

Export belangrijkste trekker agrarische sector

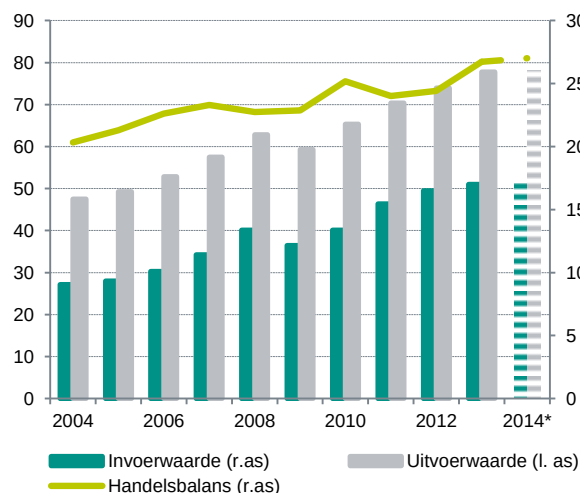
De Nederlandse agrarische sector is sterk verweven met de wereldeconomie. De sector is voornamelijk gericht op internationale handel. De gunstige geografische ligging, efficiënte productie en een goed logistiek netwerk verstevigen deze positie. Daarnaast is Nederland “doorvoerluik” voor de EU als het gaat om meer exotische agrarische producten. De groei van de exportwaarde moet vooral komen van landen buiten de EU. Hoe is eigenlijk de ontwikkeling van de agrarische export geweest de laatste jaren?

Nederland exporteert veel¹. Het belang van de agrarische sector in de totale exportpositie van Nederland is groot. In 2013 was het aandeel van de export van landbouwproducten 18% van de totale Nederlandse goederenuitvoer gemeten in waarde. Met een totale exportwaarde van circa EUR 80 miljard bezet Nederland zelfs de tweede plaats, achter de VS, in de top van exporteurs van agrarische producten. In de afgelopen 10 jaar is de exportwaarde van landbouwproducten met ruim 60% toegenomen (zie figuur 1)

Positieve handelsbalans

De export van de Nederlandse landbouwsector blijft groeien. Enerzijds komt dit doordat de producerende bedrijven meer producten maken. Verbeterde

Figuur 1: Exportontwikkeling landbouw (x EUR 1 miljard)



Bron: CBS, *2014 betreft definitieve cijfers t/m september aangevuld met verwachting voor het hele jaar.

productietechnieken en efficiëntere bedrijfsvoering zijn een belangrijke oorzaak van de verhoogde productie. De productiegroei kan niet door de binnenlandse markt worden geabsorbeerd en dus wordt al snel gezocht naar alternatieven over de grens. Een andere belangrijke groeifactor van de Nederlandse export van landbouwproducten is de toenemende import. Nederland is vanwege zijn geografische ligging, goed logistiek netwerk en vanuit historisch perspectief een belangrijk invoerland voor landbouwproducten met bestemming Europa. De invoer van landen buiten de EU omvat in totaal 40% van de totale import. Ongeveer de helft hiervan komt uit Zuid-Amerika en Afrika. Het betreft met name tropische vruchten, suiker, koffie/thee, cacao en specerijen. Deze producten worden in Nederland verwerkt en/of verpakt om vervolgens een bestemming te vinden veelal elders binnen de EU.

Kijkend naar het verschil tussen in- en uitvoerwaarde voor agrarische producten, dan zien we dat de positieve handelsbalans (handelsoverschot) van de sector al jaren groeit. Het handelsoverschot van agrarische producten bedroeg in 2013 ruim EUR 26,7 miljard. Dit is meer dan de helft van het totale Nederlandse handelsoverschot voor goederen. Ook in 2015 zet deze groei naar verwachting door.

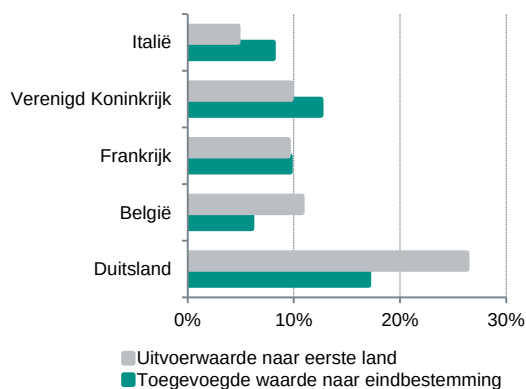
Zijn onze buurlanden belangrijk voor de export...

