

Het Early Adopter Effect

Europees rapport over export door
mkb-bedrijven



Voorwoord



Bert Nappier,
*President FedEx Express
Europe & TNT CEO*

“We leven in een interessante tijd. De wereld is sterker en meer met elkaar verbonden dan ooit. De digitale transformatie verandert gevestigde manieren om dingen te doen en creëert nieuwe, geavanceerde mogelijkheden. Het tempo van de veranderingen is uitzonderlijk hoog en wordt alleen maar sneller. De mogelijkheden zijn eindeloos.

Al deze veranderingen brengen ook kansen met zich mee, zoals de mogelijkheid om dingen slimmer, beter, efficiënter en ambitieuzer uit te voeren. Zoals zo vaak zijn het de kleine en middelgrote ondernemingen (mkb-bedrijven) die een leidende rol aannemen en kansen met beide handen grijpen, innovatie benutten en deze gebruiken om verder toegang te krijgen tot de wereld.

Het FedEx SME Export Report 2019 bewijst eens te meer dat mkb-bedrijven voorlopen in groei en internationale uitbreiding, waarbij mkb-bedrijven een reeks grote kansen benutten die bij overzeese markten te vinden zijn.

Daarnaast doen ze dat in een omgeving van onzekerheid. Europa (en de rest van de wereld) maakt grote en langdurige politieke en economische verschuivingen mee. Dit weerhoudt de eigenaars van mkb-bedrijven niet, zij omarmen deze nieuwe wereld met enthousiasme, lef en gezond verstand.

Zoals altijd staat innovatie centraal. Een van onze belangrijkste aandachtspunten in het verslag van dit jaar is de opkomende technologie en in het bijzonder de vraag of mkb-bedrijven early adopters zijn (mkb-bedrijven die al gebruik maken van nieuwe technologieën) en hoe dit het bedrijfsleven beïnvloedt. De resultaten – die een duidelijk verband leggen tussen early adopters en bedrijfs- en exportgroei – herinneren ons sterk aan de kracht van innovatie en het belang van de zaken anders aan te pakken.

Het is dan ook niet verrassend dat ondanks de overgangstijd die we nu doormaken, het optimisme onder de Europese mkb-bedrijven voor de toekomst bijzonder hoog is, met een overvloed aan vertrouwen voor het komende jaar. ”

OVER HET ONDERZOEK

Harris Interactive organiseerde tussen februari en maart 2019 in totaal 4.570 interviews met bedrijfsleiders van mkb-bedrijven die exporteren, verspreid over 8 Europese markten. De interviews werden afgenomen bij een representatieve mix van bedrijfsgroottes: micro (1-9 voltijdse werknemers), klein (10-49 voltijdse werknemers) en middelgroot (50-249 voltijdse werknemers). De steekproefomvang bedroeg ongeveer 500 respondenten per markt, met uitzondering van het Verenigd Koninkrijk, waar de steekproefomvang uit 1.000 respondenten bestond.

SME Export Report

Belangrijkste thema's en bevindingen



Export is goed voor de zaken

de gemiddelde inkomsten uit export per exporterende mkb bedraagt

€1,63 miljoen per jaar

wat neerkomt op **69%** van de totale omzet



Europese mkb-bedrijven exporteren verder dan voordien, dankzij verbeteringen in de supply chain

de hoeveelheid ondervraagde mkb-bedrijven die exporteert naar markten buiten Europa, is sinds 2017 gestegen

van **53%** naar **58%**



Exporterende mkb-bedrijven die nieuwe technologieën zoals AI, blockchain en cryptocurrencies gebruiken, plukken de vruchten

zij hebben aanzienlijk hogere inkomsten en zijn meestal grotere ondernemingen



Verbeteringen in de supply chain is de voornaamste reden waarom mkb-bedrijven een stijging van de inkomsten uit export naar markten buiten Europa verwachten

