

Zakendoen met Duitsland

Meer halen uit Zuid-Duitsland



Eenzijdige handelsrelatie vraagt om meer inspanningen richting Zuid-Duitsland

Nederlands belangrijkste handelspartner is sinds jaar en dag Duitsland. In 2015 bedroeg de export bijna € 100 miljard, de import bijna € 65 miljard. Achter deze indrukwekkende cijfers gaat een grote afhankelijkheid schuil, van zowel een regio (Noordrijn-Westfalen) als van een product (olie en gas). Qua economische groei de afgelopen vijf jaar staat Noordrijn-Westfalen onderaan de lijst met 16 Bundesländer. Bovenaan de lijst staan de Zuid-Duitse deelstaten Baden-Württemberg en Beieren.

In deze twee zuidelijke deelstaten bevindt zich, qua omzet, de helft van de Duitse technologische industrie, goed voor een omzet van ruim € 400 miljard. Niet alleen voor Nederlandse industriële toeleveranciers een interessante markt, ook voor de logistiek. Traditioneel is de Nederlandse logistiek gericht op export naar Duitsland, maar vooral de Zuid-Duitse machinebouw biedt kansen om meer gevulde containers van Duitsland naar Nederland, en van daaruit de wereld in, te krijgen.

Elke deelstaat kent andere kansen en vraagt om een andere aanpak

Baden-Württemberg: kansrijk dankzij sterke machinebouw en logistieke potentie

Een derde van de bedrijven in de Zuid-Duitse technologische industrie betreft machinebouwers in Baden-Württemberg. Juist in deze industrietak liggen kansen voor Nederlandse high-tech toeleveranciers, die vaak gespecialiseerd zijn in systemen met hoge complexiteit, in lage volumes. De trend waarbij Duitse machinebouwers (langzaam) meer buitenlands uitbesteden biedt mogelijkheden. Met de grote technologische industrie in Baden-Württemberg kan Nederland ook slagen maken met retourlogistiek. De Duitse ontsluiting via de Rijnkorridor is in principe erg goed. Er zijn in het midden en zuiden van Duitsland terminals zoals in Mannheim, Karlsruhe en via de Neckar is ook Stuttgart goed via de binnenvaart bereikbaar.

Beieren: kansen benutten vraagt om investeringen en lange adem

In Beieren zijn de elektrotechnische en vooral de transportmiddelenindustrie groot en succesvol. Ook in Beieren liggen er daarmee kansen, zeker in de toeleverende rol. Specifieke groeikansen zijn er voor industriële en ICT-bedrijven die aansluiten op de trend naar intelligente 'connected' cars. De logistieke kansen richting automotive zijn geringer, omdat Bremen op de export hiervan gespecialiseerd is. Om logistieke kansen richting andere Beierse technologische bedrijven te benutten zijn langjarige inspanningen nodig. Netwerken moeten verder worden op- en uitgebouwd om het vervoer over spoor aantrekkelijker te maken en te vergroten. De deelstaat is via het water immers minder goed bereikbaar. Ten slotte zijn bedrijven in Beieren van oudsher meer op Oostenrijk, Italië en Tsjechië gericht.

Noordrijn-Westfalen: samen uitdagingen oppakken

Hoewel de groeikansen meer richting het zuiden van Duitsland liggen, blijft investeren in de relatie met Noordrijn-Westfalen nodig. Daarvoor is de regio voor Nederland simpelweg te belangrijk. Het gebied ligt dichtbij, zowel geografisch als qua cultuur, en er is een sterke logistieke verbinding. Met Duisburg, de grootste binnenhaven van Europa, is er een cruciale schakelfunctie voor groei van containervervoer. Daarnaast kunnen Nederland en Noordrijn-Westfalen elkaar versterken in de transitie naar een duurzamere economie. Beide gebieden zijn nog altijd relatief sterk afhankelijk van (fossiele) grondstoffen. Ten slotte heeft Noordrijn-Westfalen zelf ook een grote technologische industrie. Hier blijven kansen liggen voor Nederlandse MKB-bedrijven die wel de grens over willen, maar niet te ver weg.

