



# **Haalbaarheidsstudie effectmeting met toegevoegde waarde van de export**

Anne-Peter Alberda

Oscar Lemmers

Angie Mounir



## Managementsamenvatting

In 2019 wordt de subsidieregeling Starters International Business (SIB) geëvalueerd, inclusief een onderzoek naar de doeltreffendheid van deze regeling. In de aanloop daarnaar heeft het ministerie van Buitenlandse Zaken (BZ) het CBS verzocht om een haalbaarheidsstudie uit te voeren naar de berekening van de toegevoegde waarde van de export van SIB-gebruikers in de jaren 2012 – 2016. Deze berekening is van belang om de haalbaarheid van een effectmeting van het gebruik van de SIB op de toegevoegde waarde van de export van bedrijven te bepalen. Opgemerkt zij dat deze studie ook relevant is voor toekomstige effectmeting van andere (mede) op export gerichte overheids-instrumenten.

Deze studie schetst een eerste beeld van de bedrijven die gebruik maken van de SIB in termen van een aantal demografische kenmerken zoals grootte, leeftijd en bedrijfstak. Daarnaast komt de ontwikkeling van de goederen- en dienstenhandel van de SIB-deelnemers voor het eerst aan het licht. Zo behoort ruim 95 procent van de SIB-gebruikers tot het zelfstandig mkb. In termen van leeftijd zijn deze bedrijven zeer divers. Ruim een derde is 10 jaar of ouder, terwijl ongeveer een kwart jonger is dan 3 jaar. Bij coachingvouchers gaat het iets vaker om jongere bedrijven dan bij missie- en kennisvouchers. Missiegebruikers behoren iets vaker tot de zakelijke en overige dienstverlening, terwijl coachingvouchers vaker afgenomen worden door bedrijven in de industrie en de groot- en detailhandel.

De meerderheid van de SIB-gebruikers exporteert, vaak al voor het gebruik maken van het instrument. Dit geldt namelijk voor respectievelijk 70 procent en 63 procent van de bedrijven die gebruik maakten van een coachingvoucher of een missievoucher. Dat is veel meer dan in het hele Nederlandse bedrijfsleven; in 2016 was dit daar 12 procent. Het aandeel van de SIB-bedrijven dat internationaal in goederen handelt is vergelijkbaar voor en na gebruik van het instrument. Ook zijn deze bedrijven relatief vaak importeur en/of exporteur van diensten. In het jaar dat de bedrijven gebruik maakten van de SIB had ruim 60 procent al handel met het buitenland. In het hele Nederlandse bedrijfsleven was dat ruim 20 procent.

Naast een eerste overzicht van de kenmerken van de deelnemers aan de SIB, brengt deze studie de haalbaarheid van een berekening van de toegevoegde waarde van de export voor SIB-gebruikers in kaart. Om zo'n berekening mogelijk te maken dienen we op bedrijfsniveau te weten hoeveel goederen een bedrijf exporteert en wat het exporteert. Omdat de toegevoegde waarde van de wederuitvoer aanzienlijk minder is dan deze van de export van Nederlandse producten, is het aandeel van wederuitvoer in de export van een bedrijf ook van belang voor zo'n berekening. Terwijl de waarde en het bestemmingsland van de goederenexport vrijwel integraal bekend is voor alle exporteurs in Nederland, zijn productinformatie en het aandeel wederuitvoer niet voor alle exporteurs bekend. Voor dienstenhandel ontbreekt de informatie over verhandelde dienstesoorten voor alle bedrijven. Echter, daar speelt wederuitvoer een veel beperktere rol en is een berekening van de toegevoegde waarde van de export mogelijk ondanks de ontbrekende gegevens.

Uit de analyse blijkt dat productinformatie en het aandeel wederuitvoer beschikbaar zijn voor het grootste deel van de waarde van de goederenexport van de SIB-gebruikers: respectievelijk ruim 70% en ruim 90% van de waarde bij gebruikers van coachingvouchers en missievouchers. Dat maakt het mogelijk om op totaalniveau de toegevoegde waarde van het SIB-instrument voor Nederland te schatten. Echter, in termen van aantallen bedrijven zijn deze gegevens slechts beschikbaar voor een beperkte groep SIB-gebruikers. Dat is ongeveer 20% en ruim 35% bij gebruikers van coachingvouchers en missievouchers, respectievelijk. Een effectmeting op toegevoegde waarde op bedrijfsniveau is dus niet mogelijk voor de kleinere exporteurs, alleen voor de grotere exporteurs. Deze twee groepen zijn vaak niet goed vergelijkbaar.

Om toch nog iets te kunnen zeggen over de kleinere exporteurs zouden we een schattingsmethode moeten ontwikkelen waarmee we de toegevoegde waarde per euro export van bedrijven met ontbrekende gegevens kunnen bepalen. Dit gebeurt dan door bedrijven met ontbrekende gegevens te matchen met vergelijkbare bedrijven waarvoor de benodigde informatie wel beschikbaar is. Op dit moment is bij ongeveer 35 procent van de bedrijven die gebruik maken van SIB-missievouchers voldoende informatie om te schatten wat de toegevoegde waarde is van hun export. Met behulp van de schattingsmethode kan dat opgevoerd worden tot 44 procent. Bij bedrijven die gebruik maken van SIB-coachingvouchers zijn deze cijfers respectievelijk 20 procent en 26 procent.

# 1. Inleiding

Het ministerie van Buitenlandse Zaken beschikt over een breed scala aan instrumenten waarmee het de internationalisering van bedrijven ondersteunt. Voor het evalueren van deze instrumenten wordt steeds vaker gekeken naar effectmetingstechnieken waarmee het effect van dit instrumentarium op internationalisering gekwantificeerd kan worden. In dergelijke effectenstudies wordt gekeken naar het effect van het gebruik van een of meer instrumenten op de waarde van de export (Van den Berg, 2014). Echter, van belang zijn ook de gevolgen van het gebruik van een instrument op de bijdrage van de export van de betreffende bedrijven aan het bbp en de werkgelegenheid. De export van Nederlandse landbouwproducten levert namelijk per euro export veel meer op dan de export van Nederlandse benzine (waar veel ingevoerde aardolie voor nodig is) of de wederuitvoer. De benodigde gegevens, namelijk de toegevoegde waarde van de export op microniveau, voor zo'n effectmeting op toegevoegde waarde zijn niet reeds beschikbaar binnen het CBS. Deze kunnen wel geschat worden op basis van input-outputtabellen (zie bijvoorbeeld Van den Berg et al (2016) of Dolman et al. (2018)). Het resultaat is dan een schatting van de toegevoegde waarde die er in heel Nederland (zowel bij de exporteur als diens toeleveranciers in de waardeketen) is dankzij de export verbonden aan het instrument. Deze toegevoegde waarde kan dan afgezet worden tegen het bbp.

Onlangs heeft het ministerie van Buitenlandse Zaken het CBS gevraagd om de haalbaarheid van zo'n berekening van de toegevoegde waarde van de export te onderzoeken. Dit rapport presenteert de resultaten van deze haalbaarheidsstudie. De populatie bedrijven waar onze analyse zich op baseert is deze van bedrijven die gebruik hebben gemaakt van het instrument Starters International Business (SIB) in de jaren 2012 tot en met 2016. De keuze voor SIB-gebruikers is vanwege de aanstaande evaluatie (begin 2019) van de SIB waarin het ministerie onder andere gebruik wil maken van effectmetingstechnieken. Naast de haalbaarheid van effectmeting op toegevoegde waarde dient dit rapport als een eerste verkenning van de data ten behoeve van de toekomstige effectmeting van de SIB. De in dit project gekoppelde data en uitgevoerde analyses zullen de basis vormen waarop de econometrische analyse in de feitelijke effectmeting zich zal baseren.

Met Starters International Business (SIB) staat het ministerie bedrijven in het midden- en kleinbedrijf (mkb)<sup>1</sup> bij die duurzaam in het buitenland willen ondernemen. Dit gebeurt door middel van coaching-trajecten (sinds 2012) voor bedrijven om zich op internationaliseringsmogelijkheden te oriënteren, deelname aan handelsmissies (sinds 2014) om in contact te komen met toekomstige handelspartners en kennisvouchers (sinds 2016) voor bedrijven die meer specifieke kennis op het gebied van internationalisering op willen doen. Voor een voucher individuele coaching en collectieve activiteiten komen uitsluitend in aanmerking MKB-ondernemingen waarvan de export in het jaar voorafgaand aan de aanvraag niet meer dan 25 procent van de omzet bedraagt, of ondernemingen die niet langer dan drie jaar ingeschreven staan bij de Kamer van Koophandel. Voor een kennisvoucher komen uitsluitend Nederlandse mkb-ondernemingen in aanmerking die zich

---

<sup>1</sup> Zoals omschreven in Aanbeveling 2003/61/EG van de Europese Commissie van 6 mei 2003.

voor de aanvraag al georiënteerd hebben op een specifieke buitenlandse markt. Kennisvouchers bieden dan een compensatie voor (een deel van) de kosten van de benodigde fiscale of juridische ondersteuning bij de gewenste uitbreiding naar de buitenlandse markt.

In dit onderzoek beantwoorden we de volgende vragen:

- (1) Hoe is de groep bedrijven die gebruik maakt van de SIB samengesteld in termen van bedrijfstakken, grootteklasse en leeftijdscategorieën?*
- (2) Hoeveel goederen en/of dienstenhandel hadden SIB-bedrijven zowel voor als na gebruik te maken van het instrument? Hoeveel SIB-bedrijven hadden al export alvorens gebruik te maken van het instrument? En hoeveel zijn na instrumentgebruik werkelijk gaan exporteren?*
- (3) Is het mogelijk om de berekening van de toegevoegde waarde van de export op microniveau met voldoende kwaliteit te realiseren voor bedrijven die gebruik maken van de SIB?*

In de volgende paragraaf introduceren we de in het onderzoek gebruikte databronnen en bespreken we de methodologische stappen die gezet zijn bij het beoordelen van de haalbaarheid van de stap naar toegevoegde waarde. In paragraaf 3 worden de resultaten van de beschrijvende analyse en de antwoorden op de eerste twee onderzoeksvragen opgenomen. Paragraaf 4 gaat in op de haalbaarheid van een berekening van de toegevoegde waarde van de export van SIB-bedrijven volgens de gebruikelijke methode (Van den Berg et al., 2016). Paragraaf 5 geeft een samenvatting en conclusie.