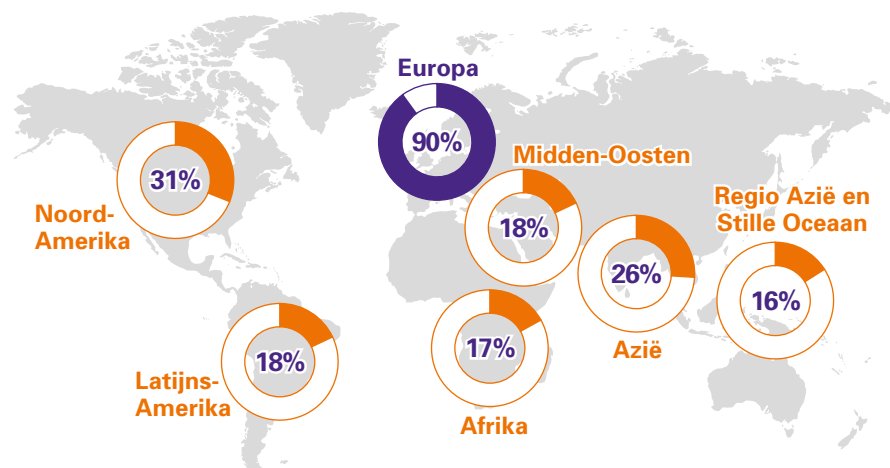
Exporttrends bij mkb-bedrijven

Sinds het vorige FedEx SME Export report in 2017 is de export van mkb-bedrijven aanzienlijk toegenomen, vooral naar markten buiten Europa.

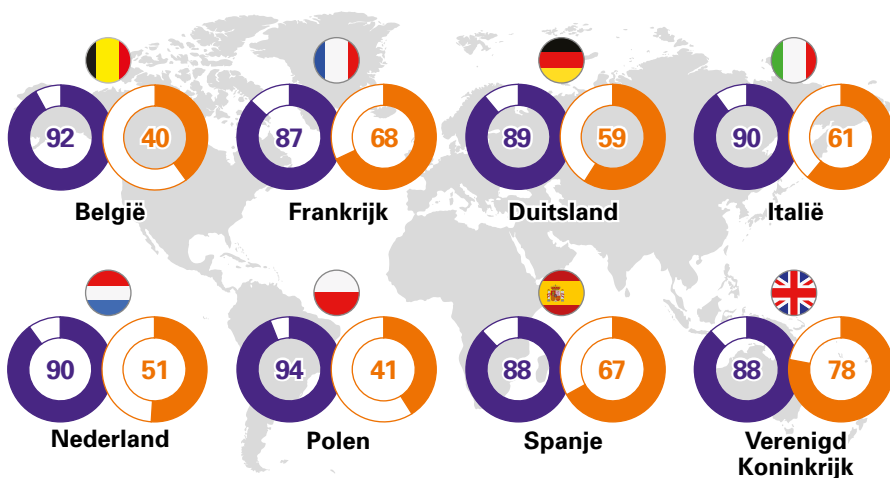
Er is sprake van een trend om steeds verder te exporteren – waarbij Noord-Amerika, Latijns-Amerika en Azië-Pacific de grootste exportgroei kennen. Zes op de tien (58%) Europese exporterende mkb-bedrijven exporteren nu naar markten buiten Europa, een stijging van 5%.

Belangrijk is dat het verband tussen het succes van export en de omzet steeds sterker wordt. In de hele regio zijn de inkomsten uit export nu goed voor 69% van de totale inkomsten van exporterende mkb-bedrijven, tegenover 65% in 2017.

Naar waar Europese mkb-bedrijven exporteren



Top markten om naar te exporteren per land



Intercontinentale regio's naar waar wordt uitgevoerd



% naar andere Europese markten



% naar markten buiten Europa

6 op de 10

Europese mkb-bedrijven exporteert naar markten buiten Europa

Inkomsten uit export zijn goed voor

69%

van de totale omzet



Bert Nappier, President FedEx Express Europe & TNT CEO zegt:

“Europese mkb-bedrijven worden steeds sterker op internationaal niveau. Ze worden veel ambitieuzer in de markten waarin ze actief zijn – en plukken daar de vruchten van.”

Export als drijvende kracht achter omzetgroei

De inkomsten uit export zijn sinds 2017 aanzienlijk gestegen. In heel Europa bedragen de gemiddelde inkomsten uit export per mkb nu 1,63 miljoen euro per jaar, wat neerkomt op 69% van de totale inkomsten. Dit is een stijging ten opzichte van 65% in 2017.

GROEIEND OPTIMISME

Mkb-bedrijven hebben er nu nog meer vertrouwen in dat de inkomsten uit export de komende 12 maanden zullen blijven groeien. In totaal verwacht 42% van de Europese exporterende mkb-bedrijven een toename van de export naar andere Europese markten, terwijl 40% een toename naar markten buiten Europa verwacht.

