

Corona Monitor mei:

Grondstoftekorten en prijsverhogingen hinderen sneller herstel van de Nederlandse export

Het voorzichtige herstel van de Nederlandse export hapert. Iets minder dan de helft van de Nederlandse exporterende bedrijven (45 procent) zegt nog steeds last te hebben van de impact van de coronapandemie op hun omzet. Op jaarbasis gaat het daarbij om een geschat omzetverlies van ruim 20 procent. Deze percentages zijn de afgelopen maanden zeer stabiel. Dat geldt ook voor het percentage bedrijven dat zegt juist positieve impact te hebben van de coronacrisis op hun omzet. Ongeveer 17 procent van de bedrijven verwacht over het hele jaar gemiddeld ongeveer 13 procent meer omzet te draaien. Dit blijkt uit de maandelijkse Corona Monitor van ondernemersvereniging voor handel en logistiek evofenedex en kredietverzekeraar Atradius.

Vanuit de leden van evofenedex komen duidelijke geluiden dat het herstel harder zou kunnen gaan dan nu het geval is. De vraaguitval is weliswaar op een lager niveau dan aan het begin van het jaar, maar leveringsproblemen steken steeds meer de kop op. “Er is een gebrek aan bepaalde grondstoffen, die bovendien fors in prijs zijn gestegen. Net als de kosten van het internationale containervervoer. Levertijden zijn bovendien sterk toegenomen. En er heerst nog steeds een tekort aan halfgeleiders en computerchips. Soms moeten fabrieken zelfs een dag dicht omdat ze niet verder kunnen. Zo is het moeilijker voor bedrijven om te kunnen profiteren van de aantrekkende vraag”, aldus Bart Jan Koopman, directeur van evofenedex.

Wendbare supply chain

Johan Kerver, manager Supply Chain Management bij evofenedex, herkent dat beeld. “Bedrijven zijn extra tijd kwijt aan het stroomlijnen van hun goederenstroom. Eens te meer is het belang van een wendbare supply chain bewezen.” Kerver roept bedrijven op om hun supply chain tegen het licht te houden. “Het is essentieel om echt verder vooruit te plannen, een plan B te hebben als je leverancier niet of later kan leveren. Hierbij is het noodzakelijk dat de samenwerking tussen de sales- en logistiekafdeling goed geregeld is. En dan heb ik het nog niet eens over de mogelijkheden van re- en nearshoring om meer grip te krijgen op de goederenstroom. Maar hou er in ieder geval rekening mee dat de problemen in de keten nog wel even zullen aanhouden.”