## 2. Data en methode

Dit onderzoek is gebaseerd op de gegevens van de gebruikers van het instrument Starters International Business (SIB), zoals door de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO) aan het CBS geleverd. Het bronbestand bevat alle aanvragen naar SIB-vouchers van 2012 tot en met eind juli/augustus 2017.<sup>2</sup> Het bestand bevat informatie over de naam en het KvK-nummer van de aanvrager, de status van de aanvraag (vastgesteld, afgewezen, ingetrokken door aanvrager, enzovoort), datum en bedrag van de aanvraag en indien bekend de doelmarkt waarnaar het bedrijf wenst uit te breiden. De ruim 7200 aanvragen in het bestand worden door middel van het KvK-nummer gekoppeld aan het Bedrijf demografische Kader (BDK). Het BDK is op het niveau van bedrijven<sup>3</sup> en bevat demografische kenmerken zoals grootteklasse in termen van werkzame personen, bedrijfstak volgens de standard bedrijfsindeling (SBI), leeftijd van het bedrijf en of het bedrijf onderdeel uitmaakt van een buitenlands concern.

Zoals gebruikelijk zijn niet alle KvK-nummers te koppelen aan een bedrijf in de databronnen van het CBS.<sup>4</sup> Van de aanvragen waarvoor een KvK-nummer bekend is, zijn ruim 400 aanvragen van bijna 390 KvK-nummers niet te koppelen aan een bedrijf in het BDK binnen het jaar van de aanvraag. Daarnaast bevat het bronbestand ongeveer 300 aanvragen zonder KvK-nummer. Uit het bronbestand zijn uiteindelijk ruim 6.500 aanvragen aan het BKD gekoppeld. Op basis van deze gekoppelde dataset worden de basis demografische kenmerken van SIB-gebruikers in het jaar van aanvraag in kaart gebracht. Vervolgens is het basisbestand, nu op bedrijfsniveau, aan de databestanden van internationale handel in goederen (IHG) en diensten (IHD) gekoppeld. Databestanden van IHG zijn ook op het niveau van bedrijven en bevatten voor ieder bedrijf de waarde van de handel uitgesplitst naar land van bestemming en verhandelde goederensoort. Daarnaast bevatten de IHG-databestanden informatie over het aandeel van wederuitvoer in de totale export van bedrijven. Databestanden van IHD bevatten voor ieder bedrijf de waarde van de dienstenhandel naar EU-land van bestemming en de som van de dienstenhandel met landen buiten de EU. Informatie over verhandelde dienstesoorten ontbreekt.

Omdat de vraag naar het effect van het gebruik van zo'n instrument als de SIB op de handel van bedrijven centraal staat, is het van belang om een duidelijk beeld te kunnen vormen van de handel van bedrijven zowel voor als na het gebruik van het instrument. Voor goederenhandel beschikt het CBS over data voor de periode 2010 tot en met 2017. Voor dienstenhandel zijn de jaren 2012 tot en met 2016 momenteel beschikbaar. Voor goederenhandel kunnen we daarom voor alle SIB-gebruikers tussen 2012 en 2016 kijken

---

<sup>2</sup> Op het moment van het onderzoek was, wegens een data-conversie bij RVO, het jaar 2017 niet geheel beschikbaar.

<sup>3</sup> De term bedrijf refereert aan een bedrijfseenheid. Een bedrijfseenheid is onderdeel van een ondernemingsgroep en maakt zelfstandig beslissingen over het productieproces. Een bedrijf kan een of meer KvK-nummers omvatten en kan deel uitmaken van een ondernemingsgroep met een Nederlandse of een buitenlandse moeder.

<sup>4</sup> Dit kan door een vertraging in het opvoeren van nieuwe bedrijven in het Algemeen Bedrijven Register (ABR) komen. Zo duurt het ongeveer 9 maanden voor een nieuw KvK-nummer (een oprichting volgens de Kamer van Koophandel) voor het eerst opgenomen wordt in het ABR. Daarnaast worden KvK-nummers met weinig of geen reële economische activiteiten buiten beschouwing gelaten bij het samenstellen van het ABR. Dit laatste zal in het geval van SIB-bedrijven naar alle waarschijnlijkheid geen rol spelen.

naar de handel in de twee jaar direct voorafgaand aan de aanvraag en in het eerste jaar na de aanvraag. Voor bedrijven die tot en met 2015 gebruik hebben gemaakt van de SIB kunnen we de goederenhandel van het bedrijf ook twee jaar na gebruik van het instrument volgen. Voor dienstenhandel zijn de mogelijkheden wat meer beperkt. Zo kunnen we alleen voor bedrijven die in 2014 gebruik gemaakt hebben van de SIB de dienstenhandel van zowel twee jaar voor als twee jaar na gebruik bepalen. Toch biedt dit genoeg informatie voor de in 2019 geplande effectmeting.

Naast een eerste beschrijvende analyse van de SIB-gebruikers beoordeelt dit onderzoek de bruikbaarheid van de aanwezige SIB-data voor het berekenen van de toegevoegde waarde van de export van SIB-gebruikers. De standaardaanpak om de toegevoegde waarde van de export van een groep bedrijven (zoals de SIB-gebruikers) te berekenen is via input-outputtabellen. Deze laten onder andere zien hoeveel import en export bedrijfstakken hebben, en hoeveel bedrijfstakken aan elkaar leveren. Het CBS heeft deze aanpak al vaker verfijnd door ook gedetailleerdere informatie toe te voegen om nieuwe informatie af te leiden over producten (Dolman et al. 2018), deelnemers aan de exportkredietverzekering (Van den Berg et al., 2016), groepen bedrijven (Chong et al., 2016 en Walhout et al., 2017) of landen (Lemmers, 2015). De voorgestelde aanpak is als volgt.

Voor een bedrijf waarvan bekend is welke producten het exporteert en welk deel wederuitvoer is:

- a. Toegevoegde waarde export diensten is af te leiden met de gemiddelde toegevoegde waarde per euro export diensten in deze bedrijfstak. Voor dienstenhandel zijn voor alle bedrijven geen dienstesoorten bekend. Dit is bij dienstenhandel minder problematisch, mede door de beperktere rol van wederuitvoer.
- b. Toegevoegde waarde wederuitvoer is af te leiden met de gemiddelde toegevoegde waarde per euro wederuitvoer per product.
- c. De toegevoegde waarde van de export Nederlands product is af te leiden met de gemiddelde toegevoegde waarde per euro export van Nederlands product op productniveau. Het maakt dan niet uit of het bedrijf een groothandel is of een producent. In beide gevallen wordt immers geschat hoeveel er in de hele keten gemiddeld verdiend wordt aan de export van 1 euro van dit product.

De methode houdt dus rekening met het soort product dat verhandeld wordt en of dit in Nederland gemaakt is of ergens anders (wederuitvoer). Maar in de microdata van IHG zijn verhandelde goederensoorten en het aandeel van wederuitvoer binnen de EU alleen bekend voor bedrijven die boven de rapportagedrempel van 1,2 miljoen euro exporteren.<sup>5</sup> Voor bedrijven met een intra-EU exportwaarde onder de drempel is onbekend welke goederen deze exporteren en of het Nederlands product of wederuitvoer betreft. Voor deze bedrijven is het dus onmogelijk om de toegevoegde waarde van de export door middel van de bovengenoemde methode te bepalen. Zie ook de beslisboom in figuur 2.1.

