



Paper

# **Deelnemers aan economische missies: een beschrijvende analyse**

Alex Lammertsma

Oscar Lemmers

Oksana Balabay

Dennis Cremers

Lico Hoekema

Leen Prenen

Magda Slootbeek

November 2018

# Inhoudsopgave

|   |           |
|---|-----------|
| <b>Managementsamenvatting</b>   | <b>4</b>  |
| <b>1. Inleiding</b>   | <b>7</b>  |
| 1.1 Aanleiding en doel van het onderzoek  | 7         |
| 1.2 Opzet van het onderzoek   | 8         |
| 1.3 Data assessment, de belangrijkste bronnen met hun kanttekeningen            | 8         |
| 1.4 Indeling van het rapport  | 9         |
| <b>2. Beschrijvingen van economische missies</b>                                | <b>10</b> |
| 2.1 Inleiding   | 10        |
| 2.2 Aantallen missies en deelnemers, per jaar en land                           | 10        |
| 2.3 Brede en smalle missies, per land   | 13        |
| <b>3. Deelnemers aan economische missies</b>                                    | <b>15</b> |
| 3.1 Inleiding   | 15        |
| 3.2 Bedrijfskenmerken van deelnemers aan missies, per jaar                      | 15        |
| 3.3 Bedrijfskenmerken van deelnemers aan missies, per regio                     | 17        |
| 3.4 Deelnemers aan missies per topsector  | 18        |
| 3.6 Deelnemers aan missies en hun handel in diensten                            | 19        |
| 3.7 Deelnemers aan missies en hun buitenlandse investeringen                    | 21        |
| 3.8 Deelnemers aan missies en hun handel in goederen met het doelland           | 22        |
| 3.9 Deelnemers aan missies en hun handel in diensten met het doelland           | 23        |
| 3.10 Deelnemers aan missies en hun investeringen in het doelland                | 24        |
| <b>4. Ontwikkeling van de handel van deelnemers aan economische missies</b>     | <b>25</b> |
| 4.1 Inleiding   | 25        |
| 4.2 Ontwikkeling handel in goederen, onderverdeeld naar wel/niet eerdere handel | 26        |
| 4.3 Ontwikkeling handel in diensten, onderverdeeld naar wel/niet eerdere handel | 28        |
| 4.4 Ontwikkeling handel in goederen, onderverdeeld naar smalle/brede missie     | 29        |
| 4.5 Ontwikkeling handel in diensten, onderverdeeld naar smalle/brede missie     | 30        |
| <b>5. Suggesties voor vervolgonderzoek</b>                                      | <b>32</b> |
| <b>6. Onderzoeksbeschrijving</b>  | <b>34</b> |
| 6.1 Populatie   | 34        |
| 6.2 Technische toelichting  | 35        |
| 6.3 Aandachtspunten bij de cijfers  | 37        |
| <b>Tabellenset</b>  | <b>38</b> |
| <b>Toelichting bij de tabellen</b>  | <b>38</b> |
| <b>Tabellenoverzicht</b>  | <b>38</b> |

|                                       |           |
|---------------------------------------|-----------|
| <b>Bronbestanden</b>                  | <b>42</b> |
| <b>Begrippen</b>                      | <b>45</b> |
| <b>Afkortingen</b>                    | <b>47</b> |
| <b>Centrum voor Beleidsstatistiek</b> | <b>48</b> |

# Managementsamenvatting

## Inleiding

Het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) heeft in kaart gebracht welke bedrijven mee gaan op economische missies, wat hun kenmerken zijn en hoe hun handel zich ontwikkelt na deelname aan de missie. Dat gebeurde op verzoek van het ministerie van Buitenlandse Zaken. Economische missies maken deel uit van het beleidsinstrumentarium ter stimulering van internationaal ondernemen door bedrijven. Concreet komen in dit rapport twee onderzoeksvragen aan bod:

*Vraag 1: Welke bedrijven gaan mee op economische missies met bewindspersonen, wat zijn hun kenmerken, hun internationale activiteiten en zijn hier patronen zichtbaar?*

*Vraag 2: Hoe ontwikkelt de handel in goederen en diensten van missiedeelnemers zich na deelname en zijn hier patronen zichtbaar?*

Dit rapport heeft een beschrijvend statistisch karakter. Het is een kwantitatieve beschrijving van de missiedeelnemers. Dit is een aanvulling op de bestaande kwalitatieve informatie die de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO.nl) met een enquête verzamelt bij deelnemers. RVO.nl vraagt onder andere naar de resultaten van de missies; bijvoorbeeld of deelnemers tevreden zijn over algemene marktoriëntatie, positionering op de buitenlandse markt, het opdoen van contacten en het aanboren van netwerken.

Het rapport is geen econometrische analyse zoals Van den Berg et al. (2018). Dat CBS-rapport bekijkt, op verzoek van IOB, het effect van het gebruik van het totale pakket aan beleidsinstrumenten en activiteiten op het gebied van stimulering van internationaal ondernemen, op de goederenexport van individuele bedrijven. Het kondigde nieuw te ontwikkelen informatie over handel in diensten en buitenlandse investeringen aan. Het voorliggende rapport gebruikt deze nieuwe informatie. Voor het eerst is nu bekend hoe de handel in diensten en de buitenlandse investeringen van missiedeelnemers er uit zien.

## Belangrijkste resultaten

### Aantal missies en deelnemers neemt toe

Over de hele periode 2004-2016 waren er economische missies naar in totaal 217 landen met ruim 5 700 deelnemers<sup>1</sup>. De aantallen nemen toe, al is het verloop grillig. In 2007 waren er missies naar 9 landen, met 215 deelnemers, in 2016 was dat opgelopen tot missies naar 18 landen en 558 deelnemers.

### Verschuiving van Europa naar Oost-Azië

De regio Europa en Centraal-Azië en de regio Oost-Azië en Oceanië zijn samen goed voor meer dan de helft van de missiedeelnemers. Maar het aandeel deelnemers dat de eerste regio bezocht

---

<sup>1</sup> Sommige bedrijven gaan vaker mee met missies, en sommige missies bezoeken meerdere landen. In dit rapport en de bijbehorende tabellenset telt ieder bezoek van een bedrijf aan een land als één deelname.

halveerde, dat naar de tweede regio verdubbelde in de periode 2004-2016. Missies gaan vaker naar een hoog-inkomen land, maar na de invoering van de hulp- en handel-agenda van minister Ploumen (Buitenlandse Zaken, 2013) was er in 2014 ook een groter aandeel deelnemers aan missies naar landen met een laag inkomen.

### **Groot aandeel topsectoren en veel hightech**

Meer dan de helft van de deelnemers behoort tot een topsector; daarvan behoort ongeveer de helft tot de topsector hightech. Dat is meer dan dubbel zo veel als in de totale Nederlandse bedrijvenpopulatie. Van de missies is 40 procent een thematisch smalle missie, waarmee we missies bedoelen waarbij 30 procent of meer van de deelnemers uit één en dezelfde topsector komt. Smalle missies gaan vooral naar Europa en Centraal-Azië. Brede missies gaan vooral naar Oost-Azië en Oceanië. Dat zijn ook vaak grotere missies. Hoe hoger het bbp per hoofd van de bevolking van een land, hoe groter het aandeel topsectordeelnemers. Dat wordt gedreven door de hightech. Sommige bedrijfstakken, zoals de branche van de architecten- en ingenieursbureaus, hebben een relatief groot aandeel in het aantal missiedeelnemers. De meeste bedrijfstakken richten zich op landen in de hoog-midden of hoge inkomensgroep landen, de delfstoffenwinning gaat vergeleken met andere bedrijfstakken relatief vaak naar landen in de lage inkomensgroep.

### **Veel bedrijven al internationaal actief, ook in doelland**

Bedrijven die meegaan met een missie zijn veel vaker al internationaal actief, zowel met handel in goederen, handel in diensten als met buitenlandse investeringen. Bijvoorbeeld: ruim 40 procent van de missiedeelnemers had al buitenlandse investeringen ergens ter wereld, terwijl dat maar 1,5 procent is voor het hele Nederlandse bedrijfsleven. Bedrijven hadden ook relatief vaak al een relatie met het doelland, maar dat verschilt wel sterk per regio. Bijvoorbeeld, 22 procent van de missiedeelnemers die een land in Zuid-Azië bezochten, had al investeringen in dat land, maar voor het Midden-Oosten en Noord-Afrika was dat maar 2 procent.

### **Percentage missiedeelnemers met internationale handel stabiel door de tijd**

Het deel van de missiedeelnemers dat internationale handel heeft, verandert weinig na missiedeelname. Het maakt niet veel uit of er al een handelsrelatie was met het land of dat de missie smal of breed was.

### **Geen eenduidig beeld import en export deelnemers na missie**

Er is geen eenduidig beeld over de ontwikkeling van de (mediaan<sup>2</sup> van de totale) import- en exportwaarde van deelnemers aan missies. Vanwege het samenvoegen van regio's, jaren en verschillende typen missies is het ook niet mogelijk om een oorzakelijk verband te leggen tussen missiedeelname en ontwikkelingen. Daar is een econometrische analyse voor nodig. De volgende observaties zijn op te maken uit de gemaakte tabellen. De goederenimport gaat wat vaker omhoog na missiedeelname, de goederenexport wat vaker omlaag. De dienstenimport en -export nemen over het algemeen toe. Voor zowel de goederen- als de dienstenhandel is dit het duidelijkst zichtbaar bij deelnemers aan brede missies. Bij bedrijven die al goederen importeerden uit of exporteerden naar het bezochte land gaat hun wereldwijde handel vaker omhoog dan omlaag. Bij bedrijven die nog niet

---

<sup>2</sup> De mediaan van een verzameling getallen is de middelste waarde van deze getallen. De helft van de getallen is kleiner dan de mediaan, de helft is groter. In deze alinea gaat het steeds over de mediaan van de import- en exportwaarde.

goederen verhandelden met het bezochte land gaat hun wereldwijde handel wat vaker omlaag. De wereldwijde import en export, zowel van goederen als van diensten, is veel hoger bij bedrijven die al met het land handelden. Zij hebben per definitie al handel terwijl bedrijven die nog niet met het land handelden helemaal geen handel hoeven te hebben.

### **Hoe verder weg, hoe groter de wereldwijde import en export**

De mediaan van de wereldwijde handel is veel groter bij deelnemers aan missies naar landen die verder weg liggen, qua afstand, cultuur of instituties. Het mkb is dan ook vooral op Europa en Centraal-Azië gericht, terwijl het grootbedrijf relatief vaak naar Oost-Azië en Oceanië gaat. Het zmkb vormt ongeveer tweederde van de deelnemers aan economische missies, terwijl dat meer dan 95 procent van het hele Nederlandse bedrijfsleven is. Het grootbedrijf is dus oververtegenwoordigd qua aantallen. Bedrijven die naar landen in de lage inkomensgroep gaan hebben vaker internationale handel en buitenlandse investeringen. Zij zijn dus al wat groter en wat verder qua internationalisering.

### **Missiedeelnemers anders dan het Nederlands bedrijfsleven**

Uit het voorgaande volgt dat de bedrijven die deelnemen aan economische missies andere karakteristieken hebben dan het doorsnee Nederlandse bedrijf. Ze zijn gemiddeld groter, ouder, en hebben vaker stappen gezet op het pad van internationalisering (handel in goederen, diensten of investeringen). Daarnaast behoren ze vaker tot een topsector en zijn bepaalde bedrijfstakken oververtegenwoordigd en andere juist ondervertegenwoordigd. Al deze karakteristieken hangen ook deels samen. Bijvoorbeeld, grote industriële bedrijven zijn vaak ouder, groter en meer op het buitenland gericht.

# 1. Inleiding

## 1.1 Aanleiding en doel van het onderzoek

Ieder jaar organiseert de overheid diverse economische missies naar het buitenland onder begeleiding van een bewindspersoon; de koning, de premier, een minister of een hoge ambtenaar. Daarmee wil de overheid bedrijven faciliteren in hun relaties met het buitenland. De Kamerbrief betreffende de handelsagenda (Buitenlandse Zaken, 2018) geeft aan dit beleid nog verder te versterken, om onder andere mkb en vrouwelijke ondernemers te stimuleren tot internationaal ondernemen. Het buitenland speelt een grote rol in de Nederlandse economie: de werkgelegenheid en het bbp zijn voor ongeveer een derde gerelateerd aan de export (Voncken, 2018; CBS, 2016). De Directie Internationaal Ondernemen (DIO) en de Directie Internationaal Onderzoek en Beleidsevaluatie (IOB), beide onderdeel van het ministerie van Buitenlandse Zaken, zijn geïnteresseerd in de kenmerken van de bedrijven die deelnemen aan de missies. Daarnaast willen zij graag kwantificeren hoe de handel van missiedeelnemers zich ontwikkelt; zowel de totale handel als de handel met het bezochte land. Zij hebben daarom het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) gevraagd om hier nieuwe informatie over samen te stellen in de vorm van tabellen en een begeleidend rapport. Deze beantwoorden de volgende vragen:

*Vraag 1: Welke bedrijven gaan mee op economische missies met bewindspersonen, wat zijn hun kenmerken, hun internationale activiteiten en zijn hier patronen zichtbaar?*

*Vraag 2: Hoe ontwikkelt de handel in goederen en diensten van missiedeelnemers zich na deelname en zijn hier patronen zichtbaar?*

Dit rapport heeft een beschrijvend statistisch karakter. Het is een kwantitatieve beschrijving van de missiedeelnemers op basis van bestaande officiële statistieken. Tabelnummers die in de tekst worden genoemd, verwijzen naar de nummers van die tabellen in de apart gepubliceerde set tabellen<sup>3</sup>. Die tabellenset en dit rapport zijn een aanvulling op de bestaande kwalitatieve informatie die de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO.nl) verzamelt bij deelnemers. RVO.nl vraagt onder andere naar de resultaten van de missies, bijvoorbeeld of deelnemers tevreden zijn over algemene marktoriëntatie, positionering op de buitenlandse markt, het opdoen van contacten en het aanboren van netwerken. Zie Blauw (2018) voor inzichten in de ervaringen van deelnemende bedrijven aan een missie.

Het onderzoek brengt voor het eerst informatie samen welke bedrijven meegaan op missies en hoe hun buitenlandse handel en investeringen verdeeld zijn. Het is een exploratief onderzoek en beantwoordt dan ook niet iedere mogelijke vraag rondom handelsmissies. Het beschrijft alleen het instrumentarium van handelsmissies en niet het hele beleidsinstrumentarium zoals in Van den Berg et al. (2018).

---

<sup>3</sup> CBS (2018), *Deelnemers economische missies*, Excel tabellenset.

## 1.2 Opzet van het onderzoek

Het CBS heeft van het ministerie van Buitenlandse Zaken een bestand ontvangen met deelnemers aan economische missies met een bewindspersoon. Deze deelnemers zijn op basis van hun Kamer van Koophandel (KvK)-nummer en/of adres gekoppeld aan bedrijven in het BedrijfsDemografisch Kader (BDK). Op basis van deze gegevens kon het CBS missiedeelnemers redelijk tot goed aan bedrijven koppelen. In 2004 en 2005 (het CBS is daarna overgegaan op een nieuw register) ongeveer 60 procent, voor de jaren 2006-2016 gemiddeld 80 procent. Zie de technische toelichting, in het bijzonder tabel 6.1.1, voor meer details. Het BDK bevat voor alle bedrijven in Nederland informatie over het aantal werknemers, de bedrijfstak en de leeftijd. Verder is het bestand verrijkt met informatie over topsectoren, handel in goederen, handel in diensten en directe buitenlandse investeringen.

Het rapport en de tabellenset beschrijven zo veel mogelijk de hele periode 2004-2016. Deze periode is op verzoek van het ministerie opgedeeld in drie tijdvakken: 2004-2007, 2008-2010, 2011-2016. Dit representeert de perioden vóór de crisis, tijdens de crisis, na de crisis. Vanwege databeperkingen, hieronder genoemd, is het niet altijd mogelijk om de informatie voor al deze jaren te geven en ontstaan ook andere tijdvakken (bijvoorbeeld, 2012-2016) omdat er voor dat specifieke onderdeel dan geen data vóór 2012 beschikbaar zijn.

### **Welke missiedeelnemers beschrijft dit rapport?**

Er zijn tal van missies; met de koning, de premier, een minister, centraal geregeld door de Rijksoverheid of decentraal, door decentrale overheden of brancheorganisaties. Dit rapport beschrijft alleen de deelnemers aan missies georganiseerd door de Rijksoverheid. Daarnaast beschrijft het alleen de deelnemers die het CBS aan de CBS-entiteiten kon koppelen.

## 1.3 Data assessment, de belangrijkste bronnen met hun kanttekeningen

Dit onderdeel bespreekt kort de belangrijkste databronnen, hun beperkingen en welke jaren er precies beschikbaar zijn. Meer detail is te vinden in het onderdeel “Bronbestanden” verderop in dit rapport.

**Deelnemers aan economische missies (2004-2016)**, ontvangen van het ministerie van Buitenlandse Zaken, verzameld door de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO.nl). RVO.nl verzamelt onder andere Kamer van Koophandel-nummer en adresinformatie. Omdat deze informatie niet altijd aanwezig is, kan het CBS niet alle deelnemers aan bedrijven in de CBS-data koppelen. Het verdient daarom aanbeveling om altijd KvK-nummer en adres te verzamelen.

**Bedrijfsdemografisch Kader (2007-2016)** en **Algemeen BedrijvenRegister (2004-2016)** bevatten onder andere aantal werknemers, type MKB, bedrijfstak en leeftijd per bedrijf. Leeftijd en type MKB zijn pas bekend met ingang van verslagjaar 2007.



**Topsectorindeling** (2010-2016), geeft per bedrijf aan of het in een topsector zit en zo ja, welke.

**Import en export van goederen** (2013-2016), geeft per bedrijf aan wat de internationale handel in goederen is per land. Met ingang van verslagjaar 2012 is voor alle exporteurs bekend wat hun handel per land is, maar het bestand voor 2012 (CBS 2018, separaat van 2013-2016 ontwikkeld) is in dit project nog niet gebruikt. Voor importeurs is altijd bekend hoeveel ze uit individuele niet-EU-landen importeren, maar hoeveel ze uit individuele EU-landen importeren is alleen bekend als hun totale import uit de EU minstens 900.000 euro (2013) of minstens 1,5 miljoen euro (2014 en later) bedroeg. Voornaamste bronnen zijn douaneaangiften, aangiften direct bij CBS en belastinggegevens (ICP, IntraCommunautaire Prestaties).

