie in China tijdelijk werd stilgelegd. De klappen in Europa zijn in de periode maart – april – mei gevallen tijdens de lockdowns in verschillende Europese landen. Producten van verladers werden niet langer afgenomen en fabrieken in verschillende landen zijn lange tijd gesloten geweest. Volgens de Coronamonitor van TLN (editie juni) heeft 72% van de Nederlandse transportbedrijven te maken met omzetverlies. Het gaat om een kwart van de omzet. Dit werkt ook negatief door in de export van logistieke diensten, aangezien een deel van de omzet bij buitenlandse verladers wordt gerealiseerd.

In het continentale achterlandtransport vallen harde klappen, zowel in het weg-, water- en spoorgoederenvervoer. Dit komt onder andere doordat fabrieken in verschillende landen lange tijd gesloten zijn geweest en er minder vraag was naar transport van goederen als kolen en aardolie. Ook de transportvraag in de zeevrachtsector is teruggevallen. De luchtvrachtsector kent een andere dynamiek, deze heeft te maken gehad met een tijdelijke explosie van luchtvrachttarieven, door het wegvallen van capaciteit in de buik van passagiersvliegtuigen. Luchtvrachtvervoerders zijn hier op creatieve wijze mee omgegaan door ook passagiersvliegtuigen tijdelijk volledig in te zetten voor luchtvracht.

Hoewel de transportvraag in Europa, toch de belangrijkste markt voor Nederlandse transportbedrijven, weer langzaam herstellende is, zijn de vooruitzichten voor de Nederlandse transportsector op korte termijn pessimistisch. Voor 2020 wordt dan ook geen groei van de export van logistieke diensten verwacht, zeker in scenario's met een tweede grootschalige uitbraak van het virus.

3.2 ONTWIKKELING EXPORT LOGISTIEKE DIENSTEN NA 2020 ONZEKER

De ontwikkeling van de export van logistieke diensten na 2020 blijft onzeker. De Brexit blijft als een spook boven de markt hangen en een wereldwijde recessie ligt op de loer. Toch zijn er ook dit jaar voldoende kansen te benoemen voor het vergroten van de export van logistieke diensten door Nederlandse logistieke dienstverleners. De Covid-19 uitbraak heeft de kwetsbaarheid van wereldwijde supply chains inzichtelijk gemaakt. Bedrijven zullen hier naar verwachting op reageren door grotere voorraden aan te leggen in de Europese Unie (de Brexit heeft eerder gezorgd voor een vergelijkbare dynamiek), dit biedt kansen voor logistiek dienstverleners die warehousing-oplossingen bieden in Nederland en elders in Europa. Daarnaast is steeds meer behoefte aan zicht in de keten bij verladers, hun toeleveranciers en logistiek dienstverleners.

Ook zijn er nog enkele structurele trends te benoemen die naar verwachting gewoon doorzetten. Verladers zullen meer service-activiteiten bij logistiek dienstverleners neerleggen. Logistiek dienstverleners kunnen meer inzetten op ketenregie en een breder pakket aan value added activiteiten van hun klanten overnemen. Ook e-commerce in Centraal- en Oost-Europa geldt als een belangrijke groeiemarkt met kansen voor Nederlandse bedrijven. Qua geografie blijft de Nieuwe Zijderoute een ontwikkeling die Nederlandse logistieke dienstverleners met veel interesse volgen, het gaat dan om het opzetten van spoordiensten van en naar China, maar ook de CIS-landen langs de route hebben de interesse van logistieke dienstverleners. Dienstverlening en netwerken van Nederlandse bedrijven verplaatsen zich steeds dieper het Europese achterland in. Bij het verzilveren van kansen en het blijvend binden van klanten, in een markt waarin de concurrentie toeneemt, speelt naast marketing, ook continue (sociale) innovatie en verbetering een belangrijke rol. Het betreft innovaties gericht op digitalisering, informatie-uitwisseling, automatisering, robotisering en vooral ook verduurzaming van het transport.

1

TOELICHTING METHODIEK

Voor de volledigheid van de methodiek wordt verwezen naar het oorspronkelijke Dinalog onderzoek uit 2014 (*Monitor Export Logistieke Kennis en Kunde, ontwikkeling van meetmethodiek en eerste schatting van de exportpositie van kennis en kunde in de topsector logistiek, 2014*). In het kader van deze deliverable wordt in deze bijlage in globale stappen de methodiek voor het bepalen van de omvang van de logistieke export van kennis en kunde weergegeven.