Focus Nederland op Noordrijn-Westfalen, maar groei ligt in zuiden van Duitsland

Nederlandse export naar Duitsland bijna € 100 miljard

Duitsland is sinds jaar en dag de belangrijkste handelspartner van Nederland. In 2015 bedroeg de exportwaarde van Nederland naar Duitsland € 98,6 miljard.

Nederland leunt hierbij sterk op Noordrijn-Westfalen (NRW). Bijna 40% van de uitvoer naar Duitsland gaat naar deze aangrenzende en grootste deelstaat, met een fors aandeel voor olie en gas. Deze 'fossiele' export naar NRW is zelfs goed voor 15% van de totale uitvoer naar Duitsland.

Export Nederland naar Noordrijn-Westfalen

	Export naar NRW (in € mrd)		Aandeel NRW in export naar Dld
	2008	2015	2015
Agrifood	7,0	7,5	37%
Olie, gas, steenkool, cokes	9,0	14,1	74%
Chemische producten	5,6	3,5	22%
Metaal, rubber, kunststof, hout e.d.	5,0	5,3	43%
Technologische producten	6,3	4,6	20%
Overige goederen	3,3	3,6	41%
Totale export naar NRW	36,1	38,5	39%
Totale export naar Duitsland*	90,6	98,6	

Bron: CBS en Statistisches Bundesamt, ING Economisch Bureau
waarvan in 2008 40% wederuitvoer en in 2015 45% wederuitvoer

Nederlandse focus op NRW creëert uitdaging

Het grote exporttaandeel van NRW, en meer specifiek olie en gas, is zorgelijk. De laatste jaren bungelt de deelstaat onderaan het lijstje Bundesländer als het gaat om economische groei. Tegelijkertijd blinken de grote deelstaten in het zuiden, Baden-Württemberg en Beieren, uit.

Ondanks de lage groei in Noordrijn-Westfalen blijft deze regio van groot belang voor Nederland. Het ligt dichtbij, zowel geografisch als qua cultuur, en er is een sterke logistieke verbinding. Daarnaast kunnen Nederland en Noordrijn-Westfalen elkaar versterken als het gaat om een transitie naar een duurzamere economie. Beide gebieden zijn relatief sterk afhankelijk van grondstoffen. Ten slotte heeft Noordrijn-Westfalen ook een grote technologische industrie. Zo kent de machinebouw een omzet van circa € 47 miljard. Ter vergelijking: die in Nederland € 26 miljard. Hier liggen kansen voor Nederlandse MKB-bedrijven die wel de grens over willen, maar niet te ver weg.

Kansen in het zuiden

Tegelijkertijd is het nodig meer te kijken naar de kansen die het zuiden van Duitsland voor Nederland biedt. Het aandeel in de Nederlandse export naar Duitsland van Baden-Württemberg en Beieren tezamen bedraagt 22,5%. Dit gebied met een grote en sterke technologische industrie, is de afgelopen jaren economisch onmiskenbaar sterker geworden t.o.v. de andere regio's.

Deze publicatie gaat in op groeikansen voor Nederland op twee vlakken:

- Kansen voor industriële toelevering aan de Zuid-Duitse technologische industrie (pagina 4-6)
- Kansen voor een sterkere positie op het vlak van (retour)logistiek van technologische producten (pagina 7-9)

Baden-Württemberg en Beieren snelste groeiers Duitse deelstaten gerangschikt naar groei

	Gemiddelde groei per jaar	Aandeel in Duitse economie	
	2011-2015	2000	2015
1. Baden-Württemberg	1,2%	14,6%	15,1%
2. Beieren	1,0%	16,9%	18,0%
⋮			
16. Noordrijn-Westfalen	0,2%	22,1%	21,5%
Duitsland	0,7%		

Bron: Statistisches Bundesamt

Zuid-Duitsland ongeëvenaard in technologische industrie

Baden-Württemberg en Beieren hebben een dominante positie in de Duitse technologische industrie. De omzet van deze sector bedraagt hier ruim € 400 miljard, de helft van de totale sector in Duitsland. Deze bedrijven kopen voor circa € 270 miljard in. Dat biedt kansen voor de Nederlandse toelevering.

