



Centraal Bureau voor de Statistiek

ORANJE HANDELSMISSIEFONDS

PILOT EFFECTONDERZOEK WINNAARS 2013-2016

Auteurs:

Matthijs Eggers (Statistisch Onderzoeker, CBS)

Roos Smit (Statistisch Onderzoeker, CBS)

Inleiding

Het Oranje Handelsmissiefonds (OHMF) is 5 jaar geleden opgericht door ING, KLM, MKB-Nederland en via de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO) het ministerie van Buitenlandse Zaken. Doel van dit fonds is om nieuwe deuren in het buitenland te openen voor ondernemers in het midden- en kleinbedrijf (MKB) met internationale ambities.

Het OHMF steunt ondernemers om succesvolle stappen te zetten in het buitenland. Ieder jaar worden 10 bedrijven gekozen die geholpen worden bij het opbouwen van een internationaal netwerk, omdat zij zelf vaak niet de connecties, de armslag of het geld hebben om zelfstandig de buitenlandse markt te verkennen. Het winnen van het fonds opent letterlijk deuren in het buitenland. Ondernemers gaan op missie, komen in contact met mensen die ze normaal niet spreken en dat zou bij moeten dragen tot het bereiken van het beoogde doel: sneller starten met het uitbreiden van de exportportefeuille.

Het Ministerie van Buitenlandse Zaken heeft zich hieraan verbonden omdat zij de verwachting heeft dat het winnen van de prijs leidt tot een beter prestatievermogen van de betreffende ondernemingen. Dankzij dit verbeterde prestatievermogen is de verwachting dat de bedrijven beter kunnen presteren in de zin van meer handel en investeringen met het buitenland (outcome). Vervolgens is de verwachting dat dit doorwerkt in de prestaties van Nederland op het gebied van handel en investeringen en economische naamsbekendheid.

In 2013 heeft het OHMF voor het eerst 10 bedrijven uitgeroepen tot winnaar en ze ondersteund in het realiseren van hun internationale ambities. Hoewel het succes van deze prijs eerder geëvalueerd is met de bedrijven en de betrokken sponsors uit de private en publieke sectoren is er vanuit het Ministerie van Buitenlandse Zaken de vraag bij het CBS gelegd om het effect van deze prijs bij wijze van pilot te onderzoeken.

In dit rapport wordt onderzocht of het winnen van het OHMF significant effect heeft op het exportsucces een jaar na het winnen van deze prijs. Daarvoor worden de volgende vragen beantwoord:

- Wat is de goederen- en dienstenexport status van OHMF-winnaars voor en na het winnen van de prijs?
- Hoe ontwikkelt de exportwaarde zich bij de winnaars voor en na het winnen van de prijs?
- Hoe ziet de exportontwikkeling van prijswinnaars er uit ten opzichte van gelijksoortige ondernemingen die de prijs niet hebben gewonnen?

Bij het beantwoorden van deze vragen wordt waar mogelijk verdiept naar verschillende kenmerken zoals het onderscheid tussen goederen- en dienstenexport, de leeftijd van het bedrijf, het aantal werkzame personen en de sector. Daarnaast wordt waar mogelijk het onderscheid gemaakt tussen gelijksoortige bedrijven die niet gewonnen hebben, maar zich wel aangemeld hadden voor de prijs (de kanshebbers) en de echte controlegroep met bedrijven die zich ook niet aangemeld hadden.

Onderzoeksaanpak

Om inzicht te krijgen in het exportsucces van de verschillende bedrijven is de data van de internationale handel in goederen en diensten nodig voor de jaren van de OHMF prijs (2013-2017) en voor het evaluatie jaar, 1 jaar later (2014-2018). De internationale handel in goederen is beschikbaar voor 2012-2017. Hierdoor kunnen de eerste vier jaren van de OHMF prijs onderzocht worden. De internationale handel in diensten is recent beschikbaar gekomen voor 2012-2016. Hierdoor kunnen alleen de eerste drie jaar van de OHMF prijs onderzocht worden voor de dienstenhandel.

Het ministerie heeft een lijst met 40 winnaars en 30 kanshebbers van de OHMF prijs 2013-2016 beschikbaar gesteld. Deze lijst bevat kamer van koophandel (kvk) nummers van de betreffende bedrijven. Het CBS heeft deze gekoppeld aan haar Algemeen Bedrijven Register. In deze koppeling treedt wat verlies op en soms leidt 1 kvk-nummer naar meerdere bedrijven. De basispopulatie van dit onderzoek bestaat zo uit 58 winnende bedrijven en 26 kanshebbers. Van deze bedrijven zijn er 23 winnaars en 14 kanshebbers in 2016 waardoor deze in het onderzoek van de internationale handel in diensten ontbreken.

