



Moderat optimisme fortsætter, men virksomhederne står forskelligt

Eksportbarometer – 1. kvartal 2026

- Eksportbarometeret åbner 2026 med moderat optimisme og viser 55, mod 54 i 4. kvartal 2025.
- Handelsbarrierer er stadig højest på dagsordenen, mens højere råvarepriser påvirker dobbelt så mange virksomheder som i sidste kvartal.
- Den amerikanske told på 15% har øget handelsbarriererne, og for 21% af virksomhederne lægger den et betydeligt pres på eksporten. Omvendt er knap halvdelen af virksomhederne ikke ramt af amerikansk told.
- Den nye handelsaftale mellem EU og Indien har derimod mindsket barriererne. Mens halvdelen af virksomhederne ser nye muligheder, vurderer den anden halvdel, at Indien ikke er et relevant marked. Det peger på, at formelle handelsbarrierer er afgørende for nogle virksomheder, men at de ikke er eneste hindring for samhandel.



Eksportbarometeret sætter hvert kvartal fokus på dansk eksport. Baseret på en spørgeskemaundersøgelse blandt typisk godt 100 topledere fra danske eksportvirksomheder, giver barometeret virksomheder, beslutningstagere, presse og myndigheder viden om udviklingen på eksportmarkederne, herunder på helt aktuelle begivenheder.

Hovedindekset i eksportbarometeret viser tendenser i udviklingen af dansk eksport enten som opadgående eller nedadgående. Indekset går fra 0 til 100, hvor 50 er uændret.

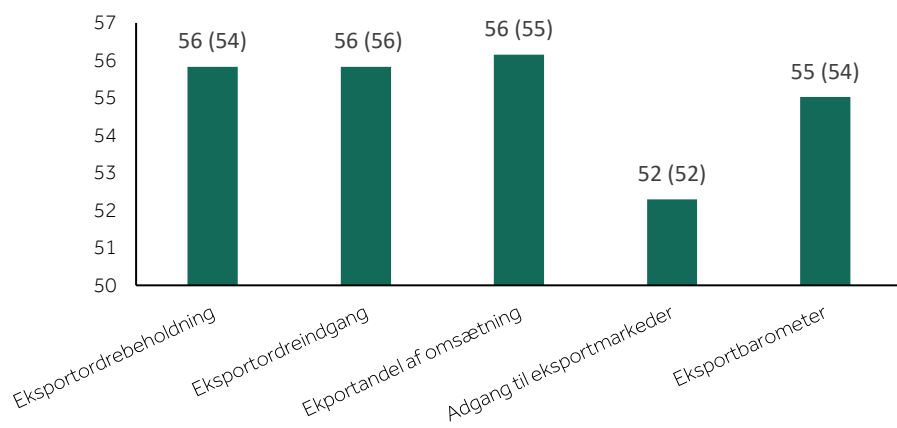
Spørgsmål

- Hvordan anser du din virksomheds nuværende eksportordrebeholdning, sammenlignet med din eksportordrebeholdning for tre måneder siden?
- Hvordan forventer du, at din virksomheds eksportordreindgang vil udvikle sig i de kommende tre måneder, sammenlignet med din nuværende eksportordreindgang?
- Hvordan forventer du, at din virksomheds eksportandel af den samlede omsætning vil udvikle sig i de kommende tre måneder, sammenlignet med din nuværende eksportandel?
- Hvordan forventer du, at adgangen til din virksomheds eksportmarkeder vil blive i de kommende tre måneder, sammenlignet med din nuværende adgang til din virksomheds eksportmarkeder?

Konklusioner

- Eksportbarometeret er på 55 i 1. kvartal 2026. Det er en beskedne stigning fra 54 i 4. kvartal 2025 og 53 i 3. kvartal 2025.
- Niveaueet i 1. kvartal 2026 kan, som i 3. og 4. kvartal 2025, ses som moderat optimistisk.
- Fremgangen fra 4. kvartal 2025 skyldes forbedrede eksportordrebeholdninger og forventninger om øget eksportandel af den samlede omsætning hos virksomhederne.