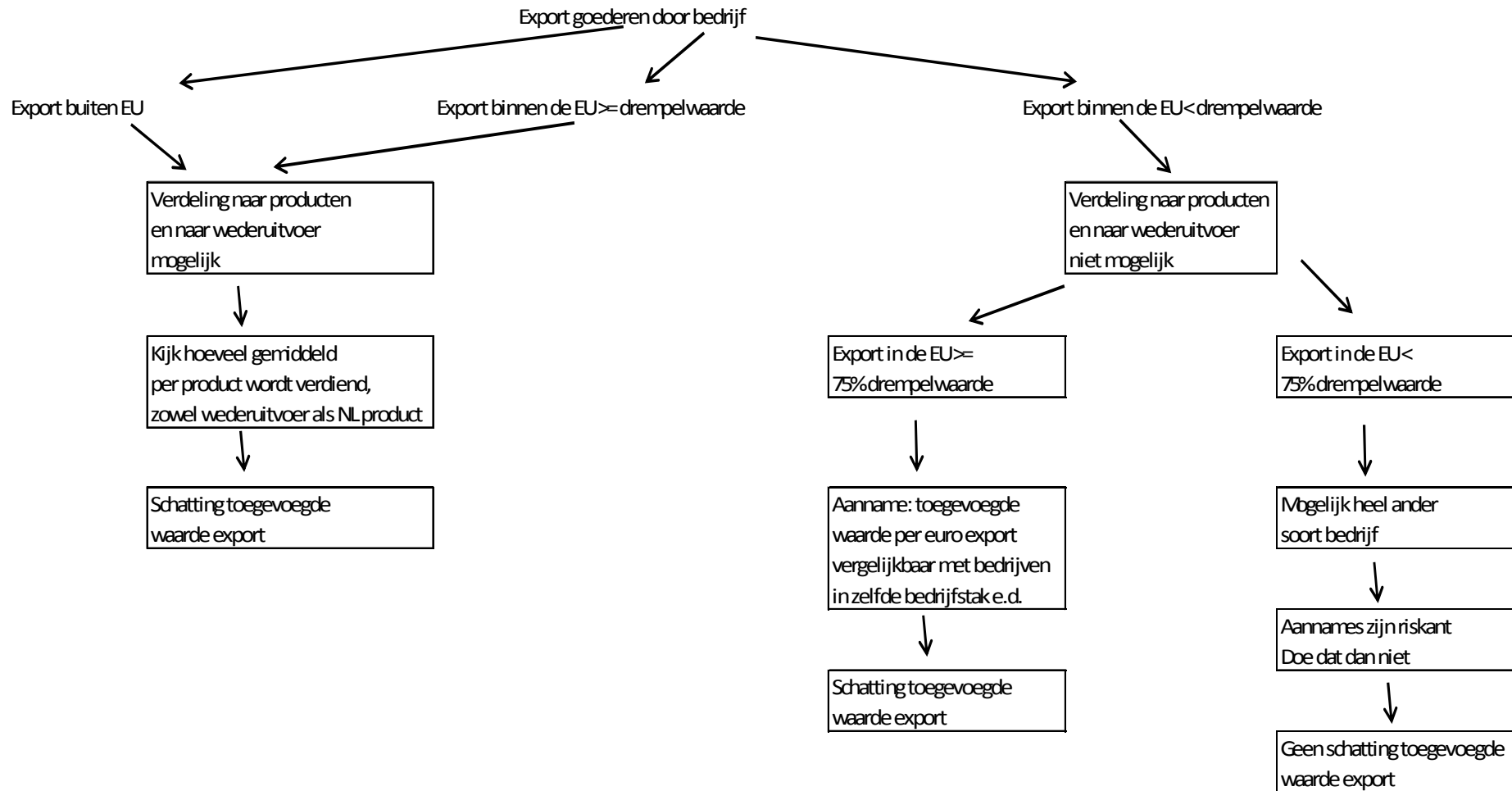
---

<sup>5</sup> De rapportagedrempel stond voor de jaren 2010 – 2013 op 900.000 euro. In 2014 en 2015 is deze omhoog gegaan naar 1,5 miljoen euro. Vanaf 2016 is de waarnemingsdrempel weer omlaag gegaan naar 1,2 miljoen euro.



In dit onderzoek beoordelen we voor hoeveel SIB-gebruikers de vulling van productinformatie en aandelen wederuitvoer voldoende is om de toegevoegde waarde van de export door middel van de bovengenoemde methode te berekenen.

## 2.1 Beslisboom toepasselijkheid methode schatting toegevoegde waarde van de export



### 3. Beschrijvende analyse SIB-bedrijven

In deze stap richten we ons op aanvragen die aan het bedrijvenregister van het CBS te koppelen zijn om de belangrijkste demografische kenmerken en de ontwikkeling van de handel van SIB-gebruikers in kaart te brengen. De analyse in deze paragraaf geeft antwoord op vragen zoals: hoeveel bedrijven dienen ieder jaar een aanvraag in voor een of meer soorten SIB-vouchers? Hoeveel bedrijven maken uiteindelijk werkelijk gebruik van het instrument? Tot welke grootteklassen en bedrijfstakken behoren SIB-gebruikers? Hoeveel SIB-bedrijven hadden al goederen- en/of dienstenexport alvorens gebruik te maken van het instrument? Hoeveel SIB-gebruikers zijn na instrumentgebruik werkelijk gaan exporteren? Hoe ziet de verdeling van de export van SIB-bedrijven tussen wederuitvoer en Nederlands product er uit?

Deze paragraaf bestaat uit drie onderdelen: in 3.1 kijken we naar aantallen bedrijven met (goedgekeurde) SIB-aanvragen tussen 2012 en juli/augustus 2017. In paragraaf 3.2 kijken we naar de demografische kenmerken van bedrijven met goedgekeurde aanvragen tussen 2012 en 2016. In 3.3 kijken we naar de goederen- en dienstenhandel van SIB-gebruiker in een periode van vijf jaar, vanaf twee jaar voor tot en met twee jaar na het gebruik van het instrument.

#### 3.1 Aantallen bedrijven met (goedgekeurde) SIB-aanvragen

In de periode 2012 tot en met 2017 hebben bedrijven ruim 6500 aanvragen gedaan om gebruik te kunnen maken van de drie soorten SIB-vouchers. Tabel 3.1 toont de verdeling van deze aanvragen naar jaar en type voucher. Het aantal aanvragen naar coachingvouchers was maximaal in het jaar 2014. Vanaf 2015 zijn aanvragen naar het instrument coaching licht aan het dalen. Aantallen aanvragen zijn in 2017 voor alle instrumenten aanzienlijk lager dan 2016. Dit komt omdat de brondata waarop deze tabel gebaseerd is slechts een deel van de aanvragen van 2017 bevat, namelijk aanvragen tot en met juli/augustus 2017.

##### 3.1 Aantallen aanvragen naar jaar en type voucher

Instrument	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Totaal
Coaching	291	447	951	856	758	450	3753
waarvan goedgekeurd	86%	82%	87%	92%	86%	77%	86%
Missies			85	769	1210	509	2573
waarvan goedgekeurd			65%	82%	77%	71%	77%
Kennis					117	104	221
waarvan goedgekeurd					57%	47%	52%
Totaal	291	447	1036	1625	2085	1063	6547
waarvan goedgekeurd	86%	82%	85%	87%	79%	71%	81%

Een nadere kijk op de aanvragen is weergegeven in tabel 3.2. Bedrijven kunnen namelijk meerdere aanvragen per jaar indienen naar de verschillende SIB instrumenten. Tabel 3.2

laat zien dat de 2085 aanvragen van 2016 uit tabel 3.1 door 1929 bedrijven gedaan zijn. Uit tabel 3.2 blijkt echter dat de meeste bedrijven slechts één aanvraag per type voucher per jaar doen.

### 3.2 Aantallen bedrijven met aanvragen per jaar en type voucher

Instrument	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Totaal
Coaching	291	433	926	842	734	434	3660
waarvan met >= 2 aanvragen	0	10	22	12	20	16	80
Missie			82	730	1157	477	2446
waarvan met >= 2 aanvragen			.	37	50	32	122
Kennis					113	98	211
waarvan met >= 2 aanvragen					.	.	9
Totaal	291	433	1000	1516	1929	981	6150

Tabelnoot: “.” niet weergegeven vanwege noodzakelijke geheimhouding

Niet alle bedrijven die een beroep doen op de SIB maken daar ook werkelijk gebruik van. Sommige aanvragen worden afgewezen, andere worden voor diverse redenen door het bedrijf zelf ingetrokken. Ruim 85 procent van alle coachingaanvragen wordt toegekend. Voor missies is dat ruim 75 procent en bij kennisvouchers betreft het meer dan de helft van de aanvragen. Omdat we in dit onderzoek geïnteresseerd zijn in bedrijven die werkelijk gebruik hebben gemaakt van de SIB, kijken we vanaf dit punt alleen naar aanvragen die goedgekeurd zijn en waarvan het bedrag (deels) uit is betaald. Tabel 3.3 toont aantallen bedrijven met goedgekeurde, oftewel vastgestelde, aanvragen per jaar en per soort SIB-voucher.

### 3.3 Aantallen bedrijven met goedgekeurde aanvragen per jaar en type voucher

Instrument	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Totaal
Coaching	251	363	812	784	647	344	3201
waarvan met >= 2 aanvragen	0	.	12	.	.	.	23
Missie			55	621	902	350	1928
waarvan met >= 2 aanvragen			0	12	27	11	50
Kennis					67	49	116
waarvan met >= 2 aanvragen					0	0	0
Totaal	251	363	862	1364	1572	728	5140

Tabelnoot: “.” niet weergegeven vanwege noodzakelijke geheimhouding

Door tabel 3.3 te vergelijken met tabel 3.2 zien we dat ruim 80 procent van de bedrijven met één of meer aanvragen ieder jaar ook werkelijk gebruik heeft gemaakt van het instrument. In 2017 ligt dit percentage iets lager, voor 75 procent van de bedrijven met aanvragen is de aanvraag uiteindelijk goedgekeurd. Dit komt mogelijk door dat de aanvragen van 2017 niet volledig in het bronbestand van dit onderzoek zijn opgenomen.

## 3.2 Demografische kenmerken SIB-gebruikers

In deze paragraaf kijken we naar een aantal demografische kenmerken van gebruikers van Starters International Business. Tabel 3.4 toont de verdeling van de gebruikers van coaching-, missie- en kennisvouchers naar bedrijfstakken, leeftijdscategorieën en of het bedrijf wel of niet tot het zelfstandig mkb behoorde in het jaar van de aanvraag. Het betreft hier een aggregatie van alle bedrijven die gebruik hebben gemaakt van een of meer van de drie soorten SIB-vouchers tussen 2012 en 2016. Gezien het instrument vooral het (zelfstandig) mkb als doelgroep heeft, is het niet verrassend dat ruim 98 procent van de gebruikers van coachingvouchers tot het zelfstandig mkb behoren. Bij missies is dit 96 procent. Vanwege de kleine aantallen betrokken bedrijven is het niet mogelijk om de verdeling van bedrijven die in 2016 gebruik hebben gemaakt van de kennisvouchers tussen het zmkb en het grootbedrijf in de tabel op te nemen. Omdat dit zou kunnen leiden tot gegevens die terug te leiden zijn naar een enkel bedrijf, is de exacte verdeling geheim gehouden. Het aandeel zmkb'ers onder gebruikers van kennisvouchers is echter vergelijkbaar met dat bij coaching- en missievouchers.

Ruim 40 procent van de gebruikers van missievouchers tussen 2014 en 2016 behoren tot de zakelijke en overige dienstverlening. In het geval van coaching vouchers betreft een derde van de aanvragen tussen 2012 en 2016 een bedrijf in deze sectoren. Daarnaast maken bedrijven in de bedrijfstak *groot- en detailhandel en horeca* regelmatig gebruik van de SIB. Dit zijn voor het overgrote deel groothandels. Ruim 30 procent van de coaching-gebruikers en 20 procent van de bedrijven die met behulp van de SIB op handelsmissie zijn geweest behoorde in het jaar van de aanvraag tot deze bedrijfstakken. Verder zijn bedrijven verdeeld in vier leeftijdscategorieën. De verdeling lijkt ongeveer gelijk te zijn voor de drie soorten vouchers. Echter, bedrijven die gebruik maken van coaching zijn vaker jonger dan bedrijven die gebruik maken van missie- en kennisvouchers.

