



Patronen in handelsgedrag

Internationaliseringsmonitor / 2019-II



Internationaliserings- monitor

2019-II

Patronen

in handelsgedrag

Verklaring van tekens

.	Gegevens ontbreken
*	Voorlopig cijfer
**	Nader voorlopig cijfer
x	Geheim
–	Nihil
–	(Indien voorkomend tussen twee getallen) tot en met
0 (0,0)	Het getal is kleiner dan de helft van de gekozen eenheid
Niets (blank)	Een cijfer kan op logische gronden niet voorkomen
2018–2019	2018 tot en met 2019
2018/2019	Het gemiddelde over de jaren 2018 tot en met 2019
2018/'19	Oogstjaar, boekjaar, schooljaar enz., beginnend in 2018 en eindigend in 2019
2016/'17–2018/'19	Oogstjaar, boekjaar, enz., 2016/'17 tot en met 2018/'19

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

Colofon

Uitgever

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

Prepress: Textcetera, Den Haag en CCN Creatie, Den Haag
Ontwerp: Edenspiekermann
Copyright foto's: Hollandse Hoogte

Inlichtingen

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

© Centraal Bureau voor de Statistiek, Den Haag/Heerlen/Bonaire, 2019.
Verveelvoudigen is toegestaan, mits CBS als bron wordt vermeld.

Inhoud

Voorwoord 5

Executive Summary – Patterns in trade behaviour 7

Patronen in handelsgedrag – Een introductie 14

1. Handelen over de grens: een keuze voor de eeuwigheid? 17

1.1 Inleiding 19

1.2 Gedragspatronen van goederenhandelaren 19

1.3 Samenvatting 26

1.4 Literatuur 26

2. Incidentele handelaren: wie zijn ze en wat onderscheidt ze? 29

2.1 Inleiding 31

2.2 Een typologie van bedrijven naar handelsstatus 35

2.3 Een schets van incidentele en structurele handelaars 41

2.4 Wat onderscheidt de incidentele handelaar van de structurele handelaar? 48

2.5 Conclusie en discussie 53

2.6 Appendix 55

2.7 Literatuur 60

3. Incidentele handel in diensten 63

3.1 Inleiding 65

3.2 Ontwikkeling aantal dienstenexporteurs en importeurs 65

3.3 Handelspatronen dienstenexporteurs en importeurs 67

3.4 Dynamiek tussen incidentele en structurele dienstenexporteurs 70

3.5 Samenvatting en conclusie 72

3.6 Literatuur 73

4. De ontwikkeling in de exportportefeuille van startende goederen-exporteurs 75

- 4.1 Inleiding 77
- 4.2 Starters in goederenexport: producten en landen 81
- 4.3 Starters in goederenexport: aantal Europese handelsrelaties 95
- 4.4 Nieuwe exportbestemmingen: stappen op een nieuwe weg 101
- 4.5 Samenvatting en conclusie 105
- 4.6 Data en methoden 107
- 4.7 Literatuur 111

5. Wat kenmerkt de exportportefeuille van startende diensten-exporteurs? 115

- 5.1 Inleiding 117
- 5.2 Dynamiek van startende dienstenexporteurs: intra- en extra EU 118
- 5.3 Dynamiek van dienstenexporteurs binnen de EU op basis van de ICP 126
- 5.4 Samenvatting en conclusie 131
- 5.5 Data en methoden 132
- 5.6 Literatuur 133

6. Born globals 135

- 6.1 Inleiding 137
- 6.2 Born globals in de goederen- en dienstenexport 138
- 6.3 Dynamiek van het klantenbestand van born globals 144
- 6.4 Samenvatting en conclusie 148
- 6.5 Data en methoden 148
- 6.6 Literatuur 149

7. Sterven incidentele exporteurs vaker dan structurele? 151

- 7.1 Inleiding 153
- 7.2 Overlevingskansen van goederenexporteurs 153
- 7.3 Overlevingskansen van dienstenexporteurs 155
- 7.4 Overlevingskansen van uittredende exporteurs 156
- 7.5 Samenvatting en conclusie 158

Begrippenlijst 159

Reeds eerder verschenen kwartaaledities 162

Dankwoord 164

Medewerkers 165

Voorwoord

‘De exporteur’ als zodanig bestaat niet. De groep bedrijven die goederen of diensten naar het buitenland exporteert, is bijzonder divers en aan flinke dynamiek onderhevig. Er is jaarlijks nieuwe aanwas en zijn er bedrijven die al dan niet noodgedwongen hun (internationale) deuren sluiten. Een betrekkelijk klein deel is structureel actief als goederenexporteur, maar deze kleine groep is wel verantwoordelijk voor bijna 80 procent van de exportwaarde. Structureel actieve exporteurs zijn zelfs goed voor 90 procent van de dienstenexport. Daarnaast zijn er bedrijven die eenmalig of kortstondig exporteren, bijvoorbeeld als er een eenmalige order uit het buitenland komt of wanneer exporteren minder succesvol verloopt dan verwacht. Van de groep bedrijven die in 2016 begon met exporteren, deed minder dan de helft dat in 2017 nog steeds. Minder bekend en ook vanuit de economische theorie lastiger te verklaren, is de groep van bedrijven die bij herhaling, maar steeds slechts kort actief zijn op de buitenlandse markt. Zulke incidentele exporteurs blijken verrassend vaak voor te komen. Deze tot nu toe wat onderbelichte groep kon in kaart worden gebracht dankzij de betere databronnen en analysetechnieken die in het CBS Kenniscentrum Globalisering zijn ontwikkeld.

Voor beleidsmakers die internationaal ondernemen willen stimuleren, is het in beeld brengen van de verschillende typen handelaren, hun kenmerken en groeipad relevant. Het biedt inzicht in de manier waarop bedrijven buitenlandse markten benaderen en biedt daarmee aanknopingspunten voor de beleidsinzet bij ondersteuning van deze bedrijven bij het zetten van (de eerste) stappen over de grens. Zo beginnen startende exporteurs vaak dicht bij huis; vier op de vijf beginnen in de EU, met België en Duitsland als belangrijkste afzetmarkten. Het gebruik van een naburig land als *stepping stone* voor verder weg gelegen bestemmingen blijkt een succesvolle strategie voor startende goederenexporteurs. Internationaal ondernemen verhoogt ook de kans dat een bedrijf blijft voortbestaan. Deze editie van de Internationaliseringsmonitor biedt ondersteuning aan het beleid door de verscheidenheid van al deze unieke bedrijven en de patronen in hun handelsgedrag in beeld te brengen. Daarmee wordt aangesloten op internationaal wetenschappelijk onderzoek over heterogeniteit van bedrijven en internationale handel.

Voor het laatste nieuws en rapporten op het gebied van globalisering, en voor eerdere edities van de Internationaliseringsmonitor, bezoek het dossier Globalisering op www.cbs.nl/globalisering.

De Directeur-Generaal

Dr. T.B.P.M. Tjin-A-Tsoi

Den Haag/Heerlen/Bonaire, juni 2019

Executive Summary – Patterns in trade behaviour

The Internationalisation Monitor describes trends in internationalisation and the consequences thereof for the Dutch economy and society. It is published quarterly as part of the Globalisation programme at Statistics Netherlands (CBS), which is commissioned by the Dutch Ministry of Foreign Affairs.

The main feature of this edition of the Internationalisation Monitor is the population of businesses involved in international trade. For many of these companies, international trade is a strategic choice and a key source of growth, although there is a significant group of other companies for which international trade does not make up a large share of their business. A significant segment of the population is made up of businesses that experience a cycle of being briefly active in overseas markets and then returning to the Dutch market. In the past, Statistics Netherlands has investigated the scope, dynamism and composition of the population of businesses involved in international trade. This edition of the Internationalisation Monitor refines and improves on this research, producing a clearer picture of the differences – and indeed similarities – between occasional and structural traders. This is key data for policy-makers aiming to stimulate international enterprise, as it offers insights into how much do occasional traders have and at what point in their growth they become structural traders.

Trade behaviour patterns are not limited to whether or not the company trades internationally. They also relate to the various products traded, the number of export destinations and the number of customers. Many new exporters start small, supplying a single product to a single country and a single customer. The choices they go on to make – intensifying exports by increasing export volume or ‘fanning out’ by exporting multiple products to several different countries and/or customers – are covered extensively in this edition. There is also a separate focus on a special kind of new trader: ‘born globals’, businesses that start directly exporting goods and/or services within a year of being founded.

Listed below are some of the main findings presented in this edition:

Chapter 1: Trade across borders: a choice for all eternity?

- The number of goods exporters in the Netherlands has seen a big rise in the past decade, from approximately 66 000 exporters of goods in 2010 to 115 000 in 2018. The proportion of the total business population made up of goods exporters has also increased.
- Importers of goods share substantial similarities with exporters, although the number of businesses that import goods is significantly higher than the number of goods exporters.
- Only a relatively small proportion of the businesses export goods every year. Around 31 000 businesses have reported continuous goods exports in all of the nine years examined. However, this relatively small group of businesses is responsible for nearly 80 percent of exports in value terms. The same statistic for the importers is even higher, at almost 90 percent.
- Businesses reporting one-off goods exports make up one-quarter of the total group of unique exporters in the period from 2010 to 2018, whilst only representing 0.5 percent of exports in terms of value. The same applies to businesses that repeatedly start and stop exporting. Although jointly this group of intermittent exporters makes up over 20 percent of the exporter population, they are responsible for less than 2.5 percent of total exports.

Chapter 2: Occasional traders: who are they and what are their distinguishing features?

- Every year, roughly one in ten Dutch businesses actively exports goods and around one-quarter import goods. That is not to say that traders in goods are a uniform group: only a small proportion of the businesses experience year-on-year trade.
- The phenomenon of repeatedly starting and stopping trading is particularly difficult to explain using economic theory, which is grounded in the idea that it is only the more productive businesses that are capable of making the leap to foreign markets, because that is a complex endeavor involving substantial fixed costs.
- After grouping traders based on their trade behavior it becomes apparent that roughly one third of the exporters can be considered a mature exporter, jointly generating about 95 percent of the exports in value terms.

- Of the group of businesses that started exporting in 2016, fewer than half were still exporting in 2017. In 2017, 43 percent developed into pre-mature exporters. More than half withdrew from the export market in the first year, and three percent had ceased trading altogether a year later.
- Pre-mature exporters appear to reach an important crossroads after making their first leap into foreign markets. Of this group, 60 percent become mature exporters, and 40 percent stop exporting after two years. What is particularly striking about these statistics is that almost 8 percent of the pre-mature exporters no longer exist a year later.
- We consider a business that has exported goods in at least three of the last four years as a structural exporter. A business that has exported goods in at least one but no more than two of the preceding four years is defined as an occasional exporter.
- Two out of three active exporters are structural exporters and represent the overwhelming majority of the export value. This group of exporters was responsible for 97 percent of the total export value in 2018.
- The largest proportion of structural exporters – approximately 78 percent – are active in manufacturing, followed by businesses that are active in trade. Businesses in service industries are more likely to be occasional exporters.
- When distinguishing between non-exporters, occasional exporters and structural exporters, a pattern of ‘productivity sorting’ emerges: temporary exporters are more productive than non-exporters, but less productive than structural exporters.
- Businesses with greater labour productivity and capital intensity stand a better chance of achieving a structural presence in international markets.
- Structural exporters trade more with European countries than do occasional exporters, possibly as a result of the relatively low variable costs and high expected profits associated with this trade.
- New exporters with higher levels of labour productivity and capital intensity have a greater chance of being active for at least two more years in that foreign market. This chance is also greater for younger businesses, which may be explained by the ‘born globals’ phenomenon.

Chapter 3: Occasional trade in services

- There was a steady increase in the number of service exporters and importers in the Netherlands between 2012 and 2016.
- Almost 90 percent of the export of services between 2012 and 2016 was conducted by firms that export every year. In terms of the number of exporters, this group makes up just 18 percent of all exporters.

- Nearly 45 percent of businesses that exported services between 2012 and 2016 did so only once. Together, these exporters make up just 1 percent of the value of service exports in this period.
- In contrast to goods exporters, there is a relatively low instance of businesses that repeatedly start and stop exporting among exporters of services. One-off exporters, on the other hand, are actually more common among service exporters than among goods exporters.
- More than 40 percent of the service exporters active in 2015 and 2016 were structural exporters. Approximately 90 percent of the structural exporters in 2015 maintained their status in exports a year later. Of the occasional exporters in 2015, around 70 percent were still exporting occasionally in 2016.

Chapter 4: Development of the export portfolio of new goods exporters

- New goods exporters tend to be relatively small: in 2014, approximately 94 percent were independent small and medium-sized enterprises (SMEs).
- New goods exporters represented 1.6 percent of the total value of goods exports in that year.
- On average, new exporters export to fewer countries and trade in fewer products than other exporters. Most new goods exporters begin by supplying a single product to a single country. In 2014, this was true for seven out of ten businesses in this group.
- On average, larger businesses which begin exporting goods export more product varieties to more countries from the outset than do independent SMEs, particularly in the manufacturing sector.
- Of the new goods exporters, approximately 7 out of 10 initially export exclusively to countries within the European Union, with Belgium being the most popular destination. Just over 10 percent of new goods exporters began their overseas adventure exclusively outside the EU; for these businesses, the US was the most popular destination.
- Approximately half of the goods exporters who started exporting in 2014 continued structurally exporting goods until 2018.
- The largest increase in both the number of export destinations and the number of products in the years following the decision to start exporting can be found among large enterprises. The number of products grew faster than the number of destinations. SMEs experienced exactly the opposite trend. In general the number of destinations is a decisive factor in the growth of the export portfolio.

- The growth in the value of the exports carried out by new goods exporters is largest in businesses that deliver more products to more countries. Between 2014 and 2018, this group's export value increased almost sixfold. This is also true for the group that increased both the number of countries and the number of customers: those businesses succeeded in increasing their export value by almost 450 percent.
- New goods exporters with an unchanged export portfolio increased their export value over time. The group that saw no change in the number of countries and products experienced a 65 percent growth in their export value between 2014 and 2018. The group with the same number of countries and customers tripled the value of their exports.
- The median new exporter among independent SMEs within the EU in 2014 began exporting to a single customer. For the group that continued exporting, the customer portfolio increased to three or more by 2018, regardless of the customers being distributed across multiple countries. The median number of European trade relationships maintained by large new exporters increased from four to ten.
- Businesses active in manufacturing, wholesale and retail trade were especially likely to have a relatively large number of trade relations when they begin exporting. There was a particular increase in the number of trade relations among large enterprises active in wholesale trade.
- New exporters grow their customer base over time, and this growth appears to correlate with an increase in the number of export destinations.
- Foreign businesses and large enterprises were more likely to expand their portfolio in terms of countries increasing both the number of countries and products. The same was true for increasing both the number of countries and the number of customers. Large domestic enterprises and independent SMEs are particularly well represented in the group of enterprises with a stable export portfolio.
- On average, for each year between 2014 and 2018, more than half of the exporters added a new destination in comparison with the previous year (55 percent). This was substantially more likely to be the case for large enterprises and businesses under foreign ownership than for independent SMEs.
- Firms starting to export to a new country also actually expanded the number of countries in their portfolio in less than a quarter of the cases on average in the period 2014–2018 (23 percent). The chance of this being the case was substantially lower among new exporters and independent SMEs. Foreign controlled companies also score slightly higher in this area.

Chapter 5: Dynamics in the export portfolio of service traders

- Among new service exporters, large enterprises had significantly more service destinations than independent SMEs.
- The period from 2014 to 2018 saw a gradual increase in the average number of export destinations for both large businesses and independent SMEs.
- 34 percent of businesses starting service exports in 2014 still do so in 2018.
- New service exporters were most likely to stop exporting after the first year if they exported to Belgium or Germany in that year.
- The higher the number of export destinations, the smaller the chance that an enterprise would stop exporting.
- Among the service exporters that continued exporting from 2014, the greatest relative increase in destinations came for businesses that had only one export destination in 2014.
- Whereas the number of new service exporters that continued exporting from 2014 declined, the average number of customers per service exporter increased.
- The fewer the number of customers to which services were exported in 2014, the greater the chance that the enterprise had entirely stopped exporting services by 2018.
- In addition to the increase in the average number of customers in the period from 2014 to 2018, the average service export per customer also increased.
- The lower the export value of services in 2014, the greater the probability that a business had entirely ceased exporting services by 2018.

Chapter 6: Born globals

- In the period from 2014 to 2018, the total export value of the group of born globals active in goods trading grew from 1.8 to 2.3 billion, while the total export value of other new exporters in goods trading increased from 3.3 to 8.7 billion.
- In the period from 2014 to 2016, the total export value of the group of born globals trading in services grew from 457 to 810 million. For other new exporters trading in services, the total export value increased from 4.3 to 5.1 billion.
- Born globals have a better chance of survival in the years following their entry onto the export market than do other new exporters.

- 55 percent of the born globals that started exporting goods in 2014, still did so in 2018. For the group exporters as a whole this percentage is 50 percent.
- 54 percent of born globals that started exporting services in 2014 still did so in 2018. For the group exporters of services as a whole this percentage is 45 percent.

Chapter 7: Are occasional exporters more likely to fail than structural exporters?

- Exporters' probability of survival is generally higher than that of companies that do not export. This is true for exporters of both goods and services.
- Structural exporters have a higher probability of survival than companies that only export occasionally. Again, this is true for exporters of both goods and services.
- Structural exporters are less likely to survive after they stop exporting than former occasional exporters.

Patronen in handelsgedrag - Een introductie

Op het eerste oog lijkt het heel eenvoudig: een bedrijf handelt op buitenlandse markten, of niet. En voor een deel van de bedrijven in Nederland is het inderdaad zo eenvoudig: zij handelen jaar in jaar uit consequent wel of niet met het buitenland. Toch is er ook veel dynamiek. Logischerwijs door nieuwkomers: bedrijven die voorheen nog niet internationaal handelden maar dat wel zijn gaan doen, bijvoorbeeld omdat er bij toeval orders uit het buitenland binnenkomen, de binnenlandse markt te klein wordt of de concurrentie hen er toe drijft. Een ander gedeelte van de dynamiek wordt veroorzaakt door uittrekders, oftewel de bedrijven die zich terugtrekken van de internationale markt. Ook hier kunnen bedrijven verschillende redenen voor hebben. Minder voor de hand liggend is een groep bedrijven die bij herhaling slechts kort actief is op de buitenlandse markt en zich steeds weer terugtrekt op de binnenlandse markt. Zulke 'knipperlicht'-handelaren of incidentele handelaren komen in de praktijk relatief vaak voor maar zijn vanuit de internationale handelstheorie moeilijk te rijmen met de hoge kosten die een bedrijf maakt bijvoorbeeld in de zoektocht naar buitenlandse afnemers of het aanpassen van zijn product aan de wensen van de markt.

Het CBS heeft eerder onderzoek gedaan naar de omvang, dynamiek en samenstelling van de populatie bedrijven met internationale handel (Zie bijvoorbeeld CBS, 2017; Cremers & Voncken, 2018; Smit & Wong, 2016; Cremers et al. 2018; Voncken en Cremers, 2018). Verdere verfijning en verbetering van de kwaliteit van de beschikbare microdata-bronnen maken het mogelijk om deze populatie steeds gedetailleerder en door de tijd consistent in beeld te brengen. In de eerste drie hoofdstukken van deze internationaliseringsmonitor wordt een beeld geschetst van de verschillende handelspatronen van Nederlandse bedrijven. Zo wordt in kaart gebracht welk deel van de bedrijven exporteert, welk deel dat een jaar later nog doet en welk deel niet. Maar ook hoeveel bedrijven na (bijvoorbeeld) 2 jaar niet exporteren ineens weer opnieuw beginnen met exporteren. Op basis van deze handelspatronen wordt een afbakening gemaakt van bedrijven die incidenteel of structureel exporteren (of importeren). Deze typering is zeer interessant voor beleidsmakers omdat het laat zien welk gewicht de incidentele handelaren in de schaal leggen (bijvoorbeeld in exportwaarde), wat hen kenmerkt (bijvoorbeeld in termen van omvang of productiviteit) en in welke mate incidentele handelaren uiteindelijk structurele handelaren worden. Ook wordt onderzocht of incidentele handelaren als het ware een 'light'-versie zijn van structurele handelaren, of dat ze

juist meer op niet-handelaren lijken qua omvang, activiteiten en productiviteit. Analoog aan hoofdstuk 1 en 2 wordt in hoofdstuk 3 dezelfde analyse gemaakt voor bedrijven die actief zijn in de internationale handel in diensten.

Welke keuzes een internationale handelaar maakt met betrekking tot het aantal producten of soort diensten dat hij exporteert, het aantal partnerlanden waar hij zijn product of dienst wil aanbieden en (binnen Europese partnerlanden) het aantal handelsrelaties dat hij onderhoudt, hangt van veel factoren af. Eén van die factoren is of het bedrijf nieuw op de internationale markt is of al langere tijd exporteert. Startende goederenexporteurs beginnen vaak met het exporteren van één exportproduct naar één land, vaak dicht bij huis (Duitsland of België) naar één afnemer. Wat er daarna gebeurt, staat centraal in hoofdstuk 4 van deze Internationaliseringsmonitor. Ongeveer de helft van de nieuwbakken goederenexporteurs is na vijf jaar alweer gestopt met exporteren; de andere helft blijft exporteren. Welke keuzes zij maken – intensivering van de oorspronkelijke strategie door meer van hetzelfde te exporteren, of juist *fanning out* door meerdere type producten naar nieuwe landen en/of afnemers te exporteren – komt hier uitgebreid aan bod. Daarnaast wordt onderzocht of exporteren naar een nieuw land gemakkelijker is als het bedrijf al naar een nabijgelegen markt exporteert. De nabij gelegen markt fungeert dan als een *stepping stone* naar de nieuwe markt en dit kan vooral voor relatief onervaren exporteurs een gedegen strategie zijn. Hoe en in welke richting startende dienstenexporteurs hun exportportefeuille ontwikkelen komt aan bod in hoofdstuk 5. Inzicht in het handels- en groeipatroon van startende goederen- en dienstenexporteurs biedt beleidsmakers inzicht in wat internationale starters tot scale-ups kan doen uitgroeien.

Een bijzonder soort startende exporteur is de zogenaamde *born global*. Dit zijn bedrijven die in het jaar van oprichting direct goederen en/of diensten zijn gaan exporteren. Respectievelijk 24 en 20 procent van de in 2014 gestarte goederen- en dienstenexporteurs deed dat in het jaar van oprichting. Hoofdstuk 6 van deze internationaliseringsmonitor onderzoekt of born globals ook qua exportportefeuille (aantal landen, producten/diensten, relaties en transactiewaarde) een bijzonder type starter zijn.

Hoofdstuk 7 besluit deze editie van de Internationaliseringsmonitor. In dit hoofdstuk worden de uittredende handelaren onder de loep genomen. Hoe verschillen de overlevingskansen (als bedrijf) van structurele exporteurs van die van incidentele exporteurs? En hebben goederenexporteurs een grotere overlevingskans dan dienstenexporteurs?

Literatuur

CBS (2017). *CBS Internationaliseringsmonitor 2017, tweede kwartaal: Internationale handel in diensten*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

Cremers, D., Jaarsma, M., Loog, B. & Smits, W. (2018). Groeit de werkgelegenheid na een export- of importstart? *CBS Internationaliseringsmonitor 2018, tweede kwartaal: werkgelegenheid*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

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

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

Voncken, R. & Cremers, D. (2018). Welke bedrijven exporteren waarheen? *CBS Internationaliseringsmonitor 2018, eerste kwartaal: De positie van Nederland*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

1.

Handelen over de grens: een keuze voor de eeuwigheid?

Auteurs

Marcel van den Berg

Ahmed Boutorat

Loe Franssen

Angie Mounir



1 op de 6 bedrijven importeerde goederen
in 2018

80 procent van de goederenexport wordt gerealiseerd
door bedrijven die ieder jaar exporteren

Een klein aantal zeer grote exporteurs is verantwoordelijk voor het overgrote deel van de Nederlandse goederenexport. Dat betekent automatisch dat er een hele grote groep kleinere exporteurs is. Wat kenmerkt hun handelsgedrag? Zijn zij jaar op jaar actief op buitenlandse markten met bescheiden omzetten of laten zij een afwisselender beeld zien? En hoe is het beeld voor importeurs? In dit hoofdstuk brengen we in beeld hoe de handelspatronen van het Nederlandse bedrijfsleven er precies uit zien. Welk deel handelt ieder jaar? Welk deel slechts eenmalig? Welk deel 'knipperlicht'? Welk deel van de goederenhandel is gemoeid met ieder van deze gedragspatronen? Deze en meer vragen komen in dit hoofdstuk aan bod.

1.1 Inleiding

'Nederland handelsland' is een veelgehoorde kreet (zie bijvoorbeeld de Volkskrant, 2 april 2014), maar wat betekent dat eigenlijk? Betekent dit dat bijna alle Nederlandse bedrijven exporteur, importeur of beide zijn? Of betekent het dat een aanmerkelijk deel van de wereldhandel via Nederland verloopt? Of misschien dat Nederland een goed handelsklimaat heeft zoals de Volkskrant (2014) bedoelde met de kop 'Nederland handelsland bij uitstek'. In dit en het volgende hoofdstuk maken we zichtbaar in hoeverre bedrijven actief zijn op het gebied van goederenhandel. Centraal staat daarbij de vraag in welke mate bedrijven in Nederland actief zijn als goederenexporteur of -importeur, en welke patronen hierin zijn te ontdekken? In dit hoofdstuk wordt onder andere beschreven hoeveel bedrijven ieder jaar goederen exporteren en importeren, hoeveel bedrijven bijvoorbeeld maar één of twee jaar handelen, hoeveel bedrijven tijdelijk stoppen met handelen en daarna weer opnieuw beginnen. Dit hoofdstuk biedt daarmee de motivatie voor en is de opmaat naar een analyse van het fenomeen incidentele handelaars in hoofdstuk 2.

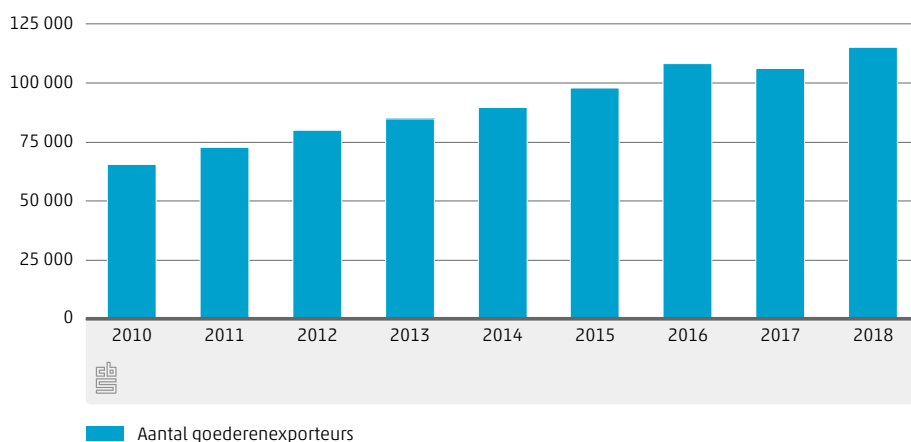
1.2 Gedragspatronen van goederenhandelaren

Figuur 1.2.1 laat zien dat het aantal goederenexporteurs in Nederland het afgelopen decennium gestaag is opgelopen. In 2010 telde Nederland ongeveer 66 duizend goederenexporteurs, in 2018 lag dit aantal op 115 duizend. Alleen in 2017 was er sprake van een lichte daling van het aantal exporteurs van twee procent. Dat is

opvallend, omdat de totale waarde van de Nederlandse goederenexport in 2017 juist met ruim tien procent groeide na een aantal jaren van stagnatie. Het aantal exporteurs groeide jaar op jaar met percentages variërend van zes procent in 2014 tot 11 procent in 2016.

De stijgende trend van het aantal goederenexporteurs heeft tot gevolg dat ook het aandeel van de goederenexporteurs in de totale bedrijvenpopulatie is toegenomen. Ondanks het feit dat het aantal bedrijven in Nederland ieder jaar tussen de 2 en 5 procent groeit, neemt het aantal goederenexporteurs harder toe. Daardoor stijgt het deel van de bedrijvenpopulatie dat goederen exporteert dus. In de periode 2010–2018 is het aandeel goederenexporteurs in de totale bedrijvenpopulatie opgelopen van 4,6 procent naar 6,3 procent. Dit lijkt wellicht laag, maar enerzijds omvat de totale bedrijvenpopulatie natuurlijk ook dienstverlenende sectoren waaronder bedrijfstakken zoals zorg en onderwijs en anderzijds is het een bekend gegeven dat slechts een klein deel van de bedrijven productief genoeg is om te stap te zetten naar internationale afzetmarkten (zie bijvoorbeeld Bernard et al., 2007).

1.2.1 Ontwikkeling van het aantal goederenexporteurs

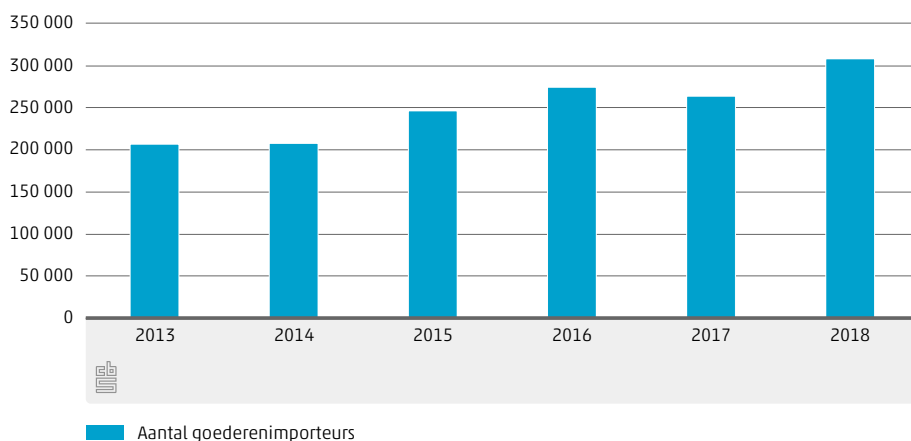


6,3% van de bedrijven
exporteerde goederen in 2018



Het beeld van de goederenexporteurs is sterk vergelijkbaar met dat van de importeurs van goederen (figuur 1.2.2). Wel ligt het aantal bedrijven dat goederen importeert aanzienlijk hoger dan het aantal goederenexporteurs. In de periode 2013–2018 is het aantal goederenimporteurs toegenomen van ruim 200 duizend naar ruim 300 duizend.¹⁾ We zien opnieuw in ieder jaar (forse) groei, behalve in 2017 toen ook het aantal importeurs licht afnam. Ook groeit het aantal importeurs van goederen harder dan de totale bedrijvenpopulatie, waardoor het deel van de populatie dat actief is als importeur is toegenomen van 13 procent in 2013 tot 17 procent in 2018.

1.2.2 Ontwikkeling van het aantal goederenimporteurs



Kleine groep stabiele exporteurs realiseert 80 procent exportwaarde

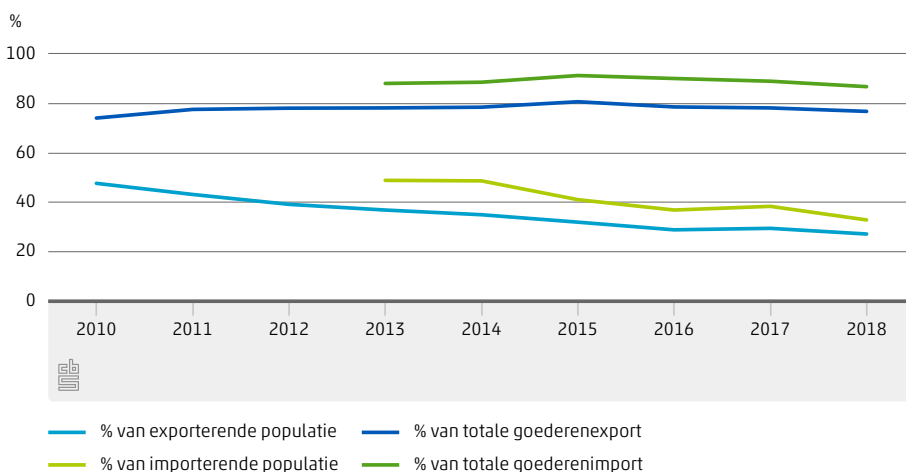
In totaal zijn er bijna 200 duizend unieke bedrijven die in minimaal één jaar goederenexport hebben gerapporteerd in de periode 2010–2018. Niettemin is maar een betrekkelijk klein deel van deze bedrijven ieder jaar actief als goederenexporteur. Circa 16 procent, ofwel 31 duizend bedrijven, hebben onafgebroken, in ieder van de negen onderzochte jaren, goederenexport gerapporteerd (dat wil zeggen, van de groep bedrijven die minimaal één jaar goederenexport opgaf in deze periode). Deze relatief kleine groep bedrijven is echter wel verantwoordelijk voor het overgrote deel van de export in termen van

1) De analyse van de populatie goederenimporteurs bestrijkt een kortere periode (2013–2018) dan de analyse van de populatie goederenexporteurs (2010–2018) vanwege verschillen in het onderliggende statistische proces die de vergelijkbaarheid van aantallen actieve bedrijven tussen de jaren bemoeilijkt.

waarde: 31 duizend exporteurs op een totaal van 200 duizend unieke bedrijven zijn gezamenlijk goed voor bijna 80 procent van de export. Figuur 1.2.3 laat zien dat dit aandeel behoorlijk constant is in de tijd.

Bij de import van goederen is dit beeld vergelijkbaar. Daar is 19 procent van de bedrijvenpopulatie als jaar-op-jaar importeur goed voor bijna 90 procent van de totale goederenimport in termen van waarde. Dat deze percentages voor goederenimporteurs hoger uitvallen dan bij voor exporteurs ligt voor de hand vanwege het feit dat de onderzochte tijdreeks korter is waardoor een groter deel van de bedrijven kwalificeert als jaar-op-jaar importeur.