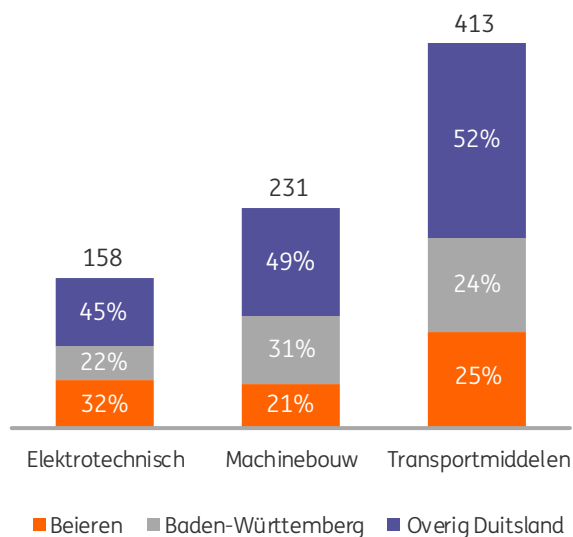
Positie Nederland afgelopen tien jaar vrij stabiel

Met een aandeel van 9,3% in de import is Nederland een belangrijke handelspartner voor Duitsland. Steeds meer import komt echter uit Nederlandse wederuitvoer en niet vanuit de export van in Nederland gemaakte producten. Voor de Duitse technologische industrie geldt dat ongeveer 4 à 4,5% wordt ingekocht in Nederland, een lichte stijging ten opzichte van voor crisisjaar 2009*.

* Cijfers zijn afgeleid uit de World Input Output Database met 2011 als laatst beschikbare gegevens. Vergelijkbaarheid met totale importcijfers zijn niet 100% door andere methodologie/brondata.

Omzet technologische industrie

In € miljard



Bron: Statistisches Bundesamt

Voorbeelden van grote ondernemingen in Baden-Württemberg zijn electronicagigant Robert Bosch GmbH, automotive toeleveranciers ZF AG, Mahle, motorenfabrikant Rolls Royce en toeleverancier aan de energiesector Voith. Grote elektrotechnische bedrijven in Beieren zijn onder meer Osram en Siemens, automotive toeleverancier Schaeffler, Knorr-Bremse en systeembouwer Linde AG.

Aandeel Nederland in Duitse import

	2007	2011	2015
Totale import	8,0%	9,1%	9,3%
waarvan Nederlands product	4,3%	4,9%	4,7%
waarvan NL wederuitvoer	3,8%	4,2%	4,6%
Import elektrotechnische industrie	3,8%	4,2%	n.b.
Import machinebouw	4,1%	4,5%	n.b.
Import transportmiddelenindustrie	3,8%	4,0%	n.b.

Bron: Statistisches Bundesamt, CBS, WIOD, ING Economisch Bureau

Automotive toelevering

De Nederlandse toelevering aan de Duitse automotive wordt geschat op € 3,6 miljard (2014). Dit is 44% van de totale export van Nederlandse toeleveranciers. Lees hier meer over in "[Nederlandse automotive toelevering—Sterk in export, sterk in innovatie](#)".

Andere keten, andere kansen

Veel bedrijven actief in machinebouw en elektrotechniek

Wil Nederland haar positie richting de Duitse industrie versterken, dan moet bij de aanpak en verwachtingen rekening gehouden worden met de verschillen binnen de technologische industrie. Vooral de automotive kenmerkt zich door een relatief beperkt aantal bedrijven met hoge omzetten. De uitbestedingsgraad ligt hoger, getuige het hogere percentage inkoop van de omzet. In de machinebouw en elektrotechniek zijn er juist veel bedrijven, die meer zelf produceren. Deze 'Mittelstand' vormt de ruggengraat van de Zuid-Duitse economie.