De onderzoekspopulatie wordt verder opgedeeld naar verschillende bedrijfskenmerken:

- Leeftijd: Ouder dan vijf jaar / jonger of gelijk aan vijf jaar
- Bedrijfsomvang: groter dan 10 fte / kleiner of gelijk aan 10 fte
- Sector: Landbouw en nijverheid / groothandel / diensten en overheid
- Omvang v/d goederenexport: minder dan 100.000 euro per jaar / 100.000 tot en met 1.000.000 euro per jaar / 1.000.000 euro tot en met 100.000.000 euro per jaar
- Omvang v/d dienstenexport: minder dan 100.000 euro per jaar / 100.000 tot en met 1.000.000 euro per jaar / 1.000.000 euro tot en met 10.000.000 euro per jaar.

Per unieke combinatie van deze subgroepen werden 15 overeenkomstige controle bedrijven willekeurig geselecteerd. Dit resulteert in een controle populatie van 870 bedrijven voor de export van goederen en 525 bedrijven voor de export van diensten (wederom vanwege het missen van 2017 data en omdat in sommige combinaties geen 15 overeenkomstige bedrijven te vinden waren).

Beperkingen

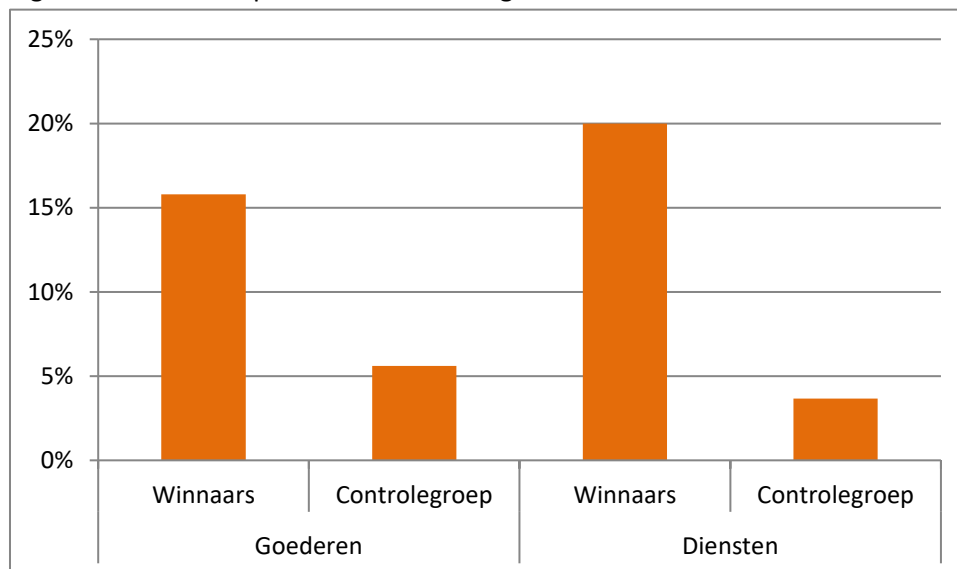
Het CBS mag geen individuele bedrijfsresultaten, of resultaten die te herleiden zijn tot een individueel bedrijf publiceren. Resultaten die betrekking hebben op minder dan vijf bedrijven of resultaten waarin één bedrijf meer dan 75% van de waarde representeert zullen niet vermeld worden.

Gezien de kleine omvang van de populatie winnaars en kanshebbers geeft de geheimhouding, zeker bij het opdelen naar bedrijfskenmerken, problemen. Waar de geheimhouding een rol speelt zal geprobeerd worden om toch globale uitspraken over de resultaten te doen zonder de absolute uitkomsten te noemen. De kleine populaties maken ook dat het moeilijk is om significante verschillen tussen de groepen te vinden. Waar de resultaten significant (zie bijlage voor een overzicht van de resultaten) zijn, wordt dit benoemd of aangegeven.