Het is algemeen bekend dat onze buurlanden en met name Duitsland een belangrijke positie innemen als handelspartner voor Nederland. Binnen de agrarische

¹ Lees [hier](#): Focus op Nederland Exportland

sector is dit niet anders. Ruim een kwart van de totale eerste uitvoer gaat naar onze Oosterburen. Dit aandeel is reeds jaren stabiel. Na Duitsland zijn België (11%), Verenigd Koninkrijk (10%), Frankrijk (9%) en Italië (5%) onze belangrijkste agrarische handelspartners gemeten in exportwaarde.

Figuur 2: Exportaandeel naar eerste land en eindbestemming ,in % van totale export



Bron: CBS, OECD-WTO (TiVA)

...of toch minder dan gedacht?

Als we echter gaan kijken naar het aandeel in de export gemeten in toegevoegde waarde, dan zien we dat Duitsland (17%) een stuk minder belangrijk wordt en dat met name het Verenigd Koninkrijk (13%) en Italië (8%) meer invloedrijk zijn dan we dachten. Zie figuur 2.

Wat bedoelen we eigenlijk met toegevoegde waarde naar eindbestemming?

Nederlandse bedrijven exporteren veel agrarische producten naar bijvoorbeeld Duitsland. Maar deze

producten blijven niet allemaal daar. Vaak dienen ze als grondstof of basis-ingrediënt en worden ze in Duitsland verwerkt tot eindproduct. Vanuit Duitsland gaan de producten vervolgens naar bijvoorbeeld Italië. Dit betekent dat een deel van de toegevoegde waarde, die in eerste instantie naar Duitsland lijkt te gaan, uiteindelijk in een ander land terechtkomt. Zo dient bijvoorbeeld Nederlandse melk als grondstof voor Duitse zuivelproducten die vervolgens worden geëxporteerd naar derde landen.

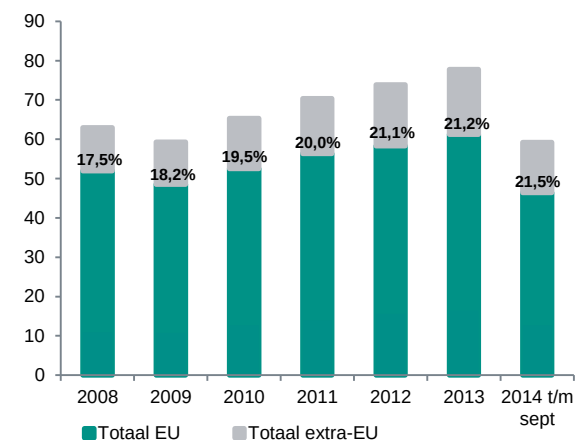
Belang EU als belangrijkste exportbestemming voor NL agrarisch product neemt gestaag af

De EU is voor de export van agrarische producten nog altijd de belangrijkste afzetmarkt met een aandeel van ruim 78% in de totale exportwaarde. Het belang neemt echter gestaag af. Sinds de intrede van de economische crisis in 2008 is het belang van de export naar landen buiten de EU jaarlijks toegenomen. De groei buiten de EU bedraagt sinds 2008 gemiddeld 8,5% per jaar over de totale exportwaarde van agrarische producten. Binnen de EU is deze groei gemiddeld 3,4% in dezelfde periode. Over de eerst negen maanden van 2014 bedraagt het aandeel in de totale exportwaarde van landbouwproducten naar landen buiten de EU 21,5%. Hiermee neemt het belang buiten de EU verder toe (zie figuur 3).

Waar zit de groei buiten de EU?

De groei buiten de EU komt met name uit Azië. In tien jaar tijd is de exportwaarde van agrarische producten naar Azië met een factor 2,5 gegroeid. De totale export naar Azië bedroeg in 2013 EUR 6,2 miljard (8% van de totale exportwaarde).

Figuur 3: Landbouwexport vanuit Nederland intra- en extra EU (x EUR 1 miljard)



Bron: CBS, bewerkt door ABN AMRO Economisch Bureau

De export naar overige regio's buiten de EU blijft redelijk stabiel, met na Azië, Noord- en Zuid-Amerika als belangrijkste afzetpartners gevolgd door Afrika.