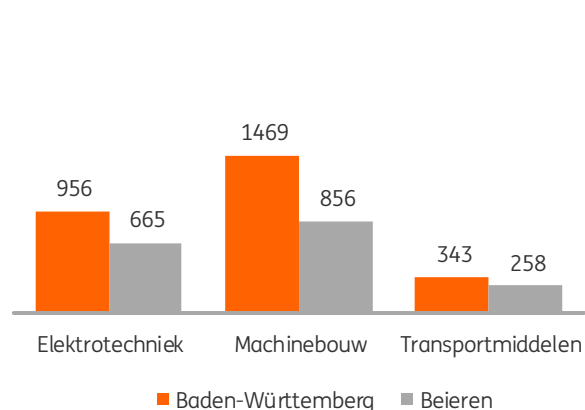
Steeds nauwere samenwerking in automotive

'Early vendor involvement', waarbij leveranciers in een vroegtijdig stadium meedenken met de producent, is in de automotive keten ver gevorderd. Zo wordt een staalbedrijf als Tata Steel betrokken bij het carrosserie ontwerp van een nieuw model auto. Nederland heeft een aantal eerstelijnstoeleveranciers (tier 1-suppliers) aan de automotive binnen de grenzen, zoals Tata Steel, Brabant Alucast en Inalfa. Daarnaast is de combinatie VDL/NedCar en BMW een bewijs dat Nederland nog altijd een rol speelt in de automotive markt. Er is een brede tendens bij producenten om meer zaken te doen met minder leveranciers. Dit kan de bedrijven die al een goede bestaande relatie hebben, helpen om meer omzet in de Duitse auto-industrie te behalen.

Wel blijven deze toeleveranciers van staal of andere onderdelen voor groei afhankelijk van groei van de fysieke Europese autoproductie. Meer specifieke groeikansen zijn er voor ICT-bedrijven die aansluiten op de trend naar intelligente 'connected' cars. Het aantal chips in auto's is sterk toegenomen. Moderne auto's beschikken soms al over zo'n 100 ECU's (electronic control unit) en ongeveer 100 miljoen regels (software) code om alle systemen aan te sturen. Naarmate auto's over meer infotainment beschikken, meer rijhulpsystemen krijgen (zelfrijdend) en online gaan (connected) neemt die behoefte verder toe. De opkomst van connected en zelfrijdend zal niet alleen leiden tot verandering in de auto. Dit biedt ook buiten de auto kansen voor volledig nieuwe, data gedreven, business modellen.

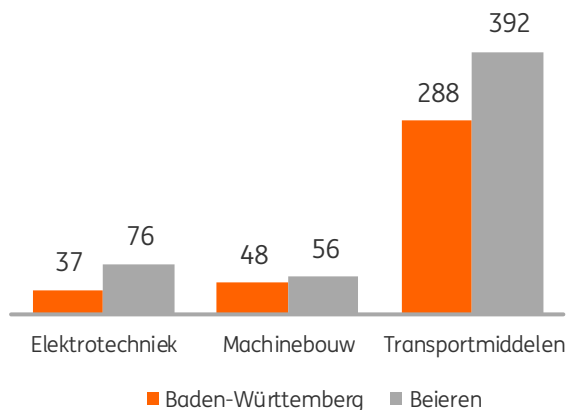
Veel machinebouwers

Aantal bedrijven per deelsector



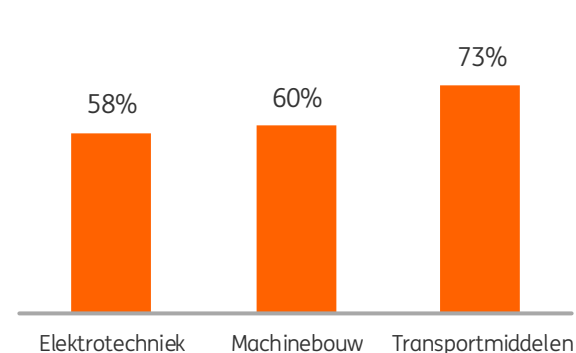
Grote bedrijven in de transportmiddelenindustrie...

