

# Nederland mist kansen op Duitse markt

*De export naar Duitsland is weliswaar fors gegroeid, maar andere landen blijken veel meer van de Duitse eenwording te hebben geprofiteerd. Het marktaandeel van de Nederlandse exporteurs op de Duitse markt neemt hierdoor af.*

De Duitse hereniging is ook aan de Nederlandse economie niet ongemerkt voorbijgegaan. Niet positief voor ons land was de sterke stijging van de rente in Duitsland. Vanwege de koppeling tussen gulden en D-mark plantte die verhoging zich ook in Nederland voort, met alle gevolgen vandiende voor investeringsbereidheid en overheidsbegroting. De sterk gestegen importvraag vanuit Duitsland daarentegen zorgde wel voor een positieve impuls. Hiervan heeft Nederland zeker geprofiteerd. Dit artikel gaat over de vraag in welke mate Nederland de aanwezige kansen op de Duitse markt heeft benut.

Die kansen ontstonden als gevolg van een scherp gestegen binnenlandse vraag. Die vraag werd in eerste instantie in 1990 aangezwengeld door een sterke stijging van het beschikbare inkomen in West-Duitsland, als gevolg van loonstijgingen en van de doorvoering van de derde tranche van de belastinghervorming per 1 januari van dat jaar. De economische en monetaire unie tussen BRD en DDR betekende een nieuwe vraagimpuls: Oostduitse consumenten wendden zich massaal af van de eigen produkten

en kozen voor de aantrekkelijker westerse produkten. Omdat het produktie-apparaat in West-Duitsland al op volle toeren draaide, ont kwam men niet aan meer importen. Ontegengesteld heeft dit alles voor een sterke opleving van onze export naar Duitsland gezorgd. Bleef de groei van de export naar Duitsland rond 1988 achter bij de gemiddelde exportgroei, in 1990 veranderde dit beeld volkomen. Terwijl in 1990 de totale export toenam met ruim 4%, steeg de export naar Duitsland met bijna 12%<sup>1</sup>. Ook voor 1991 zijn vergelijkbare cijfers te geven, namelijk 3 respectievelijk 11%<sup>2</sup>. Het gevolg is geweest dat het aandeel van Duitsland in de totale export sinds 1990 weer snel oloopt, zoals uit figuur 1 valt af te lezen.

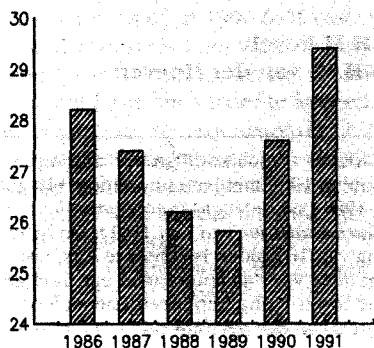
Voor Nederland kwam deze forse stijging goed uit. Terwijl andere OESO-landen een tegenvallende conjuncturele ontwikkeling vertoonden, met alle gevolgen voor de export naar die landen, betekende de sterke vraag uit Duitsland dat de conjuncturele ontwikkeling van Nederland de afgelopen twee jaar veel gunstiger kon verlopen. Heeft Nederland optimaal van de gewijzigde omstandigheden geprofiteerd?

## De import door Duitsland

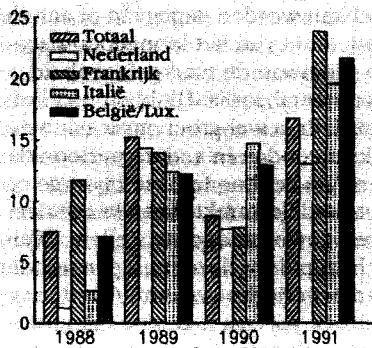
Bij nadere beschouwing blijkt de export van Nederland naar Duitsland toch minder gunstig verlopen te zijn dan de voorafgaande cijfers suggereren. Figuur 2 geeft de jaarlijkse groei van de Duitse import weer, voor het totaal en voor de vier belangrijkste aanbieders op de Duitse markt, Nederland, Frankrijk, Italië en België/Luxemburg. De conclusie is duidelijk: in de hier weergegeven jaren, met uitzondering van 1989, was de importgroei uit Nederland lager dan die uit de andere landen<sup>3</sup>. Vooral 1991 springt eruit. De importgroei uit Frankrijk, Italië en België/Luxemburg ligt 6 tot 10 procentpunten hoger dan de toch niet onaanzienlijke 13% uit Nederland. Ook andere landen als Denemarken en Japan laten een relatief sterkere importgroei zien. Uitschieter is Spanje, dat zijn import in 1991 35% hoger ziet uitkomen dan in 1990. Daartegenover staan andere landen die het even slecht doen als Nederland, of slechter. Hiertoe behoren Zweden, Groot-Brittannië en vooral Zwitserland. Duidelijk is dat deze verschillen in groeicijfers tot veranderingen in marktaandelen moeten leiden. Figuur 3 laat deze aandelen zien, voor 1989 en 1991, voor de belangrijkste importeurs op de Duitse markt. Waar Frankrijk, Italië, België/Luxemburg en Spanje een duidelijke vergroting laten zien, daalt het aandeel van de meeste andere landen. Nabijheid tot de Duitse markt lijkt daarbij niet doorslaggevend: tegenover de stijging van Frankrijk en België/Luxemburg, staat de daling bij Nederland en Zwitserland.