Resultaten

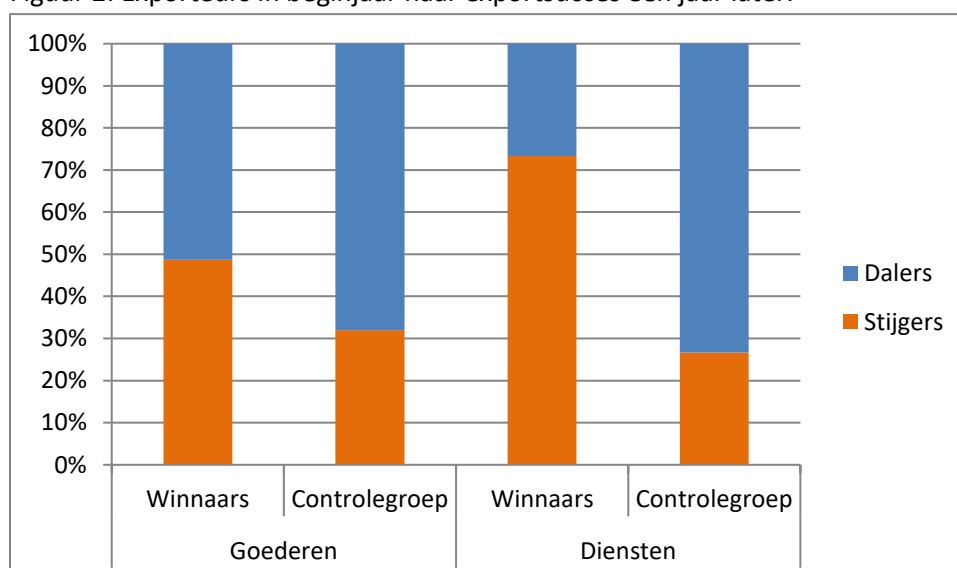
Een derde van zowel de winnaars als de controlegroep heeft geen export van goederen in het eerste jaar. Voor de export van diensten is dit 57 procent. Winnaars van het OHMF zonder export in het begin jaar zijn een jaar na het winnen vaker gestart met exporteren dan bedrijven in de controlegroep. Figuur 1 laat zien dat 16 procent van de winnende bedrijven zonder export zijn gestart met het exporteren van goederen en zelfs 20 procent met het exporteren van diensten. Dat is significant meer dan de respectievelijke 6 en 4 procent in de controlegroep.

Figuur 1: Aandeel exportstarters voor de goederen- en dienstenhandel.



Naast dat meer winnaars zijn gestart met exporteren zijn ook de winnaars die in het beginjaar al exporteerden succesvoller dan de controlegroep, zoals te zien is in figuur 2. Net niet de helft, 19 van de 39, zag zijn goederenexport toenemen in het jaar na winnen. Voor 84 procent was dit een toename van meer dan 5 procent. Dit is significant meer dan in de controlegroep, waar 32 procent de goederenexport zag toenemen.

Figuur 2: Exporteurs in beginjaar naar exportsucces een jaar later.

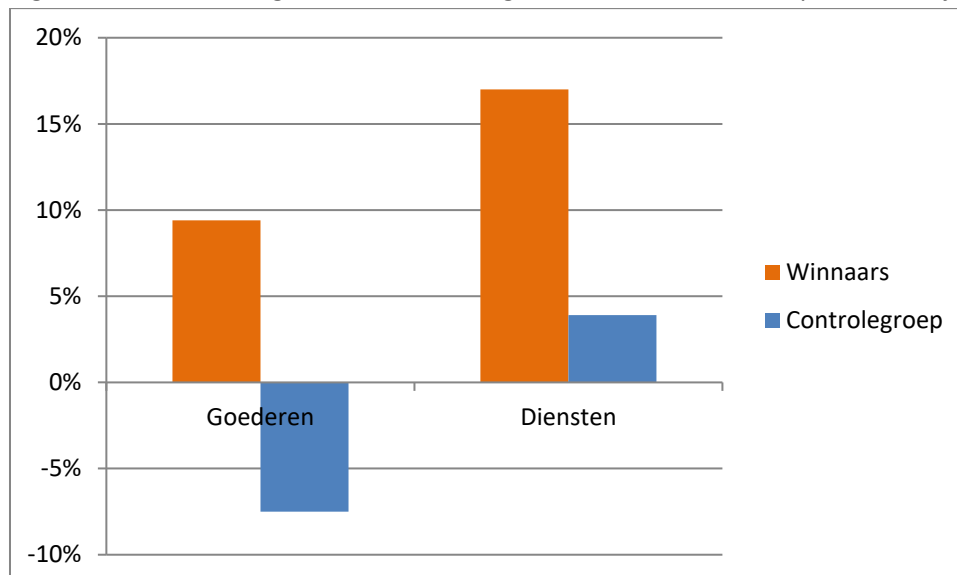


Bij de dienstenexport is het verschil nog groter. Van de 15 winnaars met dienstenexport hadden een jaar later er 11 meer geëxporteerd (72 procent). Significant meer dan bij de controlegroep waar slechts 27 procent meer diensten exporteerde dan een jaar eerder. In beide groepen had meer dan 80 procent van de stijgers een stijging van 5 procent of meer.