**Import en export van diensten** (2012-2016), geeft per bedrijf aan wat de internationale handel in diensten is. De handel binnen de EU is onderverdeeld naar land, de handel buiten de EU is niet onderverdeeld naar land. Voornaamste bronnen voor de in dit rapport gebruikte informatie zijn aangiften direct bij het CBS en belastinggegevens (de eerder genoemde ICP en de ICV, IntraCommunautaire Verwervingen).

**Buitenlandse investeringen** (2009-2015), geeft per bedrijf aan in welk land het buitenlandse investeringen heeft. Omdat dit alleen voor het hele Nederlandse concern waar het bedrijf onder valt bekend is, is de veronderstelling dat bedrijf X een investering in land Y heeft als het Nederlandse concern waaronder bedrijf X valt, een investering in land Y heeft. Voornaamste bronnen zijn de vennootschapsbelasting (waarin bedrijven informatie opgeven over hun binnenlandse en buitenlandse deelnemingen) en de Outward FATS (waarin bedrijven direct aan het CBS laten weten in welke landen ze dochters hebben).

## 1.4 Indeling van het rapport

Het rapport is als volgt opgebouwd. Hoofdstuk 2 beschrijft de aantallen missies en de aantallen deelnemers, naar land en jaar. Hoofdstuk 3 beschrijft de kenmerken van de missiedeelnemers, zoals bedrijfstak en grootte, en ook of de bedrijven al zaken deden (handel of investeringen) in het doelland of in het buitenland in algemene zin. Hoofdstuk 4 laat zien hoe de internationale handel van de groep bedrijven met het doelland zich ontwikkelt na missiedeelname. Iedere tabel wordt beschreven met een getallenvoorbeeld, uitleg van de inhoud en enkele resultaten. Het rapport sluit af met een onderzoeksbeschrijving.

## 2. Beschrijvingen van economische missies

### 2.1 Inleiding

Dit hoofdstuk bekijkt het aantal economische missies en hun deelnemers en ook de onderverdeling naar type missie. Het Nederlandse buitenlandbeleid sluit aan op het Topsectorenbeleid (BHOS 2018). Daarom wordt onderscheid gemaakt naar een thematisch smalle handelsmissie (minstens 30 procent van de deelnemende bedrijven uit dezelfde topsector) en een brede handelsmissie (minder dan 30 procent uit dezelfde topsector). De beschrijving gebeurt in een aantal stappen:

- Aantal missies en deelnemers per jaar en land
- Aantal brede en smalle missies per jaar en land

Het hoofdstuk toont de resultaten voor de periode 2004-2016 (aantal missies en deelnemers). De onderverdeling naar brede en smalle missies is alleen voor de periode 2010-2016 beschikbaar. Dit onderscheid is namelijk gebaseerd op de topsectorindeling en deze is pas vanaf 2010 beschikbaar. De onderliggende informatie is te vinden in de tabellen behorende bij dit rapport.

### 2.2 Aantallen missies en deelnemers, per jaar en land

Tabel 1 uit de tabellenset met kenmerken en ontwikkelingen van deelnemers aan economische missies geeft een overzicht: hoeveel economische missies waren er in de periode 2004-2016, hoeveel bedrijven namen deel aan die missies en hoe is dat verdeeld over de doellanden, regio's en inkomensniveaus van de doellanden. Bij de uitsplitsing naar doellanden worden de 20 landen vermeld die over de hele periode het grootste aantal deelnemers hebben; voor indeling naar regio's en inkomensgroepen wordt de classificatie van de Wereldbank gehanteerd.

In de periode 2004-2016 waren er 217 economische missies met in totaal ruim 5 700 deelnemers. Het aantal deelnemers varieert echter sterk, zowel per jaar als per land. Er is wel een stijgende trend qua aantal deelnemers per missie. Waar het gemiddelde aantal deelnemers in de periode 2004-2007 circa 21 is, is dit in de periode 2012-2016 ongeveer 29 deelnemers.

Meer dan de helft van die missies ging naar Europa en Centraal-Azië of naar Oost-Azië en Oceanië<sup>4</sup>. Het aantal deelnemers nam toe van circa 1 200 deelnemers in 2004-2007 tot circa 1 750 in de periode 2014-2016. De meeste van de missies gingen naar China (hoog-midden inkomen<sup>5</sup>), India

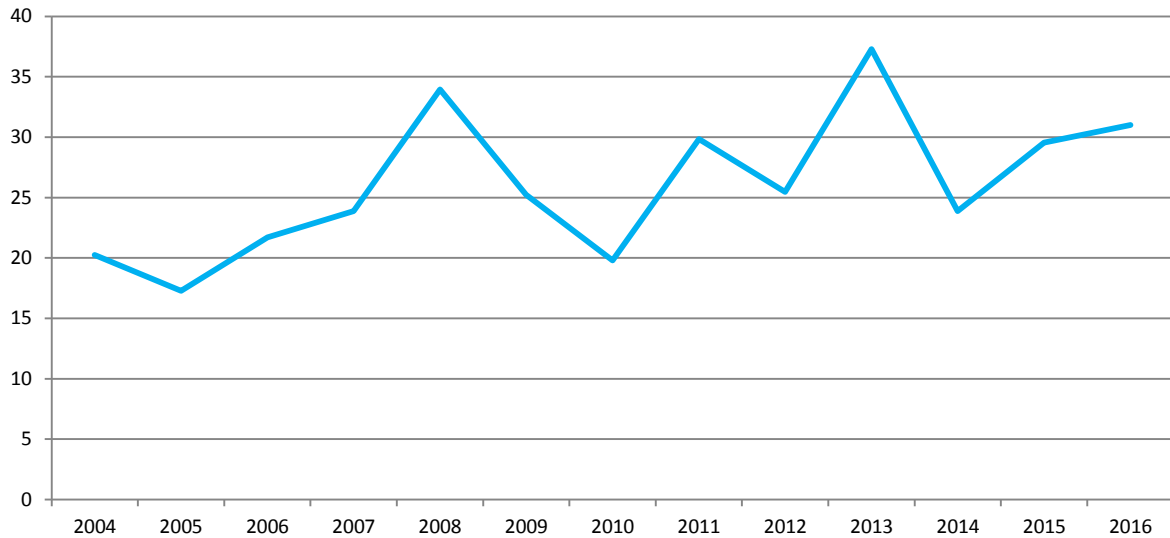
---

<sup>4</sup> Dit volgt uit tabel 4. We sluiten in dit onderzoek aan op de geografische indeling van de wereld in zeven regio's, gehanteerd door de Wereldbank: Europa en Centraal-Azië, Oost-Azië en Oceanië, Latijns-Amerika en het Caribisch Gebied, Midden-Oosten en Noord-Afrika, Noord-Amerika, Zuid-Azië, en Sub-Sahara Afrika.

<sup>5</sup> De Wereldbank maakt ook een indeling van landen naar vier inkomensgroepen: laag, laag-midden, hoog-midden en hoog. Deze indeling verandert van jaar tot jaar, omdat landen mobiel zijn tussen de groepen. Maar het aantal landen dat in een van de drie gehanteerde tijdvakken van inkomensgroep veranderde was beperkt. Het ging dan relatief vaak om eilanden/eilandengroepen in de Stille Oceaan, zoals Tuvalu, Tonga en Palau.

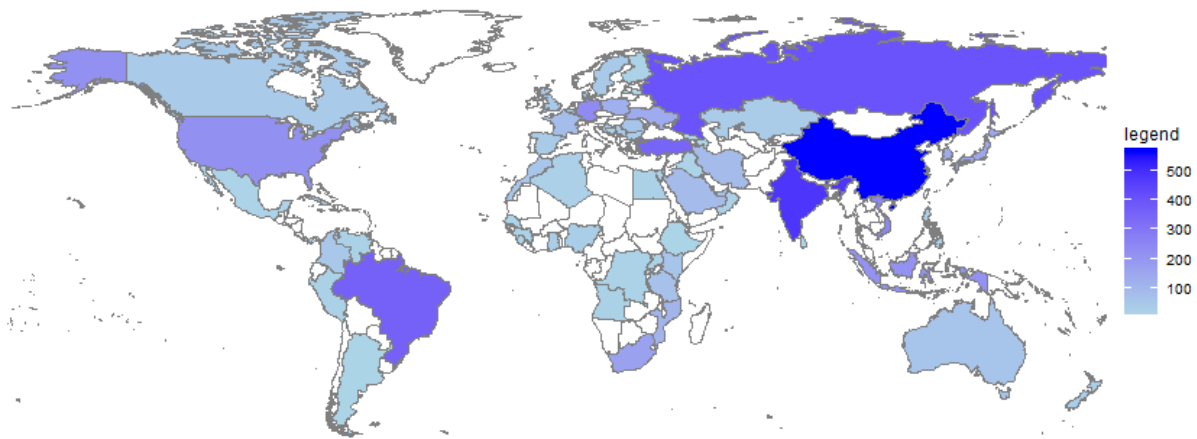
(laag-midden inkomen), Rusland (hoog inkomen), Turkije (hoog-midden inkomen), Brazilië (hoog-midden inkomen) en de Verenigde Staten (hoog inkomen). In totaal ging circa twee derde van de missies naar doellanden met een hoog-midden of hoog inkomen per hoofd van de bevolking.

### 2.2.1 Gemiddeld aantal deelnemers per missie, naar jaar



Bron: Ministerie van Buitenlandse Zaken

### 2.2.2 Aantal missiedeelnemers per bezocht land, 2004-2016

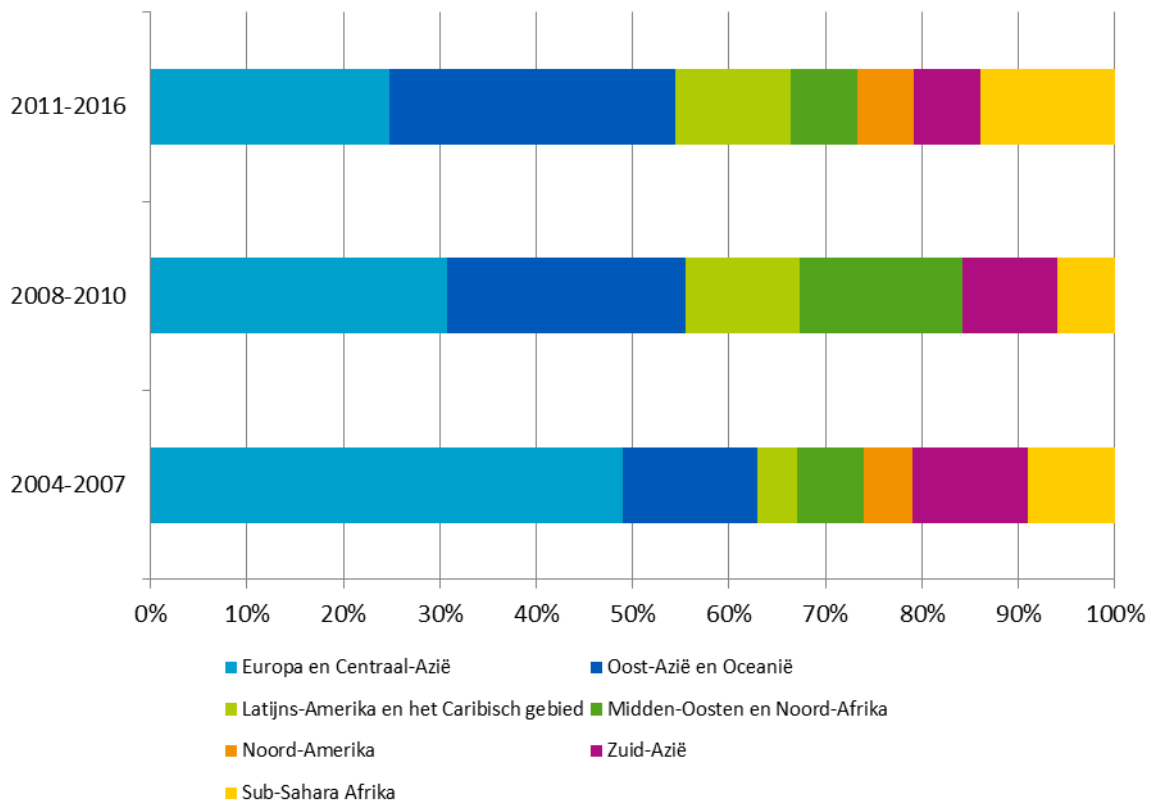


Bron: Ministerie van Buitenlandse Zaken

Als we de periodes 2004-2007 en 2011-2016 met elkaar vergelijken, zien we dat de verdeling over de regio's sterk is veranderd, zie tabel 4 en figuur 2.2.3. Zo halveert het aandeel van de missies naar Europa en Centraal-Azië en is het aandeel van Oost-Azië en Oceanië meer dan verdubbeld. Ook de aandelen van andere regio's veranderen. Zo neemt het aandeel van missies naar Sub-Sahara Afrika en Latijns-Amerika en het Caribisch gebied toe. Dat valt samen met de implementatie van de hulp- en handelsagenda van minister Ploumen (Ministerie van Buitenlandse Zaken 2013). In de periode 2011-2016 werden er in Sub-Sahara Afrika 14 landen bezocht in plaats van drie in de periode 2004-

2007. Daar waren ook landen bij die niet tot de lage inkomensgroep behoren.<sup>6</sup> Het aantal missies naar Sub-Sahara Afrika was sterk geconcentreerd in 2014-2015 (12 missies en 334 deelnemers, van dezelfde orde van grootte als de hele periode 2004-2013 samen). Na de piek in 2014 namen zowel het aantal missies als de daaraan verbonden aantallen deelnemers af. Voor Latijns-Amerika en het Caribisch gebied steeg het aantal bezochte landen van 3 naar 8 en is het aantal deelnemers meer dan verzevenvoudigd. Brazilië is daarbij veruit het meest bezochte land: in de periode 2011-2016 ging meer dan de helft van de deelnemers voor Latijns-Amerika naar dit land.

### 2.2.3 Aandeel deelnemers per regio, per tijdvak



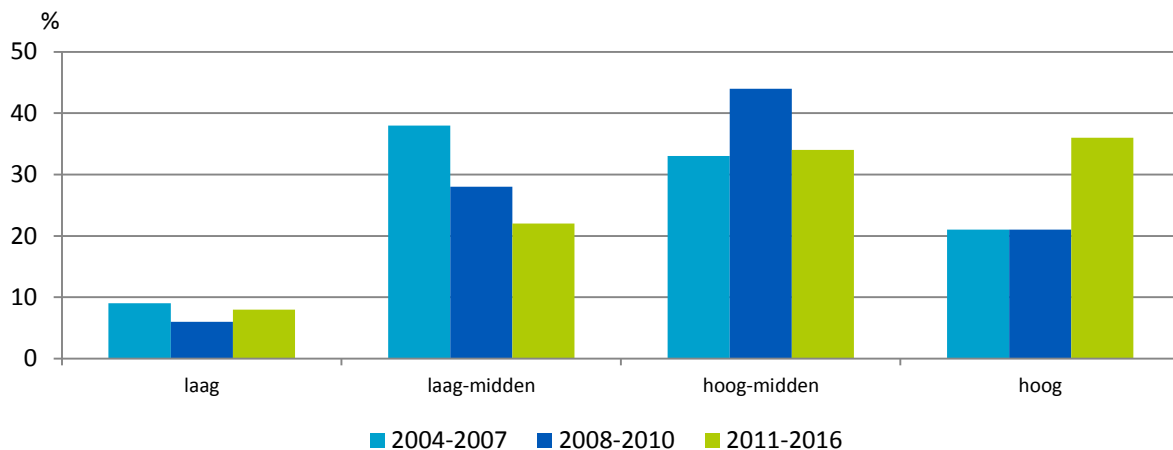
Bron: Ministerie van Buitenlandse Zaken

In de loop van de jaren verschuift ook de focus van de missies qua inkomenspositie van de doellanden, zie figuur 2.2.4. Voor de periode 2004-2007 zijn de meeste missies gericht op doellanden met een laag-midden inkomen. Daarna verandert het perspectief richting landen met hogere inkomens. Zo zijn in de periode 2008-2010 de meeste missies naar landen met een hoog-midden inkomen. In de periode daarna, 2011-2016, zijn de meeste missies naar landen met hoge inkomens.<sup>7</sup> Vooral het zmkb heeft een voorkeur voor missies naar landen met hoge inkomens.

<sup>6</sup> Namelijk, Zuid-Afrika (hoog-midden), Ghana (laag-midden), Nigeria (laag-midden), Angola (hoog-midden) en Kenia (laag-midden).

<sup>7</sup> Landen veranderen weliswaar van inkomenscategorie, maar dat gebeurt maar langzaam en stapje voor stapje. Het is dus niet zo dat in 2011-2016 dezelfde landen bezocht worden als in 2004-2007, maar dat ze qua inkomensgroep massaal van laag-midden naar hoog zijn gegaan.

## 2.2.4 Percentage deelnemers naar inkomensgroep doeland per deelperiode



Bron: Ministerie van Buitenlandse Zaken

## 2.3 Brede en smalle missies, per land

Tabel 2 maakt voor het aantal missies en deelnemers in de periode 2010-2016 een onderscheid naar het karakter van een missie. Een missie wordt getypeerd aan de hand van het aandeel van de deelnemende bedrijven dat tot een topsector behoort. Meer specifiek definiëren we een missie als breed wanneer de topsector met de meeste deelnemers minder dan 30 procent<sup>8</sup> van het aantal deelnemers aan de missie uit maakt; wanneer deze 30 procent of meer van het aantal deelnemers uit maakt, noemen we het een smalle missie.

Topsectoren nemen sinds 2011 een centrale plaats in in het bedrijvenbeleid van het kabinet. Vier factoren bepaalden de keuze voor deze sectoren: het zijn sectoren die (1) kennisintensief zijn, (2) export-georiënteerd, met (3) veelal specifieke wet- en regelgeving die (4) een belangrijke bijdrage (kunnen) leveren aan het oplossen van maatschappelijke vraagstukken, zie EL&I (2011). Zo is in 2015 74 procent van alle uitgaven aan R&D-activiteiten toe te schrijven aan de topsectoren, is 39 procent van de export van goederen afkomstig van topsectoren, en zijn de topsectoren goed voor een kwart van het bbp, zie CBS(2017b). In zogenaamde topteams hebben ondernemers, wetenschappers en de overheid gezamenlijk aan adviezen gewerkt waarin zij aangeven met welke maatregelen de sector kan blijven concurreren op de wereldmarkt. Sommige missies zijn specifiek op een bepaalde topsector gericht. Deze paragraaf brengt dat in kaart.