De methodologie van de Exportmonitor gaat uit van een viertal stappen:

1. Allereerst wordt door middel van de statistieken over de waarde van de internationale handel in diensten (CBS) de totale omvang van de export van diensten door Nederlandse ondernemingen becijferd. Deze waarde bedroeg in 2014 ruim 148 miljard Euro en in 2015 160 miljard Euro. Deze totale omvang is onderverdeeld in een elftal categorieën: van SA industriële diensten tot SK Overige culturele/recreatieve diensten (incl. onderwijs). Een van deze categorieën is SC Vervoer en Opslag, deze categorie kan weer onderverdeeld worden in de subcategorieën zeevaart, luchtvracht en overige vormen van vervoer (weg, water en spoor). Deze onderverdeling is internationaal gekozen en vastgelegd waardoor ook internationale vergelijkingen mogelijk zijn.
2. Van een aantal sectoren is vastgesteld dat deze geen logistieke component hebben waardoor deze sectoren zijn afgevallen. Dat zijn de sectoren SD Reisverkeer, SE bouwdiensten, SF verzekeringsdiensten, SH gebruik intellectueel eigendom en SL overheidsdiensten.
3. Vervolgens is het aandeel van logistieke diensten bepaald voor alle relevante categorieën van diensten. Deze categorieën zijn de volgende, met het bepaalde percentage aan logistieke diensten zoals vastgesteld bij de eerste Monitor Export logistiek diensten:
 - Industriële diensten: 10,4% logistiek in 2014
 - Diensten in onderhoud en reparatie: 12% logistiek
 - Zeevaart vrachtvervoer: 100% logistiek
 - Zeevaart vervoersondersteunend: het deel wat vervoer van zeevracht ondersteunt, dit is in de praktijk 99% omdat er zeer weinig personenvervoer via de zee is
 - Luchtvaart vrachtvervoer: 100% logistiek
 - Luchtvaart vervoersondersteunend: het deel wat vervoer van luchtvracht ondersteunt, dit is in de praktijk 30%, de meeste geëxporteerde dienstverlening is voor passagiersvervoer.
 - Overig vrachtvervoer: 100% logistiek
 - Overig vervoer vervoersondersteunend: het deel wat vervoer van wegvracht, spoorvracht, binnenvaart ondersteunt, dit is in de praktijk 95% omdat er betrekkelijk weinig personenvervoer via de weg en spoor is in vergelijking met vrachtvervoer.
 - Post en koeriersdiensten: 100%
 - Financiële diensten: 0,3% logistiek, slechts een zeer beperkt deel supply chain finance gerelateerd
 - Computerdiensten: 24% logistiek gerelateerd
 - Research & development (R&D): 0,5% logistiek gerelateerd
 - Professionele en managementadvies: 8,33% logistiek gerelateerd
 - Ov. culturele/ recreatieve diensten (onderwijs): 25% logistiek gerelateerd

Het overige vervoer omvat dus wegvervoer, spoorvervoer en binnenvaartvervoer, dus alle continentale vervoersmodaliteiten.
4. Tenslotte is het aandeel van logistieke diensten in de totale export van diensten door Nederlandse bedrijven bepaald op basis van deze aandelen per categorie.

2

VOORBEELDEN VAN LOGISTIEKE DIENSTEN

Om inzicht te krijgen in de te exporteren logistieke diensten die binnen de verschillende categorieën van logistieke diensten vallen is een overzicht met voorbeelden gemaakt. Deze groslijst is hieronder opgenomen voor zowel de invalshoek vervoersdiensten (weg, binnenvaart, spoor, zeevaart en luchtvaart) als de invalshoek ICT/ ketenregie en overige

diensten. De voorbeelden zijn tevens onderverdeeld type logistieke export, te weten: grensoverschrijdende handel, consumptie in Nederland door buitenland, commerciële aanwezigheid of natuurlijk persoon (expat). Zie onderstaande figuur voor de indeling:

Sector Export diensten	Euro 2015 *	1. Grensoverschrijdende handel in dienst/kennis	2. Consumptie in Nederland door buitenland	3. Commerciële aanwezigheid	4. Natuurlijk persoon (expat)
A Industrie	588	Dutch Flower Group voor Duitse bouwmarkt	Dutch Flower Group: boeketteren voor Duitse bouwmarkt	Rozenkweek Kenia " logistiek nr. Nederland	Adviseur opstart rozenkweek in bijv. Burundi
B Onderhoud en reparatie	234	Vervanging wiek windmolen voor Vestas	Opslag wieken in zeehavens Groningen	Tennet: business in buitenland/EU	Adviseur Tennet in bv. Estland bij opzet park
C1 Zeevaart	6.620	Vervoer breakbulk Spliethoff voor klant UK/ Scandinavië	Opslag in loodsen haven	Spliethoff: afhandeling buitenlandse havens	Representatives worldwide
C2 Zeevaart ondersteuning	1.923	Terminal handling voor reders door ECT	Extra diensten reefer, planning	ECT in Duisburg: diensten	Representatives ECT in bijv. Polen/Ukraine
C3 Luchtvaart	1.551	Vervoersdienst KLM Cargo	Animal hotel KLM voor paardenwei centre	KLM Cargo office bijv. Shanghai	Representatives KLM Cargo/Pilotot (?)
C4 Luchtvaart ondersteuning	200	Menzies dienst. afhandeling Lufthansa	Opslag in 1e lijn loods door Menzies	Luchtvracht afhandelg op buitenlandse luchthavens? MAA " Luik bijv.	Advies in Suriname over afhandeling luchtvracht.
C5 OV vervoer weg, binnenvaart, spoor	10.117	Wegvervoer voor buitenlandse klant Spoor en binnenvaart ook	Opslag/VAL voor klant, bijv. W. Bosman, John Deere	Vestiging buitenland " Raben Hongarije CTT/BB. Cabooter Kaldenkirchen	Adviseur (agent bedrijf) verkoop in Ukraine
C6 OV vervoer ondersteuning	2.367	EGS " transport in netwerk regelen Ewals ELL " ketenregie	X-dock/opslag in netwerk in Nederland	Van dieren: Duisburg vestiging (Terminal)	Representative/ expat in NvN/ Oost
C7 Post + koerier	867	PostNL voor Zalando	Pick-up points/ retouren " VAL Meld services	PostNL vestigingen Italië " markt.	Advies expr. afn. in Indo/Sur.
G Financieel	15	Transdoclink: financiële afhandeling haven Rotterdam stromen	Exportkredieten	Vestigingen in België vr. start-up?	Expat/agent in USA?
SI2 ICT	6.122	Ortec: planning software voor buitenlands bedrijf	Ontw. spec. module voor buitenlandse klant?	Ortec: vestiging USA " Coca Cola	Agent/expat in India vr. assignment/op-leiding
J1 R&D	23	TNO: logistieke opdracht voor buitenlandse klant + Ricoh/EC	Volvo " RBT auto voor Nederlandse markt.	TNO: Qatar, Canada, Japan	Uitzending TNO-experts
J2 Prof. management advies	963	Panteia: opdracht buitenlandse klant	Opzetten tool/prop. voor buitenlandse klant " model.	Panteia: Brazilië	Uitzending experts
K Ov. culturele en recreatieve diensten	39	STL: opdracht buitenlandse klant	Buitenlandse student aan Nederlandse instelling	SIC: programma Indonesië	Docenten ½ jaar in buitenland
Totale waarde kennisexport 2015*	31.629	10.754	1.581	18.661	633

*(in mln euro)

Tabel 4. Voorbeelden van diensten en schatting totale omvang naar GATS

3

TOELICHTING VERSCHILLEN VOORGAANDE EDITIES

De *Vijfde Monitor Export van Logistieke Diensten* is gebaseerd op data van het CBS met betrekking tot de internationale handel in diensten van Nederlandse bedrijven. De data van CBS worden verkregen middels een breed uitgestuurde enquête onder Nederlandse bedrijven, daarnaast monitort het CBS een aantal grote bedrijven die van doorslaggevend belang zijn voor de ontwikkeling van de export van diensten intensief.

De cijfers voor 2017 en 2018 zijn door het CBS gereviseerd en definitief gemaakt. Deze vaststelling leidt er toe dat de export van logistieke diensten in 2017 en 2018 enkele honderden miljoenen hoger uitvalt dan in de vorige editie van de monitor gerapporteerd is. De cijfers voor 2014, 2015 en 2016 zijn al eerder door CBS definitief gemaakt en blijven ongewijzigd ten opzichte van de vorige editie van de monitor.



TKI DIALOG
Graaf Engelbertlaan 75
4837 DS Breda

info@dinalog.nl
www.dinalog.nl
+31 (0)76 531 53 00



TKI Dinalog is het Topconsortium
voor Kennis en Innovatie van de
Topsector Logistiek