1.2.3 Belang van stabiele handelaars in de totale goederenhandel

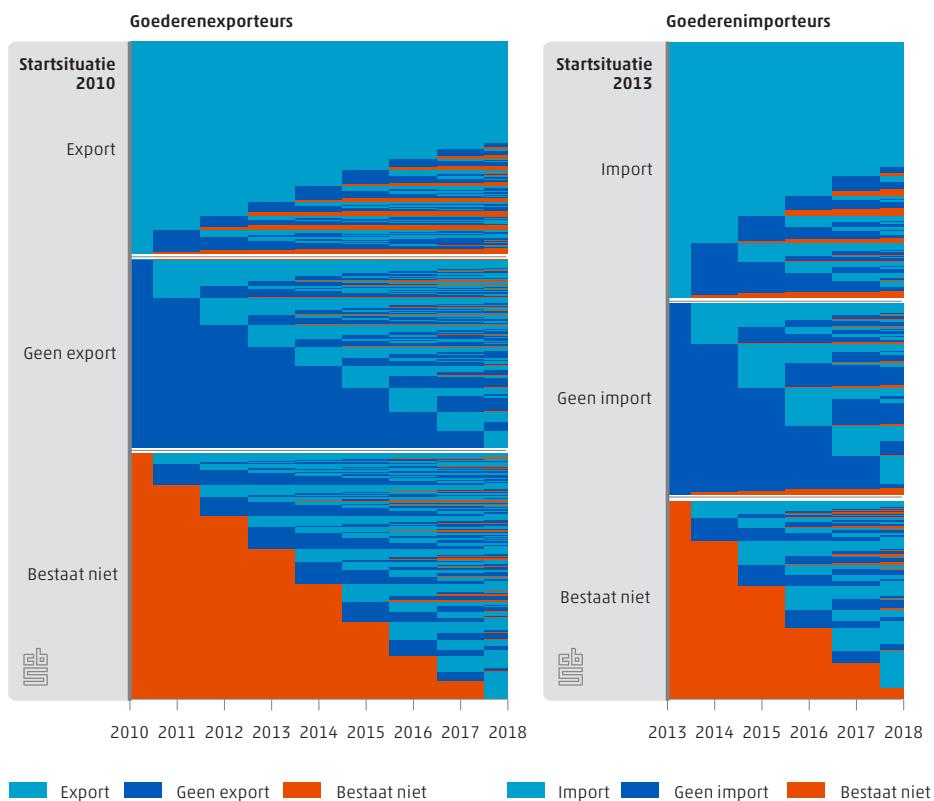


Aanzienlijke groep bedrijven handelt maar kort

Het aandeel importeurs en exporteurs dat ieder jaar handelt in de totale populatie goederenhandelaren lijkt een dalende trend te laten, zoals blijkt uit figuur 1.3. Dit kan echter eenvoudig verklaard worden door het feit dat de totale groep handelaren flink is gegroeid in de onderzochte periode. *Gedurende* deze periode zijn er dus ook nieuwe importeurs en exporteurs bijgekomen en deze behoren per definitie niet tot de groep die sinds 2010 (of in het geval van importeurs 2013) onafgebroken ieder jaar handelt. Het zal echter zo zijn dat een deel van deze groep beginnende handelaars in de loop van de tijd uitgroeit tot een stabiele handelaar. Die hypothese wordt bevestigd als we kijken naar figuur 1.2.4. De figuren laten het handelspatroon van een willekeurige steekproef van 6 000 bedrijven zien uit de totale groep van 200 duizend exporteurs en 500 duizend importeurs die op enig

moment in de onderzoeksperiode export (links) of import (rechts) van goederen heeft gerapporteerd. In de figuren zien we helemaal bovenaan in de onderbroken lichtblauwe balk de groep bedrijven die jaar op jaar actief is als handelaar. Dit is qua aantal een relatief kleine groep, maar het gaat hier, zoals we eerder zagen, dus wel om de grootste handelaars zowel qua importwaarde als qua exportwaarde.

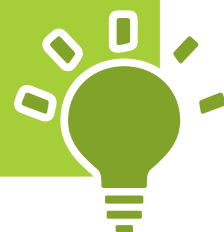
1.2.4 De populatie goederenhandelaren



Daarna zien we een grote groep bedrijven die op enig moment handelde, maar in de loop van de periode van handelsstatus is gewisseld, hetzij van exporteur (importeur) naar non-exporteur (non-importeur) of vice versa. Van onderaf in de figuren gezien zien we eerst de groep bedrijven (horizontaal de reeks beginnend in de kleur rood) die in de loop van de analyseperiode is opgericht en in de jaren daarna is begonnen met importeren of exporteren. Daar boven zien we een groep niet-handelaren (de reeks horizontaal beginnend in donkerblauw) die al wel bestond als bedrijf bij aanvang van de onderzoeksperiode en die in de jaren daarna op enig moment de stap naar buitenlandse markten heeft gezet. Twee zaken vallen daarbij op. Ten eerste is er een aanzienlijke groep bedrijven die na het zetten van deze stap

binnen enkele jaren weer stopt met handelen. Het grootste deel van deze groep blijft echter wel bestaan als bedrijf. Ten tweede zien we met name in de langere reeks van de exporteurs een flinke groep bedrijven die herhaaldelijk begint en weer stopt met exporteren, de 'knipperlichtexporteurs'. Dit is in lijn met de observatie van bijvoorbeeld Alborno et al. (2012) van Argentijnse exporteurs. Zij verklaren dit verschijnsel aan de hand van een proces van vallen en opstaan waarbij bedrijven leren te exporteren door te experimenteren op verschillende markten alvorens mogelijkerwijs uit te groeien tot een stabiele exporteur (zie ook hoofdstuk 2).

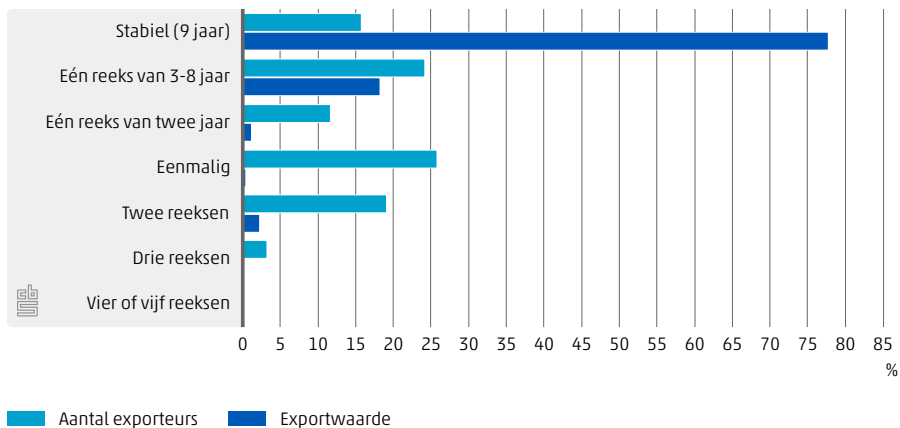
2,4% van de goederenexport
wordt door 'knipperlichtexporteurs'
gerealiseerd



Eenmalige exporteurs goed voor 0,4 procent exportwaarde

Als we de bedrijven in figuur 1.2.4 met vergelijkbare patronen groeperen, ontstaat het beeld zoals getoond in figuur 1.2.5 voor exporteurs en figuur 1.2.6 voor importeurs. Het beeld dat spreekt uit beide figuren is sterk vergelijkbaar. We beperken ons daarom tot het bespreken van de bevindingen voor exporteurs. Figuur 1.2.5 laat opnieuw zien dat de relatief kleine groep stabiele exporteurs goed is voor de bulk van de goederenexport in termen van waarde. Daarnaast zien we dat de groep exporteurs die één aaneengesloten reeks van twee of meer jaren export opgeeft, gezamenlijk goed is voor 20 procent van de exportwaarde en ruim 35 procent van de bedrijven. Ruim de helft van deze groep bestaat uit bedrijven waarvan deze exportreeks voortduurde in 2018, het meest recent jaar waarvoor gegevens beschikbaar zijn. Het is zeer waarschijnlijk dat een deel van deze bedrijven dus ook tot stabiele exporteur is uitgroeid, maar dat zal de toekomst uitwijzen.

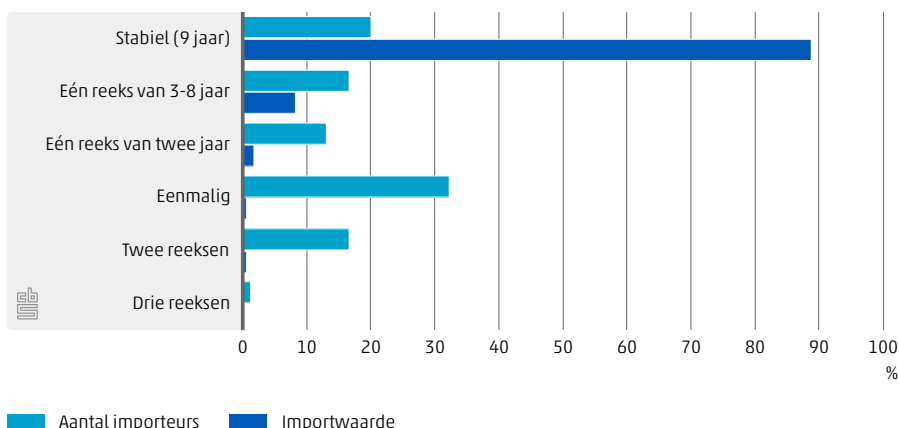
1.2.5 Exporteurs en exportwaarde naar gedragspatroon



Verder laat figuur 1.2.5 zien dat bedrijven die eenmalig goederenexport rapporteren goed zijn voor maar liefst een kwart van het totaal aantal unieke exporteurs in de periode 2010–2018, maar slechts een half procent van de export vertegenwoordigen in termen van waarde. Hetzelfde geldt voor bedrijven die bij herhaling starten en stoppen met exporteren. In figuur 1.2.5 zijn dat de exporteurs die twee, drie, vier of vijf reeksen van export rapporteren. Het maximale aantal reeksen in de onderzochte periode van negen jaar is immers vijf: wel, niet, wel, niet, wel, niet, wel, niet, wel exporteren in de periode 2010–2018. Deze groep ‘knipperlichtexporteurs’ is gezamenlijk goed voor ruim 20 procent van de populatie exporteurs, maar vertegenwoordigt nog geen 2,5 procent van de export. Zoals eerder genoemd wordt dit in de wetenschappelijk literatuur bijvoorbeeld geduid aan de hand van een proces van vallen en opstaan waardoor de beginnende exporteur leert te exporteren. Daarnaast worden er nog andere mogelijke verklaringen geboden in de literatuur, zoals ontwikkelingen in de binnenlandse vraag (zie hoofdstuk 2 voor een discussie). Als we echter kijken naar de kleine groep Nederlandse bedrijven die een groot aantal exportreeksen rapporteert, in het bijzonder de groep die het maximale aantal van vijf enkele jaren van export opgeeft, dan dringt zich nog een mogelijke verklaring op voor ‘knipperlichtgedrag’. En dat is simpelweg het soort business waarin het bedrijf actief is. Van deze hele kleine groep bedrijven is bijvoorbeeld een aanzienlijk deel actief in de kunsthandel en fotografie. Voor dit soort bedrijven, dat een businessmodel heeft dat gebaseerd is op een klein aantal relatief grote transacties, is het vanzelfsprekend niet vreemd om een handelspatroon te rapporteren waarin het ene jaar wel en het volgende geen export wordt gerealiseerd. Er zijn meer bedrijfstakken die gekarakteriseerd worden door dit soort handelspatronen, denk bijvoorbeeld aan de scheepsbouw of de bouw van offshore

installaties, zoals boorplatformen, beide branches waarin Nederland wereldwijd tot de grootste spelers behoort.

1.2.6 Importeurs en importwaarde naar gedragspatroon



1.3 Samenvatting

Samenvattend kunnen we stellen dat het overgrote deel van de Nederlandse goederenhandel gerealiseerd wordt door een klein aantal handelaren dat jaar in, jaar uit aanzienlijke goederenstromen realiseert. Dit beeld is voor importeurs nog wat sterker dan voor exporteurs. Daarnaast is er een forse groep eenmalige handelaren die direct terugvalt naar de binnenlandse markt na een experiment op de buitenlandse markt. Ten slotte is een vijfde van de handelaren te karakteriseren als 'knipperlichthandelaar'. Dit laatste zou bijvoorbeeld verklaard kunnen worden doordat deze bedrijven in een leerproces zitten dat gepaard gaat met vallen en opstaan, maar anekdotisch bewijs laat zien dat het ook simpelweg te maken kan hebben met het type business waarin het bedrijf actief is.

1.4 Literatuur

Albornoz, F., H.F. Calvo Pardo, G. Corcos & E. Ornelas (2012). Sequential exporting. *Journal of International Economics*, 88, 17–31.

Bernard, A.B., J.B. Jensen, S.J. Redding & P.K. Schott (2007). Firms in International Trade. *The Journal of International Perspectives*, 21(3), 105–130.

De Volkskrant (2014). [Nederland handelsland bij uitstek](#). Geraadpleegd op 29 april 2019.

2.

Incidentele handelaren: wie zijn ze en wat onderscheidt ze?

Auteurs

Ahmed Boutorat

Loe Franssen

Angie Mounir

Marcel van den Berg

76 000 structurele exporteurs in 2018

97% van de totale exportwaarde werd in 2018
gerealiseerd door structurele exporteurs



Voor het overwegende deel van de bedrijven geldt dat zij jaar in, jaar uit wel of niet actief zijn op buitenlandse markten. Niettemin laat onderzoek naar bedrijven en hun activiteiten in het buitenland zien dat er ook een groep bedrijven is die bij herhaling slechts kort actief is op de buitenlandse markt en zich dan weer terugtrekt op de binnenlandse markt. Dit fenomeen is zowel bij de import als de export zichtbaar. Het bestaan van deze zogeheten incidentele handelaars is lastig te duiden omdat het moeilijk verenigbaar is met het idee dat een stap over de grens gepaard gaat met hoge vaste kosten. In dit hoofdstuk gaan we nader in op het fenomeen incidentele en structurele handel. Hoe vaak komt het voor? Wat karakteriseert incidentele handel en handelaars? Wat onderscheidt hen van structurele handelaars? Deze en andere vragen worden in dit hoofdstuk beantwoord.

2.1 Inleiding

Jaarlijks is grofweg 1 op de 10 Nederlandse bedrijven actief als goederenexporteur en ongeveer een kwart importeert goederen. Daarmee doet Nederland het in Europees perspectief zeker niet slecht; zowel voor wat betreft import als export staat Nederland namelijk in de top-10 als het gaat om het aandeel internationaal actieve bedrijven.¹⁾ Goederenhandelaren zijn echter geen uniforme groep. Er is een relatief kleine groep bedrijven die jaar-op-jaar exporteert en/of importeert, maar wel verantwoordelijk is voor het grootste deel van de goederenexport (zie hoofdstuk 1). Maar aan de andere kant is er een flinke groep eenmalige exporteurs die zich na een kortstondig exportexperiment zich weer helemaal richt op de binnenlandse markt. Ten slotte zijn er ook bedrijven die herhaaldelijk beginnen, stoppen en opnieuw beginnen met exporteren.

Met name het fenomeen herhaaldelijk starten en stoppen met handelen is lastig te duiden vanuit de economische theorie. Immers, die is gestoeld op de idee dat alleen de productievere bedrijven in staat zijn de stap naar buitenlandse markten te zetten omdat dit een complexe onderneming is die gepaard gaat met aanzienlijke vaste kosten (Melitz, 2003). Om toe te treden tot buitenlandse markten moeten er namelijk aanzienlijke investeringen worden gedaan, bijvoorbeeld om nieuwe klanten en verkoopkanalen te vinden of producten aan te passen aan de buitenlandse markt. Alleen de productievere bedrijven zijn in staat deze investeringen te dragen. Om deze investering terug te verdienen, is het uitgangspunt

¹⁾ Eigen berekeningen op basis van Eurostat-data.

dat bedrijven langere tijd actief moeten blijven op de buitenlandse markt om een voldoende grote stroom opbrengsten te genereren om export tot een winstgevende onderneming te maken. De buitenlandse markt verlaten en opnieuw toetreden betekent veelal dat deze investeringen in ieder geval deels opnieuw gedaan moeten worden, omdat de kennis over exporteren en buitenlandse markten vrij snel verwateren nadat het bedrijf is gestopt met exporteren (Robert & Tybout, 1997). Met andere woorden, een voormalig exporteur onderscheidt zich al na enkele jaren niet meer van een bedrijf dat nooit ervaring heeft opgedaan met exporteren. Dit is alles werpt de vraag op waarom bedrijven er toch, al dan niet noodgedwongen, veelvuldig voor kiezen om bij herhaling korte periodes actief te zijn op buitenlandse markten.

In de academische literatuur is er tot op heden zeer beperkt aandacht voor het fenomeen incidentele export. Het weinige onderzoek dat er is gedaan onderscheidt grofweg drie mogelijke verklaringen voor het bestaan hiervan. Blum et al. (2013) laten zien dat een derde van de Chileense exporteurs herhaaldelijk begint en stopt met exporteren. Structurele exporteurs zijn daarbij gemiddeld groter en kapitaalintensiever. De theoretische verklaring die zij hiervoor bieden, focust op ontwikkelingen in de binnenlandse vraag. Dat wil zeggen, incidentele exporteurs exporteren enkel als de binnenlandse vraag daalt waardoor er productiecapaciteit, die op korte termijn vastligt, vrijvalt. Als deze vraag weer aantrekt, trekt de incidentele exporteur zich weer terug van de buitenlandse markt om zich op het binnenland te richten. Ook Bernini et al. (2016) relateren het bestaan van incidentele export aan de interactie tussen vraagontwikkelingen op de binnenlandse en de buitenlandse markt. Een andere verklaring is die van Békés & Muraközy (2012). Zij laten theoretisch en empirisch zien dat een combinatie van kenmerken van het bedrijf en van het bestemmingsland bepalend is voor het onderscheid tussen een incidentele en een structurele exportstroom op een bepaalde markt. Bepalende factoren zijn daarbij bijvoorbeeld productiviteit en financiële gezondheid, maar ook de nabijheid en omvang van de bestemmingsmarkt en de aard van het product dat wordt geëxporteerd (denk bijvoorbeeld aan de kunsthandelaren uit hoofdstuk 1) doen ertoe. Albornoz et al. (2012) verklaren het bestaan van incidentele export door experimenteren en 'leren exporteren', ingegeven door het feit dat een bedrijf pas na markttoetreding ontdekt hoe winstgevend die stap is. Met andere woorden, door een proces van *trial and error*, leert een bedrijf welke markt geschikt is en hoe het daar of elders uit kan groeien tot een structurele exporteur. Dit kan meerdere pogingen vergen die uiteindelijk niettemin de herhaaldelijke toetredingsinvesteringen wel rechtvaardigen.

In plaats van de verklaring voor incidentele handel aan de kant van de exporteur te zoeken kan de oorzaak ook bij de buitenlandse afnemer liggen. Zo kunnen buitenlandse afnemers een steeds veranderend assortiment aan hun eigen clientèle willen aanbieden of kunnen ze te maken hebben met tijdelijke voorraadproblemen die opgelost moeten worden. Daarnaast kunnen afnemers meerdere proeforders willen plaatsen voordat zij structureel een handelsrelatie durven aan te gaan (Geishecker et al., 2019).

In dit hoofdstuk gaan we dieper in op het verschijnsel incidentele handel door Nederlandse bedrijven en onderzoeken we wat een structurele goederenhandelaar onderscheidt van een incidentele goederenhandelaar.²⁾ Op basis van de in hoofdstuk 1 geobserveerde handelspatronen wordt in dit hoofdstuk een aantal homogene groepen samengesteld waarin handelaren met vergelijkbaar gedrag worden gebundeld. Bij de samenstelling daarvan wordt niet alleen gekeken of een bedrijf in een jaar wel of niet handelt zoals in hoofdstuk 1, maar ook naar de eerdere exportervaring van het bedrijf. Die ervaring is van belang, omdat uit eerder onderzoek bekend is dat een bedrijf niet direct alle kennis en ervaring die het heeft opgedaan door te exporteren kwijt is als het stopt met exporteren.

De analyse valt uiteen in vier deelvragen:

Deelvraag 1: Kunnen we aan de hand van de geobserveerde handelspatronen een aantal homogene groepen afbakenen waarin handelaren met vergelijkbaar gedrag worden gebundeld? Beantwoording van deze deelvraag resulteert daarmee in een typologie van goederenhandelaren.

Deelvraag 2: Kunnen we aan de hand van de in stap 1 gemaakte categorisering de stap zetten naar definiëring van wat een structurele exporteur is en wat een incidentele exporteur is? Wanneer noemen we een bedrijf een incidentele handelaar en wanneer is het een structurele handelaar?

Deelvraag 3: Hoe zien de groepen incidentele en structurele handelaars er uit in beschrijvende zin? Nadat we incidentele en structurele handelaars hebben afgebakend, kunnen we een schets maken van de karakteristieken van beide groepen. Hoeveel incidentele en structurele handelaren zijn er en in welke bedrijfstakken komen ze veel voor? Welk deel van de handel komt op het conto van structurele handelaren, en welk deel door incidentele handelaren? En welke ontwikkeling in deze verdeling zien we gedurende de periode 2010–2018?

2) We richten ons hier uitsluitend op goederenhandelaars omdat de beschikbare tijdreeks met betrekking tot dienstenhandel door individuele bedrijven te kort is om de onderzoeksvragen robuust te beantwoorden. De dienstenhandel komt in minder detail in hoofdstuk 3 aan bod.

Deelvraag 4: In hoeverre verschillen structurele en incidentele handelaren van elkaar wanneer gekeken wordt naar zaken als omvang, productiviteit of exportbestemmingen? Deze vraag kan alleen robuust beantwoord worden aan de hand van een econometrische analyse waarin we zoeken naar factoren die bepalend zijn bij het al dan niet zijn van een incidentele handelaar. Met andere woorden, kunnen we een set bedrijfskarakteristieken of gedragspatronen identificeren die verklaren waarom een bedrijf incidenteel handelt?

Het doel van de exercitie in dit hoofdstuk is om een afbakening van de bedrijvenpopulatie in drie groepen te maken: (1) non-exporteur, (2) incidentele exporteur en (3) structurele exporteur, en de importequivalenten daarvan. De beleidsrelevantie van dit onderzoek is tweeledig. Enerzijds legt het een dimensie bloot van de manier waarop bedrijven buitenlandse markten benaderen die niet eerder op deze wijze belicht is. Dit onderzoek verfijnt het beeld van de populatie internationaal actieve bedrijven en biedt daarmee aanknopingspunten voor de beleidsinzet bij de ondersteuning van bedrijven bij het ontplooiën van internationale activiteiten.

Anderzijds is de beleidsrelevantie ook praktisch van aard. De resulterende afbakeningen van incidentele en structurele exporteurs bieden handvatten om in de toekomst beide groepen onderbouwd te accommoderen in microdata-onderzoek naar de internationalisering van het Nederlands bedrijfsleven. Dit heeft bijvoorbeeld zijn weerslag op onderzoeken waar vraagstukken rond startende exporteurs aan bod komen (zie bijvoorbeeld hoofdstukken 2 en 3 van de Internationaliseringsmonitor 2018, tweede kwartaal), omdat de behandeling van incidentele exporteurs bijvoorbeeld van invloed zal zijn op het aantal geobserveerde startende (en stoppende) exporteurs (de extensieve marge).³⁾ Dit heeft bijvoorbeeld implicaties voor toekomstige effectstudies van exportpromotie-instrumenten. Zo heeft de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO.nl) bijvoorbeeld een breed palet aan instrumenten voor de beginnende exporteur die er op gericht zijn de vaste kosten van een exportstart te verlagen. Een scherpe afbakening van incidentele en structurele exporteurs is in een effectmeting dan van grote waarde bij dit type exportpromotie. Immers, de beleidsinzet zal met name gericht zijn op het ondersteunen van de beginnende exporteur bij het groeiproces richting het worden van een structurele exporteur en niet op een eenmalige interventie waarna de exporteur al snel terugvalt op de binnenlandse markt. Bovendien kan het verlagen

3) Tot op heden werd in dergelijk micro-data onderzoek veelal een ondergrens van 5 000 euro of 10 000 euro gehanteerd om marginale handelaren die gezamenlijk de geobserveerde handelspatronen fors kunnen beïnvloeden buiten de analyses te houden. Het voorliggende onderzoek heeft als doel om hier een onderbouwde keuze te maken voor het wel of niet meenemen van bedrijven met dit soort handelspatronen. Het heeft wel tot gevolg dat de gepresenteerde cijfers over aantallen handelaren in bepaalde groepen kunnen afwijken van eerder gepresenteerde cijfers.

van de startkosten ertoe bijdragen dat bedrijven sneller de stap wagen naar buitenlandse markten en durven te experimenteren, wat juist zou kunnen leiden tot een toename van incidentele handel (Alvarez, 2007; Ruhl & Willis, 2017).

In dit hoofdstuk beginnen we met een categorisering van handelaren in acht homogene groepen aan de hand van hun handelsgedrag in paragraaf 2.2. Deze typologie vormt de basis voor een splitsing van de groep internationaal actieve bedrijven in incidentele en structurele handelaren in paragraaf 2.3. In deze paragraaf geven we vervolgens een beschrijvende schets van beide groepen en hun aandeel in de totale handel. In paragraaf 2.4 brengen we econometrisch in kaart wat structurele handelaren onderscheidt van incidentele handelaren. We sluiten af met een samenvatting en discussie van de bevindingen.

2.2 Een typologie van bedrijven naar handelsstatus

Allereerst categoriseren we bedrijven op basis van hun handelsgedrag in samenhangende groepen. De verschillende groepen worden daarbij bepaald op basis van het handelsgedrag in het jaar (t) en de drie jaren ervoor. We kijken dus consequent naar blokken van vier achtereenvolgende jaren. Op basis daarvan krijgt een bedrijf een label in het vierde jaar. Het hanteren van een vierjaarsperiode heeft drie redenen. Ten eerste laat eerder onderzoek zien dat bedrijven zich vanaf jaar drie nadat zij gestopt zijn niet meer onderscheiden van bedrijven die helemaal niet geëxporteerd hebben (Roberts & Tybout, 1997; paragraaf 2.1). Ten tweede is een periode van drie jaar echter te kort om bedrijven robuust te kunnen labelen als incidentele of structurele exporteur, het doel van deze exercitie, terwijl een vierjaarsperiode zich daar wel voor leent. Dit heeft te maken met het feit dat één tussenliggend jaar niet exporteren moeilijk te accommoderen is in de analyse van een driejaarsperiode. Ten derde stelt deze benadering ons in staat om een 'rollende' statusbepaling te doen. In de loop van de jaren kan een bedrijf namelijk van gedrag veranderen waardoor de typering kan wijzigen. Zo kunnen we van ieder bedrijf in ieder jaar vaststellen welk type handelaar het is op basis van de geobserveerde patronen in de vier meest recente jaren en die status volgen in de tijd. We onderscheiden daarbij acht verschillende typen handelaars:

- Beginnende exporteur: een bedrijf dat voor het eerst exporteert na drie jaar niet geëxporteerd te hebben
- Herbeginnende exporteur: een bedrijf dat opnieuw begint met exporteren nadat het maximaal één jaar geëxporteerd heeft in voorafgaande jaren
- Jonge exporteur: een bedrijf dat voor het tweede opeenvolgende jaar exporteert na in voorafgaande jaren niet geëxporteerd te hebben
- Volwassen exporteur: een bedrijf dat in de meest recente vier jaar minimaal drie keer export heeft gerapporteerd
- Uittredend exporteur: een bedrijf dat na een periode van export voor het eerst geen export rapporteert
- Voormalig exporteur: een bedrijf dat na een periode van export voor het tweede opeenvolgende jaar geen export rapporteert
- Niet-exporteur: een bedrijf dat in de afgelopen vier jaar geen export heeft opgegeven
- Niet bestaand: een bedrijf dat in het betreffende jaar niet bestaat

De laatste groep lijkt wellicht een vreemde. Deze bestaat echter omdat we ieder bedrijf dat op enig moment in de periode 2010–2018 export heeft gerapporteerd gedurende de hele periode meenemen in de analyse, ook als het gedurende (een deel van) deze periode niet bestond.

De verschillende typen exporteurs zijn ontleend aan de handelspatronen zoals weergegeven in tabel 2.2.1, waarin alle mogelijke gedragspatronen zijn gekoppeld aan een type exporteur. De typering van importeurs is hier analoog aan.

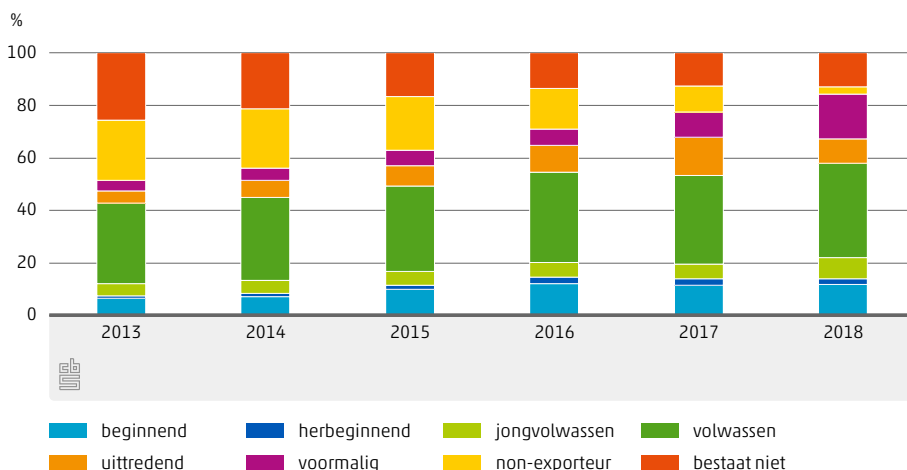
Toepassen van de typering in tabel 2.2.1 op de populatie goederenhandelaren, levert figuur 2.2.2 op. In die figuur is weergegeven hoe de samenstelling van het aantal exporteurs in de onderzoeksperiode er van jaar tot jaar uit ziet. De grootste groep wordt jaarlijks gevormd door volwassen exporteurs. Deze groep vormt grofweg een derde van de populatie en vertegenwoordigt het overgrote deel van de export in termen van waarde. Ongeveer 95 procent van de exportwaarde wordt door volwassen exporteurs gegenereerd.

2.2.1 Afbakening exporteurs naar type

Type	t-3	t-2	t-1	t
beginnende exporteur	non-exporteur	non-exporteur	non-exporteur	exporteur
herbeginnende exporteur	non-exporteur	exporteur	non-exporteur	exporteur
herbeginnende exporteur	exporteur	non-exporteur	non-exporteur	exporteur
jonge exporteur	non-exporteur	non-exporteur	exporteur	exporteur
volwassen exporteur	exporteur	exporteur	exporteur	exporteur
volwassen exporteur	non-exporteur	exporteur	exporteur	exporteur
volwassen exporteur	exporteur	non-exporteur	exporteur	exporteur
volwassen exporteur	exporteur	exporteur	non-exporteur	exporteur
uittreidend	exporteur	exporteur	exporteur	non-exporteur
uittreidend	non-exporteur	exporteur	exporteur	non-exporteur
uittreidend	exporteur	non-exporteur	exporteur	non-exporteur
uittreidend	non-exporteur	non-exporteur	exporteur	non-exporteur
voormalig	exporteur	exporteur	non-exporteur	non-exporteur
voormalig	non-exporteur	exporteur	non-exporteur	non-exporteur
voormalig	exporteur	non-exporteur	non-exporteur	non-exporteur
niet-exporteur	non-exporteur	non-exporteur	non-exporteur	non-exporteur
niet-bestaand bedrijf				niet bestaand

Het aandeel bedrijven dat niet exporteert of niet bestaat in een specifiek jaar lijkt snel te dalen in de tijd. Dit heeft echter te maken met het feit dat kleine exporteurs vanaf 2015 beter in de data vertegenwoordigd zijn. Omdat deze groep 'by design' op enig moment in de periode 2015–2018 export rapporteert, is het logisch dat we bij deze groep in de eerste jaren veel niet-actieve exporteurs treffen die daarna op enige moment beginnen als exporteur, waardoor het aandeel niet-actieve exporteurs noodzakelijkerwijs daalt met de jaren. Dat verklaart bovendien ook het stijgende aandeel van beginnende exporteurs, van ruim zes naar 12 procent, en het aandeel van de groep bedrijven met een exportverleden.

2.2.2 Exporteurs naar type



55% van de bedrijven die in 2016 begonnen met exporteren doet dat in 2017 niet meer

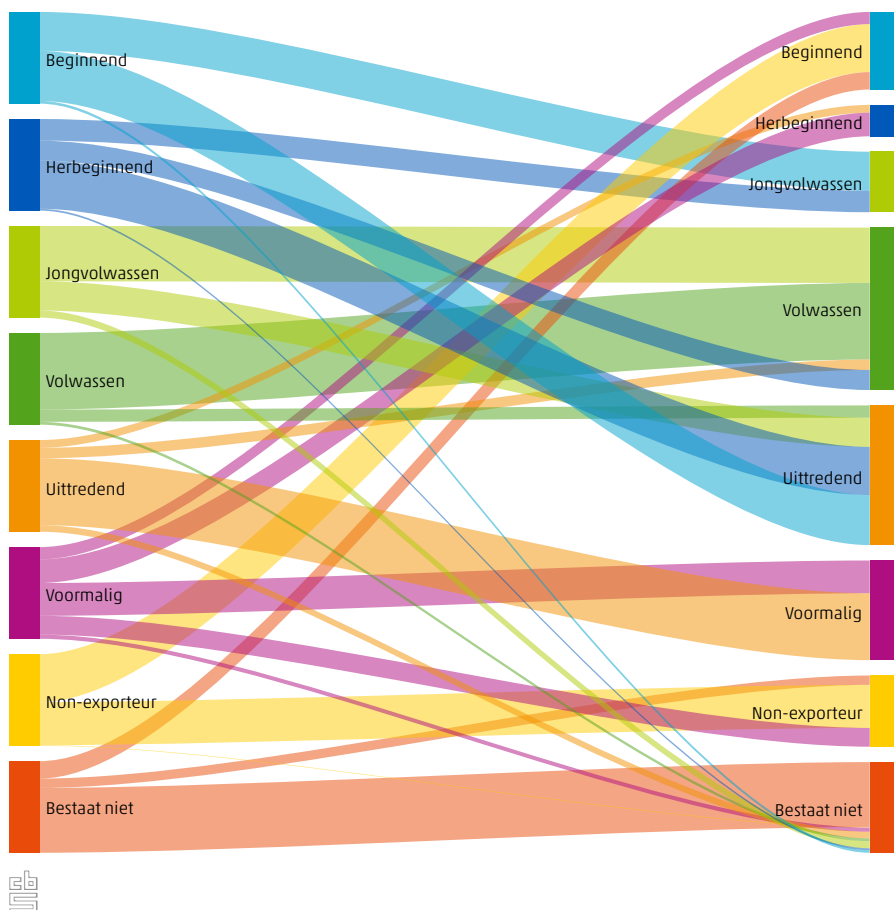


Naast het statische beeld in figuur 2.2.2 kunnen we ook kijken in hoeverre bedrijven zich verplaatsen van de ene groep naar de andere. Dat dynamische beeld is weergegeven in figuur 2.2.3. We kijken daarbij tot welke type exporteurs bedrijven in het jaar 2016 horen en tot welk type exporteurs ze in 2017 gerekend worden. Daaruit blijkt dat van de bedrijven die in 2016 begonnen met exporteren minder dan de helft dat in 2017 nog steeds doet; 43 procent behoort in 2017 tot de jongvolwassen exporteurs. Ruim de helft is na één jaar al uittredend exporteur en drie procent bestaat helemaal niet meer een jaar later. Bij de herbeginnende exporteurs is dat beeld vergelijkbaar.

De groep jongvolwassen exporteurs lijkt op een belangrijke driesprong te staan na de eerste stappen op de buitenlandse markt gezet te hebben. Zestig procent groeit door tot volwassen exporteur en veertig procent stopt na twee jaar weer met exporteren. Wat daarbij in het bijzonder opvalt is dat bijna 8 procent van de jongvolwassen exporteurs een jaar later niet meer bestaat. Dit zou erop kunnen wijzen dat bedrijven voorzichtig beginnen en gefaseerd hun inzet op de export

vergroten, maar als dat uiteindelijk niet tot succes leidt, de gedane investering (*sunk costs*) dermate is dat het bedrijf er onder bezwijkt.