Focus de komende jaren

De komende jaren wordt een verdere groei van de export naar Azië verwacht. De toenemende behoefte aan kwalitatief goed voedsel in combinatie met een versoepeling van de handelsbeperkingen maakt Azië een interessante handelspartner met China en India als belangrijkste groeilanden.

Binnen West-Europa zal de groei verder afzwakken. Groei binnen de EU zal voornamelijk komen uit Oost-Europese landen ingegeven door een stijgende welvaart als gevolg van economische groei.

Economisch Bureau | Nederland

Macro & Sectoren

Contactgegevens ABN AMRO | Economisch Bureau | Nederland:

	Aandachtsgebied	Telefoonnummer:	E-mailadres:
Jacques van de Wal (hoofd)	Algemeen	020 628 0499	jacques.van.de.wal@nl.abnamro.com
Eric Huliselan	Zakelijke dienstverlening	020 628 2138	eric.huliselan@nl.abnamro.com
Casper Burgering	Industrie (w.o. industriële metalen)	020 383 2693	casper.burgering@nl.abnamro.com
Nadia Menkveld	Transport & logistiek	020 628 6441	nadia.menkveld@nl.abnamro.com
Frank Rijkers	Food, agribusiness &, agri-grondstoffen	020 628 6437	frank.rijkers@nl.abnamro.com
Mathijs Deguelle	Detailhandel, horeca, recreatie, sport & cultuur	020 344 2179	mathijs.deguelle@nl.abnamro.com
Hans van Cleef	Energie	020 343 4679	hans.van.cleef@nl.abnamro.com
Madeline Buijs	Bouw & onroerend goed	020-383 8201	madeline.buijs@nl.abnamro.com
Theo de Kort	Informatieanalist, autohandel	020 628 0489	theo.de.kort@nl.abnamro.com
Ingrid Kroeze	Research ondersteuning	020 383 5161	ingrid.kroeze@nl.abnamro.com
Philip Bokeloh	Macro	020 383 2657	philip.bokeloh@nl.abnamro.com
Nico Klene	Macro	020 628 4204	nico.klene@nl.abnamro.com

Disclaimer

Dit document is samengesteld door ABN AMRO. Het heeft uitsluitend als doel om financiële en algemene informatie te verstrekken over de economie en sectoren. ABN AMRO behoudt zich alle rechten voor met betrekking tot de informatie in het document en het document wordt uitsluitend aan u verstrekt voor uw informatie. Het is niet toegestaan dit document (geheel of deels) te kopiëren, distribueren, door te geven aan een derde of om het voor enig ander doel te gebruiken dan hier boven bedoeld. Dit document is informatief bedoeld en vormt geen aanbieding van effecten aan het publiek, of een uitnodiging om een aanbod te doen.

U mag niet om welke reden dan ook vertrouwen op de informatie, meningen, beramingen, en aannames in dit document noch dat het compleet, accuraat of juist is. Er wordt geen garantie gegeven, uitdrukkelijk of stilzwijgend, door of uit naam van ABN AMRO, haar directeuren, functionarissen, vertegenwoordigers, gelieerde partijen, groepsmaatschappijen of werknemers met betrekking tot de juistheid of volledigheid van de informatie in dit document, en geen enkele aansprakelijkheid wordt geaccepteerd voor enig verlies als direct of indirect gevolg van het gebruik van deze informatie. De opvattingen en meningen opgenomen hierin kunnen op enig moment aan verandering onderhevig zijn en ABN AMRO heeft geen enkele verplichting om de informatie in dit document na de datum hiervan te herzien.

Voordat u in enig product van ABN AMRO investeert, dient u zich te informeren over de verschillende financiële en andere risico's, alsmede mogelijke beperkingen voor u en uw investeringen als gevolg van toepasselijke wetgeving en regels. Indien u, na lezing van dit document, overweegt een investering te doen in een product, raadt ABN AMRO aan om een dergelijke investering met uw relatiemanager of persoonlijke adviseur te bespreken om nader te bezien of het relevante product – met inachtneming van alle mogelijke risico's – past bij uw investeringen. De waarde van beleggingen kan fluctueren. In het verleden behaalde resultaten bieden geen garanties voor de toekomst. ABN AMRO behoudt zich het recht voor wijzigingen in dit materiaal aan te brengen.

Alle rechten voorbehouden.

© ABN AMRO, 2014