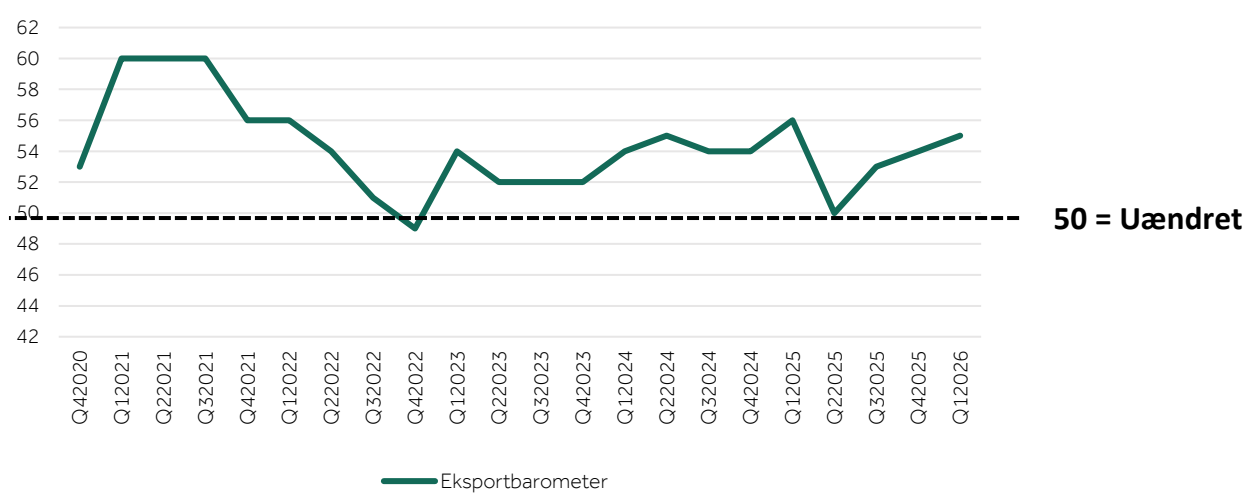
Eksportbarometer



Kilde: DEA og Jyske Bank

Note: 50 indikerer uændrede eksportudsigter, tallet i parentes er tal fra sidste kvartal

Historisk oversigt



Kilde: DEA og Jyske Bank

Note: 50 indikerer uændrede eksportudsigter

Opfølgende spørgsmål

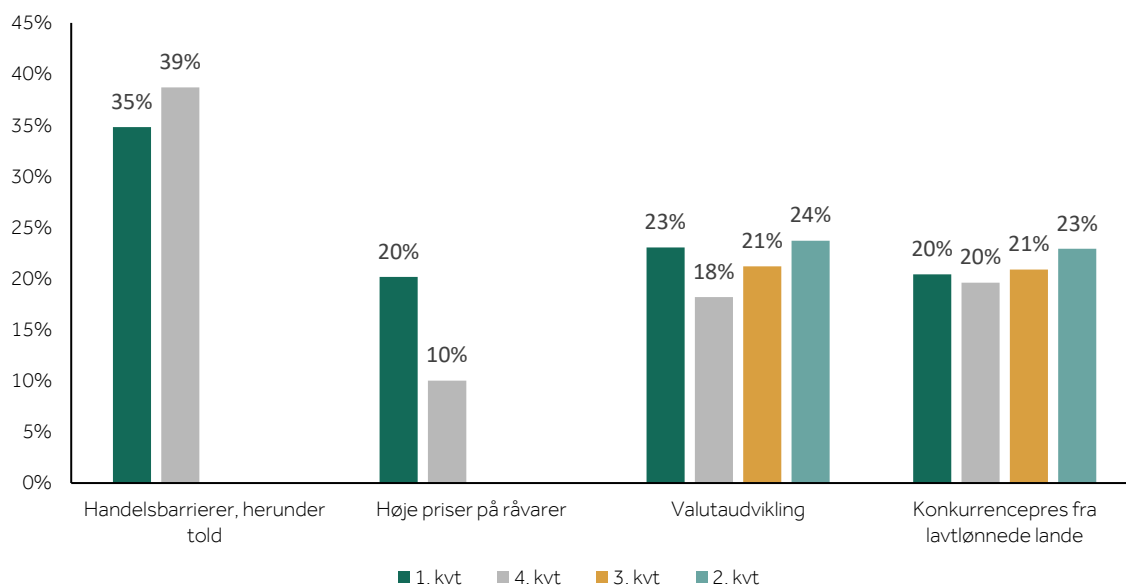
Eksportvirksomhederne har ligeledes svaret på to opfølgende spørgsmål vedr. eksterne faktorer og investeringsaktivitet.