### 3.4 Demografische kenmerken SIB-gebruikers, 2012 - 2016

	Coaching	Missies	Kennis	Totaal excl. > 250 WP
<b>Zmkb-status</b>				
zmkb	2794	1510	.	.
	98%	96%	.	.
Grootbedrijf	63	68	.	.
	2%	4%	.	.
<b>Bedrijfstak</b>				
Landbouw, delfstoffen, bouw, water, energie en afval	156	171	8	328
	5%	11%	12%	7%
Industrie	616	230	13	840
	22%	15%	19%	19%
Groot- en detailhandel en horeca	867	321	18	1195
	30%	20%	27%	27%
Vervoer, opslag, ICT en communicatie	273	218	11	491
	10%	14%	16%	11%
Zakelijke en overige dienstverlening	945	638	17	1584
	33%	40%	25%	36%
<b>Leeftijd</b>				
10 jaar of ouder	1061	705	30	1747
	37%	45%	45%	39%
3 jaar of ouder maar jonger dan 10	959	510	20	1479
	34%	32%	30%	33%
Jonger dan 3 jaar	837	363	17	1212
	29%	23%	25%	27%
<b>Uiteindelijke zeggenschap (UCI)</b>				
Nederlandse	2817	1542	.	4369
	99%	98%	.	98%
Buitenlandse	40	35	.	68
	1%	2%	.	2%
Totaal	2857	1578	67	4438
	100%	100%	100%	100%
Aanvraagjaren	2012-2016	2014-2016	2016	2012-2016

Tabelnoot: "." niet weergegeven vanwege noodzakelijke geheimhouding

Volgens de hier gebruikte afbakening van het zmkb behoort een bedrijf tot het grootbedrijf indien de uiteindelijke zeggenschap in buitenlandse handen is en/of als de overkoepelende ondernemingengroep in Nederland meer dan 250 werkzame personen in dienst heeft. Gebruikers van coachingvouchers die tot het grootbedrijf behoren bestaan voor ruim 40

procent uit ondernemingen met meer dan 250 werkzame personen. De rest heeft minder dan 250 werkzame personen maar valt onder buitenlandse zeggenschap. Van de gebruikers van missies onder het grootbedrijf heeft 55 procent meer dan 250 werkzame personen. In totaal behoorden 58 van de ruim 4700 SIB-gebruikers in het jaar van aanvraag/gebruik tot een ondernemingsgroep met meer dan 250 werkzame personen in Nederland. Verder is de werkgelegenheid in deze bedrijven redelijk stabiel. Zo hadden de overkoepelende ondernemingen van deze 58 bedrijven vrijwel allemaal even veel werkzame personen zowel voor als na het gebruik maken van de SIB. Bedrijven die tot een overkoepelende onderneming met meer dan 250 werkzame personen behoren zijn meestal ouder. Zo is ruim driekwart van deze bedrijven ouder dan 10 jaar. Ook behoren deze bedrijven vaker dan de gemiddelde SIB-gebruiker tot de industrie. De laatste kolom van tabel 3.4 toont de demografische kenmerken van de SIB-gebruikers exclusief bedrijven die tot een ondernemingsgroep met meer dan 250 werkzame personen behoren.

### 3.3 Goederen- en dienstenhandel van SIB-gebruikers

In deze paragraaf worden SIB-gebruikers gekoppeld aan de internationale handel in goederen en diensten in de periode vanaf twee jaar voor tot en met twee jaar na gebruik van het instrument. Bedrijven worden dus gevolgd voor een periode van 5 jaar. Het jaar van gebruik van het instrument is daarbij het jaar  $t$  in de volgende tabellen<sup>6</sup>; het jaar vóór de aanvraag is  $t-1$  en het jaar ná de aanvraag is  $t+1$ . Kolom  $t-2$  bevat goederenhandel van bedrijven die tussen 2012 en 2016 gebruik hebben gemaakt van het betreffende instrument en die twee jaar vooraf aan het gebruik al internationaal actief waren. Kolom  $t+2$  betreft de handel van SIB-gebruikers twee jaar na het gebruik maken van het instrument. Aangezien we bijvoorbeeld geen informatie hebben over goederenhandel in het jaar 2018, heeft kolom  $t+2$  in tabellen 3.5 - 3.7 betrekking op bedrijven die vóór 2016 gebruik hebben gemaakt van de SIB. De waardes in kolom  $t+2$  zijn daarom niet goed vergelijkbaar met die in kolommen  $t-2$  tot en met  $t+1$ .

#### 3.3.1 Goederenhandel van SIB-gebruikers

Het aandeel van internationaal actieve bedrijven onder SIB-gebruikers is in het algemeen relatief hoog. Zo is minstens 65 procent goederenexporteur en/of importeur. Dat is veel meer dan in het hele Nederlandse bedrijfsleven; in 2016 was dit daar 12 procent (CBS, 2018). Ruim 40 procent van de coaching- en missiegebruikers hebben zowel import als export alvorens gebruik te maken van het instrument.

---

<sup>6</sup> Voor coaching bevat kolom  $t$  handel van bedrijven die in de jaren 2012 – 2016 gebruik hebben gemaakt van een coachingvoucher. Voor missies gaat het om bedrijven die tussen 2014 en 2016 dankzij de SIB op handelsmissie zijn geweest. Voor kennisvouchers betreft deze kolom de aanvragen van slechts een jaar.

### 3.5 Aantallen bedrijven naar type goederenhandelaar en soort voucher 2012 - 2016

	t-2	t-1	t	t+1	t+2
<b>Coachingvouchers</b>					
Niet-handelaar	687	772	858	838	614
	30%	30%	30%	30%	30%
Alleen importeur	396	474	555	542	393
	17%	18%	19%	19%	19%
Alleen exporteur	141	157	153	164	115
	6%	6%	5%	6%	6%
Two-way trader	1048	1174	1291	1272	951
	46%	46%	45%	45%	46%
Gebruikers coaching vouchers	2272	2577	2857	2816	2073
	100%	100%	100%	100%	100%
<b>Missievouchers</b>					
Niet-handelaar	474	551	587	573	202
	35%	37%	37%	37%	31%
Alleen importeur	201	236	275	264	92
	15%	16%	17%	17%	14%
Alleen exporteur	83	91	86	93	46
	6%	6%	5%	6%	7%
Two-way trader	585	596	630	624	303
	44%	40%	40%	40%	47%
Gebruikers missie vouchers	1343	1474	1578	1554	643
	100%	100%	100%	100%	100%
<b>Kennisvouchers</b>					
Niet-handelaar	8	13	8	9	
	14%	21%	12%	13%	
Alleen importeur	9	11	16	12	
	16%	18%	24%	18%	
Alleen exporteur	.	.	.	.	
Two-way trader	.	.	.	.	
Gebruikers kennis vouchers	58	62	67	67	
	100%	100%	100%	100%	
Aanvraagjaren	2012-2016	2012-2016	2012-2016	2012-2016	2012-2015

Tabelnoot: "." niet weergegeven vanwege noodzakelijke geheimhouding

Uit een vergelijking van aantallen gebruikers van coachingvouchers in t-1 en t (tabel 3.5) blijken 280 nieuwe bedrijven gebruik te maken van coaching binnen het eerste jaar na oprichting. Een nadere kijk op de broncijfers van tabel 3.5 laat zien dat 45 procent van deze 280 nieuwe bedrijven ook in hetzelfde jaar begonnen is met exporteren. Verder blijkt uit de data dat ruim 73 procent van de 1444 bedrijven die in het jaar waarin ze gebruik maakte van coaching exporteerde, twee jaar daar voor ook al export hadden. Bijna 70 procent van



deze bedrijven exporteerde een jaar later nog steeds.<sup>7</sup> Van de ruim 1500 bedrijven die gebruik hebben gemaakt van missievouchers had ruim de helft al goederenexport en/of import twee jaar voor de aanvraag en meer dan 60 procent had een jaar na de aanvraag nog steeds goederenhandel. Slechts 20 procent van de bedrijven die tussen 2012 en 2016 gebruik hebben gemaakt van coaching hebben in een periode van twee jaar voor en één jaar na gebruik nooit internationaal goederen verhandeld. Bij missies geldt dat voor een kwart van de gebruikers.

Naast aantallen goederenexporteurs en importeurs kijken we ook naar de waarde van de goederenhandel (tabel 3.6). Voor alle soorten vouchers neemt de waarde van de import en de export van de vouchergebruikers doorgaans toe in het jaar na de toekenning.<sup>8</sup> Op basis van de cijfers in deze paragraaf is echter geen enkel causaal verband te leggen tussen gebruik van de SIB en toename van de handelswaarde. Mogelijk nam de handelswaarde ook toe bij bedrijven die geen gebruik maakten van de SIB. In een volgend stadium volgt onderzoek naar de relatie tussen gebruik van de SIB en de handel van een bedrijf. De methoden in dat onderzoek (vergelijkbaar met die in Van den Berg et al., 2018) leiden wél tot een conclusie rondom causaliteit in deze relatie.

---

<sup>7</sup> Deze cijfers zijn niet af te leiden uit tabel 3.5 omdat er ook bedrijven zijn die voor het gebruik van het instrument al exporteerden en in het jaar van aanvraag of daarna gestopt zijn.

<sup>8</sup> De bijdrage van de SIB-gebruikers aan de totale goedereninvoer en goederenuitvoer van het Nederlandse bedrijfsleven blijft echter beperkt. Zo waren bedrijven die tussen 2012 en 2016 gebruik hebben gemaakt van één of meer SIB-vouchers goed voor 0,8 procent van de goedereninvoer en 1,1 procent van de goederenuitvoer van het Nederlandse bedrijfsleven in 2014.

