



Internationaliserings- monitor

2016-IV

Zelfstandig MKB

Internationaliserings- monitor

2016-IV

Zelfstandig MKB

Verklaring van tekens

.	Gegevens ontbreken
*	Voorlopig cijfer
**	Nader voorlopig cijfer
x	Geheim
–	Nihil
–	(Indien voorkomend tussen twee getallen) tot en met
0 (0,0)	Het getal is kleiner dan de helft van de gekozen eenheid
Niets (blank)	Een cijfer kan op logische gronden niet voorkomen
2015–2016	2015 tot en met 2016
2015/2016	Het gemiddelde over de jaren 2015 tot en met 2016
2015/'16	Oogstjaar, boekjaar, schooljaar enz., beginnend in 2015 en eindigend in 2016
2013/'14–2015/'16	Oogstjaar, boekjaar, enz., 2013/'14 tot en met 2015/'16

In geval van afronding kan het voorkomen dat het weergegeven totaal niet overeenstemt met de som van de getallen.

Colofon

Uitgever

Centraal Bureau voor de Statistiek
Henri Faasdreef 312, 2492 JP Den Haag
www.cbs.nl

Prepress: Textcetera, Den Haag en CCN Creatie, Den Haag
Ontwerp: Edenspiekermann

Inlichtingen

Tel. 088 570 70 70
Via contactformulier: www.cbs.nl/infoservice

ISBN 978-90-357-2127-2
ISSN 2352-3549

© Centraal Bureau voor de Statistiek, Den Haag/Heerlen/Bonaire, 2016.
Verveelvoudigen is toegestaan, mits CBS als bron wordt vermeld.

Voorwoord

Jaarlijks publiceert CBS honderden Statline-tabellen, nieuwsberichten, factsheets en monitors. Deze publicaties ondersteunen het maatschappelijke debat en geven beleid, wetenschap, media en burger inzicht, en dat is een groot goed. Cijfermatig onderbouwd inzicht in economische of juist sociale fenomenen zorgt voor een feitelijk debat en kennisopbouw, maar meestal ook voor nog meer vragen. Een typisch voorbeeld hiervan is het verschil in de economische prestaties tussen grote en kleinere bedrijven in Nederland.

CBS heeft de afgelopen jaren veel aandacht besteed aan het in kaart brengen van de economische prestaties van het midden- en kleinbedrijf (MKB). Zo is op 18 november de tweede editie van de *Staat van het MKB* gepubliceerd. Het MKB is met ruim 1,5 miljoen bedrijven een grote maar ook diverse groep binnen de Nederlandse bedrijvenpopulatie. De Europese Unie en nationale overheden stimuleren ondernemerschap van kleine en middelgrote bedrijven met verschillende programma's, zoals subsidies voor innovatie en onderzoek en met administratieve lastenverlichting. Met deze programma's wil men *die* bedrijven bereiken die over beperkte middelen beschikken in vergelijking met het grootbedrijf. Bij het ministerie van Buitenlandse Zaken ontstond in de afgelopen jaren dan ook de behoefte aan meer inzicht in de populatie van het midden- en kleinbedrijf. Het vermoeden bestond dat zelfstandige MKB-ers namelijk een ander groeipad bewandelen dan kleine of middelgrote bedrijven die onderdeel vormen van grote (buitenlandse) concerns. Verwevenheid met een groter concern betekent in de praktijk vaak toegang tot een grotere pool van kennis, innovaties, financiering, schaalvoordelen en/of een internationaal netwerk van afnemers en leveranciers. Deze publicatie draagt bij aan dit inzicht door verschillende subpopulaties binnen het traditionele MKB te beschouwen. Hierbij staat de rol en het belang van het zogenaamde zelfstandig MKB – denk aan een producent van fietsen, een bedrijf dat kunststof kozijnen fabriceert of een handelaar in autobanden – in de internationale activiteiten van Nederland centraal. Het zelfstandig MKB is groot in aantal maar wat bescheidener in zijn economische bijdrage. Circa een kwart van de Nederlandse goederenexport en ongeveer een vijfde van de dienstenexport (exclusief reisverkeer) is rechtstreeks van het zelfstandig MKB. Denemarken, Polen, België, het Verenigd Koninkrijk en Duitsland zijn daarbij de belangrijkste exportbestemmingen. Behalve internationaal actief, zijn deze bedrijven goed voor een kwart van de Nederlandse uitgaven aan onderzoek en ontwikkeling (R&D) door bedrijven en de helft van de werkgelegenheid in Nederland. Ook blijkt uit deze publicatie dat het zelfstandig MKB minder in menselijk kapitaal investeert dan het grootbedrijf.

Het zelfstandig MKB levert een belangrijke bijdrage aan de Nederlandse export, zowel met de eigen export (direct) als met toeleveranties aan het exporterend grootbedrijf (indirect). Een sterk MKB is dus van vitaal belang voor de exportprestaties van het Nederlandse grootbedrijf. Conform OESO-onderzoek (nog te verschijnen) blijkt het zelfstandig MKB echter minder verweven te zijn in (inter)nationale waardeketens dan het grootbedrijf omdat het relatief meer 'in eigen beheer' doet en minder importeert. Daardoor houdt het relatief meer toegevoegde waarde in huis. De keerzijde hiervan is dat het MKB daardoor ook meer op de lokale markt is gericht en minder exporteert.

**Directeur-Generaal,
Dr. T.B.P.M. Tjin-A-Tsoi**

Den Haag/Heerlen/Bonaire, september 2016

Meer informatie over globalisering en eerdere edities van de Internationaliseringsmonitor zijn te vinden op de CBS-website onder het dossier Globalisering (www.cbs.nl/globalisering).

Inhoud

Voorwoord **3**

Internationaal economisch dashboard **7**

Internationalisering en het zelfstandig MKB: een introductie **8**

1. Het zelfstandig MKB in het kort 11

1.1 Kwart goederenexport door zelfstandig MKB **13**

1.2 Meer dienstenexport dan -import maar door minder bedrijven **15**

1.3 Zelfstandig MKB grootste werkgever in landelijke gebieden **18**

1.4 Kwart R&D van bedrijven door zelfstandig MKB **20**

2. Trends in de goederenexport - het belang van het zelfstandig midden- en kleinbedrijf 23

2.1 Inleiding **25**

2.2 Data en methoden **26**

2.3 Belang zelfstandig MKB in exportwaarde **30**

2.4 Waar komt de groei van de goederenexport vandaan? **35**

2.5 Bestemming export **38**

2.6 Bedrijfsdemografische dynamiek onder exporterende bedrijven **42**

2.7 Samenvatting en conclusies **50**

3. De rol van het zelfstandig MKB in de internationale waardeketen 53

3.1 Inleiding **55**

3.2 Data en definities **56**

3.3 De rol van het zelfstandig MKB en grootbedrijf in de Nederlandse waardeketen **57**

3.4 Verschillen met het grootbedrijf aan de inputzijde **60**

3.5 Verschillen met het grootbedrijf aan de outputzijde **61**

3.6 Verre landen versus landen dichtbij **64**

3.7 Conclusie **66**

4. Investeren in menselijk kapitaal: Welke rol speelt internationalisering? 69

4.1 Inleiding **71**

4.2 Onderzoeksmethode **73**

4.3 Resultaten **76**

4.4 Conclusie **83**

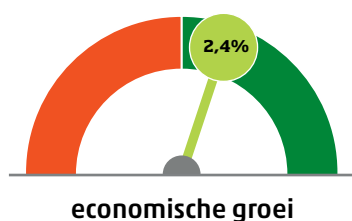
Literatuur **92**

Begrippen **95**

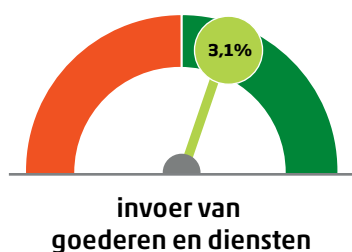
Medewerkers **98**

Internationaal economisch dashboard

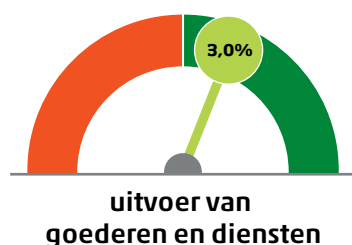
Derde kwartaal 2016¹⁾



De economie groeide in het derde kwartaal van 2016 met 2,4 procent ten opzichte van hetzelfde kwartaal in 2015. Deze stijging is te danken aan een hogere uitvoer, meer investeringen en meer consumptie.



Het invoervolume van goederen en diensten is in het derde kwartaal van 2016 met 3,1 procent toegenomen. De invoer groeide ook dit kwartaal iets harder dan de uitvoer.



In het derde kwartaal van 2016 is de uitvoer van goederen en diensten met 3,0 procent gegroeid ten opzichte van het derde kwartaal van 2015. Met name de uitvoer van transportmiddelen en voedings- en genotmiddelen groeide.

¹⁾ Volume in het derde kwartaal 2016 afgezet tegen het derde kwartaal van 2015

Internationalisering en het zelfstandig MKB: een introductie

In november 2016 presenteerde het Nederlands Comité voor Ondernemerschap en Financiering de meest actuele cijfers over de 'staat' van het Nederlandse MKB (2016). Zo wordt circa 62 procent van het BBP gecreëerd door het MKB. Ook is het MKB de banenmotor van Nederland; 70 procent van de werkgelegenheid in het Nederlandse bedrijfsleven. Het Nederlandse MKB is niet alleen de ruggengraat van de Nederlandse economie, ook is zij erg belangrijk voor de internationale handel. Het totale MKB is goed voor 62 procent van de totale Nederlandse goederenexport en dat aandeel is al jaren redelijk stabiel.

Bedrijven die volgens officiële definities tot het MKB behoren, kunnen echter onderdeel zijn van een groter (moeder)bedrijf. Denk bijvoorbeeld aan een winkel in levensmiddelen die enerzijds verantwoordelijk is voor het dagelijks reilen en zeilen van het bedrijf, maar anderzijds voor inkoop, marketing, personeelszaken of strategisch beleid onder leiding van een groot (hoofd)kantoor staat. Of een auto-importeur waar 150 mensen werken, maar waarbij het bedrijf onderdeel is van een grote Aziatische autofabrikant. Formeel behoren deze bedrijven – volgens de gangbare statistische begrippen – tot het MKB, maar dat zijn doorgaans niet de bedrijven waar men aan denkt als het over 'het MKB' gaat. In de volksmond wordt met MKB toch al gauw een zelfstandig ondernemer met een beperkt personeelsbestand bedoeld. Bedrijven zoals een bakkerij, fabriek voor gespecialiseerde landbouwmachines, lokale aannemer, meubelmaker of industrieel ontwerper, kortom zelfstandige MKB-ers.

Op verzoek van het ministerie van Buitenlandse Zaken heeft het CBS in de afgelopen jaren nader onderzoek gedaan naar het internationaal actieve MKB. Eén onderdeel van deze opdracht was om tot een definitie van het midden- en kleinbedrijf (MKB) te komen die zoveel mogelijk aansluit bij Europese richtlijnen en daarnaast ook praktisch toepasbaar is. De afbakening van het midden- en kleinbedrijf lijkt triviaal, maar is dat zeker niet. De traditionele definitie schrijft voor dat bedrijven met minder dan 250 werkzame personen tot het midden- en kleinbedrijf gerekend dienen te worden. Sinds 2014 gebruikt het ministerie van Buitenlandse Zaken bij voorkeur een 'smallere' definitie van het MKB, waarbij een bedrijf pas tot het MKB wordt gerekend als het bedrijf géén onderdeel uitmaakt van een Nederlands concern met in totaal meer dan 250 werkzame personen. Een klein bedrijf dat toegang heeft tot het kapitaal, kennis, internationaal netwerk of R&D van het hoofdkantoor heeft hele andere kansen op de (inter)nationale markt

dan zelfstandig ondernemers. Deze bedrijven worden derhalve niet als zelfstandig MKB gekenmerkt, maar als 'MKB onder zeggenschap van een grootbedrijf'.

Ook worden Nederlandse dochterbedrijven of distributiecentra van buitenlandse ondernemingen – ook al werken er minder dan 250 werkzame personen – volgens de smallere definitie tot het grootbedrijf gerekend. De reden dat deze bedrijven niet als zelfstandig MKB worden gezien, is dat dergelijke bedrijven onder zeggenschap staan van een buitenlandse multinational. Producten worden via deze Nederlandse dochterbedrijven op de Nederlandse of Europese markt gebracht; soms zelfs zonder verdere bewerking door het Nederlandse bedrijf. De nieuwe afbakening van het zelfstandig MKB is in de infographic visueel weer gegeven.

Hoofdstuk 1 belicht het belang van het zelfstandig MKB voor de Nederlandse economie. Het overgrote deel van de exporterende bedrijven behoort tot het zelfstandig MKB en deze bedrijven nemen ongeveer een kwart van de goederenexport voor hun rekening. Ook bij de export van diensten zien we een vergelijkbaar patroon: de meeste exporterende bedrijven behoren tot het zelfstandig MKB en zijn deze goed voor ongeveer een vijfde van de export van diensten. Dat het zelfstandig MKB een belangrijke werkgever is, is vooral te zien in de landelijke gemeenten waar veel mensen bij zelfstandige bedrijven van kleine of middelgrote omvang werken. Ook worden de R&D uitgaven van het zelfstandig MKB belicht.

In hoofdstuk 2 komen de belangrijkste trends in de goederenexport van het zelfstandig MKB aan bod. Dankzij een nieuwe, door het CBS ontwikkelde methode kan de bestemming van de uitvoer door kleine exporteurs veel nauwkeuriger worden bepaald. Zo blijkt bijvoorbeeld dat het zelfstandig MKB relatief veel Nederlandse producten uitvoert. Daarnaast worden in dit hoofdstuk ook een aantal demografische trends belicht: hoeveel nieuwe exporteurs komen er jaarlijks bij, hoeveel haken er af en hoeveel bedrijven voeren slechts incidenteel iets uit.

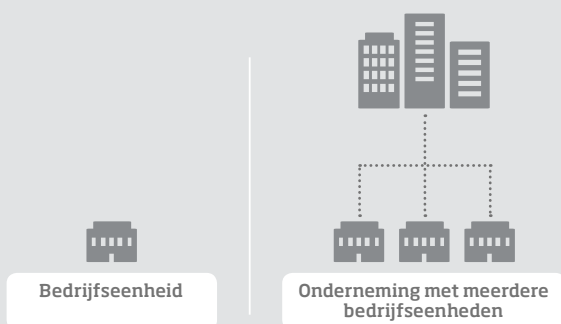
Vervolgens wordt in hoofdstuk 3 de rol van het zelfstandig MKB in waardeketens van goederen en diensten belicht. Zo wordt aangetoond dat per euro afzet, de toegevoegde waarde van het zelfstandig MKB aanzienlijk hoger is dan bij het grootbedrijf. Daarentegen is het zelfstandig MKB minder intensief gebruik van buitenlandse en binnenlandse toeleveranciers en is het zelfstandig MKB meer gericht op de binnenlandse markt.

Ten slotte gaat hoofdstuk 4 dieper in op de investeringen van het zelfstandig MKB in de opleiding van de werknemers. Hieruit komt naar voren dat verschillen in investeringen in menselijk kapitaal worden verklaard door verschillen

internationale oriëntatie. Multinationals blijken meer te investeren in de opleiding van hun personeel dan domestieke bedrijven.

Wat is het zelfstandige midden- en kleinbedrijf?

Ondernemingen kunnen bestaan uit één of meerdere bedrijfseenheden.



Onder welke definities vallen de bedrijven in Nederland?

■ Nederlandse bedrijven ■ Buitenlandse bedrijven

Zelfstandig midden- en kleinbedrijf

- 0 tot 249 werkzame personen
- 0 tot 249 werkzame personen 0 tot 249 werkzame personen

Overig midden- en kleinbedrijf

- 0 tot 249 werkzame personen 250 werkzame personen of meer
- 0 tot 249 werkzame personen 250 werkzame personen of meer

Grootbedrijf

- 250 werkzame personen of meer
- 250 werkzame personen of meer 250 werkzame personen of meer
- 250 werkzame personen of meer 250 werkzame personen of meer

1.

Het zelfstandig MKB in het kort

Auteurs

Rik van Roekel

Roger Voncken

Jaap Walhout



1.1 Kwart goederenexport door zelfstandig MKB

Het midden- en kleinbedrijf wordt veelal gezien als de motor van de Nederlandse economie. Zoals uit de introductie duidelijk wordt, is er een belangrijk verschil tussen het zelfstandig midden- en kleinbedrijf en de MKB-bedrijven die onderdeel zijn van een groter Nederlands of buitenlands concern. Van alle bedrijven in Nederland behoren veruit de meeste bedrijven tot het zelfstandig MKB. In 2015 gaat het hierbij om meer dan 1,6 miljoen bedrijven.

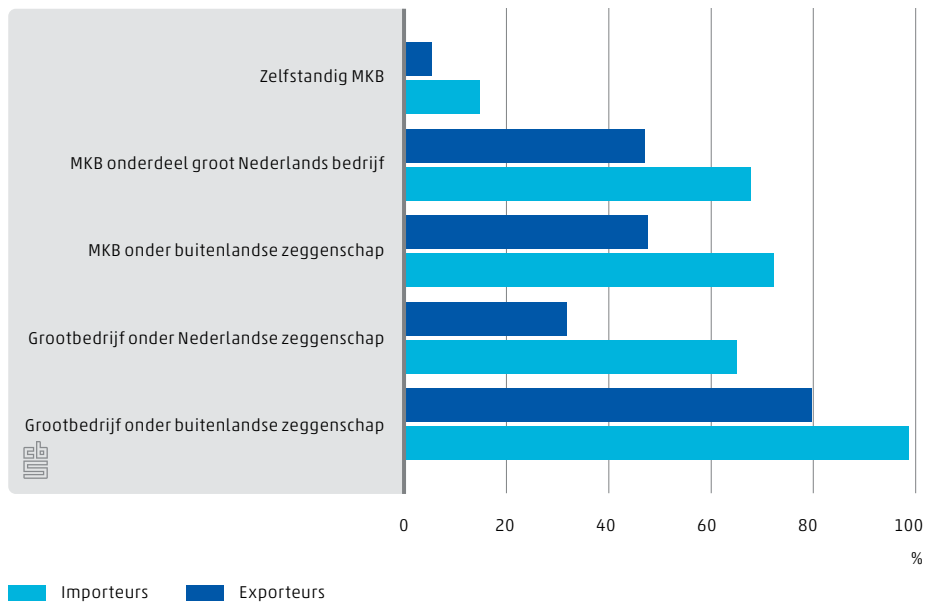
Hoewel slechts een klein gedeelte van de zelfstandige MKB bedrijven goederen exporteert naar het buitenland (ongeveer 5 procent) gaat het door de omvang van het totale zelfstandig MKB om een aanzienlijk aantal bedrijven, namelijk 90 duizend. Ongeveer 30 duizend van deze exporteurs betreffen zelfstandige MKB bedrijven met minder dan 5 duizend euro uitvoer in 2015. Er zijn veel meer zelfstandig MKB bedrijven die goederen invoeren dan uitvoeren. Bijna 243 duizend zelfstandige MKB-ers importeren producten uit het buitenland.

1.1.1 Aantallen bedrijven: totaal, met export en met import, 2015

	Totaal	Exporteurs	Importeurs
	x 1 000		
Zelfstandig MKB	1 644,1	90,1	242,8
MKB onderdeel groot Nederlands bedrijf	3,2	1,5	2,2
MKB onder buitenlandse zeggenschap	11,8	5,6	8,6
Grootbedrijf onder Nederlandse zeggenschap	2,3	0,7	1,5
Grootbedrijf onder buitenlandse zeggenschap	0,6	0,5	0,6

Van het overig midden- en kleinbedrijf is een fors deel, circa 80 procent, in handen van een buitenlands bedrijf. Van deze bedrijven in buitenlandse handen exporteert 48 procent goederen naar het buitenland. Bij het overig midden- en kleinbedrijf in Nederlands bezit ligt dit iets lager op 47 procent. Binnenlands of buitenlands zeggenschap is dus niet bepalend voor het aandeel bedrijven in het overig MKB dat exporteert. Bij het grootbedrijf is dit verschil aanzienlijk groter. Van de grote bedrijven in Nederlands bezit exporteert ruim 30 procent tegen over bijna 80 procent voor de grote bedrijven in buitenlandse handen.

1.1.2 Aandeel bedrijven met import en export naar bedrijfstype, 2015



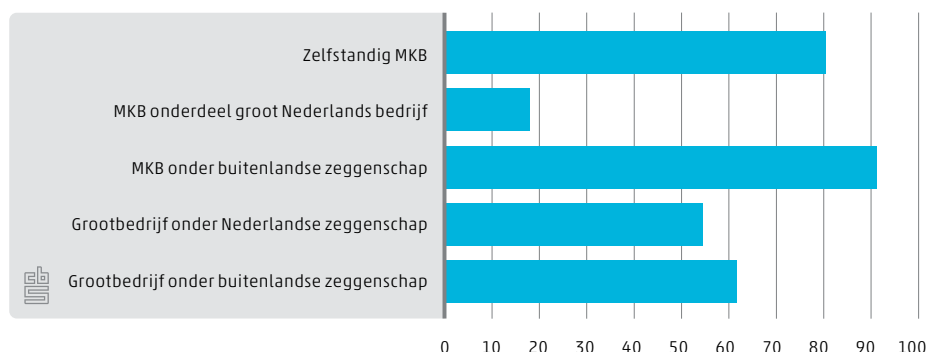
Verdeling exportwaarde van goederen

Meer dan een kwart van de export van goederen komt voor rekening van het zelfstandige midden- en kleinbedrijf. De export van het zelfstandige midden- en kleinbedrijf vertegenwoordigt een waarde van ongeveer 80 miljard euro.

De gemiddelde waarde van de export bedraagt bijna 900 duizend euro per exporterend zelfstandig MKB-bedrijf. Bij het overig midden- en kleinbedrijf in Nederlands bezit bedraagt dit gemiddelde 12 miljoen euro en bij het overig midden- en kleinbedrijf in buitenlandse handen 16 miljoen euro. Ondanks dat de gemiddelde export waarde per zelfstandig MKB-er fors lager ligt, wordt dit goed gemaakt door het grote aantal bedrijven met export waardoor het zelfstandig MKB toch een aanzienlijk deel (26 procent) van de export voor zijn rekening neemt.

In het volgende hoofdstuk worden verschillende trends met betrekking tot de export van het zelfstandig MKB uitgebreid geanalyseerd.

1.1.3 Exportwaarde goederen in miljarden euro's, 2015



1.2 Meer dienstenexport dan -import maar door minder bedrijven

De internationale handel in diensten wordt steeds belangrijker voor de Nederlandse economie. Ruim 10 procent van het bruto binnenlands product is te danken aan de export van diensten (CBS, 2016d). Ook voor het zelfstandig midden- en kleinbedrijf is de internationale handel in diensten belangrijk. Onderstaande gegevens zijn gebaseerd op het CBS-onderzoek van Smit en Wong (2016).

Export van diensten door relatief weinig bedrijven

Ruim 175 duizend zelfstandige MKB-ers importeerden diensten in 2014, zoals blijkt uit tabel 1.2.1. Gezamenlijk voerden ze voor bijna 9 miljard euro aan diensten in uit het buitenland. De dienstenuitvoer van het zelfstandig MKB is ruim twee maal zo groot als de invoer: 18,5 miljard euro. Toch zijn hier veel minder bedrijven voor verantwoordelijk (54 duizend). De gemiddelde import- en exportwaarde van zelfstandige kleine en middelgrote bedrijven bedroeg in 2014 respectievelijk circa 50 duizend en 350 duizend euro. Meer dan 85 procent van de importeurs in het zelfstandig midden- en kleinbedrijf voerde voor minder dan 5 duizend euro diensten in.

Hoewel het grootbedrijf en het niet-zelfstandige MKB in de minderheid zijn, zijn ze wel goed voor 88 procent van de totale importwaarde van internationale handel in diensten en 82 procent van de exportwaarde. Vergeleken met het zelfstandig midden- en kleinbedrijf beschikt deze categorie bedrijven over relatief veel zogenaamde 'two-way traders'; bedrijven die zowel diensten importeren als exporteren.

1.2.1 Aantal handelaren in diensten, en import- en exportwaarde diensten, 2014*

	Waarde		Aantal		
	import	export	import	export	two-way trader
	Mld euro		x 1 000		
Zelfstandig MKB	8,7	18,5	158	36	18
Grootbedrijf	64,5	80,3	5	1	4
Totaal	73,2	99	163	37	22

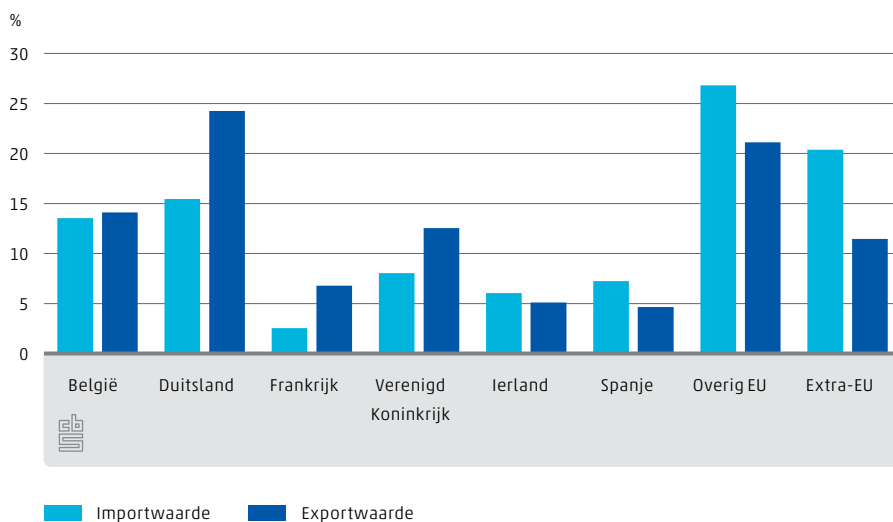
Relatief veel dienstenexport naar omliggende landen, import van verder

Figuur 1.2.2 laat zien dat Duitsland in 2014 wat betreft de dienstenhandel het belangrijkste partnerland is voor het zelfstandige midden- en kleinbedrijf. Bijna een kwart van de exportwaarde van diensten en ruim 15 procent van de importwaarde van diensten van het zelfstandig MKB wordt verhandeld met onze oosterburen. Hiervoor zijn in 2014 respectievelijk 22 duizend en 63 duizend bedrijven verantwoordelijk. Bij het grootbedrijf en het niet-zelfstandig MKB is het belang van Duitsland minder groot: 11 procent van de totale importwaarde en 12 procent van de totale exportwaarde.