Eksterne faktorer

Hvilke eksterne faktorer forventer du, at din virksomhed er mest påvirket af i forhold til jeres eksportmuligheder i de kommende tre måneder?

- Handelsbarrierer er fortsat den vigtigste eksterne faktor, mens andelen af virksomheder, som forventer, at høje priser på råvarer vil påvirke deres eksportmuligheder, er fordoblet siden sidste kvartal. Den andel udgør nu 20%. Ligeledes svarer omkring 20% af virksomhederne, at de forventer at blive påvirket af valutaudvikling og konkurrencepres fra lavtlønnede lande. Det er en rimelig stabil andel over tid.

Påvirkning af eksterne faktorer



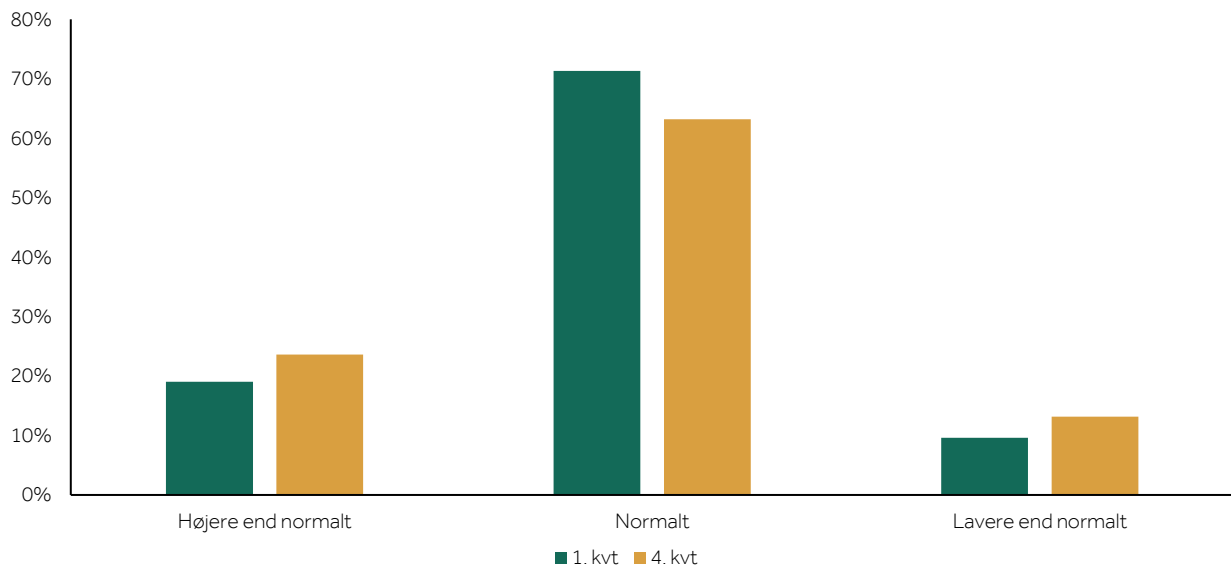
Kilde: DEA & Jyske Bank

Investeringsaktivitet

Hvor stor forventer du, at jeres investeringsaktivitet vil være de næste 12 måneder?