### 3.6 Waarde goederenimport en export van SIB-gebruikers, 2012-2016 (mln euro)

	t-2	t-1	t	t+1	t+2
<b>Coachingvouchers</b>					
Goederenimport (mln euro)	1302	1405	1484	1633	1395
Goederenexport (mln euro)	1483	1590	1667	1785	1488
Waarvan intra-EU	1231	1308	1360	1440	1191
	83%	82%	82%	81%	80%
Waarvan wederuitvoer <sup>9</sup>	306	348	337	349	338
	21%	22%	20%	20%	23%
<b>Missiesvouchers</b>					
Goederenimport (mln euro)	1831	1961	1967	2080	977
Goederenexport (mln euro)	3389	3579	3850	4091	1997
Waarvan intra-EU	2412	2487	2561	2697	1136
	71%	69%	67%	66%	57%
Waarvan wederuitvoer	492	527	535	618	313
	15%	15%	14%	15%	16%
<b>Kennisvouchers</b>					
Goederenimport (mln euro)	115	153	148	150	
Goederenexport (mln euro)	118	165	174	209	
Waarvan intra-EU	88	129	134	163	
	75%	78%	77%	78%	
Waarvan wederuitvoer	49	56	55	83	
	42%	34%	31%	40%	
Aanvraagjaren	2012-2016	2012-2016	2012-2016	2012-2016	2012-2015

In termen van waarde zijn gebruikers van missievouchers doorgaans goed voor ruim twee keer zoveel export als afnemers van coachingvouchers. Dit terwijl het aantal exporteurs onder missiegebruikers ongeveer de helft is van dat onder coaching-gebruikers. Verder gaat ruim 80 procent van de goederenexport van coaching-gebruikers naar een land binnen de EU. Bij missiegebruikers is dat ruim 65 procent. Het aandeel van intra-EU export in de totale uitvoer van SIB-gebruikers blijft voor alle instrumenten relatief stabiel in de periode voor en na gebruik van het instrument. Ook het aandeel wederuitvoer is relatief stabiel. Bij kennisvouchers is het aandeel wederuitvoer in het algemeen aanzienlijk hoger dan bij coaching- en missievouchers. Omdat het aantal bedrijven die gebruik hebben gemaakt van kennisvouchers nog relatief beperkt is, is het niet duidelijk of zo'n hoger aandeel wederuitvoer wel of niet kenmerkend is voor gebruikers van kennisvouchers. Het is wel van belang op te merken dat het hier over de wederuitvoer zover bekend gaat (zie voetnoot 7).

Uit paragraaf 2 blijkt een beperkte groep SIB-gebruikers tot een ondernemingsgroep met meer dan 250 werkzame personen in Nederland te behoren. Grotere ondernemingen exporteren en importeren gemiddeld vaker en meer dan zowel zmkb'ers als buitenlandse

<sup>9</sup> Dit is de wederuitvoer zover bekend. Voor een klein deel van de waarde is niet bekend of het wederuitvoer is of uitvoer van Nederlands product. De hier genoemde getallen zijn dus onderschattingen van de wederuitvoer.

ondernemingen met minder dan 250 werkzame personen. Zo hadden de 58 SIB-gebruikers die onder een onderneming met meer dan 250 werkzame personen vallen vrijwel allemaal goederenexport en/of import zowel voor als na het gebruik maken van de SIB. Tabel 3.7 vertoont de goederenexport en import van SIB-gebruikers exclusief deze bedrijven. Onder gebruikers van coachingvouchers is deze beperkte groep goed voor ruim 10 procent van de goederenimport en export in de jaren t-2 tot en met t+2. Onder missiegebruikers zijn deze grote bedrijven goed voor ruim 25 procent van de export en ongeveer 35 procent van de import.

### 3.7 Waarde goederenhandel van SIB-gebruikers exclusief grootbedrijf, 2012-2016

	t-2	t-1	t	t+1	t+2
<b>Coachingvouchers</b>					
Goederenimport (mln euro)	1143	1226	1308	1460	1244
% goederenimport alle gebruikers	88%	87%	88%	89%	89%
Goederenexport (mln euro)	1304	1415	1469	1583	1331
% goederenexport alle gebruikers	88%	89%	88%	89%	89%
<b>Missiesvouchers</b>					
Goederenimport (mln euro)	1161	1264	1308	1394	904
% goederenimport alle gebruikers	63%	64%	67%	67%	93%
Goederenexport (mln euro)	2435	2612	2917	3104	1831
% goederenexport alle gebruikers	72%	73%	76%	76%	92%
<b>Kennisvouchers</b>					
Goederenimport (mln euro)	115	153	148	150	
% goederenimport alle gebruikers	100%	100%	100%	100%	
Goederenexport (mln euro)	118	165	174	209	
% goederenexport alle gebruikers	100%	100%	100%	100%	
Aanvraagjaren	2012- 2016	2012- 2016	2012- 2016	2012- 2016	2012- 2015

#### 3.3.2 Dienstenhandel van SIB-gebruikers

Ook bij dienstenhandel kijken we naar aantallen handelaars in de verschillende jaren. Ruim 45 procent van de bedrijven die gebruik maken van een coachingvoucher importeren diensten zowel voor als na het gebruik maken van het instrument. Slechts 15 procent van de gebruikers van coachingvouchers exporteren diensten. Minstens 20 procent van de bedrijven die dankzij de SIB op missie zijn gaan is dienstenexporteur, ook in de jaren voor het aanvragen van het instrument. Onder gebruikers van missies is het aandeel van bedrijven die diensten importeren maar niet exporteren ruim boven de 40 procent. Het aandeel van dienstenimporteurs en exporteurs lijkt relatief stabiel te zijn in de periode voor en na gebruik van de verschillende soorten vouchers. De verschillende jaren (t-2 tot en met

t+2) in tabel 3.8 hebben echter betrekking op verschillende groepen bedrijven en zijn daarom niet goed vergelijkbaar.

### 3.8 Aantallen bedrijven naar type diensthandelaar en soort voucher 2012-2016

	t-2	t-1	t	t+1	t+2
<b>Coaching vouchers</b>					
Niet-handelaar	689	932	1073	764	452
	39%	40%	38%	35%	34%
Alleen importeur	791	1058	1340	1064	668
	45%	45%	47%	49%	50%
Alleen exporteur	64	76	93	78	54
	4%	3%	3%	4%	4%
Two-way trader	213	280	351	272	167
	12%	12%	12%	12%	12%
Vouchergebruikers	1757	2346	2857	2178	1341
	100%	100%	100%	100%	100%
<b>Missies vouchers</b>					
Niet-handelaar	513	564	591	212	17
	38%	38%	37%	32%	33%
Alleen importeur	549	614	652	289	24
	41%	42%	41%	43%	47%
Alleen exporteur	56	63	68	26	.
	4%	4%	4%	4%	.
Two-way trader	225	233	267	144	.
	17%	16%	17%	21%	.
Vouchergebruikers	1343	1474	1578	671	51
	100%	100%	100%	100%	100%
<b>Kennis vouchers</b>					
Niet-handelaar	9	10	17		
	16%	16%	25%		
Alleen importeur	31	32	30		
	53%	52%	45%		
Alleen exporteur	.	.	.		
Two-way trader	.	.	.		
Vouchergebruikers	58	62	67		
	100%	100%	100%		
Aanvraagjaren	2014-2016	2013-2016	2012-2016	2012-2015	2012-2014

Tabelnoot: "." niet weergegeven vanwege noodzakelijke geheimhouding

Ook bij dienstenhandel hebben missiegebruikers aanzienlijk meer import en export dan de gebruikers van coachingvouchers. Het aandeel van intra-EU export is bij coaching lager dan in het geval van goederenhandel en onder missiegebruikers juist hoger. Een duidelijk beeld

van de groei van de handel ontbreekt in het geval van diensten omdat vrijwel ieder jaar (t-2 tot en met t+2) betrekking heeft op een iets andere groep SIB-gebruikers.<sup>10</sup>

### 3.9 Waarde dienstenimport en export van SIB-gebruikers 2012-2016 (mln euro)

	t-2	t-1	t	t+1	t+2
<b>Coachingvouchers</b>					
Dienstenimport	76	87	110	81	51
Dienstenexport	115	110	144	127	76
Waarvan intra-EU	64	67	95	85	49
<b>Missievouchers</b>					
Dienstenimport	280	301	351	253	9
Dienstenexport	414	432	443	352	9
Waarvan intra-EU	308	331	360	293	9
<b>Kennisvouchers</b>					
Dienstenimport	9	11	18		
Dienstenexport	8	16	19		
Waarvan intra-EU	8	16	18		
Aanvraagjaren	2014-2016	2013-2016	2012-2016	2012-2015	2012-2014

Verder is de bijdrage van bedrijven die tot een ondernemingsgroep met meer dan 250 werkzame personen behoren aan de dienstenhandel van SIB-gebruikers aanzienlijk hoger dan deze aan de goederenhandel. Deze bijdrage varieert echter sterk tussen de jaren. Mogelijk is dit een gevolg van het feit dat ieder jaar in tabel 3.10 (t-2 tot en met t+2) betrekking heeft op een iets andere groep SIB-gebruikers.

<sup>10</sup> Ook in het geval van de dienstenhandel is de bijdrage van de SIB-gebruikers aan de totale invoer- en uitvoerwaarde van het Nederlandse bedrijfsleven beperkt. Zo waren bedrijven die tussen 2012 en 2016 gebruik hebben gemaakt van één of meer SIB-vouchers goed voor 0,25 procent van de diensteninvoer en 0,3 procent van de dienstenuitvoer van het Nederlandse bedrijfsleven in 2014.

