

12-03-25

Trump-maatregel leidt tot onzekerheid bij Noord-Hollandse bedrijven. Zorgen om importheffingen van VS op Europese producten

door Marijn Gijsbertsen

Noord-Hollandse bedrijven die goederen exporteren naar de Verenigde Staten verkeren in onzekerheid. Hoe groot wordt de invloed van importheffingen op Europese producten, die zijn aangekondigd door president Donald Trump? In hoeverre worden zij geraakt en zullen door deze maatregel hun inkomsten dalen?

Meer dan de helft van de tulpenbollen die worden geteeld bij Hulsebosch Bloembollen in Julianadorp is bestemd voor de Amerikaanse markt. „Dat gaat om miljoenen bollen per jaar. Ook narcissen en hyacinten gaan die kant op, maar een stuk minder”, vertelt mede-eigenaar Roy Hulsebosch. „Dus ik denk dat wij er wel last van gaan krijgen.”

Het familiebedrijf dat hij leidt met zijn broers Roland en Ryan beschikt over een areaal van 250 hectare, waarop ook krokussen en lelies worden gekweekt. Grappig is dat de broers een dubbele nationaliteit hebben, omdat hun moeder toevallig Amerikaanse is.

Hulsebosch heeft een vaste kern van een handvol medewerkers, die tijdens het bollenseizoen wordt uitgebreid met zeventig tot tachtig tijdelijke, veelal buitenlandse arbeidskrachten.

Tulpen

Hoewel nog niet duidelijk is of de importheffingen ook voor bloembollen gaan gelden, is de mogelijkheid in de bollenschuur regelmatig onderwerp van gesprek.

„We brainstormen wel eens hoe we daarmee moeten omspringen. Er is een schreeuwende vraag naar tulpen, meer vraag dan aanbod, dus wat dat betreft hebben we weinig zorgen. Aan de andere kant is het wel Trump die aan de knoppen draait, daar zijn we niet zo heel gerust op.”

„Kunnen Amerikanen door een opslagpercentage op de invoerrechten van heb ik jou daar duurdere tulpen niet meer betalen, dan wordt het toch best spannend. Dan zal er minder naar de Verenigde Staten gaan, zullen we moeten kiezen voor een andere route en ons voor de handel meer op Europa moeten richten. Ja, dat komt dan wel aan de orde.”

Kaptein in Heiloo, producent van smelt- en poederkaas en industrieel verpakker van kaas en boter, doet eveneens zaken met Amerikaanse afnemers. De dreiging van importheffingen baart het miljoenenbedrijf met circa 190 medewerkers beslist zorgen.

„Er gaat rookkaas en Echte Boter van hier naar de Verenigde Staten. Dat gaat om jaarlijks zo'n twintig containers. Dat is te overzien, maar ook weer niet niets. In elke container zit toch 20.000 kilo aan handelswaar”, vertelt commercieel directeur Anne van Egmond.

Cruisemaatschappijen

„Die ladingen zijn vooral bestemd voor de retail en cruisemaatschappijen. Wij kunnen onze producten ook in papier verpakken. Daar zijn ze vooral in de cruisewereld enthousiast over, want dan kan het afval bij het oud papier en hoeven ze dat niet op zee te verbranden.”

Kaptein heeft de afgelopen jaren extra ingezet op de Amerikaanse markt, legt hij uit. „We zijn daar groeiende, worden succesvoller. Wanneer je in die fase zit, dan is hetgeen meneer Trump verkondigt best lastig. Het overkomt ons. Het is nog niet bekend op welke productgroepen die verhoogde importheffingen precies betrekking zullen gaan hebben, dus we moeten afwachten in hoeverre de maatregel effect voor ons heeft.”