- En større andel af virksomhederne forventer en normal investeringsaktivitet i det kommende år sammenlignet med sidste kvartal. Ligesom sidste kvartal tyder det på, at usikkerhed generelt ikke har dæmpet virksomhedernes investeringsappetit.

Hvor stor forventer du, at jeres investeringsaktivitet vil være de næste 12 måneder?



Kilde: DEA & Jyske Bank

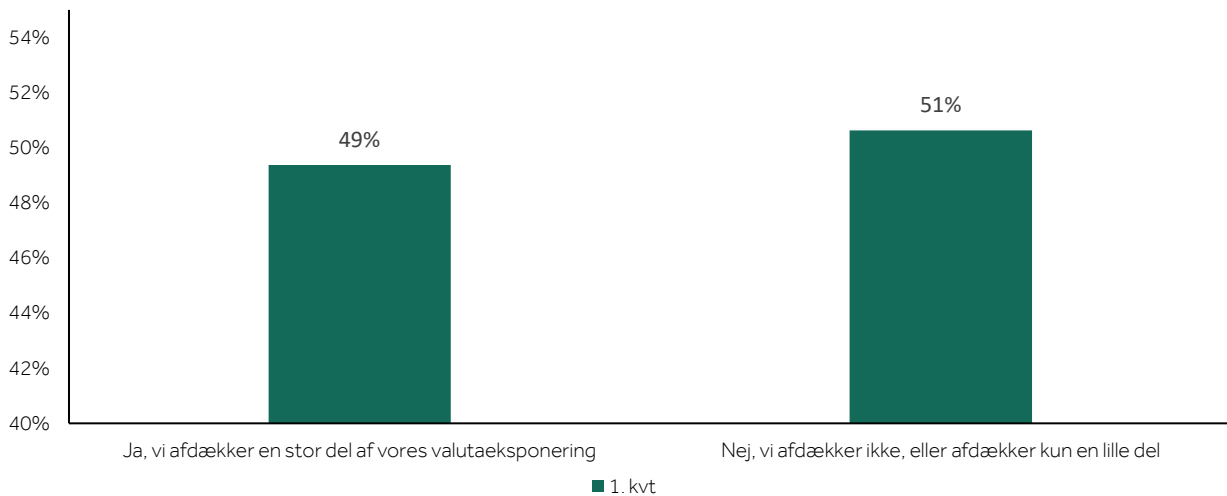
Specialtemaer

Valuta

Den amerikanske dollar er fortsat svækket, mens for eksempel de svenske og norske kroner på det seneste er styrket. Afdækker din virksomhed risici for udsving i valutakurser?

- Cirka halvdelen af virksomhederne afdækker deres valutaeksponering, og cirka halvdelen gør det enten kun i lille omfang eller slet ikke.

Afdækker din virksomhed risici for udsving i valutakurser?