2.2.3 Verloop van exporteurs naar type



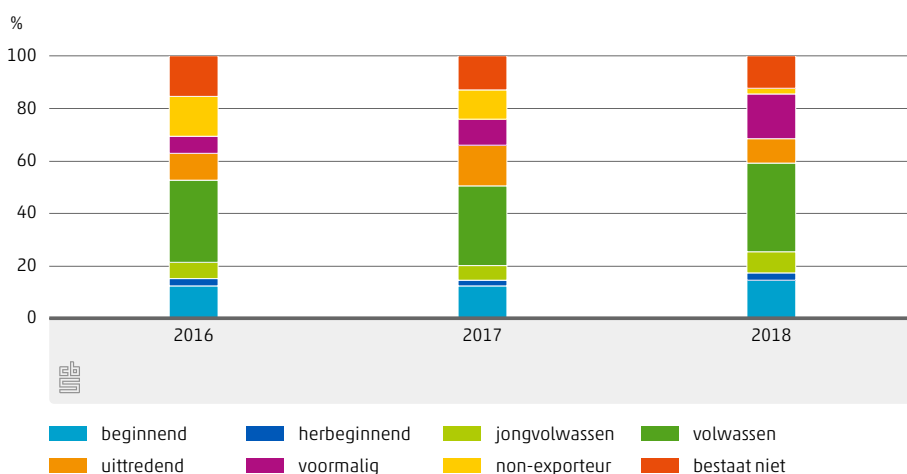
Volwassen exporteurs vormen de meest stabiele groep. Dit is niet verrassend aangezien deze groep de grote exporteurs omvat die verantwoordelijk zijn voor grote exportstromen waarvan de kans dat die opdrogen klein is.

Acht op de tien uittredende exporteurs is een jaar later nog steeds gestopt met exporteren, waarvan het grootste deel echter nog wel bestaat als niet-exporterend bedrijf. Het resterende deel, 20 procent, keert na een jaar terug op de exportmarkt, hetzij als herbeginner, hetzij als volwassen exporteur als de exportstop van zeer korte duur was. Van de non-exporteurs in 2016 heeft de helft een jaar later de stap

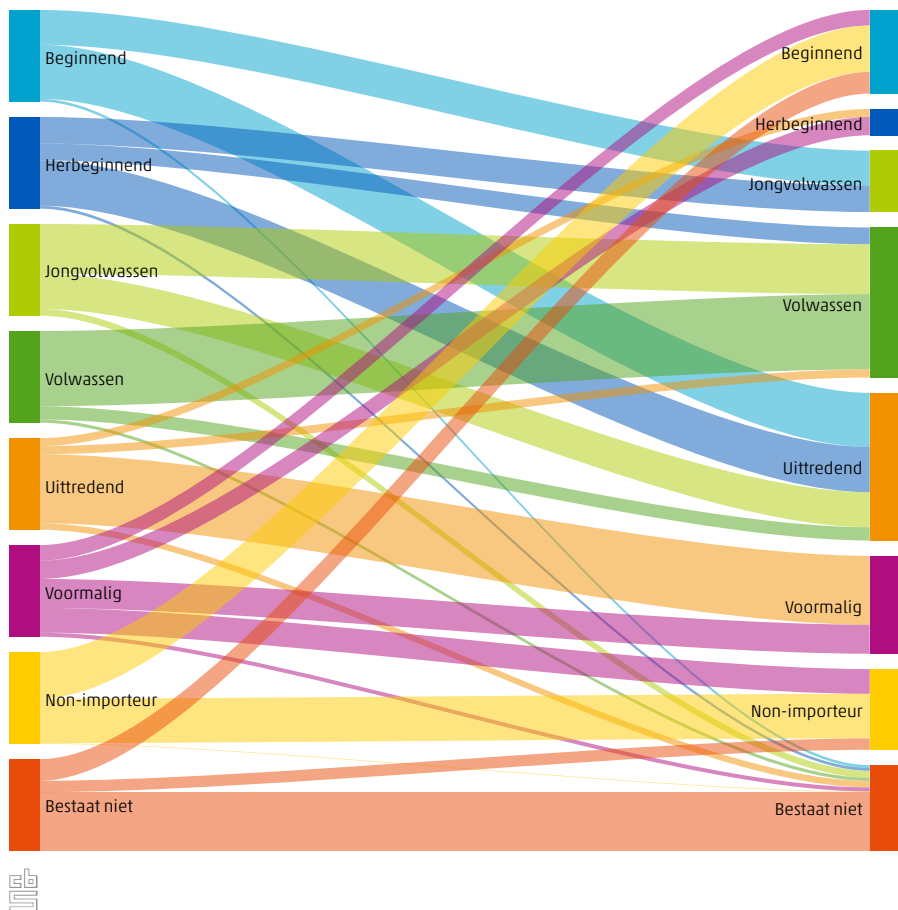
naar de buitenlandse markt gezet als beginnend exporteur. Let wel, dit betekent dus niet dat van alle niet-exporterende bedrijven in Nederland in enig jaar de helft een jaar later begint met exporteren. Dat percentage zou veel lager uitvallen. Immers, we richten ons hier op de groep bedrijven die op enig moment in de periode 2010–2018 export rapporteert, terwijl het overgrote deel van de Nederlandse bedrijven in die periode op geen enkel moment export realiseert en dus niet in deze analyse vertegenwoordigd is. Van de groep bedrijven die in 2016 nog niet bestond begint 20 procent in het jaar van oprichting direct met exporteren. Deze bedrijven worden ook wel *born globals* genoemd. In 2017 ging dit om 5 000 bedrijven. In hoofdstuk 6 gaan we nader op deze groep in.

Figuur 2.2.4 en figuur 2.2.5 toont dezelfde informatie als figuur 2.2.2 en figuur 2.2.3, maar dan voor goederenimporteurs. Omdat de onderliggende data over import pas vanaf 2013 voldoende robuust zijn, kunnen we pas vanaf 2016 bepalen tot welk type importeur een bedrijf gerekend kan worden. Het beeld dat uit de data over importeurs spreekt is vrijwel identiek aan dat van exporteurs. We gaan hier daarom niet verder op in en laten de figuur en de tabel voor zich spreken.

2.2.4 Importeurs naar type



2.2.5 Verloop van importeurs naar type



2.3 Een schets van incidentele en structurele handelaars

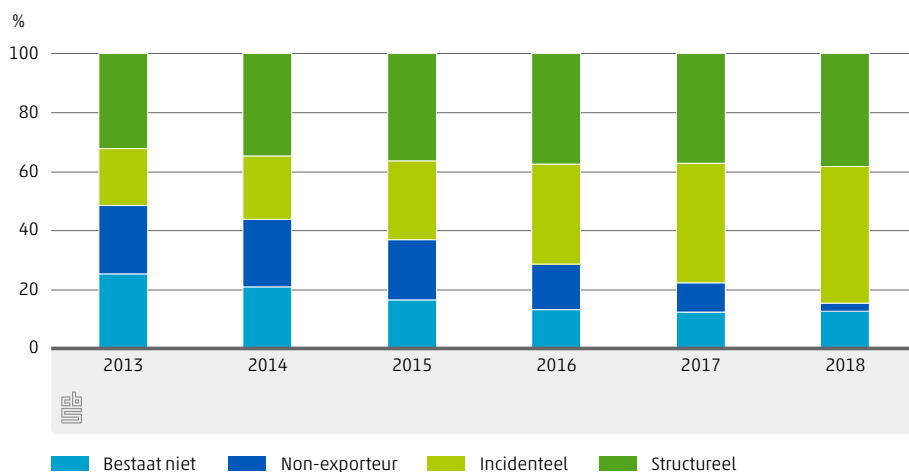
In deze paragraaf gebruiken we de gemaakte typologie uit 2.2 als basis voor het verder indikken van de exporteurs tot incidentele en structurele exporteurs. In de vorige paragraaf hebben we gezien dat we exporteurs kunnen indelen in zes homogene groepen: de beginnende exporteur, jongvolwassen exporteur, volwassen exporteur, herbeginnende exporteur, uittredende exporteur en voormalig exporteur. Om consistent te zijn met de typologie van paragraaf 2.2 is

ervoor gekozen om ook de incidentele en structurele exporteurs te typeren op basis van de exportstatus van een bedrijf in jaar t en drie jaar terugkijkend. Een bedrijf dat in minimaal drie van de vier laatste jaren goederen heeft geëxporteerd, beschouwen we als structurele exporteur. Deze groep bestaat uitsluitend uit volwassen exporteurs en uit een deel van de uittredende exporteurs. Een bedrijf dat in minimaal één en maximaal twee van de laatste vier jaar goederen heeft geëxporteerd, definiëren we als incidentele exporteur. Deze groep wordt gevormd door de beginnende exporteurs, jonge exporteurs, herbeginnende exporteurs en de rest van de uittredende exporteurs.

Aantal incidentele exporteurs hard gegroeid

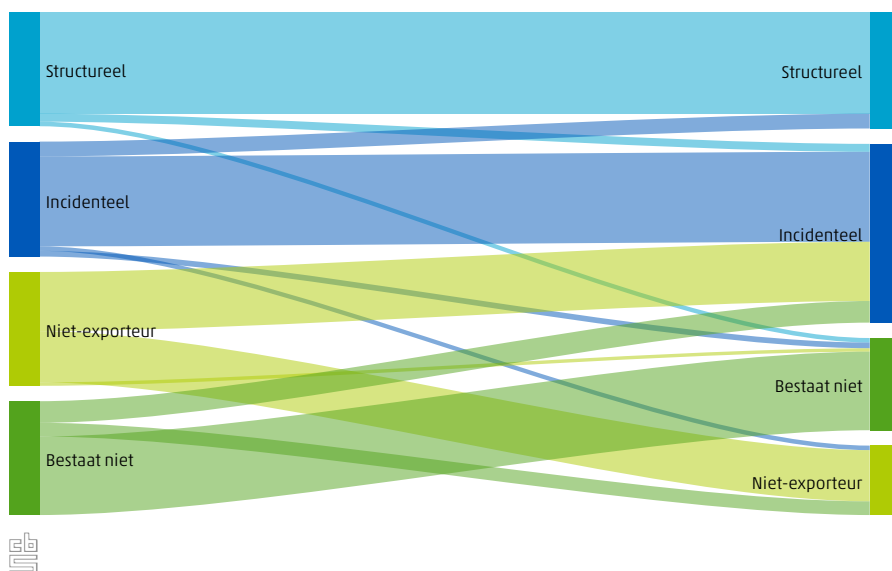
Figuur 2.3.1 laat zien dat het aandeel structurele exporteurs 38 procent bedraagt in 2018. Het gaat in dat jaar om circa 76 duizend bedrijven. Deze groep bedrijven heeft in minimaal drie van de laatste vier jaren goederen geëxporteerd. Dit aandeel is relatief stabiel over tijd. Het aandeel incidentele exporteurs is in hetzelfde jaar 46 procent, wat neerkomt op 92 duizend bedrijven die in één of twee van de laatste vier jaar goederen hebben geëxporteerd. In tegenstelling tot het aantal structurele exporteurs, is het aantal incidentele exporteurs sterk gestegen in de onderzochte periode. Ten opzichte van 2013 is het aantal incidentele exporteurs in 2018 namelijk met 140 procent gestegen. Dit heeft echter te maken met het feit dat kleine exporteurs pas vanaf 2015 goed in de data vertegenwoordigd zijn. Het aantal structurele exporteurs is in dezelfde periode slechts met 20 procent gestegen.

2.3.1 Aandeel incidentele en structurele exporteurs



Figuur 2.3.2 laat zien hoe de dynamiek van incidentele en structurele exporteurs eruit ziet. We kijken hier naar de veranderingen in exportstatus tussen de jaren 2016 en 2017. Daaruit blijkt dat bijna 90 procent van alle structurele exporteurs uit 2016 in het jaar erop nog steeds behoren tot de groep structurele exporteurs, 7 procent valt terug tot een incidentele exporteur. Binnen de groep incidentele exporteurs lukt het 13 procent om door te groeien tot een structurele exporteur en 4 procent heeft in de afgelopen vier jaar geen export meer opgegeven. Opvallend is dat het aandeel bedrijven dat is opgeheven nagenoeg gelijk is tussen beide groepen, respectievelijk 4 en 5 procent van de structurele en incidentele exporteurs. In hoofdstuk 7 gaan we de overlevingskansen van beide groepen verder analyseren met een survivalanalyse.

2.3.2 Dynamiek van incidentele en structurele exporteurs, 2016-2017

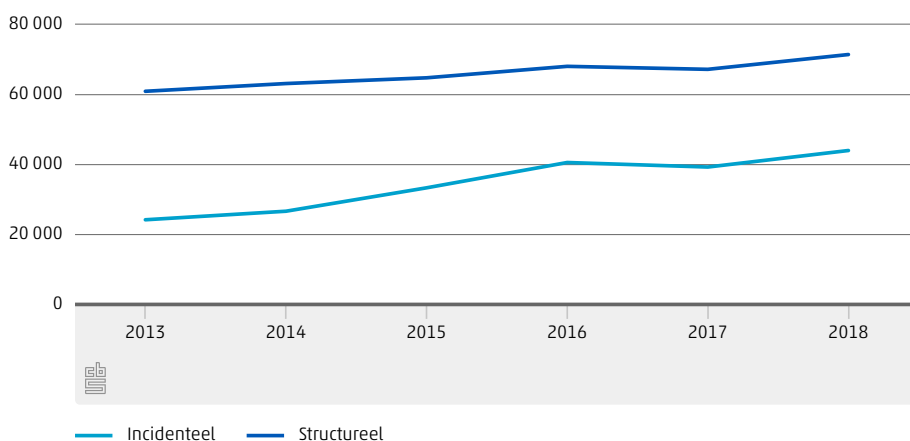


Twee op de drie actieve exporteurs is een structurele exporteur

Figuur 2.3.3 geeft het verloop weer van het aantal actieve structurele en incidentele exporteurs. Actieve incidentele en structurele exporteurs zijn bedrijven die daadwerkelijk exporteren in het desbetreffende verslagjaar. Exporteurs krijgen namelijk een label incidentele exporteur of structurele exporteur gebaseerd op hun exportactiviteit van de laatste vier jaar waardoor ze in het waarnemingsjaar niet per se hoeven te exporteren. In 2018 waren er 71 duizend actieve structurele

exporteurs, wat neerkomt op 95 procent van alle structurele exporteurs. Dit betekent dat de meeste actieve structurele exporteurs het eerstvolgende jaar ook export rapporteren. De dynamiek binnen de groep incidentele exporteurs is echter veel groter. Dit komt door het feit dat incidentele handelaren vaker starten en stoppen met exporteren. Dit zien we ook terug in het relatief lage aantal actieve incidentele exporteurs. Met 43 duizend actieve incidentele exporteurs heeft slechts de helft van alle incidentele exporteurs goederen geëxporteerd in 2018. Verder blijkt dat structurele exporteurs goed zijn voor 97 procent van de totale exportwaarde in 2018. Dit aandeel bleef relatief constant over de periode 2013–2018. Ondanks dat de groep actieve incidentele exporteurs harder groeit dan de groep actieve structurele exporteurs, hebben de incidentele exporteurs geen groter aandeel in de totale export kunnen bemachtigen.

2.3.3 Aantal actieve incidentele en structurele exporteurs

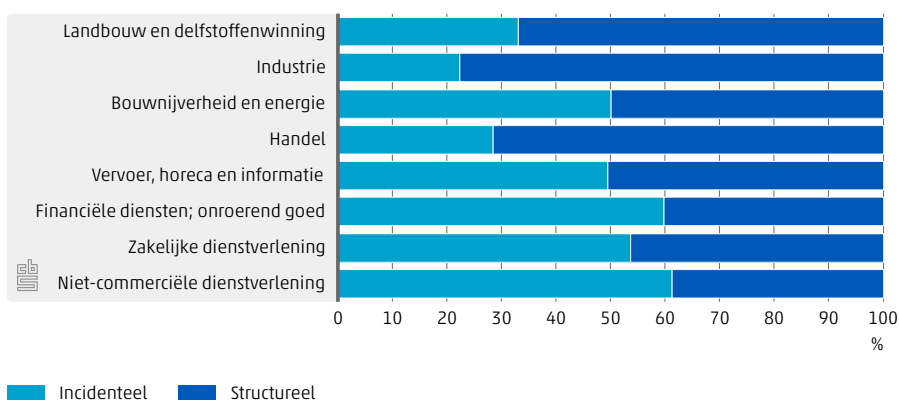


Structurele exporteurs zitten vooral in de industrie

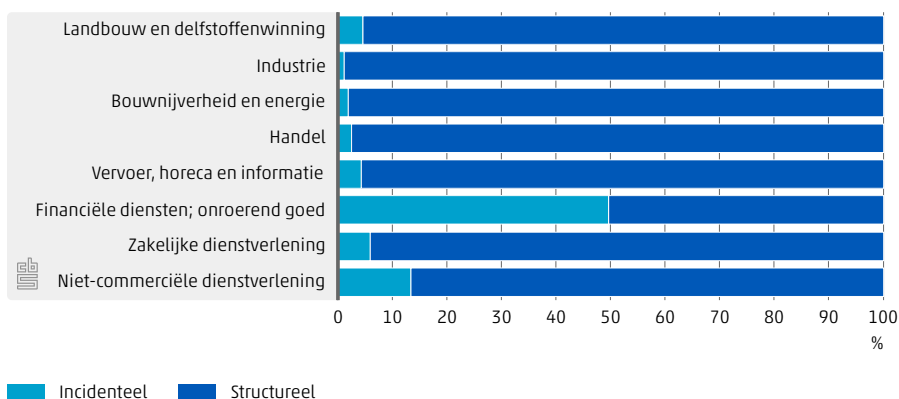
De verdeling van het aantal actieve incidentele en structurele exporteurs over de verschillende bedrijfstakken is te zien in figuur 2.3.4. Exporteurs in de bedrijfstakken industrie en handel bestaan voornamelijk uit structurele exporteurs; het aandeel structurele exporteurs bedraagt daar respectievelijk 78 en 71 procent. Ook qua aantallen springen deze twee groepen eruit. In de industrie zijn er 12 duizend structurele exporteurs en in de handel 34 duizend. Dat deze twee groepen de meeste structurele exporteurs hebben, is niet verassend. De bedrijfstakken die grotendeels bestaan uit incidentele exporteurs behoren voornamelijk tot de dienstensectoren. Bedrijven die actief zijn in de sectoren financiële dienstverlening,

onroerend goed en in de niet-commerciële dienstverlening zijn vaker incidentele exporteurs. Ongeveer 60 procent van de bedrijven in deze sectoren zijn incidentele exporteur in het jaar 2018. Bedrijven in deze sectoren zijn over het algemeen afhankelijk van dienstverlening, waardoor het niet verrassend is dat er relatief weinig structurele goederenexporteurs actief zijn. Uit figuur 2.3.5 blijkt dat de structurele exporteurs het overgrote deel van de totale export voor hun rekening nemen. Met de sector financiële dienstverlening en onroerend goed als enige uitzondering. In deze bedrijfstak zijn de incidentele exporteurs goed voor 50 procent van alle export.

2.3.4 Verdeling incidentele en structurele exporteurs over de bedrijfstakken, 2018

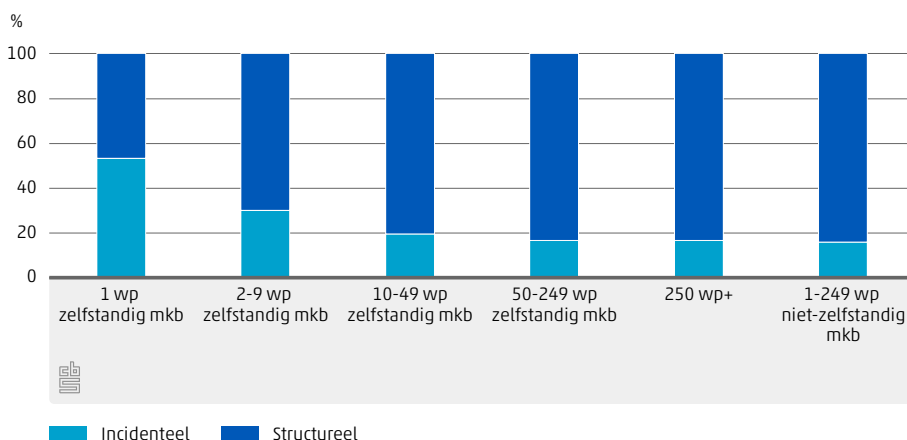


2.3.5 Aandeel export van incidentele en structurele exporteurs per bedrijfstak, 2018



Wanneer incidentele en structurele exporteurs worden ingedeeld naar bedrijfsgrootte (aantal werkzame personen), dan blijkt dat zowel de meeste incidentele en structurele exporteurs bestaan uit kleine bedrijven met 1 werkzame persoon. Echter incidentele exporteurs zijn relatief vaak kleine bedrijven. In 2018 waren er 28 duizend incidentele exporteurs met 1 werkzame persoon, oftewel 65 procent van alle incidentele exporteurs. De groep structurele exporteurs daarentegen bestond in 2018 uit 25 duizend bedrijven met 1 werkzame persoon, wat neerkomt op 35 procent van alle structurele exporteurs. Figuur 2.3.6 geeft de verdeling weer tussen incidentele en structurele exporteurs per grootteklasse. Kleine exporteurs met 1 werkzame persoon bestaan voor meer dan de helft uit incidentele exporteurs. Naarmate de bedrijfsgrootte toeneemt, neemt ook het aandeel incidentele exporteurs af. Dit betekent dat de grotere bedrijven beter in staat zijn om structureel goederen te exporteren. Dit is in lijn met de bevindingen van Bernini et al. (2016) die laten zien dat met name de export van het midden- en kleinbedrijf relatief vaak incidenteel van aard is.

2.3.6 Verdeling incidentele en structurele exporteurs over grootteklasse, 2018

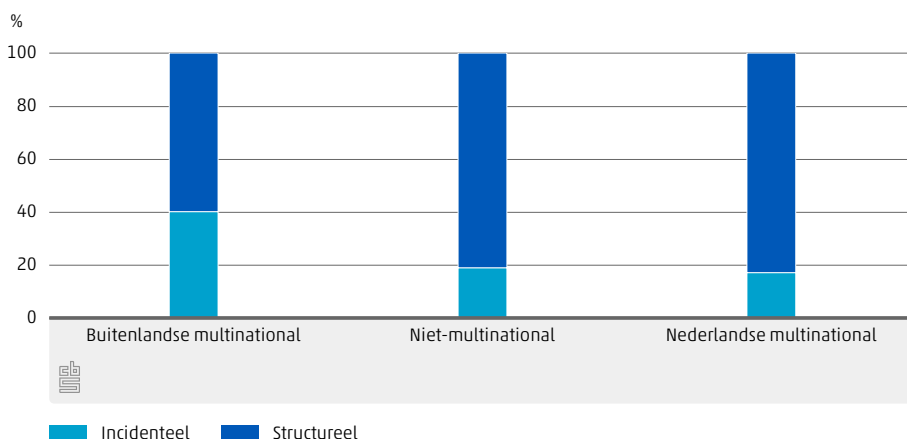


Multinationals vaker structurele exporteurs

Exporterende bedrijven kunnen onder buitenlandse zeggenschap staan. Zij zijn dan onderdeel van een buitenlandse multinational. In 2016 telde het Nederlandse bedrijfsleven circa 13 duizend van dergelijke bedrijven. Omgekeerd kunnen Nederlandse bedrijven ook dochterbedrijven in het buitenland bezitten. Dit zijn Nederlandse multinationals, en hiervan waren er circa 10 duizend in 2016. Figuur 2.3.7 laat zien dat 40 procent van de exporterende niet-multinationals

bestaan uit incidentele exporteurs. Bij zowel de Nederlandse als de buitenlandse multinationals is het aandeel incidentele exporteurs kleiner. Ongeveer 20 procent van de exporterende multinationals bestaan uit incidentele handelaren. Echter, het merendeel van alle structurele en incidentele exporteurs bestaat uit niet-multinationals; respectievelijk 83 en 94 procent van alle exporteurs in deze groepen is geen multinational. Verder bestaan incidentele exporteurs voor 3 procent uit Nederlandse multinationals en 3 procent uit buitenlandse multinationals. Van de structurele exporteurs bestaat 9 procent uit Nederlandse multinationals en de overige 8 procent zijn buitenlandse multinationals.

2.3.7 Incidentele en structurele exporteurs naar zeggenschap, 2016

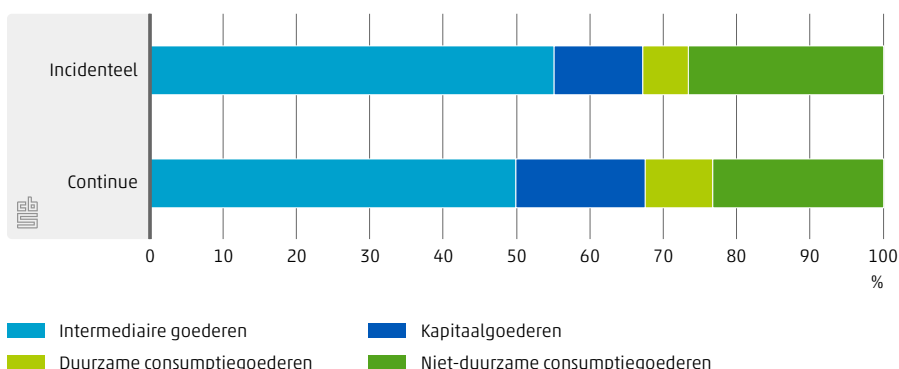


Incidentele exporteurs vooral exporteurs van intermediaire goederen

Figuur 2.3.8 toont de samenstelling van de export in termen van Broad Economic Categories (BEC) van de Verenigde Naties waarbij opnieuw onderscheid wordt gemaakt naar bedrijven die behoren tot de groep incidentele of structurele exporteurs. Met deze classificatie kunnen we goederenexport onderverdelen in vier groepen: (1) kapitaalgoederen zoals machines die gebruikt worden in het productieproces, (2) goederen voor intermediair verbruik zoals grondstoffen of halffabricaten die dienen als input voor het productieproces, (3) duurzame consumptiegoederen die bestemd zijn voor de consument en langer dan een jaar meegaan en (4) niet-duurzame consumptiegoederen die bestemd zijn voor de consument en minder dan een jaar lang meegaan. Export van incidentele exporteurs bestaat voor 55 procent uit goederen voor intermediair verbruik. Bij de structurele exporteurs bedraagt dit aandeel 50 procent. Structurele exporteurs exporteren

daarentegen relatief veel kapitaalgoederen. Dit is enigszins verrassend omdat het aannemelijk is dat bedrijven in sommige sectoren niet ieder jaar een kapitaalgoed kunnen leveren. Denk aan scheepsbouwers die om de paar jaar een groot schip afleveren. Echter, grotere bedrijven zijn vaker een structurele exporteur. De grotere bedrijven zullen in de praktijk wel in staat zijn om bijvoorbeeld ieder jaar een gespecialiseerde machine te leveren. Het aandeel verhandelde consumptiegoederen is nagenoeg gelijk tussen incidentele en structurele exporteurs, alhoewel de structurele exporteurs vaker duurzame consumptiegoederen exporteren.

2.3.8 Samenstelling van de goederenhandel naar BEC- goederensoort voor incidentele en permanente exporteurs, 2018



2.4 Wat onderscheidt de incidentele handelaar van de structurele handelaar?

Bedrijven die internationaal actief zijn, zijn doorgaans groter, productiever en betalen onder andere hogere salarissen. Terwijl exporteren vele groeimogelijkheden met zich mee brengt, kunnen niet alle bedrijven deze stap maken. Slechts de meest productieve bedrijven kunnen zich de initiële kosten veroorloven die het betreden van buitenlandse markten met zich mee brengt. Dit genereert een patroon van *productivity sorting*, waarbij de meest productieve bedrijven exporteren en de minder productieve bedrijven zich beperken tot de binnenlandse markt (Melitz, 2003).

Of een bedrijf exporteert hangt echter niet alleen samen met de productiviteit van een bedrijf, maar ook met de omvang, de hoeveelheid menselijk kapitaal en investeringen in onderzoek en ontwikkeling (Bernard & Jensen, 1995, 1999, 2004; Baldwin & Gu, 2003; Clerides et al., 1998; Roberts & Tybout, 1997). Ook kunnen er spillovers zijn van bedrijven die dezelfde producten exporteren. Zo laat onderzoek voor Zweden zien dat als een bedrijf gevestigd is in een regio met een hoge concentratie van bedrijven die goederen exporteren in dezelfde productgroep, het een hogere kans heeft om structureel dan wel tijdelijk te exporteren (Johansson, 2009).

Zoals dit hoofdstuk echter al heeft aangetoond is er een grote groep bedrijven die slechts incidenteel exporteert. Dit strookt niet met de theorie aangezien deze bedrijven telkens opnieuw – in ieder geval deels – de vaste toetredingskosten moeten betalen. In de inleiding hebben we daar al meerdere mogelijke verklaringen voor aangedragen. In dit gedeelte kijken we specifiek naar de link tussen productiviteit en export status. Daarbij is in de literatuur meerdere malen aangetoond dat exporteurs productiever zijn dan niet-exporteurs. Alvarez (2007) geeft echter aan dat het belangrijk is om verder te gaan dan deze tweeledige karakterisering van de exportbeslissing. Hij laat namelijk zien dat er significante verschillen bestaan tussen incidentele en structurele exporteurs, met name in hun productiviteit en de obstakels die ze tegenkomen bij het exporteren. Deze resultaten zien we ook terug bij Bernini et al. (2016) die vinden dat kleine en minder productieve bedrijven eerder stoppen met exporteren dan grote, meer productieve bedrijven en sterker reageren op veranderingen in de vraag op binnenlandse en buitenlandse markten.

Ook Békés & Muraközy (2012) laten zien dat er veel heterogeniteit is onder exporteurs. Specifiek tonen zij aan dat productievere en financieel stabiele bedrijven een grotere kans hebben om structureel in plaats van incidenteel te exporteren. Behalve de verklaring alleen te zoeken bij de bedrijven zelf kijken zij echter ook nog naar verschillen in de kostenstructuur die komt kijken bij het bedienen van een buitenlandse markt. Zo laten zij zien dat de afweging tussen verzonken kosten en variabele kosten een cruciale rol speelt bij het al dan niet incidenteel of structureel exporteren naar een markt. Met andere woorden, vanuit dit perspectief is incidentele export voor een belangrijk deel een eigen keuze van het bedrijf. Die afweging tussen kostenstructuren verschilt ook weer per exportbestemming en product. Zo gaan verder weg gelegen markten en de export van homogene goederen gepaard met een relatief beperkte vaste toetredingsinvestering. In dit geval is het waarschijnlijker dat de markt incidenteel wordt bediend in plaats van structureel. Ook de te verwachten inkomsten spelen een rol: bij het bedienen van

grotere markten is het logischer om te kiezen voor een hogere verzonken startinvestering om tot een structurele handelsrelatie te komen.

In dit deel zullen we kijken of we bewijs kunnen vinden voor dergelijke hypothesen. Daarbij zullen we eerst dieper ingaan op de verschillen in bepalende bedrijfskenmerken tussen deze typen exporteurs. Daarna proberen we de vraag te beantwoorden welke factoren bepalend zijn bij als we constateren dat een bedrijf incidenteel of structureel exporteert. Ten slotte zullen we inzoomen op startende exporteurs en kijken we wat bij deze bedrijven bepaalt of een handelsrelatie van incidentele of structurele aard zal zijn.

Hoe verschillen niet-exporteurs, incidentele exporteurs en structurele exporteurs van elkaar?

In paragraaf 2.3 hebben we al enkele verschillen gezien tussen niet-exporteurs, incidentele en structurele exporteurs. Zo maakt de laatste groep minder vaak deel uit van het zelfstandig mkb, had het vaker een buitenlandse eigenaar en handelde ze vaker in kapitaal- en duurzame consumptiegoederen. In deze paragraaf kijken we ook naar enkele maten van productiviteit en kapitaalintensiteit alsook naar verschillende handelskenmerken van deze typen exporteur. Voor productiviteit gebruiken we drie maatstaven: omzet, toegevoegde waarde en loon per werkzame persoon. Voor kapitaalintensiteit kijken we naar de totale vaste activa en balanstotaal per werkzaam persoon. De handelskenmerken bevatten het aandeel van de handel dat plaatsvindt binnen de EU en de importstatus.

50% hogere arbeids-
productiviteit bij structurele exporteurs
t.o.v. incidentele exporteurs



Kijkend naar de productiviteit en kapitaalintensiteit zien we een duidelijk patroon van *productivity sorting* naar voren komen, zoals beschreven in Melitz (2003), waarbij exporteurs significant productiever zijn dan niet-exporteurs (Tabel 2.6.1). Zo is de toegevoegde waarde per persoon (kolom 3) van een incidentele exporteur en een structurele exporteur respectievelijk 33,5 en 100 procent hoger dan van niet-

exporteurs. Daarnaast laten de marginale effecten zien dat de structurele exporteurs op hun beurt een 50 procent hogere arbeidsproductiviteit hebben dan incidentele exporteurs. We zien een soortgelijk resultaat bij de andere definities van productiviteit (Tabel 2.6.1, kolom 1-2) alsook voor kapitaalintensiteit (kolom 4-5). Verder zien we dat structurele exporteurs vaker importeren en dat een groter deel van hun totale handel plaatsvindt binnen de EU. Deze resultaten blijven intact nadat we controleren voor industrie en jaar vaste effecten en de grootte van het bedrijf.

Dit alles duidt op een patroon van *productivity sorting* waarbij de incidentele exporteurs zich positioneren tussen de niet-exporteurs en de structurele exporteurs. Deze extra dimensie zien we vaker in de literatuur over incidentele exporteurs (Alvarez, 2009; Bernini et al. 2016; Békés & Muraközy, 2012), maar bijvoorbeeld ook over indirecte exporteurs (Bai et al., 2017; McCann, 2013; Blum et al. 2009).

Welke factoren zijn van invloed op de exportstatus van een bedrijf?

Structurele exporteurs hebben dus een hogere arbeidsproductiviteit dan incidentele exporteurs en niet-exporteurs. We kunnen de vraag ook omdraaien: Welke rol speelt de arbeidsproductiviteit op de kans dat een bedrijf wel of niet exporteert? In tabel 2.6.2 zien we de marginale effecten van verschillende bedrijfskenmerken. Hier zien we dat een hogere arbeidsproductiviteit en kapitaalintensiteit de kans significant verhogen dat een bedrijf exporteert, en dan met name de kans dat het structureel exporteert. Een bedrijf dat niet tot het zelfstandig mkb behoort of in buitenlandse handen is heeft een respectievelijk 16 en 15 procentpunt hogere kans om een structurele exporteur te zijn dan wanneer dat niet het geval is.

Wanneer we specifiek kijken naar incidentele en structurele exporteurs kunnen we nog meer bedrijfskenmerken meenemen die van invloed zijn op de export status. Zo kijken we ook naar het aandeel van de handel dat plaatsvindt binnen de Europese Unie. In lijn met de zwaartekrachttheorie van internationale handel blijken verdere bestemmingen moeilijker te bedienen. We zien dat het aandeel intra-EU handel positief correleert met structurele exportstatus. Behalve de zwaartekrachttheorie kan dit mogelijk ook verklaard worden aan de hand van Békés & Muraközy (2012) die beschrijven dat grotere alsook dichterbij gelegen markten beter bediend kunnen worden via een structurele exportstrategie vanwege de relatief lage variabele kosten en hoge te verwachten winsten.