Van Egmond wil niet te negatief zijn. „We zien wel waar het heen gaat. Nee, we vallen er zeker niet door om, maar het is toch significant: het gaat om een kleine drie procent van onze omzet. Zijn Amerikanen bereid om extra voor rookkaas en Echte Boter te betalen, dan is het geen probleem. Zo niet, dan zal die markt niet onmiddellijk helemaal wegvallen, maar wel verminderen en moeten we zien het verlies ergens anders goed te maken.”

Koffiemachines

Duizenden koffie- en heetwatermachines van Bravilor Bonamat in Heerhugowaard vinden jaarlijks hun weg naar de Verenigde Staten. „We richten ons in Amerika vooral op de kantorenmarkt. Dat zorgt voor een substantiële omzet, bijna tien procent”, laat verkoopdirecteur Jeroen Beers weten. Het bedrijf met ruim tweehonderd medewerkers op de hoofdvestiging kent een jaaromzet van zo'n tachtig miljoen euro.

Het gevaar ligt op de loer dat door Trumps importheffingen minder machines van Bravilor Bonamat door Amerikaanse bedrijven worden afgenomen. „Dat is inderdaad een zorg die bij ons leeft. We vrezen dat we daardoor vroeg of laat zullen worden geraakt. We hebben ook een dochteronderneming in de Verenigde Staten, in Illinois, die wordt geleid door een Nederlander die daar naartoe is verhuisd. In gesprekken die ik met hem heb, wordt dat regelmatig geadresseerd.”

„Tegelijkertijd zitten we met handboeien om. Doordat er nog geen knopen zijn doorgesneden, weten we niet wat ons te wachten staat, wanneer en om hoeveel procent het gaat. Wanneer iets onduidelijk is en vooral vraagtekens oplevert, is het heel moeilijk om je daartegen te wapenen of op in te stellen. Eventueel verlies zullen we moeten opvangen met andere markten. Je probeert altijd nieuwe kansen te detecteren.”

Beers stelt dat Bravilor Bonamat niet zomaar bakens kan verzetten. „We leveren producten niet rechtstreeks, maar werken via een dealerkanaal, dus met wederverkopers. Die relaties wil je niet zomaar van de ene op de andere dag laten vallen.”

Vanuit de vestiging in Illinois worden ook afnemers in Canada en Mexico bediend. „Ook voor die landen zijn importheffingen aangekondigd. Het is wel grappig en creatief dat ons al

verzoeken bereiken om leveringen naar die landen niet langer via de Verenigde Staten, maar via Nederland, Heerhugowaard, te laten lopen.”

Materiaaltransportsystemen

Voor Ambaflex uit Zwaag, producent van materiaaltransportsystemen, komen de aangekondigde importheffingen voor Europa bovenop die voor staal en producten uit China. „Daar hebben we al gedeeltelijk mee te maken, omdat we hoofdzakelijk met staal als grondstof werken en componenten ook uit andere landen halen, onder meer China”, aldus financieel directeur Mark Beemer.

Het bedrijf met 230 werknemers in Noord-Holland en wereldwijd 135 miljoen euro omzet maakt 2500 transportsystemen per jaar, waarvan zo’n vijftig vanuit Europa naar de Verenigde Staten gaan.

„Extra invoerrechten zijn altijd vervelend, daar hebben we last van, al is het niet schrikbarend”, stelt hij. „Bovendien: we zitten zelf ook in dat land, hebben een productielocatie in Ohio en een verkoopkantoor in Texas. Wordt het een probleem, dan kunnen we producten voor de Amerikaanse markt ook daar maken in plaats van bijvoorbeeld in Roemenië.”

Het voordeel van een scherpere prijs voor klanten in de Verenigde Staten valt dan wel weg, omdat de kosten hoger worden.

Twijfelgedrag

„Nee, ik verwacht niet dat dat ons klandizie gaat kosten. Wat we wel merken, is dat het investeringsklimaat door de onzekerheid en onduidelijkheid in de wereld, onder meer door de ideeën van Trump, wereldwijd niet gunstig is. Klanten vertonen twijfelgedrag, maken pas op de plaats, houden de adem in en stellen grote investeringsbeslissingen uit. Daar is het bedrijfsleven niet bij gebaat.”



