

23 juni 2017

Reshoring is kans voor de Nederlandse transportsector

De Nederlandse transportsector is sterk afhankelijk van de ontwikkeling van de internationale goederenstromen. Het groeitempo van de wereldhandel is na de crisis teruggevallen. Dit komt enerzijds doordat de economische activiteit is verschoven naar landen met een lagere handelsintensiteit, maar ook de productieketen is minder gefragmenteerd. Een voorbeeld hiervan dat vaak wordt aangehaald is het terughalen van productie veelal vanuit China naar Europa: reshoring. Als we kijken naar de cijfers stabiliseert de import vanuit China inderdaad, maar ook de totale invoer naar Nederland groeit niet meer. De handel met Oost-Europa neemt toe, maar vooral in producten die daar traditioneel al veel geproduceerd worden. De cijfers geven daarom nog geen aanwijzingen van grootschalige reshoring. Maar in de toekomst kan reshoring een kans zijn voor de Nederlandse transportsector.

Wereldhandel blijft achter

De Nederlandse transportsector is sterk afhankelijk van de ontwikkeling van de internationale goederenstromen. Positief voor de transportsector is dat de Nederlandse export gestaag doorgroeit, de goederenexport (in volume) steeg in april 2017 met 2,9% ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar. Maar als we naar de wereldhandel kijken valt de ontwikkeling tegen. De groei van de wereldhandel ligt sinds de crisis een stuk lager dan ervoor. Dit is in de grafiek rechts duidelijk te zien. Voor oktober 2008 groeide de wereldhandel met gemiddeld 5,5% j-o-j per maand. Na de flinke dip en stijging in de periode 2009-2011 is het groeitempo van de

Groei volume wereldhandel lager



Bron: CPB

wereldhandel een stuk lager. Sinds 2012 groeit de wereldhandel met gemiddeld 2% j-o-j per maand.

Waarom valt de wereldhandel terug?

De Europese Centrale Bank (ECB) heeft onderzoek gedaan naar de tegenvallende groei van de wereldhandel. De belangrijkste reden is dat de economische activiteit is verschoven naar landen met een minder grote handelsintensiteit (handel in verhouding tot het bbp).

Ontwikkelende landen worden steeds belangrijker en zij hebben een lagere handelsintensiteit. Een andere belangrijke oorzaak die de ECB noemt, is de veranderende productieketen. De productieketen is in de periode 1996-2008 zeer gefragmenteerd. Onderdelen van producten kwamen van over de hele wereld om op één plaats in elkaar gezet te worden en vervolgens te worden verscheept naar de eindconsument. Eén van de bekendste voorbeelden van fragmentarische productie is de tennisbal. Mark Johnson van de Warwick Business School heeft uitgezocht dat de tennisbal die op Wimbledon gebruikt wordt 81.385 kilometer aflegt tijdens de productie. Dit terwijl het hoofdkantoor van de producent van deze tennisballen op slechts 250 kilometer van Wimbledon ligt. De onderdelen van de tennisbal vliegen tussen 11 landen en vier continenten om

uiteindelijk in de Filipijnen in elkaar gezet te worden.

De ECB geeft aan dat vanaf 2008 de productieketen minder gefragmenteerd is geworden, wat gevolgen heeft voor de wereldhandel. Er worden daardoor steeds minder intermediaire- en finale goederen verscheept. Enerzijds heeft fragmentatie zijn verzadigingspunt bereikt. Het productieproces kan niet over meer landen verspreid worden dan in 2008 het geval was. Anderzijds is reshoring (ook wel nearshoring of onshoring genoemd) een belangrijke reden. Dit houdt in dat bedrijven die voorheen hun producten op verschillende plekken ter wereld lieten maken, hun producten weer dicht bij huis gaan produceren. Hierdoor worden minder intermediaire- en finale goederen over de wereld gestuurd en is er dus minder wereldhandel.