Ten slotte kijken we ook nog naar het type product waarin het bedrijf handelt (Tabel 2.6.3, kolom 2). Bedrijven die voornamelijk in duurzame goederen handelen hebben een grotere kans dat zij dit incidenteel doen dan handelaren die voornamelijk in niet-duurzame, kapitaal- of intermediaire goederen handelen. In tegenstelling tot duurzame goederen is het mogelijk dat niet-duurzame en intermediaire goederen met een hogere frequentie geleverd worden, wat de kans vergroot dat een handelsrelatie structureel van aard is.

Welke factoren zijn bepalend of een startende exporteur een incidentele of structurele exporteur wordt?

Met het oog op het *sorting* patroon waarbij structurele exporteurs het meest productief zijn, zullen bedrijven proberen 'omhoog te klimmen' op deze productiviteitsladder. Wanneer bedrijven uiteindelijk de stap kunnen maken naar internationale markten, is de volgende uitdaging om daar structureel aanwezig te zijn. Dit roept de vraag op wat een starter die uiteindelijk structureel aanwezig zal zijn op de buitenlandse markt onderscheidt van een starter die uiteindelijk incidenteel blijkt te handelen. Om die vraag te beantwoorden gebruiken we in deze laatste stap de volgtijdelijkheid van onze data. Specifiek onderscheiden we startende exporteurs die nog minimaal 2 jaar op de markt actief zullen zijn van startende exporteurs die dat niet zijn om de verschillen tussen deze bedrijven verder te onderzoeken.

Tabel 2.6.4 laat zien dat de arbeidsproductiviteit, kapitaalintensiteit, eigendomsstructuur en de handel met de EU opnieuw belangrijke factoren zijn die bepalen of een startende handelsrelatie structureel of incidenteel van aard zal zijn. Ook verhoogt handel in niet-duurzame goederen de kans dat een starter tot een structurele handelsrelatie komt.

Verder is het opmerkelijk dat de leeftijd van een bedrijf negatief is verbonden met de kans op een structurele exportrelatie. Met andere woorden, jongere bedrijven hebben een hogere kans dat hun toetreding op de exportmarkt van structurele aard is dan oudere bedrijven. Dit heeft mogelijk te maken met het fenomeen *born globals*, waarbij jonge bedrijven in één klap de stap weten te maken naar internationale markten (Knight & Cavusgil, 2004). Deze resultaten suggereren dat dergelijke exportrelaties vaker van structurele aard zijn. Hoofdstuk 6 zal dieper ingaan op dit fenomeen.

2.5 Conclusie en discussie

In dit hoofdstuk hebben we in beeld gebracht dat er binnen de groep goederenhandelaars veel heterogeniteit bestaat in termen van handelsgedrag. Jaarlijks is grofweg 1 op de 10 Nederlandse bedrijven actief als goederenexporteur en ongeveer een kwart importeert goederen, maar goederenhandelaren zijn zeker geen uniforme groep. Zo handelt maar een klein deel van de bedrijven jaar-op-jaar en zijn er grote groepen bedrijven die slechts eenmalig of bij herhaling kortdurend actief zijn als handelaar. Met name dit fenomeen van herhaaldelijk starten en stoppen met handelen is lastig te duiden vanuit de economische theorie, die uitgaat van het principe dat alleen de productievare bedrijven in staat zijn de stap naar buitenlandse markten te zetten omdat dit een complexe onderneming is die gepaard gaat met aanzienlijke vaste kosten. In dit hoofdstuk zijn we dieper in dit vraagstuk gedoken.

We beginnen onze analyse met het maken van een indeling van handelaars in acht verschillende groepen op basis van hun handelspatronen in de meest recente vier jaar. We zagen dan dat volwassen exporteurs grofweg een derde van de populatie vormen, maar met ongeveer 95 procent de bulk van de exportwaarde genereren. De dynamiek in sommige groepen handelaren is aanzienlijk. Van de groep bedrijven die in 2016 begon met exporteren doet minder dan de helft dat in 2017 nog steeds. 43 procent behoort in 2017 tot de jongvolwassen exporteurs. Ruim de helft is na één jaar al uittreidend exporteur en drie procent bestaat helemaal niet meer een jaar later. Ook zien we dat de groep jongvolwassen exporteurs op een belangrijke driesprong lijkt te belanden na de eerste stappen op de buitenlandse markt gezet te hebben. Zestig procent groeit door tot volwassen exporteur en veertig procent stopt na twee jaar weer met exporteren. Wat daarbij in het bijzonder opvalt is dat bijna 8 procent van de jongvolwassen exporteurs een jaar later niet meer bestaat.

In de volgende stap hebben we exporteurs ingedeeld in incidentele en structurele exporteurs. Een bedrijf dat in minimaal drie van de laatste vier jaren goederen heeft geëxporteerd, beschouwen we als een structurele exporteur. Als een bedrijf dat in minimaal één en maximaal twee van de laatste vier jaren goederen heeft geëxporteerd, definiëren we het als een incidentele exporteur. Twee op de drie actieve exporteurs is een structurele exporteur en deze vertegenwoordigen gezamenlijk het overgrote deel van de exportwaarde. Deze groep exporteurs is goed voor 97 procent van de totale exportwaarde in 2018. Het grootste aandeel structurele exporteurs – ongeveer 78 procent – is terug te vinden in de industrie, gevolgd door bedrijven die actief zijn in de handel. Bedrijven die actief zijn in de dienstverlening zijn vaker een incidentele exporteur. Kleine exporteurs met

1 werkzame persoon bestaan voor meer dan de helft uit incidentele exporteurs. Naarmate de bedrijfsgrootte toeneemt, neemt ook het aandeel structurele exporteurs toe. Structurele exporteurs zijn vaker multinational en exporteren voornamelijk kapitaalgoederen.

Ten slotte hebben we middels econometrisch onderzoek aangetoond dat incidentele exporteurs qua productiviteit en kapitaalintensiteit duidelijk een aparte groep vormen tussen de niet-exporteurs en de structurele exporteurs in. Dit sluit aan bij de theorie over *productivity sorting* van Melitz (2003) waarbij de meest productieve bedrijven exporteren en de minst productieve bedrijven alleen de binnenlandse markt bedienen. Onze resultaten suggereren dat er een tussenoptie mogelijk is waarbij bedrijven die minder productief zijn dan structurele exporteurs wel incidenteel kunnen exporteren. Zoals aangegeven in Alvarez (2007) is het daarom belangrijk om deze groep incidentele exporteurs als een aparte groep te beschouwen, die andere uitdagingen hebben in het bedienen van internationale markten dan andere typen exporteurs.

Wat betreft de kosten die gepaard gaan met exporteren vinden we resultaten die in lijn zijn met de bevindingen van Békés & Muraközy (2012). Zij leggen uit dat de relatie tussen vaste en variabele kosten, die verschilt per exportmarkt en -product, een belangrijke factor speelt bij het kiezen voor een incidentele of structurele exportstrategie. Zo brengen verder weggelegen markten relatief hogere variabele kosten met zich mee waardoor een incidentele benadering van dergelijke markten meer voor de hand ligt. Wij zien voor Nederlandse exporteurs inderdaad dat handel buiten de EU de kans op incidenteel exporteren vergroot. Verder zien we ook dat handel in duurzame goederen de kans op incidenteel exporteren vergroot. Vermoedelijk kan dit verklaard worden doordat, net bij kapitaalgoederen, afnemers van dergelijke goederen met een lagere leveringsfrequentie afnemen, dan bijvoorbeeld bij niet-duurzame of intermediaire goederen het geval is.

Resumerend laten de bevindingen in dit hoofdstuk zien dat er aanzienlijke heterogeniteit bestaat tussen verschillende groepen handelaars in termen van de persistentie van handelen die verklaard kan worden aan de hand van een combinatie van bedrijfskenmerken en handelsgedrag.

2.6 Appendix

Econometrische specificaties

De econometrische exercitie is onderverdeeld in drie delen. Als eerste vergelijken we niet-exporteurs, incidentele exporteurs en structurele exporteurs met elkaar op basis van verschillende bedrijfskenmerken. We maken hierbij gebruik van een simpele OLS regressie met de bedrijfskenmerken aan de linkerkant, die we regresseren op de export status van het bedrijf. Tegelijkertijd controleren we voor industrie specifieke effecten. Het model is gebaseerd op Bernard en Jensen (1999), McCann (2013) en Alvarez (2007) en ziet er als volgt uit:

$$X_{fit} = \alpha + \beta Export.Status_{fit} + \vartheta_{it} + \varepsilon_{fit} \quad (1)$$

X is hier een vector van bedrijfskenmerken van bedrijf f in industrie i in jaar t. De kenmerken die we gebruiken zijn de omzet, toegevoegde waarde, lonen, totale vaste activa en balanswaarde per werkzame persoon. Verder gebruiken we de ZMKB en buitenland status. ϑ controleert voor industrie en jaar effecten zodat Beta de marginale verschillen in X weergeeft voor drie typen bedrijven: niet-exporteurs, incidentele exporteurs en structurele exporteurs.

Als tweede kijken we naar bepalende factoren op de export status van een bedrijf. Daarbij maken we gebruik van een ordered probit model, zoals gebruikelijk in de literatuur van export premies van indirecte en directe exporteurs (McCann, 2013; Bai et al. 2017; Bernard en Jensen, 2004). Het model ziet er als volgt uit:

$$Export.Status_{fit} = \alpha + \beta X_{fit} + \vartheta_{it} + \varepsilon_{fit} \quad (2)$$

waarbij X een vector van bedrijfskenmerken is. Vanwege multicollineariteit gebruiken we alleen arbeidsproductiviteit, balanswaarde per werkzame persoon, zelfstandig mkb-status, buitenlands eigendom en de leeftijd van het bedrijf.

Wanneer we verder inzoomen op het onderscheid tussen incidentele en structurele exporteurs nemen we ook enkele kenmerken die te maken hebben met het handelsgedrag mee in de vector X, zoals het type product dat wordt verhandeld en het aandeel van de totale handel dat binnen de EU plaatsvindt. Omdat deze informatie logischerwijs alleen beschikbaar is voor incidentele en structurele exporteurs klappt de ordered probit model van (2) in naar een simpele probit zoals in de stijl van Békés en Muraközy (2012), Blum et al. (2013) en Albornoz et al. (2012).

Als laatste schatten we de kans dat een startende handelsrelatie van incidentele of structurele aard is ($\Pr(CS)$). Hiervoor gebruiken we een dynamisch model in de stijl van McCann (2013) en Békés en Muraközy (2012). Aangezien we een panel dataset hebben met meerdere jaren kunnen we startende exporteurs volgen door de tijd en kijken welke het schoppen tot structurele exporteur of welke (middels de vector X) binnen 2 jaar weer stoppen met exporteren. Daarbij kunnen we de belangrijkste factoren in dat proces meten.

$$\Pr(CS)_{fit} = \alpha + \beta X_{fit} + \vartheta_{it} + \varepsilon_{fit} \quad (3)$$

Econometrische resultaten

2.6.1 Vergelijkende analyse van verschillende typen exporteurs

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
	Prod1: Omzet per WP	Prod2: Loon per WP	Prod3: TW per WP	KI 1: TVA per WP	KI 2: Balans- waarde per WP	Import status	Aandeel handel intra-EU
Vergeleken bij niet-exporteurs:							
Incidentele exporteurs	0,528*** (104,14)	0,414*** (55,77)	0,289*** (61,19)	0,359*** (43,44)	0,496*** (71,82)	0,528*** (126,41)	– –
Structurele exporteurs	1,063*** (208,83)	0,829*** (116,83)	0,696*** (133,89)	0,733*** (83,40)	1,061*** (144,64)	1,211*** (254,61)	– –
Marginaal effect structureel – incidentele exporteurs	0,535*** (90,25)	0,415*** (52,19)	0,406*** 70,22	0,374*** (37,73)	0,565*** (68,94)	0,684*** (128,15)	0,021*** (17,46)
Constant	10,89*** (4999,69)	2,843*** (780,62)	3,359*** (1594,82)	2,246*** (631,91)	4,371*** (872,11)	–0,741*** (–110,91)	0,831*** (620,22)
Observaties	2 342 900	1 300 154	2 232 554	2 069 220	2 346 515	3 161 595	507 568

Robuuste t statistieken tussen haakjes.

* $p < 0,05$, ** $p < 0,01$, *** $p < 0,001$

Regressie gebruikt industrie en jaar als vaste effecten. TVA = Totale Vaste Activa. Prod = Productiviteit. KI = kapitaalintensiteit, WP= werkzame persoon

2.6.2 Marginale effecten van de ordered probit schatting (vergelijking 2)

	(1)
Arbeidsproductiviteit (log)	
Niet-exporteur	-0,0191*** (-66,98)
Incidentele exporteur	0,00509*** (66,45)
Structurele exporteur	0,0140*** (66,84)
Balanswaarde per werkzame persoon (log)	
Niet-exporteur	-0,0291*** (-141,10)
Incidentele exporteur	0,00777*** (136,78)
Structurele exporteur	0,0213*** (139,58)
Niet-ZMKB, binnenlandse eigendom	
Niet-exporteur	-0,207*** (-66,05)
Incidentele exporteur	0,0426*** (95,56)
Structurele exporteur	0,164*** (60,81)
Niet-ZMKB, buitenlands eigendom	
Niet-exporteur	-0,195*** (-78,62)
Incidentele exporteur	0,0409*** (106,72)
Structurele exporteur	0,154*** (72,92)
Observaties	2 185 873

Robuuste t statistieken tussen haakjes

* $p < 0,05$, ** $p < 0,01$, *** $p < 0,001$

De onderliggende regressie gebruikt industrie en jaar vaste effecten. ZMKB staat voor zelfstandig midden- en kleinbedrijf

2.6.3 Marginale effecten van de probit schatting (vergelijking 2)

	(1)	(2)
Arbeidsproductiviteit (log)	0,00924*** (13,27)	-0,000317 (-0,36)
Balanswaarde per werkzame persoon (log)	0,0132*** (24,20)	0,00404*** (5,63)
Import dummy	0,135*** (82,35)	0,0933*** (31,71)
Vergeleken bij binnenlands eigendom ZMKB Niet ZMKB, binnenlands eigendom	0,0551*** (16,27)	0,0219*** (7,31)
Niet-ZMKB, buitenlands eigendom	0,0779*** (29,70)	0,0236*** (9,95)
Aandeel handel met EU	0,0554*** (27,31)	0,159*** (72,54)
Vergeleken met duurzame producten: Niet duurzame producten		0,0233*** (7,77)
Kapitale goederen		0,0208*** (8,06)
Intermediaire goederen		0,0290*** (12,24)
Vergeleken bij jonger dan 3 jaar 3-5 jaar	0,468*** (163,14)	0,517*** (95,19)
5-10 jaar	0,513*** (219,69)	0,551*** (112,93)
Ouder dan 10 jaar	0,575*** (274,06)	0,581*** (124,72)
Observaties	436 890	146 375

Robuuste t statistieken tussen haakjes

* p < 0,05, ** p < 0,01, *** p < 0,001

De onderliggende regressie gebruikt industrie en jaar vaste effecten. ZMKB staat voor zelfstandig midden- en kleinbedrijf

2.6.4 Marginale effecten van vergelijking 3

	(1)	(2)
Arbeidsproductiviteit (log)	0,0114*** (6,49)	0,0210*** (5,32)
Balanswaarde per werkzame persoon (log)	0,0170*** (12,50)	0,00795* (2,53)
Import dummy	0,110*** (30,54)	0,0953*** (10,36)
Vergeleken bij binnenlands eigendom ZMKB Niet ZMKB, binnenlands eigendom	0,0746*** (4,73)	0,0579* (2,41)
Niet-ZMKB, buitenlands eigendom	0,0215* (2,16)	0,0110 (0,77)
Aandeel handel met EU	0,141*** (26,61)	0,341*** (31,85)
Vergeleken met duurzame producten: Niet duurzame producten		0,0302* (1,98)
Kapitale goederen		-0,00133 (-0,11)
Intermediaire goederen		0,0352** (3,20)
Vergeleken bij jonger dan 3 jaar 3-5 jaar	-0,115*** (-18,97)	-0,136*** (-8,95)
5-10 jaar	-0,119*** (-24,92)	-0,158*** (-12,67)
Ouder dan 10 jaar	-0,148*** (-35,24)	-0,180*** (-17,57)
Observaties	81 385	13 171

Robuuste t statistieken tussen haakjes

* $p < 0,05$, ** $p < 0,01$, *** $p < 0,001$

De onderliggende regressie gebruikt industrie en jaar vaste effecten. ZMKB staat voor zelfstandig midden- en kleinbedrijf

2.7 Literatuur

Alvarez, R., (2007). Explaining Export Success: Firm Characteristics and Spillover Effects. *World Development*, 35, 377–393.

Albornoz, F., H.F. Calvo Pardo, G. Corcos & E. Ornelas (2012). Sequential exporting. *Journal of International Economics*, 88, 17–31.

Bai, X., Krishna, K., & Ma, H. (2017). How you export matters: Export mode, learning and productivity in China. *Journal of International Economics*, 104, 122–137.

Baldwin, J.R. & Gu, W. (2003). Export Market Participation and Productivity Performance in Canadian Manufacturing. *Canadian Journal of Economics*, 36, 634–657.

Békés, G., & Muraközy, B. (2012). Temporary trade and heterogeneous firms. *Journal of International Economics*, 87(2), 232–246.

Bernard, A.B. & Jensen, J.B. (1995). Exporter, Jobs and Wages in U.S. manufacturing: 1976–1987. *Brookings Papers on Economic Activity: Microeconomics*, 67–119.

Bernard, A.B. & Jensen, J.B. (1999). Exceptional Exporter Performance: Cause, Effect, or Both? *Journal of International Economics*, 47, 1–25.

Bernard, A.B. & Jensen, J.B. (2004). Why Some Firms Export. *Review of Economics and Statistics*, 86, 561–569.

Bernini, M., Du, J. & Love, J.H. (2016). Explaining intermittent exporting: Exit and conditional re-entry in exports markets. *Journal of International Business Studies*, 47, 1058–1076.

Blum, B. S., Claro, S., & Horstmann, I.J. (2009). Intermediation and the nature of trade costs: Theory and evidence. University of Toronto, mimeograph.

Blum, B.S., Claro, S. & Horstmann, I.J. (2013). Occasional and perennial exporters. *Journal of International Economics*, 90, 65–74.

Clerides, S. K., Lach, S., & Tybout, J. R. (1998). Is learning by exporting important? Micro-dynamic evidence from Colombia, Mexico, and Morocco. *The quarterly journal of economics*, 113(3), 903–947.

Geishecker, I., Schröder, P. J., & Sørensen, A. (2019). One-off export events. *Canadian Journal of Economics/Revue canadienne d'économique*, 52(1), 93–131.

Johansson, S. (2009). *Market Experiences and Export Decisions in Heterogeneous Firms*, Working Paper Series in Economics and Institutions of Innovation, Royal Institute of Technology, CESIS – Centre of Excellence for Science and Innovation Studies.
Geraadpleegd op 24 april 2019.

Knight, G. A., & Cavusgil, S. T. (2004). Innovation, organizational capabilities, and the born-global firm. *Journal of international business studies*, 35(2), 124–141.

McCann, F. (2013). Indirect exporters. *Journal of Industry, Competition and Trade*, 13(4), 519–535.

Melitz, M. J. (2003). The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity. *econometrica*, 71(6), 1695–1725.

Roberts, M.J. & Tybout, J.R. (1997). The Decision to Export in Colombia: An empirical model of entry with sunk costs. *American Economic Review*, 87, 545–564.

Ruhl, K. J., & Willis, J. L. (2017). New exporter dynamics. *International Economic Review*, 58(3), 703–726.

3.

Incidentele handel in diensten

Auteurs

Marcel van den Berg

Ahmed Boutorat

Loe Franssen

Angie Mounir



88% van de totale dienstenexport tussen 2012 en 2016 is dankzij bedrijven die ieder jaar exporteren

15% van de incidentele dienstenexporteurs van 2015 groeit uit tot structurele exporteur in 2016

Incidentele exporteurs en importeurs bestaan niet alleen onder goederenhandelaars. Ook onder dienstenhandelaars lijkt een deel slechts incidenteel te exporteren en/of importeren. In dit hoofdstuk brengen we de verschillende handelspatronen van dienstenexporteurs en importeurs in kaart. Hoe vaak komen incidentele exporteurs voor in het geval van diensten? Gebeurt dit vaker dan in het geval van goederen of juist niet? Hoe stabiel is de exportstatus tussen 2015 en 2016? Hoeveel van de incidentele dienstenexporteurs van 2015 groeien een jaar later uit tot structurele exporteurs? Deze en andere vragen worden in dit hoofdstuk beantwoord.

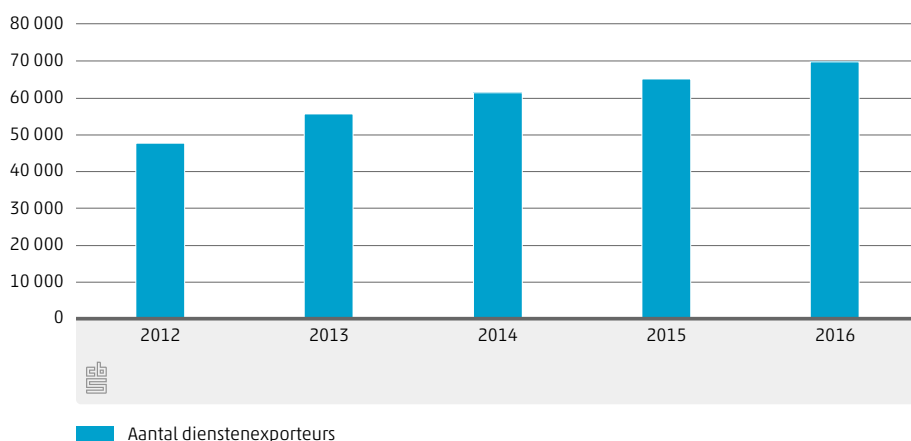
3.1 Inleiding

De Nederlandse export is goed voor een derde van het Nederlandse bruto binnenlands product. Verder is de export van diensten alleen goed voor 11 procent van het bbp en een derde van de Nederlandse verdiensten aan internationale handel (CBS, 2017). Hoofdstukken 1 en 2 hebben gekeken naar de bedrijven achter de goederenhandel. Daarin stond een aantal vragen centraal: Hoeveel exporteurs kent Nederland ieder jaar? Exporteren de meeste bedrijven jaar in, jaar uit of starten en stoppen de meeste bedrijven juist meerdere malen met exporteren? Welke handelspatronen komen het meeste voor onder goederenhandelaars en uit welke patronen wordt de bulk van de export gegenereerd? En kunnen we op basis van de waargenomen handelspatronen bepalen wat een structurele en wat een incidentele exporteur is? In dit hoofdstuk beantwoorden we deze vragen voor dienstenhandelaars in de periode 2012 tot en met 2016 en zetten we onze bevindingen af tegen de conclusies van de vorige twee hoofdstukken om verschillen in handelspatronen tussen goederen- en dienstenhandel in kaart te brengen.

3.2 Ontwikkeling aantal dienstenexporteurs en importeurs

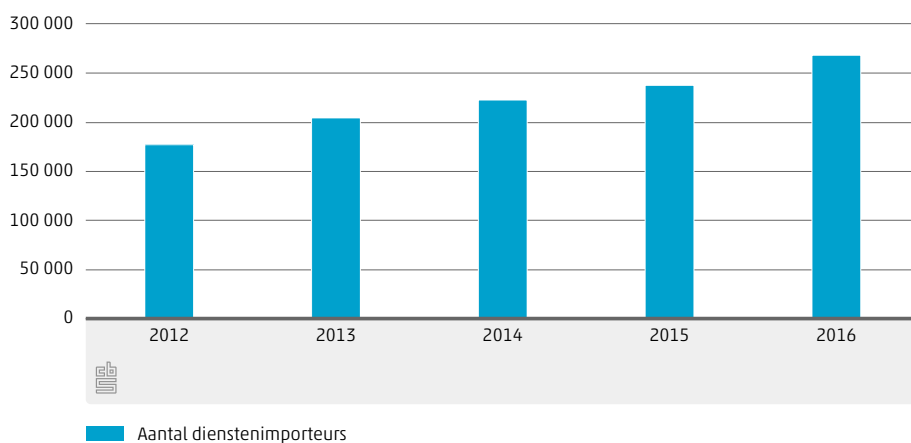
Figuur 3.2.1 toont de ontwikkeling van het aantal dienstenexporteurs in Nederland in de periode 2012–2016. Zo blijkt het aantal dienstenexporteurs in Nederland gestaag toe te nemen tussen 2012 en 2016, van ruim 47 duizend exporteurs in 2012 naar bijna 70 duizend in 2016. Echter, deze geleidelijke toename ging niet altijd even snel. In de jaren 2013 tot en met 2015 daalde de groei van het aantal exporteurs. Pas in 2016 nam de groei daarvan licht toe.

3.2.1 Ontwikkeling van het aantal dienstenexporteurs



Ook aan de importzijde zien we een stijgende trend in het aantal dienstenimporteurs, van ruim 175 duizend importeurs in 2012 naar ruim 265 duizend in 2016 (figuur 3.2.2). Net zoals bij de goederenhandel, ligt het aantal dienstenimporteurs aanzienlijk hoger dan het aantal dienstenexporteurs. De groei daarvan wisselde sterk van jaar op jaar. Zo groeide het aantal dienstenimporteurs met 16 procent tussen 2012 en 2013, met 7 procent tussen 2014 en 2015 en vervolgens weer met 13 procent tussen 2015 en 2016.

3.2.2 Ontwikkeling van het aantal dienstenimporteurs



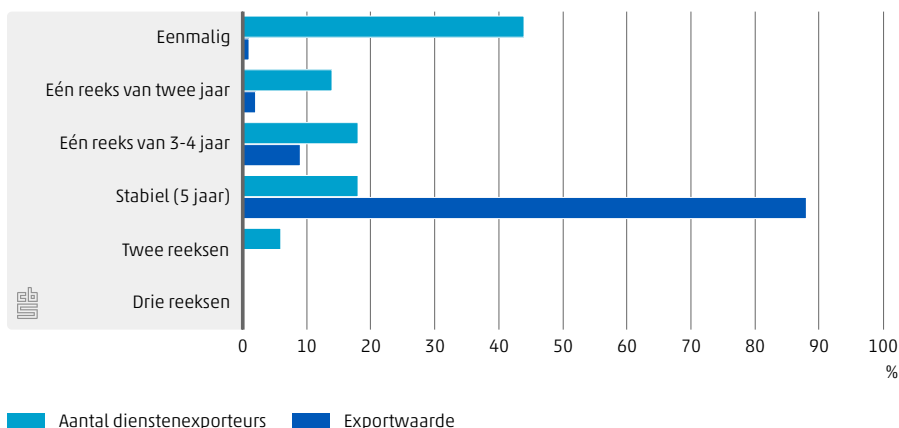
18% van de
dienstexporteurs tussen 2012 en 2016
exporteerde ieder jaar



3.3 Handelspatronen diensten- exporteurs en importeurs

In totaal zijn ruim 123 duizend unieke bedrijven in minimaal één jaar tussen 2012 en 2016 actief geweest als dienstexporteur. Deze groep exporteurs is verre van homogeen. Figuur 3.3.1 toont de verschillende handelspatronen binnen deze groep in de periode 2012–2016.

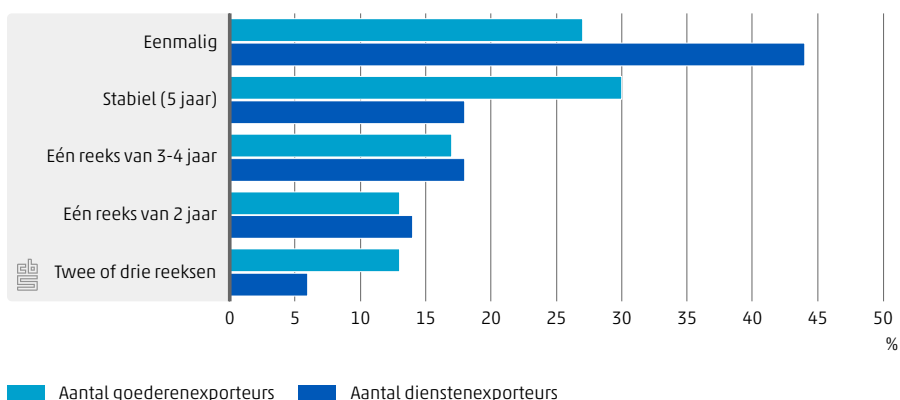
3.3.1 Exporteurs en exportwaarde naar gedragspatroon



Van de bedrijven die tussen 2012 en 2016 diensten geëxporteerd hebben, deed slechts 18 procent dat ook ieder jaar. Deze beperkte groep bedrijven was echter goed voor bijna 90 procent van de waarde van de dienstenexport in de betreffende periode. Naast deze stabiele exporteurs, waren bedrijven die drie of vier achtereenvolgende jaren exporteerde goed voor ongeveer 18 procent van de unieke exporteurs en negen procent van de waarde van de export van diensten tussen 2012 en 2016. Ruim 65 procent van deze bedrijven was exporteerde ook in 2016, het

meest recent jaar waarvoor gegevens over dienstenhandel beschikbaar zijn. Mogelijk zal deze groep deels uitgroeien tot stabiele exporteur

3.3.2 Exportpatronen in de goederen- en dienstenexport: aantallen exporteurs



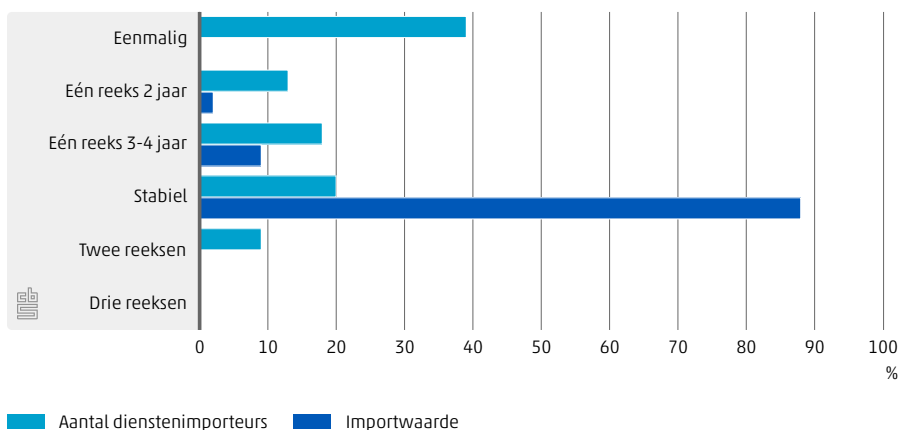
Figuur 3.3.2 vergelijkt de verschillende patronen in goederen- en dienstenuitvoer in termen van aantallen exporteurs tussen 2012 en 2016. Dienstenexporteurs hebben vergeleken met goederenexporteurs andere exportpatronen. Zo laat figuur 3.3.2 zien dat 13 procent van de goederenexporteurs meerdere keren start met exporteren, ten opzichte van 6 procent van de dienstenexporteurs. In tegenstelling tot goederenexport, lijken knipperlichtexporteurs dus relatief beperkt van omvang te zijn in het geval van diensten. Daarnaast zijn goederenexporteurs in de periode 2012–2016 relatief vaker stabiele exporteurs dan bedrijven die diensten uitvoeren. Verder exporteert ruim 44 procent van de dienstenexporteurs maximaal één jaar in een periode van vijf jaar. Onder goederenexporteurs tussen 2012 en 2016 komt dat in slechts 27 procent van de gevallen voor. Goederenexporteurs lijken dus relatief langer te exporteren en na een 'mislukking' vaker opnieuw te beginnen dan dienstenexporteurs.

44% van de diensten-
exporteurs tussen 2012 en 2016
exporteerde eenmalig, dat ten opzichte
van 27% onder goederenexporteurs



De onderliggende verklaring voor deze verschillen tussen diensten en goederenexporteurs is verre van evident. Is starten en/of overleven op internationale dienstenmarkten moeilijker dan op goederenmarkten? Damijan et al. (2015) laten bijvoorbeeld zien dat starten met het exporteren van diensten gepaard gaat met hogere kosten ten opzichte van goederenhandel. Of zit er bij dienstenexporteurs misschien gemiddeld meer tijd tussen de verschillende pogingen tot toetreding tot exportmarkten waarbij vijf jaar onvoldoende is om knipperlichtexporteurs in kaart te brengen? Verschillen in gedragspatronen tussen goederen- en dienstenexport zijn alleen in termen van aantallen exporteurs te zien. In termen van exportwaarde naar gedragspatroon zien we geen verschillen tussen diensten en goederen, daarom is deze vergelijking hier verder niet vertoond.

3.3.3 Importeurs en importwaarde naar gedragspatroon

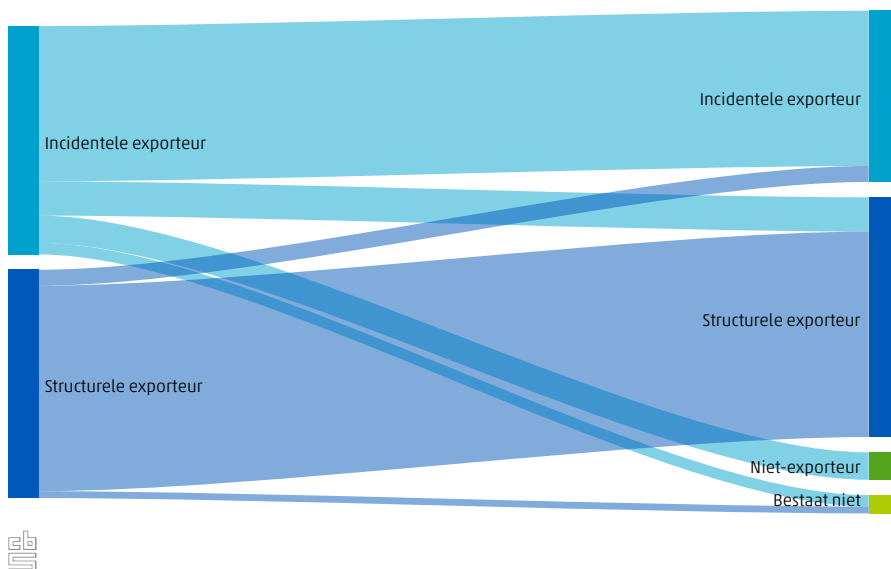


Naast de export van diensten kijken we in figuur 3.3.3 naar aantallen dienstenimporteurs en de importwaarde van diensten naar gedragspatronen. Het beeld aan de importzijde blijkt bijna identiek te zijn aan dat aan de exportkant. Figuur 3.3.3 wordt hier daarom niet verder besproken.