Zelfstandige bedrijven met minder dan 250 werkzame personen exporteren relatief meer diensten naar omliggende landen dan dat zij uit deze landen importeren. Ongeveer 20 procent van de invoer van diensten is afkomstig van landen niet behorend tot de Europese Unie. Bij de uitvoer is dit aandeel bijna de helft zo groot. De omliggende landen België, Duitsland, Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk zijn relatief belangrijker voor de export dan voor de import.

In 2014 voerden ruim 2,6 duizend zelfstandig MKB-ers diensten uit naar België. België is daarmee het land waar de meeste zelfstandig MKB bedrijven naar exporteerden. Ierland is het belangrijkste herkomstland van diensten voor het Nederlandse zelfstandige MKB: 67 duizend bedrijven betalen voor diensten uit dit land. In vergelijking tot bijvoorbeeld Duitsland gaat het gemiddeld wel over kleinere bedragen. Ierland is met name bij grote multinationals – zoals Facebook, LinkedIn en Google – een populair land om (Europese) hoofdkantoren te vestigen.

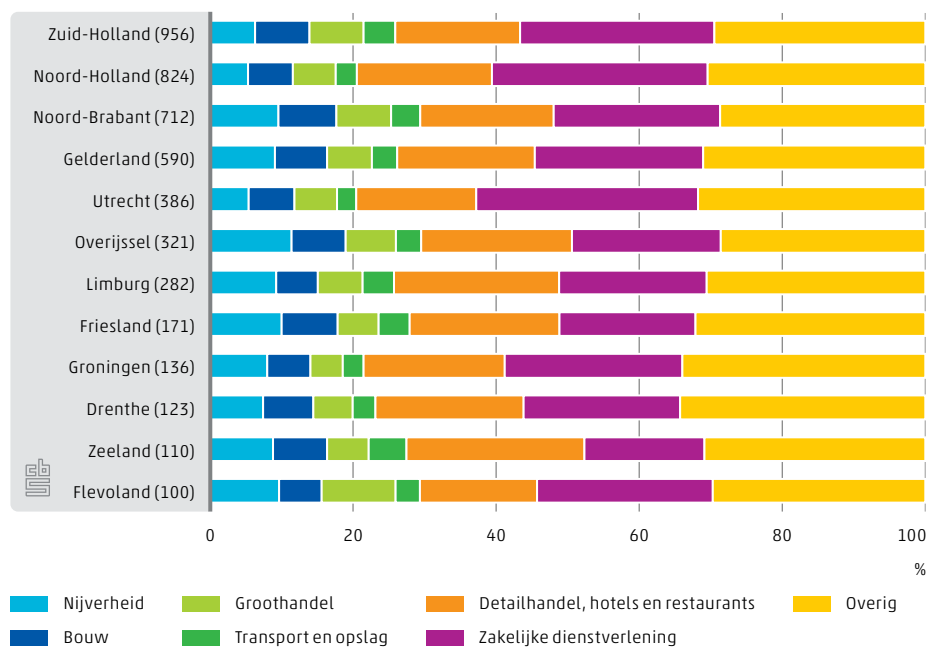
1.2.2 Aandeel import- en exportwaarde van diensten van het zelfstandig midden- en kleinbedrijf naar handelspartner, 2014*



1.3 Zelfstandig MKB grootste werkgever in landelijke gebieden

In 2015 zijn in Nederland 4,7 miljoen mensen werkzaam bij het midden- en kleinbedrijf¹⁾. Dat is ongeveer de helft van alle werknemers in ons land. Zeeland is de provincie met het grootste aandeel werkenden bij zelfstandige bedrijven met minder dan 250 werkzame personen (62 procent), gevolgd door Friesland (58 procent) en Gelderland (57 procent). Noord-Holland, Utrecht en Groningen zijn de enige provincies waarbij minder dan de helft van het totaal aantal werkenden bij het zelfstandig MKB werkzaam is. In absolute termen is Zuid-Holland met ruim 950 duizend personen de belangrijkste werkgever in het zelfstandig MKB. Bij Flevoland is dat aantal het laagst: namelijk 100 duizend werkzame personen.

1.3.1 Aantal werkzame personen in het zelfstandig midden- en kleinbedrijf, naar sector en provincie, 2015.

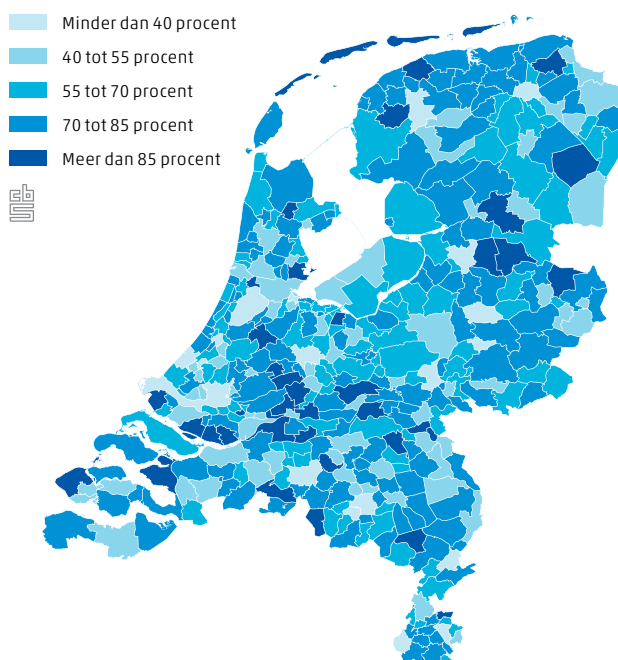


¹⁾ Om te corrigeren voor seizoenswerkgelegenheid is uitgegaan van het gemiddeld aantal werkenden bij een bedrijf over het hele jaar.

In 2015 zijn in Nederland 335 duizend mensen werkzaam bij bouwbedrijven in het zelfstandig MKB. Dat is 7 procent van het totaal aantal personen dat werkzaam is voor dit soort bedrijven. Grote regionale verschillen zijn hier niet, want voor de bouw ligt dit aandeel bij alle provincies tussen de 6 en 8 procent. In andere sectoren zijn wel duidelijke verschillen, zie ook figuur 1.3.1. Zo werkt in Zeeland 17 procent van het totaal aantal werkzame personen bij een zelfstandig midden- en kleinbedrijf gespecialiseerd in de zakelijke dienstverlening, in Utrecht is dat bijna één op de drie. Het aandeel personen dat hun geld verdiend in de nijverheid is in Utrecht juist relatief laag. Ten opzichte van het landelijke gemiddelde (19 procent) verdienen in Zeeland en Limburg relatief veel mensen hun brood bij het zelfstandige MKB in de detailhandel en horeca, respectievelijk 25 en 23 procent.

Zelfstandig MKB is een belangrijke werkgever op het platteland

1.3.2 Aantal werkzame personen in het zelfstandig MKB t.o.v. totaal gemeente, 2015



Bij 328 van de 393 Nederlandse gemeenten is meer dan de helft van het aantal werkzame personen werkzaam bij een zelfstandig bedrijf van kleine of middelgrote omvang. Dit geldt echter niet voor de meeste steden, zie figuur 1.3.2. In de stedelijke gemeenten zijn relatief meer grote bedrijven gevestigd of bedrijven die onder buitenlands zeggenschap vallen. In 2015 zijn vijf gemeenten waarbij het aandeel werkzame personen bij het zelfstandig midden- en kleinbedrijf lager is dan een derde van het totaal: Diemen (26 procent), Haarlemmermeer (28 procent), Heerlen (29 procent), Utrecht (32 procent) en Eindhoven (33 procent). Van de vier grootste steden in Nederland heeft Amsterdam het grootste aandeel werkenden bij zelfstandige bedrijven van kleine of middelgrote omvang (43 procent). In de landelijke gemeenten Korendijk (99 procent), Mook en Middelaar (96 procent) en Oudewater (95 procent) werkt men daarentegen bijna uitsluitend voor het zelfstandig midden- en kleinbedrijf.

62 procent van de Zeeuwen
werkt bij zelfstandig MKB

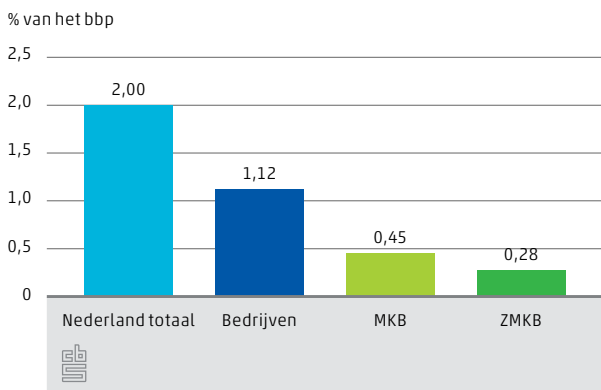


1.4 Kwart R&D van bedrijven door zelfstandig MKB

Nederlandse bedrijven en instellingen hebben in 2014 circa 13,3 miljard euro uitgegeven aan onderzoek en ontwikkeling (R&D). Hiervan was ruim 7,4 miljard euro afkomstig van bedrijven (CBS, 2016b). Dit is meer dan de helft van de totale uitgaven aan R&D, namelijk 56 procent. Het MKB verzorgt in 2014 met bijna 3 miljard euro aan eigen R&D activiteiten ruim 40 procent van de R&D uitgaven van alle bedrijven in Nederland. Focussen we alleen op de zelfstandige MKB-bedrijven dan wordt ruim 1,8 miljard euro uitgegeven aan eigen R&D activiteiten. Dit is bijna een kwart van de totale uitgaven van bedrijven aan eigen R&D en ruim 60 procent van de uitgaven van het MKB in de klassieke definitie.

De ruim 7,4 miljard eigen R&D-uitgaven van bedrijven wordt gedaan door bijna 19 duizend bedrijven. Het overgrote deel van deze bedrijven behoren tot het MKB. Van de bijna 19 duizend bedrijven met eigen R&D uitgaven in 2014, behoorden er 18,4 duizend tot het MKB, dat is bijna 97 procent. Bijna 16 duizend van deze bedrijven behoren tot het zelfstandig MKB (84 procent van alle bedrijven).

1.4.1 Uitgaven aan R&D als percentage van het bbp naar bedrijfstype, 2014



Bron: CBS (Nationale Rekeningen en R&D-enquête 2014) en WBSO 2014.

Figuur 1.4.1 laat de uitgaven aan eigen R&D zien als percentage van het bbp. De totale uitgaven aan eigen R&D waren 2 procent van het bbp in 2014, waarvan bijna 14 procent afkomstig was van het zelfstandig MKB. Hoewel het gros van de R&D-uitgaven wordt gedaan door grote bedrijven en het overig MKB, wordt duidelijk dat het aandeel van het zelfstandig MKB in R&D-uitgaven toch aanzienlijk is.

Tabel 1.4.2 geeft een uitsplitsing van het aantal bedrijven, uitgaven aan eigen R&D activiteiten en bestede vte's van bedrijven in Nederland, van het MKB en van het zelfstandig MKB naar grootteklasse. Ook gemeten naar arbeidsjaren namen Nederlandse bedrijven het grootste aandeel van de bestede R&D-arbeidsjaren voor hun rekening, namelijk 62 procent. Dit ging om 76,7 duizend bestede vte's aan R&D van het totaal van 124 duizend vte's. Aan arbeidsjaren voor eigen R&D was het MKB in 2014 goed voor meer dan 43 duizend en het zelfstandig MKB verzorgde er zo'n 29 duizend. Het zelfstandig MKB was dus verantwoordelijk voor 23 procent van de totale 124 duizend bestede vte's aan eigen R&D in 2014.

1.4.2 R&D verricht met eigen personeel: bedrijven

	R&D-bedrijven			Eigen R&D-uitgaven			Eigen R&D-personeel		
	totaal	waarvan MKB	waarvan ZMKB	totaal	waarvan MKB	waarvan ZMKB	totaal	waarvan MKB	waarvan ZMKB
Bedrijfsgrootte	mln euro						1 000 fte		
0-10 werkzame personen	10 260	10 260	9 679	608	608	492	10,8	10,8	8,6
10-50 werkzame personen	5 494	5 494	4 780	689	689	559	12,0	12,0	10,0
50 tot 250 werkzame personen	2 601	2 601	1 520	1 699	1 699	783	20,4	20,4	10,7
250 of meer werkzame personen	584	-	-	4 437	-	-	33,5	-	-
Totaal	18 939	18 355	15 979	7 433	2 996	1 834	76,7	43,2	29,3

Bron: CBS (R&D-enquête 2014) en WBSO 2014.

Trends in de goederenexport - het belang van het zelfstandig midden- en kleinbedrijf

Auteurs

Marjolijn Jaarsma

Jaap Walhout



Het Nederlandse midden- en kleinbedrijf levert een belangrijke bijdrage aan de Nederlandse goederenexport. Niet alle MKB-ers gaan echter op eigen kracht exporteren; een aantal heeft voordeel van een groot (internationaal) netwerk, kennis of schaalvoordelen doordat ze onderdeel vormen van een (groter) concern. In dit hoofdstuk wordt de goederenexport van het zelfstandige, Nederlandse MKB onder de loep genomen. Welke rol speelt het zelfstandig MKB in de (groei van de) Nederlandse goederenexport? Hoeveel exporteurs telt het zelfstandig MKB, hoe dynamisch is de populatie en welke kenmerken hebben zij?

2.1 Inleiding

Het belang van het midden- en kleinbedrijf voor de Nederlandse economie is groot. Dit blijkt onder andere uit de recentelijk gepubliceerde 'Staat van het MKB jaarbericht 2016' (Nederlands Comité voor Ondernemerschap en Financiering, 2016). Hierin staan de economische prestaties van het Nederlandse midden- en kleinbedrijf centraal. Het MKB vervult niet alleen een grote maatschappelijke rol, bijvoorbeeld als werkgever, maar bijvoorbeeld ook door 'creative destruction', ofwel als aanjager van verandering in de economie door de introductie van nieuwe producten of diensten (OESO, 2010). Dit lukt een klein (of middelgroot) bedrijf soms op eigen kracht, maar onder invloed van internet, innovatie en globalisering, gebeurt het ook vaak in collaboratie. Door participatie in productie- of waardeketens of in een netwerk van innovatie, kan een MKB-bedrijf een essentiële toeleverancier voor het grootbedrijf of schakel in de export van goederen (of diensten) naar het buitenland worden. Hoofdstuk 3 in deze publicatie gaat verder in op de directe én indirecte rol van het MKB voor de Nederlandse economie en internationale handel.

De nationale overheid en de Europese Unie erkent het belang van het MKB voor de economie en stimuleert ondernemerschap door middel van specifieke programma's en lastendrukverlichting. Deze programma's zijn gericht op kleine, zelfstandige bedrijven die over beperkte (financiële) middelen beschikken. Een zelfstandige MKB-er verschilt namelijk als dag en nacht van een klein of middelgroot bedrijf dat eigenlijk onderdeel vormt van een grote (buitenlandse) onderneming. Verwevenheid met een groter concern betekent toegang tot een grotere pool van kennis, innovaties, financiering, schaalvoordelen en/of een internationaal netwerk van afnemers. In opdracht van het ministerie van Buitenlandse Zaken heeft CBS al meerdere onderzoeken gedaan naar het belang

van het zogenaamde zelfstandige MKB (zie bijvoorbeeld Lemmers, 2014; Van den Berg en Sloombeek, 2015; Mounir et. al. 2016).

In dit hoofdstuk bouwen we voort op eerdere inzichten en wordt de goederen-export van het Nederlandse MKB nader ontleed. In hoeverre wordt het belang van het MKB in de Nederlandse export 'overschat' doordat er bedrijven tot het MKB gerekend worden die eigenlijk onderdeel vormen van een groot concern? Welke rol speelt het zelfstandig MKB in de (groei van de) Nederlandse goederenexport? Waarin verschillen zelfstandig MKB-ers van overige MKB-ers als het gaat om export, activiteit en land van bestemming? Zien we dat de export van het zelfstandig MKB-ers relatief dichtbij blijft en de export van het overige MKB en grootbedrijf verder weg? Hoeveel dynamiek zit er in deze populatie? Dit hoofdstuk biedt antwoord op deze onderzoeksvragen. Bovendien vormt dit hoofdstuk een opstapje naar het volgende waarin naar de indirecte rol van het zelfstandig MKB in de export wordt gekeken.

2.2 Data en methoden

Bedrijfsdemografisch kader

Het bedrijfsdemografisch kader (BDK) vormt het startpunt van het onderzoek in dit hoofdstuk. Het BDK is een doorontwikkelde versie van het Algemeen Bedrijven Register (ABR) waarin trendbreuken zijn gecorrigeerd. Dit maakt het bij uitstek geschikt voor onderzoek waarbij individuele bedrijven in de tijd worden gevolgd, doordat omnummeringen vanwege bijvoorbeeld administratieve oorzaken, fusies, overnames of afsplitsingen worden 'gerepareerd', waardoor bedrijven niet uit zicht verdwijnen. Daarnaast bevat het BDK aanvullende informatie over bijvoorbeeld leeftijd en groei van bedrijven, fusies, overnames, activiteit en werkzame personen.

Om het zelfstandig MKB te kunnen identificeren, wordt van alle bedrijven in het BDK gecontroleerd of ze bij een (groot) concern met meer dan 250 werkzame personen behoren én waar de uiteindelijke zeggenschap van het bedrijf is gevestigd (voor uitleg over de definities zie de infographic op pagina 10). Dit laatste wordt gedaan door het BDK te combineren met de Foreign Affiliates Statistiek. Deze statistiek bevat op ondernemingsniveau informatie over de locatie van de Ultimate Controlling Institutional Unit (UCI) van een bedrijf. Hier kan uit worden afgeleid in welk land de uiteindelijke zeggenschap over een bedrijf zetelt.

Deze aanscherping van de definitie van het MKB heeft in termen van aantallen bedrijven een relatief beperkte impact. Anders geformuleerd; vanuit de meeste MKB-bedrijven volgens de traditionele definitie (zie infographic pagina 10) zijn zelfstandig. Nog geen procent van alle bedrijven – circa 18–20 duizend bedrijven – is zelf een grootbedrijf of is onderdeel van een grootbedrijf (overig MKB).

2.2.1 Nederlandse bedrijvenpopulatie naar type bedrijf

	Alle bedrijven	waarvan		
		zelfstandig MKB	overig MKB	grootbedrijf
2010	1 411 370	1 393 920	14 305	3 140
2011	1 477 815	1 458 980	15 780	3 055
2012	1 523 940	1 505 275	15 675	2 990
2013	1 550 460	1 530 800	16 655	3 005
2014	1 592 270	1 572 815	16 535	2 920
2015	1 662 025	1 644 115	15 015	2 895

Internationale handel in goederen

Deze dataset van ruim 1,6 miljoen bedrijven is vervolgens verrijkt met informatie uit de statistiek Internationale handel in goederen. Eerder onderzoek van CBS (2016a) liet zien dat circa 12 tot 13 procent van het Nederlandse bedrijfsleven actief is met import en/of export van goederen; 7 procent van de bedrijven exporteert goederen en 9 procent importeert goederen.

De statistiek internationale handel in goederen bestaat uit twee onderdelen; handel met landen buiten de Europese Unie ('Extrastat') en handel binnen de EU ('Intrastat'). Bedrijven zijn verplicht hun handel met landen buiten de EU volledig te specificeren in termen van herkomst/bestemming en type product. Voor intra-EU handel geldt dit alleen voor bedrijven met export die boven de rapportagedrempel van 1,2 miljoen euro¹⁾ ligt (drempel sinds 1 januari 2016). Voor bedrijven met kleinere handelsstromen ontbreekt derhalve informatie over herkomst/bestemming van de handel en aard van de handel. Omdat hier naar verwachting relatief veel kleine zelfstandig MKB-ers bij zitten, zijn de ontbrekende gegevens aangevuld met gegevens uit de ICP (Opgaaf Omzetbelasting IntraCommunaautaire Prestaties (ICP)). In de ICP geven bedrijven bij de belastingdienst aan hoe veel hun export naar ieder EU-land bedroeg. De belastingdienst verzamelt deze gegevens

¹⁾ De drempel voor invoer is 1 miljoen euro.

onder andere ter bestrijding van belastingfraude. Op basis van deze ICP data heeft het CBS een methode ontwikkeld om voor de kleinere exporteurs toch te bepalen naar welke EU-landen zij exporteren. Daarmee is voor de jaren 2013–2015 bekend hoeveel de kleine exporteurs naar ieder afzonderlijk EU-land exporteerden. Vanwege het ontbreken van ICP-gegevens voor de jaren 2010–2012 is in dit hoofdstuk sommige informatie beschikbaar vanaf 2010 en andere vanaf 2013. Ook is er meer onderzoek nodig naar de kwaliteit en bruikbaarheid van ICP-gegevens voor het bepalen van de herkomst van de invoer van bedrijven. Derhalve ligt de focus in dit hoofdstuk op exporteurs en worden importeurs in deze analyse niet nader onderscheiden.

Methode

Tabel 2.2.2 laat zien dat in de afgelopen zes jaar circa 6 tot 8 procent van alle bedrijven in de bedrijvenpopulatie goederen heeft geëxporteerd. In 2015 kwam dat neer op circa 100 duizend bedrijven. Vergelijkbare percentages zien we terug in het zelfstandig MKB; circa 5–7 procent van de zelfstandig MKB-ers exporteert goederen. Het grootbedrijf en bedrijven die onderdeel zijn van een groot concern (overig MKB volgens de traditionele definitie) zijn veel kleiner in aantal maar relatief veel vaker actief in de export van goederen. Circa de helft van de MKB-ers die onderdeel vormen van een grote onderneming ('overig MKB') exporteert goederen. Dit aandeel is zelfs nog groter dan het aandeel grote bedrijven dat goederen exporteert; dit schommelt tussen de 41 en 46 procent.

2.2.2 Aandeel exporteurs in Nederlandse bedrijvenpopulatie, 2010–2015

	Alle bedrij- ven	waarvan > 5 000 euro export	Zelfstandig MKB	waarvan > 5 000 euro export	Overig MKB	waarvan > 5 000 euro export	Groot- bedrijf	waarvan > 5 000 euro export
	%							
2010	8	5	7	5	54	45	43	39
2011	8	5	7	5	53	45	42	38
2012	8	5	8	5	57	49	45	40
2013	8	5	7	4	54	42	46	40
2014	7	5	7	4	51	41	45	39
2015	6	4	5	4	47	41	41	37

De ontwikkeling van het aantal exporterende bedrijven wordt door vele factoren beïnvloed. Zo heeft de economische crisis en de afzwakkende groei van de wereldhandel ongetwijfeld een impact gehad op Nederlandse exporteurs. Er hebben in de afgelopen jaren echter ook een aantal methodologische verbeteringen en

veranderingen plaatsgevonden in de waarneming en koppeling tussen de statistiek internationale handel in goederen en het bedrijfsregister. Door verbeterde koppelalgoritmes en het beschikbaar komen van nieuwe bronnen zoals de ICP nam het aantal koppelingen en dus ook het aantal (hele kleine) exporteurs toe. De wens om de administratieve lastendruk bij berichtgevers te verminderen, had een vereenvoudiging, lagere frequentie of voor sommige bedrijven een vrijstelling van de Intrastat-opgave tot gevolg. Gedetailleerde informatie over de type producten die deze bedrijven verhandelen, ontbreekt in toenemende mate. Als gevolg hiervan wordt het belang van secundaire bronnen steeds belangrijker en dat leidt soms tot trendbreuken. Door een ondergrens in de exportwaarde te hanteren (hier meer dan 5000 euro export op jaarbasis) worden de micro-handelaren en bedrijven waarvoor export geen verdienmodel is, er voor een deel uitgefilterd. Dit levert een iets stabielere beeld van de exporteurspopulatie op. Hier gaat het expliciet om de waarde van de transacties, niet om het volume van de handel.

Dynamiek in de populatie exporteurs

Zoals in hoofdstuk 1 is gepresenteerd, bestaat, net als het overgrote deel van het Nederlandse bedrijfsleven, ook de populatie van exporteurs voor het overgrote deel uit bedrijven die behoren tot het zelfstandig MKB. De populatie van exporterende bedrijven is voortdurend in ontwikkeling. Naast dat de omvang en ontwikkeling van de uitvoer van bedrijf tot bedrijf verschilt, is er van jaar op jaar ook een dynamiek waar te nemen in de populatie van exporterende bedrijven.

De dynamiek in het zelfstandig MKB wordt naast de continue exporterende bedrijven bepaald door het aantal startende, stoppende en incidentele exporteurs. Om deze verschillende typen exporteurs in kaart te brengen is op basis van het BDK een tweede microdataset samengesteld voor de jaren 2010 tot en met 2015. In deze dataset zijn alle bedrijven opgenomen die in minimaal één van deze jaren hebben geëxporteerd. EIM/Panteia (2010) deed eerder al onderzoek naar het aantal nieuwkomers, incidentele exporteurs en stoppers op de exportmarkt. Anders dan EIM/Panteia zijn in deze studie de gegevens over meerdere jarenovergangen geanalyseerd in plaats van slechts één jaarovergang. Daarnaast wordt de gehele populatie goederenexporteurs meegenomen in plaats van een steekproef uit de populatie.