De belangrijkste redenen waarom mkb-bedrijven vertrouwen hebben in het toekomstige potentieel voor de export zijn:

- 1 Nieuwe producten die op de markt gelanceerd worden
- 2 Verbeteringen aan de supply chain
- 3 Toename van verkoop via e-commerce
- 4 Toename van de productiviteit
- 5 Plannen om uit te breiden naar nieuwe internationale markten

MAAR NIET ZONDER UITDAGINGEN

Hoewel het optimisme onder de Europese mkb-bedrijven nog steeds groot is, melden exporterende mkb-bedrijven ook een aantal zakelijke uitdagingen. De meest genoemde uitdagingen zijn:

- 1 Een verminderde vraag naar goederen (gerapporteerd door 37% van de mkb-bedrijven)
- 2 Wisselkoersschommelingen (31%)
- 3 Gebrek aan geschoold personeel (27%)
- 4 Problemen als gevolg van de impact van Brexit (23%)
- 5 Moeilijkheden om toegang te krijgen tot financiële steun (21%)

De helft (51%) van de exporterende Europese mkb-bedrijven zegt dat wisselkoersschommelingen een belangrijke invloed hebben op de import/export beslissingen en kosten. **De gemiddelde exporterende mkb verloor vorig jaar €115.000 door wisselkoersschommelingen.**

42%

van de Europese mkb-bedrijven verwacht een toename van de export naar andere Europese markten

40%

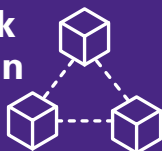
verwacht een toename naar markten buiten Europa



MEER DAN
EEN KWART



MEER DAN
EEN VIJFDE
maakt gebruik
van blockchain



MEER DAN
EEN VIJFDE
gebruikt
cryptocurrencies



Het Early Adopter Effect – mkb-bedrijven en technologie

Een van de belangrijkste aandachtspunten in het mkb-exportverslag van dit jaar is de benadering van nieuwe technologie en – van cruciaal belang – de impact hiervan.

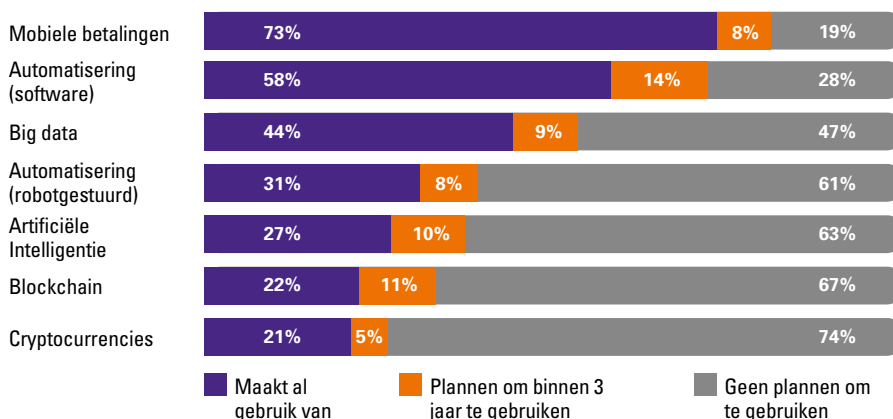
WELKE TECHNOLOGIEËN MKB-BEDRIJVEN GEBRUIKEN EN WAAROM

In het algemeen zijn de meest voorkomende redenen voor het gebruik van nieuwe technologieën het verhogen van de efficiëntie en het makkelijker bereiken van nieuwe klanten of leveranciers. Hieronder volgt een verdere analyse van de nieuwe technologieën en waarom exporterende mkb-bedrijven deze toepassen:

	Mobile betalingen	Software automatisering	Big Data / Analytics	Robot- gestuurde automatisering	Artificiële Intelligentie	Blockchain	Crypto currencies
Verhoogt efficiëntie	65%	61%	45%	36%	69%	59%	39%
Helpt ons om nieuwe klanten te bereiken	44%	12%	14%	15%	15%	11%	6%
Helpt ons om nieuwe leveranciers te bereiken	42%	9%	9%	10%	7%	18%	5%
Verbeterd ons aanbod voor klanten	37%	19%	28%	16%	23%	21%	6%
Helpt bij de bedrijfsplanning	18%	22%	35%	19%	37%	28%	15%

ADOPTIE VAN OPKOMENDE TECHNOLOGIEËN

In het MKB Export Report werd ook gevraagd welke nieuwe technologie mkb-bedrijven gebruiken en in de toekomst van plan zijn te gaan gebruiken:



Terwijl eerdere “opkomende technologieën” zoals mobiele betalingen en automatisering (software) nu relatief goed ingeburgerd zijn, worden ook nieuwere technologieën gebruikt door een verrassend groot aantal exporterende mkb-bedrijven:

- Meer dan een kwart gebruikt nu AI
- Meer dan een vijfde maakt gebruik van blockchain
- Meer dan een vijfde gebruikt cryptocurrencies



Het Early Adopter Effect

Laten we nader bekijken hoe het gebruik van opkomende technologieën zoals AI, blockchain en cryptocurrencies een impact heeft.