### 3.10 Waarde dienstenimport en export van SIB-gebruikers excl. grootbedrijf 2012-2016

	t-2	t-1	t	t+1	t+2
<b>Coachingvouchers</b>					
Goederenimport (mln euro)	49	67	92	75	46
% goederenimport alle gebruikers	65%	77%	83%	93%	91%
Goederenexport (mln euro)	78	66	108	94	65
% goederenexport alle gebruikers	68%	60%	75%	74%	85%
<b>Missievouchers</b>					
Goederenimport (mln euro)	112	140	172	99	4
% goederenimport alle gebruikers	40%	47%	49%	39%	44%
Goederenexport (mln euro)	130	125	162	130	2
% goederenexport alle gebruikers	31%	29%	37%	37%	17%
<b>Kennisvouchers</b>					
Goederenimport (mln euro)	9	11	17		
% goederenimport alle gebruikers	97%	100%	93%		
Goederenexport (mln euro)	8	16	19		
% goederenexport alle gebruikers	99%	100%	98%		
Aanvraagjaren	2012-2016	2012-2016	2012-2016	2012-2016	2012-2015

Om toch een beeld te kunnen vormen van de groei van de bijdrage van SIB-gebruikers aan de dienstenhandel volgen we de groep bedrijven die in 2014 en 2015 gebruik hebben gemaakt van coaching en missies. Voor deze groep kunnen we iets zeggen over de ontwikkeling van de dienstenhandel tussen het jaar t-2 en het jaar t+1. Tabel 3.11 laat zien dat de diensteninvoer van bedrijven die gebruik hebben gemaakt van coaching en/of missievouchers in de jaren 2014 en 2015 duidelijk toeneemt in het jaar van de aanvraag en een jaar later. Dit geldt ook voor de dienstenexport van bedrijven die in 2014 en/of 2015 gebruik hebben gemaakt van missievouchers. Bij gebruikers van coachingvouchers neemt de waarde van de dienstenexport juist lichtjes af. Onder bedrijven die in 2014 of 2015 gebruik hebben gemaakt van coaching en in het jaar van de aanvraag al diensten exporteerde was ruim 81 procent een jaar later nog steeds exporteur. Onder missiegebruikers van 2014 en 2015 is dit 84 procent. Ook hier geldt echter dat een effectmeting, een aanvullende econometrische analyse zoals in Van den Berg et al. (2018), noodzakelijk is om eventuele causale relaties te bepalen.

### 3.11 Waarde dienstenhandel van coaching- en missiegebruikers 2014-2015 (mln euro)

	t-2	t-1	t	t+1
<b>Coachingvouchers</b>				
Dienstenexport (mln euro)	98	84	96	86
% ontwikkeling t.o.v. t-2		-15%	-2%	-13%
Dienstenimport (mln euro)	45	54	64	63
% ontwikkeling t.o.v. t-2		20%	41%	40%
<b>Missievouchers</b>				
Dienstenexport (mln euro)	289	313	331	352
% ontwikkeling t.o.v. t-2		9%	15%	22%
Dienstenimport (mln euro)	195	192	227	253
% ontwikkeling t.o.v. t-2		-2%	16%	30%

## 4. Vulling goederensoorten en aandeel wederuitvoer

Naast een eerste verkenning van de data van de SIB in de voorgaande paragraaf brengt dit onderzoek in deze paragraaf de haalbaarheid van een effectmeting op toegevoegde waarde in kaart. Bij handel in diensten is dat altijd mogelijk. Bij handel in goederen niet. Uit de statistiek Internationale Handel in Goederen weten we of een bedrijf wel of geen export heeft, naar welk land het exporteert en in de meeste gevallen welk product het verhandelt en welk aandeel van de export wederuitvoer betreft. De voorgestelde aanpak om de toegevoegde waarde van de export van een groep bedrijven (zoals de SIB-gebruikers) te berekenen combineert informatie uit input-outputtabellen en bedrijfsinformatie uit microdatabronnen. De stappen van deze aanpak zijn in nader detail opgenomen in paragraaf 2.

Om deze methode op microniveau toe te passen om de toegevoegde waarde van de export van SIB-bedrijven te berekenen is de informatie over verhandelde goederen en het aandeel van wederuitvoer in de totale export essentieel. In de microdata van IHG zijn verhandelde goederensoorten en het aandeel van wederuitvoer binnen de EU alleen bekend voor bedrijven die boven de rapportagedrempel van 1,2 miljoen euro (in 2016) exporteren. Bedrijven met een exportwaarde boven de drempel zijn namelijk verplicht deze informatie aan het CBS te rapporteren. Voor bedrijven met een intra-EU exportwaarde onder de drempel geldt deze verplichting niet en beschikken we alleen over totale waardes van de export uit de registerdata van de belastingdienst. Voor deze bedrijven is het dus onmogelijk om de toegevoegde waarde van de export door middel van de voorgestelde methode te schatten.

In dit onderzoek hebben we gekeken naar de vulling van productinformatie en het aandeel wederuitvoer om de haalbaarheid van onze beoogde methode in kaart te brengen. Op bedrijfsniveau hebben we per jaar de waarde van de export waarvoor we over de benodigde informatie beschikken gedeeld door de totale export van het bedrijf. Hiermee definiëren we een vullingspercentage:

$$\text{Vullingspercentage bedrijf} = \frac{\text{Exportwaarde bedrijf met productinformatie}}{\text{Totale exportwaarde bedrijf}}$$

Als voor 40 procent van de exportwaarde van een bedrijf product- en wederuitvoer informatie beschikbaar is dan is het vullingspercentage van de goederenexport van zo'n bedrijf dus 40 procent. En voor 60 procent van de goederenexportwaarde is dan niet bekend wat het is.<sup>11</sup> Voor de handel waar geen

---

<sup>11</sup> Merk op dat het vullingspercentage overall tussen 0 en 100 procent kan liggen. Dit komt voornamelijk omdat het vullingspercentage zowel intra- als extra-EU export van een bedrijf betreft. Een bedrijf met 0,8 miljoen euro intra-EU export en 1 miljoen extra-EU uitvoer zal een vullingspercentage van 56 procent hebben omdat er voor het intra-EU gedeelte van de export geen product- en wederuitvoer informatie bekend zal zijn en voor het extra-EU gedeelte wel. Daarnaast kan het ook voorkomen dat we voor slechts een deel van de intra-EU export van een bedrijf over de benodigde informatie beschikken. Dit komt omdat de rapportagedrempel op het niveau van fiscale aangevers gehanteerd wordt. Een bedrijf kan uit meer dan een fiscale aangever bestaan. Een bedrijf dat



productinformatie en aandeel wederuitvoer bekend zijn kan de toegevoegde waarde van de export niet bepaald worden. Indien we voor het merendeel van de goederenexport van een bedrijf over de benodigde informatie beschikken dan nemen we aan dat de toegevoegde waarde per euro export van het resterende gedeelte gelijk is aan de gemiddelde toegevoegde waarde van dat gedeelte van de export waar productinformatie en aandeel wederuitvoer wel bekend zijn. Het zijn dus alleen bedrijven met voldoende vulling die in een effectmeting op toegevoegde waarde meegenomen worden in de analyse.

#### 4.1 Exportwaarde per vullingscategorieën voor coachingvouchers 2012 - 2016

Vullingspercentage	Exportwaarde in categorie	t-2	t-1	t	t+1	t+2
0%-25%	Waarde (mln euro)	213	242	324	334	249
	% totaal exportwaarde	14%	15%	19%	19%	17%
25%-50%	Waarde (mln euro)	61	46	58	64	57
	% totaal exportwaarde	4%	3%	3%	4%	4%
50%-80%	Waarde (mln euro)	84	114	95	142	127
	% totaal exportwaarde	6%	7%	6%	8%	9%
80%-100%	Waarde (mln euro)	1126	1188	1190	1245	1055
	% totaal exportwaarde	76%	75%	71%	70%	71%
Totaal	Waarde (mln euro)	1483	1590	1667	1785	1488
	% totaal exportwaarde	100%	100%	100%	100%	100%

Tabel 4.1 laat zien hoeveel van de totale waarde van de goederenexport van gebruikers van coachingvouchers tussen 2012 en 2016 in de verschillende vullingscategorieën valt. Bedrijven met vullingspercentages tussen de 80 en de 100 procent zijn goed voor ruim 70 procent van de export van de gebruikers van coaching. Verder zijn gebruikers van coachingvouchers met een vulling van 100 procent goed voor 45 procent van de export.<sup>12</sup>

#### 4.2 Exportwaarde per vullingscategorieën voor coachingvouchers excl. Grootbedrijf

Vullingspercentage	Exportwaarde in categorie	t-2	t-1	t	t+1	t+2
0%-25%	Waarde (mln euro)	200	229	316	327	246
	% export vullingscategorie	94%	94%	97%	98%	99%
25%-50%	Waarde (mln euro)	52	46	47	59	51
	% export vullingscategorie	86%	100%	81%	93%	89%
50%-80%	Waarde (mln euro)	84	110	92	138	127
	% export vullingscategorie	100%	97%	97%	97%	100%
80%-100%	Waarde (mln euro)	968	1030	1014	1059	908
	% export vullingscategorie	86%	87%	85%	85%	86%
Totaal	Waarde (mln euro)	1304	1415	1469	1583	1331
	% export vullingscategorie	88%	89%	88%	89%	89%

aan twee fiscale aangevers relateert, een met 2 miljoen intra-EU export en een met 0,5 miljoen euro, moet voor slechts 80 procent van deze 2,5 miljoen aan intra-EU export product- en wederuitvoer informatie rapporteren.

<sup>12</sup> Cijfers van bedrijven met een vulling van 100 procent zijn niet af te leiden uit tabel 4.1.

Bedrijven die onderdeel maken van een concern met meer dan 250 werkzame personen in Nederland zijn goed voor ongeveer 15 procent van de export van bedrijven met een hoge vulling (tabel 4.2). Uit tabellen 4.1 en 4.2 blijken bedrijven die tot een onderneming met minder dan 250 werkzame personen behoren en een hoge vullingspercentages (80 – 100 procent) hebben goed te zijn voor ongeveer 60 procent van de export van de gebruikers van coachingvouchers.

#### 4.3 Exportwaarde per vullingscategorieën voor missievouchers 2014 - 2016

Vullingspercentage	Exportwaarde in categorie	t-2	t-1	t	t+1	t+2
0%-25%	Waarde (mln euro)	89	126	158	158	65
	% totaal exportwaarde	3%	4%	4%	4%	3%
25%-50%	Waarde (mln euro)	46	38	53	51	58
	% totaal exportwaarde	1%	1%	1%	1%	3%
50%-80%	Waarde (mln euro)	126	92	73	169	46
	% totaal exportwaarde	4%	3%	2%	4%	2%
80%-100%	Waarde (mln euro)	3127	3322	3566	3713	1828
	% totaal exportwaarde	92%	93%	93%	91%	92%
Totaal	Waarde (mln euro)	3389	3579	3850	4091	1997
	% totaal exportwaarde	100%	100%	100%	100%	100%

In het geval van missies zijn bedrijven met vullingspercentages tussen de 80 en de 100 procent goed voor meer dan 90 procent van de goederenhandel van missiegebruikers (tabel 4.3). Daarnaast zijn bedrijven met een vulling van 100 procent goed voor 65 procent van de export van missiegebruikers.<sup>13</sup> Bedrijven die tot een onderneming met minder dan 250 werkzame personen behoren en een hoge vullingspercentages (80 – 100 procent) hebben zijn goed voor ongeveer 65 procent van de export van missiegebruikers (tabellen 4.3 en 4.4). Voor het grootste deel van de export van zowel coaching als missiegebruikers beschikken we dus over de benodigde informatie om de toegevoegde waarde van de export te bepalen.