Startende exporteurs worden in deze context gedefinieerd als bedrijven die op een gegeven moment starten met exporteren en dat in de daar op volgende jaren ook blijven doen. Bedrijven die continu exporteerden en op een gegeven

moment stoppen en de exportactiviteiten in de daaropvolgende jaren ook niet meer oppakken, worden geïdentificeerd als stoppende exporteurs. De tijdreeks van incidentele exporteurs wordt gekenmerkt door meerdere start en stop momenten. Voor alle vier de categorieën geldt dat niet alleen op het niveau van de bedrijfseenheid is gekeken, maar op het niveau van de onderneming een check is gedaan om tot de juiste indeling te komen. Een bedrijf dat start met exporteren kan in principe als starter worden gekenmerkt. Echter als er op het niveau van de onderneming al langer werd geëxporteerd, dan is zo'n bedrijf toch gecategoriseerd als bestaande exporteur omdat dit bedrijf gebruik heeft kunnen maken van de expertise en ervaringen van andere bedrijven in de onderneming of het moederbedrijf. Bij bedrijven die stoppen met exporteren is eenzelfde aanpak toegepast. Indien op het niveau van de onderneming de export niet wordt gestopt, dan heeft ook het bedrijf het kenmerk van bestaande exporteur gekregen. Kort gezegd: de indeling op het niveau van de onderneming is preferent aan de indeling op het niveau van het bedrijf.

Zowel voor het eerste als het laatste jaar in deze tijdreeks is de indeling minder nauwkeurig omdat bijvoorbeeld van de bedrijven die in 2015 zijn gestart met exporteren niet kan worden bepaald of het bedrijf een nieuwkomer is die continue exporteert of een bedrijf dat slechts incidenteel exporteert. Vanwege deze beperking zijn de jaren 2010 en 2015 buiten de analyse van de bedrijfsdemografische dynamiek gelaten.

2.3 Belang zelfstandig MKB in exportwaarde

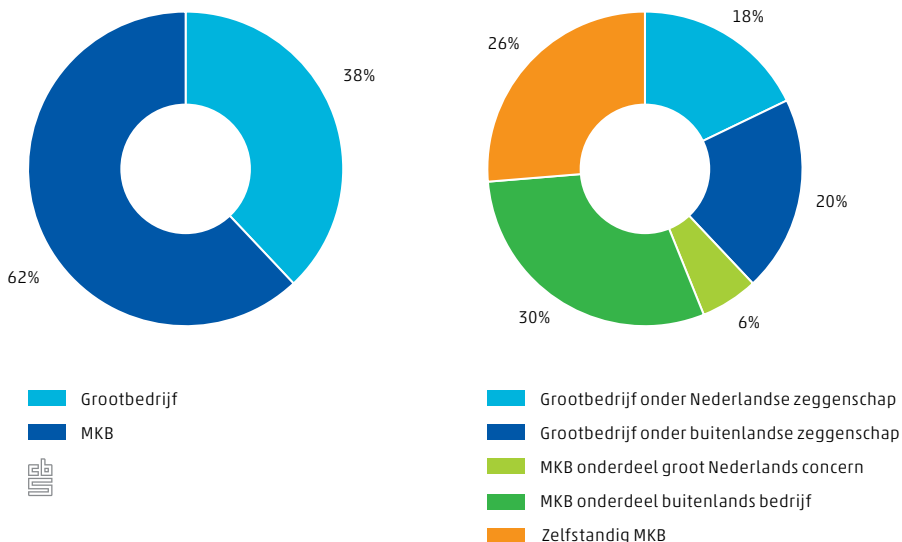
Figuur 2.3.1 laat zien hoe de goederenexport van in Nederland gevestigde bedrijven²⁾ verdeeld is tussen het grootbedrijf en het MKB volgens de traditionele definitie. Het grootste deel van de goederenexport komt voor rekening van het traditionele MKB, namelijk 62 procent. Dit komt neer op bijna 190 miljard euro in 2015. Logischerwijs bestaat de overige 38 procent van de exportwaarde dan uit goederen die het grootbedrijf aan het buitenland verkoopt.

²⁾ De totale goederenexport bedroeg in 2015 bijna 430 miljard euro. Een aanzienlijk deel hiervan (jaarlijks circa 25–30 procent) komt voor rekening van bedrijven met een Nederlands btw-nummer maar zonder actieve vestiging. Over deze buitenlandse bedrijven zonder Nederlandse vestiging ontbreekt verdere informatie.

In de rechterfiguur van grafiek 2.3.1 is de export van het grootbedrijf én het traditionele MKB verder uitgesplitst. Wat opvalt is dat grote, buitenlandse bedrijven ongeveer evenveel goederenexport hebben als grote bedrijven onder Nederlandse zeggenschap. De exportwaarde dankzij grote bedrijven onder Nederlands zeggenschap bedroeg in 2015 circa 55 miljard en de export van grote buitenlandse bedrijven was goed voor bijna 62 miljard in 2015.

Kijken we naar de verdere opdeling van het traditionele MKB, dan zien we dat het midden- en kleinbedrijf dat onder buitenlandse zeggenschap staat, de belangrijkste exporteur is. Ongeveer 30 procent van de export van Nederlandse bedrijven komt voor rekening van Nederlandse takken van buitenlandse multinationals. MKB-bedrijven die onderdeel vormen van een grotere Nederlandse onderneming (>250 werkzame personen) nemen slechts 6 procent van de totale export voor hun rekening. Het zelfstandig MKB, oftewel bedrijven zonder directe connecties met een buitenlandse multinational of een ander grootbedrijf, exporteerden ruim een kwart van de Nederlandse goederenexport. Dit komt neer op ruim 80 miljard in 2015.

2.3.1 Verdeling exportwaarde volgens traditionele definities (links) en aangescherpte MKB definitie (rechts)



In de voorgaande tabellen was te zien dat het zelfstandig MKB groot in aantal is en goed is voor bijna een kwart van de totale export. De doorsnee exporterende

zelfstandig MKB-er is echter bescheiden in exportomvang. Gemiddeld exporteerde zo'n zelfstandig MKB-er voor bijna 900 duizend euro in 2015. Dit bedrag wordt echter vertekend door een aantal 'grote' zelfstandig MKB-ers; het mediane bedrijf (middelste bedrijf) exporteerde in 2015 voor bijna 18 duizend euro.

De grootste exporteurs vinden we terug bij het grootbedrijf in buitenlands eigendom. Gemiddeld exporteerden deze bedrijven voor 130 miljoen euro. In totaal is het grootbedrijf onder buitenlandse zeggenschap goed voor een vijfde van de export. Een vergelijkbaar aandeel komt voor rekening van grote bedrijven in Nederlands eigendom. Deze export wordt vooral door een aantal héél grote exporteurs gedreven; de mediane exporteur in deze groep exporteerde voor bijna 600 duizend in 2015.

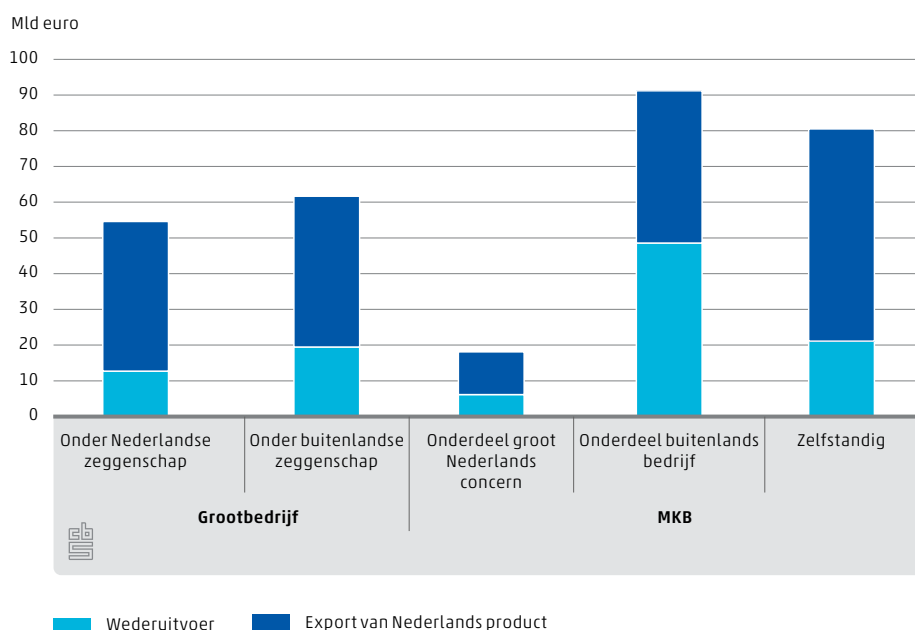
2.3.2 Gemiddelde en mediane exportwaarde naar type bedrijf, 2015

	Aantallen	Gemiddelde export waarde	Mediane export waarde
		x 1 000 euro	
Grootbedrijf			
Onder Nederlandse zeggenschap	730	74 919	588
Onder buitenlandse zeggenschap	475	129 563	9 101
MKB			
Onderdeel groot Nederlands concern	1 500	12 096	123
Onderdeel buitenlands bedrijf	5 630	16 196	621
Zelfstandig	90 075	894	18
Alle exporteurs	98 410	3 111	22

Nederland vervult een belangrijke functie als distributieland voor de rest van Europa. De wederuitvoer van goederen vormt hierin een belangrijke stroom. Bijna 40 procent van de goederen die Nederland importeert, worden vrijwel zonder verdere bewerking weer geëxporteerd. Deze wederuitvoer levert relatief weinig toegevoegde waarde op vergeleken met de in Nederland geproduceerde exportgoederen (CBS, 2016e). Per euro wederuitvoer verdient Nederland circa 11 cent. Ter vergelijking, aan een euro export Nederlands product houdt de Nederlandse economie circa 57 cent over.

Bedrijven met veel wederuitvoer verschillen dan ook vaak van bedrijven die vooral zelf producten produceren en exporteren. Eerder onderzoek van CPB en CBS (2012) liet zien dat pure wederuitvoerbedrijven relatief vaak klein zijn in termen van werknemers. Ook zijn ze vaak in buitenlandse handen, actief als groothandelaar en exporteren ze een groot pakket aan producten naar vooral EU-landen.

2.3.3 Samenstelling exportwaarde per type bedrijf, 2015



Figuur 2.3.3 laat zien hoe belangrijk wederuitvoer is in de totale export van de verschillende type bedrijven. Analoog aan de bevindingen van CPB en CBS (2012) zien we dat wederuitvoer een relatief grote rol speelt in de export van Nederlandse dochters van buitenlandse bedrijven. Ruim de helft van de goederenexport van deze bedrijven is wederuitvoer. Dit zijn mogelijk bedrijven die een distributiefunctie voor grote buitenlandse bedrijven vervullen en via Nederland producten naar het Europese achterland transporteren. Dit beeld wordt ook bevestigd door tabel 2.3.4. Deze tabel geeft weer in welke sector de verschillende type exporteurs actief zijn. Zo is de groot- en detailhandel goed voor bijna de helft van de exportwaarde van kleine en middelgrote bedrijven onder buitenlandse zeggenschap. Daarnaast wordt er ook relatief veel export gerapporteerd door buitenlandse dochters in vervoer, opslag, horeca, IT- en communicatie en bedrijven in de zakelijke dienstverlening.



Meer dan **30** procent export naar
Denemarken door zelfstandig MKB

2.3.4 Exportwaarde van verschillende type bedrijven naar activiteit, 2015

	Land- bouw; delf- stoffen- winning	Industrie	Productie en win- ning elek- triciteit, aardgas, water; afvalver- werking; bouw	Groot- en detail- handel; autohan- del	Vervoer, opslag, horeca, ICT en com- municatie	Zakelijke dienst- verlening	Totaal
Grootbedrijf	%						
Onder Nederlandse zeggenschap	1	63	20	13	2	2	100
Onder buitenlandse zeggenschap	1	70	0	25	3	1	100
MKB							
Onderdeel groot Nederlands bedrijf	2	36	1	51	7	2	100
Onderdeel buitenlands bedrijf	1	25	0	49	11	14	100
Zelfstandig	4	26	2	57	6	5	100

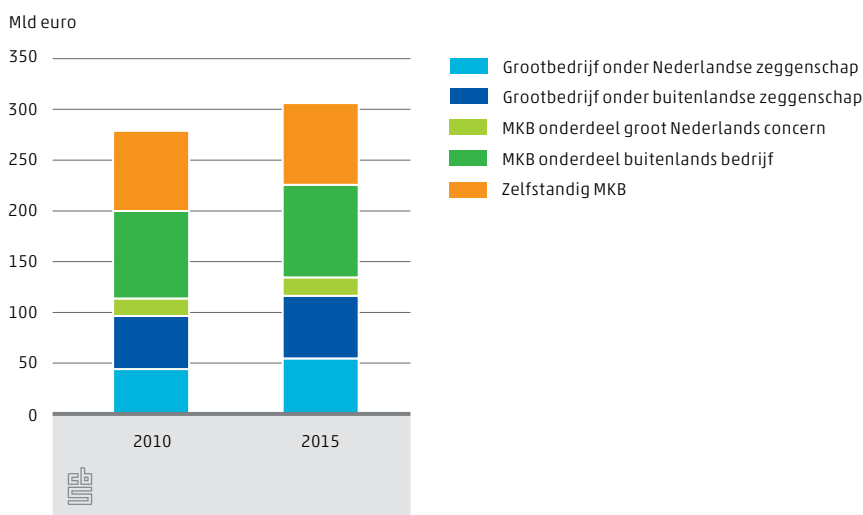
De export van zelfstandig MKB-ers blijkt relatief vaak van bedrijven in de groot-, detailhandel of handel in auto's te zijn. Grafiek 2.3.3 liet echter zien dat het hier – in tegenstelling tot de export van MKB-ers onder buitenlandse zeggenschap – relatief vaak om in Nederland geproduceerde producten gaat in plaats van wederuitvoer. Overigens kunnen dit producten zijn die niet door de zelfstandig MKB-er zelf geproduceerd zijn. Een bedrijf kan goede redenen hebben om niet zelf te exporteren, maar via een intermediair producten aan het buitenland te verkopen. Zaken doen in het buitenland brengt risico's en kosten met zich mee, die niet alle bedrijven kunnen en willen dragen (Smeets et. al. 2010). De kanttekening die bij de cijfers in tabel 2.3.4 moet worden geplaatst, is dat de volledige exportwaarde wordt toegerekend aan 'de laatste in de keten'; degene die de eindproducten naar het buitenland exporteert. Dit hoeft niet de producent van de producten te zijn noch de partij die het meest verdient aan de export. Hoofdstuk 3 van deze publicatie gaat verder in op de rol van het (zelfstandig) MKB in de keten van Nederlandse export door niet alleen de directe (rechtstreeks aan de eindverbruiker) maar ook de indirecte (als toeleverancier van andere bedrijven) rol van het zelfstandig MKB en grootbedrijf in de waardeketen te belichten.

In de Nederlandse industrie werken relatief veel mensen. Hier vinden we dan ook vaak grote bedrijven en grote exporteurs. Zo'n 63 tot 70 procent van de goederenexport van het grootbedrijf behoort toe aan het grootbedrijf actief in de industrie.

2.4 Waar komt de groei van de goederenexport vandaan?

De goederenexport van in Nederland gevestigde bedrijven is tussen 2010 en 2015 met 10 procent gestegen³⁾, naar ruim 300 miljard euro. Figuur 2.4.1 laat twee dingen zien. De exportwaarde is over de jaren redelijk stabiel verdeeld over de verschillende type bedrijven. Het grootbedrijf (in binnenlands of buitenlands eigendom) was in 2010 goed voor 35 procent van de export van goederen. In de jaren daarna nam dit aandeel een fractie toe, naar 38 procent in 2015 (conform grafiek 2.3.1). Analoog hieraan neemt het aandeel uitvoer door het MKB iets af, van 65 naar 62 procent in de afgelopen zes jaar. De omvang en het belang van de export het zelfstandige MKB blijkt iets afgenomen te zijn.

2.4.1 Exportwaarde naar type bedrijf, 2010-2015

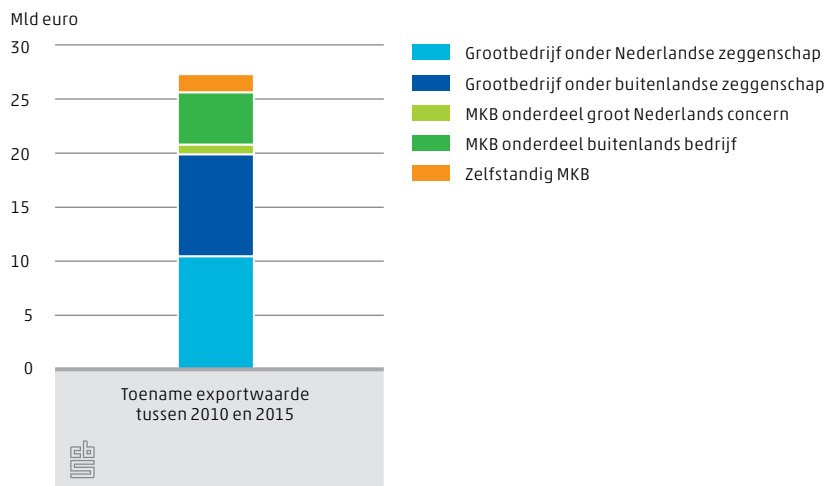


Wat figuur 2.4.1 ook laat zien is dat de groei van de export tussen 2010 en 2015 met name door een groei van de export door het grootbedrijf komt. Figuur 2.4.2 laat dat nog iets duidelijker zien. De export van het grootbedrijf groeide tussen

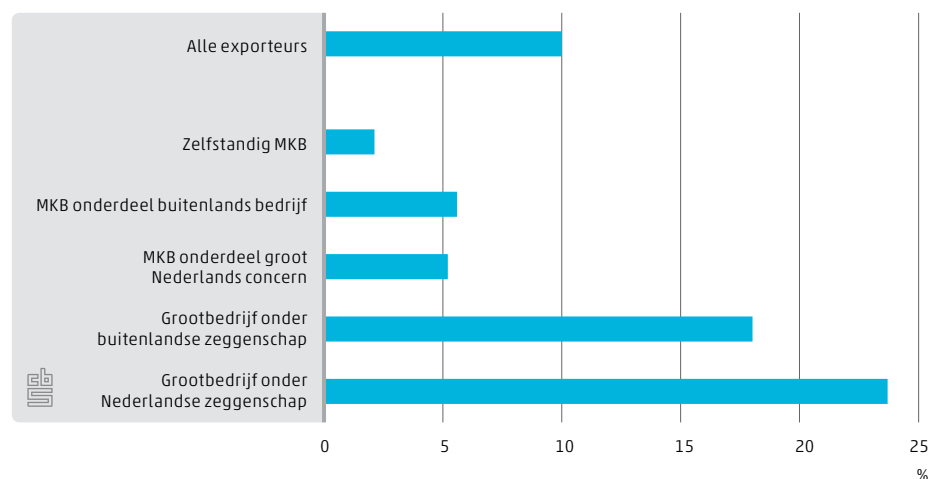
³⁾ De totale goederenexport bedroeg in 2015 bijna 430 miljard euro. Een aanzienlijk deel hiervan (jaarlijks circa 25-30 procent) komt voor rekening van bedrijven met een Nederlands btw-nummer maar zonder actieve vestiging. Over deze buitenlandse bedrijven zonder Nederlandse vestiging ontbreekt verdere informatie.

2010 en 2015 met bijna 20 miljard, waarbij de export van grote bedrijven in binnenlands eigendom net iets harder groeide dan die van het grootbedrijf in buitenlands eigendom. De export van het zelfstandig MKB groeide met bijna 1,7 miljard in deze periode, wat neerkomt op 2 procent exportgroei. Daarmee groeide de goederenexport van het zelfstandig MKB minder hard dan gemiddeld en lijkt het zelfstandig MKB relatief bescheiden bij te dragen aan de exportgroei.

2.4.2 Toename in exportwaarde tussen 2010 en 2015 verdeeld naar type bedrijf



2.4.3 Gemiddelde exportgroei tussen 2010 en 2015 verdeeld naar type bedrijf



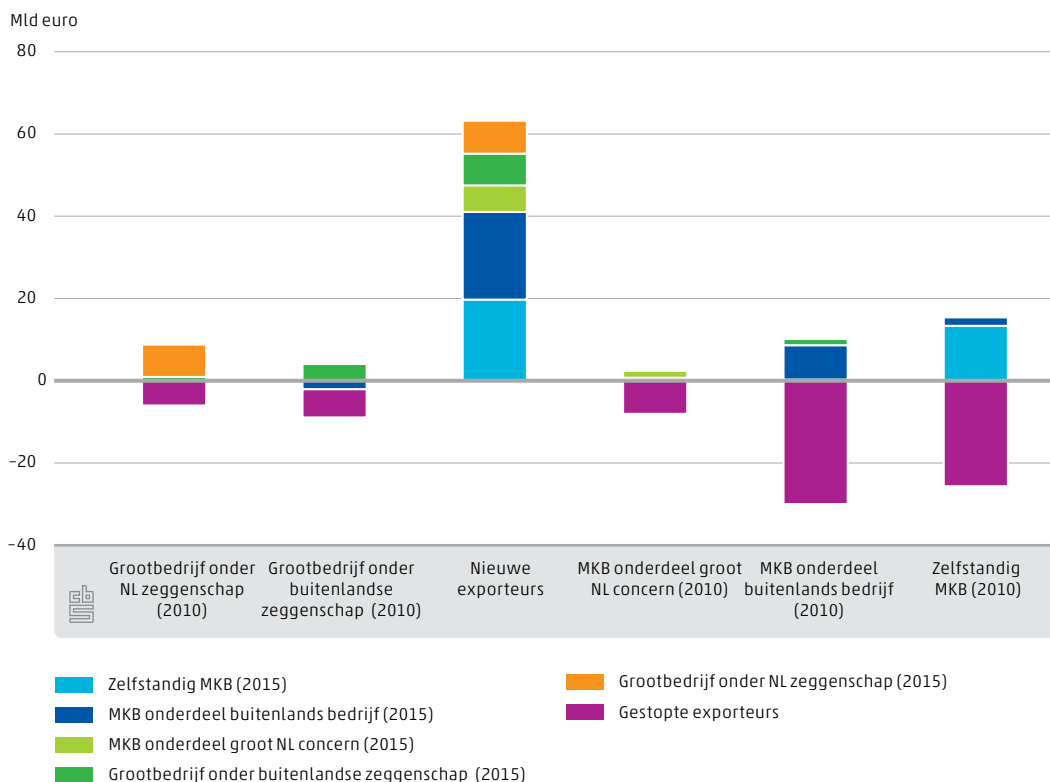
Waar in figuur 2.4.2 en 2.4.3 echter nog geen rekening mee is gehouden, is de dynamiek van de exporteurspopulatie. Sommige bedrijven zijn tussen 2010 en 2015 gestart met exporteren, sommige gestopt. Andere bedrijven zijn van het zelfstandig MKB doorgroeid naar een bedrijf met meer dan 250 werkzame personen, of overgenomen door een ander bedrijf en zodoende niet meer zelfstandig. Weer andere bedrijven hebben mensen ontslagen of afgesplitst. Grafiek 2.4.4 laat zien in hoeverre de exportgroei in de afgelopen vijf jaar komt door 'autonome groei' (als er groei was in de exportwaarde van bedrijven die zowel in 2010 én in 2015 in dezelfde categorie zaten) of door dynamiek in de exporteurspopulatie (als de exportwaarde groeit doordat bedrijven qua aantal werknemers of zeggenschap zijn veranderd). Incidentele exporteurs, ofwel bedrijven die het ene jaar wel export rapporteerden en in het andere jaar niet, worden niet afzonderlijk weergegeven. Hier wordt in paragraaf 2.6 verder op ingegaan.

Grafiek 2.4.4 laat zien dat een belangrijk deel van de exportgroei tussen 2010 en 2015 voor rekening komt van nieuwe exporteurs, ofwel bedrijven die in 2010 nog niet exporteerden maar wel al bestonden. Deze exporteurs zijn goed voor ruim 63 miljard euro goederenuitvoer. Bijna een derde van deze nieuwe export is van bedrijven die in 2015 tot het zelfstandig MKB behoorden (lichtblauwe balk). Hiermee leverden nieuwe zelfstandig exporteurs dus een belangrijke bijdrage aan de exportgroei in de afgelopen jaren. Ook een derde van de nieuwe export tussen 2010 en 2015 komt door kleine en middelgrote bedrijven in buitenlands eigendom (donkerblauwe balk).

Een andere opvallende conclusie die volgt uit grafiek 2.4.4 is dat bedrijven die zowel in 2010 als in 2015 tot het zelfstandig MKB behoorden, eveneens exportgroei wisten te realiseren in de afgelopen vijf jaar (lichtblauwe balk). Deze exportgroei bedroeg ruim 13 miljard euro.

Niet bij alle type bedrijven groeide de exportwaarde tussen 2010 en 2015. In alle categorieën zien we bedrijven die in 2010 wel exporteerden en in 2015 niet meer, wat voor een krimp in de exportwaarde zorgde. Vooral kleine en middelgrote bedrijven onder buitenlandse zeggenschap en in het zelfstandig MKB hadden stoppende exporteurs een negatieve impact op de export. Respectievelijk 30 en 25 miljard euro export viel hiermee weg. Dit verklaart waarom het zelfstandig MKB in 2015 (figuur 2.4.2) als groep minder bijdroeg aan de exportgroei dan het grootbedrijf; er was tussen 2010 en 2015 veel dynamiek in de groep zelfstandig MKB-ers. Relatief belangrijke exporteurs in het zelfstandig MKB zijn gestopt met exporteren en hier stond net wat minder nieuwe export tegenover.