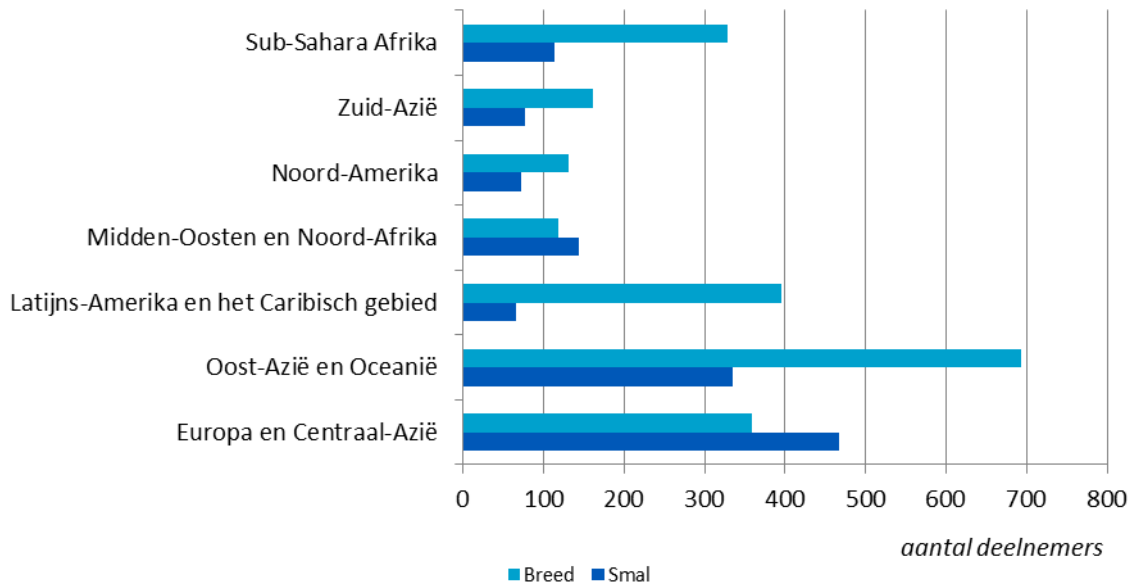
Van de missies gedurende de periode 2010-2016 zijn er 48 smal en 75 breed. Met de smalle missies gingen 1 274 deelnemers mee, met de brede missies 2 185. Brede missies en smalle missies hebben gemiddeld ongeveer evenveel deelnemers.

De focus qua doeland verschilt echter wel tussen smalle en brede missies. Waar bij smalle missies de meeste deelnemers naar Duitsland en Zuid-Korea gingen, waren dit bij brede missies juist China, Brazilië, Indonesië en India. Verder waren missies naar Duitsland, Frankrijk, Saoedi-Arabië en

<sup>8</sup> Zie de technische toelichting voor de motivatie van de keuze voor deze grens.

Tanzania alleen smal terwijl missies naar Zuid-Afrika en Indonesië alleen breed waren. Qua regioverdeling gaan de meeste deelnemers in smalle missies naar Europa en Centraal-Azië en de meeste deelnemers in brede missies naar Oost-Azië en Oceanië, zie figuur 2.3.1.

### 2.3.1 Regioverdeling aantal deelnemers naar karakter van de missie, 2010-2016



Bron: Ministerie van Buitenlandse Zaken

Van een patroon in de tijd tussen de smalle en brede missies lijkt er bij de economische missies geen sprake te zijn. Het komt weinig voor dat er een smalle missie volgt het jaar nadat er een brede missie heeft plaatsgevonden. Bekijk bijvoorbeeld de periode 2011-2016, en de 20 landen waar de meeste deelnemers naar toe gingen. Een smalle missie na een brede missie gebeurde 9 van de 120 keer<sup>9</sup>. Twee keer was dat het geval bij zowel China als de Verenigde Staten.

<sup>9</sup> 120 = 20 landen \* 6 jaren.

## 3. Deelnemers aan economische missies

### 3.1 Inleiding

Dit hoofdstuk bekijkt een aantal kenmerken van de deelnemers aan economische missies zoals de verdeling over bedrijfstakken, bedrijfsgrootte en type midden- en kleinbedrijf. De informatie is steeds onderverdeeld naar regio en inkomensgroep van het doelland, zoals bepaald door de Wereldbank, en naar de voornaamste doellanden zoals aangegeven door het ministerie van Buitenlandse Zaken. Dat gebeurt in een aantal stappen:

- Bedrijfskenmerken van deelnemers per jaar
- Deelnemers per topsector
- Handel in goederen van deelnemers
- Handel in diensten van deelnemers
- Buitenlandse directe investeringen van deelnemers
- Handel in goederen van deelnemers met het doelland
- Handel in diensten van deelnemers met het doelland
- Buitenlandse directe investeringen van deelnemers in het doelland

Ook hier zijn grote tabellen samengevat en zijn alleen de belangrijkste bevindingen beschreven. De detailinformatie is te vinden in de tabellen die bij dit rapport horen.

### 3.2 Bedrijfskenmerken van deelnemers aan missies, per jaar

In tabel 3 wordt bekeken welke kenmerken de deelnemers aan economische missies hebben qua bedrijfstak, bedrijfsgrootte, bedrijfsleeftijd en type midden- en kleinbedrijf en hoe dit in de tijd verandert. Dergelijke onderverdelingen zijn van belang omdat er specifiek beleid is voor sommige bedrijfstakken (denk aan de topsectoren), voor starters en voor het mkb (zie bijvoorbeeld BHOS, 2017, BHOS, 2018 en EZK, 2018). Daarbij wordt deze informatie zowel gepresenteerd voor alle deelnemers als voor unieke en meervoudige deelnemers. Bedrijven zijn meervoudige deelnemers als ze in de rapportageperiode meer dan één keer hetzelfde land hebben bezocht met een missie; als ze in de rapportageperiode slechts één keer hebben deelgenomen, zijn ze unieke deelnemers.

De deelnemers zijn niet gelijk verdeeld over de bedrijfstakken. Ruim een derde van de deelnemers is actief in juridische en administratieve dienstverlening, de handel<sup>10</sup> of bij architecten en ingenieursbureaus. Dat is meer dan in de hele bedrijvenpopulatie, waar dat ruim een kwart is. Ook de bedrijfstak speur- en ontwikkelingswerk (waar de kennisinstellingen onder vallen) is oververtegenwoordigd; zij maakt 4 procent uit van de deelnemers en (afgerond) 0 procent van het totale Nederlandse bedrijfsleven. Aan de andere kant zijn er nauwelijks bedrijven uit de horeca en de

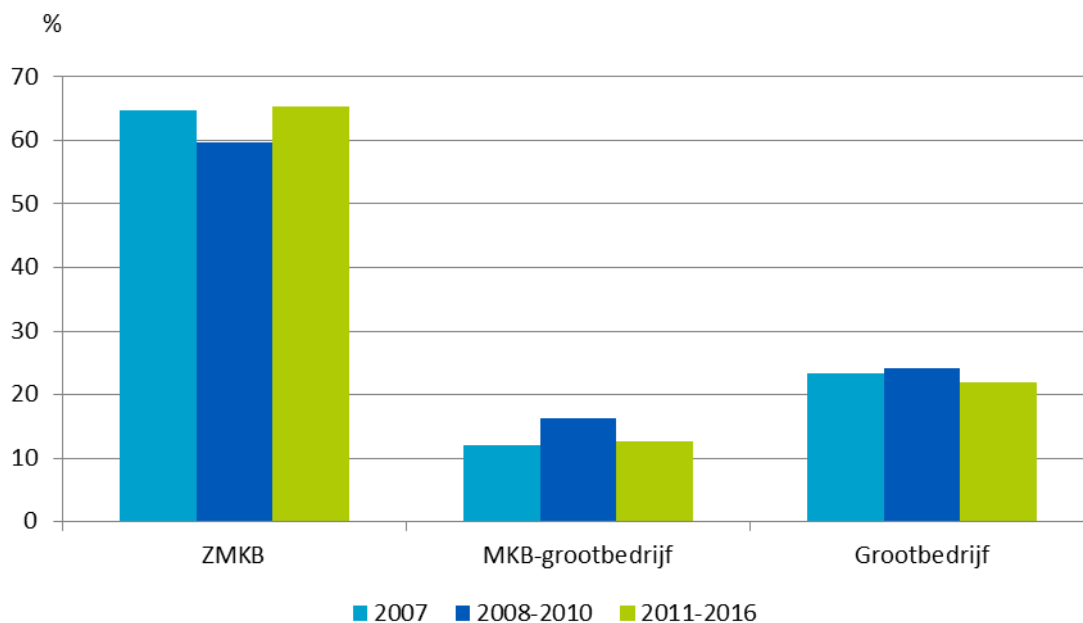
---

<sup>10</sup> Voor het overgrote deel groothandel.

delfstoffenwinning die deelnemen aan een economische missie. De horeca is nu eenmaal sterk op het binnenland gericht en het aantal bedrijven in de delfstoffenwinning is toch al niet zo groot. Als we kijken naar de bedrijfsleeftijd van de deelnemers, dan zien we dat bijna de helft 10 jaar of ouder is; aan de andere kant is 12 procent van de deelnemers jonger dan 3 jaar. Het leeuwendeel van de deelnemers (88 procent) is een unieke deelnemer in de zin dat ze hetzelfde land maar één keer hebben bezocht in de periode 2004-2016. Ze kunnen wel meerdere (verschillende) landen bezocht hebben. Twaalf procent van de deelnemers terug naar een land dat eerder in de periode 2004-2016 bezocht is met een missie. Deze bedrijven noemen we meervoudige deelnemers.

Figuur 3.2.1 laat zien dat de verdeling van missiedeelnemers over de drie groepen ZMKB, MKB-grootbedrijf en grootbedrijf niet veel verandert door de tijd. Ongeveer twee derde van de deelnemers behoort tot het zelfstandig midden- en kleinbedrijf.<sup>11</sup> Iets minder dan 15 procent van de deelnemers bestaat uit bedrijven met minder dan 250 werkzame personen, maar de bedrijven zijn in buitenlandse handen en/of maken deel uit van een groter concern. Iets minder dan een kwart bestaat uit het grootbedrijf.

### 3.2.1 Percentage deelnemers naar bedrijfsgrootte per deelperiode



Bron: Ministerie van Buitenlandse Zaken, CBS

Qua bedrijfsgrootte hoort voor de gehele periode 2004-2016 circa 79 procent van de deelnemers tot het mkb: aantal werkzame personen kleiner dan 250 personen. Het grootbedrijf maakt de resterende 21 procent uit. Het aandeel deelnemers uit microbedrijven daalt ten gunste van het midden- en grootbedrijf<sup>12</sup>. In 2004-2007 hoorde 42 procent van de deelnemers tot het microbedrijf, in 2011-2016 was dit nog maar 32 procent. Aan de andere kant is het aandeel van het middenbedrijf gestegen van 18 naar 21 procent en dat van het grootbedrijf van 16 naar 22 procent.

<sup>11</sup> Tot het zelfstandig midden- en kleinbedrijf worden bedrijven gerekend die in Nederlandse handen zijn en waarbij de overkoepelende onderneming minder dan 250 werkzame personen heeft.

<sup>12</sup> Microbedrijven zijn bedrijven met minder dan 10 werkzame personen. Bedrijven in het middenbedrijf hebben minstens 50 en maximaal 249 werkzame personen. Bedrijven in het grootbedrijf hebben minstens 250 werkzame personen.



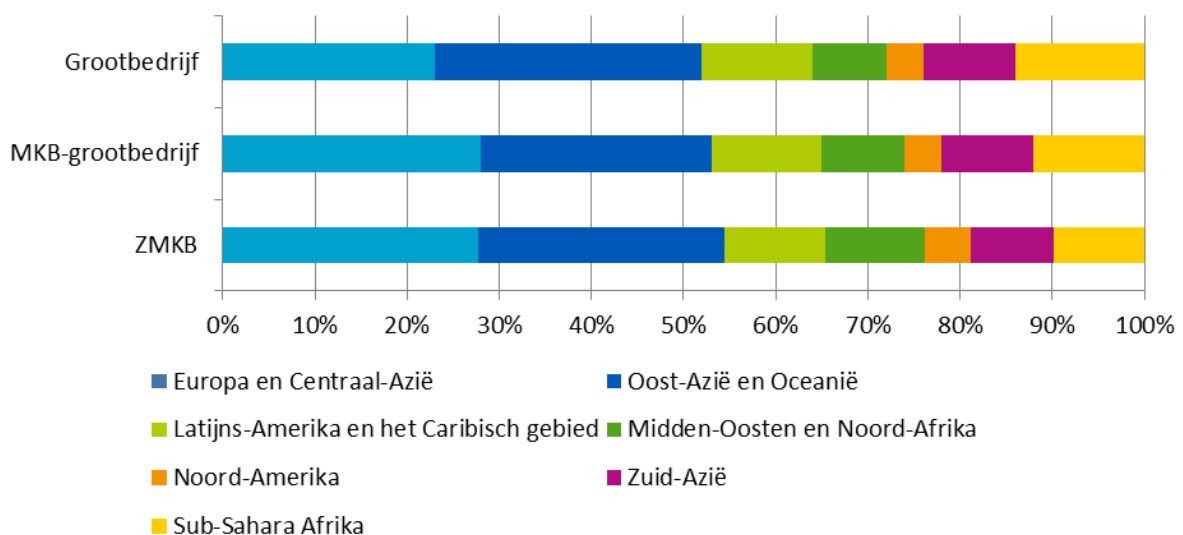
De groep van missiedeelnemers is wezenlijk anders dan de hele bedrijvenpopulatie. Bedrijfstakken die meer op het buitenland zijn gericht (zoals de industrie) zijn bijvoorbeeld oververtegenwoordigd, bedrijfstakken zoals de zorg zijn ondervertegenwoordigd. De bedrijven die mee gaan op missie zijn verder groter dan het gemiddelde bedrijf. Een vergelijking met de hele populatie geeft maar een deel van het beeld omdat sommige bedrijven niet geïnteresseerd of geschikt zijn om de grens over te gaan. Anderzijds, een vergelijking met de bedrijven die al internationaal actief zijn geeft ook maar een deel van het beeld omdat zij al verder zijn dan dat deel van de missiedeelnemers dat nog niet in het buitenland actief is. Een complete benchmarkstudie valt echter buiten de scope van het voorliggende rapport.

### 3.3 Bedrijfskenmerken van deelnemers aan missies, per regio

Tabel 4 is een verdere detaillering van tabel 1. Tabel 1 toonde al naar welke regio's de economische missies waren en hoe die verdeeld zijn naar inkomensgroep, met hun ontwikkeling door de jaren. Tabel 4 voegt hier de verdeling over bedrijfstakken, bedrijfsgrootte, bedrijfsleeftijd en type midden- en kleinbedrijf aan toe.

In 2.2 zagen we al dat de meerderheid van de missies gericht is op Europa, Centraal Azië, Oost-Azië en Oceanië. De verdeling over Europa en Centraal-Azië aan de ene kant en Oost-Azië en Oceanië aan de andere kant verschilt echter wel qua bedrijfsgrootte, bedrijfsleeftijd en type midden- en kleinbedrijf. Die drie variabelen hangen ook met elkaar samen. Het ZMKB en het MKB-grootbedrijf zijn wat meer gericht op Europa en Centraal-Azië, dat is wat dichterbij huis. Het grootbedrijf is wat meer gericht op bestemmingen in Oost-Azië en Oceanië. Daarnaast gaat het wat vaker naar landen in Sub-Sahara Afrika. Maar de verschillen tussen de drie typen bedrijven zijn niet heel groot als het om de bestemming van de missie gaat.

#### 3.3.1 Verdeling deelnemers over doelgebieden, per bedrijfsgrootte, 2007-2016



Bron: Ministerie van Buitenlandse Zaken, CBS

Als we kijken naar de bedrijfsleeftijd, dan blijkt dat bedrijven jonger dan 5 jaar (gemiddeld zijn zij kleiner, behoren ze vaker tot het ZMKB en zijn ze minder vaak internationaal actief) zich iets meer

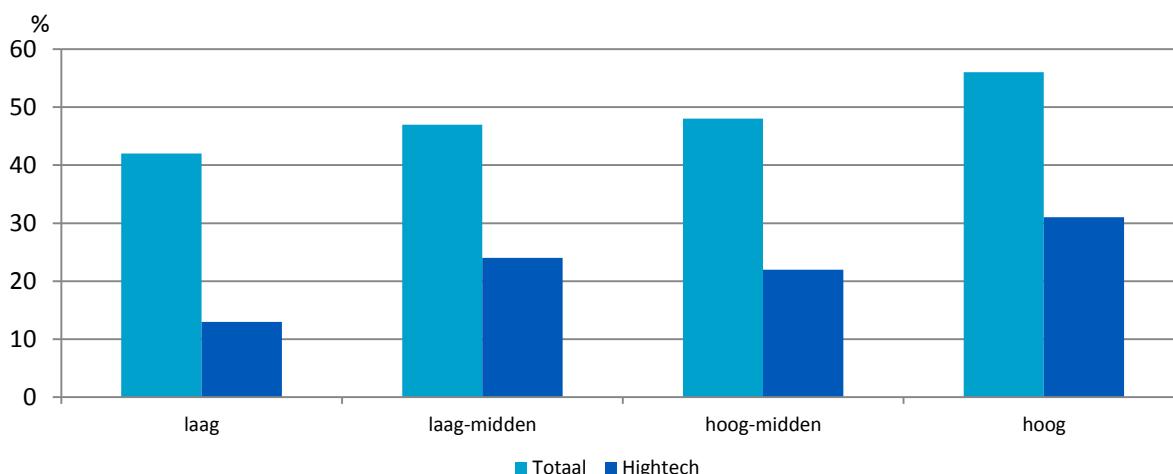
richten op Europa en Centraal-Azië en bedrijven van 5 jaar en ouder (die gemiddeld groter zijn, vaker tot het grootbedrijf behoren en vaker internationaal actief zijn) meer op Oost-Azië en Oceanië.

Wat de verdeling over de inkomensgroepen van de doellanden van de missies betreft, zien we dat voor bijna alle bedrijfstakken het grootste aandeel deelnemers naar landen gaat met een hoog-midden of hoog inkomen. Uitzondering vormen de verzekeraars, pensioenfondsen en overige financiële dienstverlening aan de ene kant en design, fotografie, vertaalbureaus en veterinaire dienstverlening aan de andere kant. Voor die bedrijfstakken gaat 44 respectievelijk 35 procent van de deelnemers naar een land met een laag-midden inkomen. In bijna alle bedrijfstakken gaan relatief de minste deelnemers naar landen met een laag inkomen. De uitzondering is de delfstoffenwinning, waarvan 26 procent van de deelnemers is gericht op een land met een laag inkomen. Relatief veel landen met een rijkdom aan grondstoffen zijn lage inkomenslanden.