Exportwaarde

Figuur 3 laat zien dat op totaalniveau, dus alle export van de bedrijven in een groep tezamen, de winnaars 9 procent meer goederen en 17 procent meer diensten exporteerden één jaar na winst. Bedrijven in de controlegroep laten op totaalniveau een afname van de goederenexport van 8 procent zien. De dienstenexport in de controlegroep is wel toegenomen, maar met 4 procent aanzienlijk minder dan bij de winnaars.

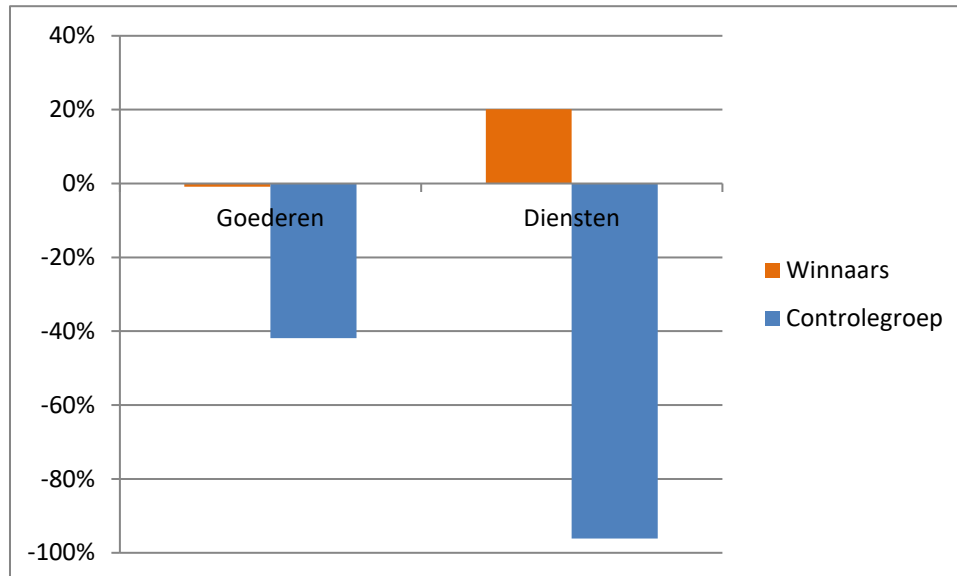
Figuur 3: Percentuele groei van de totale goederen- en dienstenexport na één jaar.



Hoewel dit er op totaalniveau heel sterk uit ziet, is dit resultaat niet breed gedragen. Een groei op totaalniveau zegt vooral iets over de groei (of krimp) van het bedrijf of de bedrijven met de grootste exportwaarde. Daarom is verder gekeken naar de verdeling van deze groei. De mediane groei voor alle groepen is 0. Dit komt doordat in de meeste groepen het aantal bedrijven zonder handel de grootste is. In het gemiddelde in figuur 3 zijn de bedrijven zonder handel niet zichtbaar, omdat ze geen waarde hebben. Als in de mediane groei ook de bedrijven zonder handel buiten beschouwing worden gelaten ontstaat er een heel ander beeld te zien in figuur 4.

De controlegroep laat een scherpe daling in de exportwaarde zien. Dat de mediane groei in deze groepen negatief is, is logisch. In figuur 2 bleek dat er in de controlegroep meer bedrijven een daling dan een stijging van de exportwaarde hadden één jaar later. Deze dalingen zijn vrij flink omdat veel bedrijven helemaal gestopt zijn met handelen. Bij de winnaars is de mediane groei van de goederen nog net negatief, 19 van de 39 bedrijven hadden een jaar later een stijging in de goederenexport. De mediane groei van de dienstenexport voor de winnaars is het enige positieve getal. Dit is veroorzaakt door een relatief grote groep starters en een doordat 72 procent van de dienstenexporteurs hun export in het jaar na winst zagen toenemen.

Figuur 4: Mediane groei van de goederen- en dienstenexport na één jaar van bedrijven met export.



Bedrijfskenmerken

Gezien de kleine aantallen winnaars is het lastig gebleken om iets te zeggen over de verschillen tussen de winnaars en de controlegroep naar bedrijfskenmerk. Wel zijn er verschillende trends te ontdekken, welke met voorzichtigheid geïnterpreteerd moeten worden.