Gemiddelde omzet per bedrijf (in € mln)



...die relatief veel uitbesteden

Inkoop als percentage van omzet (Duitsland geheel)



Bron: Statistisches Bundesamt

Veel potentie in Duitse machinebouw

Machinebouw schuift langzaam op richting 'automotive-keten'

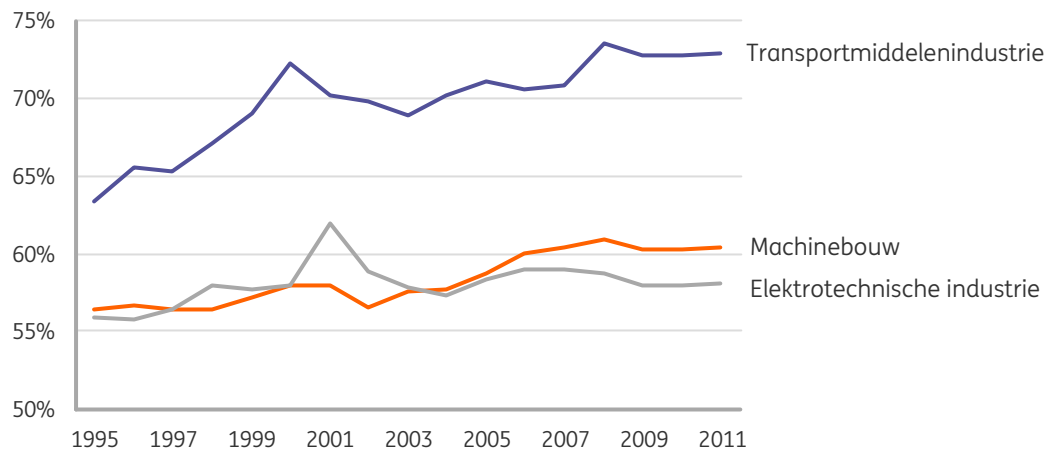
Het totaal aan ingekochte producten en diensten ten opzichte van de omzet stijgt in de automotive en machinebouw langzaam, in de elektrotechniek is deze meer stabiel. De keten van de machinebouw vormt zich langzaam maar zeker om richting een 'automotive'-keten. Dit proces is het verst gevorderd bij de grote machinebouwers en nog maar beperkt bij de 'Mittelstand'. Ook bij deze groep zal dit proces echter voortgaan. De (noodzakelijke) focus van Duitse fabrikanten op hoogtechnologische ontwikkeling en specialisatie om China voor te blijven (en te overleven), betekent dat een groter deel van het investeringsbudget zal opgaan aan onderzoek en productontwikkeling. Die onderzoekseuro kan niet in uitbreiding of vernieuwing van de productiecapaciteit geïnvesteerd worden en dus zal de vraag naar productiepartners ook om die reden groter worden.

Toeleveren aan de Duitse maakindustrie

Voor meer praktische aspecten van het zakendoen met Duitsland, lees de eerder verschenen studie [Toeleveren aan de Duitse maakindustrie](#)

Vooral transportmiddelenindustrie en machinebouw besteden steeds meer uit

Inkoop als percentage van de omzet



Bron: WIOD

Logistieke relatie met Duitsland in onbalans

De Nederlandse logistieke sector is voor de Duitse industrie een belangrijke partner. Als toeleveranciers van Noordrijn-Westfalen hebben de Nederlandse havens de groei van de Europese welvaart mede mogelijk gemaakt. De relatie is echter op meerdere fronten in onbalans. Dit is een bedreiging, maar biedt ook kansen. Dat geldt zeker voor de bediening van de technologische industrie in Zuid-Duitsland.

Logistieke dienstverlening aan Duitsland eenzijdig

Net als de handelsrelatie is de Nederlandse logistiek vooral gericht op Noordrijn-Westfalen. Bovendien is er overwegend sprake van eenrichtingsverkeer: twee derde van de goederenstroom is van Nederland naar Duitsland. Met de gunstige verbinding via de Rijn is Nederland voor de Duitse industrie dus vooral een belangrijke 'gateway', die historisch is gegroeid. De binnenvaart verzorgt meer dan de helft van het goederenvervoer en dit bestaat voor het grootste deel uit bulkvracht (ertsen, kolen, minerale olie en chemie) voor de basisindustrie. De Zuid-Duitse deelstaten Baden-Württemberg en Beieren spelen op dit moment een bescheiden rol en zijn samen slechts goed voor 10% van de vervoerde vracht. Gezien hun omvang, ligging en de Nederlandse logistieke expertise is dat erg beperkt te noemen.