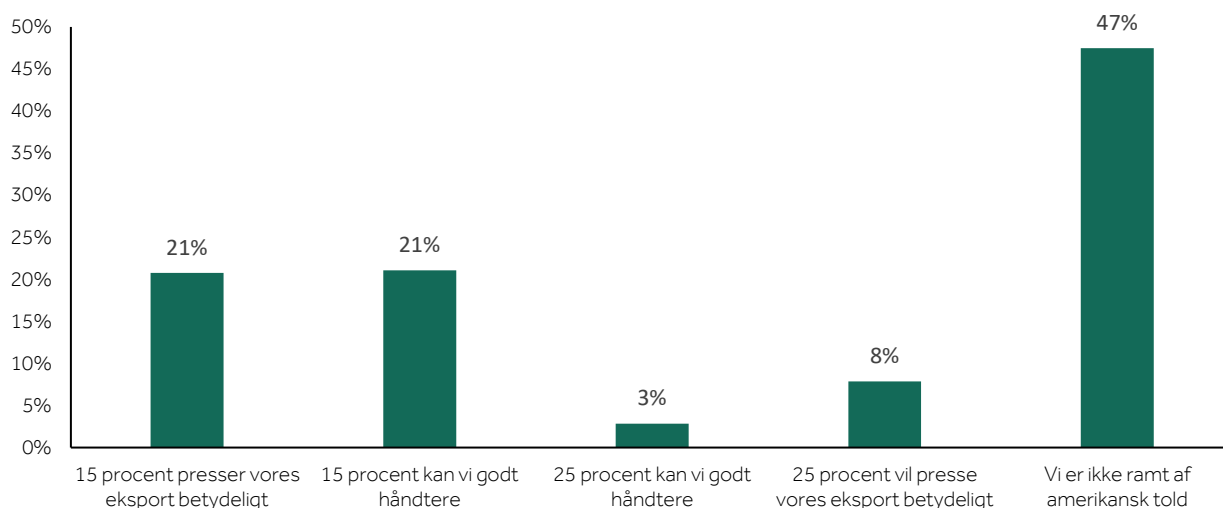
Kilde: DEA & Jyske Bank

USA

Handelsaftalen mellem EU og USA betyder blandt andet 15 procent told på europæiske varer. Nu har Trump truet med yderligere 10 procent told. Hvor høj en toldsats kan din virksomhed håndtere, før det rammer jeres eksport og kundegrundlag markant?

- Knap halvdelen af de adspurgte virksomheder er ikke ramt af amerikansk told. 15% told presser eksporten betydeligt for 21% af virksomhederne, mens 21% godt kan håndtere tolden. Skrues tolden op til 25% vil det være en betydeligt større udfordring, idet kun 3% svarer, at de vil kunne håndtere en sådan told.

Hvor høj en toldsats kan din virksomhed håndtere, før det rammer jeres eksport og kundegrundlag markant?

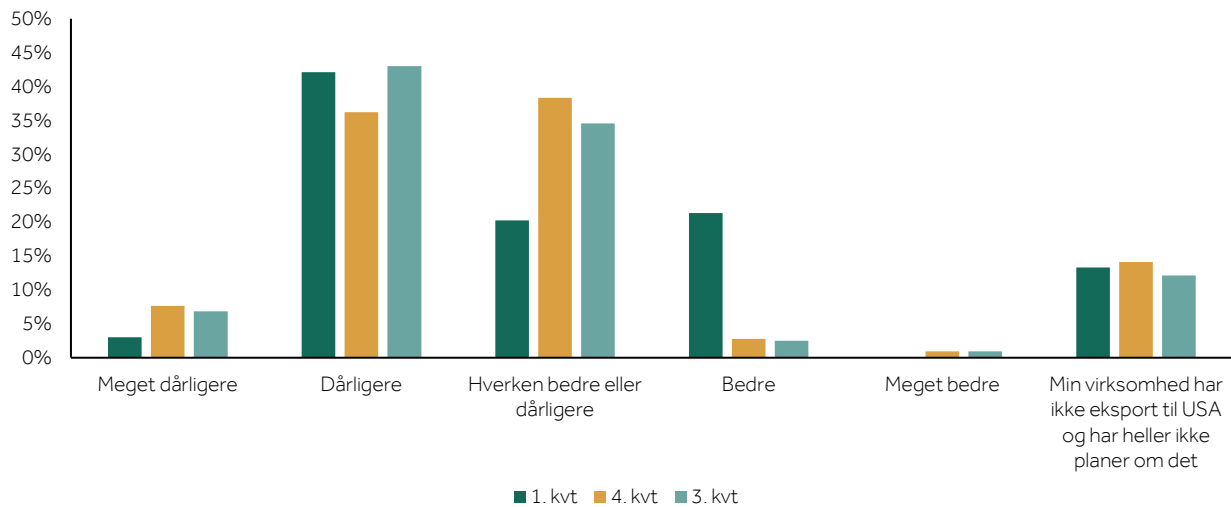


Kilde: DEA & Jyske Bank

Det er 10 måneder siden Donald Trumps "Liberation Day", hvor han præsenterede forhøjede toldsatser for en lang række lande. Hvordan vurderer du, at Trumps told- og handelspolitik har påvirket jeres eksport i den mellemliggende periode?