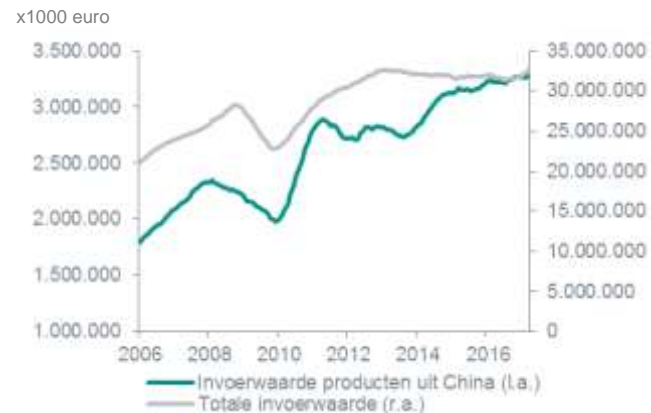
Ook in Nederland worden met enige regelmaat voorbeelden genoemd van bedrijven die hun productie veelal vanuit China terughalen naar Europa. En dan met name naar Oost-Europa waar het nog relatief goedkoop produceren is, door onder andere lagere lonen. Vaak gaat het in deze voorbeelden over elektronica. Dit leidt tot kortere vervoersstromen en daardoor tot een verschuiving van de modaliteiten die gebruikt worden: van zeevaart naar wegtransport bijvoorbeeld. Maar zien we deze trend ook al

terug in de cijfers over import en export van Nederland? Of zijn het voorsnog met name anekdotes die verteld worden.

Invoer vanuit China groeit minder hard

In de periode april 2016-maart 2017 steeg de totale invoerwaarde in Nederland met 2,8%. De invoer vanuit Azië steeg in deze periode met 5,7%. De invoer vanuit China (inclusief Hongkong) steekt hier wat bleekjes bij af. De invoer steeg met 1,9% in deze periode. Als er veel bedrijven zijn die hun productie terug naar Europa halen, dan zou de import vanuit China terug moeten lopen of minder hard moeten groeien. Zeker gezien de belangrijke positie van de Rotterdamse haven, zou dit in Nederland merkbaar moeten zijn.

Invoerwaarde uit China stabiliseert



Bron: CBS

Zoals in de grafiek links te zien is, stijgt de invoerwaarde al vanaf begin 2015 minder hard. Dit zou een eerste teken kunnen zijn dat er productie terug wordt gehaald naar Europa vanuit China. Maar zoals ook in de grafiek te zien is, is dit patroon ook bij de totale invoerwaarde terug te zien. Er kan dus ook een andere oorzaak zijn. Deze ontwikkeling geeft daarom nog geen duidelijk bewijs van reshoring.

Ook de type producten die minder worden ingevoerd, geven geen aanleiding om te veronderstellen dat er sprake is van grootschalige reshoring. Als we namelijk wat dieper de cijfers induiken dan zien we dat de grootste daling te zien is bij kantoormachines, schoenen en dames- en meisjeskleding. In de periode april 2016-maart 2017 werd EUR 143 miljoen minder kantoormachines ingevoerd, EUR 35 miljoen minder schoenen en EUR 30 miljoen minder dames- en meisjeskleding.

Wat opvalt is dat deze producten vooral minder uit China komen, maar juist meer uit Europa. Kantoormachines bijvoorbeeld werden vooral minder uit China en Japan ingevoerd, terwijl de invoer vanuit Duitsland in absolute termen flink is toegenomen in 2016. De toegenomen invoer uit Duitsland kon niet voorkomen dat de totale invoer van kantoormachines in 2016 daalde.

De rol van online Retail

Online Retail is de snelst groeiende tak van de Retailsector. Steeds vaker bestellen we producten uit het buitenland, bijvoorbeeld via Aliexpress. Wij verwachten ook dat de online Retail verder zal groeien, wat kansen zal bieden voor met name grotere buitenlandse webshops. De producten van bijvoorbeeld Aliexpress komen vaak uit China. In 2015 bestelden we voor EUR 1 miljard via buitenlandse webshops volgens het CBS. Er zijn geen recentere cijfers beschikbaar, maar uit de waarde van de diensten van koeriers en pakketdiensten is wel wat op te maken. In 2016 werd er EUR 469 miljoen betaald voor koeriersdiensten (dit is exclusief de waarde van de vervoerde producten). De meeste producten die via webshops worden besteld komen uit Europa. Het belangrijkste land is België (EUR 109 miljoen), gevolgd door de Verenigde Staten (EUR 67 miljoen) en Frankrijk (EUR 52 miljoen). Het is niet bekend hoeveel voor koeriersdiensten vanuit China is betaald in 2016. Wel zijn er cijfers bekend over het eerste en het laatste kwartaal van 2016. Toen bedroegen de vervoersdiensten EUR 16 miljoen. China is in dit opzicht dus nog een kleine speler.

Voor dames- en meisjeskleding geldt dat vooral de import uit China en Turkije is afgenomen, terwijl de import uit Duitsland en België flink is toegenomen. De import van schoenen uit China is afgenomen en de import uit Duitsland en het Verenigd Koninkrijk is toegenomen. De import van zowel dames- en meisjeskleding als schoenen nam in 2016 nog toe.