2.4.4 Waar komt de groei van de exportwaarde tussen 2010 en 2015 vandaan?



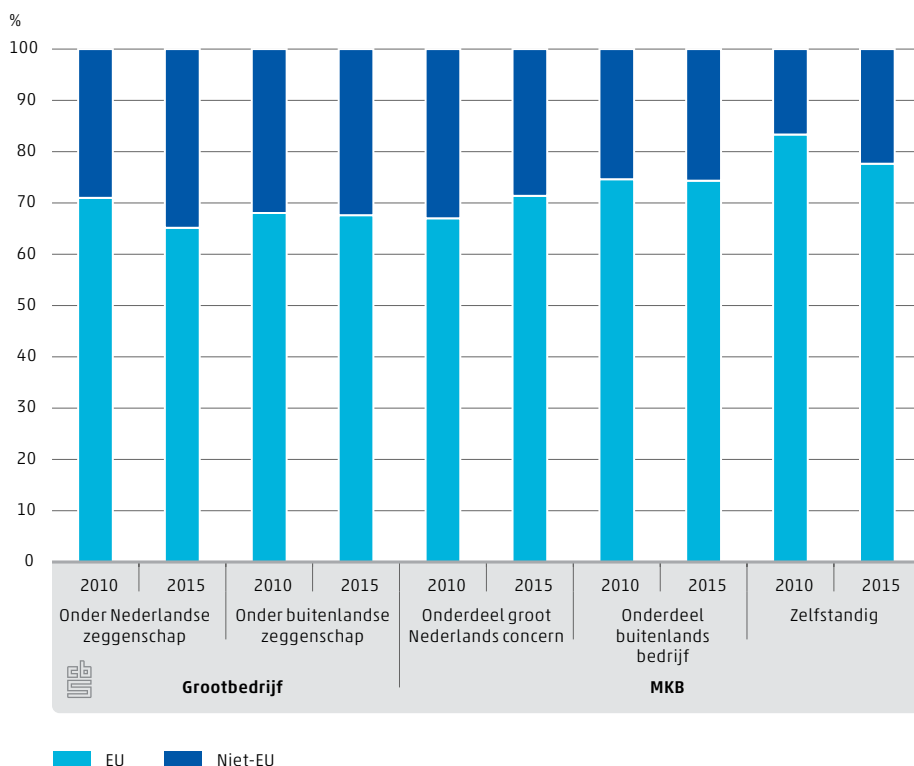
2.5 Bestemming export

Export van Nederland is grotendeels op de EU gericht; circa 72 procent van onze export gaat naar andere Europese landen. Dit geldt ook voor de verschillende typen bedrijven. Het zelfstandig MKB exporteert het grootste deel van haar export naar andere EU-landen, namelijk 78 procent in 2015. Niet onverwacht exporteert het grootbedrijf relatief het minst naar EU-landen. Ook het overig MKB, vooral dat onder binnenlandse zeggenschap exporteert ook relatief veel naar niet-EU landen.

In de loop der jaren is de Nederlandse export meer en meer gericht op niet-EU landen (CBS, 2015b). Sinds 2008 zien we dat het aandeel van de Nederlandse export dat naar EU-landen gaat gestaag afneemt. In 2008, vlak voor het uitbreken van de economische crisis was dit aandeel nog 76 procent, nu nog 72 procent.

Deze trend zien we bij alle type bedrijven terug, met uitzondering van het MKB onder binnenlandse zeggenschap; hier groeit het aandeel export naar de EU.

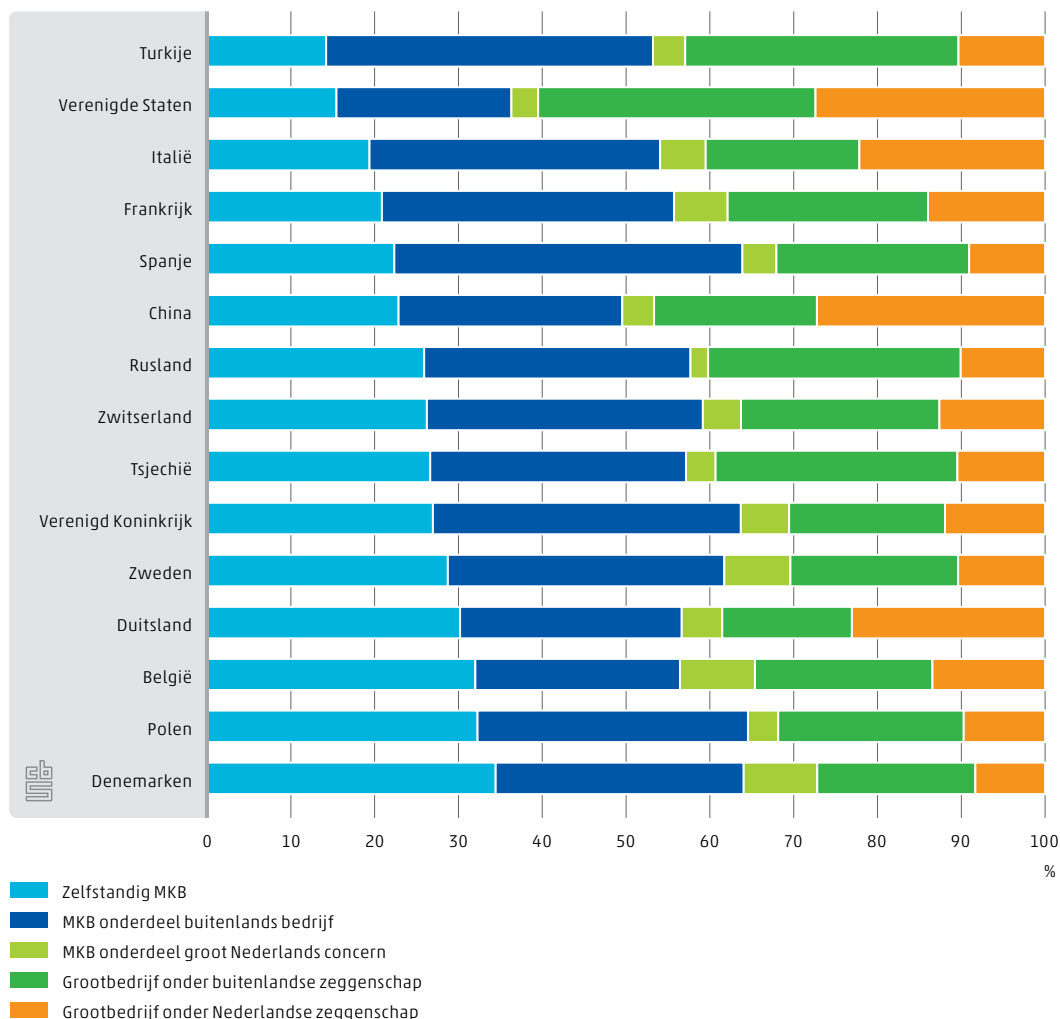
2.5.1 Verdeling exportwaarde naar EU en niet-EU, 2010/2015



Als we verder inzoomen op de exportbestemming van de verschillende type bedrijven dan zien we een vergelijkbaar patroon terugkomen. In grafiek 2.5.2 zijn vijftien belangrijke exportbestemmingen van Nederland op een rijtje gezet en is aangegeven hoeveel van de export naar dat land voor rekening komt van het zelfstandig MKB, overig MKB en grootbedrijf. Zo blijkt de export naar Denemarken in 2015 voor ruim een derde voor rekening van het zelfstandig MKB te komen. Ook de export naar Polen, België en Duitsland bestaat voor meer dan 30 procent uit export van het zelfstandig MKB. Naar verder weggelegen Europese landen zoals Spanje en Italië gaat relatief minder export van het zelfstandig MKB. Ook naar niet-EU landen als China, de Verenigde Staten en Turkije is het belang van de export van het zelfstandig MKB kleiner.

Bedrijven die tot een groot buitenlands concern behoren nemen ook een aanzienlijk deel van de export naar de belangrijkste bestemmingen voor hun rekeningen. Dit belang varieert van 20 procent naar de Verenigde Staten tot 42 procent naar Spanje.

2.5.2 Verdeling exportwaarde naar top-15 belangrijkste exportlanden, 2015



Het grootbedrijf zien we vooral een grote rol spelen bij verder weggelegen exportbestemmingen. Circa 60 procent van de exportwaarde naar de Verenigde Staten komt voor rekening van het grootbedrijf. Ook bijna de helft van de export naar China gebeurt door grote bedrijven. Grote bedrijven in Nederlands eigendom

nemen een groot deel van de export naar de Verenigde Staten, China en Duitsland voor hun rekening. Grote bedrijven in buitenlands eigendom exporteren een groot deel van de goederen die naar Turkije, Rusland, Tsjechië en ook naar de VS.

Tabel 2.5.3 laat zien naar welke landen de verschillende type bedrijven het vaakst exporteren. Ondanks dat Duitsland onze belangrijkste exportpartner is, komt export naar België bij alle type exporteurs het vaakst voor. Ruim 50 duizend zelfstandig MKB-ers exporteerden in 2015 goederen naar onze zuiderburen. Dat komt neer op ruim de helft van de exporterende zelfstandig MKB-ers (daarbij, een bedrijf kan natuurlijk naar meerdere landen exporteren). Duitsland en het Verenigd Koninkrijk staan op de tweede en derde plek. Opvallend is het relatief grote aantal grootbedrijven én MKB-ers onder een groot concern dat naar Zwitserland en de Verenigde Staten exporteert.

2.5.3 Aantallen exporteurs naar top-15 belangrijkste exportlanden, 2015

	Grootbedrijf		MKB		
	onder Nederlandse zeggenschap	onder buitenlandse zeggenschap	onderdeel groot Nederlands bedrijf	onderdeel buitenlandse bedrijf	zelfstandig
België	460	310	930	3 710	50 620
Duitsland	440	310	910	3 540	40 960
Verenigd Koninkrijk	320	260	630	2 740	18 090
Frankrijk	320	270	640	2 640	17 040
Italië	240	220	460	2 070	11 050
Spanje	240	240	450	2 030	10 940
Polen	230	210	440	1 870	10 770
Denemarken	230	200	440	1 820	10 330
Zweden	210	200	320	1 800	8 660
Tsjechië	180	180	350	1 540	6 820
Zwitserland	260	260	430	1 690	6 820
Verenigde Staten	270	260	470	1 530	5 250
China	180	200	310	990	2 490
Rusland	130	170	240	790	1 660

Een bedrijf kan naar meerdere landen exporteren. Exporteurs in het grootbedrijf en in het MKB dat onderdeel vormt van een grootbedrijf doen dit in de meeste gevallen ook; ten minste 80 procent van deze bedrijven exporteert naar meer dan 1 partnerland. Voor exporteurs in het zelfstandig MKB is dit veel minder vaak het geval. Ongeveer de helft van deze exporteurs exporteerde in 2015 naar 1 partnerland, in de meeste gevallen naar België.

Gemiddeld exporteerde het zelfstandig MKB naar 16 partnerlanden in 2015. Kleine en middelgrote bedrijven onder zeggenschap van een groot Nederlands of

buitenlands concern exporteren gemiddeld naar bijna 40 landen. Het grootbedrijf spant de kroon met gemiddeld 60–64 exportpartners.

2.5.4 Concentratie exportpartners naar type bedrijf, 2015

	Gemiddeld aantal exportlanden	Aantal bedrijven dat naar 1 land exporteert	%
Grootbedrijf			
Onder Nederlandse zeggenschap	60	139	19
Onder buitenlandse zeggenschap	64	59	12
MKB			
Onderdeel groot Nederlands bedrijf	39	275	18
Onderdeel buitenlandse bedrijf	37	1 118	20
Zelfstandig	16	46 145	51

2.6 Bedrijfsdemografische dynamiek onder exporterende bedrijven

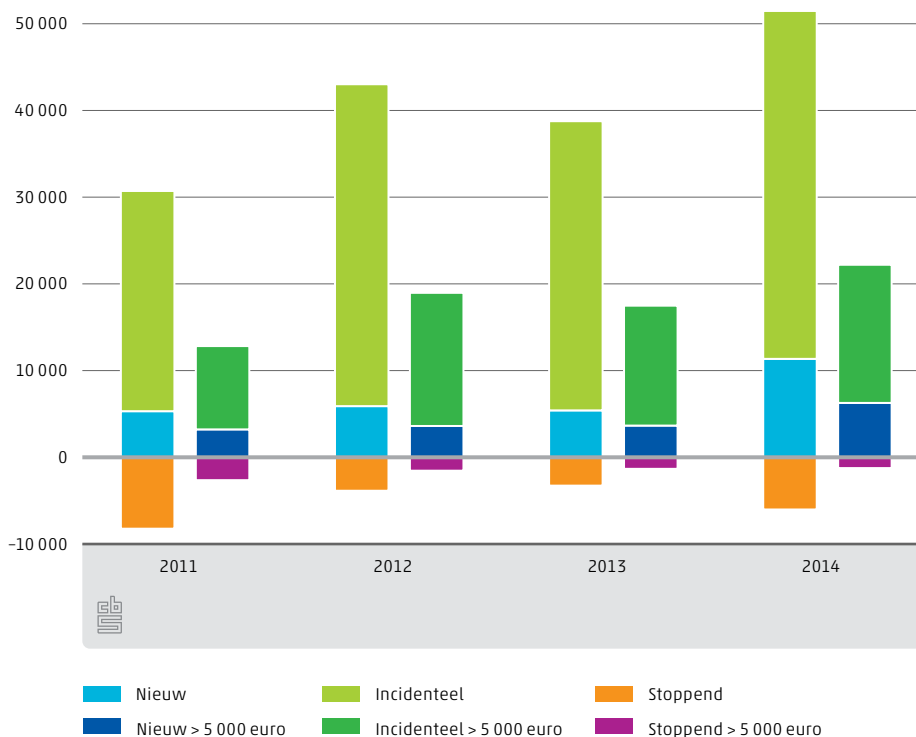
In het begin van dit hoofdstuk is getoond dat slechts een klein gedeelte van de bedrijven in het zelfstandig MKB actief is in de export van goederen. Zoals eerder ook door het EIM/Panteia is geconstateerd, kan er geen zwart-witbeeld worden geschetst van wel en niet-exporteurs (Verhoeven, 2010). De bedrijven die goederen naar het buitenland exporteren zijn niet altijd dezelfde bedrijven. Elk jaar komen er nieuwe bedrijven bij die starten met exporteren en stoppen bedrijven met exporteren. Daarnaast zijn er bedrijven die niet op continue basis exporteren maar dit slechts af en toe doen. Deze paragraaf gaat in op deze dynamiek van exporterende bedrijven in het zelfstandig MKB.

Dynamiek in aantallen

Net als dat er elk jaar bedrijven worden opgericht, zijn er ook elk jaar bedrijven die besluiten deel te nemen aan de internationale handel. Van 2011 tot en met 2014 waren dit circa 6 duizend bedrijven per jaar (figuur 2.6.1). Het aantal startende exporteurs lijkt met name in 2014 fors te zijn toegenomen ten opzichte van voorgaande jaren. Gemeten naar omvang van de export, komt het overgrote deel van de uitvoer van startende exporteurs voor rekening van exporteurs die meer dan

5000 euro per jaar uitvoeren. Bij deze groep is de stijging minder prominent. Het grotere verschil in 2014 tussen alle nieuwe exporteurs en het aantal nieuwe exporteurs dat meer dan 5000 euro uitvoert kan wellicht gedeeltelijk worden toegeschreven aan het in paragraaf 2 beschreven effect met betrekking tot de indeling van bedrijven in nieuwe continue exporteurs en incidentele exporteurs. Toekomstige analyses zullen zeer waarschijnlijk aantonen dat sommige van de in 2014 met exporteren gestarte bedrijven toch incidentele exporteurs blijken te zijn.

2.6.1 Dynamiek in aantallen exporteurs in het zelfstandig MKB per jaar, 2011-2014

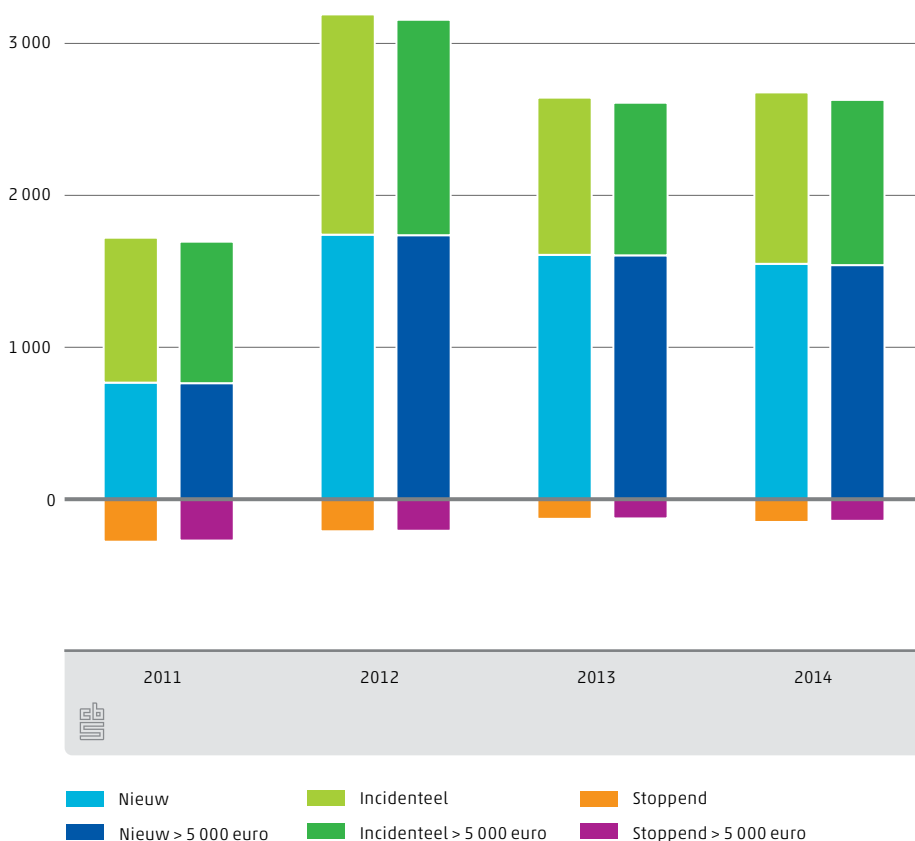


Vergeleken met de startende exporteurs die daarna ook continu blijven exporteren, is het aantal bedrijven dat incidenteel exporteert aanzienlijk groter. Ook is het aandeel kleine exporteurs (minder dan 5000 euro per jaar) aanzienlijk groter, hetgeen niet verwonderlijk is gezien het incidentele karakter van de export. Net zo goed als dat er ieder jaar nieuwe bedrijven bijkomen die starten met internationale activiteiten, zijn er ook ieder jaar weer bedrijven die hun internationale activiteiten om uiteenlopende redenen stopzetten. In de periode 2011 tot en met 2014 was het aantal bedrijven dat stopte met exporteren het grootst in 2011. Mogelijk is dit nog een effect van de economische crisis die in 2008 los barste.

Verder valt op dat van de stoppende bedrijven het relatief veel kleine exporteurs betreft vergeleken met de nieuwe en de incidentele exporteurs. Een mogelijke verklaring hiervoor is dat in de voorafgaande jaren de exportactiviteiten al in verval waren. Een eerdere analyse over de periode 2007 tot en met 2011 laat zien dat in de jaren voorafgaand aan het jaar waarin werd gestopt met de internationale activiteiten, indicatoren als omzet en aantal werknemers aanzienlijk afnamen (CBS, 2012).

Dat het belangrijk is om onderscheid te maken tussen exporteurs die meer dan 5000 euro per jaar exporteren en de rest is in figuur 2.6.2 duidelijk te zien. Waar in aantallen er een duidelijk verschil is (zie figuur 2.6.1), laat figuur 2.6.2 zien dat de dynamiek uitgedrukt in de omvang van de export hoofdzakelijk op het conto komt van de exporteurs die meer dan 5000 euro per jaar uitvoeren. Dit is van toepassing op zowel de nieuwe, incidentele als de stoppende exporteurs.

2.6.2 Dynamiek in omvang exporteurs in het zelfstandig MKB per jaar, 2011-2014



Verdeling naar sectoren

Een groot deel van de startende exporteurs bevindt zich in de groothandel en detailhandel sectoren (tabel 2.6.3). Gezien het belang van deze sectoren als intermediair voor andere bedrijven is dit niet verwonderlijk. Na de handel zijn de meeste startende exporteurs te vinden in de sectoren industrie, energie en water. De hiervoor beschreven toename in 2014 is niet duidelijk toe te wijzen aan één sector. Een sector die er positief uitspringt is de bouwnijverheid waar het aantal startende exporteurs van 2013 op 2014 meer dan verdubbeld is en daarmee de sterkste groei laat zien. Een mogelijke verklaring hiervoor is dat de bouwsector relatief zwaar heeft geleden onder de gevolgen van de economische crisis en deze groei een als een inhaalslag kan worden gezien. Omdat het in de hier gepresenteerde cijfers om de handel in goederen gaat, is het des te opvallender dat de specialistische zakelijke dienstverlening een groot deel van de categorie 'overig' voor zijn rekening neemt.

2.6.3 Verdeling naar sectoren van nieuwe exporteurs met een uitvoer groter dan 5 000 euro, 2011-2014

	2011	2012	2013	2014
	%			
Landbouw & delfstoffenwinning	9	7	6	7
Industrie, energie & water	11	12	11	10
Bouw	4	4	4	5
Groothandel & autohandel	34	37	35	32
Detailhandel	7	6	7	7
Vervoer & opslag, informatie & communicatie	10	9	9	9
Overig	24	25	27	29

Bij de verdeling van de incidentele exporteurs over de sectoren valt op dat het merendeel valt in de categorie 'overig' (tabel 2.6.4). Het betreft hier voornamelijk sectoren die traditioneel gezien veel minder gericht zijn op internationale handel.

2.6.4 Verdeling naar sectoren van incidentele exporteurs met een uitvoer groter dan 5 000 euro, 2011-2014

	2011	2012	2013	2014
	%			
Landbouw & delfstoffenwinning	7	5	5	5
Industrie, energie & water	7	6	7	6
Bouw	6	6	6	6
Groothandel & autohandel	18	16	18	16
Detailhandel	4	4	5	4
Vervoer & opslag, informatie & communicatie	15	18	15	16
Overig	42	45	44	46

Kijkend naar de verdeling over de sectoren van de stoppende exporteurs valt op dat met name bij de overige sectoren een blijvend dalende trend is te zien het aantal stoppende bedrijven, terwijl de meeste andere sectoren een iets wisselender beeld geven.

2.6.5 Verdeling naar sectoren van stoppende exporteurs met een uitvoer groter dan 5 000 euro, 2011-2014

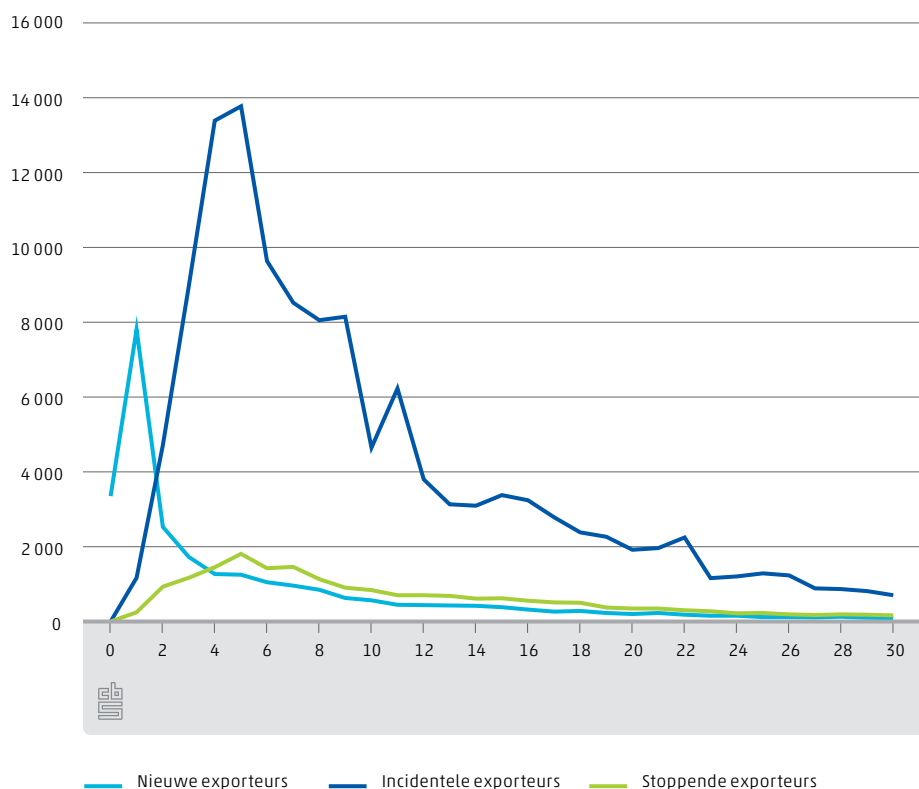
	2011	2012	2013	2014
	%			
Landbouw & delfstoffenwinning	8	8	7	7
Industrie, energie & water	7	7	8	10
Bouw	8	6	6	4
Groothandel & autohandel	18	19	23	32
Detailhandel	4	5	3	6
Vervoer & opslag, informatie & communicatie	16	15	15	14
Overig	40	41	39	27

Leeftijd

Bij de leeftijd van de startende exporteurs valt op dat een groot deel van deze bedrijven eigenlijk gelijk bij de oprichting zijn gestart met internationale activiteiten (figuur 2.6.6). In de periode van 2011 tot en met 2014 betreft het bijna 12 duizend bedrijven van maximaal een jaar oud. Dat is circa 40 procent van de startende exporteurs. Dit sluit aan bij eerder gepresenteerde cijfers waaruit blijkt dat van de nieuw opgerichte bedrijven circa 8 procent zogenaamde 'born globals' zijn (CBS, 2016a). Een born global is een bedrijf dat binnen één jaar na oprichting internationaal actief wordt. Deze bedrijven hebben vaak al vanaf het begin een duidelijke visie op internationale activiteiten. Het merendeel van deze born globals is te vinden in de handelssectoren (CBS, 2016a).

De spreiding van de leeftijd van incidentele exporteurs verschilt aanzienlijk ten opzichte van de spreiding van de leeftijd van de nieuwe exporteurs. Slechts een klein gedeelte is één jaar of jonger. Een aanzienlijk deel van de bedrijven is ouder dan 10 jaar. Net als bij de incidentele exporteurs is de leeftijdsverdeling van de stoppende exporteurs meer verspreid. Naast relatief jonge bedrijven die stoppen met exporteren, is ook een flink deel van de bedrijven die stoppen ouder dan 10 jaar.