- I tidligere udgaver af Eksportbarometer blev virksomhederne spurgt ind til deres *forventninger* til, hvordan tolden ville ramme, med de samme svarmuligheder som i denne udgave.
- Godt 20 % af virksomhederne oplever, at tolden samlet set har påvirket deres eksport positivt. Det er et markant andet billede end tidligere, hvor under 5 % forventede en forbedring som følge af tolden. Omtrent lige så mange virksomheder svarer, at deres eksport er blevet dårligere eller meget dårligere, som det antal der på forhånd havde forventet en negativ effekt. Udviklingen afspejler, at flere virksomheder end tidligere har oplevet en faktisk effekt af tolden – særligt i positiv retning.

Hvordan vurderer du, at Trumps told- og handelspolitik har påvirket jeres eksport i den mellemliggende periode?

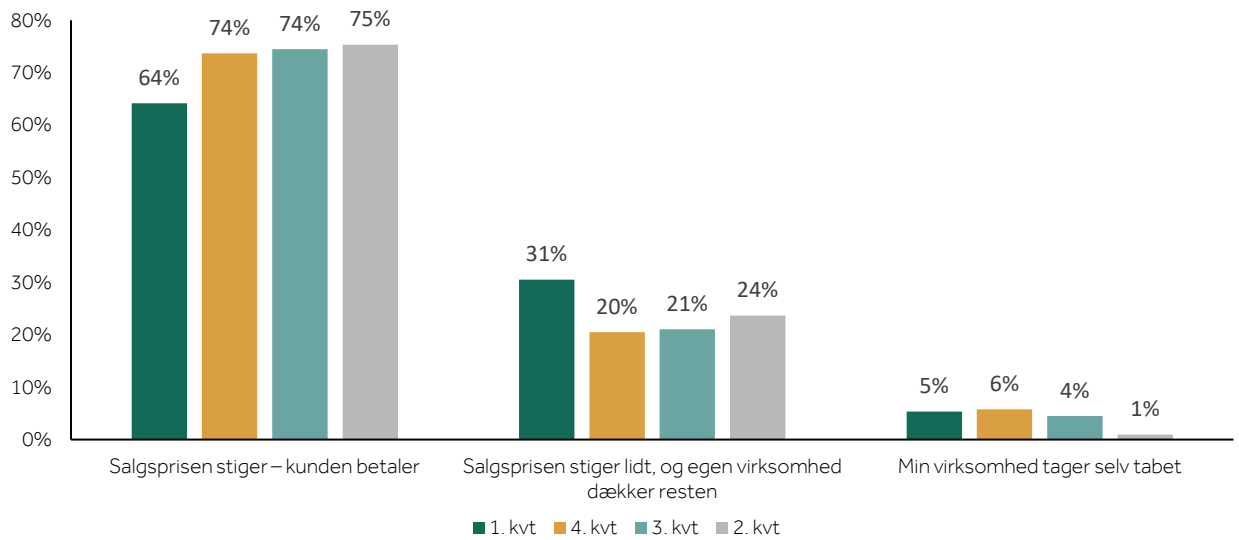


Kilde: DEA & Jyske Bank

Hvordan har din virksomhed dækket de ekstra udgifter i forbindelse med told?