### 3.4 Deelnemers aan missies per topsector

Tabel 5 bekijkt in hoeverre deelnemers van economische missies tot een topsector horen. Iets meer dan de helft van de deelnemers behoort tot een topsector en de meeste deelnemers behoren daarbij tot de topsector hightech (31 procent van alle deelnemers in 2010); de grootste bedrijfstakken in de hightech zijn daarbij de machine-industrie, architecten- en ingenieursbureaus en research. Ook hier blijkt dat de deelnemers aan economische missies atypisch zijn ten opzichte van het hele Nederlandse bedrijfsleven. Want daarin behoort maar een kwart tot een topsector en van dat kwart behoort maar een kwart tot de topsector hightech. De topsector hightech is dus sterk oververtegenwoordigd in handelsmissies.

#### 3.4.1 Percentage missiedeelnemers in topsectoren, per inkomensgroep, 2010-2016



Bron: Ministerie van Buitenlandse Zaken, CBS

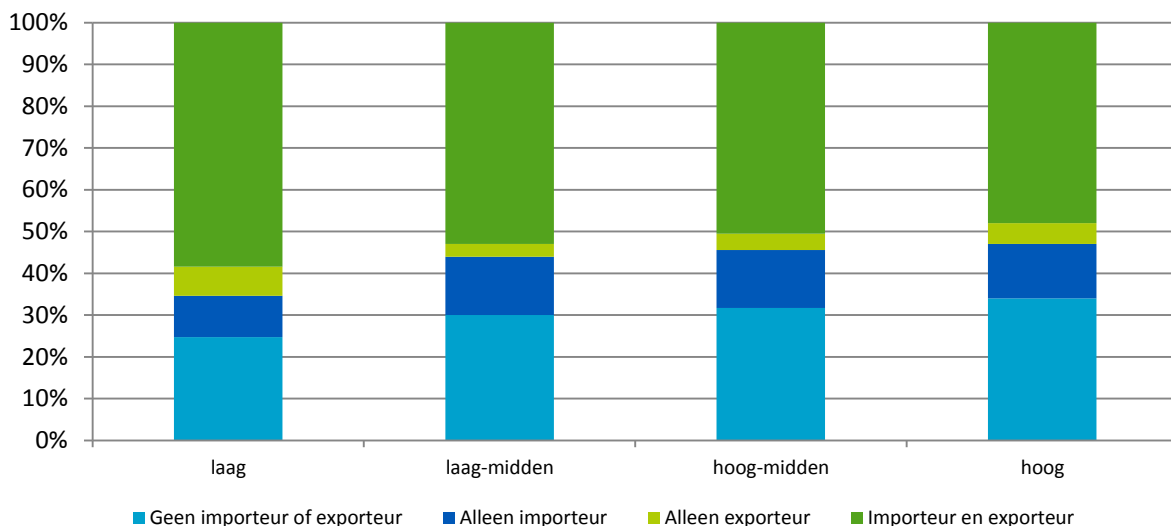
Voor deelnemers aan missies in Europa en Centraal-Azië en naar Oost-Azië is het aandeel met bedrijven in een topsector het hoogst. Verder zien we dat hoe hoger het gemiddelde inkomen in het doelland, hoe vaker een bedrijf tot een topsector hoort, zie figuur 3.4.1. Kanttekening bij deze bevinding is dat dit resultaat vrijwel geheel wordt bepaald door de topsector hightech.

### 3.5 Deelnemers aan missies en hun handel in goederen

Tabel 6 kijkt of deelnemers aan een missie naar een regio of land in dat jaar goederen importeren of exporteren, nog zonder te kijken of dat handel is met het doelland van de missie.

De helft van de deelnemers is in de periode 2013-2016 importeur én exporteur. Dat is veel vaker dan in het hele Nederlandse bedrijfsleven, waar dat 4 procent is. Maar missiedeelnemers vormen een bijzondere groep die toch al sterk op het buitenland gericht is. Aan de andere kant is 31 procent juist geen importeur of exporteur. Een minderheid is alleen importeur of exporteur. In totaal is dus ongeveer 70 procent van de missiedeelnemers al actief in de internationale handel in goederen. Voor de verschillende regio's is dit patroon vergelijkbaar: het percentage dat zowel importeur als exporteur is varieert "slechts" tussen de 47 en 54 procent. Wat opvalt, is dat het aandeel van deelnemers dat importeert én exporteert lager is wanneer het inkomen per hoofd van de bevolking van een doelland hoger is, zie figuur 3.5.1. Een omgekeerd patroon zien we voor deelnemers die niet importeren of exporteren: hoe hoger het inkomen, hoe groter het aandeel deelnemers dat niet importeert of exporteert.

#### 3.5.1 Verdeling deelnemers naar handelsstatus m.b.t. goederen per inkomensgroep, 2013-2016



Bron: Ministerie van Buitenlandse Zaken, CBS

### 3.6 Deelnemers aan missies en hun handel in diensten

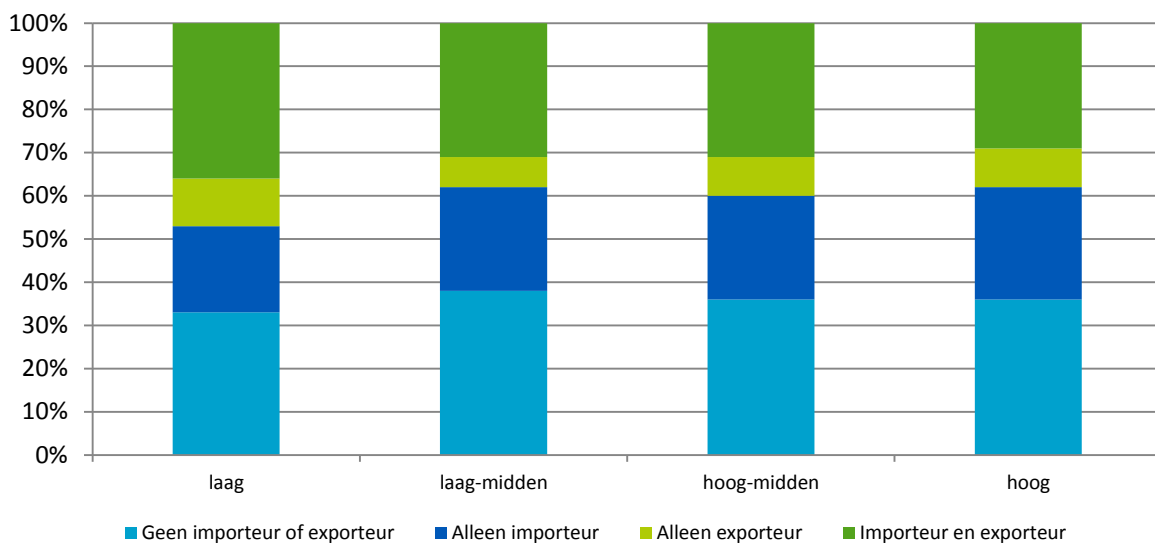
Tabel 7 kijkt of deelnemers aan een missie naar een regio of land in dat jaar diensten importeren of exporteren, nog zonder te kijken of dat handel is met het doelland van de missie.

De internationale handel in diensten wordt steeds belangrijker voor de Nederlandse economie. Tijdens de periode 1995-2015 nam de toegevoegde waarde van de dienstenexport toe van 8 naar 11 procent bbp. Ook is het aantal handelaren in internationale diensten van 2012 naar 2016 met 50 procent toegenomen, veel meer dan de 9 procent toename in de totale bedrijfspopulatie. In totaal

handelden in 2016 306 duizend bedrijven internationaal in diensten, dit is 1 op de 5 bedrijven in Nederland (Smit en Wong, 2017).

Van de groep deelnemers aan missies is 36 procent geen importeur of exporteur van diensten en 31 procent heeft zowel import als export van diensten. Een kwart van de deelnemers is alleen importeur, de rest is alleen exporteur. Tussen de missies binnen en buiten de EU verschilt dit patroon nauwelijks. Het grootste deel van de missies (85 procent) betreft missies buiten de EU. Merk op dat de missiedeelnemers, net als bij handel in goederen, veel vaker in diensten handelen dan de hele bedrijvenpopulatie. Want daar heeft maar 2 procent van de bedrijven zowel import als export van diensten.

### 3.6.1 Verdeling deelnemers naar handelsstatus m.b.t. diensten per inkomensgroep, 2012-2016



Bron: Ministerie van Buitenlandse Zaken, CBS

Bovenstaande cijfers betreffen de handelsstatus van alle missiedeelnemers. Figuur 3.6.1 verfijnt dit verder en maakt onderscheid naar de inkomensgroep van het bezochte land. Het blijkt dat de handelsstatus van deelnemers wat diensten betreft gemiddeld niet veel verschilt per inkomensgroep. Ongeveer een derde heeft geen handel, een derde heeft import en export, 20 procent is alleen importeur en 10 procent is alleen exporteur. Alleen de bedrijven die naar lage inkomenslanden gaan zijn wat vaker zowel importeur als exporteur en wat minder vaak alleen importeur. Dit is waarschijnlijk gerelateerd aan de grootte van de bedrijven. Het aantal barrières (qua afstand, cultuur en instituties) dat overwonnen moet worden om met lage inkomenslanden te kunnen handelen is groter dan bij hoge inkomenslanden. Dat is eenvoudiger voor grote bedrijven dan voor kleine bedrijven (Smeets et al. 2010). Grote bedrijven zijn ook vaker zowel importeur als exporteur.

In vergelijking met goederen zijn de bedrijven bij diensten iets vaker noch importeur noch exporteur. Ze zijn iets vaker alleen importeur of alleen exporteur. De resultante is dat het aandeel bedrijven dat zowel importeert als exporteert fors lager (ongeveer 20 procentpunt) is dan bij goederen. Wat verder opvalt, is dat het aandeel van deelnemers dat zowel een importeur als exporteur is, voor België als doelland slechts de helft is van het EU-gemiddelde. Dit terwijl de cijfers voor Frankrijk en Duitsland juist wel vergelijkbaar zijn met het EU-gemiddelde.

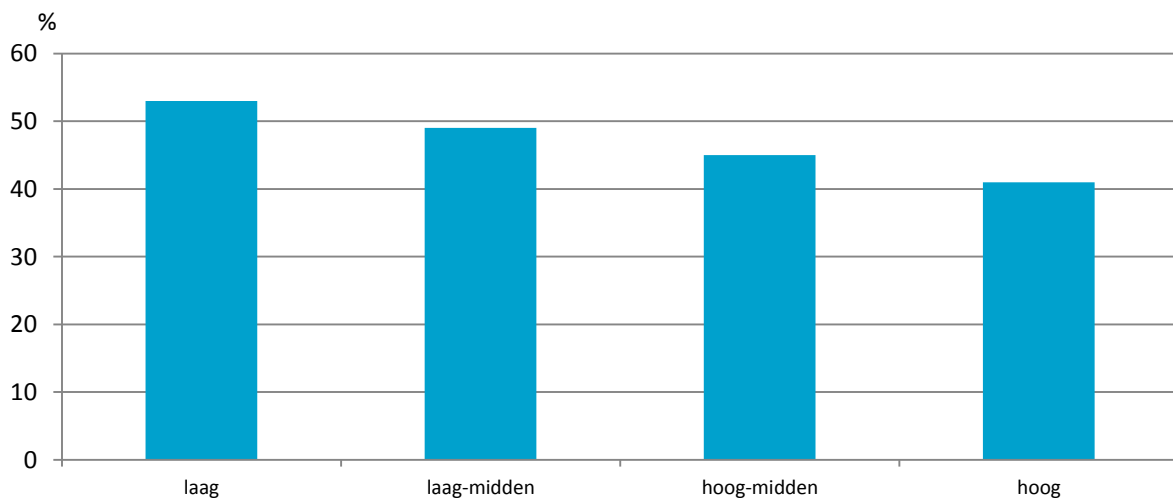
### 3.7 Deelnemers aan missies en hun buitenlandse investeringen

Tabel 8 kijkt of deelnemers aan een missie naar een regio of land in dat jaar buitenlandse investeringen hebben, zonder daarbij te kijken of dat investeringen in het doelland of in de regio zijn.

Ruim 40 procent van de deelnemers aan economische missies heeft directe buitenlandse investeringen. Dat is veel meer dan voor het hele Nederlandse bedrijfsleven waarvan ongeveer 1,5 procent buitenlandse investeringen heeft. Het percentage deelnemers met buitenlandse investeringen verschilt per regio. Met 53 procent is het aandeel met directe investeringen het hoogst bij missies naar Sub-Sahara Afrika; voor Europa en Centraal-Azië is dat percentage met 42 het laagst. In paragraaf 3.3 zagen we al dat kleinere bedrijven zich vaker op Europa en Centraal-Azië richten; zij hebben ook minder vaak buitenlandse investeringen.

Hoe hoger het inkomen per hoofd van de bevolking van het doelland, hoe lager het aandeel van deelnemers met directe buitenlandse investeringen, zie figuur 3.7.1. Voor landen met een laag inkomen heeft 53 procent van de deelnemers directe buitenlandse investeringen, terwijl voor landen met een hoog inkomen dit 41 procent is.

#### 3.7.1 Percentage deelnemers met directe buitenlandse investeringen naar inkomensgroep, 2009-2015



Bron: Ministerie van Buitenlandse Zaken, CBS

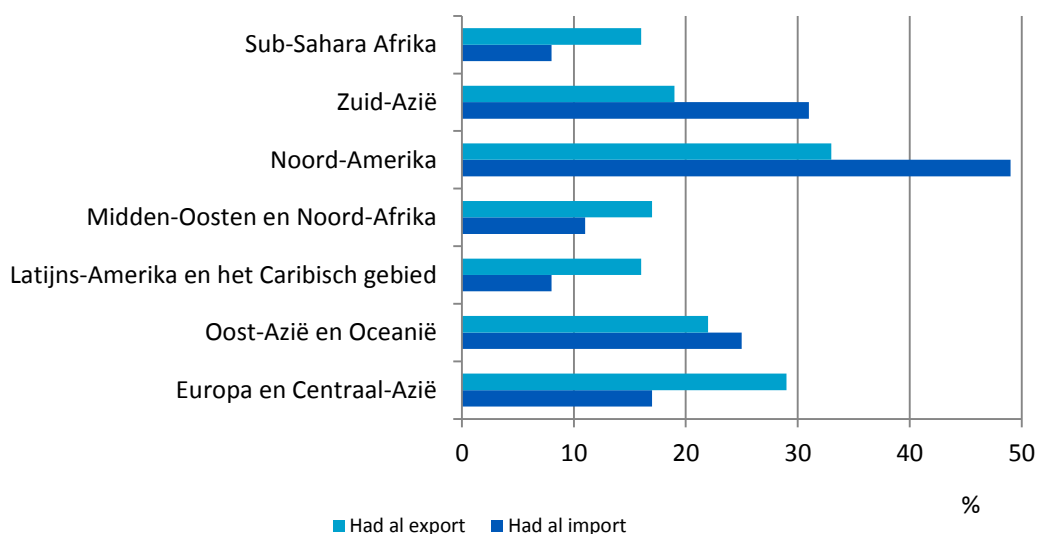
Het CBS kan alleen voor het hele concern vaststellen of het investeringen in het buitenland heeft, niet voor een individueel bedrijf dat deel uitmaakt van een concern. Daarom is de aanname gemaakt dat als het concern investeringen heeft in een land, alle onderliggende bedrijven die ook hebben. Voor de meeste concerns maakt dat niets uit omdat zij maar uit één bedrijf bestaan. Voor heel grote concerns, met veel verschillende bedrijven, kan de gemaakte aanname de cijfers wat vertekenen.

### 3.8 Deelnemers aan missies en hun handel in goederen met het doelland

Tabel 9 beschrijft welk deel van de missiedeelnemers al eerder<sup>13</sup> import van goederen, export van goederen of een van beide had met het bezochte land. Het is dus een verdere verdieping van tabel 6, beschreven in 3.5. De cijfers bij een regio laten zien of bedrijven die naar een land in die regio gaan al handel hadden met datzelfde land. Dus een bedrijf dat naar Duitsland op missie gaat (regio Europa en Centraal-Azië) maar alleen naar België goederen exporteert (zelfde regio), is dan opgenomen bij de bedrijven die nog niet exporteren. Want het exporteert dus niet naar het doelland Duitsland.

Van alle deelnemers importeerde 20 procent al goederen uit het doelland voordat het bedrijf dit land bezocht. We zeggen dat zij in de intensieve marge van import zitten voor dit land. De overige 80 procent die er nog niet uit importeerde, zit in de extensieve marge. Iets meer deelnemers (22 procent) exporteerden al naar het doelland (78 procent dus niet), en 30 procent had al import en/of export (70 procent handelde dus nog niet met het doelland). De verschillen zijn groot tussen de regio's. Bedrijven die een land in Zuid-Azië of Noord-Amerika bezochten, hadden relatief vaak import uit het bezochte land. Maar vooral bezoeken aan Latijns-Amerika en het Caribisch Gebied, Midden-Oosten en Noord-Afrika en Sub-Sahara Afrika gebeuren relatief vaak door bedrijven die nog niet importeerden.

#### 3.8.1 Percentage missiedeelnemers dat al handelde in goederen met het bezochte land, naar regio, 2013-2016



Bron: Ministerie van Buitenlandse Zaken, CBS

Bij de export van goederen<sup>14</sup> is het beeld absoluut gezien hetzelfde. Want als er relatief vaak import uit een regio is, dan is er ook relatief vaak export en omgekeerd. Bij missiedeelnemers naar Noord-Amerika was dat respectievelijk 49 en 33 procent. Dit is duidelijk zichtbaar in figuur 3.8.1. Bedrijven

<sup>13</sup> In het jaar vóór de missie of in het jaar daarvoor.

<sup>14</sup> Van alle exporteurs (dus niet alleen de missiedeelnemers) exporteert ongeveer driekwart naar maar één land (Cremers en Voncken, 2018). Een willekeurige exporteur (al hebben missiedeelnemers wezenlijk andere kenmerken dan de gemiddelde exporteur) die een willekeurig land bezoekt handelt nog niet met het bezochte land.

die een land in Sub-Sahara-Afrika bezochten handelden veel minder vaak al met dat land; 8 procent van de bedrijven importeerde en 16 procent exporteerde.