2.6.6 Dynamiek exporteurs naar leeftijd, 2011-2014

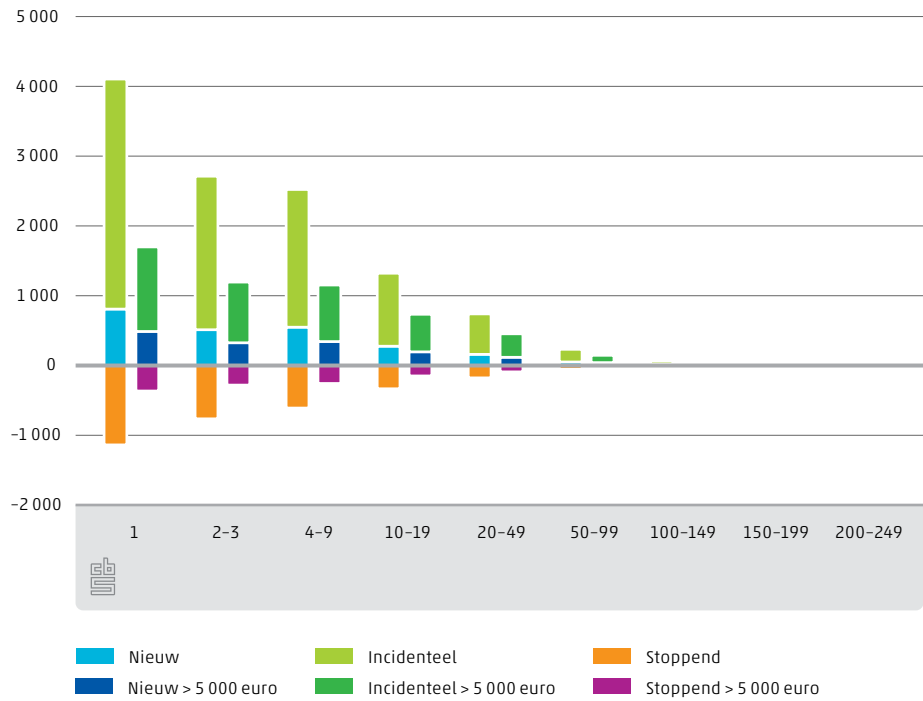


Werknemers

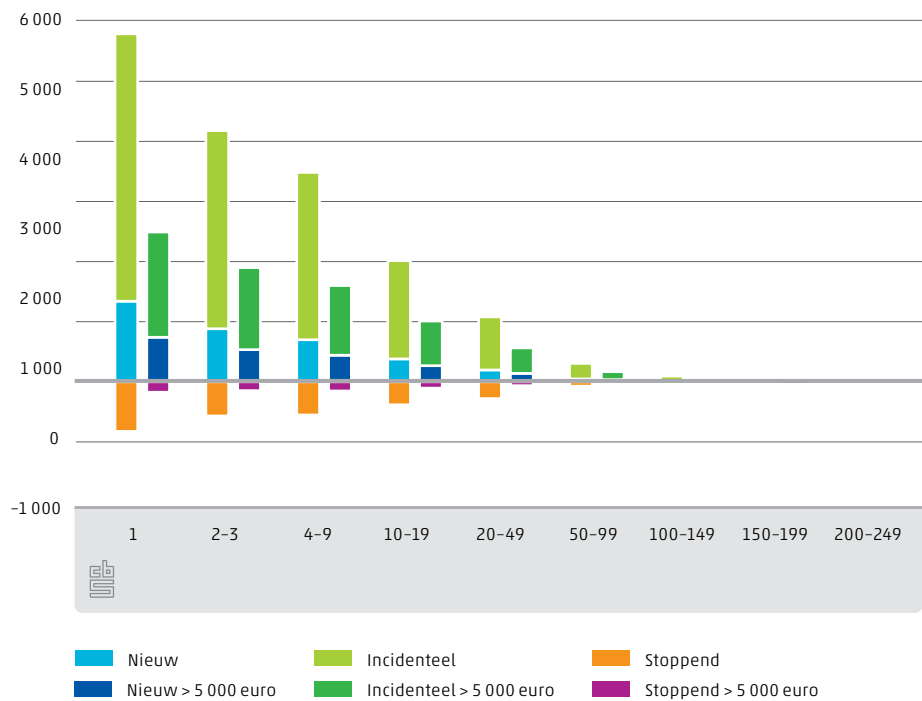
Dat het aantal kleine exporteurs groot is, is ook terug te zien in de verdeling van de startende exporteurs naar grootteklasse op basis van het aantal werknemers (figuren 2.6.7 en 2.6.8). Het overgrote deel van de startende exporteurs heeft slecht één of enkele werknemers. Hoewel deze kleine bedrijven het overgrote deel van de startende exporteurs betreft (circa 70 procent), nemen ze slecht een relatief klein deel van de nieuwe export (iets meer dan 10 procent) voor hun rekening (CBS, 2016a).

Ook bij de incidentele exporteurs zijn de kleine bedrijven met slechts één of twee werknemers veruit in de meerderheid. Verder is duidelijk te zien dat het aandeel kleine exporteurs aanzienlijk hoger is dan bij zowel de startende, incidentele als stoppende exporteurs.

2.6.7 Dynamiek in aantal exporteurs naar werknemers, 2011



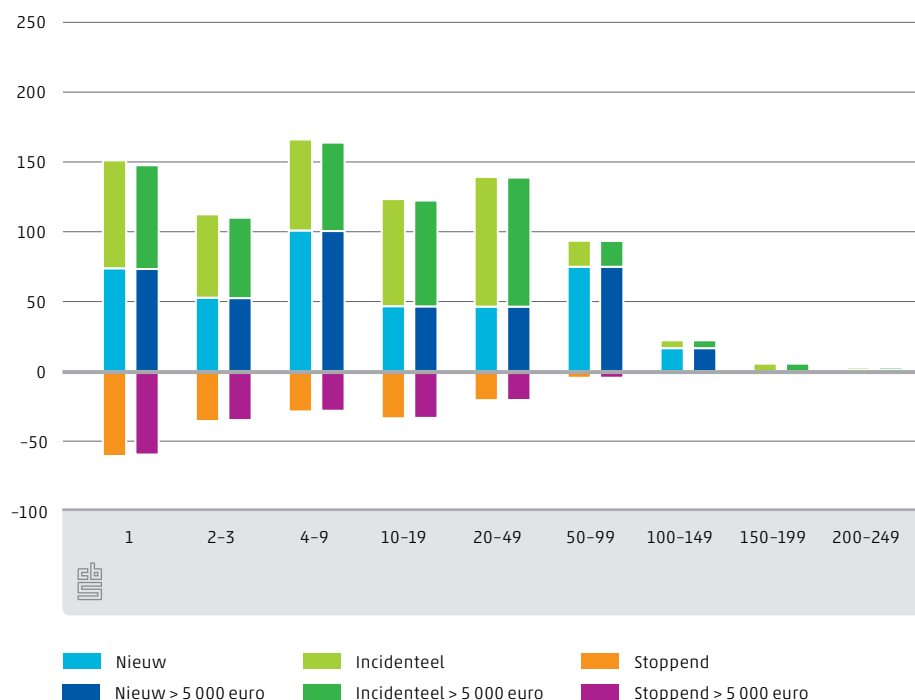
2.6.8 Dynamiek in aantal exporteurs naar werknemers, 2014



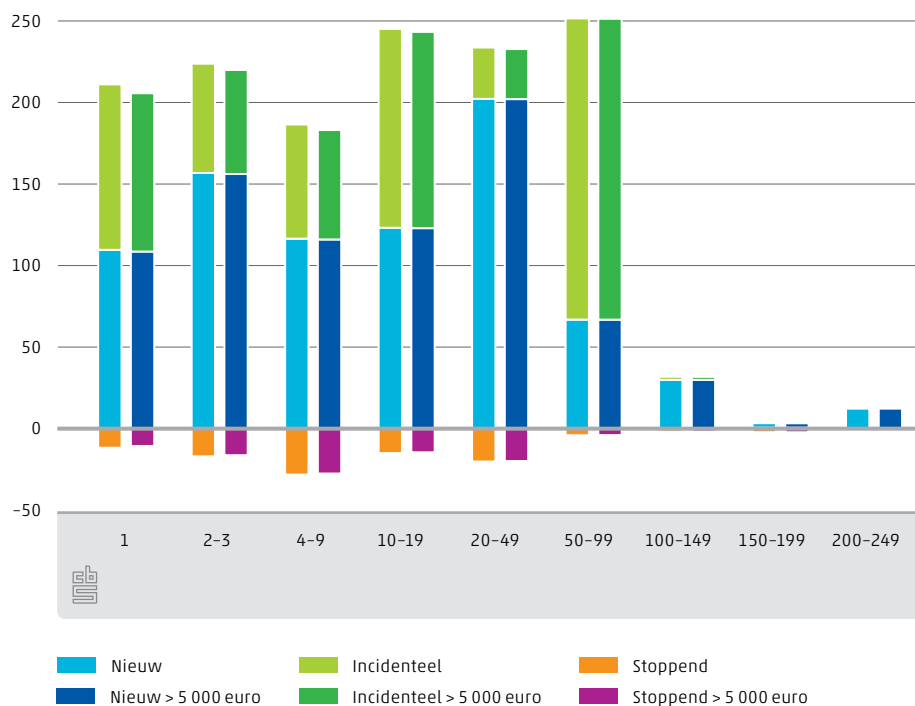
Er is een duidelijk verschil tussen de jaren 2011 en 2014. Over de gehele breedte van de verdeling naar grootteklasse van het zelfstandig MKB is in 2011 het aantal stoppende bedrijven groter en het aantal nieuwe exporteurs lager dan in 2014. Dit is waarschijnlijk het effect van de economische crisis dat hier in de cijfers is terug te zien.

Gemeten naar de omvang van de export komt er een ander beeld naar voren (figuren 2.6.9 en 2.6.10). De grotere bedrijven qua aantallen werknemers nemen dan een veel groter deel van de dynamiek in de export voor hun rekening. Wat opvalt is dat in 2011 de stoppende exporteurs met slechts één werknemer een relatief groot van de dynamiek vertegenwoordigen.

2.6.9 Dynamiek in omvang export in het zelfstandig MKB naar werknemers, 2011



2.6.10 Dynamiek in omvang export in het zelfstandig MKB naar werknemers, 2014



2.7 Samenvatting en conclusies

Er is al veel bekend en geschreven over de rol van het MKB in de Nederlandse economie. Op basis van Europese richtlijnen en behoeftes van beleidsmakers wordt sinds enige tijd ook veel gebruik gemaakt van de definitie van het zelfstandig MKB. Analyses over bedrijven die onder deze definitie vallen, zijn nog niet veel uitgevoerd. Dit hoofdstuk laat het belang zien van het zelfstandig MKB voor de export van Nederland. De doorsnee exporterende zelfstandig MKB-er heeft een bescheiden exportomvang. Daar staat echter tegenover dat het om een groot aantal bedrijven gaat, iets meer dan 90 duizend. Het gemiddelde exportbedrag van deze groep is bijna 900 duizend euro. dit bedrag wordt wel vertekend door een aantal grote exporteurs; de mediane exportomvang ligt op bijna 18 duizend euro. In tegenstelling tot MKB bedrijven die onderdeel zijn van een buitenlands bedrijf,

exporteren zelfstandig MKB bedrijven relatief vaak in Nederland geproduceerde goederen.

Qua bestemming is te zien dat het zelfstandig MKB relatief vaak exporteert naar andere landen binnen de Europese Unie. Relatief gezien exporteert het zelfstandig MKB het meest naar Denemarken, ruime een derde van de export naar Denemarken komt voor rekening van het zelfstandig MKB. Ook naar de buurlanden België en Duitsland en naar Polen wordt meer dan 30 procent van de export verzorgd door het zelfstandig MKB.

De groep zelfstandig MKB bedrijven die exporteert is een dynamisch geheel. Elk jaar zijn er vele startende exporteurs, zo'n 6 duizend bedrijven per jaar. Relatief vaak betreft het zogenaamde born globals, bedrijven die (bijna) gelijk na oprichting beginnen met exporteren. Naast de starters zijn er ook bedrijven die niet elk jaar exporteren maar dit wel met enige regelmaat blijven doen. Deze incidentele exporteurs zijn een niet te verwaarlozen groep van circa 30 duizend bedrijven. Het betreft echter veelal wel kleine tot zeer kleine exporteurs. De negatieve kant van de dynamiek is dat er ieder ook weer bedrijven stoppen met exporteren. De negatieve effecten hiervan worden echter ruimschoots goedgemaakt door de startende en incidentele exporteurs.

3.

De rol van het zelfstandig MKB in de internationale waardeketen

Auteurs

Pascal Ramaekers

Ilke Van Beveren

Khee Fung Wong



Het zelfstandig MKB staat ook in dit hoofdstuk centraal. Ging het vorige hoofdstuk met name over de kenmerken van de Nederlandse exporteurspopulatie, in dit hoofdstuk wordt de focus verlegd naar de internationale waardeketens naar, door en vanuit Nederland. Specifiek wordt gekeken naar de verschillen in de participatie in internationale waardeketens tussen zelfstandig MKB en grootbedrijf, zowel aan de input- als aan de outputkant. Daarbij wordt rekening gehouden met zowel directe als indirecte bijdragen aan de toegevoegde waarde in Nederland.

3.1 Inleiding

Eerdere studies van het CBS (Chong e.a., 2016) tonen aan dat het zelfstandig MKB erg belangrijk is voor het Nederlandse verdienvermogen en de werkgelegenheid. Zo blijkt dat het zelfstandig MKB goed is voor 53 procent van de totale gegenereerde toegevoegde waarde in de Nederlandse economie in 2012 en 62 procent van de totale werkgelegenheid¹⁾. Deze cijfers vertellen echter niet het hele verhaal. Er is nog weinig gekeken naar de precieze totstandkoming van deze resultaten. Ze zijn slechts de uitkomst van een zeer complexe wisselwerking tussen beide partijen en het buitenland. In dit hoofdstuk gaan we daarom dieper in op het achterliggende economische proces (de internationale waardeketens) en de rol van het zelfstandig MKB en het grootbedrijf daarin. We hanteren daarbij dezelfde definitie voor het zelfstandig MKB als in voorgaande hoofdstukken. Echter het grootbedrijf is hier inclusief de bedrijven die eerder 'overig MKB' werden genoemd (de dochterbedrijven van grote of buitenlandse concerns).

Eerder internationaal onderzoek suggereert dat het zelfstandig MKB minder goed verbonden is met de rest van de wereld (OESO, te verschijnen). Met andere woorden, het zelfstandig MKB is minder geïntegreerd in de internationale waardeketens. In dit onderzoek willen we kijken of dit ook geldt voor Nederland specifiek. De volgende vragen worden daarbij centraal gesteld:

1. Hoe ziet de waardeketen van het zelfstandig MKB en grootbedrijf er uit? Zijn er belangrijke verschillen tussen het zelfstandig MKB en grootbedrijf aan de inputzijde?
2. Zijn er belangrijke verschillen tussen het zelfstandig MKB en grootbedrijf aan de outputzijde?
3. Zijn er verschillen in de verdiensten van het zelfstandig MKB dankzij de export naargelang de bestemming van de export?

¹⁾ In het gehele hoofdstuk gaat het over toegevoegde waarde. De totale toegevoegde waarde in Nederland (inclusief niet aan zelfstandig MKB of grootbedrijf toe te bedelen sectoren) is gelijk aan de Nederlandse economie (het totale bbp) minus belastingen en subsidies. Ook voor de werkgelegenheid zijn de cijfers exclusief niet verdeelde sectoren.

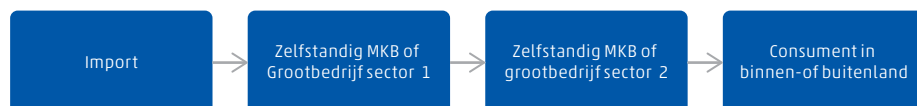
3.2 Data en definities

In dit hoofdstuk gaan we dieper in op de rol van het zelfstandig MKB en grootbedrijf in de Nederlandse waardeketen. We maken daarbij gebruik van een input-outputtabel (IO-tabel) met uitsplitsing naar grootteklasse die door de afdeling Nationale Rekeningen van het CBS werd opgesteld voor het jaar 2012.²⁾ Deze tabel wijkt af van de standaard IO-tabel die jaarlijks gepubliceerd wordt, maar geen uitsplitsing naar grootteklasse bevat.³⁾

De IO-tabel geeft een overzicht van de afzetstructuur van alle economische sectoren in Nederland, ze beschrijft aan welke sectoren (intermediair verbruik) of finale eindconsument (in binnen- of buitenland) de productie wordt geleverd. De tabel bevat ook informatie over de invoer en toegevoegde waarde per sector. Waar mogelijk zijn deze waarden uitgesplitst naar grootteklasse.

Op basis van een analyse van de IO-tabel is het mogelijk om voor iedere sector in kaart te brengen hoe de waardeketen er uitziet, wat de rol van iedere schakel is en waar de verdiensten neerslaan. In de tweede internationaliseringsmonitor van 2016 werd de waardeketen van de agribusiness in kaart gebracht op basis van de input-outputtabel voor het jaar 2014 (CBS, 2016c). Op analoge wijze kunnen we de waardeketen van het zelfstandig MKB en grootbedrijf in kaart brengen. Figuur 3.2.1 illustreert hoe een fictieve waardeketen er uit ziet.

3.2.1 Illustratie fictieve waardeketen



Een belangrijk punt van aandacht bij de interpretatie van de uitkomsten is dat er sectoren zijn waarvoor er geen onderscheid kan worden gemaakt tussen MKB en grootbedrijf. Het betreft de sectoren onderwijs, overheid, zorg en financiële instellingen. Deze sectoren worden gegroepeerd onder de noemer 'onverdeelde sectoren'.

Ook is het van belang om op te merken dat alle cijfers die in dit hoofdstuk worden gebruikt zijn gebaseerd op cijfers van de Nationale Rekeningen. Deze cijfers zijn niet per definitie vergelijkbaar met de cijfers van de onderliggende

²⁾ De specifieke kenmerken van de tabel en de onderliggende methodiek worden beschreven in het onderzoeksrapport van Chong e.a. (2016a). Dit hoofdstuk bouwt verder op de resultaten beschreven in Chong e.a. (2016b) en Van Beveren (2016).

³⁾ CBS (2012).

bronstatistieken. Dat kan bijvoorbeeld zijn door inpassing van broncijfers in het grotere geheel, door afwijkend revisiebeleid of door conceptuele verschillen. Een belangrijk conceptueel verschil is bijvoorbeeld dat bij de goederenexport de bronstatistiek uitgaat van het principe van grensoverschrijding en Nationale Rekeningen uitgaat van het principe van economische eigendomsoverdracht.

3.3 De rol van het zelfstandig MKB en grootbedrijf in de Nederlandse waardeketen

Tabel 3.3.1 toont de totale toegevoegde waarde voor de Nederlandse economie in 2012 in miljoen euro. De toegevoegde waarde is opgebouwd uit lonen, winsten van bedrijven en overige inkomsten. In 2012 was de totale toegevoegde waarde gelijk aan 584 miljard euro. Het bruto binnenlands product voor 2012 bedroeg 645 miljard euro en verschilt van de toegevoegde waarde door de extra component belastingen en subsidies, goed voor 61 miljard euro. De tabel kan op twee verschillende manieren gelezen worden, horizontaal en verticaal. We lichten beide varianten achtereenvolgens toe.

3.3.1 Toegevoegde waarde naar grootteklasse, 2012, miljoen euro

	Wie is de finale verkoper?			
	zelfstandig MKB	GB	onverdeeld	Totale TW
Wie verdient hoeveel?				
Zelfstandig MKB	126 222	38 724	51 044	215 990
GB	25 411	126 714	37 225	189 350
Onverdeeld	23 591	6 695	148 205	178 492
Totale TW dankzij finale verkopen aan eindgebruiker	175 224	172 133	236 475	583 832

Bron: Analyse op basis van IO-tabel voor het MKB en grootbedrijf (Chong e.a., 2016a).

De eerste rij van de tabel toont de totale bijdrage van het zelfstandig MKB aan de toegevoegde waarde in 2012, dus hoeveel verdient het zelfstandig MKB aan de goederen- en dienstenstromen door Nederland en met het buitenland. Het zelfstandig MKB kan hier zowel als toeleverancier van andere bedrijven als eindleverancier optreden. Het zelfstandig MKB had in 2012 een toegevoegde waarde van 216 miljard euro, waarvan 126 miljard als eindleverancier of als toeleverancier aan andere zelfstandig MKB-ers, 39 miljard als toeleverancier aan het grootbedrijf en 51 miljard als toeleverancier aan onverdeelde sectoren.

Het grootbedrijf verdiende in 2012 189 miljard euro, 25 miljard euro als toeleverancier van het zelfstandig MKB, 127 miljard als eindleverancier of toeleverancier van andere grootbedrijven en 37 miljard als toeleverancier van onverdeelde sectoren.

De eerste kolom van de tabel toont waar de totale verdiensten neerslaan wanneer het zelfstandig MKB optreedt als eindleverancier. Nederland verdiende in 2012 175 miljard euro dankzij finale verkopen door het zelfstandig MKB, hiervan kwam 126 miljard euro bij het zelfstandig MKB terecht (hetzij als toeleverancier, hetzij als eindleverancier), 25 miljard bij het grootbedrijf als toeleverancier en 24 miljard bij de onverdeelde sectoren. Nederland verdiende in 2012 172 miljard euro dankzij finale verkopen door het grootbedrijf, hiervan kwam 126 miljard bij het grootbedrijf terecht, 39 miljard bij het zelfstandig MKB en 7 miljard bij de onverdeelde sectoren.

Op basis van deze tabel kunnen we besluiten dat het zelfstandig MKB goed is voor 37 procent van de toegevoegde waarde in 2012, het grootbedrijf voor 32 procent en de onverdeelde sectoren nemen de overige 30 procent voor hun rekening. Het zelfstandig MKB levert daarmee een grotere bijdrage aan de totale toegevoegde waarde dan het grootbedrijf. Om inzicht te verwerven in de inputstructuur van het zelfstandig MKB is het nuttig om de waardeketen te analyseren vanuit het standpunt van de eindleverancier. Het zelfstandig MKB verkocht in 2012 in totaal 222 miljard euro aan consumenten in binnen- en buitenland, het grootbedrijf verkocht 295 miljard euro aan eindgebruikers. Wanneer we de toegevoegde waarde uit tabel 3.3.1 hieraan relateren blijkt dat Nederland in 2012 gemiddeld 79 cent verdiende per verkochte euro door het zelfstandig MKB, terwijl een euro verkocht door het grootbedrijf gemiddeld 'slechts' 58 eurocent opleverde.

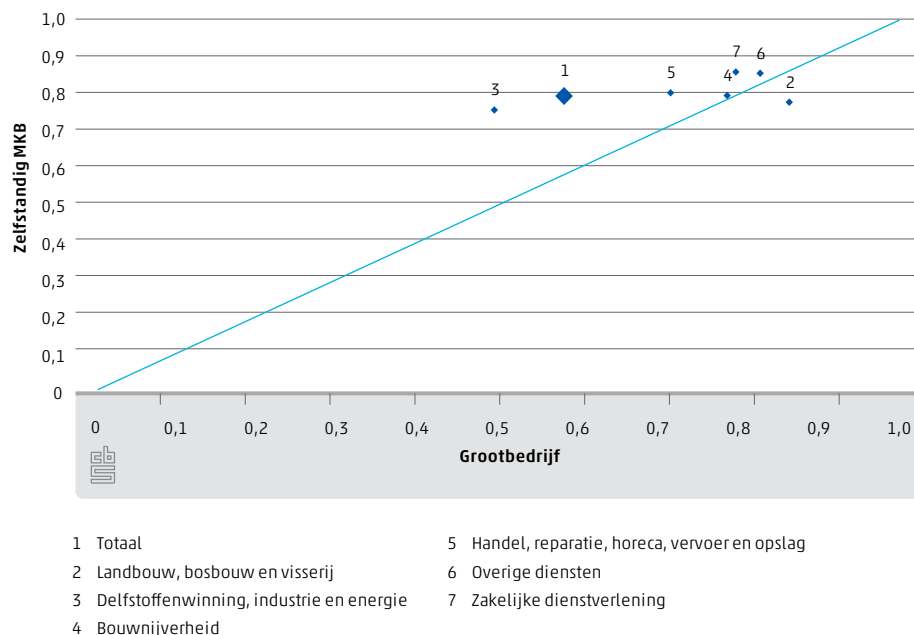
79 eurocent is de toegevoegde waarde van het zelfstandig MKB per euro finale vraag



Om na te gaan in hoeverre de hogere opbrengst per verkochte euro door het zelfstandig MKB toe te schrijven is aan specifieke sectoren worden in figuur 3.3.2 de verschillen tussen de toegevoegde waarden per euro verkocht door het

zelfstandig MKB en grootbedrijf per sector geïllustreerd. Hierbij geldt dat wanneer een sector zich rondom de lijn bevindt, de verdiensten per euro verkocht door het zelfstandig MKB en grootbedrijf in genoemde sector vergelijkbaar zijn. Ver verwijderd van de lijn en naar boven en dus richting de zelfstandig MKB-as betekent dan dat een euro verkocht door het zelfstandig MKB meer oplevert dan een euro verkocht door het grootbedrijf.

3.3.2 Toegevoegde waarde per euro finale vraag



Uit de figuur blijkt dat voor alle sectoren waarvoor een uitsplitsing naar grootte-klasse gemaakt kan worden slechts in één geval de opbrengst per euro verkocht door het grootbedrijf de opbrengst bij verkoop door het zelfstandig MKB over- stijgt. Het gaat hierbij om de sector 'landbouw, bosbouw en visserij' en nader onderzoek wijst uit dat deze sector gedomineerd wordt door het zelfstandig MKB, 96 procent van de totale productiewaarde in deze sector is voor rekening van het zelfstandig MKB.⁴⁾

Uit deze resultaten concluderen we dat wanneer het zelfstandig MKB optreedt als eindleverancier dit meer oplevert voor de Nederlandse economie dan wanneer het grootbedrijf optreedt als eindleverancier. Anders gezegd blijft meer toegevoegde

⁴⁾ Zie tabel 9.4 in Chong e.a. (2016a).

waarde achter in Nederland wanneer het zelfstandig MKB eindleverancier is. Om de oorzaak voor dit verschil te begrijpen is het belangrijk om de volledige waardeketen van het zelfstandig MKB en grootbedrijf in kaart te brengen. Dit doen we in de volgende paragraaf.