In alle groepen hebben winnaars vaker een groei in de exportwaarde dan bedrijven in de controlegroep. Opvallend is dat winnaars die 5 jaar of minder bestaan veel vaker een groei in de dienstenexport hebben dan bedrijven in de controlegroep die 5 jaar of minder bestaan. Dit verschil (waarschijnlijk gecorreleerd) is ook te zien bij het aantal werkzame personen. Winnaars met 10 of minder werkzame personen hebben veel vaker een groei in de dienstenexport dan bedrijven in de controlegroep met dit aantal werkzame personen. Winnaars die meer dan 5 jaar bestaan of met meer dan 10 werkzame personen verschillen aanzienlijk minder van de controlegroep.

Voor de goederenexport zijn de verschillen kleiner. Daar doen winnaars die 5 jaar of minder bestaan het net zoveel beter als de controlegroep als winnaars die meer dan 5 jaar bestaan. Winnaars met 10 of minder werkzame personen hebben marginaal iets vaker een toename van de goederenexport ten opzichte van de controlegroep dan winnaars met meer dan 10 werkzame personen.

Voor de sectoren landbouw en nijverheid, groothandel en diensten en overheid doen de winnaars het qua export van goederen in alle drie de sectoren ongeveer even goed ten opzichte van de controlegroep in deze sectoren. Winnaars in de groothandel en diensten en overheid hebben iets vaker een toename van hun dienstenexport ten opzichte van de controlegroep in deze sectoren dan in de landbouw en nijverheid.

Kanshebbers

In deze studie hebben we ook gekeken naar bedrijven die wel kans maakte op de OHMF-prijs, maar deze niet gewonnen hebben. Deze groep bleek anders in opbouw dan de winnaars. Winnaars, en daarmee ook de controlegroep, exporteerden in 67 procent van de gevallen al goederen ten tijde van de winst. Voor diensten was dit 43 procent. De kanshebbers hadden veel vaker al export in het begin jaar. Slechts 23 respectievelijk 17 procent van de kanshebbers exporteerde al goederen dan wel diensten. Daar bovenop was deze groep nog kleiner dan de winnaars. Hierdoor waren de meeste uitkomsten niet betrouwbaar. Wel zijn ook hier een aantal voorzichtige trends zichtbaar.

In de kanshebber groep waren significant meer bedrijven gestart met het exporteren van goederen (25 procent) dan in de controlegroep (6 procent, figuur 1). Daarentegen zijn er geen kanshebbers gestart met het exporteren van diensten. Qua groei van de export lijken de kanshebbers het beter te doen dan de controlegroep.

Bijlage: Significanties

Tabel 1. Aantal bedrijfseenheden met toegenomen export één jaar na deelname

		meer export %	N	Test waarde	P-waarde
Winnaars	Goederen	37,9 %	22/58	$\chi^2 (1) = 6,3$	0,012
	Diensten	42,8 %	15/35	$\chi^2 (1) = 21,7$	< 0,001
Kanshebbers	Goederen	26,9 %	7/26	$\chi^2 (1) = 0,2$	0,669
	Diensten	16,7 %	2/12	$\chi^2 (1) = 0,1$	0,749
Controle groep	Goederen	23,3 %	203/870	-	-
	Diensten	13,5 %	71/525	-	-

* Alle statistische testen zijn uitgevoerd ten opzichte van de controle groep

Tabel 2. Aantal bedrijfseenheden met meer dan 5% toegenomen export één jaar na deelname

		5% meer export %	N	Test waarde	P-waarde
Winnaars	Goederen	32,7 %	19/58	$\chi^2 (1) = 3,5$	0,062
	Diensten	37,1 %	13/35	$\chi^2 (1) = 17,6$	< 0,001
Kanshebbers	Goederen	26,9 %	7/26	$\chi^2 (1) = 0,3$	0,562
	Diensten	16,7 %	2/12	$\chi^2 (1) = 0,2$	0,622
Controle groep	Goederen	22,1 %	192/870	-	-
	Diensten	12,0 %	63/525	-	-

* Alle statistische testen zijn uitgevoerd ten opzichte van de controle groep

Tabel 3. Aantal bedrijfseenheden die één jaar na deelname zijn gestart met exporteren

		Export starters	N	Test waarde	P-waarde
Winnaars	Goederen	15,8 %	3/19	$\chi^2 (1) = 3,1$	0,075
	Diensten	20,0 %	4/20	$\chi^2 (1) = 11,0$	< 0,001
Kanshebbers	Goederen	25,0 %	5/20	$\chi^2 (1) = 10,9$	< 0,001
	Diensten	0,0 %	0/10	$\chi^2 (1) < 0,4$	> 0,500
Controle groep	Goederen	5,6 %	16/285	-	-
	Diensten	3,7 %	11/300	-	-

* Alle statistische testen zijn uitgevoerd ten opzichte van de controle groep