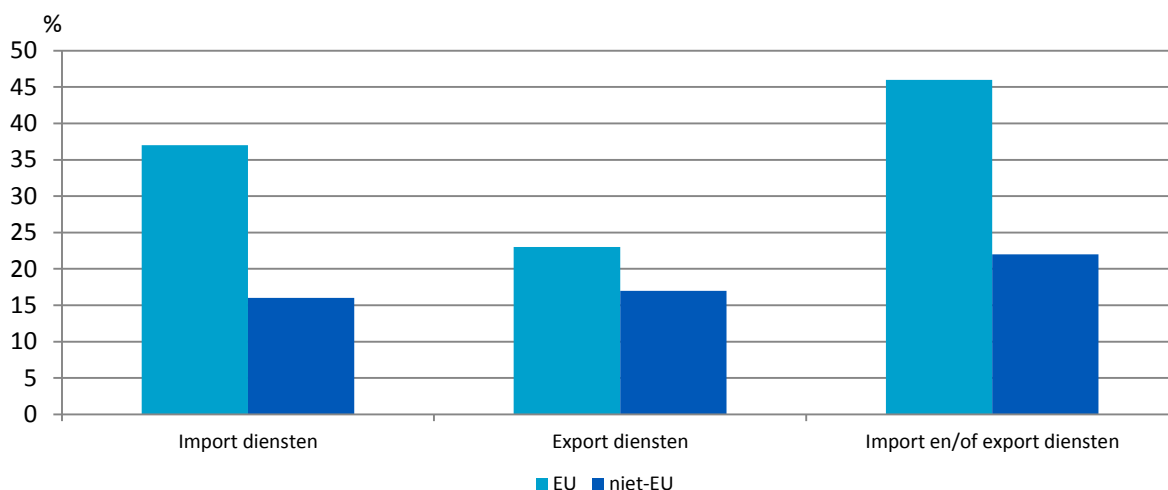
In het algemeen geldt ook dat hoe hoger het gemiddelde inkomen, hoe vaker er al een import- of exportrelatie is met het land. Bedrijven exporteren al wat vaker dan dat ze al importeerden.

### 3.9 Deelnemers aan missies en hun handel in diensten met het doelland

Tabel 10 beschrijft welk deel van de missiedeelnemers al eerder<sup>15</sup> import van diensten, export van diensten of een van beide hadden met het bezochte land. Het is dus een verdieping van tabel 7, beschreven in 3.6. De cijfers bij een regio laten zien of bedrijven die naar een land in die regio gaan al handel in diensten hadden met dat land. Dus een bedrijf dat naar Duitsland (Europa en Centraal-Azië) gaat en alleen naar België (zelfde regio) diensten exporteert, is opgenomen bij de bedrijven die nog niet exporteren. Want het exporteert niet naar doelland Duitsland. Vanwege databeperkingen is voor een bedrijf met dienstenhandel buiten de EU echter geen landenverdeling bekend, alleen een totaal. Noodgedwongen is daarom voor deelnemers aan een missie buiten de EU aangenomen dat zij al handel hadden met het doelgebied als zij handel buiten de EU hadden.

Van alle deelnemers importeerde 19 procent al diensten uit het bezochte land voordat het bedrijf dit land bezocht. Daarmee zitten ze in de intensieve marge voor dit land. Voor de export van diensten zit 18 procent van de deelnemers in de intensieve marge, voor deelnemers met import en/of export van diensten is dit 26 procent.

#### 3.9.1 Aandeel missiedeelnemers dat al handelde in diensten met het bezochte land binnen en buiten de EU, 2012-2016



Bron: Ministerie van Buitenlandse Zaken, CBS

Er is een verschil tussen missies binnen en buiten de EU voor wat betreft de intensieve marge voor de import van diensten, de export van diensten en combinaties daarvan. Voor missies naar de EU is

<sup>15</sup> In het jaar vóór de missie of in het jaar daarvoor.

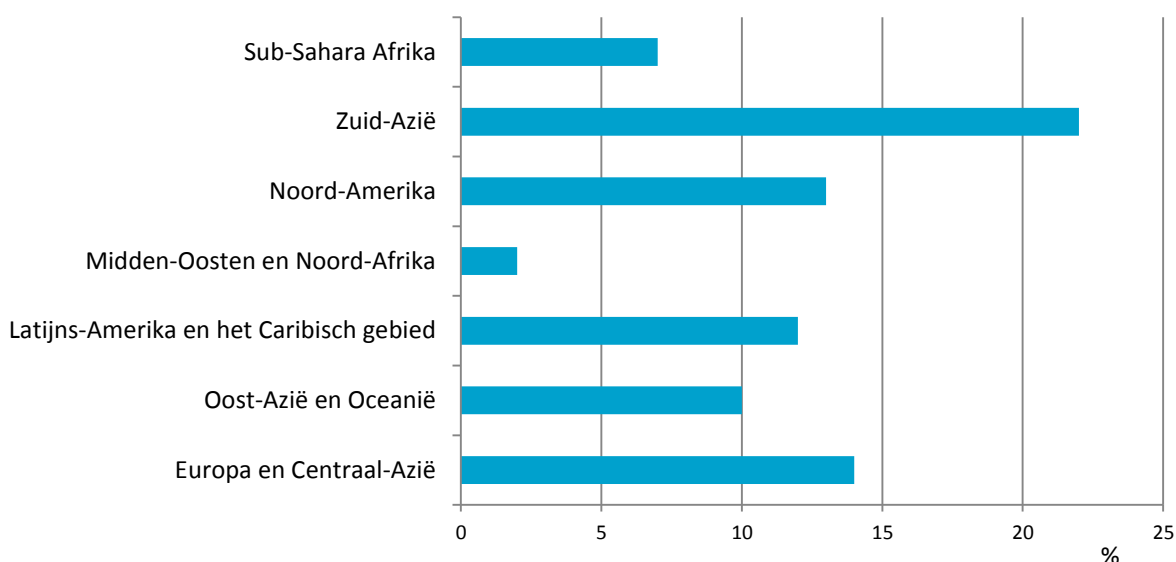
de intensieve marge voor al deze drie categorieën groter dan die naar buiten de EU, zie figuur 3.9.1. Zo is bij de import en/of export van diensten de intensieve marge voor de missies naar de EU 46 procent terwijl die bij de missies naar buiten de EU maar 22 procent is. Bij alleen import of export van diensten is het verschil kleiner. Voor landen in de EU betreft het steeds handel met het bezochte land zelf, en voor landen buiten de EU handel met een land buiten de EU dat kan verschillen van het bezochte land. Het percentage deelnemers dat al handelt met het bezochte EU-land is dus nog groter dan het percentage deelnemers met het bezochte niet-EU-land dan figuur 3.9.1 suggereert. Want bij niet-EU-landen zijn (vanwege de databeperkingen) ook bedrijven tot de intensieve marge gerekend die wel met een niet-EU-land, maar niet met het bezochte land handelen.

### 3.10 Deelnemers aan missies en hun investeringen in het doelland

Tabel 11 beschrijft in hoeverre een bedrijf al eerder<sup>16</sup> directe buitenlandse investeringen had in het doelland. Het is dus een verdieping van tabel 8, beschreven in 3.7, die naar buitenlandse investeringen in het algemeen keek. Als een bedrijf al investeringen in het doelland heeft, wordt de deelnemer hier gerekend tot de intensieve marge; is dit niet het geval, dan betreft het een deelnemer in de extensieve marge.

Van de deelnemers had 12 procent voorafgaand aan de missie al een directe buitenlandse investering in hetzelfde doelland. Dat percentage verschilt sterk over de regio's, zoals ook zichtbaar is in figuur 3.10.1. Voor Zuid-Azië is dat het hoogst met 22 procent, terwijl dat voor het Midden-Oosten en Noord-Afrika het laagst is met slechts 2 procent. De percentages voor Europa en Centraal-Azië, Noord-Amerika en Latijns-Amerika variëren tussen de 12 en 14 procent.

#### 3.10.1 Percentage deelnemers met directe buitenlandse investeringen in het doelland, 2011-2015



Bron: Ministerie van Buitenlandse Zaken, CBS

<sup>16</sup> In het jaar vóór de missie of in het jaar daarvoor.



## 4. Ontwikkeling van de handel van deelnemers aan economische missies

### 4.1 Inleiding

De voorgaande twee hoofdstukken beschreven achtereenvolgens de missies en hun deelnemers. Dit hoofdstuk gaat in op de ontwikkeling van de handel (in goederen en in diensten) van deelnemers. In het algemeen beschouwt het de wereldwijde handel van deelnemers, omdat het meegaan op een missie tot nieuwe inzichten, contacten<sup>17</sup> en handel kan leiden die niet per se gerelateerd zijn aan het doelland. Beleidsmatig is het ook relevant om te weten hoe de handel met het doelland zich ontwikkelt. Dit is in dit onderzoek niet bekeken, ook omdat dat vanwege de databeperkingen niet mogelijk is voor de dienstenhandel buiten de EU. De resultaten, zowel het wel/niet handelen als de waarde van de handel, geven een eerste indruk van de handelsontwikkeling: wat gebeurt er na het meegaan op missie? Toch zijn ze zeker niet te interpreteren als het oorzakelijke gevolg van deelname aan de economische missie. Er is immers geen vergelijking gemaakt met een controlegroep van soortgelijke<sup>18</sup> bedrijven die niet meedingen; die kan een betere, slechtere of soortgelijke ontwikkeling doormaken. Om te achterhalen hoeveel handelsmissies nu precies toevoegen, is een effectenstudie zoals in Van den Berg et al. (2018) noodzakelijk.

De analyse vindt plaats in 4 stappen:

- Ontwikkeling handel in goederen, wel/niet eerder handel
- Ontwikkeling handel in diensten, wel/niet eerder handel
- Ontwikkeling handel in goederen, brede/smalle missie
- Ontwikkeling handel in diensten, brede/smalle missie

#### **Interpretatie van de resultaten: voorzichtigheid is geboden**

Vanwege de beperkte hoeveelheid gegevens is er noodgedwongen voor gekozen om grote groepen landen (de zes regio's gehanteerd door de Wereldbank) en jaren samen te voegen. Dit terwijl er forse heterogeniteit bestaat tussen landen in een regio en tussen jaren. Denk bijvoorbeeld aan het type bedrijven dat geïnteresseerd is, of aan de conjunctuur (van land en/of wereld) op dat moment. Daarnaast is er forse dynamiek in de bedrijvenpopulatie. De analyse houdt rekening met bedrijven die verdwijnen, en houdt zo goed mogelijk rekening met bedrijven die worden overgenomen. De analyse houdt geen rekening met bedrijven die overgaan van export naar buitenlandse investeringen door bijvoorbeeld een fabriek in de regio te zetten waarvan de productie de Nederlandse export vervangt. Het is dus nodig om de resultaten voorzichtig te interpreteren. Soms zijn ze niet eenduidig. Dat kan komen door bovengenoemde redenen, maar het kan ook andere oorzaken hebben. Daarvoor is verdere, diepgaandere analyse nodig. Dit viel buiten de scope van dit rapport. Het maakt wel onderdeel uit van een volgend CBS-project voor het ministerie van Buitenlandse Zaken.

<sup>17</sup> Meegaan op een buitenlandse missie kan zelfs leiden tot meer binnenlandse handel, bijvoorbeeld als er tijdens de missie contacten gelegd worden met andere Nederlandse bedrijven.

<sup>18</sup> Bijvoorbeeld, qua grootte, bedrijfstak en bestaande handel.

De gegevens zijn waar mogelijk onderverdeeld naar de regio's en inkomensgroepen die de Wereldbank hanteert en naar de voornaamste doellanden zoals aangegeven door het ministerie van Buitenlandse Zaken. De ontwikkeling van de handel is zowel voor de participatie (welk deel van de bedrijven handelt) als voor de waarde (wat is de mediaan van de handel van de bedrijven die ooit handelden) bekeken. Het voordeel van de mediaan is dat deze robuuster is voor uitschieters. Een enkel groot bedrijf kan immers het gemiddelde sterk beïnvloeden, maar bij de mediaan kan dat niet. Er is niet gekeken naar de ontwikkeling van buitenlandse investeringen, omdat op dit moment op bedrijfsniveau alleen bekend is in welke landen bedrijven investeren, en niet voor welke waarde. Het is dus niet mogelijk een waardeontwikkeling voor buitenlandse investeringen in kaart te brengen.

## 4.2 Ontwikkeling handel in goederen, onderverdeeld naar wel/niet eerdere handel

Tabel 12 toont hoe vaak de import en export van goederen voorkomt bij missiedeelnemers, de waarde van deze handel en de ontwikkelingen na missiedeelname. Dit is dus een uitbreiding van tabel 6 en tabel 9, die alleen naar het missiejaar keken. In deze tabel is onderscheid gemaakt tussen bedrijven die al met het bezochte land handelden (intensieve marge) en bedrijven die dat nog niet deden (extensieve marge). De tabel is erg groot en complex, vandaar eerst een leeswijzer.

### Leeswijzer tabel 11.

De leeswijzer bespreekt enkele uitkomsten voor importeurs, en wel de bedrijven die in de periode 2013-2016 meegingen op een handelsmissie naar Europa en Centraal-Azië. Van deze groep had 60 procent het jaar vóór de missiedeelname ( $t-1$ ) import van goederen ergens uit de wereld, niet per se uit het doelland. In het missiejaar ( $t$ ) was dat 64 procent en drie jaar na de missie ( $t+3$ ) was dat weer 60 procent. Hierbij is steeds de verhouding genomen ten opzichte van het aantal missiedeelnemers waarvoor deze informatie beschikbaar was. Dus, de 64 procent is ten opzichte van alle missiedeelnemers. De  $t+3$  informatie, 60 procent, betreft 60 procent van de bedrijven die in 2013 meegingen op handelsmissie. Voor bedrijven die in 2014 meegingen op handelsmissie was immers nog geen  $t+3$  informatie beschikbaar. Bedrijven die in 2013 meegingen op handelsmissie maar drie jaar later ( $t+3$ ) niet meer bestaan zijn beschouwd als niet-importeur.

De 60 procent die in het jaar vóór missiedeelname import van goederen had, is onderverdeeld in twee delen: 42 procent in de extensieve marge (bedrijven die de twee jaar voor missiedeelname nog geen import van goederen uit het bezochte land hadden) en 18 procent in de intensieve marge (bedrijven die in minstens een van de twee jaren voor missiedeelname al import van goederen uit het bezochte land hadden).

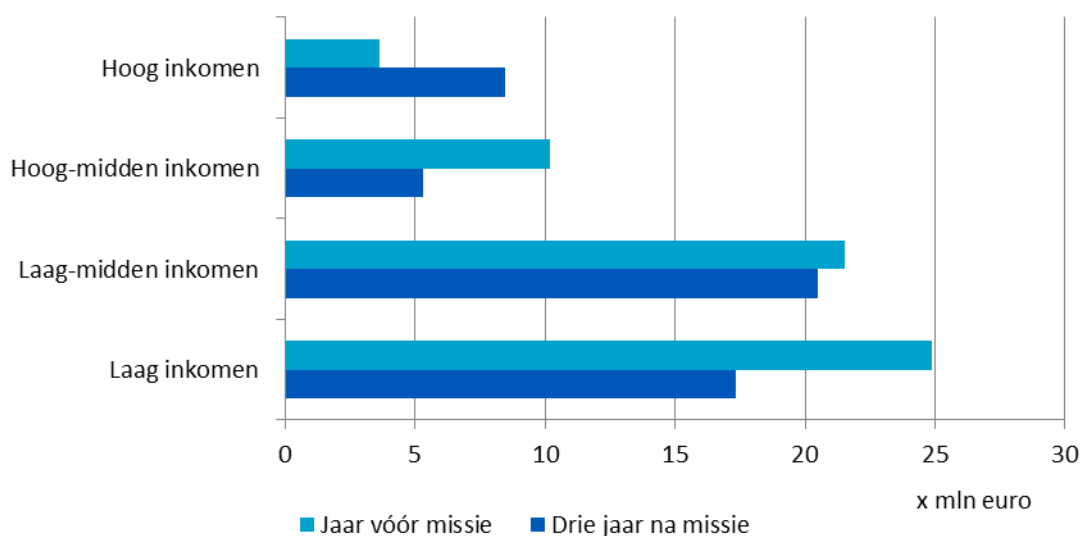
De mediaan van de wereldwijde import van goederen door deze groep bedrijven, bedroeg het jaar vóór de missie 269 duizend euro. Drie jaar na de missie was dat 391 duizend euro. Dat betekent niet automatisch dat er een stijging is van de import. Want het eerste getal betreft de groep bedrijven die in de periode 2013-2016 op handelsmissie ging, en het tweede getal de groep die in 2013 op handelsmissie ging. Want alleen voor de tweede groep kunnen we vaststellen wat de import drie jaar na de handelsmissie bedroeg.

De mediaan was een stuk lager bij de bedrijven die nog niet uit het doelland importeerden, namelijk 99 duizend euro in het jaar voor de missie. Maar in deze groep waren ook bedrijven die geen import hadden. De mediaan was 5,3 miljoen euro voor de bedrijven in de intensieve marge, die dus wel al uit het doelland importeerden. Deze bedrijven handelden wel allemaal.

Nu duidelijk is wat de diverse getallen betekenen, bespreken we enkele uitkomsten. De bedrijven die in 2014 deelnamen, hadden iets vaker export en vaker import van goederen dan de bedrijven in de andere missiejaren. Dit kwam vooral op het conto van de bedrijven die nog niet uit het doelland zelf importeerden. In 2014 gingen 8 van de 23 missies naar Sub-Sahara Afrika, dat is veel meer dan in andere jaren. Tabel 6 en 9 laten zien dat bedrijven die naar deze regio gaan weliswaar gemiddeld vaak handel hebben, maar minder vaak met het doelland zelf.

De mediaan van de import is in het laatste jaar van de vergelijking meestal hoger dan het jaar vóór de missie. De mediaan van de export is juist weer lager, zie ook figuur 4.2.1. Maar de cijfers fluctueren nogal. Het algemene beeld is dat bedrijven die al met het doelland handelden een veel hogere import of export (factor 10 of meer) hebben dan bedrijven die dat nog niet deden. De bedrijven die al met het doelland handelden, zijn per definitie handelaar, terwijl bedrijven die niet met het land handelden mogelijk zelfs helemaal geen handel hadden. Dat zorgt voor een lagere mediaan. De wereldwijde import en export van bedrijven die nog niet met het land handelden daalt na missiedeelname wat vaker dan dat deze stijgt, die van bedrijven die wel al met het land handelden stijgt wat vaker.