Esther Zijl

Directeur Esther Zijl van Ontwikkelingsbedrijf Noord-Holland Noord, aanjager van economie en bedrijvigheid in die regio, stelt nog geen signalen te hebben ontvangen van bedrijven die hulp of advies willen of worden geraakt door eventuele stijging van importheffingen door de Verenigde Staten.

„Nu nog niet tenminste. Soms komt het bij bijeenkomsten die wij houden of waar we bij zijn even op tafel, maar omdat nog niet precies duidelijk is over welke producten het gaat, is het qua impact ook weinig concreet. Daarom zijn we zelf een beetje aan het zoeken wat we op dit moment te adviseren hebben.”

’Desastreus’

Friso de Zeeuw, voorzitter van het Economisch Forum ‘Holland boven Amsterdam’, noemt de houding van Trump ‘desastreus’. „Ik denk dat het niet slim is voor de Verenigde Staten. Vaste stelregel is dat de economische welvaart erbij is gebaat dat je elkaar geen handelsbelemmeringen oplegt. Het afbreken van tariefmuren heeft er in het verleden toe geleid dat er een optimalisering plaatsvindt van wie wat waar en wanneer maakt. Omdat nog niet glashelder is op welke producten - naast staal en aluminium - de importtarieven betrekking zullen hebben en hoeveel deze toenemen, is er geen zicht op wat de consequenties zijn. Nadelig lijkt het me zeker, het zal tot minder omzet leiden.”

Het zoeken naar andere afzetgebieden om het verlies te compenseren is een optie. Maar. Zo waarschuwt De Zeeuw: „Je kunt als ondernemer niet altijd zomaar exportlijnen verleggen. Tegelijkertijd moet je wanneer het heffingenfestival losgaat wel een plan trekken.”

„Het komt niet onverwachts: Trump heeft altijd gezegd dat als hij de Amerikaanse presidentsverkiezingen zou gaan winnen, dit eraan zat te komen en eenzijdig zou worden opgelegd. Die duidelijkheid is het enige positieve eraan dat ik kan noemen.”



Friso de Zeeuw

Een manier om aan de hogere invoerrechten te ontkomen, zou het openen van een vestiging in de Verenigde Staten kunnen zijn, denkt hij. „Dan ontloopt je dat tarief. Dat is misschien goed voor het bedrijfsleven, maar slecht voor de regio: je zult een stukje productie en werkgelegenheid moeten inleveren.”

Uitzonderingspositie

Andere methode is aantonen dat je zeer gespecialiseerde producten maakt. „Wanneer je erin slaagt een uitzonderingspositie los te peuteren, wat in de eerste periode onder Trump gelukt is met Tata Steel met hoogwaardige staalproducten, ontkom je er ook aan. Het gaat dan om materialen, waar ze in de Verenigde Staten niet zonder kunnen om zelf dingen te maken. Om daarin succesvol te zijn, zal de Hollandse handelsgeest moeten uitrukken.”

Tientallen miljarden

Het Nederlandse bedrijfsleven voert jaarlijks voor tientallen miljarden euro's aan producten en diensten uit aan de Verenigde Staten. Uit cijfers van de RVO (Rijksdienst voor Ondernemend Nederland) en het CBS (Centraal Bureau voor de Statistiek) blijkt dat het in 2023 ging om ruim 51,2 miljard euro en in 2024 mogelijk rond de 55 miljard, dat bedrag is nog niet definitief bekend. Ruwe aardolie en aardolieproducten, gespecialiseerde producten, medicinale en farmaceutische producten, elektrische apparaten en instrumenten en apparaten voor beroepsbeoefening en wetenschap zijn de voornaamste exportproducten. De import vanuit Amerika naar Nederland zit op een hoger niveau en lag in 2024 op 78,4 miljard euro en in 2024 op rond de 70 miljard.