Relatie ook naar vervoerswijze in onbalans

De logistieke onbalans in de relatie met Duitsland is in de vervoersmodaliteiten terug te zien. Alleen het wegvervoer van en naar Duitsland is met 51% zo goed als in evenwicht. Dit betekent dat veel schepen en treinen leeg teruggaan. Het meeste eenrichtingsverkeer zit bij het spoorvervoer.

Betere balans met retourvracht

Vergroting van het logistieke marktaandeel in Zuid-Duitsland kan vervoer genereren, maar het levert Nederland ook meer havenactiviteit op. Daarnaast kan het een opmaat zijn voor aanvullende logistieke diensten, zoals opslag. Gezien de onbalans op de routes is de meeste winst te boeken met retourvracht. Een betere bezetting in omgekeerde richting levert een grotere efficiëntie op*.

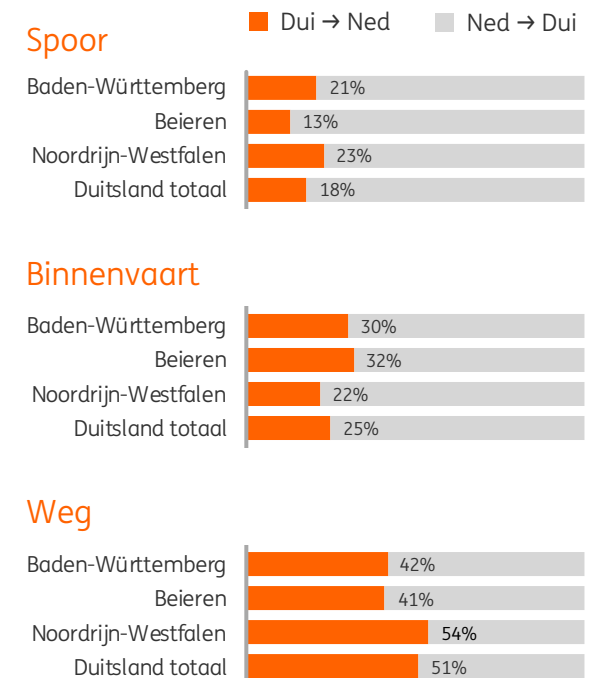
Andere klanten, ander soort logistiek

Vergroting van het marktaandeel in de Zuid-Duitse (technologische) industrie vraagt om een ander soort logistiek. Enerzijds zijn de routes langer, anderzijds gaat het om andere producten zoals onderdelen van machines die in trailers, containers of rollend (auto's) worden vervoerd. Voor een deel zullen producten met een zeer hoogwaardig karakter niet via een zeehaven, maar via de lucht (Frankfurt) worden vervoerd.

*Zie ook het ING-rapport: ['Naar een toekomstgericht exportmodel, wat Nederland kan leren van buurlanden'](#)

Vooral spoor en binnenvaart eenrichtingsverkeer

Goederenstromen tussen Nederland en Duitsland (in % van totale goederenstroom)



Bron: CBS, HBR, ING Economisch Bureau, cijfers 2014

Nederland sterk in binnenvaart, Duitsland op het spoor

Uitbouw logistieke positie van belang voor de toekomst

Nederland ligt logistiek gezien gunstig voor de beleving van de Duitse industrie en dat geldt niet alleen voor Noordrijn-Westfalen. Ook is de opgebouwde logistieke expertise een kracht. Er zijn dus kansen om meer voor de Zuid-Duitse industrie te gaan doen. Dit is niet alleen voor individuele bedrijven interessant, maar ook nationaal van belang. Hier zijn twee redenen voor:

- Gatewayfunctie voor grondstoffen biedt weinig groeiperspectief

Hoewel de wederuitvoer naar Duitsland wel groeit, heeft Nederland als grondstoffenleverancier een matig groeiperspectief. De energietransitie zet deze rol onder druk. Bovendien hebben andere Duitse industriële sectoren zoals de technologische industrie meer potentieel.