3.4 Verschillen met het grootbedrijf aan de inputzijde

Figuur 3.4.1 toont voor het grootbedrijf en zelfstandig MKB afzonderlijk de volledige inputsstructuur, van invoer tot finale verkoop. De primaire kosten bevatten onder meer belastingen en invoerrechten, net als de toegevoegde waarde zijn dit verdiensten voor de Nederlandse economie. De figuur illustreert hoe een euro verkocht door het zelfstandig MKB of grootbedrijf samengesteld is en waar de verdiensten terechtkomen. Zo blijkt uit de figuur dat het grootbedrijf voor iedere verkochte euro voor 41 cent gaat importeren, terwijl het zelfstandig MKB slechts voor 19 cent beroep doet op invoer. Dit verschil verklaart nagenoeg het volledige verschil in opbrengst per euro verkocht door het MKB en grootbedrijf.

Op basis van de figuur concluderen we dat de hogere verdiensten dankzij het zelfstandig MKB één op één samengaan met een lagere participatie in internationale waardeketens aan de invoerzijde door het zelfstandig MKB. Hierbij is rekening gehouden met zowel de directe invoer door het zelfstandig MKB als met de invoer die via toeleveranciers in de waardeketen terecht komt. Dat het zelfstandig MKB minder goed geïntegreerd is in internationale waardeketens aan de inputzijde heeft mogelijk belangrijke implicaties voor het concurrentievermogen en de groei van het zelfstandig MKB. Uit micro-economisch onderzoek blijkt namelijk dat internationaal actieve ondernemingen gemiddeld productiever en innovatiever zijn en grotere overlevingskansen hebben (CBS, 2015a).

3.4.1 Samenstelling 1 euro finale vraag grootbedrijf en zelfstandig MKB, 2012



3.5 Verschillen met het grootbedrijf aan de outputzijde

Uit het voorgaande blijkt dat het zelfstandig MKB minder goed geïntegreerd is dan het grootbedrijf in internationale waardeketens aan de inputzijde. In deze paragraaf willen we onderzoeken of het zelfstandig MKB ook minder goed geïntegreerd is aan de outputzijde. Als het zelfstandig MKB ook aan de outputkant minder goed geïntegreerd is in de wereldeconomie impliceert dit dat het zowel voor wat betreft de input als output minder gebruik maakt van de mogelijkheden die economische groei elders in de wereld biedt.

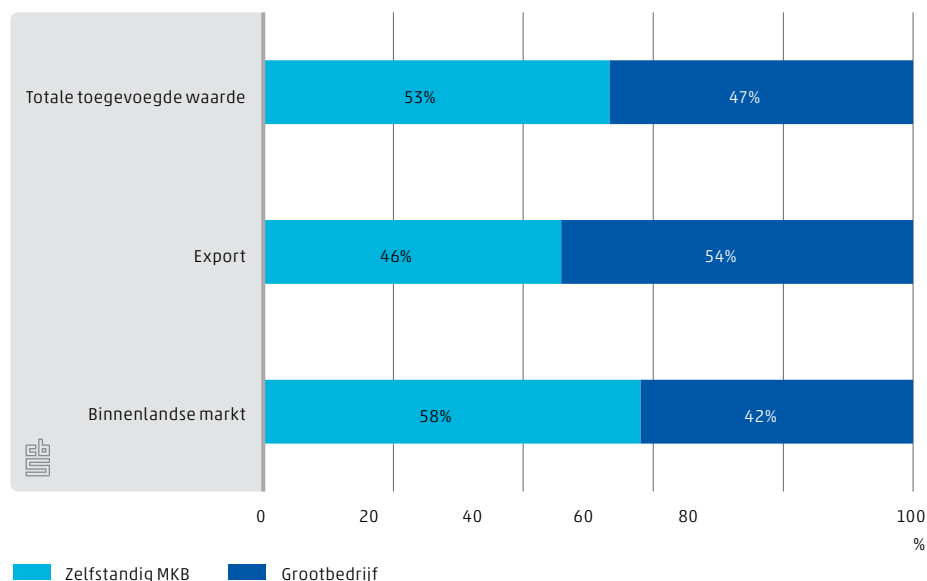
46

procent is het aandeel van het
zelfstandig MKB in de Nederlandse exportverdiensten



Figuur 3.5.1 vat de totale verdiensten van het zelfstandig MKB en grootbedrijf samen voor de totale afzetmarkt en ook afzonderlijk voor de exportmarkt en binnenlandse afzetmarkt. Het gaat hier zowel om de directe als indirecte verdiensten van het zelfstandig MKB en grootbedrijf, de onverdeelde sectoren zijn niet meegenomen in de figuur.

3.5.1 Aandeel zelfstandig MKB in toegevoegde waarde Nederland, 2012¹⁾



¹⁾ Percentages zijn berekend exclusief de onverdeelde sectoren zorg, overheid, onderwijs en financiële instellingen.

Uit de figuur blijkt dat het zelfstandig MKB goed is voor 53 procent van de totale toegevoegde waarde in Nederland in 2012 exclusief onverdeelde sectoren.⁵⁾ In de toegevoegde waarde die wordt gegenereerd door afzet op de binnenlandse markt heeft het zelfstandig MKB een aandeel van 58 procent tegenover een aandeel van 46 procent in de toegevoegde waarde die wordt gehaald uit export.

Het zelfstandig MKB verdiende in 2012 73 miljard dankzij de export. Het grootbedrijf is meer gericht op de export en genereert op die manier 13 miljard euro meer aan toegevoegde waarde. Tabel 3.5.2 toont de tien sectoren waar de dominantie van het grootbedrijf het grootst is. Naast de onverdeelde sectoren zijn de sectoren delfstoffenwinning en koeriersdiensten niet meegenomen bij de berekening van de verschillen omwille van geheimhouding.

3.5.2 Toegevoegde waarde uit export, sectoren waarbij grootbedrijf meest domineert, 2012

	Grootbedrijf	Zelfstandig MKB	Vershil	waarvan direct	waarvan indirect
	Mln euro				
1 Aardolie- en chemische industrie	7 937	640	7 296	5 853	1 443
2 Voedings-, genotmiddelenindustrie	5 938	2 324	3 614	2 970	644
3 Machine-industrie	4 081	1 739	2 342	2 367	-25
4 Elektrotechnische industrie	2 594	387	2 207	2 040	167
5 Energiebedrijven	2 255	213	2 043	242	1 801
6 Farmaceutische industrie	2 018	45	1 973	1 879	94
7 Opslag, dienstverlening voor vervoer	3 972	2 276	1 696	931	765
8 Telecommunicatie	1 715	42	1 673	723	950
9 Vervoer over water en door de lucht	2 274	1 195	1 079	1 089	-10
10 Basismetaalindustrie	1 229	205	1 024	890	134
Totaal top 10	34 014	9 066	24 947	18 984	5 963
Alle sectoren in Nederland	85 910	72 796	13 114	19 596	-6 482

Tien van de 61 sectoren waarbij dit verschil het grootste is, zijn samen goed voor bijna 25 miljard euro meer toegevoegde waarde door het grootbedrijf dan door het MKB. Fier aan kop staat de aardolie- en chemische industrie waar het grootbedrijf 7,3 miljard euro meer toegevoegde waarde genereert dan het zelfstandig MKB. Daarna volgen de voedings- en genotmiddelenindustrie, machine-industrie en de elektrotechnische industrie.

⁵⁾ Zie tabel 3.3.1, laatste kolom. Het zelfstandig MKB genereert 216 miljard euro toegevoegde waarde, het grootbedrijf is goed voor 189 miljard euro. In relatieve termen komt dit overeen met 53 en 47 procent respectievelijk. Voor de exportmarkt en binnenlandse markt zijn de percentages op analoge manier berekend.

In de meeste gevallen worden de verschillen ten gunste van het grootbedrijf met name veroorzaakt door directe export. In slechts twee van de tien gevallen is het de indirecte export waarbij het verschil tussen grootbedrijf en zelfstandig MKB het grootst is. Dat betreft energie en telecommunicatie.

Dat is niet het gehele verhaal, omdat er ook sectoren zijn waarbij juist het zelfstandig MKB meer exportgericht is dan het grootbedrijf. Dat geldt met name voor landbouw (MKB 7,1 miljard euro meer export dan grootbedrijf), groothandel (3,6 miljard euro), vervoer over land (2,6 miljard euro) en verhuur en handel van onroerende goederen (2,3 miljard).⁶⁾

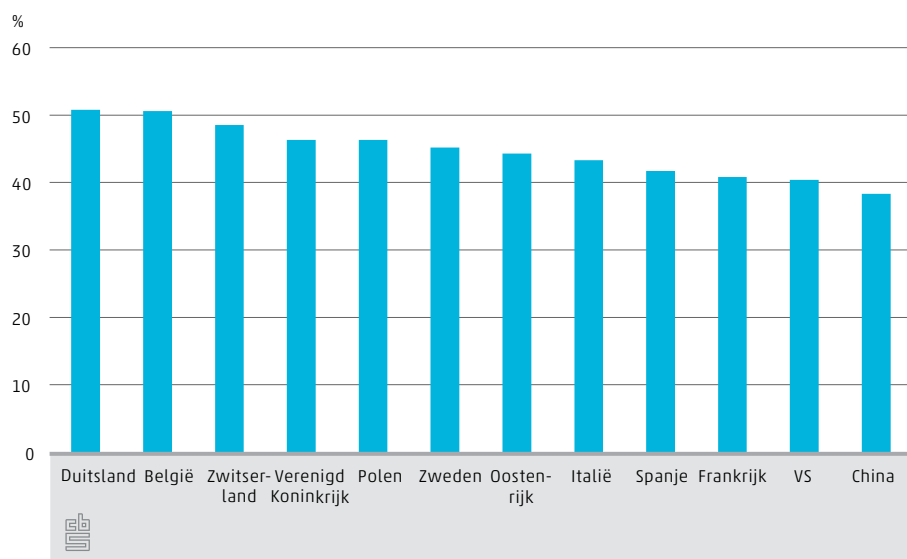
De laatste rij van de tabel toont de toegevoegde waarde uit export voor de hele Nederlandse economie. In totaal verdiende Nederland 170 miljard euro dankzij de export van goederen en diensten in 2012, het zelfstandig MKB was goed voor 73 miljard, het grootbedrijf voor 86 miljard en de onverdeelde sectoren voor 11 miljard euro. Het grootbedrijf haalde 20 miljard meer dan het zelfstandig MKB uit de directe export, maar het zelfstandig MKB verdiende 6 miljard meer dan het grootbedrijf dankzij indirecte export. Uit deze resultaten blijkt dat het zelfstandig MKB minder toegevoegde waarde haalt uit directe export, maar dit gedeeltelijk weet te compenseren door op te treden als toeleverancier van andere exporteurs.

3.6 Verre landen versus landen dichtbij

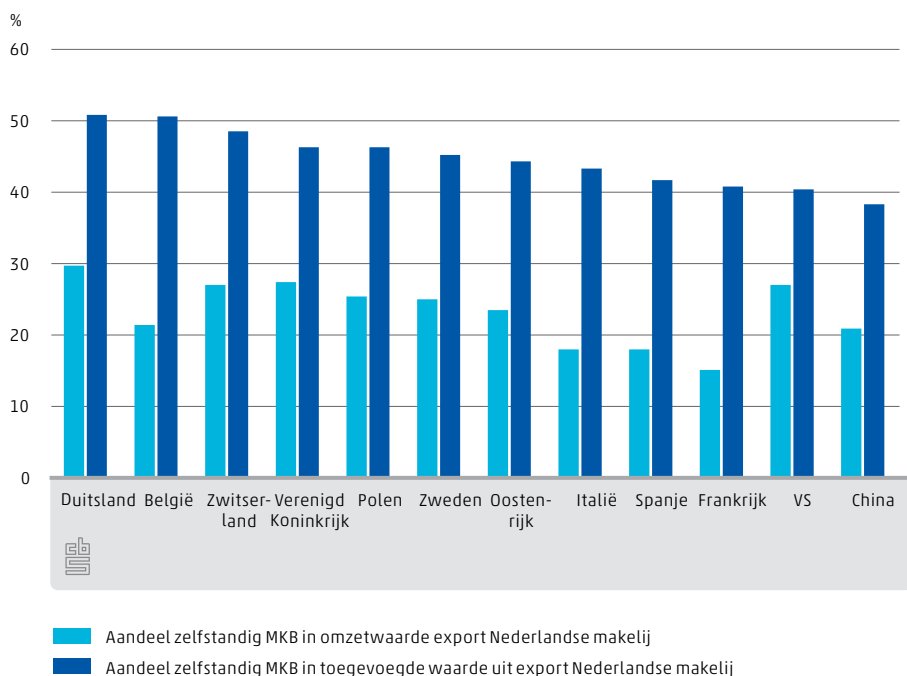
Specifiek voor de export van goederen van Nederlandse makelij zijn ook cijfers bekend over de rolverdeling tussen MKB en grootbedrijf naar de belangrijkste exportbestemmingen. Een eerste belangrijke observatie is dat de twaalf landen een goede afspiegeling zijn van het totaalbeeld, ook al gaat het hier enkel om goederenexport van Nederlandse makelij. Ook hier is 46 procent van de totale toegevoegde waarde dankzij de export afkomstig van het MKB en 54 procent van het grootbedrijf.

⁶⁾ Zie tabel 1 in Van Beveren (2016).

3.6.1 Aandeel zelfstandig MKB in toegevoegde waarde uit export Nederlandse makelij naar 12 belangrijke bestemmingen, 2012



3.6.2 Exportwaarde versus toegevoegde waarde uit export Nederlandse makelij, 2012



Daarnaast is het interessant om te zien of geografische afstand bepalend is voor het verschil tussen zelfstandig MKB en grootbedrijf. Tien van deze landen liggen in Europa en slechts twee buiten Europa (VS en China), zie figuur 3.6.1. Uit de cijfers lijkt afstand inderdaad een onderscheidend kenmerk te zijn. Het aandeel van het zelfstandig MKB is juist het laagst in de toegevoegde waarde dankzij de export naar China (38,3 procent) en de VS (40,4 procent). Bij de verdiensten uit de export naar België en Duitsland heeft het zelfstandig MKB juist een grotere bijdrage dan het grootbedrijf (50,8 procent).

Verder blijkt ook uit deze cijfers weer dat het zelfstandig MKB vaak een relatief grotere indirecte bijdrage levert aan exportverdiensten in vergelijking met het grootbedrijf. Dit kan ook worden gezien vanuit het onderscheid tussen exportwaarde (omzet) en toegevoegde waarde uit de export (verdiensten).

Voor alle twaalf genoemde exportbestemmingen is het zo dat het aandeel van het zelfstandig MKB lager is bij de exportwaarde dan bij de toegevoegde waarde. De verklaring is dat de exportwaarde alleen gaat over directe export en de toegevoegde waarde zowel indirecte als directe export betreft.

3.7 Conclusie

Dit hoofdstuk heeft laten zien dat Nederland (gemiddeld) meer verdient aan een euro omzet uit finale afzet door het zelfstandig MKB dan een euro verkocht door het grootbedrijf als eindleverancier (79 cent versus 58 cent). De achterliggende reden is dat het zelfstandig MKB minder intensief gebruik maakt van import dan het grootbedrijf. Aan de outputkant is er geconcludeerd dat het zelfstandig MKB bovendien meer gericht is op de binnenlandse markt dan het grootbedrijf en minder frequent naar verre bestemmingen exporteert dan het grootbedrijf. Al deze resultaten hebben te maken met een geringere verwevenheid met het buitenland in vergelijking met het grootbedrijf.

De gevonden resultaten zijn dus zowel bemoedigend als aandachtspunten voor het zelfstandig MKB. Hogere verdiensten per euro verkocht door het zelfstandig MKB als eindleverancier gaan namelijk samen met een lagere integratie van het zelfstandig MKB in de internationale waardeketen. Dat het zelfstandig MKB minder in contact komt met buitenlandse marktpartijen kan belangrijke implicaties hebben voor het concurrentievermogen op de langere termijn. Een zelfstandig MKB dat meer verbinding zoekt met het buitenland kan onder andere gebruik maken van potentiële leereffecten die samenhangen met meer innovatie, een hogere productiviteit en een groter concurrentievermogen. Economische literatuur

heeft dit verband eerder aangetoond, in ieder geval voor de contacten met het buitenland (CBS, 2016a).

Verder vervolgonderzoek is nuttig. Zo kunnen nog beter de afzonderlijke bijdragen van zelfstandig MKB en grootbedrijf worden onderscheiden door alleen te focussen op die waardeketens waarin alleen het zelfstandig MKB optreedt en deze af te zetten tegen waardeketens waarin alleen het grootbedrijf optreedt. Hierbij kan meer bewijs voor de relatieve geringe verbondenheid van het zelfstandig MKB met derden worden gevonden door onderzoek naar de gemiddelde lengte van MKB-waardeketens in vergelijking met die van het grootbedrijf. Door daarnaast ook meerdere jaren te analyseren (in dit hoofdstuk enkel 2012) kan meer gezegd worden over de dynamiek in de verschillende waardeketens door de tijd.

4.

Investeren in menselijk kapitaal:

Welke rol speelt internationalisering?

Auteurs

Juno van Esseveldt

Martine Mol



4.1 Inleiding

Slechts 1 procent van de bedrijven in Nederland valt onder buitenlands zeggenschap (CBS, 2013). Toch zorgen buitenlandse bedrijven voor een groot deel van de welvaart in Nederland. Zo zijn bedrijven onder buitenlands zeggenschap verantwoordelijk voor ruim 16 procent van de werkgelegenheid in Nederland (CBS, 2015d). En wat betreft de totale omzet van deze bedrijven spelen ze een nog grotere rol: meer dan een derde van de Nederlandse omzet is afkomstig van bedrijven onder buitenlands zeggenschap.

Buitenlandse bedrijven verschillen op een aantal vlakken van Nederlandse bedrijven. Zo blijkt dat bedrijven in buitenlands eigendom vaker grotere bedrijven zijn dan Nederlandse bedrijven. In 2011 is bijna 6 procent van de bedrijven met buitenlands zeggenschap een groot bedrijf, terwijl minder dan 1 procent van de Nederlandse bedrijven een groot bedrijf is (CBS, 2015d). Ook is er een verschil in salariering. Werknemers van bedrijven onder buitenlandse zeggenschap verdienen meer dan werknemers van Nederlandse bedrijven (Bruls, 2014, CBS, 2014b). Aan de andere kant werken werknemers bij buitenlandse bedrijven contractueel meer uren en rapporteren ze meer overwerk dan werknemers bij Nederlandse bedrijven. Daar staat tegenover dat werknemers bij buitenlandse bedrijven aangeven meer autonomie te ervaren in het uitvoeren van het werk dan werknemers bij Nederlandse bedrijven (Korvorst, Fortanier & Mol, 2010).

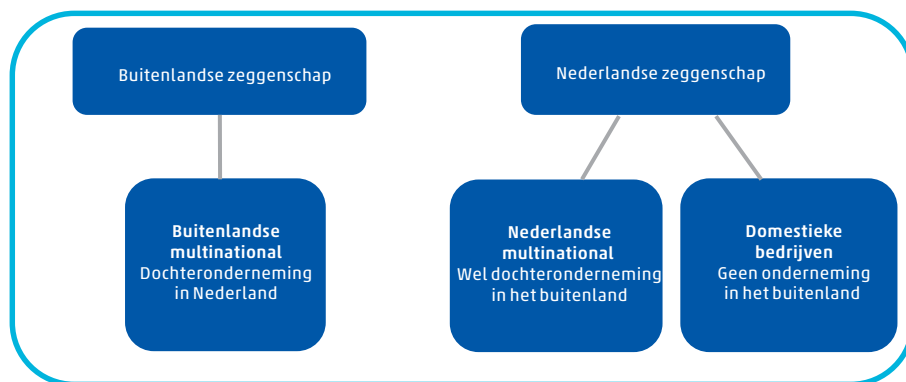
Bovenstaande verschillen zouden kunnen bijdragen aan de verschillen in productiviteit tussen binnenlandse en buitenlandse bedrijven. Een andere mogelijke verklaring voor de verschillen tussen buitenlandse en Nederlandse bedrijven zou kunnen zijn, dat bedrijven onder buitenlandse zeggenschap meer investeren in menselijk kapitaal dan Nederlandse bedrijven. Het doel van het onderhavige onderzoek is dan ook om in kaart te brengen welke type bedrijven vooral investeren in menselijk kapitaal en welke determinanten hier een rol in spelen.

Menselijk kapitaal wordt gedefinieerd als de kennis, vaardigheden en bekwaamheden van individuen die kunnen worden gevormd door onderwijs en training (Becker, 1962; Coté & Healy, 2001). Het opleiden van werknemers zorgt ervoor dat werknemers hun kennis en vaardigheden blijven ontwikkelen (Pleijers & Hartgers, 2016). Hierdoor zijn ze voorbereid op een toekomst waarin ze meerdere functies op de arbeidsmarkt kunnen vervullen. Investeren in menselijk kapitaal is belangrijk voor bedrijven; door te investeren in menselijk kapitaal kan een bedrijf de concurrentiepositie ten opzichte van andere bedrijven verbeteren. Uit diverse onderzoeken blijkt dat investeren in menselijk kapitaal loont voor bedrijven. Werknemers worden productiever, het ziekteverzuim vermindert en de kwaliteit van de productie of dienstverlening verbetert (Brouwers & Van der Burgh, 2000).

Niet alleen bedrijven hebben baat bij investeren in menselijk kapitaal. Ook werknemers en de overheid hebben voordeel van de investeringen van bedrijven in menselijk kapitaal. Zo blijkt dat werknemers die over meer menselijk kapitaal beschikken productiever zijn en een hoger loon ontvangen (Mincer, 1974). Voor de overheid is investeren in menselijk kapitaal voordelig, omdat het de productiviteit verbetert en daarmee de welvaart van Nederland. Ook zorgen deze investeringen ervoor dat werknemers in meerdere functies inzetbaar zijn en dat de werkloosheid mogelijk afneemt.

Eerder onderzoek toonde aan dat het niet alleen relevant is om te kijken of een bedrijf onder buitenlandse of Nederlandse zeggenschap valt, maar dat het ook van belang is om te kijken of het bedrijf een multinational is of niet. Nederlandse multinationals bleken namelijk op sommige gebieden overwegend hetzelfde te presteren als buitenlandse multinationals (CBS, 2014a). Prestatieverschillen werden niet verklaard door het feit dat een bedrijf onder binnenlandse of buitenlandse zeggenschap staat, maar of een bedrijf (onderdeel van een) multinational is of niet. In dit artikel wordt daarom een onderscheid gemaakt tussen buitenlandse multinationals, Nederlandse multinationals en Nederlandse 'domestieke' bedrijven (bedrijven zonder buitenlandse moeder of dochter). Zie onderstaand kader waarin de zeggenschapsrelaties worden verduidelijkt.

4.1.1 Grafische weergave zeggenschapsrelaties



Bij het analyseren van de relatie tussen investeringen in menselijk kapitaal en zeggenschapsrelaties, is het belangrijk om rekening te houden met andere bedrijfskarakteristieken, waaronder bedrijfsgrootte en sector. Voor bedrijfsgrootte maken we gebruik van twee afbakeningen: de traditionele en zelfstandig MKB-afbakening. De traditionele MKB-afbakening neemt het aantal werkzame personen van de bedrijfseenheid als uitgangspunt en beschouwt bedrijven met minder

dan 250 werkzame personen als MKB en bedrijven met meer dan 250 werkzame personen als grote ondernemingen. De zelfstandig MKB-definitie houdt bijkomend rekening met de zeggenschapsstructuur van de overkoepelende onderneming en beschouwt bedrijven die onderdeel zijn van een grote onderneming (met meer dan 250 werkzame personen) niet als MKB maar als onderdeel van het groot-bedrijf. Nederlandse bedrijven die onderdeel vormen van buitenlandse concerns worden eveneens als grote ondernemingen beschouwd volgens de zelfstandig MKB afbakening, ongeacht de grootte van het bedrijf en de onderneming in Nederland (zie infographic op blz 10). De vergelijking tussen de traditionele en zelfstandig MKB-afbakening kan belangrijke inzichten opleveren, over de relatie tussen de investeringen in menselijk kapitaal, bedrijfsgrootte en de zeggenschapsrelatie, met name voor de buitenlandse multinationals. Samenvattend wordt in dit onderzoek dus gekeken in hoeverre zeggenschap, zij het buitenlandse of binnenlandse, invloed heeft op investeringen in menselijk kapitaal. Daarbij wordt rekening gehouden met andere determinanten, zoals bedrijfsgrootte en sector. In het vervolg van dit artikel komt eerst een korte methodebeschrijving van de gebruikte data, de variabelen en de analysemethode aan bod. Daarna volgt een overzicht van de resultaten en tot slot worden de belangrijkste conclusies besproken.