#### 4.2.1 Mediane export van goederen door missiedeelnemers die al met het land handelden, naar inkomensgroep bezocht land



Bron: Ministerie van Buitenlandse Zaken, CBS

Wat de regio's van de Wereldbank betreft zijn er geen grote verschillen op totaalniveau, met twee uitzonderingen. De kans op wereldwijde handel door missiedeelnemers die de regio Midden-Oosten en Noord-Afrika of de regio Noord-Amerika bezoeken, is drie jaar na missiebezoek een stuk lager dan twee jaar na missiebezoek. Dit komt niet zozeer door handelsverschuivingen. Het komt vooral doordat de groepen bedrijven verschillend zijn. Sommige bedrijven zijn maar twee jaar te volgen (want recente missies) en andere bedrijven drie jaar (gingen iets eerder op missie).

De mediaan van de import en export door bedrijven die het Midden Oosten en Noord-Afrika bezoeken, is groter dan de mediaan bij andere regio's. Alleen de mediaan van de export door bedrijven die Sub-Sahara Afrika bezochten, is vergelijkbaar. Daarentegen is de mediaan van de export

door bedrijven die Noord-Amerika of Zuid-Azië bezochten kleiner dan bij de andere regio's. Het zijn over het algemeen de wat grotere bedrijven<sup>19</sup> die Sub-Sahara Afrika bezoeken: zij kunnen de barrières die gepaard gaan met het toetreden tot een markt die sterk verschilt van Nederland, makkelijker overwinnen dan kleinere bedrijven. Grotere bedrijven hebben daarnaast over het algemeen vaker en meer export dan kleinere bedrijven.

### **4.3 Ontwikkeling handel in diensten, onderverdeeld naar wel/niet eerdere handel**

Tabel 13 toont hoe vaak de import en export van diensten voorkomt bij missiedeelnemers, de waarde van deze handel en de ontwikkelingen na missiedeelname. Dit is dus een uitbreiding van tabel 7 en tabel 10, die alleen naar het missiejaar keken. Daarbij is onderscheid gemaakt tussen bedrijven die al met het bezochte land handelden (intensieve marge) en bedrijven die dat nog niet deden (extensieve marge).<sup>20</sup> De gegevens zijn hier alleen onderverdeeld naar de EU en niet-EU en naar enkele doellanden binnen de EU zoals aangegeven door het ministerie van Buitenlandse Zaken, omdat er amper informatie over (diensten)handel met niet-EU-landen beschikbaar is.

De tabel lijkt qua opzet op tabel 12. Voor een leeswijzer verwijzen we daarom naar de beschrijving van die tabel. Wat opvalt in deze tabel is het relatief grote aantal lege plekken. De intensieve/extensieve marge kon voor deelnemers in 2012 niet afgeleid worden, zodat hier alleen informatie over de totale groep gegeven kan worden en geen onderverdeling. Bij de beschrijving van de deelnemers in 2016 is bijvoorbeeld alleen informatie of zij handel in diensten hadden in het missiejaar (tijdstip  $t$ ) of een jaar eerder (tijdstip  $t+1$ ). Er is namelijk geen diensteninformatie over 2017 (tijdstip  $t+1$ ). Hetzelfde geldt voor de informatie over bedrijven die Frankrijk bezochten want in de periode 2010-2016 ging alleen in 2016 een missie naar Frankrijk.

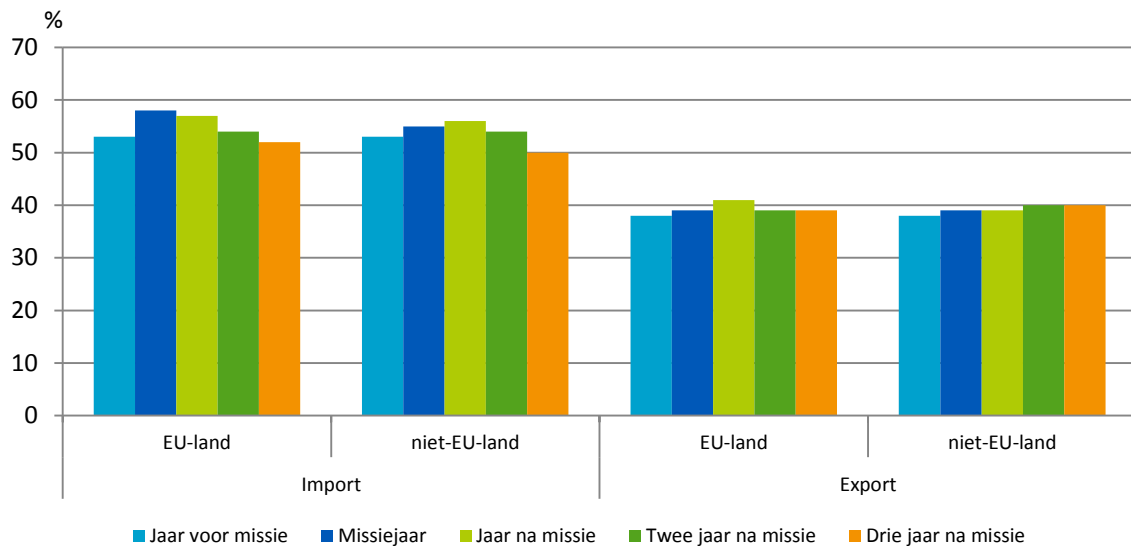
Ook hier geldt dat het percentage bedrijven dat importeur of exporteur is weinig verandert door de tijd; zie figuur 4.3.1. Er zijn een paar uitzonderingen, maar dat is vrijwel altijd bij het laatste tijdstip waarvoor informatie beschikbaar is. Zoals eerder al aangegeven is dat een andere groep dan de groep waarvoor informatie beschikbaar is na een paar jaar. Daarom zijn de uitkomsten dan niet goed vergelijkbaar.

---

<sup>19</sup> En grotere bedrijven zijn gemiddeld ouder en vaker internationaal actief.

<sup>20</sup> Voor dienstenhandel binnen de EU kan het CBS de informatie onderverdelen naar land. Voor dienstenhandel buiten de EU is weliswaar een totaal beschikbaar per bedrijf, maar dit totaal is slechts voor een beperkt aantal bedrijven uit te splitsen naar land. Daarom is de intensieve/extensieve marge voor bedrijven die landen buiten de EU bezochten hier, en in tabel 15, afgeleid op basis van de handel van deze bedrijven met niet-EU-landen in totaal. En niet op basis van het doelland, want de informatie over handel in diensten met het doelland is vaak niet beschikbaar.

### 4.3.1 Aandeel bedrijven met handel in diensten in totaal aantal deelnemers missie, naar een land binnen of buiten de EU



Bron: Ministerie van Buitenlandse Zaken, CBS

De mediaan van de import en export was hoger bij bedrijven die een land buiten de EU bezochten dan bij bedrijven die een land in de EU bezochten. Dit terwijl de kans dat een bedrijf importeerde of exporteerde niet verschilde tussen deelnemers aan missies naar landen binnen EU en buiten de EU. Het zijn dus de grotere dienstenhandelaren die buiten de EU komen. Net als bij de handel in goederen geldt dat bedrijven die al handel hadden met het land wereldwijd meer handel hadden dan bedrijven die deze handelsrelatie nog niet hadden. Bijvoorbeeld: de mediaan van de wereldwijde import in het missiejaar is 16 duizend euro voor bedrijven die nog niet met het bezochte EU-land handelden en 181 duizend euro voor bedrijven die wel al handelden. Vanwege deze grote verschillen is er geen grafiek met waarden getoond omdat de kleinste categorie amper zichtbaar zou zijn in de grafiek.

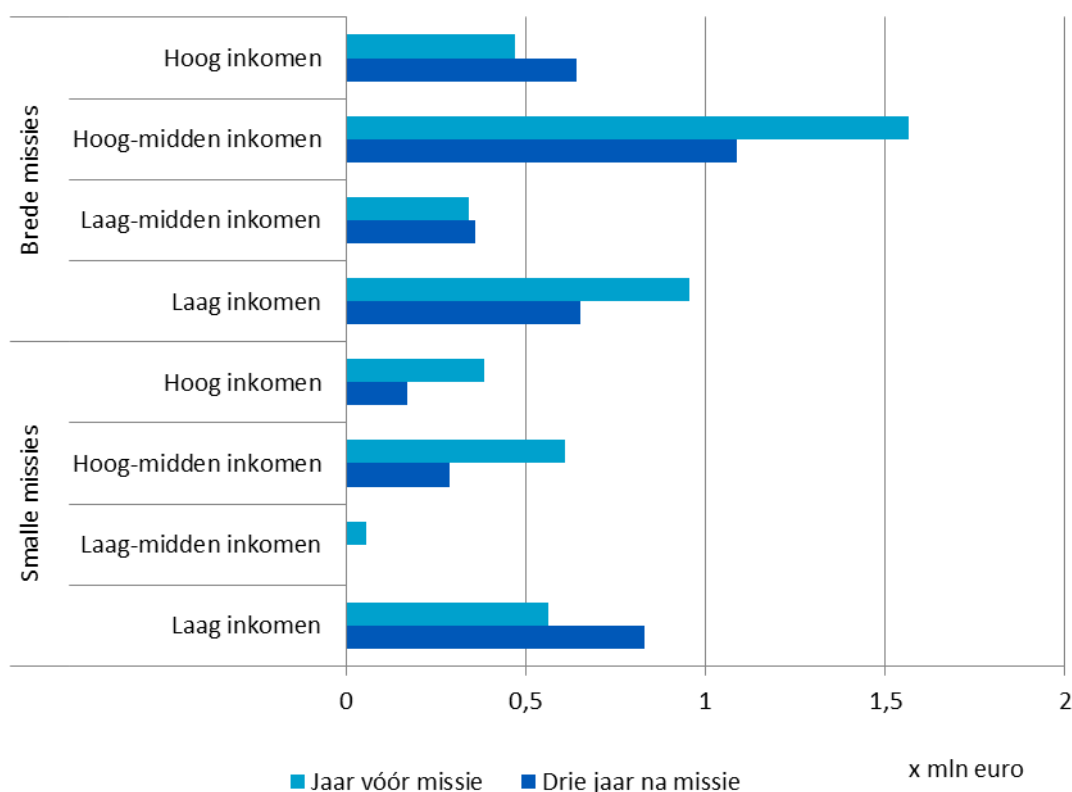
De mediaan van de wereldwijde import en export van diensten steeg in het algemeen bij bedrijven die nog niet met het land/de regio handelden, maar daalde bij bedrijven die dat wel al deden. Of een bedrijf in diensten handelde veranderde nauwelijks na missiedeelname.

## 4.4 Ontwikkeling handel in goederen, onderverdeeld naar smalle/brede missie

Tabel 14 toont hoe vaak de import en export van goederen voorkomt bij missiedeelnemers, de waarde van hun handel en de ontwikkelingen na missiedeelname. Daarbij is onderscheid gemaakt tussen bedrijven die deelnamen aan een smalle economische missie (groot deel deelnemers afkomstig uit één topsector) en deelnemers aan een brede economische missie. De opbouw van tabel 14 is hetzelfde als die van tabel 12, met als enige verschil dat de huidige tabel het totaal onderverdeelt naar brede en smalle missies terwijl tabel 12 dat doet naar intensieve en extensieve marge.

Er is geen duidelijk patroon in de verschillen tussen de percentages exporteurs of importeurs bij smalle missies en brede missies. Dit verschilt per land en per regio. Bijvoorbeeld, deelnemers aan smalle missies naar Europa en Centraal-Azië waren minder vaak importeur of exporteur van goederen dan deelnemers aan brede missies. Maar bij missies naar de regio Midden-Oosten en Noord-Afrika en de regio Sub-Sahara Afrika was dat precies andersom. Dezelfde beelden zijn te zien bij de waarden van de deelnemers aan de missies naar bovengenoemde gebieden. Er waren geen smalle missies naar landen in Zuid-Azië, Latijns-Amerika en het Caribisch gebied.

#### 4.4.1 Mediane export van goederen bij deelnemers in missiejaar, naar type missie en inkomen bezocht land



Bron: Ministerie van Buitenlandse Zaken, CBS

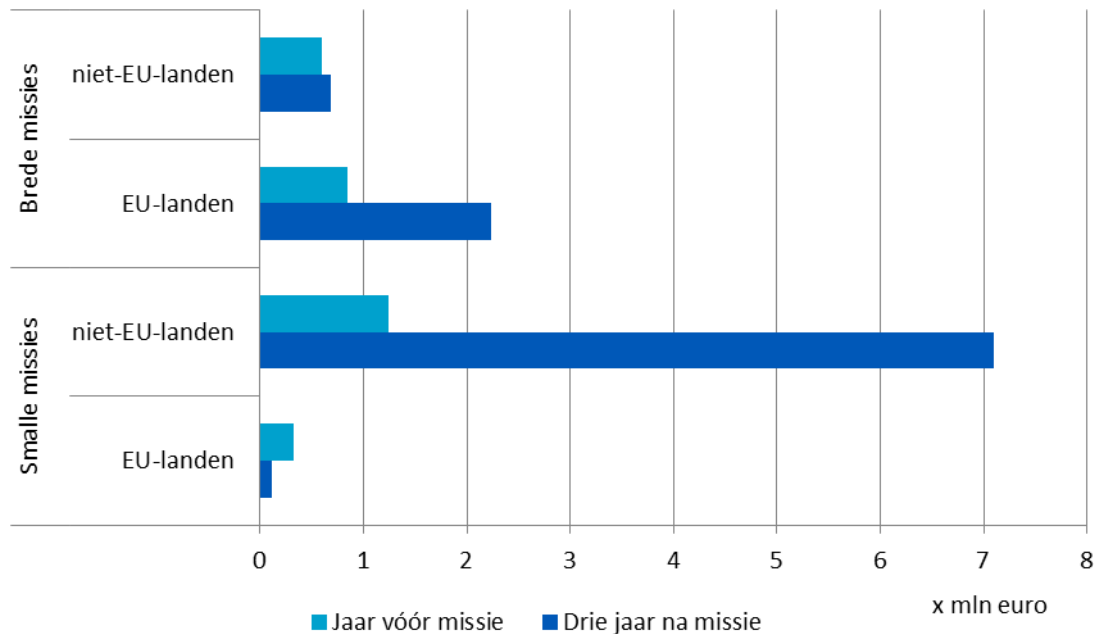
Het beeld bij de waardeontwikkeling van de handel in goederen is wisselend, zie ook figuur 4.4.1. In het algemeen lijkt de import omhoog te gaan en de export omlaag. Maar dat wordt vooral gedreven door de brede missies.

#### 4.5 Ontwikkeling handel in diensten, onderverdeeld naar smalle/brede missie

Tabel 15 toont hoe vaak de import en export van diensten voorkomt bij missiedeelnemers, de waarde van deze handel en de ontwikkelingen na missiedeelname. Ook hier is onderscheid gemaakt tussen bedrijven die deelnamen aan een smalle economische missie en deelnemers aan een brede economische missie. De gegevens zijn hier alleen onderverdeeld naar de EU en niet-EU en naar enkele doellanden binnen de EU zoals aangegeven door het ministerie van Buitenlandse Zaken omdat er hier dus amper informatie over handel met niet-EU-landen beschikbaar is.

Het aandeel van de bedrijven dat importeur of exporteur is, verandert nauwelijks door de tijd, zowel bij smalle als brede missies. Bedrijven die EU-landen bezoeken in een smalle missie zijn iets minder vaak importeur en exporteur dan bedrijven die dat doen in een brede missie. Bij bedrijven die landen buiten de EU bezoeken is dat net andersom.

#### 4.5.1 Mediane export van diensten bij deelnemers in missiejaar, naar type missie en inkomen bezocht land



Bron: Ministerie van Buitenlandse Zaken, CBS

De mediaan van de import en export gaat meestal omhoog na missiedeelname. Dat gebeurt vaker bij brede missies dan bij smalle missies, zie ook figuur 4.5.1. Nader onderzoek is nodig om vast te kunnen stellen of er sprake is van een oorzakelijk verband.

Bedrijven in een smalle missie die een land in de EU bezochten, hebben een lagere mediaan bij import en export dan bedrijven in een smalle missie die landen buiten de EU bezochten. Bij brede missies is dat net andersom. Net als bij de handel in goederen lijkt er een verband tussen de regio die bezocht wordt en of de deelnemers aan een brede/smalle missie de meeste handel hebben, maar er is een diepgaandere analyse nodig om dat preciezer aan te kunnen geven. Want ook de samenstelling van de missie, grotere of kleinere bedrijven, bedrijven die gemiddeld meer of minder internationaal actief zijn, verdeling over de bedrijfstakken, zijn allemaal factoren die (deels) met elkaar samenhangen en allemaal een rol spelen.

## 5. Suggesties voor vervolgonderzoek

Dit rapport beschrijft voor het eerst de missiedeelnemers en hun kenmerken. Dit exploratieve werk beantwoordt niet alle mogelijke vragen en roept met de nieuwe informatie weer nieuwe vragen op. Daarnaast ontwikkelt beleid zich steeds verder en heeft het ook weer nieuwe vragen. Dit onderdeel zet een aantal punten op een rijtje.

De handelsagenda van minister Kaag (BHOS 2018b) kondigt aan dat het ministerie het mkb verder wil ondersteunen om mee te gaan op handelsmissies en dat het deelname van vrouwen aan handelsmissies wil bevorderen. Dit rapport doet al een eerste aanzet voor informatie rondom de deelname van het (z)mkb. Het biedt geen informatie over de deelname van vrouwen omdat die informatie op dit moment niet beschikbaar was. Mogelijk is deze alsnog uit de gegevens van RVO.nl te halen. Zo niet, dan verdient het aanbeveling om de data infrastructuur bij RVO.nl zo in te richten dat deze gebruikt kan worden om vast te stellen hoeveel vrouwen er mee gaan op handelsmissies. Dan zijn de gevolgen van het beleid te monitoren. Idealiter maakt de data-infrastructuur het mogelijk dat ook andere vormen van diversiteit (bijvoorbeeld, Nederlanders met/zonder migratieachtergrond) gemonitord kunnen worden.

Dankzij de dataverzameling van RVO.nl bij de missiedeelnemers is al heel vaak een KvK-nummer of een adres van de deelnemers bekend. Deze dataverzameling is onontbeerlijk: zonder gegevens waarmee het CBS de deelnemers aan de bedrijven in de CBS-data kan koppelen, kan het geen analyses verrichten. Toch ontbreekt in een paar procent van de gevallen deze noodzakelijke informatie. Het verdient daarom aanbeveling om er voor te zorgen dat deze altijd beschikbaar is. RVO.nl is hier overigens al mee bezig.

Het huidige onderzoek beperkt zich tot de Rijksbrede missies zoals die georganiseerd worden door RVO.nl. Er zijn echter ook veel decentraal geïnitieerde missies (IOB 2018), die voor dit onderzoek niet in kaart gebracht zijn. Voor het complete beeld zou het wenselijk zijn om ook deze missies te analyseren. Dan is wel een soortgelijke data-infrastructuur nodig zoals RVO.nl deze al heeft ingericht.