Nog iets minder positief wordt het beeld als maand-op-maand-gegevens bekeken worden. Hierbij is de volgende methodiek toegepast. Per maand is het importvolume naar Duitsland van de laatste twaalf maanden berekend. Vervolgens is de waar-

**Figuur 1. Exportaandeel Duitsland als percentage van de totale export**



**Figuur 2. Jaarlijkse groei Duitse import vanuit vier Europese landen**



1. Vanaf 1 juli 1990 wordt de vroegere DDR tot de Duitse Bondsrepubliek gerekend.
2. Deze gegevens zijn berekend op basis van de exportgegevens van januari tot en met september 1991, als verschenen in het *Statistisch Bulletin*, nr. 48, 21 november 1991.
3. De gegevens zijn afkomstig uit Bundesministerium für Wirtschaft, *Die wirtschaftliche Lage in der Bundesrepublik Deutschland, Monatsbericht*. De gegevens voor 1991 lopen tot en met juli. Ook hier geldt dat vanaf 1 juli 1990 de DDR bij de Bondsrepubliek Duitsland wordt gerekend.

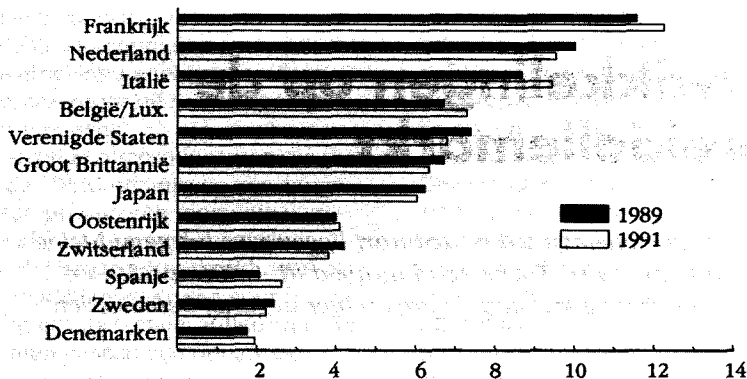
de voor juni 1989 op 100 gesteld, en zijn de verhoudingscijfers voor de daaropvolgende maanden doorberekend<sup>4</sup>. Ten slotte zijn de uitkomsten voor Nederland en de drie belangrijkste concurrenten afgezet tegen de EG-uitkomst. Neemt de waarde hiervan toe, dan groeide de import uit het betreffende land sneller dan uit de EG. Daalt ze echter, dan blijft de groei juist achter. Figuur 4 laat zien dat tot midden 1990 de importgroei tussen de vier landen nauwelijks uiteenliep. Daarna echter nemen de verschillen snel toe. Nederland blijkt in toenemende mate in importgroei achter te blijven bij het EG-gemiddelde, Frankrijk herstelt zich en Italië en België/Luxemburg scoren juist hoger dan het EG-gemiddelde.

Ligt de oorzaak voor dit achterblijven wellicht bij de samenstelling van het Nederlandse exportpakket en de onvolkomen aansluiting bij het Duitse importpakket? In het verleden is dit punt al meermalen gememoreerd<sup>5</sup>. Deze situatie bestaat nog steeds. Terwijl het aandeel van voedingsmiddelen in het totale invoerpakket van Duitsland uitkomt op 13%, komt Nederland op 25%<sup>6</sup>. Een zelfde afwijkende positie bestaat bij de import van halffabrikaten, ruim 11% voor de totale import en 25% van de import uit Nederland. Onvermijdelijk is de situatie bij de industriële eindproducten precies omgedraaid. Waar dat aandeel voor de totale import op bijna 73% ligt, komt Nederland slechts op ruim 48. Juist deze laatste categorie echter liet veruit de hoogste importgroei zien, 35% (1991 ten opzichte van 1989) tegenover 20% voor voedingsmiddelen en 10% voor de halffabrikaten. De gevolgen van de afwijkende specialisatie laten zich hier duidelijk voelen.