4.2 Onderzoeksmethode

Data

In dit artikel maken we gebruik van data afkomstig van het onderzoek Bedrijfsopleidingen 2010 van het CBS. Het onderzoek Bedrijfsopleidingen geeft informatie over de deelname van werknemers aan bedrijfsopleidingen, de kosten van de bedrijfsopleidingen en het opleidingsbeleid van bedrijven (Claessen & Nieuweboer, 2012). Betreffende data worden vanaf 1986 om de vijf jaar verzameld door het CBS. Het onderzoek Bedrijfsopleidingen wordt in alle EU-landen uitgevoerd in opdracht van het Europese Statistiekbureau Eurostat. De populatie van het onderzoek Bedrijfsopleidingen bestaat uit bedrijven van meer dan 10 werknemers in de particuliere sector.¹⁾ Uit het Algemeen Bedrijven Register (ABR) van december 2010, waarin ruim 53 duizend bedrijven vermeld staan in de

¹⁾ Onder particuliere sectoren worden de volgende sectoren verstaan: nijverheid (geen bouw) en energie, bouw, handel, vervoer en horeca, informatie en communicatie, financiële en zakelijke dienstverlening, (on)roerend goed, cultuur, sport en recreatie en overige dienstverlening.

particuliere sector, werd een steekproef getrokken van ruim 5,4 duizend bedrijven. Circa 77 procent van de bedrijven repondeerde. Het overgrote deel van de bedrijven (95 procent) vulde de enquête online in, de overige 5 procent vulde de enquête schriftelijk in. Om de vertekening door selectiviteit van de respons tot een minimum te beperken, is de respons gewogen.

De gegevens van het onderzoek Bedrijfsopleidingen zijn gekoppeld met gegevens over de zeggenschapsstructuur. De uiteindelijke zeggenschap over een bedrijf en het gegeven of een bedrijf zelf deelnemingen of dochterondernemingen in het buitenland heeft, is afgeleid uit de Foreign Affiliate Statistics (FATS) en belastinggegevens over buitenlandse deelnemingen (Lemmers et al. 2014). De FATS geeft informatie over de locatie van het Ultimate Controlling Institute (UCI) van een onderneming, waarin staat waar de uiteindelijke beslissingen genomen worden en dus in welk land de moederonderneming is gevestigd. De gegevens met betrekking tot de zeggenschapsstructuur zijn niet goed bruikbaar voor de sector financiële dienstverlening, cultuur, sport en recreatie en overige dienstverlening. Deze sectoren zijn daarom buiten beschouwing gelaten. Bij de koppeling tussen het databestand van het onderzoek Bedrijfsopleidingen en de gegevens over de zeggenschapsstructuur bleken er 134 bedrijven niet te koppelen. Mogelijke oorzaken hiervoor zijn dat bedrijven niet meer bestonden of van activiteit veranderd zijn in de periode tussen de steekproeftrekking en het bepalen van de gegevens over de zeggenschapsstructuur. Deze bedrijven zijn niet meegenomen in de analyses. Uiteindelijk zijn de analyses gedaan op basis van 3.736 bedrijven in het databestand. Na weging en ophoging gaat het om ruim 47 duizend bedrijven.

Determinanten van investeringen in menselijk kapitaal

Om de mate van investeren in menselijk kapitaal door bedrijven te meten, zijn de volgende drie variabelen gebruikt: het percentage cursusdeelnemers in het bedrijf, het percentage deelnemers aan zelfstudie of e-learning en het percentage werknemers dat leert door 'training on the job'.²⁾ Daarnaast zijn ook de verschillende cursusvaardigheden bekeken.³⁾ Op deze manier kan onderzocht worden of buitenlandse multinationals, Nederlandse multinationals en domestieke bedrijven verschillen in de cursusvaardigheden die zij aanbieden voor hun werknemers.

De zeggenschapsstructuur wordt op de volgende manier bepaald: zetelt de uiteindelijke zeggenschap over een in Nederland actief bedrijf in het buitenland,

²⁾ Zie bijlage 1 voor de totstandkoming van deze variabelen.

³⁾ Zie eveneens bijlage 1.

dan wordt dit bedrijf geclassificeerd als 'onder buitenlandse zeggenschap' of 'onderdeel van een buitenlandse multinational'. Indien de uiteindelijke zeggenschap over het bedrijf in Nederland is gevestigd, dan wordt de onderneming als 'onder binnenlands zeggenschap' geclassificeerd. Vervolgens wordt de categorie 'binnenlands zeggenschap' nog uitgesplitst naar binnenlands 'domestiek' en 'Nederlandse multinational'. In het eerste geval zijn er geen zeggenschapsrelaties met het buitenland, of de buitenlandse zeggenschap is minder dan 50 procent. Indien de zeggenschap over buitenlandse ondernemingen meer dan 50 procent is, is er sprake van een Nederlandse multinational.

Om de bedrijfsgrootte te meten maken we gebruik van zowel de traditionele MKB- als de zelfstandig MKB-definitie die ook in andere hoofdstukken centraal staat. Bedrijven die onderdeel vormen van buitenlandse multinationals worden volgens de zelfstandig MKB definitie namelijk integraal bij het grootbedrijf geteld, ongeacht hun bedrijfsgrootte binnen Nederland.⁴⁾ Op basis van een analyse van de investeringen in menselijk kapitaal volgens de traditionele en zelfstandig MKB-afbakening, in combinatie met de zeggenschapsrelaties, kan nagegaan worden in welke mate bedrijfsgrootte op zich een bepalende factor is voor de investeringen in menselijk kapitaal, en welke rol zeggenschapsrelaties spelen.

Naast de zeggenschapsrelaties en bedrijfsgrootte worden de sector waarbinnen de onderneming actief is en de status als leerbedrijf als controlevariabelen gebruikt in de regressie-analyses. De variabele 'sector' onderscheidt vijf categorieën: nijverheid (geen bouw) en energie; bouw; handel, vervoer en horeca; informatie en communicatie; en zakelijke dienstverlening. Deze verdeling naar sectoren is op basis van SBI 2008 van het CBS.

De variabele 'leerbedrijf' is ook meegenomen als controlevariabele. Een leerbedrijf is een bedrijf dat mbo-studenten de mogelijkheid biedt om praktijkervaring op te doen. Op deze manier kunnen mbo-studenten oefenen met het beroep waarvoor zij in opleiding zijn. Hiertoe werken (erkende) leerbedrijven samen met scholen. De verwachting is dat bedrijven die tevens leerbedrijf zijn, minder zullen doen aan andere vormen van bedrijfsopleidingen.

Analysemethode

In de volgende paragrafen wordt telkens één variabele uitgelicht. Op basis van een grafische analyse wordt de relatie tussen die variabele en de investeringen in menselijk kapitaal geïllustreerd en toegelicht. Waar mogelijk wordt ook aangegeven of het grafische verband bevestigd wordt door de regressieanalyse

⁴⁾ CBS heeft geen gegevens over de wereldwijde omvang van multinationals.

waar, naast de uitgelichte variabele, ook de controlevariabelen zijn toegevoegd. Deregressieresultaten zijn terug te vinden in bijlage 4.

De gebruikte maatstaven voor de investeringen in menselijk kapitaal zijn: het aandeel cursusdeelnemers, het aandeel werknemers dat participeert in training-on-the-job, het aandeel werknemers dat aan e-learning of zelfstudie en type vaardigheid. Voor de eerste drie maatstaven wordt een lineair regressiemodel geschat, voor de vaardigheden wordt gebruikt gemaakt van een logistische regressie. De volgende bedrijfskenmerken zijn meegenomen als onafhankelijke variabelen: zeggenschap, bedrijfsgrootte (traditionele MKB-indeling), bedrijfssector, en leerbedrijf.

4.3 Resultaten

Tabel 4.3.1 geeft weer hoe de dataset met de bedrijven in deze analyse (particuliere sector, met minimaal 10 werknemers, waarvan bekend is welke zeggenschapsstructuur van toepassing is) er uit ziet, wat betreft grootteklasse, sector, type zeggenschap en of bedrijf wel of geen leerbedrijf is.

De verdeling van de drie typen zeggenschap naar de grootte van het bedrijf is niet gelijk. Het overgrote deel van de domestieke bedrijven behoort tot het zelfstandig MKB. Slechts drie procent van de domestieke bedrijven zijn grote bedrijven. Aangezien de aangescherpte MKB afbakening Nederlandse bedrijven onder buitenlandse zeggenschap toekent aan het grootbedrijf, ongeacht de grootte van de groep binnen Nederland, behoort de groep 'onder buitenlandse zeggenschap' integraal tot het grootbedrijf. Circa 31 procent van de Nederlandse multinationals behoort tot het grootbedrijf, de overige 69 procent behoort tot de zelfstandig MKB groep.

34 procent van de werknemers
bij buitenlandse bedrijven volgt cursus



De verdeling van de drie typen zeggenschap is ook niet gelijk voor de verschillende sectoren. Zo blijken multinationals vaker actief te zijn in de nijverheid en energie-sector, 31 procent van de Nederlandse multinationals en 25 procent van de buitenlandse multinationals ten opzichte van 16 procent van de domestieke bedrijven. Domestieke bedrijven zijn vaker actief in de bouwsector met 15 procent van het totaal ten opzichte van 1 en 5 procent voor de buitenlandse en Nederlandse multinationals respectievelijk.

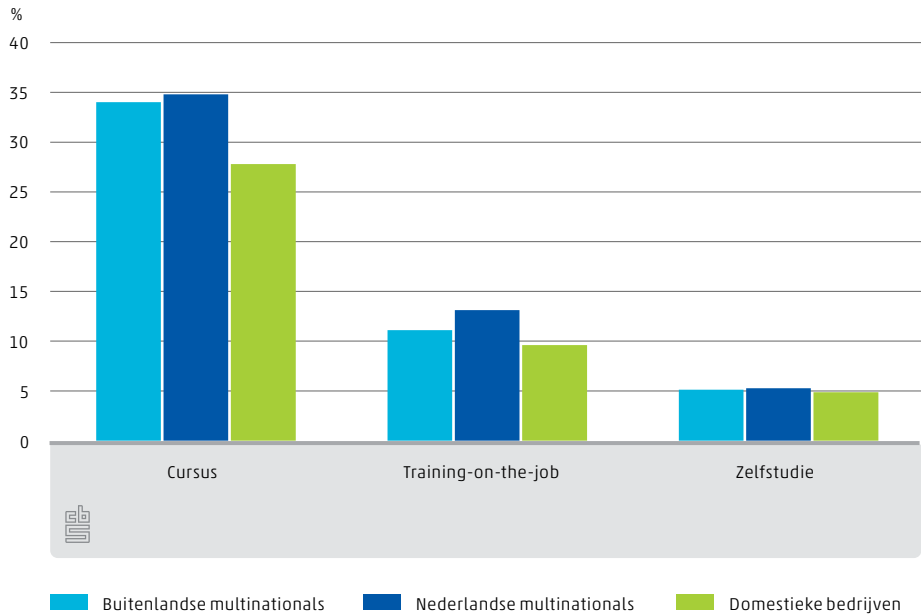
4.3.1 Percentage bedrijfsgrootte, sector en leerbedrijf naar zeggenschap

	Totaal	Zeggenschap		
		buitenlandse multinational	Nederlandse multinational	domestiek
	%			
Bedrijfsgrootte				
Zelfstandig MKB	86	0	69	97
Grootbedrijf	14	100	31	3
<i>Totaal</i>	100	100	100	100
Sector				
Nijverheid (geen bouw) en energie	18	25	31	16
Bouw	13	1	5	15
Handel, vervoer en horeca	42	42	39	42
Informatie en communicatie	5	6	6	4
Zakelijke dienstverlening	22	25	19	22
<i>Totaal</i>	100	100	100	100
Status als leerbedrijf				
Geen leerbedrijf	56	67	60	54
Wel leerbedrijf	44	33	40	46
<i>Totaal</i>	100	100	100	100

Cursussen populairder dan e-learning en training-on-the-job

Bijna 30 procent van alle werknemers bij bedrijven in de onderzochte populatie neemt deel aan cursussen. Dat is meer dan het aandeel werknemers dat leert via training-on-the job of via zelfstudie. Bij die vormen van bedrijfsopleiding gaat om respectievelijk circa 10 en 5 procent van de werknemers. In deze paragraaf onderzoeken we in hoeverre de opleidingskeuzes van werknemers significant verschillen per type bedrijf.

4.3.2 Gemiddeld aandeel werknemers per bedrijf dat cursus, on-the-job training en zelfstudie of e-learning volgt, naar zeggenschap, 2010



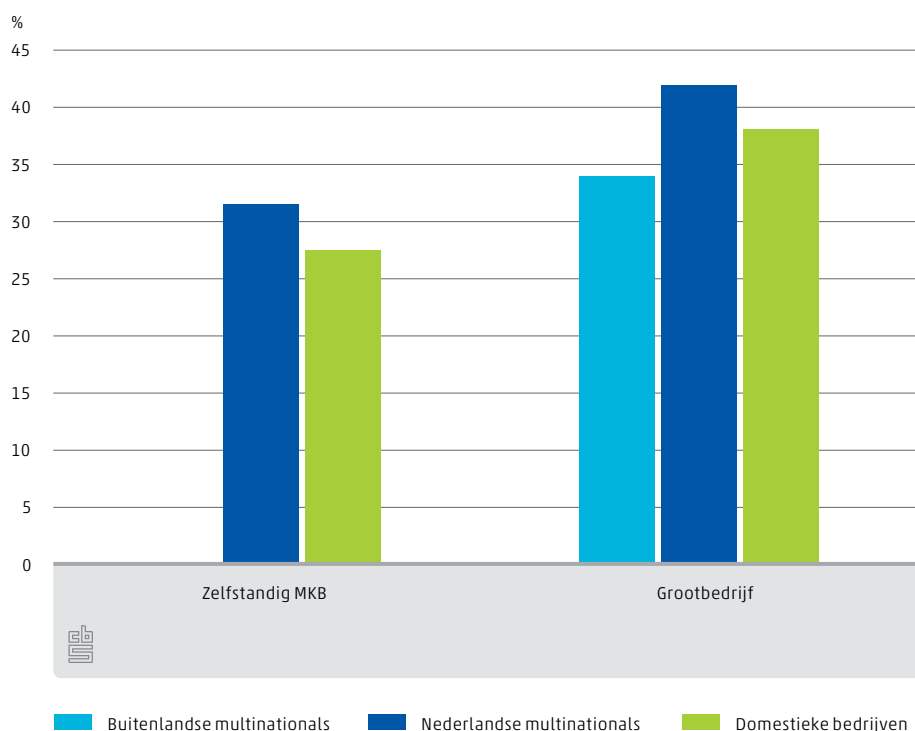
Groter aandeel cursisten bij multinationals

Figuur 4.3.2 laat zien dat bij binnenlandse en buitenlandse multinationals een groter deel van de werknemers (beide circa 34 procent) cursussen volgt dan bij domestieke bedrijven. Het aandeel werknemers dat cursussen volgt bij domestieke bedrijven ligt met 28 procent ruim 6 procentpunt lager. Het verschil tussen buitenlandse multinationals en domestieke bedrijven is statistisch significant (zie bijlage 4 met regressieresultaten). Het verschil tussen Nederlandse en buitenlandse multinationals is niet significant, wat suggereert dat multinationals gemiddeld meer investeren in de opleiding van hun werknemers onder de vorm van cursussen ongeacht hun geografische thuisbasis.

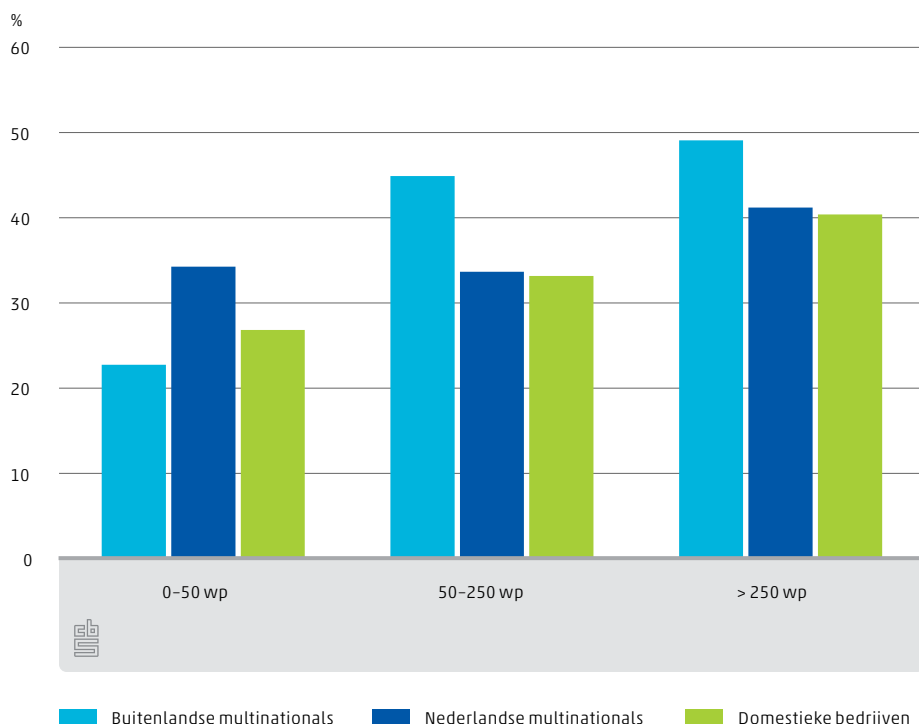
Geen verschil tussen binnenlandse en buitenlandse bedrijven in e-learning en training-on-the job

De andere vormen van bedrijfsopleidingen, zoals training-on-the job en zelfstudie of e-learning zijn minder populair dan het volgen van cursussen. Circa 10–15 procent van de werknemers volgt training- on-the-job en circa 5 procent doet aan zelfstudie. Ook zijn er in dit opzicht minder grote verschillen tussen de verschillende typen zeggenschap. Uit de regressies blijkt geen significant verschil tussen buitenlandse multinationals, binnenlandse multinationals en domestieke bedrijven, in het aandeel werknemers waarvoor zij on-the-job-training faciliteren. Dit geldt eveneens voor bedrijven die e-learning of zelfstudie faciliteren voor hun werknemers.

4.3.3a Gemiddeld aandeel werknemers per bedrijf dat cursus volgt, naar zeggenschap en zelfstandig MKB- grootbedrijf, 2010



4.3.3b Gemiddeld aandeel werknemers per bedrijf dat cursus volgt, naar aantal werkzame personen (wp), 2010

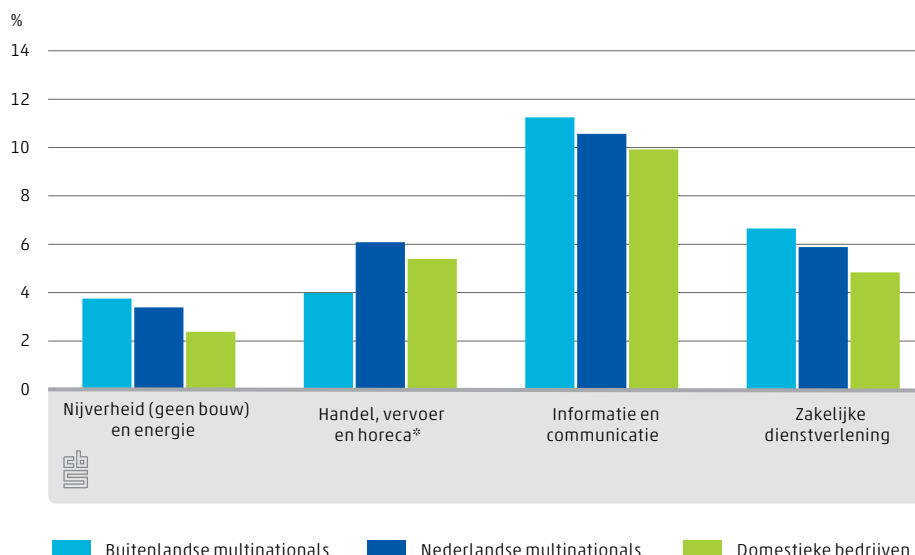


Grote buitenlandse multinationals sturen relatief meer werknemers op cursus dan kleine buitenlandse multinationals

Figuur 4.3.3a toont het gemiddeld aandeel werknemers per bedrijf dat een cursus volgt naar zeggenschapsrelatie en zelfstandig MKB-afbakening. Uit de figuur komt naar voren dat de buitenlandse multinationals gemiddeld het kleinste aandeel cursisten tellen binnen de grootbedrijven. Echter, wanneer het aantal werkzame personen in de beschouwing mee wordt genomen (figuur 4.3.3b) blijkt juist dat buitenlandse bedrijven met meer dan 50 werkzame personen een hoger aandeel cursisten tellen dan Nederlandse multinationals en domestieke bedrijven met vergelijkbaar aantal werkzame personen. Het lagere gemiddelde in figuur 4.3.3a lijkt met name op buitenlandse multinationals van toepassing met minder dan 50 werkzame personen. Een mogelijke verklaring voor dit verschil zou kunnen zijn dat kleine dochterondernemingen een andere rol en functie toebedeeld krijgen (bijvoorbeeld beperkt tot verkoop, diensten na verkoop en distributie) die een lagere behoefte aan opleiding met zich meebrengt.

Uit deze resultaten blijkt dat het belangrijk is om de traditionele bedrijfsgrootte op te nemen als controlevariabele in de regressieanalyse. Dit is daarom toegepast in alle regressieanalyses in dit hoofdstuk.

4.3.4 Gemiddeld aandeel werknemers per bedrijf dat aan e-learning of aan zelfstudie doet, naar zeggenschap en sector, 2010



E-learning vindt het vaakst plaats in sector informatie en communicatie

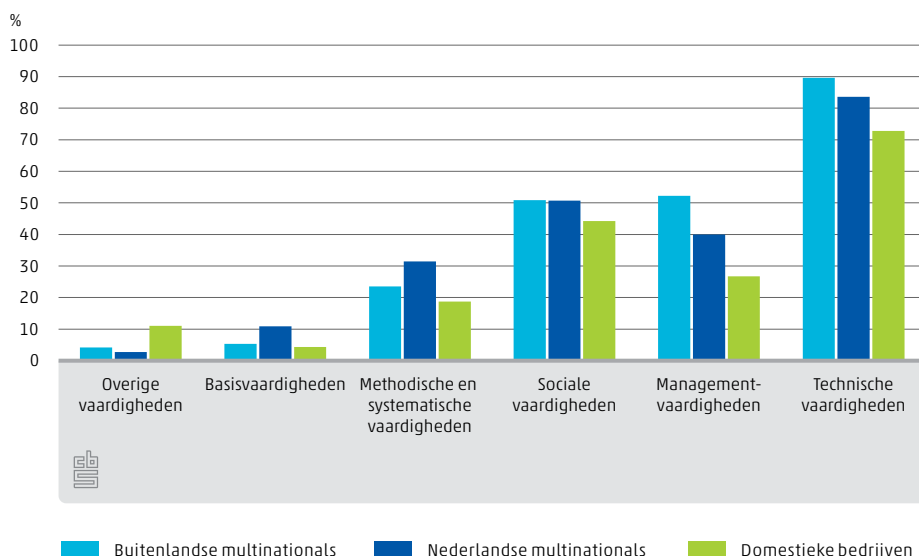
In de sector informatie en communicatie wordt, in vergelijking met andere sectoren, relatief het vaakst aan zelfstudie of e-learning gedaan (zie figuur 4.3.4). Dat is ongeacht of het bedrijf onderdeel is van een multinational of vooral op de binnenlandse markt actief is. De bouwsector is niet mee opgenomen in figuur 4.3.4, de cijfers staan wel in bijlage 3.⁵⁾

Verder blijkt er tussen sectoren een grote diversiteit te zijn in het aandeel werknemers dat een andere vorm van bedrijfsopleiding volgt (zie bijlage 3). Het aandeel werknemers dat een cursus volgt, is het hoogst in de zakelijke dienstverlening. Van de werknemers die on-the-job-training volgen is dat het hoogst in de handel, vervoer en horeca.

⁵⁾ De bouwsector is een relatief kleine sector, de resultaten zijn bijgevolg gebaseerd op een beperkt aantal respondenten, mogelijk vertekent dit de resultaten.

Nederlandse multinationals in de handel, vervoer en horeca organiseren het minst cursussen voor hun werknemers. Voor bedrijven in buitenlands eigendom geldt dat bedrijven in de nijverheids- (geen bouw) en energiesector het vaakst cursussen organiseren voor hun werknemers.

4.3.5 Aandeel bedrijven dat cursussen organiseert, naar type vaardigheid en zeggenschap, 2010



Buitenlandse multinational relatief vaker cursus over management- en technische vaardigheden

De vaardigheden waarop de cursussen betrekking hebben zijn onder te verdelen in zes soorten (zie bijlage 2). Het vaakst werden cursussen gegeven over technische vaardigheden, zoals beroepsspecifieke en IT-vaardigheden (zie figuur 4.3.5).

Basisvaardigheden, zoals reken- en taalkundige vaardigheden kwamen het minst aan bod tijdens cursussen. Deze basisvaardigheden komen uitgebreid aan bod in het voortgezet onderwijs en in mindere mate in het middelbaar en hoger beroepsonderwijs. Deze vaardigheden zullen vaak als bekend worden beschouwd, hetgeen zich vertaalt in geringe investeringen.

In buitenlandse multinationals wordt meer aandacht besteed aan managementvaardigheden en technische vaardigheden, terwijl in Nederlandse multinationals meer cursussen worden georganiseerd waar basisvaardigheden en methodische vaardigheden centraal staan. Er is geen verschil in aanbod van sociale vaardigheden tussen de verschillende typen bedrijven. Dit beeld wordt ook

ondersteund door de logistische regressie waar dezelfde controlevariabelen opgenomen werden als bij de lineaire regressie (zie bijlage 4).

Buitenlandse multinationals fungeren minst als leerbedrijf

Binnenlandse multinationals en domestieke bedrijven zijn vaker leerbedrijf. Binnenlandse multinationals en domestieke bedrijven die een leerbedrijf zijn, faciliteren relatief vaker cursussen, e-learning of training-on-the job voor hun medewerkers.