- Huidige 'scheefgroei' leidt tot eenzijdig gebruik van infrastructuur

Het feit dat de Nederlandse havens vooral een importfunctie hebben, zorgt voor eenzijdige benutting van de infrastructuur. Dit is inefficiënt en vertaald in kosten per vervoerde ton relatief duur.

Duitse havens hebben grootste exportrol

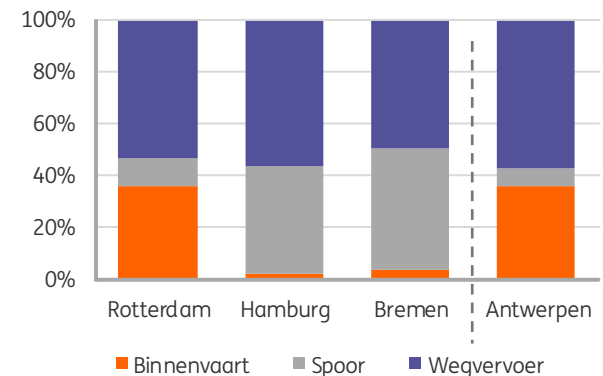
Het winnen van marktaandeel is niet eenvoudig. Export van de Zuid-Duitse industrie verloopt nu grotendeels via Duitse havens in het Noorden via containers (vooral Hamburg) en RoRo (auto's, vooral Bremen). Om marktaandeel te kunnen winnen moeten de Nederlandse havens hier tegenop boksen. Bovendien is er ook concurrentie vanuit Antwerpen.

Nederland sterk in de binnenvaart, maar legt het af op het spoor

Voor het concurreren op de langere afstanden met Zuid-Duitsland zijn vooral het vervoer via de binnenvaart en spoor van belang. Waar Nederland sterk is in de binnenvaart, is het spoor juist een belangrijke factor in het goederenvervoer binnen Duitsland. Van en naar Hamburg gaat 41% van de lading via het spoor, van en naar Bremen 47%.

Duitsland leunt sterk op spoorverbindingen

Vervoer van en naar de grootste zeehavens



Bron: Havenbedrijven

Investeringen en lange adem voor Beiers succes

Er liggen dus logistieke kansen bij de Zuid-Duitse industrie. Dit geldt voor de beleving, maar meer nog bij de omgekeerde route, waar Nederland het nu laat liggen.

Vooraf machinebouw en elektrotechnische industrie in beeld

Wat betreft de technologische industrie liggen de logistieke kansen vooral bij bediening van de machinebouw en elektrotechnische industrie. Hierbij valt te denken aan bedrijven als Bosch en Siemens, maar ook voor Nederland vaak onbekende familiebedrijven met soms een miljardenomzet.

De behandeling van auto's vraagt een ander type haveninfrastructuur en andere netwerken. De export van Duitse auto's is nu sterk geconcentreerd via Bremen en laat zich niet eenvoudig verplaatsen.

Sterkere spoorpropositie nodig voor groei in Beieren

De afstand tussen Zuid-Duitsland en de zeehavens is al snel zo'n 800 km. Kostentechnisch is het dan veelal het meest efficiënt om beleving per spoor of over het water te doen. Voor Beieren is spoor eigenlijk het enige alternatief. Bovendien hebben grote maakbedrijven vaak een spooraansluiting.

In de concurrentie met Duitse havens is spoorvervoer voor Nederland de zwakke schakel. Om beter te kunnen concurreren op Beieren is inzetten op spoorvervoer een

must. Het Havenbedrijf Rotterdam heeft geïnvesteerd in het meer gebruik maken van spoorverbindingen naar Nürnberg en München. Om ervoor te zorgen dat er ook lading teruggaat, is het nodig dat bedrijven investeren in Beierse netwerken. Dit alles vereist investeringen en een lange adem. Hier kunnen bestaande contacten uit de toeleverende Nederlandse industrie goed van pas komen.