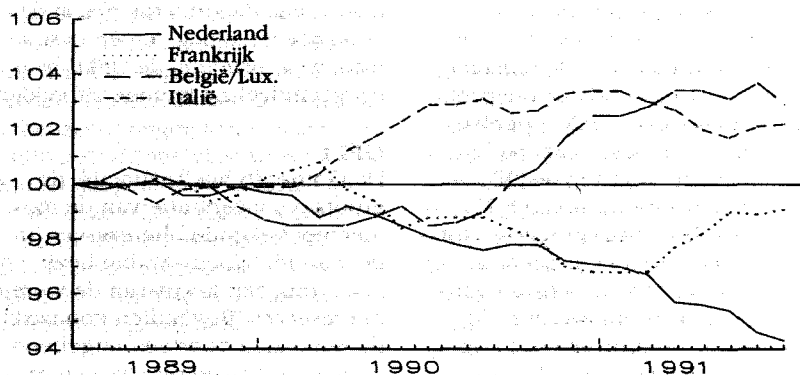
### Slotopmerkingen

Hoe voorlopig de uitkomsten ook zijn, toch wijzen de gegevens in dit artikel op een ontwikkeling die voor de Nederlandse economie minder gunstig te noemen is. Niet alleen is de export naar Duitsland voor Nederland van groot belang, de economische positie van Nederland is ook niet zodanig dat we een eventueel verlies aan marktaandeel op de Duitse markt makkelijk kunnen dragen. Hoe belangrijk deze export is, kan geïllustreerd worden aan de hand van het volgende voorbeeld. Als de exportgroei naar Duitsland tussen 1989 en 1991 gelijk zou zijn geweest aan de totale exportgroei, dan zou de exportwaarde ongeveer f 15 mil-

**Figuur 3. Importaandeel op de Duitse markt (in procenten)**



**Figuur 4. Importgroei op Duitse markt, juni 1989 - augustus 1991 (100 is gelijk aan EG-importgroei)**



jard lager uitgekomen zijn, een daling met meer dan 6%. Omgekeerd geldt dat als Nederland een exportgroei vertoond zou hebben overeenkomstig die in Italië, België/Luxemburg of Frankrijk, onze export f 8 miljard hoger zou zijn uitgekomen, een toename van 3%. Dat zou neerkomen op een extra stijging van het bnp in 1991 met ongeveer 1,5%. Er zijn ook andere aanwijzingen dat de handel van Nederland naar Duitsland moeizamer verloopt dan vroeger. Vorig jaar publiceerde *NRC Handelsblad* een aantal kritische artikelen over de teruglopende aantrekkelijkheid van de Nederlandse landbouwproducten. 'Frau Antje' had niet meer dat aureool van goede kwaliteit bij een scherpe prijs. Daarnaast is de vraag hoe Nederlandse ondernemingen weten in te spelen op de Duitse verpakingsverordening, die per 1 december is ingegaan. Dit alles geschiedt onder steeds scherpere concurrentie van elders, of het nu andere EG-lidstaten of Japan zijn, of in de toekomst misschien wel Oosteuropese landen. In alle gevallen vereist dit een adequate reactie om marktverlies tegen te gaan. Daar moet het echter niet bij blijven. Met name bij de industriële

producten moeten nieuwe markten veroverd worden. De Duitse markt biedt daarvoor goede kansen. Dat is nog steeds de echte uitdaging voor Nederland<sup>7</sup>.

### C.W.A.M. van Paridon

De auteur is stafmedewerker bij de Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid. Dit artikel is op persoonlijke titel geschreven.

4. Hiervoor zijn de handelsgegevens gebruikt, die terug te vinden zijn in *Monatsberichte der Deutschen Bundesbank*, Statistischer Teil. Deze gegevens lopen tot en met augustus 1991.

5. Zie bij voorbeeld G.J. Koopman en C.W.A.M. van Paridon, *Enkele ontwikkelingen in de Westduitse economie en hun belang voor Nederland*, CPB-onderzoeksmemorandum, nr. 54, Den Haag, 1989.

6. De hier weergegeven indeling betreft de door het Statistisches Bundesamt toegepaste indeling in 'Warengruppen', onder andere terug te vinden in *Aussenhandel nach Ländern und Warengruppen*, Fachserie 7, Reihe 3.1, waaruit de hier gebruikte gegevens afkomstig zijn. De gegevens voor 1991 slaan op het eerste halfjaar.

7. Ook hierom zou het betreurenswaardig zijn, als de EVD haar werkzaamheden op de Duitse markt zou moeten opgeven of inkrimpen.