4.4 Conclusie

In dit hoofdstuk is onderzocht in hoeverre buitenlandse multinationals verschillen van binnenlandse multinationals en domestieke bedrijven in de mate van investeren in menselijk kapitaal, door middel van cursusdeelname, e-learning en training-on-the-job. Uit de resultaten blijkt dat buitenlandse multinationals meer investeren in menselijk kapitaal, als het gaat om het volgen van een cursus, dan bedrijven die geen onderdeel vormen van een multinational. Ze investeren echter niet méér in menselijk kapitaal dan Nederlandse multinationals. Het verschil in investeringen in menselijk kapitaal lijkt dus primair te bestaan tussen multinationals en domestieke bedrijven en lijkt niet te worden bepaald door de geografische ligging van het moederbedrijf. Dit sluit aan bij eerdere bevindingen (CBS, 2014a). Het verschil in de mate van investeren in menselijk kapitaal tussen Nederlandse bedrijven en bedrijven in buitenlands eigendom blijft bestaan wanneer er gecorrigeerd wordt voor bedrijfsgrootte. Hierbij is uitgegaan van de traditionele MKB-indeling, omdat de zelfstandig MKB-afbakening de bedrijven in buitenlands eigendom integraal tot het grootbedrijf rekent. Door gebruik te maken van de traditionele MKB-indeling is het mogelijk om bedrijven in buitenlands eigendom te kunnen onderscheiden in kleine, middelgrote en grote bedrijven. Verschillen bij deelnemen aan training-on-the-job of aan zelfstudie, lijken niet te worden verklaard door de zeggenschapsverhouding of de grootte van het bedrijf. Wat betreft vaardigheden blijkt dat buitenlandse multinationals meer cursussen aanbieden met managementvaardigheden en technische vaardigheden, terwijl in Nederlandse multinationals meer cursussen worden aangeboden waar basisvaardigheden en methodische vaardigheden centraal staan. Het is goed om dit

nader te bekijken om meer inzicht te krijgen in de verschilende prioriteiten en eisen die binnenlandse en buitenlandse multinationals stellen aan hun werknemers. Verder blijkt dat er grote diversiteit in het aandeel werknemers dat een cursus of een andere vorm van bedrijfsopleiding volgt, tussen verschillende sectoren. Het aandeel werknemers dat een cursus volgt is het hoogst in de zakelijke dienstverlening, terwijl werknemers die on-the-job-training volgen dat het meest doen in de handel, vervoer en horeca. E-learning komt het meest voor in de informatie- en communicatiesector.

Het is voor toekomstig onderzoek goed om nader te kijken naar andere verschillen tussen binnenlandse en buitenlandse multinationals. Door de multinationals te onderscheiden van de domestieke bedrijven en te kijken naar bedrijfskenmerken, zoals innovatief karakter en microkenmerken van personen, zoals opleidingsniveau en beroep, zou meer inzicht verkregen kunnen worden in de achterliggende motivatie voor de gevonden verschillen op het vlak van investeringen in menselijk kapitaal.

Bijlage 1

Cursusdeelname

In de enquête worden de volgende vragen gesteld:

- 'Hoeveel personen in dienst van uw bedrijf hebben in 2010 deelgenomen aan één of meer cursussen (intern en extern)? Met een cursus worden de opleidingsactiviteiten bedoeld die: (1) worden gegeven aan een aantal cursisten tegelijk; (2) vrijwel altijd gegeven worden buiten de eigen werkplek, zoals een trainingscentrum of klaslokaal; (3) zich kenmerken door een hoge mate van organisatie door de training of het opleidingscentrum (inhoud, locatie en tijdstip).
- 'Hoeveel personen waren bij uw bedrijf in dienst op 31 december 2010?'

Door het aantal personen dat deelneemt aan cursussen te delen door het totaal aantal personen in dienst, en te vermenigvuldigen met 100, ontstaat de variabele 'gemiddeld aandeel werknemers per bedrijf dat een cursus volgt'. Die variabele is bepaald op een gemiddelde van alle bedrijven, dus ook van de bedrijven die geen cursussen aanbieden.

Deelname aan zelfstudie of e-learning

In de enquête wordt de volgende vragen gesteld:

- 'Welke andere vormen van bedrijfsopleidingen heeft uw bedrijf in 2010 aangeboden?
 - Geplande training via zelfstudie ja/nee
 - Geef aan hoeveel werknemers hebben deelgenomen

Door het aantal personen dat deelneemt aan zelfstudie of e-learning te delen door het totaal aantal personen in dienst, en te vermenigvuldigen met 100, ontstaat de variabele 'gemiddeld aandeel werknemers per bedrijf dat een aan zelfstudie doet'. Die variabele is bepaald op een gemiddelde van alle bedrijven, dus ook van de bedrijven die geen cursussen aanbieden.

Deelname aan 'training on the job'

In de enquête wordt de volgende vragen gesteld:

- 'Welke andere vormen van bedrijfsopleidingen heeft uw bedrijf in 2010 aangeboden?
 - Begeleide training op de werkplek ja/nee
 - Geef aan hoeveel werknemers hebben deelgenomen

Door het aantal personen dat deelneemt aan 'begeleide training op de werkplek' te delen door het totaal aantal personen in dienst, en te vermenigvuldigen

met 100, ontstaat de variabele 'gemiddeld aandeel werknemers per bedrijf dat een aan training-on-the-job doet'. Die variabele is bepaald op een gemiddelde van alle bedrijven, dus ook van de bedrijven die geen cursussen aanbieden.

Cursusvaardigheden

In de enquête wordt de volgende vraag gesteld:

- 'Welke vaardigheden en competenties waren onderwerp van de cursussen'?

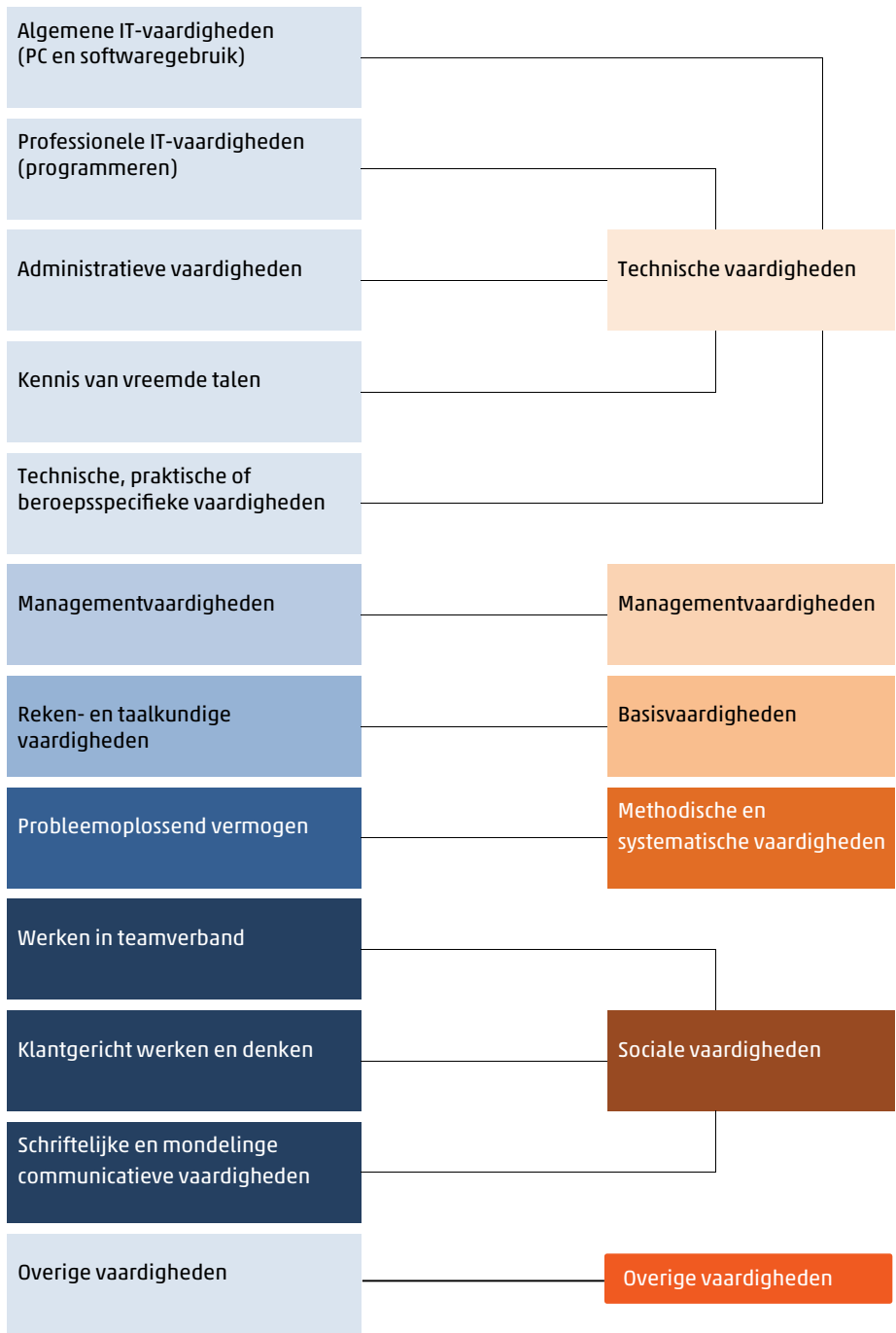
Bedrijven hadden de keuze uit twaalf verschillende cursusvaardigheden.

Deze twaalf cursusvaardigheden zijn voor de analyse samengevoegd naar zes cursusvaardigheden. De indeling van de zes cursusvaardigheden wordt in bijlage 2 weergegeven.

De zes gespecificeerde cursusvaardigheden zijn nominale variabelen: bedrijven kunnen cursussen organiseren voor betreffende vaardigheid voor hun werknemers (1) of niet (0).

Bijlage 2 Indeling van de vaardigheden van de cursus

4.b.1 Indeling van de vaardigheden van de cursus



Bijlage 3 Kerncijfers cursussen, training on the job en zelfstudie

4.c.1 Aandeel werknemers dat deelneemt aan cursus, training-on-the-job en zelfstudie, naar SBI, bedrijfsgrootte, 2010

Aandeel werknemers dat deelneemt aan cursussen				
	totaal	buitenlandse multinationals	Nederlandse multinationals	domestieke
	%			
Totaal	29	34	35	28
SBI				
Nijverheid (geen bouw) en energie	26	43	34	21
Bouw	30	14	62	29
Handel, vervoer en horeca	26	35	30	24
Informatie, communicatie en financiële activiteiten	33	35	33	33
Zakelijke dienstverlening	37	25	39	39
Bedrijfsgrootte				
Zelfstandig MKB	28	-	32	27
Grootbedrijf	36	34	42	38

Aandeel werknemers training on-the-job				
	totaal	buitenlandse multinationals	Nederlandse multinationals	domestieke
	%			
Totaal	10	11	13	10
SBI				
Nijverheid (geen bouw) en energie	10	15	12	9
Bouw	9	1	13	8
Handel, vervoer en horeca	11	11	15	10
Informatie, communicatie en financiële activiteiten	9	12	10	8
Zakelijke dienstverlening	10	9	11	10
Bedrijfsgrootte				
Zelfstandig MKB	10	-	14	10
Grootbedrijf	11	11	11	8

4.c.1 Aandeel werknemers dat deelneemt aan cursus, training-on-the-job en zelfstudie, naar SBI, bedrijfsgrootte, 2010 (slot)

Aandeel werknemers zelfstudie of e-learning				
	totaal	buitenlandse multinationals	Nederlandse multinationals	domestieke
	%			
Totaal	5	5	5	5
SBI				
Nijverheid (geen bouw) en energie	3	4	3	2
Bouw	5	8	1	5
Handel, vervoer en horeca	5	4	6	5
Informatie, communicatie en financiële activiteiten	10	11	11	10
Zakelijke dienstverlening	5	7	6	5
Bedrijfsgrootte				
Zelfstandig MKB	5	-	6	5
Grootbedrijf	5	5	4	4

4.c.2 Aandeel bedrijven dat cursussen organiseert, naar type vaardigheid en zeggenschap, 2010

	Buitenlandse multinationals	Nederlandse multinationals	Domestieke bedrijven	Totaal
	%			
Overige overige vaardigheden	4	3	11	9
Basisvaardigheden	5	11	4	5
Msvaardigheden	24	31	19	21
Socvaardigheden	51	51	44	46
Managementvaardigheden	52	40	27	31
Techvaardigheden	90	84	73	76

Bijlage 4 Resultaten regressie

4.d.1 Resultaten Lineaire regressie

	Cursus deelnemers		On-the-job-training		Zelfstudie	
	B	SD	B	SD	B	SD
Zeggenschapsstructuur						
Buitenlandse multinational (ref)						
Nederlandse multinational	1,54	2,26	1,84	1,55	0,20	1,07
Domestiek bedrijf	-4,64*	1,81	-2,30	1,24	-0,72	0,86
Bedrijfsgrootte						
Klein bedrijf	-11,30**	2,86	0,95	1,97	-0,62	1,36
Midden bedrijf	-5,50	2,97	-1,10	2,04	-1,92	1,41
Groot bedrijf (ref)						
Sector						
Nijverheid (geen bouw) en energie	-10,16**	2,56	0,64	1,76	-7,96**	1,21
Bouw	-5,33*	2,68	-1,08	1,84	-6,39**	1,27
Handel, vervoer en horeca	-7,82**	2,40	1,63	1,65	-5,11**	1,13
Informatie en communicatie (ref)						
Zakelijke dienstverlening	5,12*	2,50	1,93	1,72	4,84**	1,18
Leerbedrijf						
Geen leerbedrijf (ref)						
Wel leerbedrijf	8,85*	1,05	3,85**	0,72	2,30**	0,50
Constante	43,42**	3,69	8,40**	2,54	10,79**	1,75
Adjusted R ²	0,060		0,010		0,015	

*p<0,05; **p<0,01.

4.d.2 Resultaten logistische regressie

	Basis-vaardigheden		Sociale vaardigheden		Methodische en systematische vaardigheden		Management vaardigheden		Technische vaardigheden		Overige vaardigheden	
	OR	Wald	OR	Wald	OR	Wald	OR	Wald	OR	Wald	OR	Wald
Zeggenschapsstructuur												
Buitenlandse multinational (ref)												
Nederlandse multinational	2,40*	6,5	1,16	0,7	1,56*	5,2	0,67*	5,1	0,50*	7,0	0,62	1,0
Domestiek bedrijf	1,13	0,1	1,21	1,6	0,83	1,3	0,51**	20,1	0,26**	37,7	2,62**	8,7
Bedrijfsgrootte												
Klein bedrijf	0,23**	23,7	0,18**	49,6	0,49**	10,8	0,16**	67,3	0,63	2,2	2,65	2,6
Midden bedrijf	0,25**	18,1	0,34**	19,6	0,57*	6,2	0,30**	26,8	0,69	1,3	2,02	1,3
Groot bedrijf (ref)												
Sector												
Nijverheid (geen bouw) en energie	3,11	2,7	0,54**	8,7	0,66	2,6	0,56*	6,7	0,66	2,2	2,49*	4,7
Bouw	2,31	1,3	0,28**	31,6	0,84	0,4	0,39**	15,3	1,19	0,3	1,81	1,9
Handel, vervoer en horeca	2,39	1,6	1,15	0,5	0,99	0,0	0,74	2,1	0,36**	14,8	1,81	2,1
Informatie en communicatie (ref)												
Zakelijke dienstverlening	5,35*	6,2	1,46	3,5	1,45	2,4	1,14	0,4	0,50*	6,6	1,02	0,0
Leerbedrijf												
Geen leerbedrijf (ref)												
Wel leerbedrijf	0,72	2,6	1,18	3,2	1,01	0,0	0,96	0,18	1,87**	36,0	0,79	2,5
Constante	0,06**	14,9	3,35**	16,0	0,54*	4,0	5,41**	31,1	22,16**	52,2	0,01**	34,7
Nagelkerke R ²	0,08		0,12		0,04		0,12		0,10		0,05	

*p<0,05; **p<0,01.

Literatuur

Becker, G. (1962), *Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis*. The Journal of Political Economy, 70, 9–49.

Brouwers, K. & Van der Burgh, Y. (2000), *Scholing van werknemers: een verkenning*. EIM: Zoetermeer.

Bruls, L. (2014), *Performance of Foreign Affiliates in the Netherlands: A comparison with their domestic counterparts based on official microdata of Statistics Netherlands*. Master's Thesis. Copenhagen Business School.

CBS (2012), *Internationalisation Monitor 2012*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Heerlen/Den Haag.

CBS (2013), *Buitenlandse zeggenschap over bedrijven in Nederland; kerncijfers, SBI 2008*. [Statline.cbs.nl](http://statline.cbs.nl).

CBS (2014a), *Internationaliseringsmonitor 2014, derde kwartaal*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Heerlen/Den Haag.

CBS (2014b), *Internationaliseringsmonitor 2014, vierde kwartaal*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Heerlen/Den Haag.

CBS (2015a), *Internationaliseringsmonitor 2015, eerste kwartaal*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Heerlen/Den Haag.

CBS (2015b), *Export Nederlands product steeds minder naar EU-landen*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Heerlen/Den Haag.

CBS (2015c), *Nationale Rekeningen*. Den Haag/Heerlen.

CBS (2015d), *Internationaliseringsmonitor 2015, derde kwartaal*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Heerlen/Den Haag.

CBS (2016a), *Internationaliseringsmonitor 2016, eerste kwartaal*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Heerlen/Den Haag.

CBS (2016b), *ICT, Kennis en Economie 2016*, Centraal Bureau voor de Statistiek: Heerlen/Den Haag.

CBS (2016c), *Internationaliseringsmonitor 2016, tweede kwartaal*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Heerlen/Den Haag.

CBS (2016d), *Export van diensten goed voor 10 procent bbp*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Heerlen/Den Haag.

CBS (2016e), *Bijdrage wederuitvoer aan bbp in 20 jaar verdubbeld*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Heerlen/Den Haag.

Chong, S., Van Beveren, I., Verbiest, P., & van der Wal, R. (2016a), *Een IO-tabel voor het MKB en grootbedrijf*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Heerlen/Den Haag.

Chong, S., Van Beveren, I., Verbiest, P., & van der Wal, R. (2016b), *De rol van het midden- en kleinbedrijf in de Nederlandse economie*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Heerlen/Den Haag.

Claessen, J. & Nieuweboer, J. (2012), *Bedrijfsopleidingen 2010. Sociaaleconomische trends 2012, derde kwartaal*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Heerlen/Den Haag.

Coté, J. & Healy, T. (2001), *The well-being of nations. The role of human and social capital*. OESO: Parijs.

Korvorst, M., Fortanier, F. & Mol, M. (2010), *Globalisering en werkgelegenheid. Sociaaleconomische trends 2010, eerste kwartaal*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Heerlen/Den Haag.

Kuypers, F., Lejour, A., Lemmers, O. & Ramaekers, P. (2012), *Kenmerken van wederuitvoerbedrijven*. CBS/CPB discussion paper.

Lemmers, O. (2014), *Aandeel MKB in buitenlandse handel en investeringen*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Heerlen/Den Haag.

Lemmers, O., Rozendaal, L., van Berkel, F. & Voncken, R. (2014), *Internationalisering MKB, handelsprioritaire landen en DGGF-landen*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Heerlen/Den Haag.

Lemmers, O., Exel, J. & Ouwehand, J. (2015). *Naar welke EU-landen exporteren kleine exporteurs hun goederen?* Centraal Bureau voor de Statistiek: Heerlen/Den Haag.

Mincer, J. (1974), *Schooling, Experience and Earnings*. NBER, Columbia University Press: New York/London.

Mounir, A., Van den Berg, M. & Van Beveren, I. (2016), *Aandeel MKB in buitenlandse handel in goederen en investeringen; een vervolgonderzoek*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Heerlen/Den Haag.

Nederlands Comité voor Ondernemerschap en Financiering (2016), *Staat van het MKB jaarbericht 2016*. www.staatvanhetmkb.nl

OESO (2010), *SME's, Entrepreneurship and innovation*. OESO: Parijs.

OESO (nog te verschijnen). *Nordic Countries in Global Value Chains*. In samenwerking met Statistics Denmark, Statistics Finland, Statistics Iceland, Statistics Norway en Statistics Sweden.

Pleijers, A. & Hartgers, M. (2016), *Een leven lang leren in Nederland: Een overzicht. Sociaaleconomische trends 2016, tweede kwartaal*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Heerlen/Den Haag.

Smeets, R., Creusen, H., Lejour, A. & Kox, H. (2010), *Export margins and export barriers. Uncovering market entry costs of exporters in the Netherlands*. CPB: Den Haag.

Smit, R. & Wong, K. F. (2016), *Eerste stappen op een nieuwe weg. Microdata over de Internationale Handel in Diensten*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Heerlen/Den Haag.

Van Beveren, I. (2016), *Het belang van het midden- en kleinbedrijf voor de Nederlandse export in 2012*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Heerlen/Den Haag.

Van den Berg, M. & Sloombeek, M. (2015), *Internationalisering en R&D in het Nederlandse midden- en kleinbedrijf*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Heerlen/Den Haag.

Verhoeven, W. (2010), *Dynamiek onder exporteurs in 2007*. Economisch Instituut voor het Midden- en kleinbedrijf: Zoetermeer.

Begrippen

Born global

Bedrijf dat binnen een jaar na oprichting aan internationale handel in goederen doet (import, export of beide).

bbp (bruto binnenlands product)

Een maat voor de omvang van de economie. Deze wordt berekend uit de som van de waarde die door ondernemingen, huishoudens en overheden wordt toegevoegd aan de goederen en diensten die zij hebben moeten verbruiken om hun producten te kunnen maken. Deze som staat bekend als de toegevoegde waarde 'in basisprijzen'. Om tot het bbp 'in marktprijzen' te komen, wordt hierbij het saldo van productgebonden belastingen en subsidies én het verschil tussen toegerekende en afgedragen btw opgeteld.

Buitenlandse zeggenschap

Binnenlands / buitenlands bedrijf wordt op de volgende manier geclassificeerd: zetelt de uiteindelijke zeggenschap over een in Nederland actief bedrijf in het buitenland, dan wordt dit bedrijf geclassificeerd als 'onder buitenlandse zeggenschap'. Indien de uiteindelijke zeggenschap over het bedrijf in Nederland is gevestigd, dan wordt de onderneming als 'onder binnenlands zeggenschap' geclassificeerd. De zeggenschap ligt bij de Ultimate Controlling Institutional Unit (UCI).

Domestieke bedrijven

Bedrijf zonder enige zeggenschapsrelaties met het buitenland

Menselijk Kapitaal

Menselijk kapitaal wordt gedefinieerd als de kennis, vaardigheden en bekwaamheden van individuen die kunnen worden gevormd door onderwijs en training.

Multinational

Onderneming die de uiteindelijke zeggenschap heeft over bedrijven in twee of meer landen. In Nederland kan er onderscheid worden gemaakt tussen Nederlandse en buitenlandse multinationals. Een Nederlandse multinational is een bedrijf onder Nederlandse zeggenschap met dochters in het buitenland. Een buitenlandse multinational is een bedrijf waarover de uiteindelijke zeggenschap in het buitenland ligt.

Nationale rekeningen (NR)

Het systeem van nationale rekeningen geeft een kwantitatieve beschrijving van het economisch proces in een land en de economische relaties met het buitenland. Als onderdelen van het economisch proces worden onderscheiden: productie, inkomensvorming, inkomensverdeling, bestedingen en financiering. De nationale rekeningen vormen een samenhangend en geïntegreerd geheel, waarin alle variabelen op een consistente wijze met elkaar samenhangen. De regels volgens welke de nationale rekeningen wereldwijd worden gemaakt zijn gebundeld in het System of National Accounts (SNA 2008). De op lidstaten van de Europese Unie toegepaste versie hiervan heet het Europees systeem van rekeningen (ESR 2010).

Research & Development (R&D)

Activiteit waarbij wordt gestreefd naar oorspronkelijkheid en vernieuwing en bestaande uit het creatief, systematisch en planmatig zoeken naar oplossingen voor praktische problemen. Tot de activiteit behoort ook het strategische en het fundamentele onderzoek, waarbij het verkrijgen van achtergrondkennis en het vergroten van de (puur) wetenschappelijke kennis voorop staat en niet het streven naar direct economisch voordeel of het oplossen van problemen. Verder wordt tot de activiteit ook gerekend het (uit)ontwikkelen van ideeën of prototypes tot bruikbare processen en productierijpe producten.

Uitvoer van Nederlandse makelij

Uitvoer van Nederlandse makelij betreft uitvoer na productie in Nederland dan wel uitvoer na significante bewerking van buitenlandse makelij (waarbij wordt gekeken in hoeverre de statistische goederencode van het goed al dan niet sterk is veranderd). Wederuitvoer en uitvoer van eigen makelij vormen samen de totale Nederlandse uitvoercijfers.

Wederuitvoer

Wederuitvoer betreft invoer van goederen van buitenlandse makelij die na aankomst in Nederland niet of nauwelijks een bewerking ondergaan en daarna weer worden doorgevoerd naar het buitenland. De goederen zijn tijdens het verblijf in Nederland (tijdelijk) eigendom van een Nederlands bedrijf (in tegenstelling tot de quasi-doorvoer). Wederuitvoer en uitvoer van eigen makelij vormen samen de totale Nederlandse uitvoercijfers.

Werkzame persoon

Persoon die een baan heeft bij een in Nederland gevestigd bedrijf of bij een particulier huishouden in Nederland. Tot de werkzame personen behoren alle personen die betaalde arbeid verrichten, ook al is het maar voor één of enkele uren per week, ook als zij:

- arbeid verrichten die op zichzelf genomen legaal is, maar waarvan de beloning aan de registratie door fiscus of sociale zekerheidsautoriteiten wordt onttrokken ('zwarte arbeid');
- tijdelijk geen arbeid verrichten, maar wel doorbetaald krijgen (bijvoorbeeld bij ziekte of vorstverlet);
- tijdelijk onbetaald verlof hebben opgenomen.

Werkzame personen kunnen worden onderscheiden in werknemers en zelfstandigen. Ze kunnen woonachtig zijn in Nederland, maar ook in het buitenland.

Werknemer

Een persoon die in een arbeidsovereenkomst afspraken met een economische eenheid maakt om arbeid te verrichten waartegenover een financiële beloning staat.

Medewerkers

Auteurs

Juno van Esseveldt
Marjolijn Jaarsma
Martine Mol
Pascal Ramaekers
Ilke Van Beveren
Rik van Roekel
Roger Voncken
Jaap Walhout
Khee Fung Wong

Redactie

Marjolijn Jaarsma
Pascal Ramaekers
Roger Voncken
Jaap Walhout

Eindredactie

Marjolijn Jaarsma
Jaap Walhout