#### 4.4 Exportwaarde per vullingscategorieën voor missievouchers excl. grootbedrijf

Vullingspercentage	Exportwaarde in categorie	t-2	t-1	t	t+1	t+2
0-25	Waarde (mln euro)	89	125	150	148	65
	% export vullingscategorie	100%	99%	95%	94%	100%
25-50	Waarde (mln euro)	46	37	53	51	58
	% export vullingscategorie	100%	98%	100%	99%	100%
50-80	Waarde (mln euro)	104	85	72	167	35
	% export vullingscategorie	82%	93%	98%	99%	77%
80-100	Waarde (mln euro)	2196	2364	2642	2738	1672
	% export vullingscategorie	70%	71%	74%	74%	91%
Totaal	Waarde (mln euro)	2435	2612	2917	3104	1831
	% export vullingscategorie	72%	73%	76%	76%	92%

<sup>13</sup> Cijfers van bedrijven met een vulling van 100 procent zijn niet af te leiden uit tabel 4.1.

In termen van waarde lijkt de vulling dus ruim voldoende voor het berekenen van de toegevoegde waarde van de export op microniveau voor SIB-bedrijven. Met andere woorden, indien we op basis van de huidige vulling de in paragraaf 2 voorgestelde methode gebruiken om de toegevoegde waarde van de export te berekenen, dan gaat het grootste deel van de handel van SIB-gebruikers mee in de effectmeting. Het beeld ziet er echter anders uit als we in plaats van exportwaarde naar aantallen exporteurs kijken. Tabel 4.5 laat zien dat ruim 70 procent van de gebruiker van het instrument coaching in de laagste vullingscategorie valt. Bij een effectmeting op toegevoegde waarde zullen we dus ruim twee derde van de bedrijven missen in de analyse.

#### 4.5 Aantallen bedrijven per vullingscategorie coachingvouchers 2012 - 2016

Vullingspercentage	Aantallen exporteurs in categorie	t-2	t-1	t	t+1	t+2
0%-25%	# exporteurs	814	929	1022	1009	732
	% totaal	68%	70%	71%	70%	69%
25%-50%	# exporteurs	64	73	81	80	53
	% totaal	5%	5%	6%	6%	5%
50%-80%	# exporteurs	64	72	54	70	58
	% totaal	5%	5%	4%	5%	5%
80%-100%	# exporteurs	247	257	287	277	223
	% totaal	21%	19%	20%	19%	21%
Totaal	# exporteurs	1189	1331	1444	1436	1066
	% totaal	100%	100%	100%	100%	100%

Ook onder missiegebruikers heeft meer dan de helft van de bedrijven een zeer lage vulling (tabel 4.6). Slechts 35 procent van de bedrijven hebben een vullingspercentage van 80 procent of meer en zullen vertegenwoordigd worden in een effectmeting op toegevoegde waarde. Gebruikers van coachingvouchers die onderdeel maken van een concern met meer dan 250 werkzame personen in Nederland zijn bijna gelijk verdeeld tussen de categorieën 80-100 en 0-25 procent. Bij missiegebruikers valt 65 procent van de gebruikers met meer dan 250 werkzame personen in de categorie 80-100 procent en de rest bijna volledig in de laagste vullingscategorie 0-25 procent.

#### 4.6 Aantallen bedrijven per vullingscategorie missievouchers 2014 - 2016

Vullingspercentage	Waarde/aantallen in categorie	t-2	t-1	t	t+1	t+2
0%-25%	# exporteurs	359	387	384	400	182
	% totaal	54%	56%	54%	56%	52%
25%-50%	# exporteurs	28	27	38	23	20
	% totaal	4%	4%	5%	3%	6%
50%-80%	# exporteurs	42	29	29	43	20
	% totaal	6%	4%	4%	6%	6%
80%-100%	# exporteurs	239	244	265	251	127
	% totaal	36%	36%	37%	35%	36%
Totaal	# exporteurs	668	687	716	717	349
	% totaal	100%	100%	100%	100%	100%

Voor kennisvouchers is de vulling van de benodigde informatie wat lastiger vast te stellen omdat het instrument relatief nieuw is en er nog onvoldoende deelnemers en beschikbare jaren aan data zijn om een betrouwbaar beeld te vormen van de vulling. Niettemin is de vulling in termen van waardes en aantallen bedrijven in tabel A.1 in de bijlage opgenomen. In een effectmeting op toegevoegde waarde gaan bedrijven met een vullingspercentage tussen de 80 en 100 procent sowieso mee in de analyse. Bedrijven met een vullingspercentage tussen de 0 en 25 procent blijven vrijwel zeker buiten beschouwing.

Het zijn dus de grote exporteurs die een goede vulling van goederensoorten en aandeel wederuitvoer hebben. Indien de voorgestelde methode toegepast wordt om de toegevoegde waarde van de export te berekenen dan zal dat goed gaan op totaalniveau. Echter, de meerderheid van de exporteurs zal niet (voldoende) vertegenwoordigd worden in een effectmeting op toegevoegde waarde op individueel niveau. Als deze bedrijven structureel niet veel anders zijn dan grotere exporteurs dan zijn de conclusies van de effectmeting op basis van de grotere exporteurs nog steeds geldig voor de hele groep SIB-gebruikers.

Om te kunnen bepalen of bedrijven met hogere vullingspercentages een representatieve selectie vormen van de populatie SIB-gebruikers, vergelijken we in tabel 4.7 de belangrijkste demografische kenmerken van deze groep met de groep SIB-gebruikers met de laagste vullingspercentages. Uit tabel 4.7 blijken bedrijven in de hoogste vullingscategorie iets vaker groter en in buitenlandse handen te zijn. Ook behoren deze bedrijven vaker tot de industrie en de groothandel dan de bedrijven met een lagere vulling. Verder gaat het bij bedrijven met hogere vullingspercentages vaker om relatief oudere bedrijven (10 jaar of ouder). Uit tabel 4.7 lijkt de groep grotere exporteurs (met hogere vullingspercentages) dus niet representatief te zijn voor de hele populatie.

#### 4.7 Demografische kenmerken hoogste en laagste vullingscategorieën jaar van aanvraag

	Vullingscategorie 80 -100			Vullingscategorie 0 - 25		
	Coaching	Missies	Kennis	Coaching	Missies	Kennis
<i>Zmkb-status</i>						
zmkb	262	230	.	998	376	23
	91%	87%	.	98%	98%	100%
Grootbedrijf	25	35	.	24	8	0
	9%	13%	.	2%	2%	0%
<i>Bedrijfstak</i>						
Landbouw, delfstoffen, bouw, water, energie en afval	10	22	.	67	62	.
	3%	8%	.	7%	16%	.
Industrie	122	101	.	273	74	.
	43%	38%	.	27%	19%	.
Groot- en detailhandel en horeca	110	102	.	398	107	11
	38%	38%	.	39%	28%	48%
Vervoer, opslag, ICT en communicatie	7	9	.	78	46	.
	2%	3%	.	8%	12%	.
Zakelijke en overige dienstverlening	38	31	.	206	95	.
	13%	12%	.	20%	25%	.
<i>Leeftijd</i>						
10 jaar of ouder	186	193	9	481	202	8
	65%	73%	64%	47%	53%	35%
3 jaar of ouder maar jonger dan 10	69	50	.	340	119	7
	24%	19%	.	33%	31%	30%
Jonger dan 3 jaar	32	22	.	201	63	8
	11%	8%	.	20%	16%	35%
<i>Uiteindelijke zeggenschap (UCI)</i>						
Nederlandse	274	248	.	1005	.	23
	95%	94%	.	98%	.	100%
Buitenlandse	13	17	.	17	.	0
	5%	6%	.	2%	.	0%
Totaal	287	265	14	1022	384	23
	100%	100%	100%	100%	100%	100%

In een vervolgstap (module B) kan de mogelijkheid om aan de hand van een eenvoudige schattingsmethode de toegevoegde waarde van de export van bedrijven met lagere vulling te berekenen verder onderzocht worden. Zo'n methode zal dan rekening houden met de relevante verschillen en overeenkomsten tussen deze bedrijven en bedrijven met een hogere vulling. Dit gebeurt dan door bedrijven met lagere vulling te matchen met vergelijkbare bedrijven met hogere vullingspercentages. Voor een SIB-bedrijf zonder detailgegevens nemen we dan per euro export de gemiddelde toegevoegde waarde van

exporteurs in dezelfde bedrijfstak met ongeveer evenveel werknemers en die net iets meer export hebben, zodat de bovengenoemde aanpak wél werkt. Zolang er in de desbetreffende bedrijfstak niet te veel variatie is in de toegevoegde waarde per euro export lijkt dit realistisch.

Zo'n aanpak zou alleen toepasselijk zijn als de exportwaardes van bedrijven zonder productinformatie dicht genoeg bij de waarnemingsdrempel liggen. De aanname lijkt reëel dat een bedrijf waarvan de export net onder de drempelwaarde zit (en dus geen gedetailleerde productinformatie heeft) lijkt op een bedrijf in dezelfde bedrijfstak met ongeveer evenveel werkzame personen dat wel gedetailleerde productinformatie heeft omdat het net boven de drempelwaarde zit. Maar het is bijvoorbeeld niet aannemelijk te veronderstellen dat een bedrijf met 10.000 euro export vergelijkbaar is met een bedrijf in dezelfde bedrijfstak en grootteklasse met 2 miljoen euro aan export. Tabellen A.2 – A.4 in de bijlage laten zien dat ruim 70 procent van de bedrijven zonder productinformatie of aandeel wederuitvoer handel heeft die minder dan 25 procent van de waarnemingsdrempel bedraagt. Dit noemen we groep 1. Voor ongeveer 10 procent van de bedrijven bedraagt de waarde van de handel minstens 75 procent van de waarnemingsdrempel. Dit noemen we groep 2. Voor deze groep 2 zal de kans op een betrouwbare schatting van de toegevoegde waarde van de export groter dan groep 1 zijn.