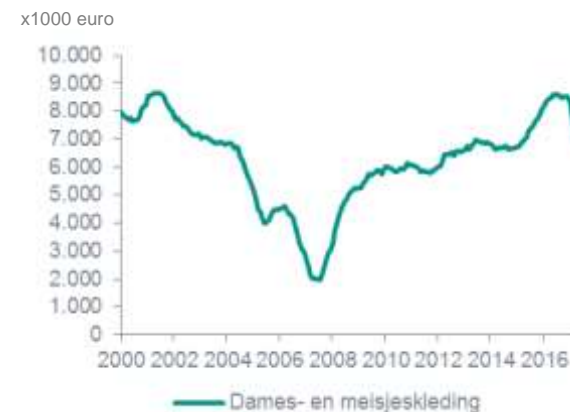
Al deze goederen worden per (zee)schip vervoerd. Het kan daarom zijn dat deze goederen vaker via de haven van Hamburg of Antwerpen naar Nederland zijn vervoerd. Zowel de haven van Hamburg als die van Antwerpen lieten in 2016 een flinke groei van de containeroverslag zien. De containeroverslag in de Rotterdamse haven viel tegen in 2016, al was er nog wel lichte groei te zien. Dit zou een deel van de verschuiving van de herkomst van deze goederen kunnen verklaren. Ook dit is een teken dat er nog geen sprake is van grootschalige reshoring.

Handel met Oost-Europa floreert

De voorbeelden over reshoring gaan zoals gezegd over het terughalen van de productie naar Oost-Europa. Als we naar de totale invoer vanuit Oost-Europa kijken, steeg die in de periode april 2016-maart 2017 met 3,9% j-o-j, terwijl de invoerwaarde vanuit China maar met 1,9% j-o-j steeg. De handel met Oost-Europa neemt dus harder toe. Ook de invoer vanuit Oost-Europa van kantoormachines, schoenen en dames- en meisjeskleding nam in 2016 flink toe. De invoer uit Oost-Europa van kantoormachines is wel beperkt. In 2016 werd EUR 88 miljoen aan kantoormachines ingevoerd, terwijl voor EUR 2,2 miljard uit China werd ingevoerd. Ook de invoer van schoenen is beperkt. Alleen dames- en meisjeskleding wordt relatief veel in Oost-Europa geproduceerd en

dat is de afgelopen jaren ook toegenomen. Vooral in Polen wordt meer kleding geproduceerd. Dit zou te maken kunnen hebben met reshoring. Al wordt er al langere tijd veel dames- en meisjeskleding in Polen geproduceerd, zoals in onderstaande grafiek te zien is. Ook hier is dus geen sprake van een duidelijke trend. Opvallend is wel de sterke daling van invoer van dames- en meisjeskleding in februari en maart 2017. De totale invoer van dames- en meisjeskleding stabiliseerde en liet dus niet zo'n sterke daling zien. De reden is niet op voorhand duidelijk.

Invoerwaarde uit Polen daalt na sterke stijging



Bron: CBS

Wat zijn de (toekomstige) gevolgen voor de Nederlandse transportsector?

Op dit moment zijn de gevolgen van reshoring voor de transportsector dus beperkt. Er zijn nog geen duidelijke aanwijzingen voor grootschalige reshoring. De vraag is ook of de gevolgen groot zullen zijn wanneer veel productie naar Nederland of Europa wordt teruggehaald. Vooral de internationale zeevracht zal hinder van reshoring ondervinden, maar hierin zijn niet veel Nederlandse bedrijven actief. De Nederlandse transportsector kan juist profiteren van reshoring. Doordat producten dicht bij huis worden geproduceerd, zullen meer producten via de binnenvaart en het weg- en spoorvervoer worden vervoerd. Ook short sea shipping kan hiervan profiteren. Daarom is reshoring eerder een kans dan een bedreiging voor de Nederlandse transportsector.