Het huidige onderzoek bekijkt handel in goederen, handel in diensten en buitenlandse investeringen apart. Het is mogelijk om dit te combineren om een totaalbeeld te krijgen van de connecties die bedrijven al hebben met het bezochte land of een ander land. Na het toevoegen van dynamische/trendmatige data op dit gebied en een indeling in groepen geeft dat informatie over het ontwikkelpad dat missiedeelnemers volgen in hun internationalisering. Bijvoorbeeld, hoe vaak de volgorde: missie naar een land – import uit het land – export naar het land – investeringen in het land voorkomt. Dat leidt tot een typering van bedrijven. Boutorat en Van de Berg (2017) maakten al een start op dit gebied door de wijze waarop het investeringsgedrag van ondernemingen zich verhoudt tot handelspatronen te analyseren.

Uit dit onderzoek komt naar voren dat 44 procent van de missiedeelnemers directe buitenlandse investeringen heeft; 12 procent heeft al investeringen in het bezochte land. Van het gehele Nederlandse bedrijfsleven heeft maar ongeveer 1,5 procent buitenlandse investeringen. Het behoorde niet tot de scope van het huidige project om verder in te gaan op de kenmerken van de



bedrijven die wel/niet buitenlandse investeringen hadden, om te bezien welk deel van de totale investeringen in een doeland op het conto komt van missiedeelnemers, of om te analyseren hoe de buitenlandse investeringen van een bedrijf zich ontwikkelen na missiedeelname (vergelijk tabel 12-15). Voor de laatste twee stappen is een verdere verfijning van de huidige data, die wel aangeven of een bedrijf investeringen heeft in een land maar niet wat de corresponderende waarde is, noodzakelijk.

Dit onderzoek is beschrijvend en niet analytisch van aard. Het kijkt dus niet naar oorzaak en gevolg. De observaties in hoofdstuk 4 laten weliswaar zien hoe de wereldwijde import en export van goederen en diensten van missiedeelnemers zich ontwikkelde na deelname aan een handelsmissie. Maar het is niet mogelijk om op basis van alleen deze informatie de conclusie te trekken dat de ontwikkeling van de handel veroorzaakt werd door missiedeelname. Daar is een econometrische studie, een effectmeting, voor nodig.

Een dergelijke effectmeting schat meestal de verandering in handelswaarde die gerelateerd is aan het beleidsinstrument. Bijvoorbeeld, de verandering in import uit en export naar het bezochte land. Andere maatstaven, zoals de verandering in wereldwijde import en export of de verandering in productie verdienen ook aandacht. Het binnenlandse en buitenlandse netwerk en de vaardigheden die een missiedeelnemer opdoet dankzij de missie kunnen immers ook de binnenlandse handel en de handel met andere landen beïnvloeden. Dit kan verder verfijnd worden door de verandering in toegevoegde waarde en de verandering in werkgelegenheid te beschouwen. Dat laat zien wat het beleidsinstrument echt oplevert voor de Nederlandse economie.

## 6. Onderzoeksbeschrijving

### 6.1 Populatie

De populatie van dit onderzoek bestaat uit alle deelnemers aan handelsmissies naar het buitenland in de periode 2004-2016 die het CBS kon koppelen aan bedrijven in het Algemeen Bedrijven Register (ABR). Handelsmissies naar de overzeese gemeenten Bonaire, Sint Eustatius en Saba zijn niet meegenomen in de populatie. Dit zijn namelijk bijzondere Nederlandse gemeenten. Ook de handelsmissies waarbij het doelland "alle landen" is, zijn niet meegenomen.

Niet alle missiedeelnemers konden aan een bedrijf in het ABR gekoppeld worden. Tabel 6.1.1 laat zien dat dit voor de jaren 2004 en 2005 iets meer dan 60 procent is, en voor de jaren daarna een stuk hoger. Van de deelnemers uit de periode 2006-2016 kon 80 procent aan een bedrijf in het ABR gekoppeld worden. In 2006 is het CBS overgegaan op een nieuwe versie van het ABR.

#### 6.1.1 Aantal missiedeelnemers dat in het missiejaar aan een bedrijf in het ABR te koppelen was, 2004-2016

| Jaar | Aantal deelnemers | Koppelpercentage    |                |        |
|------|-------------------|---------------------|----------------|--------|
|      |                   | Op basis KvK-nummer | Op basis adres | Totaal |
|      |                   | %                   |                |        |
| 2004 | 102               | 61,7                | -              | 61,7   |
| 2005 | 611               | 60,1                | -              | 60,1   |
| 2006 | 633               | 72,8                | 1,4            | 74,3   |
| 2007 | 301               | 80,7                | 2,3            | 83,1   |
| 2008 | 819               | 79,9                | 1,2            | 81,1   |
| 2009 | 505               | 81,6                | 1,8            | 83,4   |
| 2010 | 357               | 72,8                | 3,1            | 75,9   |
| 2011 | 523               | 82,4                | 1,9            | 84,3   |
| 2012 | 573               | 79,8                | 4,0            | 83,8   |
| 2013 | 768               | 79,3                | 3,0            | 82,3   |
| 2014 | 622               | 75,6                | 0,2            | 75,7   |
| 2015 | 854               | 79,6                | 0,0            | 79,6   |
| 2016 | 801               | 75,9                | 0,0            | 75,9   |

Bron: Ministerie van Buitenlandse Zaken, CBS

De koppeling vond plaats met behulp van Kamer van Koophandel (KvK) gegevens en adresgegevens voor zover deze aanwezig waren. Soms waren deze gegevens niet aanwezig en dan kan het CBS de deelnemer niet aan een bedrijf koppelen. Als het KvK-nummer van een deelnemer niet aan een

bedrijf in het ABR gekoppeld kon worden, werd geprobeerd dit voor elkaar te krijgen met het adres. Dit leidde tot een iets hoger koppelpercentage. Het CBS heeft niet onderzocht welk deel van de deelnemers niet gekoppeld kon worden doordat het buitenlandse bedrijven waren, welk deel niet voldoende informatie had voor koppeling, of welk deel wel voldoende informatie had maar niet gekoppeld kon worden.

Merk op dat het aantal deelnemers in tabel 6.1.1 niet optelt tot het totale aantal missiedeelnemers. Sommige bedrijven namen deel aan meerdere missies.

## **6.2 Technische toelichting**

### *Economische missies*

Het CBS heeft het bestand dat het ministerie van Buitenlandse Zaken beschikbaar heeft gesteld met deelnemers aan economische missies in de periode 2004-2016 aan bedrijven in het ABR (Algemeen BedrijvenRegister) gekoppeld.

### *Bedrijfskenmerken*

De bedrijfstak, de grootteklasse en de leeftijd van het bedrijf zijn toegevoegd op basis van het Bedrijfsdemografisch Kader (BDK). Ook is voor de jaren 2010-2016 afgeleid of het bedrijf in een topsector zit en zo ja, in welke topsector.

### *Peildatum bedrijfskenmerken*

De bedrijfskenmerken zijn bepaald per 1 januari van het desbetreffende verslagjaar.

### *Directe buitenlandse investeringen*

Het bestand voor de directe buitenlandse investeringen is gecreëerd op basis van de Outward-FATS statistiek van het CBS en de microdata voor buitenlandse investeringen (op basis van de aangifte vennootschapsbelastingen). Deze twee bronnen zijn op het niveau van de onderneming. Hier zijn de bijbehorende bedrijven aan gekoppeld. Voor deze bedrijven wordt aangenomen dat ze dezelfde buitenlandse investeringen hebben als de onderneming. Dit is in het algemeen een sterke aanname, maar voor het doel van dit specifieke onderzoek een logische. Het is namelijk aannemelijk dat bedrijven gebruik maken van hetzelfde netwerk als hun bovenliggende onderneming. Met deze twee databronnen is per bedrijf-land-jaar combinatie afgeleid of dit bedrijf dat jaar in dit land directe buitenlandse investeringen had.

### *Handel in diensten*

Voor de import en export van diensten wordt gebruik gemaakt van de statistiek Internationale Handel in Diensten (IHD) en het microdatabestand beschreven in Smit en Wong (2017). Deze bron bevat per bedrijf hoeveel import en/of export van diensten het heeft binnen de EU en buiten de EU. De handel binnen de EU is onderverdeeld naar landen. De handel buiten de EU is voor een beperkt aantal bedrijven onderverdeeld naar landen. Er zijn alleen bedrijven meegenomen die een minimale omvang van import en/of export hadden, namelijk minimaal 5 000 euro op jaarbasis. Dit is conform de methode die het CBS hanteert bij andere projecten.

### *Handel in goederen*

Voor de import en export van goederen wordt gebruik gemaakt van de statistiek Internationale Handel in Goederen (IHG). Deze bron bevat op het niveau van het btw-nummer gegevens over bedrijven die goederenhandel hebben, met welk land en voor welk bedrag. Handel per btw-nummer wordt aan bedrijven in het Algemeen Bedrijven Register (ABR) gekoppeld. Er zijn alleen bedrijven meegenomen die een minimale omvang van import en/of export hadden, namelijk minimaal 5 000 euro op jaarbasis. Dit is conform de methode die het CBS hanteert bij andere projecten.

### *Extensieve en intensieve marge*

De extensieve marge voor een relatie (respectievelijk directe buitenlandse investeringen, import van goederen, import van diensten, export van goederen, export van diensten) bestaat uit bedrijven die voor deze relatie met het doelland niet hadden in de twee jaren voorafgaand aan het missiejaar. De intensieve marge bestaat uit bedrijven die in minstens één van de twee jaren voorafgaand aan de missie wel deze relatie hadden met het doelland. Echter, voor de handel in diensten is een uitsplitsing naar land enkel beschikbaar binnen de EU. Daarom beschouwen we de marge van handel met niet-EU landen als intensief wanneer het bedrijf op missie ging naar een land buiten de EU, en tevens handelt met één of meerdere landen buiten de EU.

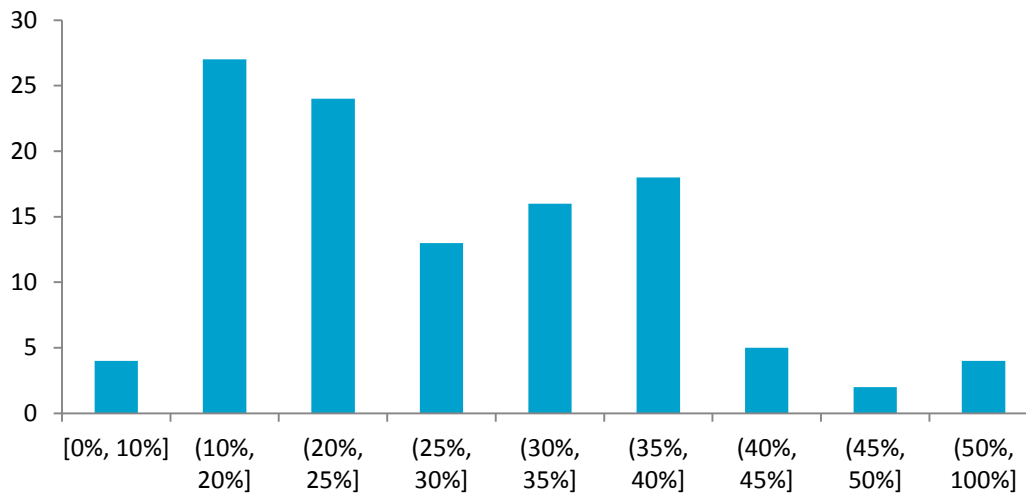
### *Topsectoren*

De topsectoren zijn afgebakend zoals in de Monitor topsectoren (CBS 2017a). Deze monitor wordt jaarlijks door het CBS samengesteld in opdracht van het ministerie van Economische Zaken en Klimaat. De topsectoren zijn zo veel mogelijk op basis van de Standaard Bedrijfsindeling 2008 (SBI 2008) afgebakend. Hoewel de SBI een vrij gedetailleerde classificatie is, kunnen niet alle topsectoren volledig op basis hiervan worden afgebakend. Voor de topsectoren die niet volledig op basis van SBI kunnen worden afgebakend, is aanvullend maatwerk op bedrijfsniveau uitgevoerd. Hierbij zijn individuele bedrijven geselecteerd op basis van extra informatie over de topsector. Hierdoor kan het voorkomen dat bedrijven in meerdere topsectoren actief zijn.

### *Brede en smalle missies*

Een missie is smal als minstens 30 procent van de deelnemers uit één en dezelfde topsector afkomstig is; is dit percentage lager dan 30 procent, dan is een missie breed. De grens van 30 procent is voor dit rapport gekozen met behulp van de frequentieverdeling van het aandeel van de grootste topsector in handelsmissies 2010-2016. Deze frequentieverdeling is getoond in figuur 6.2.1. Er zijn bijvoorbeeld 5 missies waar de grootste topsector in de missie goed was voor meer dan 40 procent maar maximaal 45 procent van het totale aantal deelnemers aan de missie. Op basis van de grens van 30 procent waren er in de periode 2010-2016 68 brede missies en smalle missies. Omdat deze grens in dit rapport voor het eerst gebruikt is, is het mogelijk dat nieuwe inzichten tot een andere grens zullen leiden.

### 6.2.1 Frequentieverdeling aandeel grootste topsector in missie in totaal aantal deelnemers missie



Bron: Ministerie van Buitenlandse Zaken, CBS

### 6.3 Aandachtspunten bij de cijfers

De percentages in de tabellen zijn afgerond. Door deze afronding kan de optelling van de onderliggende categorieën afwijken van 100 procent.

Voor 460 bedrijven in de periode 2004-2005 is bij de koppeling met het ABR geen bedrijfstaktypering beschikbaar gekomen, zie tabel 3. Deze bedrijven zijn wel in het onderzoek meegenomen omdat andere informatie wel beschikbaar was.

# Tabellenset

## Toelichting bij de tabellen

### *Marge voor handel in diensten*

Voor de handel in diensten is een uitsplitsing naar land enkel beschikbaar binnen de EU. Daarom beschouwen we de marge van handel met niet-EU landen als intensief wanneer het bedrijf op missie ging naar een land buiten de EU, en tevens handelt met één of meerdere landen buiten de EU.

### *Smalle versus brede missies*

Een missie is smal wanneer de topsector met de meeste deelnemers minstens 30 procent van het aantal deelnemers aan de missie uit maakt. Met deze definitie wordt aangesloten bij de afbakening zoals het Ministerie van Buitenlandse Zaken die hanteert.

### *Kleine overschatting van de extensieve marge voor handel in diensten in tabel 9*

Voor een handelsmissie in 2012 of 2013 is de marge bij import en export van diensten niet afleidbaar, omdat er geen gegevens beschikbaar zijn over handel met het doelland in de twee voorgaande jaren. Bij tabel 9 is daarom de aanname gemaakt dat, als handel onbekend was, deze niet aanwezig was. Dit leidt tot een overschatting van het aantal bedrijven in de extensieve marge voor de jaren 2012 en 2013. Omdat de meeste deelnemers geen handel in diensten met het doelland hadden, en de totaalkomsten samengesteld zijn met behulp van de jaren waar de informatie over handel in eerdere jaren wel beschikbaar was, is de bias beperkt.

## Tabellenoverzicht

In de bijbehorende tabellenset staan de volgende tabellen:

Tabel 1 Aantal missies en deelnemers per jaar, uitgesplitst naar doelland, 2004-2016

Tabel 2 Aantal missies en deelnemers naar karakter van de missie: thematisch breed of smal, uitgesplitst naar doelland, 2010-2016

Tabel 3 Kenmerken deelnemers aan missies, 2004-2016

Tabel 4 Totaal aantal deelnemers aan missies per regio, 2004-2016

Tabel 5 Aantal deelnemers aan missies per topsector, naar regio en voornaamste landen, 2010-2016

Tabel 6 Aantal deelnemers aan missies per status als exporteur of importeur van goederen, naar regio en voornaamste landen, 2013-2016

Tabel 7 Aantal deelnemers aan missies per status als exporteur of importeur van diensten, naar regio en voornaamste landen, 2012-2016

Tabel 8 Aantal deelnemers aan missies per status als bedrijf met DBI, uitgesplitst naar jaar en naar regio en voornaamste landen, 2009-2015

Tabel 9 Aantal deelnemers aan missies per marge: extensief of intensief voor export, import en totale handel in goederen, uitgesplitst naar jaar en naar regio en voornaamste landen, 2013-2016

Tabel 10 Aantal deelnemers per marge: extensief of intensief voor export, import en totale handel in diensten, uitgesplitst naar jaar en naar regio en voornaamste landen, 2012-2016

Tabel 11 Aantal deelnemers aan missies naar extensieve marge: buitenlandse investeringen, naar regio en voornaamste landen, 2011-2015

Tabel 12 Ontwikkeling van de export en import van goederen na deelname per marge, uitgesplitst naar jaar en naar regio en voornaamste landen, 2013-2016

Tabel 13 Ontwikkeling van de export en import van diensten na deelname per marge, uitgesplitst naar jaar en naar regio en voornaamste landen, 2012-2016

Tabel 14 Ontwikkeling van de export en import van goederen na deelname per karakter missie, uitgesplitst naar jaar en naar regio en voornaamste landen, 2013-2016

Tabel 15 Ontwikkeling van de export en import van diensten na deelname per karakter missie, uitgesplitst naar jaar en naar regio en voornaamste landen, 2012-2016

Tabel 1 en 4 zijn gebruikt voor paragraaf 2.2 in dit rapport.

Tabel 2 is gebruikt voor paragraaf 2.3.

Tabel 3 is gebruikt voor paragraaf 3.2.

Tabel 4 is gebruikt voor paragraaf 3.3.

Tabel 5 is gebruikt voor paragraaf 3.4.

Tabel 6 is gebruikt voor paragraaf 3.5.

Tabel 7 is gebruikt voor paragraaf 3.6.

Tabel 8 is gebruikt voor paragraaf 3.7.

Tabel 9 is gebruikt voor paragraaf 3.8.

Tabel 10 is gebruikt voor paragraaf 3.9.

Tabel 11 is gebruikt voor paragraaf 3.10.

Tabel 12 is gebruikt voor paragraaf 4.2.

Tabel 13 is gebruikt voor paragraaf 4.3.

Tabel 14 is gebruikt voor paragraaf 4.4.

Tabel 15 is gebruikt voor paragraaf 4.5.

De tabellen zijn vaak erg groot. Daarom worden ze als Excel-bestanden meegeleverd en staan ze niet in het rapport zelf.