## 5. Samenvatting en conclusies

Dit rapport bevat het eerste overzicht van de kenmerken van de deelnemers aan de SIB voor wat betreft grootte, leeftijd, bedrijfstak, en export. Bedrijven die gebruik maken van de SIB behoren vrijwel altijd tot het zelfstandig MKB. Bij coachingvouchers gaat het iets vaker om jongere bedrijven dan bij missievouchers en kennisvouchers. Ook gaat het bij coachingvouchers vaker om bedrijven in de industrie en in de handel. Dat terwijl gebruikers van missievouchers vaker tot de dienstensector behoren. Bedrijven die gebruik maken van de SIB zijn relatief vaak importeur en/of exporteur van goederen. Dit gold namelijk voor respectievelijk 70 procent en 63 procent van de bedrijven die gebruik maakten van een coachingvoucher of een missievoucher, terwijl dat 12 procent bedroeg voor het hele Nederlandse bedrijfsleven. Het aandeel van de SIB-bedrijven dat internationaal in goederen handelt is vergelijkbaar voor en na gebruik van het instrument. Ook zijn deze bedrijven relatief vaak importeur en/of exporteur van diensten. In het jaar dat de bedrijven gebruik maakten van de SIB had ruim 60 procent al handel met het buitenland. In het hele Nederlandse bedrijfsleven was dat ruim 20 procent. Er zijn nog te weinig gegevens over internationale handel in diensten om duidelijk vast te stellen of bedrijven voor en na gebruik van de SIB meer of minder vaak internationaal diensten verhandelen.

In dit rapport is ook de haalbaarheid van een berekening van de toegevoegde waarde van de export van bedrijven die gebruik hebben gemaakt van de SIB tussen 2012 en 2016 onderzocht. Deze berekening is van belang om de haalbaarheid van een effectmeting van het gebruik van de SIB op de toegevoegde waarde van de export van bedrijven te bepalen. Uit de analyse blijkt de benodigde informatie voldoende beschikbaar te zijn voor zo'n berekening van toegevoegde waarde voor het minstens 70 procent van de exportwaarde van SIB-gebruikers. Het is daarom mogelijk om een schatting te maken op totaalniveau hoeveel extra toegevoegde waarde Nederland heeft dankzij het SIB-instrument. Niettemin zullen we door de beperkingen van de huidige data ruim 65 procent van de SIB-gebruikers in een effectmeting op toegevoegde waarde moeten missen. Dit zijn voornamelijk kleinere exporteurs. Het is daarom nu niet mogelijk om te schatten op bedrijfsniveau hoeveel extra toegevoegde waarde dit individuele bedrijf heeft dankzij het SIB-instrument. Dat kan alleen voor de grotere exporteurs.

Om toch nog iets te kunnen zeggen over de kleinere exporteurs zouden we een schattingsmethode moeten ontwikkelen waarmee we de toegevoegde waarde per euro export van bedrijven met ontbrekende gegevens kunnen bepalen. Dit gebeurt dan door bedrijven met ontbrekende gegevens te matchen met vergelijkbare bedrijven waarvoor de benodigde informatie wel beschikbaar is. Voor een SIB-bedrijf zonder detailgegevens nemen we dan per euro export de gemiddelde toegevoegde waarde van exporteurs in dezelfde bedrijfstak met ongeveer evenveel werknemers die net iets meer export hebben, zodat de bovengenoemde aanpak wél werkt. Het is op voorhand niet te garanderen dat de schattingen van voldoende kwaliteit zullen zijn. Echter, voor een deel van de bedrijven waarvoor de benodigde gegevens ontbreken ligt de waarde van de handel zonder productinformatie relatief dicht bij de waarnemingsdrempel, waardoor een kwalitatief

goede matching met een vergelijkbaar bedrijf op het eerste gezicht haalbaar lijkt te zijn. Op dit moment is bij ongeveer 35 procent van de bedrijven die gebruik maken van SIB missievouchers voldoende informatie om te schatten wat de toegevoegde waarde is van hun export. Met behulp van de schattingsmethode kan dat opgevoerd worden tot 44 procent. Bij bedrijven die gebruik maken van SIB coachingvouchers zijn deze cijfers respectievelijk 20 procent en 26 procent.



## 6. Referenties

Berg, van den, M. (2014), *Free lunch or vital support? Export promotion in the Netherlands*. Hoofdstuk 6 in academisch proefschrift "Does internationalization foster firm performance?", Universiteit Utrecht.

Berg, van den, M., Lemmers, O., Span, T., Van Beveren, I. & Walker, A. (2016), De bijdrage van de publieke exportkredietverzekering aan de Nederlandse economie. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

Berg, van den, M., Bollineni-Balabay, O., Boutorat, A., Duijsings, F., Slootbeek-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.

CBS (2018). Kerncijfers globalisering. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

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

Dolman, M., Jukema, G. & Ramaekers, R. (editors, 2018), *De Nederlandse landbouwexport 2017*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire en Wageningen University & Research, Wageningen.

Lemmers, O. (2015). Who needs MRIOs anyway? An alternative assignment of value added of trade. Paper voor de ETSG en ITSG conferenties. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

Walhout, J., Wong, K.F. & Lemmers, O., (2017), De rol van multinationals in de Nederlandse waardeketen. In CBS Internationaliseringsmonitor 2017, vierde kwartaal: Waardeketens. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

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

## Bijlage

### A.1 Exportwaarde en aantallen bedrijven per vullingscategorie kennisvouchers 2016

Vullingspercentage	Waarde/ aantallen in categorie	t-2	t-1	t	t+1
0%-80%	Waarde (mln euro)	34	69	47	36
	% totaal exportwaarde	29%	42%	27%	17%
80%-100%	Waarde (mln euro)	84	96	128	174
	% totaal exportwaarde	71%	58%	73%	83%
Totaal	Waarde (mln euro)	118	165	174	209
	% totaal exportwaarde	100%	100%	100%	100%
0%-80%	# exporteurs	31	28	29	29
	% totaal	76%	74%	67%	63%
80%-100%	# exporteurs	10	10	14	17
	% totaal	24%	26%	33%	37%
Totaal	# exporteurs	41	38	43	46
	% totaal	100%	100%	100%	100%

**A.2 Afstand tot waarnemingsdrempel goederenhandel zonder productinformatie gebruikers van SIB-coaching 2012 -2016**

Afstandscategorie	t-2		t-1		t		t+1		t+2	
	Waarde (mln euro)	#bedrijven	Waarde (mln euro)	#bedrijven	Waarde (mln euro)	#bedrijven	Waarde (mln euro)	#bedrijven	Waarde (mln euro)	#bedrijven
< 5%	161	60	147	60	205	77	209	81	171	72
	56%	6%	46%	5%	53%	6%	50%	7%	51%	8%
5-25%	12	14	21	22	23	20	28	26	24	23
	4%	1%	7%	2%	6%	2%	7%	2%	7%	3%
25%-50%	32	53	46	61	41	53	53	65	41	50
	11%	5%	15%	5%	11%	4%	13%	5%	12%	6%
50%-75%	38	105	50	113	56	124	69	150	58	127
	13%	10%	16%	10%	15%	10%	16%	12%	17%	14%
>=75%	43	799	53	903	62	971	59	917	45	634
	15%	77%	17%	78%	16%	78%	14%	74%	13%	70%
Totaal	287	1031	318	1159	387	1245	419	1239	339	906
	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

### A.3 Afstand tot waarnemingsdrempel goederenhandel zonder productinformatie gebruikers van SIB-missies 2014 -2016

Afstandscategorie	t-2		t-1		t		t+1		t+2	
	Waarde (mln euro)	#bedrijven	Waarde (mln euro)	#bedrijven	Waarde (mln euro)	#bedrijven	Waarde (mln euro)	#bedrijven	Waarde (mln euro)	#bedrijven
< 5%	110	43	108	40	136	47	153	55	78	31
	59%	8%	54%	8%	58%	9%	61%	10%	62%	12%
5-25%	13	13	17	13	21	18	25	24	8	8
	7%	3%	8%	3%	9%	3%	10%	5%	7%	3%
25%-50%	17	24	22	25	26	33	22	28	15	21
	9%	5%	11%	5%	11%	6%	9%	5%	12%	8%
50%-75%	24	58	27	50	27	55	29	65	13	28
	13%	11%	13%	10%	12%	11%	12%	12%	10%	11%
>=75%	21	371	28	385	23	362	22	360	11	162
	11%	73%	14%	75%	10%	70%	9%	68%	9%	65%
Totaal	186	509	202	513	234	515	251	532	125	250
	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

#### A.4 Afstand tot waarnemingsdrempel goederenhandel zonder productinformatie gebruikers van SIB-kennis 2016

Afstandscategorie	t-2		t-1		t		t+1	
	Waarde (mln euro)	#bedrijven	Waarde (mln euro)	#bedrijven	Waarde (mln euro)	#bedrijven	Waarde (mln euro)	#bedrijven
< 5%	20,8	5	34,6	7	27,8	8	23,6	7
	76%	14%	80%	23%	83%	24%	85%	22%
5-25%	2,6	.	3,8	.	2,0	.	1,0	.
	10%	.	9%	.	6%	.	4%	.
25%-50%	0	0	2,7	.	0,8	.	0,0	0
	0%	0%	6%	.	2%	.	0%	0%
50%-75%	2,5	.	0,5	.	1,3	.	1,5	.
	9%	.	1%	.	4%	.	5%	.
>=75%	1,5	24	1,8	16	1,6	19	1,8	21
	5%	69%	4%	53%	5%	58%	6%	66%
Totaal	27,4	35	43,3	30	33,6	33	27,9	32
	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%