3.4 Dynamiek tussen incidentele en structurele dienstenexporteurs

In hoofdstuk 2 werden goederenexporteurs ingedeeld in incidentele en structurele exporteurs op basis van hun handelsgedrag in een periode van vier achtereenvolgende jaren. Een bedrijf wordt dan in het vierde jaar gelabeld als structurele exporteur als het in minimaal drie van de vier voorafgaande jaren heeft geëxporteerd. Een incidentele exporteur, aan de andere kant, heeft in zo'n periode van vier jaar minimaal één en maximaal twee jaar geëxporteerd (zie paragraaf 2.3). In dit hoofdstuk gebruiken we dezelfde afbakening om de populatie dienstenexporteurs in de jaren 2015 en 2016 in te delen in structurele en incidentele exporteurs en om de dynamiek tussen de verschillende groepen in kaart te brengen. Zowel in 2015 als 2016 waren structurele exporteurs goed voor ruim 40 procent van de dienstenexporteurs. Figuur 3.4.1 kijkt verder naar de dynamiek tussen de twee groepen.

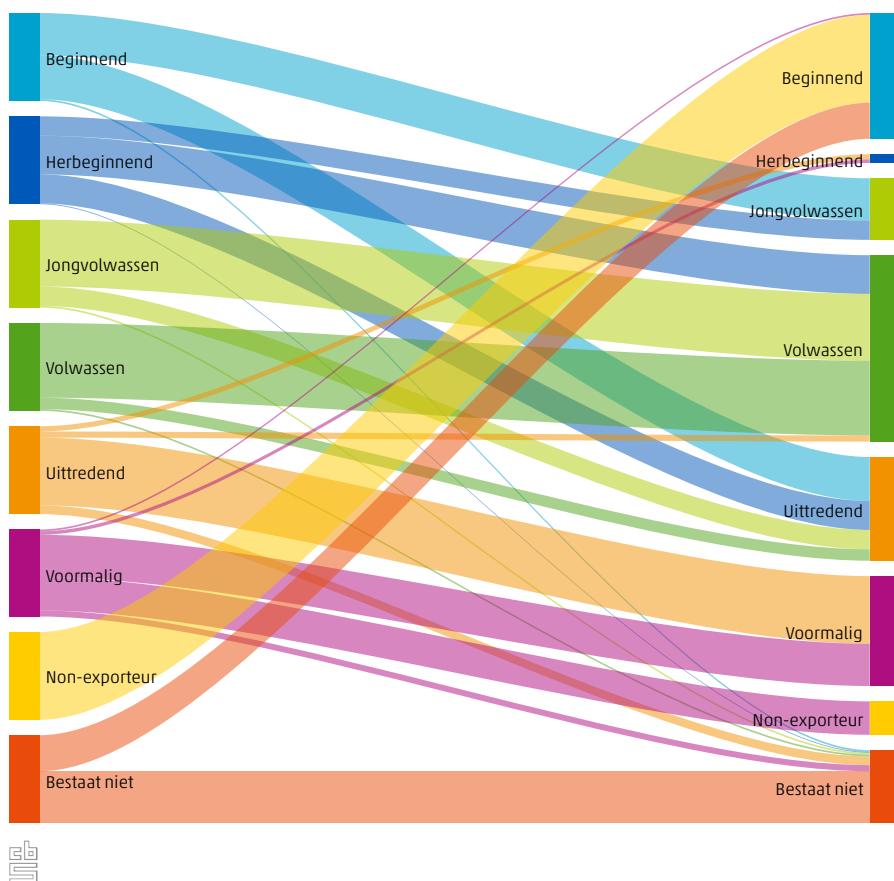
3.4.1 Structurele en incidentele dienstenexporteurs 2015 naar exportstatus 2016



Figuur 3.4.1 laat zien dat de meerderheid van de structurele exporteurs in 2015, dat een jaar later nog steeds zijn. Zo wisselen negen op de tien structurele exporteurs niet van status tussen 2015 en 2016. Ongeveer zeven procent van de structurele

exporteurs gaat in 2016 incidenteel exporteren en slechts drie procent bestaat niet meer. Van de incidentele exporteurs, de bedrijven die tussen 2012 en 2015 maximaal twee jaar aan export hebben gedaan, groeit ongeveer 15 procent uit tot structurele exporteur in 2016, terwijl bijna 70 procent in 2016 nog steeds incidentele exporteur is. Verder bestond ruim zeven procent van de incidentele exporteurs in 2016 een jaar daarvoor nog niet (niet af te leiden uit grafiek 3.4.1). Dit zijn de zogeheten *born globals*, oftewel bedrijven die direct na oprichting actief zijn in de internationale handel (hoofdstuk 6 gaat verder in op de exportstrategie van deze groep bedrijven).

3.4.2 Verloop van dienstenexporteurs 2016 naar type exporteur 2015



Verder zijn binnen de groepen incidentele en structurele exporteurs meerdere types te onderscheiden (zie tabel 2.2.1 en paragraaf 2.3). Figuur 3.4.2 laat zien hoe de typering van dienstenexporteurs tussen 2015 en 2016 veranderd is. De meest stabiele groep vormen de volwassen exporteurs, net zoals bij de goederenexport (zie paragraaf 2.2). Zo is 85 procent van de volwassen exporteurs van 2015 nog steeds actief als exporteur in 2016. Hoewel volwassen exporteurs de meerderheid vormen binnen de groep structurele exporteurs, bestaat deze groep ook uit een deel uitredende exporteurs. Dit zijn bedrijven die drie achtereenvolgende jaren geëxporteerd hebben en vervolgens een jaar niet. In ruim 80 procent van de gevallen keren deze bedrijven op korte termijn niet terug als exporteur.

Van de bedrijven die in 2015 (her)begonnen zijn met exporteren, exporteert precies de helft een jaar later nog steeds. Ruim 49 procent van deze (her)beginnende exporteurs bestaat in 2016 nog, maar exporteert in dat jaar niets. Ruim driekwart van de jongvolwassen exporteurs, bedrijven die twee jaar niet exporteren en vervolgens dat twee opeenvolgende jaren wel doen, groeit in het volgende jaar door tot volwassen structurele exporteur. Hoofdstuk 2 liet zien dat jongvolwassen goederenexporteurs in 60 procent van de gevallen doorgroeien tot volwassen exporteur. Jongvolwassen dienstenexporteurs gaan dus relatief vaker structureel exporteren dan jongvolwassen goederenexporteurs.

Incidentele exporteurs bestaan ook uit een deel uitredende exporteurs. Figuur 3.4.2 laat zien dat deze groep anders is samengesteld dan uittredende structurele exporteurs. Incidentele exporteurs die een jaar stoppen met exporteren, keren vervolgens minder vaak toe tot de exportmarkt. Zo exporteert ruim 88 procent van deze groep een jaar later nog steeds niet; voor uittredende structurele exporteurs is dat 82 procent. Echter, uittreders onder incidentele exporteurs bestaan een jaar later vaker dan uittredende structurele exporteurs. Zo leeft 17 procent van de uittreders onder structurele exporteurs een jaar later niet meer. Onder uittredende incidentele exporteurs betreft dit slechts acht procent van de bedrijven.

3.5 Samenvatting en conclusie

Van de bedrijven die tussen 2012 en 2016 diensten geëxporteerd hebben, deed minder dan een vijfde dat ook ieder jaar. Hoewel beperkt in omvang, is deze groep goed voor bijna 90 procent van de waarde van de dienstenexport in de betreffende periode. Zowel stabiel exporteren als knipperlicht exporteren lijken minder vaak voor te komen onder dienstenexporteurs ten opzichte van goederenexporteurs. De groep eenmalige exporteurs aan de andere kant, is relatief groter onder

dienstenexporteurs. Verder wisselen negen op de tien structurele exporteurs niet van status tussen 2015 en 2016. Voor incidentele exporteurs geldt dat voor zeven op de tien exporteurs. Een bedrijf dat twee jaar exporteert na een periode van minstens twee jaar zonder export groeit in driekwart van de gevallen uit tot een volwassen exporteur. Uittredende exporteurs keren in de meeste gevallen niet op korte termijn terug als exporteur.

3.6 Literatuur

CBS (2017). *CBS Internationaliseringsmonitor 2017, tweede kwartaal: Internationale handel in diensten*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

Damijan, J., Haller, S., Kaitila, V., Kostevc, Č., Maliranta, M., Milet, E., Mirza, D. & Rojec, M. (2015). The performance of trading firms in the services sectors–Comparable evidence from four EU countries. *The World Economy*, 38(12), 1809–1849.

4.

De ontwikkeling in de exportportefeuille van startende goederenexporteurs

Auteurs

Dennis Cremers

Marjolijn Jaarsma

Alex Lammertsma

Michael Polder

Rik van Roekel



5,1 miljard euro goederenexport gerealiseerd
door starters in 2014

70% van de starters begint met
1 exportproduct naar 1 land

Exporteren kan voor bedrijven een belangrijke strategie zijn om verder te groeien. Dit hoofdstuk focust op bedrijven die in 2014 zijn gestart met goederenexport. Wat kenmerkt hun exportportefeuille; hoeveel producten exporteren ze, naar hoeveel landen wereldwijd en hoeveel handelspartners in de EU? Hoe verschillen 'grote' starters van kleine in deze opzichten? En hoe ontwikkelt deze exportportefeuille zich na verloop van tijd? Welke rol speelt nabijheid tot een vergelijkbare afzetmarkt bij de kans op exporteren naar een nieuw land?

4.1 Inleiding

Stilstand is achteruitgang; ook in het bedrijfsleven. Als de binnenlandse markt verzadigd is, er veel concurrentie vanuit binnen- of buitenland is of groeimogelijkheden vooral in het buitenland liggen, kan een bedrijf overwegen zijn heil in het buitenland te zoeken en een gedeelte van zijn productie te exporteren. Export kan een logische volgende stap zijn om de concurrentie voor te blijven, te groeien of simpelweg om *in business* te blijven. Daarom stimuleert de Nederlandse overheid de internationalisering van het bedrijfsleven met allerlei verschillende instrumenten, zoals handelsmissies, informatievoorziening en ondersteuning voor bedrijven teneinde optimaal te profiteren van de kansen in het buitenland. Overigens is deze strategische keuze niet altijd zo rationeel gemaakt; groeiende vraag uit het buitenland of een verandering in het netwerk van het bedrijf kan voldoende aanleiding zijn om een kijkje over de grens te nemen.

Van start naar doorgroei

In dit hoofdstuk staan startende handelaren centraal: Nederlandse bedrijven die – mogelijk al een tijdje – uitsluitend op de binnenlandse markt actief waren en ervoor gekozen hebben ook over de grens te gaan opereren. Bedrijven die dit succesvol doen en dit een aantal jaren vol weten te houden, blijken groter, productiever en winstgevender te zijn dan bedrijven die slechts incidenteel een buitenlandse order vervullen of alweer gestopt zijn met export (zie bijvoorbeeld Bernard et al., 2007; Johansson, 2009; Creusen & Lejour, 2011; Groot & Weterings, 2013). De keuze om te gaan exporteren is namelijk slechts de eerste stap; daarna volgen er keuzes met betrekking tot de beoogde handelspartner(s), het exportproduct of -producten en de intensiteit van de handelsstroom. Uitbreiden van de exportportefeuille kan dus langs de zogenaamde 'intensieve' en langs de 'extensieve' marge. Groei langs de intensieve marge betreft het intensiveren van de

export van bestaande producten naar bestaande markten, bijvoorbeeld door het vergroten van het exportvolume of de prijs waarvoor de goederen worden geëxporteerd. De extensieve marge verwijst naar uitbreiding: het verkopen van nieuwe producten, het aanboren van nieuwe markten en/of klanten. Hierin speelt onder andere de activiteit van het bedrijf en zijn strategie achter de internationale stap een rol. Zo zal een kleine webwinkel die eerst – al dan niet geïmporteerde – goederen op de Nederlandse markt aanbood, maar nu ook internationale klanten wil bedienen, een andere keuze maken met betrekking tot het type en aantal producten, landen en handelspartners dan een ambachtelijke bierbrouwer die zijn productiecapaciteit wil vergroten en zijn zelfgeproduceerde bier gaat exporteren.

Hoe dichterbij, hoe meer export (goede burens versus verre vrienden)

Afstand tot de afzetmarkt, zowel letterlijk als cultureel, economisch of institutioneel, speelt een rol in de keuze wat betreft exportpartners. Intuïtief maar ook empirisch is dit goed te verklaren met bijvoorbeeld de graviteitstheorie. Deze zegt dat hoe dichterbij de exportmarkt is, hoe lager de transport- en zoekkosten en dus hoe groter de exportstroom. Hoe groter en rijker de exportmarkt en hoe kleiner de culturele en reguliere verschillen, hoe groter de exportstroom naar deze markt. Andersom, hoe verder weg de exportmarkt en hoe groter de afstand op het niveau van gebruiken, cultuur en wetgeving, hoe groter de risico's en kosten, des te kleiner de exportstroom. Onderzoek uit binnen- en buitenland laat inderdaad zien dat de meeste exporteurs dichtbij huis starten en blijven. Dat geldt ook voor Nederlandse exporteurs; de meeste zijn actief in België en Duitsland (Jaarsma & Walhout, 2016; Voncken & Cremers, 2018). Eaton et al. (2007), Alborno et al. (2010), Iacovone & Javorcik (2010) en Esteve-Pérez et al. (2011) laten zien dat nieuwe exporteurs met name starten door voor een klein aantal type exportproducten kleine exportvolumes te exporteren naar landen dichtbij. Hierdoor leren ze de marktcondities kennen, beperken ze het risico door de kleine afstand en lage exportwaardes maar doen zij tegelijkertijd relevante ervaring met exporteren op. Dit maakt de stap naar een iets verder weg gelegen exportbestemming kleiner. Enerzijds omdat de bedrijven internationale ervaring hebben opgedaan. Anderzijds lijken de marktcondities in de verder weggelegen markt mogelijk meer op die van de exportmarkt waar al naartoe wordt geëxporteerd, wat de stap ook kleiner maakt. Dit wordt de *stepping stone* theorie genoemd (Creusen & Lejour, 2011; Lejour & Creusen, 2015). In dit hoofdstuk wordt onderzocht in hoeverre startende goederenexporteurs in Nederland een strategie volgen van dicht bij huis beginnen, en in hoeverre zij (na verloop van tijd) uitbreiden naar meerdere verder weg gelegen landen. Tevens wordt onderzocht in hoeverre de afstand tot bestaande exportmarkten hier een rol in speelt.

Diversificeren of specialiseren?

Andere keuzes waar een exporteur voor staat, hebben betrekking op zijn. Past hij dit product aan naar wensen van de buitenlandse markt, of exporteert hij zijn bestaande producten? Als er meerdere soorten producten zijn, exporteert hij deze allemaal of begint hij met een enkel type? Ook hier speelt de activiteit van de exporteur een hoofdrol: een beginnende groothandelaar kan als intermediair voor kleinere bedrijven optreden en zodoende een grote variëteit aan producten exporteren, waar een beginnend exporteur (en producent) van fietsen zich waarschijnlijk zal concentreren op het exporteren van een of enkele modellen. Bestaand onderzoek laat zien dat de diversificatie van producten over de tijd toeneemt; voor bedrijven in buitenlands eigendom is dit sterker dan voor binnenlandse bedrijven. Iacovone & Javorcik (2010) laten zien dat gemiddeld zo'n kwart van de exporterende bedrijven nieuwe exportproducten introduceert, circa 17 procent laat bepaalde exportvariëteiten vallen en zo'n 2 á 3 procent doet beide. Nieuwe exporteurs verkopen daarbij vaker bestaande producten die ze al op binnenlandse markten verkopen dan gevestigde exporteurs. Maar in circa twee derde van de gevallen overleven nieuwe export variëteiten het eerste jaar dat ze geëxporteerd worden. Bedrijven die al wat langer bestaan, laten daarbij wel minder snel exportproducten vervallen. Ook wat betreft het aantal bestemmingen neemt de diversificatie toe; wederom is dit voor buitenlandse bedrijven sterker dan voor binnenlandse bedrijven.

Het aantal handelsrelaties neemt af met afstand

Voor Nederlandse bedrijven die binnen de Europese Unie exporteren is er, behalve het exportland waar naar toe wordt geëxporteerd, nog extra informatie beschikbaar over het aantal handelsrelaties dat daar wordt bediend.¹⁾ Een exporteur kan binnen één afzetmarkt namelijk meerdere handelsrelaties hebben. Daarbij ligt het voor de hand dat hoe meer handelsrelaties een exporteur heeft, hoe minder gevoelig hij is voor veranderingen in de vraag van individuele afnemers. We spreken bewust van het aantal handelsrelaties van een exporteur en bewust niet van het aantal buitenlandse klanten van een exporteur in Nederland. De reden hiervoor is dat één buitenlands bedrijf mogelijk over meerdere btw-nummers beschikt. Zie paragraaf 4.6 voor meer uitleg over handelsrelaties en hoe deze informatie wordt gebruikt.

1) Een kanttekening is dat handelsrelaties geen unieke bedrijven zijn, maar btw-nummers die onderdeel kunnen zijn van een bedrijf. Daarnaast kan het voorkomen dat het buitenlandse btw-nummer behoort tot een bedrijf dat op concernniveau tot hetzelfde concern behoort als het Nederlandse exporterende bedrijf (grote multinationals).

Cremers & Voncken (2018) lieten voor Nederlandse exporteurs van goederen en diensten zien dat zij gemiddeld de meeste handelsrelaties hebben met België en Duitsland. Ook heeft een aanzienlijk deel van de exporteurs maar één handelsrelatie binnen de EU. Met name exporteurs die actief zijn op de Britse en Franse markt, exporteren vaak naar slechts één relatie. In dit hoofdstuk bouwen we voort op deze bevindingen en onderzoeken we in hoeverre het aantal handelsrelaties van succesvolle (overlevende) exporteurs na verloop van tijd toe- of juist afneemt. Onderzoek laat zien dat exportrelaties vaak veel dynamiek vertonen: frequent verandert de samenstelling van de exportportefeuille qua producten en bestemmingen (zie bijvoorbeeld Lawless et al., 2019). Geldt dit ook voor de handelsrelaties binnen specifieke bestemmingen?

Centraal in dit hoofdstuk staan de mogelijke strategieën die bedrijven hanteren als ze goederen gaan exporteren. De onderzoeksvragen die in dit hoofdstuk aan bod komen, zijn:

1. Wat is de uitgangssituatie van startende goederenexporteurs? Is er sprake van één of juist meerdere producten, bestemmingen en handelsrelaties?
2. Hoe ontwikkelt de exportportefeuille van starters zich na exportstart (conditioneel op overleven), ook ten opzichte van bestaande exporteurs?
 - a. Wordt het aantal exportproducten uitgebreid of juist verkleind?
 - b. Verkleint of vergroot het aantal handelsrelaties?
 - c. Groeit de export langs de intensieve marge (groei exportwaarde)?
 - d. Wat zijn de verschillen in kenmerken van bedrijven die groeien langs intensieve of extensieve marge, dan wel langs beide marges?
3. Wat is de kans op toetreding tot een nieuwe exportmarkt?
 - a. Hoe verschilt deze tussen startende exporteurs en bestaande exporteurs?
 - b. En in hoeverre is de kans op toetreding tot een nieuwe exportmarkt groter naar mate de afstand tussen de nieuwe en een reeds bestaande exportmarkt kleiner is? Is dit effect voor startende exporteurs groter dan voor exporteurs die al jaren actief exporteren (structurele exporteurs)?

Leeswijzer

Het onderzoek in dit hoofdstuk beschrijft startende goederenexporteurs in de periode 2014–2018. Dat wil zeggen, bedrijven die in 2014 startten met goederenexport (en dus in 2013 en 2012 géén goederenexport hadden) worden over de tijd gevolgd, tot en met verslagjaar 2018. De uitkomsten van de onderzoeksvragen worden gepresenteerd in paragraaf 4.2, 4.3 en 4.4. Paragraaf 4.2 laat een aantal beschrijvende statistieken en cijfers zien met betrekking tot startende

goederenexporteurs op basis van de statistiek internationale handel in goederen. Hier wordt ingezoomd op het aantal exportbestemmingen en het aantal producten van startende goederenexporteurs en hoe deze portefeuilles zich over de tijd ontwikkelen. Paragraaf 4.3 is andere, nieuwe analyse en geeft meer inzicht in het aantal Europese handelsrelaties van de startende goederenexporteurs. Paragraaf 4.4 gaat dieper in op de derde onderzoeksvraag. Hier wordt onderzocht welke factoren van invloed kunnen zijn op de kans om te starten met export naar een bepaald land, in hoeverre de afstand tussen een bestaande exportmarkt en de nieuwe markt daarin een rol speelt en of dit anders is voor startende exporteurs dan voor structurele exporteurs. De belangrijkste bevindingen van dit hoofdstuk zijn opgesomd in paragraaf 4.5. Om de onderzoeksvragen in dit hoofdstuk te beantwoorden, is op bedrijfsniveau een dataset samengesteld met bedrijfskenmerken, exportgegevens en handelsrelaties. Welke data hiervoor is gebruikt, alsook een technische toelichting met betrekking tot de afbakeningen en productindeling is te vinden in paragraaf 4.6.

4.2 Starters in goederenexport: producten en landen

Bedrijven die in 2014 gestart zijn met goederenexport staan centraal in dit hoofdstuk. In deze paragraaf wordt in kaart gebracht hoe hun exportportefeuille er bij aanvang uit zag, qua aantal exportproducten en het aantal landen waar zij naar toe exporteerden. Deze portefeuille kan verschillen voor kleine ten opzichte van grote bedrijven, maar ook naar gelang de bedrijfstak waarin de starter actief is. Vervolgens wordt onderzocht hoe deze portefeuille zich in de jaren daarna heeft ontwikkeld. Voor het verslagjaar 2014 zijn in dit onderzoek 15 591 bedrijven geïdentificeerd als startende goederenexporteur. Dat wil zeggen dat zij in 2013 en 2012 geen goederenexport rapporteerden (conform de typologie van hoofdstuk 2). Ongeveer de helft van deze 15,6 duizend gestarte goederenexporteurs is in de jaren daarna blijven exporteren. De andere helft is sinds 2014 of (tijdelijk) gestopt met exporteren, dan wel opgehouden met voortbestaan, bijvoorbeeld in het geval van een opheffing of faillissement.

Ruim 94 procent exportstarters behoort tot zelfstandig mkb

De meeste starters zijn relatief klein; ongeveer 94 procent behoorde tot het zelfstandig mkb. Ruim 60 procent van alle startende goederenexporteurs in 2014 had zelfs maximaal 1 werkzame persoon. Het aantal startende exporteurs neemt af met bedrijfsgrootte; slechts een kleine 10 procent van de startende goederenexporteurs in 2014 had 10 of meer mensen in dienst. Ter vergelijking: 47 procent van alle goederenexporteurs in 2014 bestond uit bedrijven met maximaal 1 werkzame persoon en 20 procent had 10 of meer mensen in dienst.

Starters in 2014 goed voor 1,6 procent exportwaarde

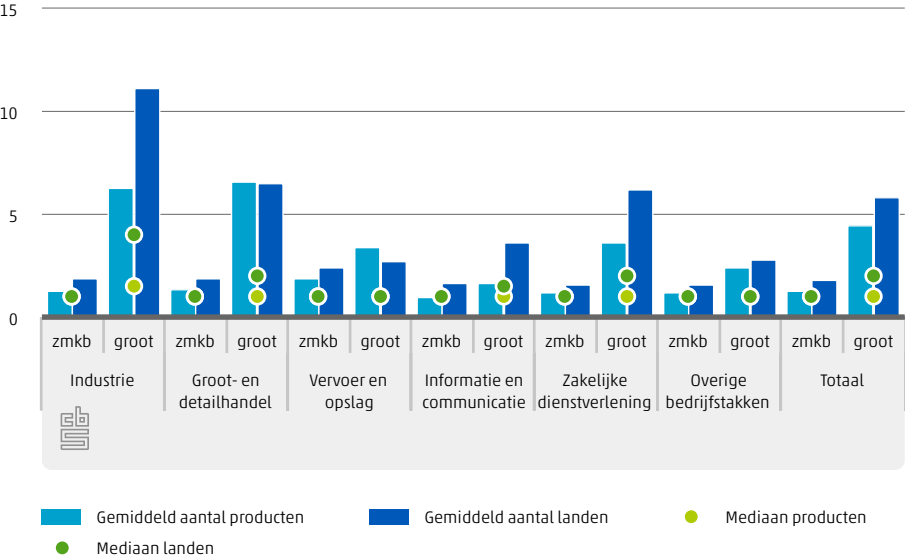
Startende goederenexporteurs behorend tot het zelfstandig mkb zijn niet alleen kleiner dan grote exportstarters in termen van werkgelegenheid, maar ook qua exportwaarde. De gemiddelde exportwaarde van een startende goederenexporteur in het zelfstandig mkb bedroeg 117 duizend euro in 2014, tegenover 3,9 miljoen euro bij startende exporteurs in het grootbedrijf. In totaal wisten startende goederenexporteurs in 2014 ruim 5,1 miljard euro aan exportwaarde te realiseren, wat neerkomt op 1,6 procent van de totale export van bedrijven in 2014. Meer dan een derde van de startende goederenexporteurs is actief in de groot- of detailhandel en bijna 10 procent is een industrieel bedrijf. Daarnaast is 20 procent van de startende goederenexporteurs terug te vinden in de zakelijke dienstverlening zoals architecten en ingenieurs, reclame en marktonderzoek en industrieel ontwerpers. Vergeleken met alle goederenexporteurs zijn de starters van 2014 relatief minder vaak actief in de industrie en iets vaker in de zakelijke dienstverlening.

Meeste startende goederenexporteurs beginnen met één product naar één land

Figuur 4.2.1 laat zien dat er veel verschillen zijn tussen startende exporteurs. Starters in het grootbedrijf exporteren bij aanvang van hun exportavontuur gemiddeld naar meer landen en exporteren meer productvariëteiten dan starters in het zelfstandig mkb. Exportstarters in het grootbedrijf exporteerden gemiddeld 4,5 producten naar gemiddeld 5,8 exportlanden. Zelfstandige kleine starters exporteren daarentegen gemiddeld iets meer dan één product naar krap twee landen in het eerste jaar van export. Deze verschillen in aantal exportproducten en -bestemmingen naar omvang van het bedrijf zijn het meest uitgesproken in de industrie; daar exporteren grote

starters bij aanvang gemiddeld bijna 5 maal zoveel producten naar 6 maal zoveel landen. Daarmee zijn grote startende goederenexporteurs in het industriële grootbedrijf het meest gediversificeerd, gevolgd door grote startende exporteurs in de groot- en detailhandel en in de zakelijke dienstverlening.

4.2.1 Kenmerken van startende goederenexporteurs, naar type en bedrijfstak (2014)

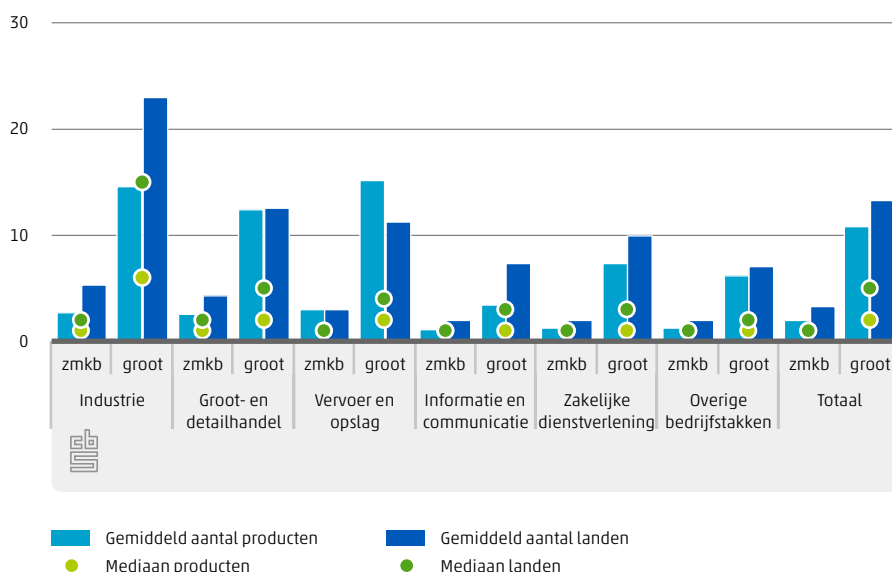


Soms worden gemiddeldes sterk vertekend door enkele hele grote of hele kleine getallen; zij trekken het gemiddelde naar boven of juist naar beneden. In zulke gevallen is de mediaan een handige maat; deze laat de waarde van het middelste bedrijf zien als alle waarden van klein naar groot zijn gesorteerd. Grafiek 4.2.1 laat – per sector en type bedrijf – zien hoeveel producten en naar hoeveel landen de mediane (middelste) starter exporteert. Soms is er maar één bolletje te zien; dat betekent dat de mediaan voor het aantal producten en die voor het aantal landen hetzelfde zijn.

Door de mediaan te bekijken, worden de verschillen in het aantal exportproducten en -bestemmingen tussen sectoren en type bedrijf kleiner dan wanneer we naar de gemiddeldes kijken. In vrijwel alle bedrijfstakken exporteert zowel het mediane zelfstandige mkb-bedrijf als het mediane grote bedrijf doorgaans slechts één exportproduct. De enige uitzondering zijn grote bedrijven in de industrie; hier exporteert het mediane bedrijf 1,5 product. Wat betreft het aantal exportbestemmingen zijn de verschillen iets meer uitgesproken. Het mediane bedrijf in het zelfstandig mkb dat startte met export in 2014 exporteerde naar één land,

terwijl dat voor grote starters vaak twee landen of meer zijn. Het is dan ook geen verrassing dat circa 70 procent van de 15,6 duizend startende exporteurs in 2014 begon met het exporteren van één product naar één exportland. Ongeveer 11 procent van de starters exporteert gelijk in het eerste jaar meer dan één product en ruim een kwart exporteerde gelijk naar meer dan één land.

4.2.2 Kenmerken van alle goederenexporteurs, naar type en bedrijfstak (2014)



Voor alle exporteurs in 2014 zijn het aantal landen en producten weergegeven in figuur 4.2.2. Hier is te zien dat voor alle bedrijfstakken zowel de gemiddeldes als de medianen hoger liggen dan voor de starterspopulatie. Exportstarters exporteren dus volgens de gemiddeldes en ook volgens enkele medianen naar minder landen en verhandelen ook minder producten.

Meeste exportstarters beginnen in de EU

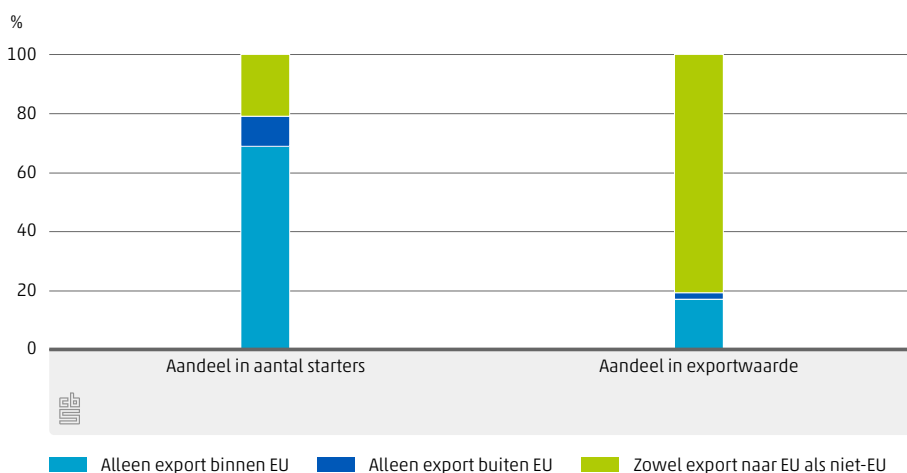
Van de 15,6 duizend bedrijven die in 2014 gestart zijn met goederenexport had 69 procent (meer dan 10 duizend) uitsluitend export naar de EU, zie grafiek 4.2.3. België is het land waar deze startende exporteurs het vaakst beginnen, gevolgd door Duitsland, het Verenigd Koninkrijk en Frankrijk. Ook waren er in 2014 meer dan 3 duizend bedrijven die in het startjaar zowel naar de EU als naar landen buiten de EU exporteerden. Het ging dan vaak om bedrijven die (behalve naar de EU) ook naar

Zwitserland, de Verenigde Staten, Noorwegen of Turkije exporteerden. Circa 10 procent van de exportstarters (1,6 duizend bedrijven) begonnen hun buitenlandse avontuur exclusief buiten de EU. De VS was de meest populaire bestemming buiten de EU, gevolgd door Zwitserland, Oekraïne, China en Suriname.

Gemiddelde exportwaarde grootst bij starters die zowel naar EU als niet-EU exporteren

De kleine groep exportstarters die in het eerste jaar zowel naar de EU als naar niet-EU-landen goederen exporteerden namen het grootste gedeelte van de exportwaarde voor hun rekening. Van de 5,1 miljard euro aan exportwaarde die starters in 2014 wisten te realiseren, kwam 81 procent tot stand door bedrijven die zowel naar de EU als naar niet-EU landen exporteerden. De gemiddelde exportwaarde per bedrijf was – met bijna 1,3 miljoen – fors hoger dan bij de andere starters. Bedrijven die in hun eerste exportjaar alleen naar de EU exporteerden, realiseerden gezamenlijk een exportwaarde van ongeveer 0,8 miljard. Gemiddeld was dit 81 duizend euro per exporteur. Dit is van dezelfde orde als de gemiddelde exportwaarde van bedrijven die uitsluitend buiten de EU startten (71 duizend).

4.2.3 Marktoriëntatie goederenexporteurs, gestart in 2014

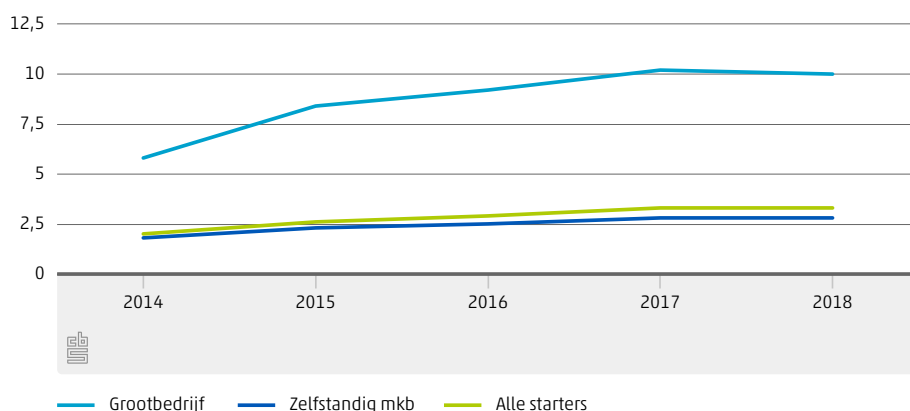


Sterkere groei aantal exportbestemmingen bij starters in het grootbedrijf

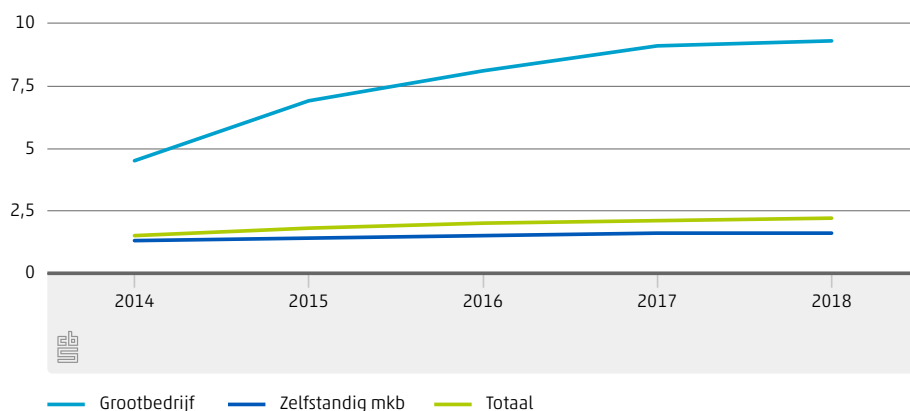
Van de 15,6 duizend bedrijven die in 2014 gestart zijn met goederenexport is ongeveer de helft dit in de jaren daarna structureel blijven doen. De andere helft is sinds 2014 of (tijdelijk) gestopt met exporteren, dan wel opgehouden met voortbestaan, bijvoorbeeld in het geval van een opheffing of faillissement. De cijfers in de hiernavolgende grafieken hebben dus uitsluitend betrekking op de 7 786 starters die sinds 2014 zijn blijven exporteren.