- I tidligere udgaver af Eksportbarometer blev virksomhederne spurgt ind til, hvordan de ville dække de ekstra udgifter i forbindelse med told – ikke, hvordan de faktisk har dækket udgifterne.
- 64% af virksomhederne overvælter hele tolden på kunderne, mens 74% havde forventet at ville gøre det. 31% svarer, at tolden deles af dem selv og kunderne. Tidligere var det kun 20%, der havde forventet at gøre det. Det kan indikere, at køberne er mere prisfølsomme, eller at konkurrencen er hårdere, end virksomhederne havde forventet.

Hvordan har din virksomhed dækket de ekstra udgifter i forbindelse med told?

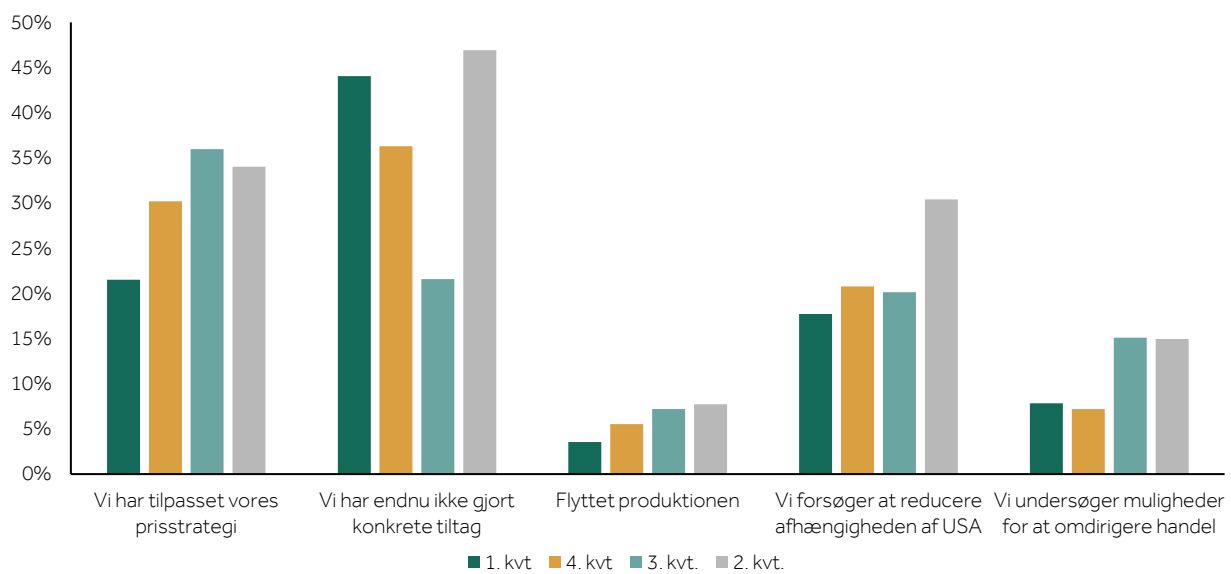


Kilde: DEA & Jyske Bank

Hvilke tiltag har din virksomhed gjort for at håndtere toldbarrierer?

- 44% af virksomhederne har ikke indført nogle tiltag, hvilket er en stigning på 8 procentpoint siden forrige måling. Det stemmer overens med, at handelsbarrierer opfattes som mindre vigtigt end tidligere, og at påvirkningen fra tolden, for en betydelig del af virksomhederne, har været positiv, imod deres forventninger.

Hvilke tiltag har din virksomhed gjort for at håndtere toldbarrierer?