'Rijn' optimaler benutten op Baden-Württemberg

Nederland kan haar kracht, de binnenvaart, beter benutten. De Duitse ontsluiting via de Rijnkorridor is in principe erg goed en bovendien kan de Rijn nog het nodige aan extra groei hebben. Er zijn in het midden en zuiden van Duitsland terminals zoals in Mannheim, Karlsruhe en via de Neckar is ook Stuttgart goed via de binnenvaart bereikbaar.

Uitgaande van een efficiënte cirkel van 50 km rondom de terminal, kan dit voor meer industriële bedrijven een interessante oplossing zijn. Voor logistiek Nederland lijkt het winnen van marktaandeel in Baden-Württemberg op korte termijn kansrijker dan in Beieren.

Zwakke positie exportlading geen kostenkwestie

Door overheidssteun en dreigende belastingheffing is er op dit moment geen gelijk speelveld tussen de zeehavens. Hiermee hebben Duitse en Belgische havens een voordeel ten opzichte van Nederlandse havens. Dit kan invloed hebben op investeringen en haventarieven, maar voor de gebruiksvergoeding van het spoor naar het achterland heeft dit geen effect. De Rotterdamse haveninfrastructuur geldt volgens het World Economic Forum als de beste in de wereld en heeft op basis daarvan geen slechte propositie. Uiteindelijk geven kosten tezamen met de lead-time de doorslag, maar ook hier is de Rotterdamse positie concurrerend.

Meer weten?

Kijk op ing.nl/kennis en volg ons op [Twitter](#)

Of neem contact op met ING Economisch bureau:

Jurjen Witteveen Jurjen.Witteveen@ing.nl
06 83 63 57 86

Rico Luman Rico.Luman@ing.nl
06 83 64 89 54

Henk van den Brink Henk.van.den.Brink@ing.nl
06 83 63 57 86

Disclaimer

De informatie in dit rapport geeft de persoonlijke mening weer van de analist(en) en geen enkel deel van de beloning van de analist(en) was, is, of zal direct of indirect gerelateerd zijn aan het opnemen van specifieke aanbevelingen of meningen in dit rapport. De analisten die aan deze publicatie hebben bijgedragen voldoen allen aan de vereisten zoals gesteld door hun nationale toezichhouders aan de uitoefening van hun vak. Deze publicatie is opgesteld namens ING Bank N.V., gevestigd te Amsterdam en slechts bedoeld ter informatie van haar cliënten. ING Bank N.V. is onderdeel van ING Groep N.V. Deze publicatie is geen beleggingsaanbeveling noch een aanbieding of uitnodiging tot koop of verkoop van enig financieel instrument. Deze publicatie is louter informatief en mag niet worden beschouwd als advies. ING Bank N.V. betreft haar informatie van betrouwbaar geachte bronnen en heeft alle mogelijk zorg betracht om er voor te zorgen dat ten tijde van de publicatie de informatie waarop zij haar visie in dit rapport heeft gebaseerd niet onjuist of misleidend is. ING Bank N.V. geeft geen garantie dat de door haar gebruikte informatie accuraat of compleet is. De informatie in dit rapport kan gewijzigd worden zonder enige vorm van aankondiging. ING Bank N.V. noch één of meer van haar directeurs of werknemers aanvaardt enige aansprakelijkheid voor enig direct of indirect verlies of schade voortkomend uit het gebruik van (de inhoud van) deze publicatie alsmede voor druk- en zetfouten in deze publicatie. Auteursrecht en rechten ter bescherming van gegevensbestanden zijn van toepassing op deze publicatie. Overneming van gegevens uit deze publicatie is toegestaan, mits de bron wordt vermeld. In Nederland is ING Bank N.V. geregistreerd bij en staat onder toezicht van De Nederlandsche Bank en de Autoriteit Financiële Markten. De tekst is afgesloten op 9 april 2016.