ABN AMRO Sector Advisory

	Sander van Wijk	<i>Hoofd Sector Advisory</i>	sander.van.wijk@nl.abnamro.com				
	-vacant-	<i>Hoofd Sector Research</i>					
	Maria Gambin Andres	<i>Secretaresse</i>	maria.gambin.andres@nl.abnamro.com				
Agrarisch	Pierre Berntsen	<i>Sector Banker</i>	pj.berntsen@nl.abnamro.com	Industrie	David Kemps	<i>Sector Banker</i>	david.kemps@nl.abnamro.com
	Jan de Ruyter	<i>Sector Banker</i>	jan.de.ruyter@nl.abnamro.com		Casper Burgering	<i>Sector Econoom</i>	casper.burgering@nl.abnamro.com
	Nadia Menkveld	<i>Sector Econoom</i>	nadia.menkveld@nl.abnamro.com		Roderick Vos	<i>Sector Analyst</i>	roderick.vos@nl.abnamro.com
	Martijn Leguit	<i>Sector Analyst</i>	martijn.leguit@nl.abnamro.com				
Bouw	Petran van Heel	<i>Sector Banker</i>	petran.van.heel@nl.abnamro.com	Food	Rob Morren	<i>Sector Banker</i>	rob.morren@nl.abnamro.com
	Madeline Buijs	<i>Sector Econoom</i>	madeline.buijs@nl.abnamro.com		Nadia Menkveld	<i>Sector Econoom</i>	nadia.menkveld@nl.abnamro.com
	Bram van Amerongen	<i>Sector Analyst</i>	bram.van.amerongen@nl.abnamro.com		Martijn Leguit	<i>Sector Analyst</i>	martijn.leguit@nl.abnamro.com
Transport & Logistiek	Bart Banning	<i>Sector Banker</i>	bart.banning@nl.abnamro.com	Retail	Henk Hofstede	<i>Sector Banker</i>	henk.hofstede@nl.abnamro.com
	Madeline Buijs	<i>Sector Econoom</i>	madeline.buijs@nl.abnamro.com		Sonny Duijn	<i>Sector Econoom</i>	sonny.duijn@nl.abnamro.com
	Bram van Amerongen	<i>Sector Analyst</i>	bram.van.amerongen@nl.abnamro.com		Saskia van de Scheur	<i>Sector Analyst</i>	saskia.van.de.scheur@nl.abnamro.com
TMT	Steven Peters	<i>Sector Banker</i>	steven.peters@nl.abnamro.com	Leisure	Stef Driessen	<i>Sector Banker</i>	stef.driessen@nl.abnamro.com
	Kasper Buiting	<i>Sector Econoom</i>	kasper.buiting@nl.abnamro.com		Sonny Duijn	<i>Sector Econoom</i>	sonny.duijn@nl.abnamro.com
	Justine Vijver	<i>Sector Analyst</i>	justine.vijver@nl.abnamro.com		Saskia van de Scheur	<i>Sector Analyst</i>	saskia.van.de.scheur@nl.abnamro.com
Zakelijke diensten	Han Mesters	<i>Sector Banker</i>	han.mesters@nl.abnamro.com	Grondstoffen:			
	Kasper Buiting	<i>Sector Econoom</i>	kasper.buiting@nl.abnamro.com	- <i>Industriële Metalen</i>	Casper Burgering	<i>Sector Econoom</i>	casper.burgering@nl.abnamro.com
	Justine Vijver	<i>Sector Analyst</i>	justine.vijver@nl.abnamro.com	- <i>Agricommodities</i>	Nadia Menkveld	<i>Sector Econoom</i>	nadia.menkveld@nl.abnamro.com

Disclaimer

This document has been prepared by ABN AMRO. It is solely intended to provide financial and general information on economics. The information in this document is strictly proprietary and is being supplied to you solely for your information. It may not (in whole or in part) be reproduced, distributed or passed to a third party or used for any other purposes than stated above. This document is informative in nature and does not constitute an offer of securities to the public, nor a solicitation to make such an offer.

No reliance may be placed for any purposes whatsoever on the information, opinions, forecasts and assumptions contained in the document or on its completeness, accuracy or fairness. No representation or warranty, express or implied, is given by or on behalf of ABN AMRO, or any of its directors, officers, agents, affiliates, group companies, or employees as to the accuracy or completeness of the information contained in this document and no liability is accepted for any loss, arising, directly or indirectly, from any use of such information. The views and opinions expressed herein may be subject to change at any given time and ABN AMRO is under no obligation to update the information contained in this document after the date thereof.

Before investing in any product of ABN AMRO Bank N.V., you should obtain information on various financial and other risks and any possible restrictions that you and your investments activities may encounter under applicable laws and regulations. If, after reading this document, you consider investing in a product, you are advised to discuss such an investment with your relationship manager or personal advisor and check whether the relevant product –considering the risks involved- is appropriate within your investment activities. The value of your investments may fluctuate. Past performance is no guarantee for future returns. ABN AMRO reserves the right to make amendments to this material.

© ABN AMRO, 2017