De ontwikkeling in het aantal exportbestemmingen van starters is te zien in figuur 4.2.4. Een zelfstandig mkb-bedrijf exporteerde in 2014 naar gemiddeld 1,8 landen. Over de tijd nam dit licht toe, naar 2,8 landen in 2018. Aangezien de meeste startende goederenexporteurs tot het zelfstandig mkb behoren, is de ontwikkeling in het aantal exportbestemmingen van deze groep vrijwel gelijk aan het gemiddelde van het totaal. Starters in het grootbedrijf beginnen met meer exportbestemmingen én maken in dit opzicht ook meer groei door. Zij beginnen met export naar gemiddeld 5,8 landen. In het tweede jaar exporteert de gemiddelde grote exportstarter al naar 8,4 landen en na vier jaar naar 10 landen.

4.2.4 Ontwikkeling aantal exportbestemmingen van in 2014 gestarte goederenexporteurs



4.2.5 Ontwikkeling aantal exportproducten van in 2014 gestarte goederenexporteurs



Een vergelijkbare ontwikkeling is zichtbaar voor het aantal producten, zie figuur 4.2.5. Het gemiddelde aantal producten was voor kleine, zelfstandige starters in 2014 circa 1,3 en dit nam na verloop van tijd toe tot 1,6 exportproducten in 2018. Grote exportstarters begonnen met bijna 4 keer zoveel exportproducten en dit aantal groeide veel sterker, tot 9,3 exportproducten in 2018. De sterkste groei in het aantal exportproducten zien we bij exportstarters die bij aanvang al meer dan 10 producten exporteerden. Zij exporteerden in 2018 gemiddeld 10 producten meer dan in 2014.

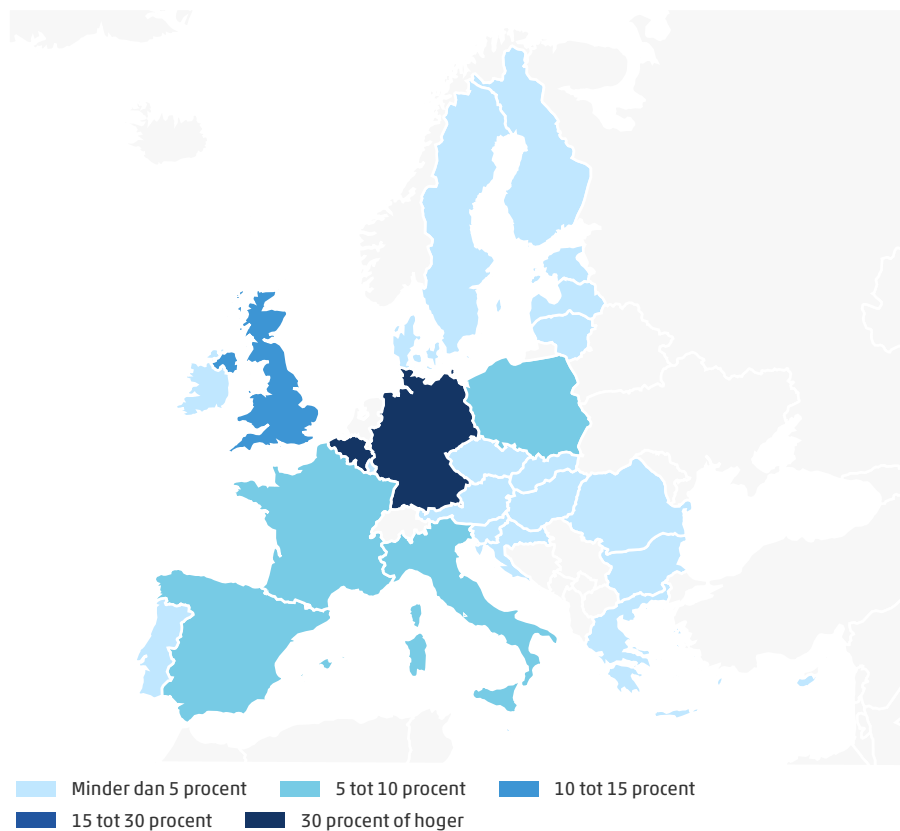
Kijkend naar bovenstaande ontwikkelingen kunnen we ook stellen dat het aantal exportbestemmingen van exportstarters in het zelfstandig mkb gemiddeld iets sterker groeit dan het aantal producten dat zij exporteren. Voor starters in het grootbedrijf is dit andersom: zij breiden doorgaans het aantal producten iets sneller uit dan het aantal bestemmingen.

Figuur 4.2.6 laat zien hoe de in 2014 gestarte goederenexporteurs stappen zetten in de Europese Unie. Maar liefst bijna 44 procent van de in 2014 gestarte goederenexporteurs begon met export naar België en 31 procent had export naar Duitsland. Respectievelijk 11 en 9 procent van de starters had gelijk in het jaar van aanvang export naar het Verenigd Koninkrijk en Frankrijk. Minder dan 5 procent van de starters begon bij aanvang direct met export naar landen als Oostenrijk, Denemarken, Ierland en Zweden en hooguit 1 procent begon in 2014 met export naar Malta, Cyprus en Kroatië.

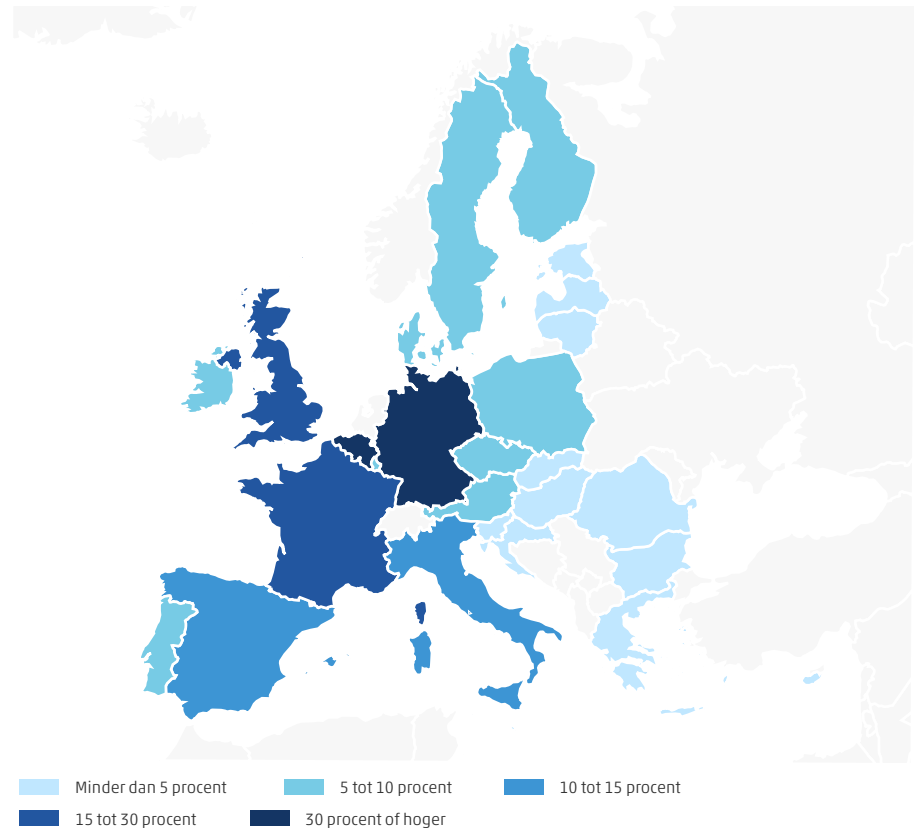
Vier jaar later had inmiddels ruim de helft van de (in 2014 gestarte) goederenexporteurs export naar België. Het sterkst gegroeid is het aandeel exporteurs dat naar Duitsland exporteert; namelijk van 31 procent in 2014 naar

42 procent in 2018. Naar België groeide het aandeel exporteurs met 10,3 procentpunt, naar 54. Ook het aandeel exporteurs dat vier jaar later naar Frankrijk exporteert is met ruim 7 procentpunt flink gegroeid, gevolgd door het VK (6,5 procentpunt) en Spanje (5,9 procentpunt). Het aandeel exporteurs dat naar Zuid- en Oost-Europese landen exporteert is ook vier jaar later nog erg klein.

4.2.6 Percentage Nederlandse goederenstarters dat handelt met een ander Europees land, 2014



4.2.6b Percentage Nederlandse goederenstarters dat handelt met een ander Europees land, 2018



Ruim 2 op de 5 startende exporteurs blijft 1 product exporteren

Tabel 4.2.7 laat zien dat ruim 43 procent van gestarte exporteurs die in 2014 met één exportproduct begon ook in 2018 nog steeds één product exporteerde. Net iets meer dan de helft van de starters die met één product begonnen in 2014 was in 2018 gestopt met exporteren. Starters die met een groter aantal producten begonnen in 2014 hadden in 2018 een iets grotere kans om nog te exporteren, zoals de laatste kolom laat zien. De grootste aandelen exporteurs zien we rondom de diagonaal van de tabel, wat betekent dat de meeste starters hun aantal exportproducten relatief stabiel houden.

4.2.7 Ontwikkeling in het aantal exportproducten van in 2014 gestarte goederenexporteurs (aandeel bedrijven, in %)

	Aantal exportproducten in 2018					
	1	2	3-5	6-10	Meer dan 10	Gestopt
Aantal exportproducten in 2014						
1	43,5	3,2	2,0	0,5	0,3	50,5
2	24,6	12,2	11,3	3,7	2,0	46,4
3-5	12,9	8,2	16,9	7,6	6,3	48,0
6-10	3,6	5,1	13,0	12,3	18,1	47,8
Meer dan 10	5,3	0,8	2,3	7,6	50,4	33,6
Totaal	40,8	3,8	3,1	1,1	1,2	50,1

Aantal exportbestemmingen van starters groeit harder dan aantal exportproducten

Tabel 4.2.8 laat zien dat startende goederenexporteurs iets minder sterk afhankelijk zijn van één exportbestemming dan van één exportproduct (tabel 4.2.7). Daar waar 49,5 procent van de exportstarters met één product begon, is 45,8 procent van de starters in 2014 actief in één land. Van de bedrijven die in 2014 slechts naar één land exporteerden, exporteerde 7 procent vijf jaar later naar twee landen en eveneens ruim 7 procent naar 3 landen of meer. Ook laat tabel 4.2.8 zien dat het aantal exportbestemmingen na exportstart sterker toeneemt dan het aantal exportproducten (4.2.7). Figuren 4.2.4 en 4.2.5 lieten zien dat dit vooral het geval is voor startende exporteurs in het zelfstandig mkb; zij groeiden gemiddeld iets sterker qua aantal exportpartners dan in het aantal producten dat zij exporteren. Deze bevindingen zijn ook in lijn met Jaarsma (2012), waaruit bleek dat nieuwe exporteurs meer langs de extensieve marge van partnerlanden groeien dan door expansie van het aantal exportproducten.

4.2.8 Ontwikkeling in het aantal exportbestemmingen van in 2014 gestarte goederenexporteurs (aandeel bedrijven, in %)

	Aantal exportbestemmingen in 2018					
	1	2	3-5	6-10	Meer dan 10	Gestopt
Aantal exportbestemmingen in 2014						
1	31,5	7,3	5,1	1,3	0,6	54,2
2	25,5	13,4	12,3	4,2	1,8	42,8
3-5	13,3	10,3	21,0	12,7	5,7	37,0
6-10	7,8	3,8	11,1	23,6	20,7	33,0
Meer dan 10	3,4	0,8	2,0	6,8	53,5	33,5
Totaal	27,7	8,1	7,6	3,5	3,0	50,1

Exportportefeuille succesvolle exportstarters groeit vooral in aantal bestemmingen

Tabellen 4.2.9 en 4.2.10 combineren de informatie uit de voorgaande twee tabellen. Hier is in één oogopslag te zien of startende goederenexporteurs – die sindsdien zijn blijven exporteren – hun exportportefeuille uitbreiden dit doen door meer producten te exporteren, naar meer bestemmingen te exporteren, of beide. Circa 70 procent van de starters in 2014 exporteerde één product naar één exportbestemming. Vier jaar later exporteerde nog maar 54 procent van deze bedrijven één product naar één land (gesteld dat ze zijn blijven exporteren). De grootste groei is te zien bij exporteurs die sinds 2014 hun exportportefeuille uitgebreid hebben naar drie landen of meer. Er is ook een toename in het aantal producten in de exportportefeuille van de starters, maar deze groei is kleiner.

4.2.9 Combinaties in het aantal exportbestemmingen en -producten van in 2014 gestarte goederenexporteurs, 2014 (aandeel bedrijven, in %)

	1 land	2 landen	3-5 landen	6-10 landen	Meer dan 10 landen	Totaal
1 product	70,7	10,6	6,5	1,3	0,4	89,4
2 producten	1,1	2,2	1,3	0,6	0,3	5,6
3-5 producten	0,5	0,6	0,8	0,7	0,6	3,3
6-10 producten	0,1	0	0,1	0,1	0,4	0,9
Meer dan 10 producten	0,1	0	0,1	0,1	0,5	0,8
Totaal	72,6	13,5	8,8	2,9	2,3	100

4.2.10 Combinaties in het aantal exportbestemmingen en -producten van in 2014 gestarte goederenexporteurs, 2018 (aandeel bedrijven, in %)

	1 land	2 landen	3-5 landen	6-10 landen	Meer dan 10 landen	Totaal
1 product	54,2	13,7	10	2,9	0,9	81,6
2 producten	0,6	2	2,6	1,6	0,9	7,7
3-5 producten	0,4	0,5	1,8	1,7	1,6	6,2
6-10 producten	0,2	0,1	0,4	0,5	0,9	2,1
Meer dan 10 producten	0,2	0,1	0,2	0,2	1,7	2,4
Totaal	55,5	16,3	15,2	6,9	6,1	100

54% van de starters die in 2018 nog steeds exporteren deed dit met 1 product naar 1 land



Groei van de export langs de intensieve en extensieve marge

Behalve door het uitbreiden van het aantal exportproducten en -bestemmingen kan een exporteur ook groeien door meer van dezelfde producten naar dezelfde landen te exporteren of de prijs per product te verhogen. Als de exportwaarde groeit, ofwel door een hoger exportvolume of een hogere prijs, spreken we ook wel van intensieve groei. Bij een uitbreiding van het aantal landen of producten spreken we van extensieve groei. Daarnaast kan ook een combinatie van intensieve en extensieve groei plaatsvinden.

Tabel 4.2.11 laat zien dat veruit de meeste groei in exportwaarde tot stand komt bij exportstarters die sinds 2014 zowel het aantal exportproducten als exportbestemmingen hebben uitgebreid. De exportwaarde van deze groep is tussen 2014 en 2018 bijna verdubbeld. Ook de exportwaarde van bedrijven die het aantal exportbestemmingen uitbreidden maar het aantal exportproducten constant hielden, groeide fors, namelijk met ruim 260 procent.

De exportwaarde van starters die het aantal bestemmingen uitbreidden, groeide tussen 2014 en 2018 harder (411 procent) dan die van starters die hun productportfolio uitbreidden (373 procent). Bedrijven die sinds 2014 naar minder landen en minder producten exporteerden zagen hun exportwaarde met bijna een

kwart afnemen. Opgemerkt dient te worden dat bedrijven die stoppen met exporteren hier niet inzitten.

Van exportstarters die evenveel producten naar evenveel bestemmingen zijn blijven uitvoeren, is de exportwaarde met 69 procent gegroeid. Deze laatste groep exporteurs groeide dus volledig langs de zogenaamde intensieve marge: er is meer uitgevoerd zonder een vergroting van het portfolio.

4.2.11 Ontwikkeling in de exportwaarde van in 2014 gestarte goederenexporteurs (2014-2018, in %)

	Aantal producten			
	Afgenomen	Gelijk gebleven	Gegroeid	Totaal
Aantal exportbestemmingen				
Afgenomen	-24	-3	26	-11
Gelijk gebleven	50	69	120	92
Gegroeid	55	265	492	411
Totaal	1	137	373	116

Groei extensieve marge vooral bij buitenlandse en grote bedrijven; groei intensieve marge vooral bij zelfstandig mkb en Nederlandse bedrijven

Succesvolle startende exporteurs kunnen dus verschillende groeipaden volgen, anderen kunnen ook hun exportportfolio terug schalen bij minder geluk. Tabel 4.2.12 bekijkt of er verschillen zijn tussen de kenmerken van bedrijven en de ontwikkeling van het portfolio. Hierbij worden vier paden onderscheiden: startende exporteurs waarbij zowel het aantal exportbestemmingen als het aantal exportproducten tussen 2014 en 2018 is toegenomen, dan wel gelijk gebleven of afgenomen. De laatste groep is die waar de ontwikkeling van het aantal en producten niet in eenzelfde richting plaatsvindt. Bij de groep waarvan de portfolio in beide richtingen toeneemt, komt er groei uit de extensieve marge. Merk echter op dat het niet uitgesloten is dat ook deze bedrijven hun export kunnen intensiveren door meer van dezelfde producten naar bestaande markten te gaan exporteren. Bij bedrijven die hun exportportfolio gelijk houden, komt eventuele exportgroei per definitie uit de intensieve marge; ofwel omdat zij het exportvolume laten groeien of de prijzen verhogen. Hier moet echter opgemerkt worden dat ook in deze groep exporteurs kunnen zitten die – ondanks dat het aantal producten en landen gelijk blijft – een krimp in exportwaarde doormaakten. Tabel 4.2.11 liet echter zien dat er in deze groep gemiddeld gezien een flinke toename in exportwaarde plaatsvindt.

Kijkend naar zeggenschap, zien we dat relatief veel Nederlandse bedrijven een gelijkblijvend portfolio hebben, terwijl buitenlandse bedrijven vaker hun portfolio uitbreiden, in beide richtingen. Dit wijst erop dat buitenlandse bedrijven vaker groeien langs de extensieve marge. Dit lijkt ook op te gaan voor het grootbedrijf: ruim 33 procent groeit hier in beide richtingen, terwijl dat in het zelfstandig mkb slechts 10 procent is. Merk op dat de populatie startende goederenexporteurs voornamelijk bestaat uit (Nederlands) zelfstandig mkb. Dat is de reden dat de verdeling naar bedrijfsgrootte nagenoeg een spiegelbeeld is van de verdeling naar zeggenschap.

Tot slot komt extensieve groei relatief vaak voor in de industrie, terwijl zuiver intensieve groei vaker voorkomt in de zakelijke dienstverlening. Echter, de verschillen tussen bedrijfstakken zijn kleiner dan tussen andere bedrijfskenmerken.

4.2.12 Bedrijfskenmerken van in 2014 gestarte goederenexporteurs naar verandering in aantal landen en producten, 2014-2018 (aandeel bedrijven, in %)

	Beide toegenomen	Beide gelijk	Beide afgenomen	Niet eenduidig
Nederlands eigendom	10,6	49,9	2,7	36,8
Buitenlands eigendom	32,3	19,3	9,0	39,3
Grootbedrijf	32,8	20,3	8,8	38,0
Zelfstandig mkb	10,2	50,3	2,6	36,8
Industrie	17,9	43,3	4,0	34,8
Groot- en detailhandel	14,5	42,3	3,5	39,7
Zakelijke dienstverlening	9,2	51,4	2,9	36,5
Totaal	11,7	48,3	3,0	36,9

4.3 Starters in goederenexport: aantal Europese handelsrelaties

Voor Nederlandse bedrijven die binnen de Europese Unie exporteren is er, behalve het exportland waar naar toe wordt geëxporteerd, nog extra informatie beschikbaar over het aantal handelsrelaties dat daar wordt bediend.²⁾ Een exporteur kan binnen één exportbestemming (land) meerdere handelsrelaties hebben. Daarbij ligt het voor de hand dat hoe meer handelsrelaties een exporteur heeft, hoe minder gevoelig hij is voor veranderingen in de vraag van de individuele afnemers. Deze informatie is afkomstig uit de ICP (Intracommunautaire Prestaties); een administratieve bron van de belastingdienst die het CBS kan inzien. De bevindingen in deze paragraaf zijn bedoeld om een relatieve trend te schetsen over de periode 2014 tot en met 2018 en niet om als randtotalen te fungeren. Meer informatie over deze bron is te vinden in paragraaf 4.6.

Cremers & Voncken (2018) lieten voor Nederlandse exporteurs van goederen en diensten zien dat zij gemiddeld de meeste handelsrelaties hebben met België gevolgd door Duitsland. Ook heeft een aanzienlijk deel van de exporteurs maar één handelsrelatie binnen de EU. Met name exporteurs die actief zijn op de Britse en Franse markt, exporteren vaak naar slechts één relatie in die landen. In deze paragraaf bouwen we voort op deze bevindingen en onderzoeken we in hoeverre het aantal handelsrelaties van succesvolle (overlevende) exporteurs na verloop van tijd toe- of juist afneemt.

Exportportefeuille startende goederenexporteurs; dynamiek in het aantal en belang van Europese handelsrelaties

Figuur 4.2.3 in de vorige paragraaf liet zien dat bijna 90 procent van de in 2014 gestarte goederenexporteurs export naar de EU had. Tabel 4.2.8 liet zien hoe het aantal exportbestemmingen van exportstarters tussen 2014 en 2018 veranderde. In deze paragraaf wordt dieper ingezoomd op het aantal Europese handelsrelaties van startende goederenexporteurs. Starters in het grootbedrijf hebben doorgaans meer Europese handelsrelaties dan hun collega's in het zelfstandige mkb.

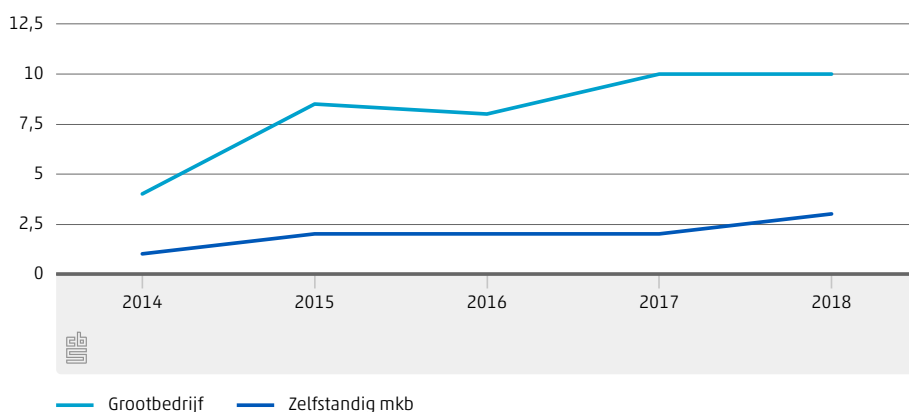
²⁾ Zoals eerder aangegeven zijn handelsrelaties niet noodzakelijkerwijs unieke bedrijven, maar btw-nummers die kunnen horen bij een groter bedrijf. Daarnaast kan een btw-nummer in het buitenland behoren tot hetzelfde concern als de Nederlandse exporteur.

Gemiddeld had een exportstarter behorend tot het grootbedrijf in 2014 ongeveer 55 handelsrelaties, tegen 6 handelsrelaties van starters in het zelfstandig mkb. Echter, omdat hier opnieuw een aantal hele grote waarnemingen de gemiddeldes kunnen vertekenen, wordt in grafiek 4.3.1 de ontwikkeling in het mediaan aantal handelsrelaties van exportstarters getoond.

Grote exporteur na vijf jaar vier keer zoveel Europese handelsrelaties als zelfstandig mkb

De doorsnee exportstarter in het zelfstandig mkb begon in 2014 niet alleen met één exportbestemming (zie figuur 4.2.1) maar ook vaak met één klant. Het jaar erna nam dit toe naar 2 klanten en in 2018 had de (nog exporterende) groep over het algemeen 3 of meer Europese handelsrelaties. Dit kan in één land zijn, maar deze klanten kunnen ook over meerdere EU-landen verdeeld zijn. De doorsnee exportstarter in het grootbedrijf begon niet alleen met meer Europese handelsrelaties dan het doorsnee zelfstandig mkb-bedrijf, maar groeide ook nog eens harder. Dit aantal groeide van 4 in 2014 naar 10 in 2018.

4.3.1 Ontwikkeling in het mediane aantal Europese handelsrelaties van in 2014 gestarte goederenexporteurs

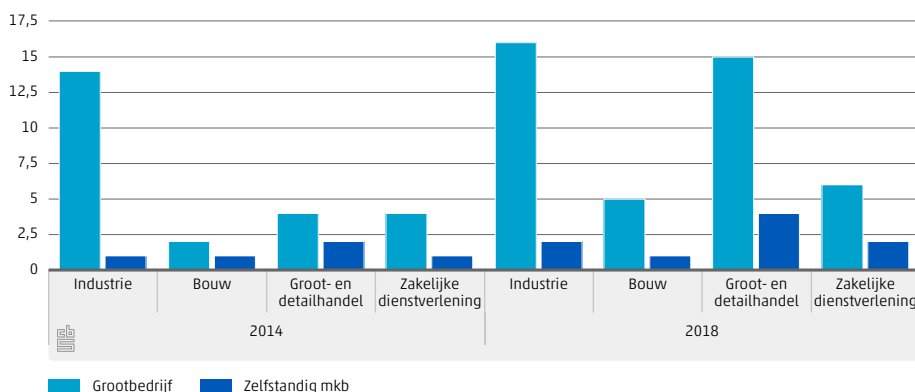


Sterke groei in het aantal handelsrelaties in de groot- en detailhandel

Figuur 4.3.2 laat onder andere zien in welke bedrijfstakken beide typen exportstarters de meeste Europese handelsrelaties hadden. Exportstarters in het grootbedrijf, die actief waren in de industrie, startten met de meeste handelsrelaties. Binnen de groep zelfstandig mkb-ers, die in 2014 startten met goederenexport, was het aantal handelsrelaties het grootst in de groot- en detailhandel.

Ook de groei in het aantal handelsrelaties was het grootst in het grootbedrijf, met name in de groot- en detailhandel. Wat verder opvalt is dat het aantal Europese handelsrelaties voor de doorsnee exporteur in het grootbedrijf over de hele linie groeide tussen 2014 en 2018, terwijl dit voor het zelfstandig mkb niet altijd het geval was. Zo bleef voor deze laatste groep het aantal handelsrelaties stabiel in de bouw terwijl in de industrie, de zakelijke dienstverlening en de groot- en detailhandel het aantal handelsrelaties voor zelfstandige exportstarters wel (licht) groeide.

4.3.2 Ontwikkeling in het mediane aantal Europese handelsrelaties van in 2014 gestarte goederenexporteurs naar bedrijfstak



Hoe meer handelsrelaties, hoe groter de export

In 2014 had iets meer dan de helft van de exportstarters één handelsrelatie binnen de Europese Unie. De bijbehorende transactiewaarde was op jaarbasis in iets meer dan 30 procent van de gevallen kleiner dan 5 duizend euro, zoals is te zien in tabel 4.3.3. Bijna 40 procent van de exportstarters had bij aanvang meer dan 1 maar minder dan 10 handelsrelaties (laatste kolom). De gemiddelde exportwaarde was in deze groep hoger dan bij de starters met één handelsrelatie. Met andere woorden, hoe meer handelsrelaties bij aanvang, hoe groter de gemiddelde exportwaarde. Tabel 4.3.4 laat het aantal handelsrelaties en de exportwaarde in 2018 zien. Zo heeft in 2018 nog maar 33 procent van de in 2014 gestarte exporteurs één handelsrelatie. Ook het aandeel bedrijven met twee handelsrelaties is sindsdien afgenomen. De sterkste groei is te zien in het aandeel bedrijven met meer dan 9 handelsrelaties. Ook zien we ten opzichte van 2014 dat het zwaartepunt meer komt te liggen bij bedrijven met een hogere exportwaarde.

4.3.3 Aandeel in 2014 gestarte goederenexporteurs naar aantal handelsrelaties en transactiewaarde, 2014 (in %)

Transactiewaarde in 2014								
	Tot duizend euro	1 tot 5 duizend euro	5 tot 10 duizend euro	10 tot 50 duizend euro	50 tot 100 duizend euro	100 duizend tot 1 miljoen euro	Meer dan 1 miljoen euro	Totaal
Aantal handels- relaties in 2014								
1	15,0	15,7	6,5	9,5	2,1	2,5	0,3	51,7
2	2,6	4,5	2,3	4,6	1,1	1,4	0,2	16,8
3-4	1,0	2,9	1,8	3,5	1,0	1,7	0,2	12,1
5-9	0,3	1,5	1,0	2,7	1,2	1,8	0,5	8,9
10-49	0	0,5	0,5	2,0	1,1	2,9	1,3	8,3
50 en meer	0	0	0	0,2	0,1	0,8	1,1	2,3
Totaal	19,0	25,1	12,1	22,5	6,6	11,0	3,6	100

4.3.4 Aandeel in 2014 gestarte goederenexporteurs naar aantal handelsrelaties en transactiewaarde, 2018 (in %)

Transactiewaarde in 2018								
	Tot duizend euro	1 tot 5 duizend euro	5 tot 10 duizend euro	10 tot 50 duizend euro	50 tot 100 duizend euro	100 duizend tot 1 miljoen euro	Meer dan 1 miljoen euro	Totaal
Aantal handels- relaties in 2018								
1	9,8	8,9	3,2	6,7	1,7	2,3	0,5	33,1
2	2,0	3,8	1,9	4,0	1,0	1,7	0,1	14,5
3-4	1,1	3,1	1,9	4,6	1,3	2,5	0,3	14,8
5-9	0,4	1,6	1,7	4,6	1,7	3,2	0,7	13,8
10-49	0	1,1	1,0	3,9	2,0	6,1	2,9	17,1
50 en meer	0	0	0,1	0,9	0,6	2,3	2,6	6,7
Totaal	13,4	18,5	9,8	24,7	8,3	18,1	7,2	100

Helft startende exporteurs begint met 1 handelsrelatie in 1 Europees land

Over de tijd bouwen starters hun klantenbestand uit. De helft van de starters in 2014 begon met één Europese handelsrelatie in één Europees land, zie tabel 4.3.5. Ongeveer twee derde had maximaal twee handelsrelaties in maximaal twee Europese landen. In 2018 had 48 procent van de (overgebleven) exporteurs nog maar maximaal twee handelsrelaties in maximaal twee landen, zie tabel 4.3.6. De starters van 2014 die ook in 2018 nog exporteerden, realiseerden veelal groei in het aantal Europese handelsrelaties. Vooral het aandeel bedrijven met meer dan

5 handelsrelaties is toegenomen. Niettemin lijkt dit hand in hand te gaan met het aantal exportbestemmingen.

4.3.5 Combinaties in het aantal exportbestemmingen en handelsrelaties van in 2014 gestarte goederenexporteurs, 2014 (in %)

	Aantal handelsrelaties						Totaal
	1	2	3-4	5-9	10-49	50 of meer	
Aantal exportbestemmingen							
1	51,7	8,7	4,5	2,1	1,2	0,1	68,3
2		8,1	3,9	2,0	1,2	0,1	15,3
3			3,0	2,0	1,0	0,2	6,2
4-5			0,6	2,2	1,5	0,2	4,6
6-10				0,6	2,5	0,5	3,6
Meer dan 10					0,8	1,2	2,0
Totaal	51,7	16,8	12,1	8,9	8,3	2,3	100

4.3.6 Combinaties in het aantal exportbestemmingen en handelsrelaties van in 2014 gestarte goederenexporteurs, 2018 (in %)

	Aantal handelsrelaties						Totaal
	1	2	3-4	5-9	10-49	50 of meer	
Aantal exportbestemmingen							
1	33,1	7,4	4,8	2,5	2,0	0,4	50,3
2		7,1	5,4	3,6	2,4	0,5	19,1
3			3,7	3,0	1,8	0,4	8,9
4-5			0,7	3,7	3,5	0,8	8,7
6-10				1,0	5,4	1,1	7,5
Meer dan 10					2,0	3,4	5,5
Totaal	33,1	14,5	14,8	13,8	17,1	6,7	100

Exportgroei binnen de EU langs de intensieve en extensieve marge

Analoog aan de voorgaande paragraaf kan ook met betrekking tot het aantal Europese handelsrelaties en Europese exportbestemmingen onderzocht worden of de groei vooral langs de extensieve (uitbreiding) of intensieve (verdieping) zijde plaatsvindt. Dit is te zien in tabel 4.3.7. Ook nu blijkt dat de grootste groei in exportwaarde (447 procent) wordt gerealiseerd door bedrijven die zowel het aantal Europese handelsrelaties vergroten alsook het aantal Europese landen dat ze bedienen. Opvallend om te zien is de mate van groei langs de intensieve marge

(aantal landen en klanten blijft gelijk); deze is met 195 procent veel groter dan bij bedrijven die een van beide portfolio's (landen of klanten) uitbreiden.

4.3.7 Ontwikkeling in de Europese exportwaarde van in 2014 gestarte goederenexporteurs, 2014-2018 (in %)

	Aantal handelsrelaties			
	Afgenomen	Gelijk gebleven	Gegroeid	Totaal
Aantal exportbestemmingen				
Afgenomen	-11	26	53	-8
Gelijk gebleven	23	195	24	41
Gegroeid	6	28	447	320
Totaal	11	181	218	72

De voorgaande tabellen lieten zien dat veel startende exporteurs met 1 handelsrelatie in 1 Europees land beginnen, voornamelijk in buurlanden. Bedrijven die blijven exporteren doen dat vooral door het aantal Europese handelsrelaties uit te breiden, maar ook door naar meer landen te exporteren. Veel breiden de transactiewaarde uit en de grootste groei in exportwaarde wordt gerealiseerd door exporteurs die zowel het aantal handelsrelaties als het aantal exportbestemmingen uitbreiden (extensief) gevolgd door bedrijven die langs intensieve marge groeien (aantal handelsrelaties en exportlanden blijft gelijk). Net als voor de omvang van de exportportefeuille van startende goederenexporteurs in termen van landen en producten, kan worden gekeken naar verschillen in kenmerken van bedrijven en de ontwikkeling van het aantal landen en het klantenbestand. In tabel 4.3.8 worden dezelfde vier groepen onderscheiden als in tabel 4.2.12, zij het dat de productdimensie is vervangen door het aantal handelsrelaties.