## Literatuur

BHOS (2018a), *Investeren in perspectief. Goed voor de wereld, goed voor Nederland*. Ministerie van Buitenlandse Zaken, Den Haag.

BHOS (2018b), *Handelsagenda bij de nota 'Investeren in perspectief'*. Kamerbrief ministerie van Buitenlandse Zaken, Den Haag.

Blauw (2018), *Evaluatie internationale handelsmissies. Inzicht in de ervaringen van deelnemende bedrijven aan een missie*. Blauw Research bv, Rotterdam.

Boutorat, A., Van den Berg, M. (2017), *Directe buitenlandse investeringen en handel – een schets*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

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

CBS (2017a), *Monitor topsectoren 2017: Methodenbeschrijving en tabellenset*, Centraal Bureau voor de Statistiek, Den Haag/Heerlen/Bonaire.

CBS (2017b), *Topsectoren goed voor een kwart van het bbp*, Centraal Bureau voor de Statistiek, Den Haag/Heerlen/Bonaire.

CBS (2018), *Expoteurs naar land 2012*, Centraal Bureau voor de Statistiek, Den Haag/Heerlen/Bonaire.

Cremers, D., Voncken, R. (2018), *Het aantal Europese handelsrelaties van expoteurs*. In Internationaliseringsmonitor 2018 derde kwartaal. Centraal Bureau voor de Statistiek, Den Haag/Heerlen/Bonaire.

EL&I (2011), *Naar de top: het bedrijvenbeleid in actie(s)*. Kamerbrief ministerie van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie.

EZK (2018), *MKB-actieplan*. Ministerie van Economische Zaken en Klimaat, Den Haag.

IOB (2018), *Analyse handelsmissiegegevens ten behoeve van evaluatie economische diplomatie*. Persoonlijke communicatie.

Ministerie van Buitenlandse Zaken (2013), *Wat de wereld verdient: Een nieuwe agenda voor hulp, handel en investeringen*, Beleidsnota, 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 Document, 208, Den Haag.

Smit, R., Wong, K.F., (2017), *Internationale handel in diensten; tijdreeks 2012-2016*, Centraal Bureau



voor de Statistiek, Den Haag/Heerlen/Bonaire.

Van den Berg, M., Bollineni-Balabay, O., Boutorat, A., Duijsings, F., Sloopbeek-van Laar, M., Span, T. (2018), *Effectmeting bedrijfsleveninstrumentarium en posteninzet ter stimulering van internationaal ondernemen*, Centraal Bureau voor de Statistiek, Den Haag/Heerlen/Bonaire. Te verschijnen.

Voncken, R. (2018), *Vrouwen minder afhankelijk van export dan mannen*. In CBS Internationaliseringsmonitor 2018, tweede kwartaal: Werkgelegenheid. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

## Bronbestanden

| <b>Bron</b>             | <b>Algemeen Bedrijven Register (ABR)</b>  |
|-------------------------|---|
| Algemene beschrijving   | Het Algemeen Bedrijven Register (ABR) vormt voor CBS de ruggengraat van het statistisch proces voor economische statistieken. Het ABR is een systeem waarin identificerende gegevens en structuurgegevens over alle bedrijven en instellingen (inclusief zelfstandigen) zijn geregistreerd. Hieruit worden de statistische eenheden bedrijfseenheid, ondernemingsgroep en lokale bedrijfseenheid afgeleid. Het ABR bevat informatie over de economische activiteit en het aantal werkzame personen. Daarnaast bevat het ABR ook informatie over bepaalde 'events'. Een event geeft een gebeurtenis of wijziging weer binnen het ABR: bijvoorbeeld de oprichting, overname of opheffing van een bedrijf. |
| Leverancier             | Kamer van Koophandel (KvK), Belastingdienst, Uitvoeringsinstituut Werknemersverzekeringen (UWV), De Nederlandsche Bank (DNB) en CBS.  |
| Integraal of steekproef | Integraal   |
| Periodiciteit           | Gegevens worden doorlopend geactualiseerd.  |
| Bijzonderheden          | -   |
| Gebruikte gegevens      | Bedrijfstak, bedrijfsgrootte  |
| Gebruikte jaren         | 2004-2016   |

| <b>Bron</b>             | <b>Monitor topsectoren</b>   |
|-------------------------|--|
| Algemene beschrijving   | Het CBS stelt jaarlijks een Monitor topsectoren samen in opdracht van het ministerie van Economische Zaken en Klimaat (EZK). Voor deze monitor wordt jaarlijks de populatie van de topsectoren bepaald. Deze populatie berust deels op een sectorale afbakening (gehele SBI) en deels op een maatwerkafbakening. De maatwerkafbakening bestaat uit individuele bedrijven die lid zijn van brancheverenigingen of die gebruik hebben gemaakt van een overheidsinstrument. |
| Leverancier             | CBS.   |
| Integraal of steekproef | Integraal  |
| Periodiciteit           | Gegevens worden jaarlijks geactualiseerd   |
| Bijzonderheden          | -  |
| Gebruikte gegevens      | Afbakening topsectoren   |
| Gebruikte jaren         | 2010-2016  |

| <b>Bron</b>             | <b>Internationale Handel in Goederen (IHG)</b>   |
|-------------------------|--|
| Algemene beschrijving   | De bron bevat informatie over de bedrijven met internationale handel in goederen, onder andere hoeveel die handel is per land.   |
| Leverancier             | Belastingdienst, douane, CBS.  |
| Integraal of steekproef | Integraal  |
| Periodiciteit           | Gegevens worden doorlopend geactualiseerd  |
| Bijzonderheden          | Onderverdeling van handel naar land buiten de EU altijd beschikbaar; voor export binnen de EU altijd beschikbaar vanaf verslagjaar 2012, voor import binnen de EU alleen beschikbaar als totale import binnen de EU minstens 900.000 euro (2013) of minstens 1,5 miljoen euro (2014-2016) bedroeg. |
| Gebruikte gegevens      | Indicator of bedrijf goederen importeert of exporteert, totale import- en exportwaarde, import- en exportwaarde naar land  |
| Gebruikte jaren         | 2013-2016  |

| <b>Bron</b>             | <b>Populatieregister Internationale Handel in Diensten (IHD)</b>   |
|-------------------------|--|
| Algemene beschrijving   | De bron bevat informatie over de bedrijven met internationale handel in diensten, onder andere hoeveel die handel is binnen de EU en buiten de EU. De handel binnen de EU is verder onderverdeeld naar land.   |
| Leverancier             | Belastingdienst (BTW, ICP, ICV), De Nederlandsche Bank (DNB), Zorginstituut Nederland, NUFFIC, NBTC-NIPO Research en CBS.  |
| Integraal of steekproef | Steekproef   |
| Periodiciteit           | Gegevens worden doorlopend geactualiseerd  |
| Bijzonderheden          | Voor dit onderzoek zijn vrijwel alleen de gegevens van de Belastingdienst en het CBS gebruikt. Gegevens van NUFFIC over buitenlandse studenten in Nederland zijn bijvoorbeeld niet gebruikt. De dienstenhandel binnen de EU kan naar landen worden onderverdeeld maar de dienstenhandel buiten de EU niet. |
| Gebruikte gegevens      | Indicator of bedrijf diensten importeert of exporteert, totale import- en exportwaarde, import- en exportwaarde naar land  |
| Gebruikte jaren         | 2012-2016  |

| <b>Bron</b>             | <b>Missiebestand</b>   |
|-------------------------|--|
| Algemene beschrijving   | Door het Ministerie van Buitenlandse Zaken is een databestand opgesteld voor de periode 2004-2016 met daarin per handelsmissie welke bedrijven deelnamen inclusief hun KvK-nummer, wat de begin- en einddatum van de missies was en welke doellanden de missies hadden. Elk doelland heeft een unieke drieletterige standaardcode. |
| Leverancier             | Ministerie van Buitenlandse Zaken  |
| Integraal of steekproef | Integraal  |
| Periodiciteit           | Gegevens worden niet geactualiseerd  |
| Bijzonderheden          | -  |
| Gebruikte gegevens      | KvK-nummer, adres, jaar, doelland  |
| Gebruikte jaren         | 2004-2016  |

| <b>Bron</b>             | <b>Bedrijfsdemografisch Kader (BDK)</b>   |
|-------------------------|---|
| Algemene beschrijving   | Het Bedrijfsdemografisch Kader (BDK) is gebaseerd op het Algemeen Bedrijven Register (ABR). Het ABR is een systeem waarin identificerende gegevens en structuurgegevens over alle bedrijven en instellingen zijn geregistreerd. Hieruit worden de statistische eenheden bedrijfseenheid, ondernemingsgroep en lokale bedrijfseenheid afgeleid. Het BDK is een uitgebreide versie van het ABR waarin methodebreuken zijn gecorrigeerd, volgtijdelijke relaties tussen bedrijven zijn vastgelegd en extra gegevens over de individuele bedrijven zijn toegevoegd. Daarnaast bevat het BDK ook informatie over bepaalde 'events'. Een event geeft een gebeurtenis of wijziging weer binnen de bedrijvenpopulatie: bijvoorbeeld de oprichting, overname of opheffing van een bedrijf. |
| Leverancier             | CBS met input van Kamer van Koophandel (KvK), Belastingdienst, Uitvoeringsinstituut Werknemersverzekeringen (UWV) en De Nederlandsche Bank (DNB).   |
| Integraal of steekproef | Integraal.  |
| Periodiciteit           | Kwartaalbasis.  |
| Bijzonderheden          | -   |
| Gebruikte gegevens      | Aantal werknemers, bedrijfstak, ZMKB afbakening, bedrijfsleeftijd   |
| Gebruikte jaren         | 2006-2016   |

| <b>Bron</b>             | <b>Inkomensindeling landen</b>   |
|-------------------------|--|
| Algemene beschrijving   | Dit bestand van de Wereldbank bevat per land per jaar een classificering van het inkomen per hoofd van de bevolking in vier groepen: landen met een laag, laag-midden, hoog-midden of hoog inkomen per hoofd van de bevolking. |
| Leverancier             | Wereldbank   |
| Integraal of steekproef | Integraal  |
| Periodiciteit           | Gegevens worden niet geactualiseerd  |
| Bijzonderheden          | -  |
| Gebruikte gegevens      | Inkomensclassificatie per land per jaar  |
| Gebruikte jaren         | 2004-2016  |

| <b>Bron</b>             | <b>Groepsindeling landen</b>   |
|-------------------------|--|
| Algemene beschrijving   | Dit bestand van de Wereldbank geeft aan tot welke landengroep een land gerekend wordt. Namelijk, Europa en Centraal-Azië, Oost-Azië en Oceanië, Latijns Amerika en het Caribisch gebied, Midden-Oosten en Noord-Afrika, Noord-Amerika, Zuid-Azië en Sub-Sahara Afrika. |
| Leverancier             | Wereldbank   |
| Integraal of steekproef | Integraal  |
| Periodiciteit           | Gegevens worden niet geactualiseerd  |
| Bijzonderheden          | -  |
| Gebruikte gegevens      | Regioclassificatie per land (constant door de tijd)  |
| Gebruikte jaren         | 2004-2016  |

| <b>Bron</b>             | <b>Outward Foreign Affiliates Statistics (Outward FATS)</b>  |
|-------------------------|--|
| Algemene beschrijving   | De statistiek Outward FATS is een indicator voor de internationalisering van het Nederlandse bedrijfsleven. De data toont drie variabelen, te weten netto omzet, werkzame personen (FTE) en aantal bedrijven die buiten de EU-27 actief zijn naar vestigingsland en activiteit (SBI 2008). De statistiek leidt ook af welke Nederlandse ondernemingen buitenlandse dochters hebben buiten de EU. |
| Leverancier             | Centraal Bureau voor de Statistiek   |
| Integraal of steekproef | Integraal  |
| Periodiciteit           | Gegevens worden jaarlijks geactualiseerd   |
| Bijzonderheden          | -  |
| Gebruikte gegevens      | Indicator per bedrijf of het een dochter heeft in een niet-EU-land   |
| Gebruikte jaren         | 2009-2015  |

| <b>Bron</b>             | <b>Vennootschapsbelasting</b>  |
|-------------------------|--|
| Algemene beschrijving   | De vennootschapsbelasting bevat onder andere informatie over deelnemingen van een bedrijf zoals de naam van de deelneming en (niet altijd) het land van de deelneming. Met behulp van naam en (indien aanwezig) het land kan het CBS afleiden in welk land de deelneming zich bevindt. |
| Leverancier             | Belastingdienst.   |
| Integraal of steekproef | Integraal  |
| Periodiciteit           | Gegevens worden niet geactualiseerd  |
| Bijzonderheden          | -  |
| Gebruikte gegevens      | Deelnemingeninformatie waarmee is afgeleid of het bedrijf een buitenlandse deelneming heeft of niet  |
| Gebruikte jaren         | 2009-2015  |

## Begrippen

**Brede missie** - Een missie is breed wanneer de topsector met de meeste deelnemers minder dan 30 procent van het aantal deelnemers aan de missie uit maakt.

**Directe buitenlandse investeringen** - Een onderneming met directe investeringen in het buitenland is een onderneming die tenminste 10% bezit van het gewone aandelenkapitaal of van de stemrechten of het equivalent daarvan bezit van een onderneming in het buitenland. Het gaat hierbij om een blijvend belang en om verkrijging van substantiële invloed in het management van de onderneming. Directe investeringen zijn opgebouwd uit aandelenkapitaal, deelnemingen in groepsmaatschappijen in het buitenland en kredietverlening.

**Doeland** - Het land waar de economische missie naar toe gaat.

**Exportwaarde diensten** - De waarde van aan het buitenland geleverde diensten door ingezetenen.

**Exportwaarde goederen** - Waarde van de door ingezetenen aan het buitenland geleverde goederen volgens de statistieken van de internationale handel. Dit is de waarde, inclusief vracht- en verzekeringskosten tot aan de Nederlandse grens. Hierbij kan sprake zijn van goederen die in Nederland zijn voortgebracht of vervaardigd, maar ook van aanvankelijk ingevoerde goederen. Tot de uitvoer behoren ook tijdelijk uitgevoerde goederen die in opdracht van een ingezetene in het buitenland een behandeling ondergaan (passieve loonveredeling).

**Extensieve marge** - Een bedrijf dat mee gaat met een economische missie zit in de extensieve marge van respectievelijk import/export van goederen/diensten of directe buitenlandse investeringen als het zowel een jaar eerder als twee jaar eerder respectievelijk geen import/export van goederen/diensten of directe buitenlandse investeringen met/in het bezochte land (doeland) had.

**Grootbedrijf** - Bedrijven waarbij de overkoepelende onderneming minstens 250 werkzame personen heeft.

**Importwaarde diensten** - De waarde van de door het buitenland verleende diensten aan ingezetenen.

**Importwaarde goederen** - De waarde van door het buitenland aan ingezetenen geleverde goederen volgens de statistieken van de internationale handel. Bij invoer uit EU-landen is dit de waarde van de goederen inclusief vracht- en verzekeringskosten tot aan de Nederlandse grens. Bij invoer uit niet-EU-landen is dit de waarde inclusief vracht- en verzekeringskosten tot aan de buitengrens van de Europese Unie.

**Intensieve marge** - Een bedrijf dat mee gaat met een economische missie zit in de intensieve marge van respectievelijk import/export van goederen/diensten of directe buitenlandse investeringen als het een jaar eerder of twee jaar eerder respectievelijk import/export van goederen/diensten of directe buitenlandse investeringen met/in het bezochte land (doeland) had.

**Mkb-grootbedrijf** - Bedrijven met minder dan 250 werkzame personen waarbij of de overkoepelende onderneming minstens 250 werkzame personen heeft of de onderneming in buitenlandse handen is.

**Smalle missie** - Een missie is smal wanneer de topsector met de meeste deelnemers minstens 30 procent van het aantal deelnemers aan de missie uit maakt.

**Topsector** - Het kabinet heeft 9 topsectoren aangewezen: Agri&food, Tuinbouw en uitgangsmaterialen, High tech materialen en systemen, Life sciences & health, Logistiek, Water, Chemie, Creatieve Industrie en Energie. Dit zijn sectoren die (1) kennisintensief zijn, (2) export-georiënteerd, met (3) veelal specifieke wet- en regelgeving die (4) een belangrijke bijdrage (kunnen) leveren aan het oplossen van maatschappelijke vraagstukken. In zogenaamde topteams hebben ondernemers, wetenschappers en de overheid gezamenlijk aan adviezen gewerkt waarin zij aangeven met welke maatregelen de sector kan blijven concurreren op de wereldmarkt.

**Werkzame personen** – Die personen die in de waargenomen eenheid werken, inclusief meewerkende eigenaren en meewerkende gezinsleden, exclusief arbeidskrachten die door andere

bedrijven aan de eenheid zijn uitgeleend (bijvoorbeeld uitzendkrachten) en personen die voor andere bedrijven reparatie- en onderhoudswerk in de waargenomen eenheid verrichten.

**ZMKB** - Bedrijven in Nederlandse handen waarbij de overkoepelende onderneming minder dan 250 werkzame personen heeft.

## Afkortingen

**ABR** - Algemeen Bedrijven Register

**CBS** - Centraal Bureau voor de Statistiek

**CvB** - Centrum voor Beleidsstatistiek

**DBI** - Directe Buitenlandse Investeringen

**EU** – Europese Unie

**FATS** – Foreign AffiliaTes Statistics

**MKB** - Midden- en kleinbedrijf

**ZMKB** - Zelfstandig midden- en kleinbedrijf

## Centrum voor Beleidsstatistiek

Het CBS verzamelt gegevens bij personen, bedrijven en instellingen om deze daarna te verwerken tot statistische informatie over groepen mensen, bedrijven en hun omgeving. De resultaten stelt het CBS voor iedereen beschikbaar. Voor sommige vragen is deze informatie, die beschikbaar wordt gesteld via de CBS-website [www.cbs.nl](http://www.cbs.nl), echter niet toereikend. In dat geval kunnen externe partijen zich wenden tot het Centrum voor Beleidsstatistiek (CBS-CvB).

Het CBS-CvB bepaalt in nauw overleg met de gebruiker welke informatie in welke vorm beschikbaar en nuttig is voor het beantwoorden van de vraag. Daarna voert het CBS-CvB het onderzoek uit en beschrijft de resultaten in een tabellenset, rapport of dashboard. Alle uitkomsten en publicaties worden openbaar gemaakt en zijn te vinden op de website ([www.cbs.nl/maatwerk](http://www.cbs.nl/maatwerk)).

Vragen over deze publicatie kunnen gestuurd worden aan CBS-CvB onder vermelding van het referentienummer 180437. Ons e-mailadres is [maatwerk@cbs.nl](mailto:maatwerk@cbs.nl).