Niet alleen hebben deze early adopter mkb-bedrijven een grotere kans om meer omzet te genereren, maar ze zullen ook aanzienlijk meer kans maken om internationaal succes te boeken. Niet alleen maakt een relatief groot deel van de exporterende Europese mkb-bedrijven al gebruik van de nieuwste technologieën zoals AI, blockchain en cryptocurrencies, ze gebruiken ze om groei te stimuleren.

Meer dan modewoorden – zes feiten over early adopter mkb-bedrijven

6
FEITEN

1

Ze hebben een grotere kans om te exporteren naar markten buiten Europa

2

De kans is groter dat de export naar landen buiten Europa in de toekomst zal blijven groeien

3

De totale gemiddelde omzet van early adopters bestaat voor een groter aandeel uit inkomsten uit export (72% tegenover 67% bij late adopters)

4

Het is veel waarschijnlijker dat zij het op de markt brengen van nieuwe producten, de uitbreiding van de markt en verbeteringen in de supply chain aanhalen als drijvende krachten achter de inkomsten uit export

5

Ze zijn veel minder bezorgd over de afnemende vraag naar hun producten en toegang tot financiering

6

De digitale economie (met name e-commerce) levert een belangrijkere bijdrage aan de totale inkomsten van early adopters

Bert Nappier, President FedEx Express Europe & TNT CEO vertelt:

“Blockchain, AI en cryptocurrencies zijn interessante technologieën, dus het is fantastisch om te zien dat mkb-bedrijven er niet enkel mee experimenteren en ze gebruiken, maar dat er een sterk verband bestaat tussen adoptie en groei. D e boodschap is duidelijk – een early adopter zijn kan wonderen doen voor de zaken.”

Aanvullende bevindingen



E-commerce is koning

De inkomsten van mkb-bedrijven worden geleidelijk aan aangedreven door de digitale economie en e-commerce in het bijzonder. E-commerce is nu goed voor 31 % van alle inkomsten voor exporterende mkb-bedrijven, tegenover 27% in 2017



De kracht van social

E-commerce via sociale media wordt gezien als een bijzonder gunstige groeiemarkt: driekwart (75%) van de Europese exporterende mkb-bedrijven verwacht hier een toename



De deeleconomie

De deeleconomie heeft de zakenwereld de afgelopen jaren ingrijpend veranderd. Tot op heden maakt slechts een klein aantal (6%) van de exporterende mkb-bedrijven gebruik van de deeleconomie, hoewel bijna een derde van hen van plan is dit in de komende twee tot drie jaar te doen



Automatisering van de supply chain

Exporterende mkb-bedrijven zijn zeer positief over het potentieel van meer automatisatie van de supply chain: 60% is het ermee eens dat zij hier de komende twee tot drie jaar van zullen profiteren. Wat het huidige gebruik betreft, schatten mkb-bedrijven dat gemiddeld ongeveer een zesde van hun huidige supply chain geautomatiseerd is voor inkomende goederen en diensten en denken ze dat dit tegen 2020 zal stijgen naar 23%

Europese samenvatting – innovatie is cruciaal



Bert Nappier,
*President FedEx Express Europe
& TNT CEO*

“Het FedEx SME Export Report 2019 toont een duidelijk verband aan tussen innovatie, internationale ambitie en groei. Terwijl het wereldwijde landschap evolueert, willen exporterende mkb-bedrijven graag het tempo aanhouden en krijgen ze daardoor een concurrentievoordeel.

Het is geen verrassing dat toename van de export belangrijk is, zeker gezien de steeds geavanceerdere supply chains die internationale handel nog makkelijker maken. Het is ook geweldig om te zien dat export steeds meer een integraal onderdeel uitmaakt van de groeistrategieën van mkb-bedrijven.

Dat betekent niet dat er geen uitdagingen zijn die in een snel veranderende wereld moeten worden aangepakt. Hoewel het vertrouwen hoog blijft, zijn er een aantal problemen waarmee mkb-bedrijven te maken hebben, waarvan sommige (zoals wisselkoersschommelingen) een opmerkelijke impact hebben. Toch is de veerkracht van mkb-bedrijven onmiskenbaar en het vertrouwen in de toekomst blijft groot.

De kracht van het Early Adopter Effect is het overwegen waard. Het verband tussen early adopters en concurrentievoordeel is overtuigend en geeft ons een sterk signaal over het belang van vernieuwing en innovatie.”