Nederlandse en buitenlandse bedrijven hebben voornamelijk een uitbreiding doorgemaakt van zowel aantal exportbestemmingen als het aantal handelsrelaties. Niettemin is dit percentage voor Nederlandse bedrijven iets lager (52 procent tegen 63 procent). Nederlandse bedrijven groeien relatief vaker alleen langs de intensieve marge (18 procent tegen 9 procent). Wederom zijn de bevindingen bij de opdeling naar bedrijfsgrootte nagenoeg een spiegelbeeld van die bij zeggenschap. Het (per definitie Nederlandse) zelfstandig mkb groeit relatief vaker langs de intensieve marge.

Extensieve groei komt weer relatief vaak voor in de industrie, terwijl zuiver intensieve groei het meest voorkomt in de zakelijke dienstverlening. Maar net als bij de analyse van producten en landen, zijn de verschillen tussen bedrijfstakken kleiner dan tussen andere bedrijfskenmerken.

4.3.8 Bedrijfskenmerken van in 2014 gestarte goederenexporteurs naar verandering in aantal exportbestemmingen en handelsrelaties, 2014-2018 (aandeel bedrijven in %)

	Beide toegenomen	Beide gelijk	Beide afgenomen	Niet eenduidig
Nederlands eigendom	52	18	8	22
Buitenlands eigendom	63	9	12	15
Grootbedrijf	64	8	12	16
Zelfstandig mkb	52	19	8	22
Industrie	61	15	6	18
Groot- en detailhandel	50	16	9	25
Zakelijke dienstverlening	53	21	8	17
Totaal	52	18	8	21

4.4 Nieuwe exportbestemmingen: stappen op een nieuwe weg

De voorgaande twee paragrafen hebben laten zien dat exportstarters vaak bescheiden beginnen; doorgaans met 1 product, naar 1 exportbestemming en naar 1 handelsrelatie. Deze aantallen nemen toe voor de bedrijven die blijven exporteren, vooral langs de lijn van exportbestemmingen en exportwaarde. Voor veel exportstarters is Duitsland of België daarbij eerste keus.

De keuze van een bedrijf om wel of niet te gaan exporteren is voor veel bedrijven geen triviale. Exporteren is namelijk niet voor elk bedrijf een haalbare strategie: alleen de meest productieve, succesvolle bedrijven zijn in staat om de kosten, investeringen en risico's van buitenlandse handel te dragen, zie bijvoorbeeld Clerides et al. (1998), Greenaway en Kneller (2007) en Johansson (2009). In deze paragraaf onderzoeken we welke mogelijke factoren een rol kunnen spelen in de keuze van goederenexporteurs om hun exportportefeuille uit te breiden naar een nieuwe bestemming. Landen dichtbij huis hebben vaak vergelijkbare karakteristieken qua taal, cultuur en instituties, wat het tot aantrekkelijke bestemmingen maakt om naar toe te exporteren. Verder weg gelegen markten brengen meer risico, transportkosten maar ook culturele en institutionele afstand met zich mee. Een mogelijke strategie voor bedrijven om deze afstand te verkleinen en risico's te verlagen is zogenaamd *stepping stone* gedrag. De intuïtie achter de *stepping stone* theorie is dat voordat een bedrijf besluit te exporteren naar een

verder weg gelegen markt eerst de noodzakelijke kennis, informatie en ervaring opdoet in een naburige regio of markt. Hoe verder de afstand tot bestaande bestemmingen, hoe kleiner de kans op toetreden. Als de start succesvol is, neemt in de volgende jaren de export harder toe dan van bestaande exporteurs, zie Lejour & Creusen (2015).

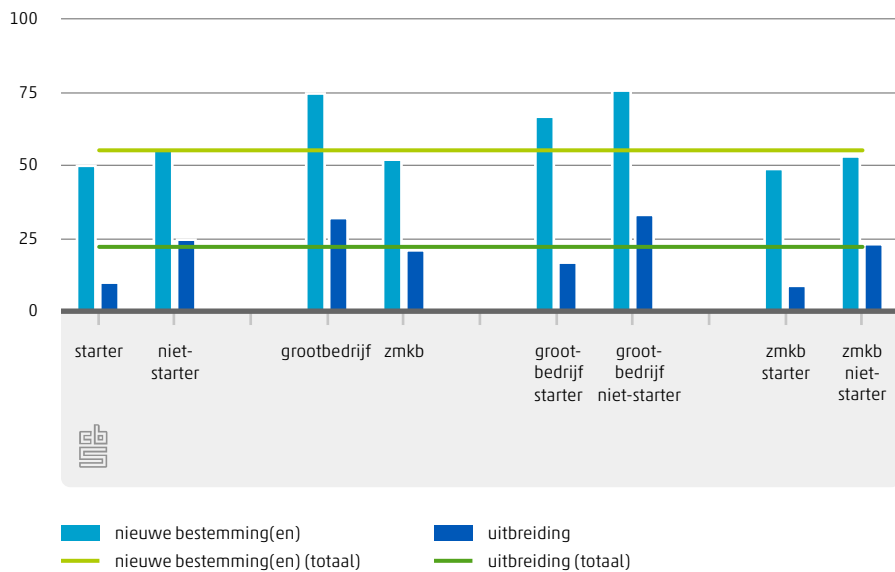
In deze paragraaf bekijken we de rol van afstand tot reeds bestaande bestemmingen, bij de beslissing van een bedrijf om nieuwe bestemmingen aan de exportportefeuille toe te voegen. Naast de fysieke afstand wordt hierbij ook gekeken naar een gemeenschappelijke grens of taal met bestaand afzetgebied. In deze analyse wordt ook bekeken of startende bedrijven in dezen afwijken.

Veel bedrijven gaan niet over tot het exporteren naar nieuwe landen. Ook gaan niet alle bedrijven over tot een uitbreiding van het aantal bestemmingen. Merk op dat het een niet per sé hoeft samen te gaan met het ander: een bedrijf kan stoppen met exporteren naar het ene land en beginnen met het exporteren naar het ander, zodat het aantal bestemmingen gelijk blijft, terwijl er wel sprake is van een nieuw land. Tabel 4.2.8 liet zien dat 27 procent van de in 2014 gestarte goederenexporteurs na vijf jaar nog steeds naar 1 land exporteerde. Eerst wordt daarom bekeken wat de kans is op het bedienen van een nieuw land en op uitbreiding.

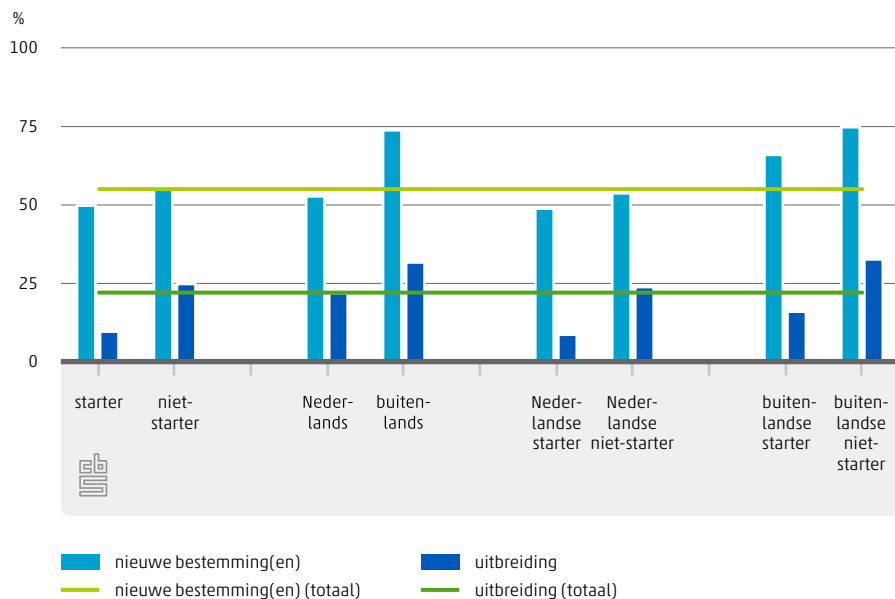
Vervolgens wordt met behulp van een econometrische analyse bekeken wat de samenhang is tussen de kans op toetreding tot een nieuwe exportmarkt en de afstand tussen de nieuwe en een reeds bestaande exportmarkt. Daarbij wordt gekeken of dit effect voor startende exporteurs anders is dan voor andere exporteurs.

Deze analyse richt zich op het deel van exporteurs dat het aantal exportbestemmingen hebben uitgebreid. Behalve voor de afstand tussen de (dichtstbijzijnde) bestaande en de nieuwe exportmarkt, de economische omvang van de exportmarkt (gemeten in bbp) en de afstand van Nederland tot de nieuwe exportmarkt, houden we ook rekening met de standaard bedrijfskenmerken zoals de economische activiteit en grootte. De econometrische aanpak wordt meer in detail besproken in de technische toelichting in paragraaf 4.6.

4.4.1 Exporteurs naar nieuwe bestemmingen en met uitbreiding (naar starters en bedrijfsgrootte, 2014-2018)



4.4.2 Exporteurs naar nieuwe bestemmingen en met uitbreiding (naar starters en zeggenschap 2014-2018)



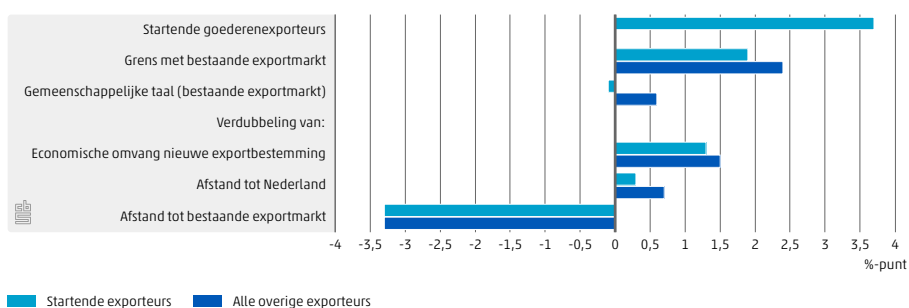
Iets meer dan de helft van de exporteurs heeft een nieuwe bestemming ten opzichte van het voorgaande jaar (55 procent). Bij grote bedrijven is die kans aanzienlijk hoger dan in het zelfstandig mkb, zie figuur 4.4.1. Zowel startende als bestaande goederenexporteurs in het grootbedrijf hebben een grotere kans op een nieuwe bestemming dan hun equivalenten in het zelfstandig mkb.

Ook bij buitenlandse bedrijven is relatief vaker sprake van een nieuwe bestemming, zoals te zien is in figuur 4.4.2. Starters hebben een lagere kans op uitbreiding, maar ook de buitenlandse starters hebben een hogere kans op een nieuwe bestemming dan zowel startende als bestaande Nederlandse goederenexporteurs. Bij de kans op een nieuwe bestemming lijkt het dus zo te zijn dat bedrijfskenmerken als zeggenschap en bedrijfsgrootte meer bepalend zijn dan de exportervaring.

Bij minder dan een kwart van de exporteurs betekent het bereiken van een nieuw land ook een uitbreiding van het aantal landen (23 procent). Deze kans ligt aanzienlijk lager bij starters, zie figuur 4.4.1. In het grootbedrijf ligt de kans hoger dan in het zelfstandig mkb. Niettemin heeft een bestaande exporteur in het zelfstandig mkb een hogere kans dan een starter in het grootbedrijf. Exportervaring lijkt dus hier een belangrijkere rol te spelen.

Ook ligt het aandeel van buitenlandse exporteurs met een groeiende exportportefeuille een stuk hoger dan bij Nederlandse, zie figuur 4.4.2. Echter, een startende goederenexporteur in buitenlandse handen heeft een lagere kans op uitbreiding dan een Nederlandse bestaande exporteur. Ook hier lijkt het er dus op dat exportervaring een rol speelt naast zeggenschap.

4.4.3 Factoren die samenhangen met de kans op het bereiken van een nieuwe exportbestemming, 2016



Figuur 4.4.3 laat de resultaten van de regressieanalyse zien, voor exporteurs die in 2016 een nieuwe exportbestemming hebben betreden. Een startende exporteur in 2015 heeft op basis van deze resultaten een ruim 4 procentpunt hogere kans om een nieuwe markt te betreden dan bestaande exporteurs in dat jaar.

3 procentpunt minder kans voor een exporteur om te gaan exporteren naar een nieuw land als dit dubbel zo ver bij een bestaande exportmarkt vandaan ligt.



De meest opvallende constatering is dat een grotere afstand tot een bestaande exportmarkt de kans op toetreding aanzienlijk verkleint, terwijl het belang van de afstand tussen Nederland en de nieuwe markt marginaal is. Een verdubbeling van de afstand tot de dichtstbijzijnde bestaande markt hangt samen met een (gemiddeld) circa 3 procentpunt lagere kans. Andersom: de kans op toetreding tot een nieuwe markt is groter als de afstand tussen de dichtstbijzijnde bestaande exportmarkt en deze nieuwe markt klein is. Bovendien heeft een buurland van een bestaande bestemming een hogere kans om te worden opgenomen in de exportportefeuille van een bedrijf, ongeveer 2 procentpunt. Deze bevindingen zijn in overeenstemming met de *stepping stone* theorie: als een bedrijf eenmaal de export richting een bepaald land op orde heeft, zijn de kosten om naar omliggende landen te gaan exporteren lager. Buiten het feit dat startende exporteurs een hogere kans hebben om het aantal bestemmingen uit te breiden, zijn er geen significante verschillen tussen de starters en de overige exporteurs voor wat betreft de rol van de onderzochte factoren.

4.5 Samenvatting en conclusie

In dit hoofdstuk stonden startende goederenexporteurs centraal. Er wordt beschreven hoe startende goederenexporteurs (gestart in 2014) zich ontwikkelden gedurende de jaren na hun exportstart. Zo is aan bod gekomen hoeveel starters uiteindelijk stoppen in de jaren na hun exportstart en werden verschillende aspecten van de exportportefeuille van starters uitgelicht. Er werd bekeken of en hoe starters hun aantal exportbestemmingen uitbreiden, hoe het aantal producten dat geëxporteerd wordt door starters varieert en hoe het aantal handelsrelaties zich ontwikkelt.

In 2014 zijn 15 591 bedrijven gestart met het exporteren van goederen. Deze groep exporteerde in 2014 bijna 5,1 miljard euro aan goederen, wat goed is voor 1,6 procent van de totale exportwaarde in dat jaar. Circa 70 procent van deze starters exporteerde in 2014 maar één product naar één land. Daarnaast exporteert 69 procent van de starters ook uitsluitend binnen de EU. De grootste exportwaarde is echter geconcentreerd bij de bedrijven die ook buiten de EU exporteren, namelijk 81 procent van de totale exportwaarde. Gemiddeld exporteren de exporteurs die zowel binnen als buiten de EU exporteren ook meer, namelijk 1,3 miljoen euro, tegenover 81 duizend euro gemiddeld voor bedrijven die uitsluitend binnen de EU exporteren.

Het aantal exportbestemmingen varieert erg afhankelijk van het feit of de starter binnen de groep zelfstandig mkb valt of binnen het grootbedrijf. Zelfstandig mkb'ers exporteerden in 2014 gemiddeld naar twee landen, terwijl starters binnen het grootbedrijf gemiddeld naar 6 landen exporteerden. In 2018 exporteerden de resterende starters uit deze groepen naar respectievelijk 3 landen voor het zelfstandig mkb en 10 voor het grootbedrijf. Ook het aantal producten dat beide groepen starters in 2014 exporteerden varieert sterk per groep, namelijk gemiddeld 1,3 producten voor starters binnen het zelfstandig mkb en 5 producten voor starters binnen het grootbedrijf. In 2018 is ook het aantal geëxporteerde producten voor beide groepen toegenomen, namelijk naar 1,6 producten voor starters binnen het zelfstandig mkb en 9 producten voor starters binnen het grootbedrijf. Opvallend hierbij is dat van de starters die in 2014 begonnen met het exporteren van één product, slechts 6 procent in 2018 meer dan één product exporteert. Ruim 43 procent exporteert nog steeds één product en 50 procent van de starters is in 2018 gestopt met exporteren. Concluderend kunnen we stellen dat het aantal exportbestemmingen van starters in het zelfstandig mkb iets sneller groeit dan het aantal producten dat zij exporteren, terwijl dit voor starters in het grootbedrijf juist andersom is.

De grootste groei in exportwaarde zien we bij bedrijven die zowel het aantal exportbestemmingen als het aantal exportproducten hebben uitgebreid tussen 2014 en 2018 (extensieve groei). Zij zagen hun exportwaarde verviervoudigen. Extensieve groei komt relatief vaak voor bij bedrijven onder buitenlandse zeggenschap en grote bedrijven (meer dan 250 werkzame personen). Van exportstarters die evenveel producten naar evenveel bestemmingen zijn blijven exporteren, groeide de exportwaarde met 69 procent tussen 2014 en 2018 (intensieve groei). Intensieve groei zien we relatief vaak bij startende exporteurs in het zelfstandig mkb en bij bedrijven onder Nederlandse zeggenschap.

Wat betreft de handelsrelaties van startende goederenexporteurs valt op dat ruim de helft van de starters met één handelsrelatie en één klant begint. Deze handelsrelatie is ook vaak gevestigd in één van onze buurlanden, België of Duitsland. Opvallend is dat 1,2 procent van de starters in 2014 al handelt met meer dan 10 landen, waarin zij 50 of meer handelsrelaties hebben. In 2018 handelt 33,1 procent van de starters nog maar met één land en één handelsrelatie en 3,4 procent met meer dan 10 landen waarin zij 50 of meer handelsrelaties hebben. Starters die blijven exporteren breiden hun handelsportefeuille dus snel uit. Hierin is er ook weer onderscheid tussen het zelfstandig mkb en het grootbedrijf, waarbij starters behorende tot het grootbedrijf beduidend vaker groeien dan starters behorende tot het zelfstandig mkb.

Ten slotte werd in dit hoofdstuk onderzocht hoe bedrijven hun exportportefeuille uitbreiden. Hieruit volgde dat 50 procent van de starters over de periode 2014–2018 een extra bestemming heeft in het jaar na starten. Bij ongeveer 9 procent van de starters betekende dit ook daadwerkelijk uitbreiding. Starters lijken ook uit te breiden naar landen waar ze al een bestemmingsmarkt dichtbij hebben. De kans op toetreding tot een nieuwe markt is dus groter als de afstand tussen de dichtstbijzijnde bestaande exportmarkt klein is en ongeacht of deze bestaande exportmarkt dicht bij Nederland ligt.

4.6 Data en methoden

Data

Om de onderzoeksvragen te kunnen beantwoorden is een microdataset samengesteld voor verslagjaren 2014 tot en met 2018. Door de statistiek Internationale Handel in Goederen (IHG) voor de jaren 2012–2018 te koppelen aan het Bedrijfsdemografisch Kader (BDK) en elk bedrijf voor de gehele periode uniek te identificeren, zijn bedrijven en het daaraan gekoppelde handelsgedrag te volgen over tijd. Bovendien voegt deze koppeling ook voor elk jaar bedrijfskenmerken toe, zoals bedrijfstak, bedrijfsomvang in termen van werkzame personen en of een bedrijf behoort tot het zelfstandig mkb of het grootbedrijf. De goederenstarters in 2014 worden geïdentificeerd als zijnde bedrijven die in de jaren 2012 en 2013 géén goederenexport hebben naar het buitenland, maar in 2014 wel (conform de voorgaande hoofdstukken).

Producten

Uit de statistiek IHG is bekend welke producten worden verhandeld via de Goederencodelijst. De Goederencodelijsten zijn door Eurostat benoemd in de Gecombineerde Nomenclatuur (GN). Deze Gecombineerde Nomenclatuur bevat de goederenindeling die door de Europese Unie voor de statistieken van de Internationale Handel in Goederen wordt voorgeschreven (CBS, 2019). De GN is een 8-cijferige indeling. De jaarlijkse veranderingen vloeien voort uit aanpassingen die zowel voor de Douane als voor de statistiek nodig zijn. In dit hoofdstuk zijn producten geaggregeerd op het 4-cijferige niveau. Uit eerder onderzoek is gebleken dat een goederenindeling op het 4-cijferige niveau een adequate representatie is van de verschillende producten die verhandeld worden (Amador & Opromolla, 2013).

Exportbestemmingen

Voor de exportbestemmingen wordt zowel informatie uit de statistiek IHG als uit de opgaaf Intracommunautaire Prestaties (ICP) gebruikt. Uit de statistiek IHG is bekend voor hoeveel er geëxporteerd wordt naar landen buiten de EU. Binnen de EU is dit bekend als er voor minimaal één miljoen euro is geëxporteerd. Daarom wordt voor de handel binnen de EU de IHG-data verrijkt met gegevens uit de ICP, waarin ook exportbestemmingen geïdentificeerd kunnen worden wanneer de exportwaarde minder dan een miljoen euro is. Deze dataverrijking verschaft dus een completer beeld in termen van handelspartners als het gaat om goederenhandel binnen de EU. Zie ook ICP verderop.

Gegevens van producten en bestemmingen worden gecombineerd op bedrijfsniveau om zo een beeld te krijgen van hoe startende exporteurs deze twee dimensies combineren.

Handelsrelaties (Intracommunautaire Prestaties (ICP))

Wanneer een bedrijf met een Nederlands btw-nummer goederen verkoopt aan een bedrijf in de Europese Unie, met een *geldig* Europees btw-nummer, dan hoeft de Nederlandse ondernemer in de meeste gevallen geen btw in rekening te brengen (0 procent-tarief). Deze levering moet de Nederlandse ondernemer in zijn btw-aangifte én in de Opgaaf Intracommunautaire Prestaties (ICP) opgeven. Als bij controle blijkt dat 0 procent btw in rekening is gebracht voor een intracommunautaire levering aan een klant die géén ondernemer blijkt te zijn, dan krijgt de Nederlandse ondernemer een naheffing.

Het CBS heeft toegang tot zowel de btw-aangiftes als de ICP-opgave van Nederlandse handelaren en zodoende tot informatie over de afnemende Europese partij (het buitenlandse btw-nummer). De relatie tussen het Nederlandse

exporterende btw-nummer en de buitenlandse afnemer, noemen we hier 'handelsrelatie'. We spreken bewust van het aantal handelsrelaties van een exporteur en bewust niet van het aantal buitenlandse klanten van een exporteur in Nederland. De reden hiervoor is dat één buitenlands bedrijf mogelijk over meerdere btw-nummers beschikt. Tien buitenlandse btw-nummers kunnen dus mogelijk overeenkomen met tien verschillende buitenlandse bedrijven, maar kunnen mogelijk ook tot slechts één bedrijf in het buitenland behoren. De regelgeving hieromtrent verschilt namelijk per land. Over de bedrijven achter de buitenlandse btw-nummers is geen verdere informatie beschikbaar.

Van de bedrijven gevestigd in Nederland is vaak wél bekend welke btw-nummers tot welke bedrijven behoren, ook wanneer een bedrijf in Nederland over meerdere btw-nummers beschikt.³⁾ Zodoende kunnen we ook de bedrijfskenmerken van exporteurs in Nederland meenemen in onze analyses. Echter, omdat het niet mogelijk is om het aantal buitenlandse bedrijven te achterhalen op basis van de buitenlandse btw-nummers, is ervoor gekozen om de handelsrelatie op het niveau van het btw-nummer te definiëren. Met andere woorden, een Nederlands bedrijf dat beschikt over drie btw-nummers, die elk exportrelaties hebben met twee buitenlandse btw-nummers, worden in dit hoofdstuk gepresenteerd als een bedrijf met zes handelsrelaties.

Methoden

Een van de doelen van dit hoofdstuk is om inzicht te bieden in de handelsrelaties van startende goederenexporteurs in Nederland. Om dit te bewerkstelligen is een koppeling gemaakt tussen de ICP-data van de Belastingdienst en het bedrijfsdemografisch kader (BDK) van het CBS. Er moet ook nog een extra koppeling worden gemaakt, namelijk van het Nederlandse btw-nummer naar het BE-nummer van een bedrijfseenheid. Deze koppeling is niet perfect. Zo is een klein gedeelte van de data niet te koppelen om diverse redenen (miskoppelingen, gecompliceerde bedrijfsconstructies, ontbrekende informatie). Daarnaast is een groter gedeelte van de data niet te koppelen omdat deze handel plaatsvindt door buitenlandse bedrijven met een Nederlands btw-nummer. Deze laatste groep bedrijven wordt echter niet tot het Nederlandse bedrijfsleven gerekend, omdat ze geen economische activiteit

³⁾ Niet alle in Nederland gangbare btw-nummers zijn aan een in Nederland gevestigd, actief bedrijf te koppelen (volgens het Algemeen Bedrijven Register). Een gedeelte van de internationale goederenhandel van Nederland komt voor rekening van (buitenlandse) bedrijven die hier wel btw-plichtig zijn, maar géén fysieke aanwezigheid hebben (in de vorm van een fabriek, kantoor of werkgelegenheid). Daarnaast zijn er nog andere redenen waarom de internationale handel in goederen soms niet koppelt aan een bedrijf; zie [Documentatierapport Internationale Handel in goederen \(IHG\)](#). Handel door in Nederland geregistreerde bedrijven vormt circa 80 procent van de totale Nederlandse in- en uitvoer van goederen.

hebben, zoals een fabriek, omzet of werknemers in Nederland, dus behoren sowieso niet tot de onderzoekspopulatie van dit hoofdstuk.

Om de ICP-data handzamer te maken, is het aantal handelsrelaties vooraf geaggregeerd naar Nederlands btw-nummer. Per Nederlands btw-nummer is aangegeven wat voor type export het betreft: goederen-, diensten- of ABC-handel. ABC-handel is handel waarbij minstens drie partijen uit een of meerdere landen betrokken zijn. Bij een levering verkoopt ondernemer A aan B en verkoopt ondernemer B door aan C. A levert dan de goederen direct aan C (Belastingdienst, 2018b). Deze handel is ook bekend als transitohandel. Omdat alleen informatie bekend is van bedrijven die fysiek in Nederland gevestigd zijn, wordt de ABC-handel verder buiten beschouwing gelaten in onze analyses.

Naast het type handel is aangegeven hoeveel unieke buitenlandse btw-nummers dit Nederlandse btw-nummer per land heeft. Het kan echter voorkomen dat een bedrijf in Nederland over meerdere btw-nummers beschikt, waardoor unieke klanten dubbel voorkomen. Deze unieke klanten staan gelijk aan buitenlandse btw-nummers. Om deze dubbele unieke klanten (buitenlandse btw-nummers) in acht te nemen, spreken we daarom in dit hoofdstuk over handelsrelaties en niet over unieke klanten. Zo kan een bedrijf buiten Nederland meerdere btw-nummers hebben, maar één bedrijf zijn. Ten slotte is het ook mogelijk dat een Nederlands btw-nummer tot meerdere bedrijven behoort. In zulke gevallen geldt de beslisregel dat het bedrijf met de meeste werkzame personen het btw-nummer krijgt toegekend. Het kan dus zo zijn dat een bedrijf twee handelsrelaties heeft, maar dat dit één uniek bedrijf is. De informatie uit de ICP is niet volledig vergelijkbaar met de cijfers uit de IHG en IHD, aangezien deze statistieken op meerdere bronnen dan alleen de ICP zijn gebaseerd. De ICP is echter wel een bron van goede kwaliteit en biedt dus vernieuwende inzichten die in dit hoofdstuk verder worden uitgelicht.

Econometrische analyse

In paragraaf 4.4 worden de resultaten van een econometrische analyse gepresenteerd aangaande de kans dat een bepaald land wordt opgenomen in de exportportefeuille van een bedrijf. De te verklaren variabele in deze analyse geeft aan of een bedrijf in 2016 voor het eerst is begonnen met uitvoeren naar een bepaald land, waar het dit in 2015 nog niet deed. De kans op deze gebeurtenis kan gemodelleerd worden met een zogeheten discreet keuzemodel. In dit hoofdstuk wordt een probit-model toegepast. De genoemde kans wordt verklaard aan de hand van de volgende variabelen:

- Starter (dummy: 0/1), geeft aan of een bedrijf in 2015 een startend exporteur was;
- Afstand tot bestaande markt (in natuurlijke logaritme, ln; in het geval meerdere bestaande exportbestemmingen wordt het minimum genomen);
- Bbp van de nieuwe bestemming (in ln)
- Afstand tot Nederland (in ln)
- Grens met bestaande exportmarkt (0/1)
- Gemeenschappelijke taal met bestaande exportmarkt (0/1)
- Grens met Nederland (0/1)
- In het nieuwe land wordt Nederlands gesproken (0/1)

Voor alle variabelen wordt een aparte coëfficiënt geschat voor de startende exporteurs (door middel van een interactie-term van de starters-dummy met de overige variabelen). Hierbij wordt ook rekening gehouden met mogelijke verschillen in de variantie tussen starters en niet-starters.

Om de omvang van de data en de bijbehorende tijd om het model door te rekenen enigszins te beperken, is een aantal afbakeningen gemaakt. Ten eerste, zoals al aangegeven, is de analyse beperkt tot een enkel jaar (2016). Vervolgens worden de potentiële nieuwe bestemmingen gereduceerd tot de 50 belangrijkste exportbestemmingen in 2016, welke goed zijn voor maar liefst 95 procent van de totale exportwaarde in dat jaar. Voor bedrijven die ook naar de overige landen uitvoeren zou dit betekenen dat de exportportefeuille slechts deels zou worden meegenomen en deze zijn daarom uit de analyses weggelaten. Uiteindelijk is er sprake van ruim 80 duizend unieke bedrijven waarop deze analyse is gebaseerd.

4.7 Literatuur

Amador, J. & Opromolla, L.D. (2013). Product and Destination Mix in Export Markets. *Review of World Economics*, 149(1), 23–53.

Albornoz, F., Calvo Pardo, H.F. & Corcos, G. (2010). Sequential Exporting. *CEPR Discussion Paper*, 8103.

Belastingdienst (2018a). [*Toelichting bij de opgaaf intracommunautaire prestaties 2018*](#). Geraadpleegd op 25 maart 2019.

Belastingdienst (2018b). [*ABC-levering binnen de EU*](#). Geraadpleegd op 25 maart 2019.

Bernard, A.B., Jensen, J.B., Redding, S.J. & Schott, P.K. (2007). Firms in international trade. *Journal of Economic Perspectives*, 21(3), 105–130.

CBS (2019). [IDEP – Codelijsten](#). Geraadpleegd op 26 maart 2019.

Clerides, S.K., Lach, S., Tybout, J.R. (1998). Is Learning by Exporting Important? Micro-Dynamic Evidence from Colombia, Mexico, and Morocco. *Quarterly Journal of Economics*, 113, 903–947.

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

Creusen, H. & Lejour, A. (2011). *Uncertainty and the export decisions of Dutch firms*. CPB Discussion Paper No. 183. Centraal Planbureau: Den Haag.

Eaton, J. Kugler, M., Eslava, M. & Tybout, J. (2007). Export dynamics in Colombia: firm-level evidence. *NBER Working Paper*, 13531.

Esteve-Pérez, S., Pallardó-López, V. & Requene-Silvente, F. (2011). *The Duration of firm-destination export relationships: Evidence from Spain, 1997–2006*. Working papers WPAE-2011-02, University of Valencia.

Greenaway, D. & Kneller, R. (2007). Firm Heterogeneity, Exporting and Foreign Direct Investment. *Economic Journal*, 117 (517), F134–F161.

Groot, S. & Weterings, A. (2013). Internationalisation and firm and regional and firm productivity: level effects. *Internationalisation Monitor 2013*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

Iacovone, L., & Javorcik, B. S. (2010). Multi-product exporters: Product churning, uncertainty and export discoveries. *The Economic Journal*, 120(544), 481–499.

Jaarsma, M. (2012). Enterprise dynamics and international trade. *Internationalisation Monitor 2012*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

Jaarsma, M. & Walhout, J. (2016). Trends in goederenexport. Het belang van het zelfstandig midden- en kleinbedrijf. *CBS Internationaliseringsmonitor 2016, vierde kwartaal: Zelfstandig mkb*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

Johansson, S. (2009). *Market Experiences and Export Decisions in Heterogeneous Firms*, Working Paper Series in Economics and Institutions of Innovation, Royal Institute of Technology, CESIS – Centre of Excellence for Science and Innovation Studies. Geraadpleegd op 24 april 2019.

Lawless, M., Siedschlag, I., & Studnicka, Z. (2019). Firm strategies in expanding and diversifying exports. *World Economy*, 42, 349–375.

Lejour, A., & Creusen, H. (2015). Using Stepping Stones to Enter Distant Export Markets. *Global Economy Journal*, 15(1), 107–132.

Voncken, R. & Cremers, D. (2018). Welke bedrijven exporteren waarheen? *CBS Internationaliseringsmonitor 2018, eerste kwartaal: De positie van Nederland*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

5.

Wat kenmerkt de exportportefeuille van startende dienstenexporteurs?

Auteurs

Dennis Cremers

Marjolijn Jaarsma

Alex Lammertsma

Michael Polder

Rik van Roekel



15% van de starters in het grootbedrijf exporteert diensten buiten de EU in 2014

69% van de startende exporteurs van diensten naar de EU in 2014 is daarmee in 2018 gestopt

Naast het uitbreiden van de export van goederen kunnen bedrijven ook internationaal groeien door meer diensten te exporteren. Dit hoofdstuk richt zich op de bedrijven die in 2014 zijn gestart met het exporteren van diensten. Wat kenmerkt hun exportportefeuille? Naar hoeveel landen exporteren zij en hoeveel handelspartners in de EU hebben zij? Hoe verschilt dat tussen de diverse exportsectoren? En hoe ontwikkelde de exportportefeuille zich in de jaren na de exportstart?

5.1 Inleiding

Nederland verdient zowel aan de export van goederen als aan de export van diensten. In totaal werd in 2018 zo'n 206 miljard aan diensten geëxporteerd, terwijl voor bijna 496 miljard euro aan goederen werd geëxporteerd (CBS, 2019a; CBS, 2019b). De bijdrage van de export van diensten aan het bbp is sterk gestegen van zo'n 7 procent in 1995 naar 10 procent in 2015 (CBS, 2016). Een belangrijk verschil tussen de export van diensten en de export van goederen is dat er per euro aanzienlijk meer aan de export van diensten wordt verdiend dan aan de export van goederen. Per euro export verdienen we in 2015 aan diensten 57 cent en aan goederen 32 cent (CBS, 2016).

Export van diensten met name door transport en dienstverlening

Binnen de export van diensten zijn vervoersdiensten, het gebruik van intellectueel eigendom en technische, aan handel verbonden en overige zakelijke diensten de grootste exportcategorieën (CBS, 2019a). De export van diensten wordt met name gedaan door bedrijven in de transportsector en de dienstverlening (Smit & Wong, 2016; CBS, 2017). Het combineren van export van goederen en diensten vindt in alle sectoren plaats.