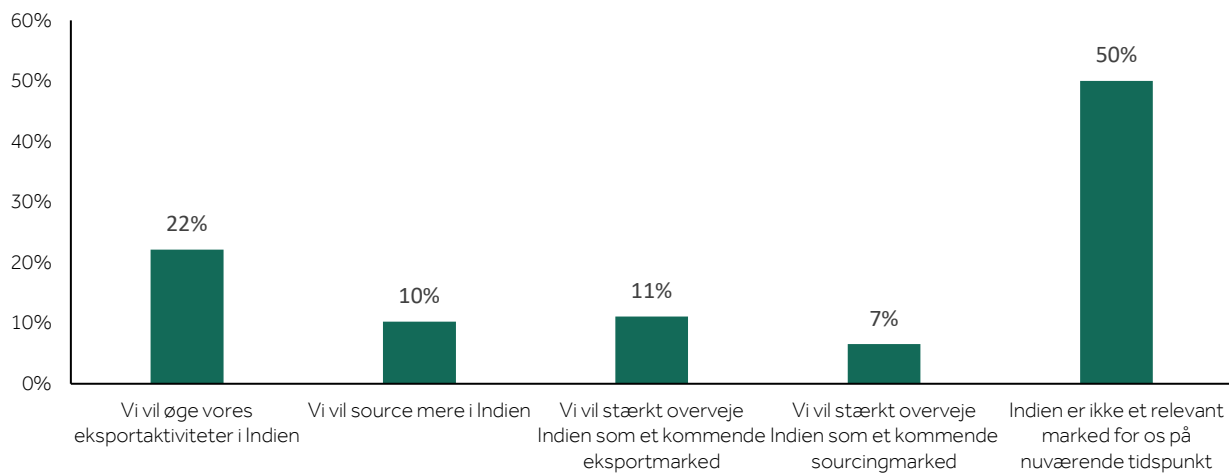
Kilde: DEA & Jyske Bank

Indien

EU og Indien har indgået en omfattende frihandelsaftale, som omfatter et område med to milliarder indbyggere. Hvilken betydning vurderer du, at aftalen vil få for din samhandel med Indien?

- Halvdelen af virksomhederne vil enten eksportere mere til eller source mere fra Indien (eller overveje det), som følge af aftalen. Den anden halvdel vurderer ikke, at Indien er et relevant marked for dem. Det er ikke overraskende, at forskellige virksomheder ser forskellige muligheder i aftalen. På den ene side fjerner handelsaftalen en række formelle barrierer som toldsatser og restriktioner på digital handel. På den anden side er der stadig betydelige kulturelle og økonomiske forskelle, som udgør barrierer for samhandlen med Indien.

Hvilken betydning vurderer du, at aftalen vil få for din samhandel med Indien?



Kilde: DEA & Jyske Bank



Metode

Eksportbarometeret er baseret på en population af danske eksportvirksomheder. Heraf er der udvalgt en fokusgruppe bestående af 250-300 topledere fra danske eksportvirksomheder både små-, mellem- og store virksomheder.

Udvælgelsesmetoden er en non-random sampling, hvoraf respondenterne er udvalgt via purposive sampling og mere specifikt en homogen udvælgelse. Gennem denne udvælgelsesmetode er respondenterne homogene i form af, at de udelukkende er eksportvirksomheder, samt respondenterne er del af virksomhedens topledelse, dog varierer respondenterne på branche- samt virksomhedsstørrelsesniveau.

Selve Eksportbarometeret er beregnet som et diffusionsindeks, hvoraf der analyseres eksporttendenser blandt de danske eksportvirksomheder. Indekset viser tendenser i udviklingen af dansk eksport i henhold til at være opadgående eller nedadgående i nærmest fremtid.

Resultaterne er sammenvejet efter virksomhedernes størrelse målt på antal af medarbejdere



Danish Export Association

Danish Export Association hjælper danske B2B-virksomheder med at øge deres internationale salg gennem netværk, kurser og eksportfremstød. Foreningen er non-profit, medlemsejet og medlemsdrevet og repræsenterer mere end 600 små, mellemstore og store danske eksportvirksomheder.

Jyske Bank

Jyske Bank

Jyske Bank blev grundlagt ud fra en ambition om at være et alternativ til de traditionelle og lidt tunge konkurrenter. Det er de stadig. Jyske Bank har altid udfordret den finansielle sektor ved at være et skridt foran og have en anderledes tilgang til kunderne og markedet. Det gør de, fordi de på den måde kan skabe mest værdi for kunder, aktionærer og medarbejdere.