Focus op Nederland

Voor Nederlandse mkb-bedrijven zijn de exportactiviteiten over het algemeen toegenomen, vooral naar markten buiten Europa. Export blijft de drijvende kracht achter de omzetgroei en de inkomsten uit export zijn nu goed voor 72% van de totale omzet, tegenover 69% in 2017.

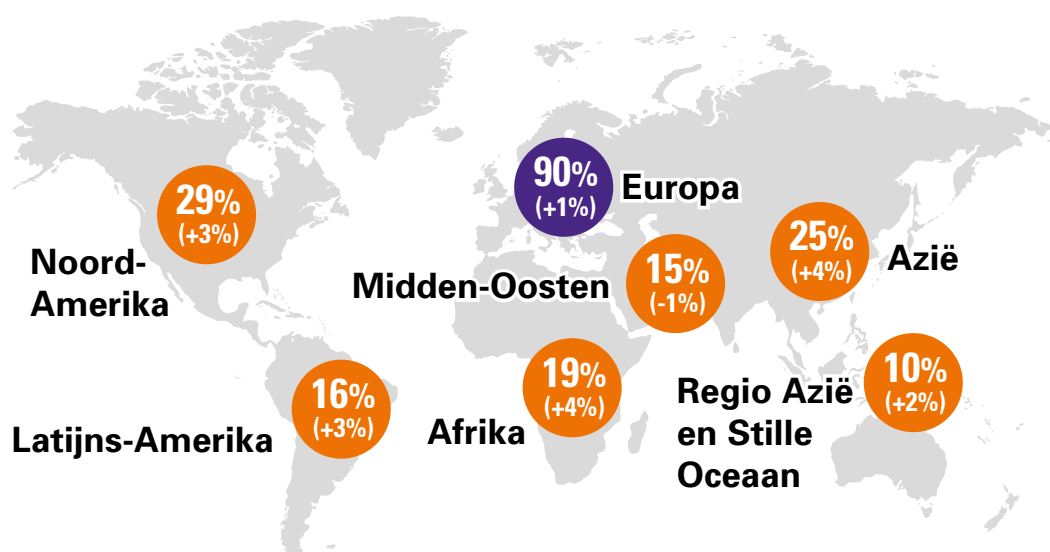
De toekomst ziet er rooskleurig uit, aangezien Nederlandse exporterende mkb-bedrijven steeds meer vertrouwen hebben dat de inkomsten uit export de komende 12 maanden zullen blijven stijgen.



De top vijf uitdagingen voor exporterende Nederlandse mkb-bedrijven

- 1 Verminderde vraag naar producten
- 2 Wisselkoersschommelingen
- 3 Gebrek aan geschoold personeel
- 4 Moeilijkheden om toegang te krijgen tot financiële steun
- 5 Problemen als gevolg van de impact van Brexit

Nederlandse export naar andere markten



(Cijfers tussen haakjes tonen verandering ten opzichte van de studie in 2017)

Samenvatting

Andere Europese markten = **90%**
(+1%)

Markten buiten Europa = **51%**
(+5%)

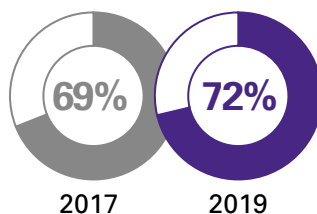


Het Early Adopter Effect

- Nederlandse early adopter mkb-bedrijven hebben aanzienlijk hogere inkomsten, zijn grotere bedrijven (meer middelgrote) en zijn meer geneigd om aan te geven dat ze geloven in toekomstige groei van het aantal werknemers
- 61% van de early adopter mkb-bedrijven exporteert naar markten buiten Europa
- Bij early adopters is het aandeel inkomsten uit export in de totale omzet groter dan bij late adopters

Opbrengsten uit export

Export zorgt nu voor 72% van de totale gemiddelde omzet van een mkb, tegenover 69% in 2017



Gemiddelde exportinkomsten van Nederlandse MKB-bedrijven

Andere Europese markten

€1.156 miljoen

Markten buiten Europa

€1.454 miljoen

**Erik Uljee, Vice President
Ground Operations Benelux,
FedEx Express zegt:**

“Nederlandse mkb-bedrijven staan bekend om hun veerkracht en hebben vertrouwen in de toekomstige omzet uit export – ondanks het snelle tempo waarmee onze samenleving tegenwoordig verandert, houden ze deze mentaliteit vast. De rest van de wereld waardeert die mentaliteit en de voortdurende inspanningen van Nederlandse mkb-bedrijven als het gaat om innovatie en groei.”

Om meer te weten te komen over de oplossingen die FedEx aanbiedt, bezoek fedex.com/nl, bel de klantendienst via **0800 0222 333** of email netherlands@fedex.com