In hoofdstuk 4 werd de ontwikkeling van de exportportefeuille van startende goederenhandelaren bekeken. In dit hoofdstuk wordt een vergelijkbare analyse gedaan voor de exportportefeuille van startende dienstenexporteurs. Centrale vragen zijn daarbij: Hoe ontwikkelt het aantal startende exporteurs zich, welk deel stopt, wat is het aantal landen waarnaar geëxporteerd wordt, hoe groot is het aantal handelsrelaties en wat is de waarde van die export? Paragraaf 5.2 onderzoekt deze vragen met behulp van een microbestand van de internationale handel en diensten van het CBS; paragraaf 5.3 doet dat met behulp van de Intracommunautaire

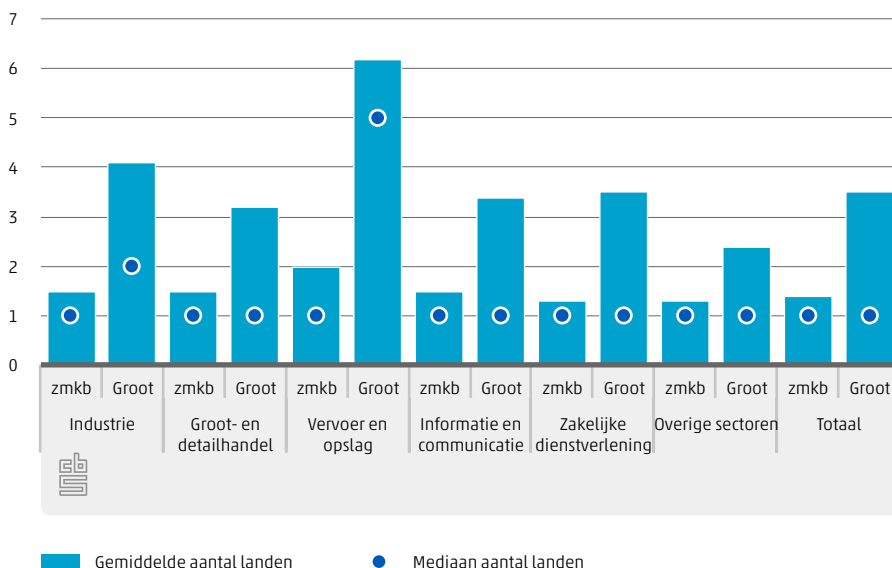
Prestaties (ICP) van de Belastingdienst. Als zodanig komt dat laatste bestand tot stand doordat bedrijven bij handel binnen de EU daarvoor belastingaangifte moeten doen. Dit bestand bevat echter alleen informatie over de handelsrelaties binnen de EU waarnaar geëxporteerd wordt en het kan alleen gebruikt worden om ontwikkelingen in de tijd mee weer te geven. Meer informatie hierover is te vinden in de paragraaf data en methoden (5.5).

5.2 Dynamiek van startende dienstenexporteurs: intra- en extra EU

Grootbedrijf in de transport heeft binnen de EU de meeste bestemmingen

In de uitgangssituatie in 2014 zijn er 18 782 bedrijven geïdentificeerd als startende dienstenexporteur. Van deze groep zijn er 18 480 bedrijven die exportbestemmingen binnen de EU hebben. Het aantal dienstenstarters was in dat jaar daarmee groter dan het aantal goederenstarters; dat laatste aantal was 15,6 duizend, zie hoofdstuk 4. In 2014 hebben de startende dienstenexporteurs gemiddeld tussen de één en zes landen als bestemming binnen de EU, zie figuur 5.2.1. Voor alle sectoren heeft het grootbedrijf gemiddeld genomen aanzienlijk meer bestemmingen dan het zelfstandig midden- en kleinbedrijf. Het mediane bedrijf binnen de gehele starterspopulatie exporteert echter nog steeds naar slechts één land. Het grootbedrijf in de vervoer- en opslagbranche heeft met 6,2 bestemmingen het grootste gemiddelde aantal bestemmingen.

5.2.1 Aantal Europese dienstenbestemmingen van starters voor het zelfstandig mkb en het grootbedrijf per bedrijfstak, 2014



6,2 bestemmingen gemiddeld voor starters in het grootbedrijf in de vervoer- en opslagbranche in 2014

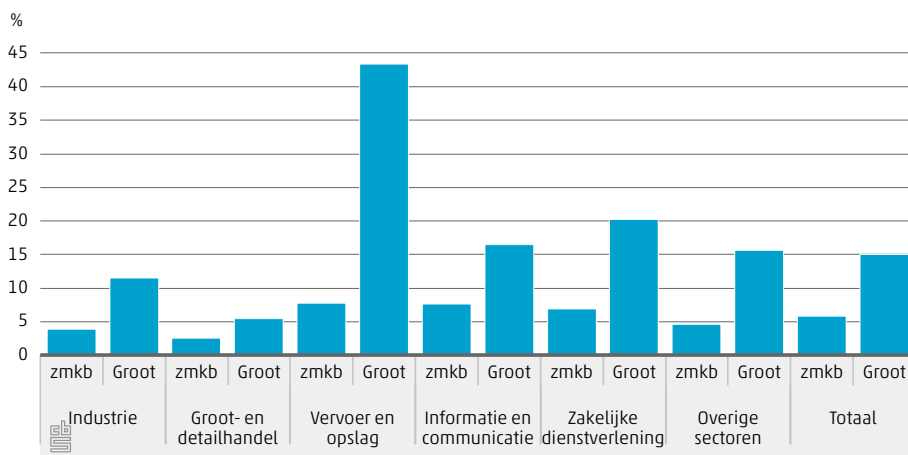


Grootbedrijf in de transport heeft relatief de meeste bestemmingen buiten de EU

In figuur 5.2.2 is te zien welk aandeel bedrijven dat in 2014 gestart is met dienstenexport bestemmingen heeft buiten de EU. Dit aandeel is het grootst bij het grootbedrijf in de sector vervoer en opslag. Gemiddeld exporteerde 15 procent van de starters in het grootbedrijf diensten naar buiten de EU. Een mogelijke verklaring hiervoor is dat hoe groter de afstand is, hoe kleiner het aantal bestemmingen is waaraan diensten worden geleverd. Binnen de industrie en groot- en detailhandel ligt dit aandeel lager (11,5 en 7,8 procent, respectievelijk). Van het startende zelfstandig mkb exporteert 5,8 procent naar bestemmingen buiten de EU.

Dit aandeel is bovengemiddeld in de sectoren vervoer en opslag, informatie en communicatie en zakelijke dienstverlening. Gemiddeld exporteerden van alle starters van het grootbedrijf en het zelfstandig mkb tezamen 6,6 procent diensten naar buiten de EU.

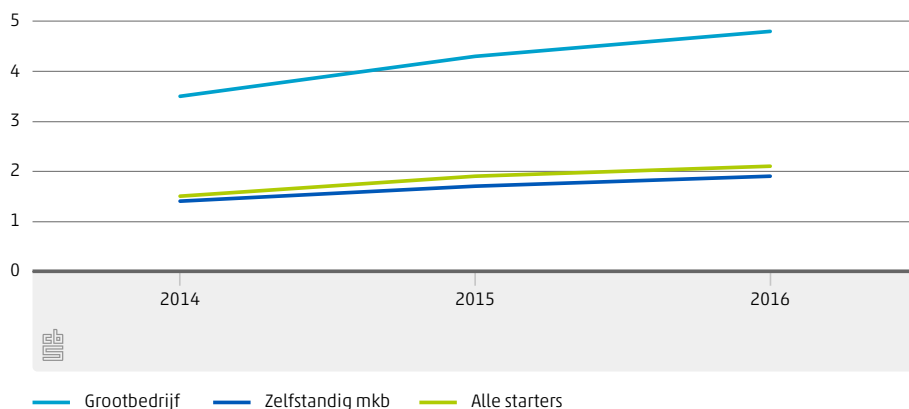
5.2.2 Aandeel dienstenbestemmingen van starters buiten de EU per bedrijfstak, 2014



Geleidelijke stijging aantal dienstenbestemmingen voor exporteurs

Het aantal Europese bestemmingen binnen de EU neemt voor de 7 856 bedrijven die blijven exporteren en dat binnen de EU doen, geleidelijk toe, zie figuur 5.2.3. Voor het grootbedrijf neemt het aantal bestemmingen toe van 3,5 naar bijna 5; voor het zelfstandig midden- en kleinbedrijf van 1,5 naar iets meer dan 2.

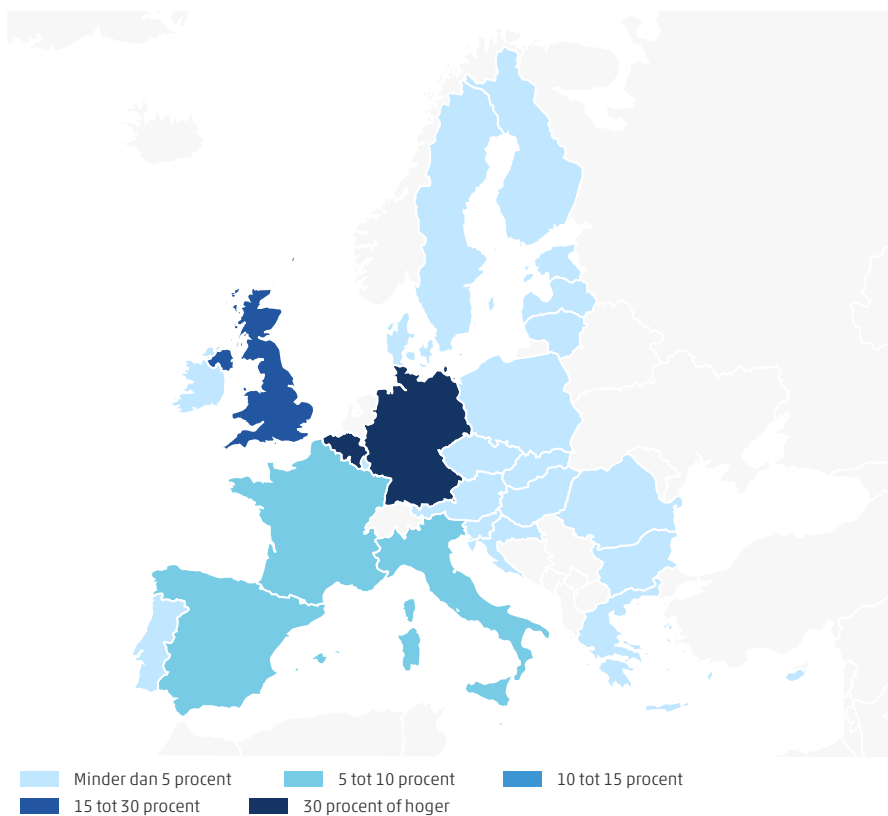
5.2.3 Ontwikkeling aantal exportbestemmingen van in 2014 gestarte dienstenexporteurs, 2014-2016



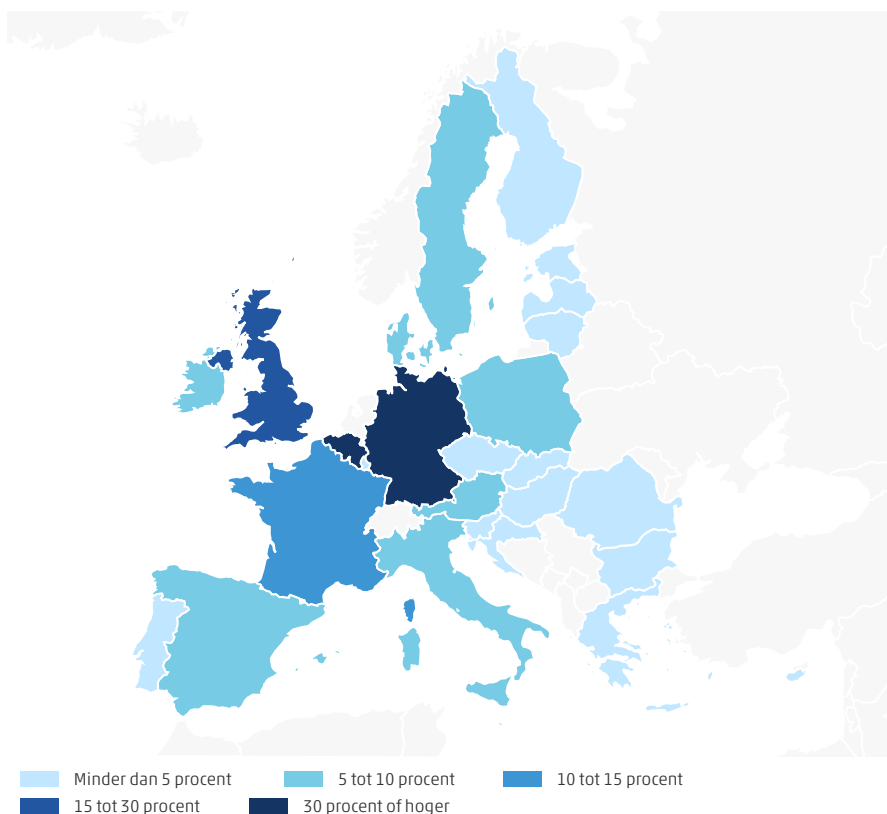
Zoals te zien is in figuur 5.2.4 beginnen de meeste starters met exporteren naar België en Duitsland. België is in 2014 de meest voorkomende bestemming, hiernaar exporteerden 43 procent van de bedrijven diensten. Duitsland is de op één na meest voorkomende bestemming, hiernaar exporteerde in 2014 33 procent van de starters. Ook het Verenigd Koninkrijk is een belangrijke handelspartner voor starters in de dienstenhandel; in 2014 handelde hier 16 procent van de starters mee. Naast deze drie landen zijn vooral de grote Europese economieën belangrijk, zoals Frankrijk en Italië. Deze komen echter wel veel minder vaak voor dan België en Duitsland.

In 2016 is echter te zien dat andere bestemmingen dan België en Duitsland relatief veel vaker voorkomen dan in 2014. De grotere Europese economieën zijn nog steeds de belangrijkste handelspartners voor de starters, maar gedurende de twee jaar na de exportstart exporteren ook steeds meer starters naar Oost-Europa. Starters beginnen dus vaak met exporteren naar landen die dichtbij Nederland liggen en handelen in de jaren erna steeds vaker met landen binnen Europa die verder van Nederland verwijderd zijn.

5.2.4a Percentage Nederlandse dienstenstarters dat handelt met een ander Europees land, 2014



5.2.4b Percentage Nederlandse dienstenstarters dat handelt met een ander Europees land, 2016



Hoe meer bestemmingen, hoe kleiner de kans dat een dienstenexporteur stopt met exporteren

Niet elk bedrijf dat in 2014 diensten exporteerde, deed dit echter in 2016 nog steeds, zie tabel 5.2.5. Hoe kleiner het aantal exportbestemmingen in Europa waarnaar in 2014 diensten werd geëxporteerd, hoe groter de kans dat een bedrijf in 2016 in het geheel gestopt is met dienstenexport. Zo is van het aantal bedrijven dat in 2014 maar naar één land diensten exporteerde, in 2016 63 procent gestopt. Gemiddeld is 58 procent van de bedrijven die in 2014 diensten exporteerden daarmee in 2016 gestopt. Zo'n 27 procent exporteerde in 2016 nog steeds naar hetzelfde aantal

bestemmingen, 10 procent deed dat naar meer bestemmingen en 5 procent naar minder.

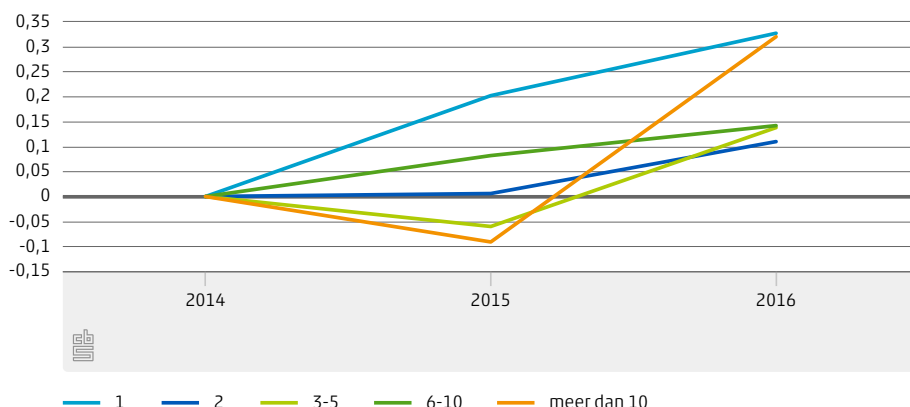
5.2.5 Procentuele verdeling aantal Europese exportbestemmingen uit 2014 in 2016

	Aantal exportbestemmingen in 2016					
	1	2	3-5	6-10	Meer dan 10	Gestopt
Aantal exportbestemmingen in 2014						
1	30	5	2	0	0	63
2	24	20	13	2	0	42
3-5	10	13	34	10	1	32
6-10	2	3	16	45	10	25
Meer dan 10	0	1	3	9	63	24
Totaal	27	7	5	2	1	58

Aantal bestemmingen stijgt sterkst voor dienstenexporteurs met één bestemming in 2014

De ontwikkeling van het aantal Europese bestemmingen tussen 2014 en 2016 van bedrijven die bleven exporteren, verschilt wel tussen bedrijven met een ander aantal bestemmingen in 2014. De grootste toename van het aantal bestemmingen is te zien voor bedrijven die in 2014 maar één bestemming hadden, de kleinste toename voor bedrijven met twee bestemmingen, zie figuur 5.2.6. Voor bedrijven die in 2014 één bestemming hadden, is dit in 2016 gestegen met gemiddeld 0,33 bestemmingen, voor bedrijven met twee bestemmingen is dit 0,1. Opvallend is dat in 2015 het gemiddelde aantal bestemmingen ten opzichte van 2014 voor twee groepen gedaald is, namelijk voor de groep met 3-5 bestemmingen in 2014 en die met meer dan 10 bestemmingen in 2014. Voor sommige bedrijven nam het aantal exportbestemmingen in 2015 af, maar bleven ze wel in dezelfde categorie (als het aantal bestemmingen bijvoorbeeld van 5 naar 3 daalde).

5.2.6 Ontwikkeling aantal bestemmingen van in 2014 gestarte dienstenexporteurs per aantal bestemmingen in 2014, 2014-2016



Waarde dienstenexport steeg snel bij uitbreiden van aantal bestemmingen

Tot slot hebben we de verandering van de dienstenexportwaarde gerelateerd aan de verandering van het aantal exportbestemmingen binnen de EU voor bedrijven die starten met dienstenexport en dat in 2016 nog steeds doen, zie tabel 5.2.7. Dit gaat om ruim 7 800 bedrijven. We hebben daarbij enkel gekeken naar het aantal exportbestemmingen binnen de EU en de daaraan gerelateerde waarde, omdat we voor dienstenexport naar buiten de EU alleen de informatie hebben dat de export een bestemming buiten de EU heeft, maar niet om hoeveel bestemmingen dit gaat. We zien dat het voor dienstenstarters goed is om hun exportbestemmingen uit te breiden. De groep starters die hun aantal Europese handelsbestemmingen heeft uitgebreid, heeft een groei in de Europese dienstenexportwaarde van ruim 240 procent tussen 2014 en 2016 gerealiseerd. Dit gaat om 23 procent van de bedrijven die in 2016 nog steeds bezig zijn met dienstenexport. De groep starters waarvan het aantal exportbestemmingen binnen de EU is gedaald, heeft toch een stijging van bijna 18 procent dienstenexportwaarde meegemaakt. Dit is de kleinste groep van de dienstenexporteurs die in 2016 nog bezig is, namelijk 12,6 procent. De overige groep starters (64 procent van de starters die in 2016 nog steeds bezig zijn met dienstenexport) is de groep waarbij er niets verandert aan het aantal Europese exportbestemmingen. Deze groep heeft twee jaar na de start van de export van diensten ruim een kwart minder exportwaarde. Ter vergelijking, uit hoofdstuk 4 bleek dat goederenexporteurs die het aantal exportbestemmingen

zagen toenemen, gelijk blijven of afnemen een exportgroei van respectievelijk 411 procent, 92 procent en -11 doormaakten. Het lijkt erop dat verandering van het aantal exportbestemmingen binnen de EU voor dienstenstarters een positiever effect heeft op de waarde van de dienstenexport dan wanneer het aantal exportbestemmingen binnen de EU gelijk blijft. In de toekomst zou onderzocht kunnen worden of starters die hun exportbestemmingen in de EU verminderen, hun export naar buiten de EU verplaatsen en welk effect dit heeft op de verandering in de exportwaarde.

5.2.7 Verandering van de dienstenexportwaarde bij verandering van het aantal exportbestemmingen binnen de EU, 2014-2016

Procentuele mutatie van diensten- exportwaarde binnen de EU	
Aantal exportbestemmingen in de EU	
Neemt toe	241
Neemt af	18
Blijft gelijk	-28

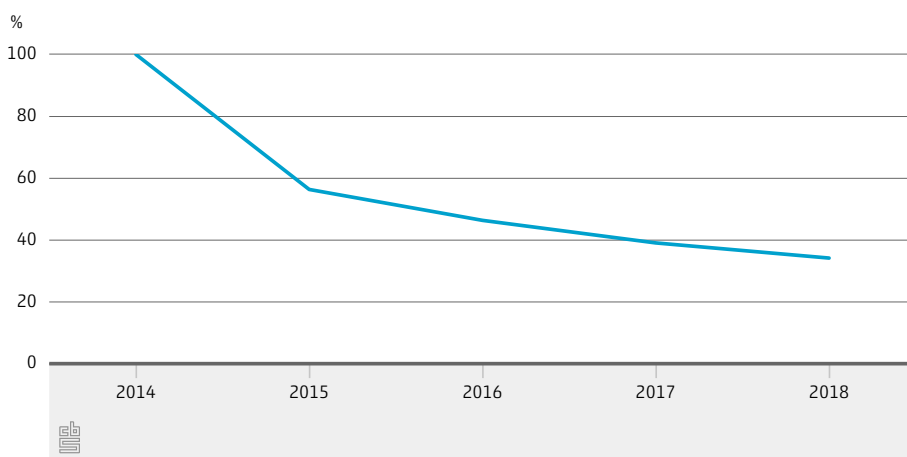
5.3 Dynamiek van dienstenexporteurs binnen de EU op basis van de ICP

Op basis van de ICP data kan naast de exportbestemmingen ook informatie verstrekt worden over het aantal handelsrelaties van de starters. De informatie in deze paragraaf is echter uitsluitend bedoeld om een trend te schetsen over de periode 2014 tot en met 2018 en niet om als randtotaal te fungeren. Dit wordt uitgebreid uiteengezet in de paragraaf data en methoden (5.5).

Forse uitval startende dienstenexporteurs

Van de totale groep die in 2014 gestart is met dienstenexport, blijven elk jaar minder bedrijven over die diensten exporteren, zie figuur 5.3.1. In het eerste jaar, 2015, stopten relatief de meeste bedrijven, namelijk 37 procent. In de jaren daarna daalt het aantal stoppers naar rond de 10 procent per jaar. Na vier jaar is nog 34 procent van de initiële starters over.

5.3.1 Ontwikkeling aantal startende dienstenexporteurs als percentage van het aantal in 2014, 2014-2018



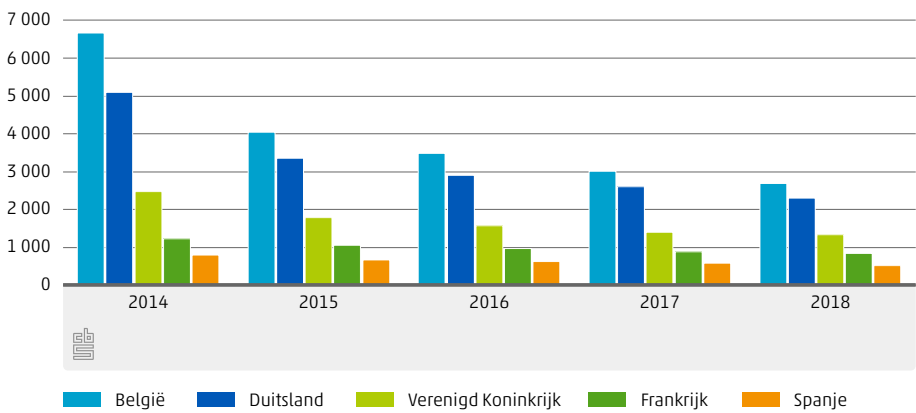
Meeste handelsrelaties van dienstenexporteurs in België en Duitsland

De meeste starters in de dienstenhandel hebben handelsrelaties in België en Duitsland, zie figuur 5.3.2. Bedrijven die naar deze twee landen exporteren, stopten relatief vaak na het eerste jaar. Voor België is dat 39 procent en voor Duitsland 34 procent. Na 4 jaar exporteerde nog maar 40 procent van de bedrijven die in 2014 naar België exporteerden naar dat land. En nog maar 45 procent van de bedrijven die in 2014 diensten naar Duitsland exporteerden, deed dat ook in 2018. Voor het Verenigd Koninkrijk is dat 54 procent, voor Spanje 65 procent en voor Frankrijk 68 procent.

34% startende
dienstenexporteurs na 4 jaar nog
dienstenexporteur



5.3.2 Ontwikkeling aantal startende dienstenexporteurs per land, 2014-2018



Hoe meer bestemmingen, hoe kleiner de kans dat een dienstenexporteur stopt met exporteren

De uitval uit de groep van startende dienstenexporteurs hangt samen met het aantal landen waarnaar geëxporteerd wordt. Hoe lager het aantal landen waar in 2014 diensten naar werd geëxporteerd, hoe groter de kans dat een bedrijf in 2018 geheel met dienstenexport is gestopt. Zo is van het aantal bedrijven dat in 2014 maar naar één land diensten exporteerde, in 2018 driekwart gestopt, zie tabel 5.3.3. Gemiddeld is 69 procent van de bedrijven die 2014 diensten exporteerden daarmee in 2018 gestopt. Zo'n 16 procent exporteert in 2018 nog steeds naar hetzelfde aantal landen, 12 procent naar meer landen en 4 procent naar minder landen.

5.3.3 Procentuele verdeling aantal Europese exportlanden uit 2014 in 2018

		Aantal exportlanden in 2018						
		1	2	3	4-5	6-9	10-30	Gestopt
Aantal exportlanden in 2014								
	1	19	4	1	1	0	0	75
	2	19	12	6	5	2	0	56
	3	12	10	11	10	5	1	52
	4-5	6	9	10	17	11	3	44
	6-9	3	4	3	13	23	14	41
	10-30	2	0	0	1	11	55	31
	Totaal	19	6	3	2	2	1	69

Gemiddeld aantal handelsrelaties stijgt

Waar het aantal startende dienstenexporteurs uit 2014 dat blijft exporteren in de loop van de jaren afneemt, neemt het gemiddelde aantal handelsrelaties per exporteur toe. Gemiddeld hadden startende dienstenexporteurs ruim vier handelsrelaties in 2014; in 2018 was dit opgelopen tot ruim tien, zie figuur 5.3.5. Het aandeel bedrijven met slechts één handelsrelatie daalde aanzienlijk. In 2014 had 48 procent van de bedrijven slechts één handelsrelatie, in 2018 was dit gedaald naar 29 procent. Aan de andere kant steeg het aandeel bedrijven met 10 of meer handelsrelaties van 24 procent in 2014 naar 38 procent in 2018.

De uitval uit de groep van startende dienstenexporteurs hangt samen met het aantal handelsrelaties waarnaar geëxporteerd wordt. Hoe kleiner het aantal handelsrelaties waarnaar in 2014 diensten werden geëxporteerd, hoe groter de kans dat een bedrijf in 2018 in het geheel gestopt is met dienstenexport. Zo is van het aantal bedrijven dat in 2014 maar naar één handelsrelatie diensten exporteerde, in 2018 77 procent gestopt, zie tabel 5.3.4. Gemiddeld is 69 procent van de bedrijven die 2014 diensten exporteerden daarmee in 2018 gestopt. Zo'n 11 procent exporteerde in 2018 nog steeds naar hetzelfde aantal handelsrelaties, 15 procent naar meer handelsrelaties en 6 procent naar minder handelsrelaties.

5.3.4 Procentuele verdeling aantal handelsrelaties uit 2014 in 2018

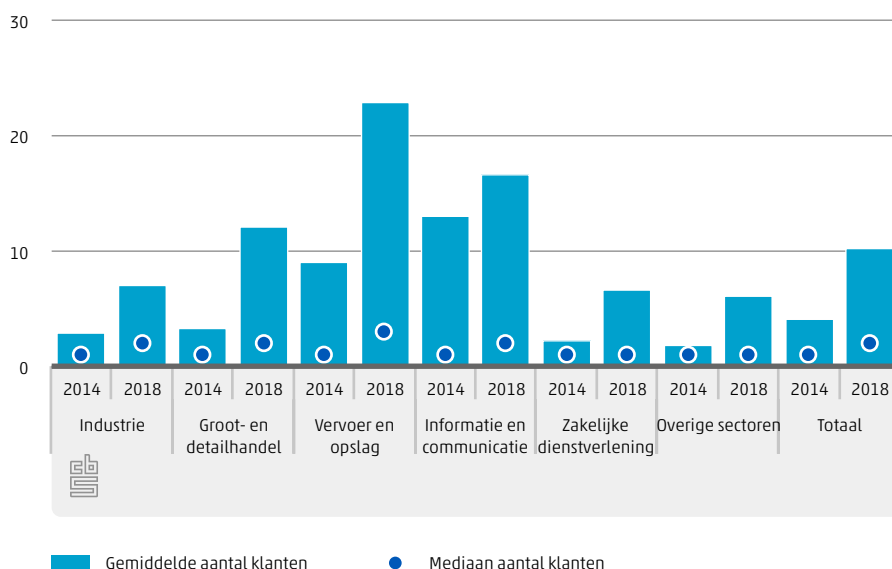
Aantal handelsrelaties in 2018							
	1	2	3-4	5-9	10-49	50 en meer	Gestopt
Aantal handelsrelaties in 2014							
1	15	4	3	1	1	0	77
2	17	7	7	4	2	0	63
3-4	11	9	13	9	5	1	53
5-9	6	5	9	19	15	1	46
10-49	3	2	3	8	30	10	45
50 en meer	0	0	1	1	6	56	36
Totaal	14	5	5	4	3	1	69

Grote verschillen tussen sectoren in ontwikkeling aantal handelsrelaties

De ontwikkeling van het aantal handelsrelaties van startende dienstenexporteurs verschilt sterk tussen de sectoren, zie figuur 5.3.5. In deze figuur worden de industrie, de groot- en detailhandel, vervoer en opslag, informatie en communicatie,

advisering, onderzoek en zakelijke dienstverlening en de overige sectoren onderscheiden. In het jaar 2014 was het gemiddelde aantal handelsrelaties met 13 het grootste in de informatie en communicatiesector gevolgd door vervoer en opslag met gemiddeld 9 handelsrelaties. In de periode 2014–2018 slaagden bedrijven in de sector vervoer- en opslagbranche erin hun klantenbestand fors uit te breiden tot gemiddeld 23 handelsrelaties per bedrijf.

5.3.5 Gemiddelde en mediaan aantal klantrelaties van startende dienstenexporteurs per sector



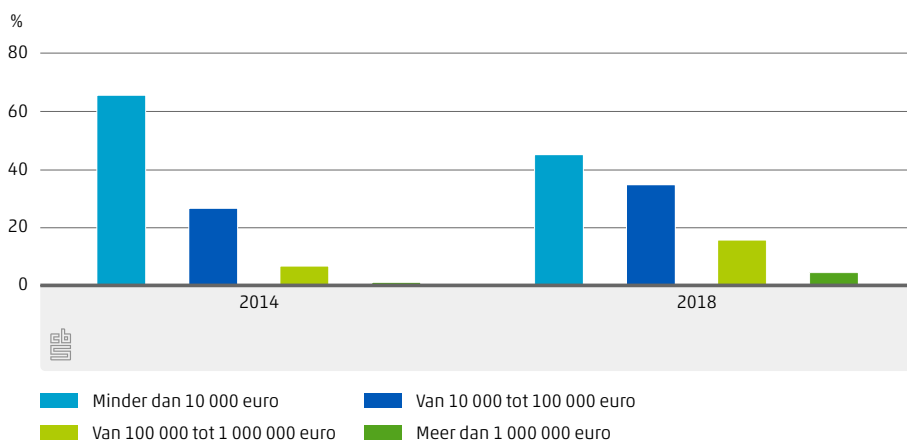
Gemiddelde exportwaarde stijgt

Naast het gemiddeld aantal handelsrelaties steeg in de periode 2014–2018 ook de gemiddelde dienstenexport per handelsrelatie.¹⁾ Hierdoor veranderde ook de verdeling van het aantal bedrijven qua waarde van de dienstenexport. In 2014 had 66 procent van de startende exporteurs een totale Europese dienstenexport van minder dan 10 000 euro, zie figuur 5.3.6. Vier jaar later is dit aandeel gedaald naar 45 procent. Het aandeel van bedrijven met een totale dienstenexport tussen de 100 000 euro en 1 miljoen euro is in die periode met 9 procentpunt gestegen en het

1) Een belangrijke kanttekening bij de gehanteerde bron (ICP) is dat het een vrij ruwe dataset is die een indicatie geeft van de ontwikkelingen van de exportwaarde in de tijd, maar niet betrouwbaar is qua niveaus. Daarom zijn de bedrijven ingedeeld in grote intervallen.

aantal met een dienstenexport tussen de 10 000 euro en 100 000 euro met 8 procentpunt.

5.3.6 Aandeel bedrijven met dienstenexport per waardecluster in 2014 en 2018



Binnen de groep startende dienstenexporteurs in 2014 is ook bekeken hoe groot de exportwaarde daarvan in 2018 was. Een aanzienlijk deel blijkt in 2018 geen export van diensten meer te hebben. Hoe kleiner de exportwaarde van diensten in 2014 was, hoe groter de kans dat een bedrijf in 2018 in het geheel gestopt is met exporteren. Zo is van het aantal bedrijven dat in 2014 minder dan 1 000 euro exporteerde, in 2018 80 procent gestopt. Gemiddeld is 43 procent van de bedrijven die 2014 diensten exporteerden daarmee in 2018 gestopt. Zo'n 4 procent exporteerde in 2018 nog steeds dezelfde orde van grootte qua exportwaarde, 46 procent zat in een grotere exportcategorie en 8 procent had beduidend minder export.

5.4 Samenvatting en conclusie

Bij de startende dienstenexporteurs heeft het grootbedrijf aanzienlijk meer dienstenbestemmingen dan het zelfstandig midden- en kleinbedrijf. In de periode 2014–2016 nam dit aantal in beide groepen langzaam toe. Van de in 2014 gestarte dienstenexporteurs stopten er relatief veel. Startende dienstenexporteurs stopten het vaakst na het eerste jaar als ze in het eerste jaar naar België of Duitsland exporteerden. Hoe groter het aantal exportbestemmingen, hoe kleiner die kans is.

Voor de diensten exporteurs die blijven exporteren, neemt het aantal bestemmingen het meeste toe voor bedrijven die in 2014 maar één exportbestemmingen hadden.

Waar het aantal startende dienstenexporteurs afneemt, neemt het gemiddelde aantal handelsrelaties per dienstenexporteur toe. Hoe kleiner het aantal handelsrelaties is waarnaar in 2014 diensten werden geëxporteerd, hoe groter de kans dat het bedrijf in 2018 geheel gestopt is met diensten exporteren. Naast het gemiddelde aantal handelsrelaties, steeg in de periode 2014–2018 ook de gemiddelde dienstenexport per relatie. Hoe kleiner de exportwaarde van diensten in 2014, hoe groter de kans is dat een bedrijf in 2018 in het geheel gestopt is met exporteren.

5.5 Data en methoden

Data

Om de onderzoeksvragen te kunnen beantwoorden is een microdataset samengesteld voor de verslagjaren 2014 tot en met 2016. Microdata van de statistiek Internationale Handel in Diensten (IHD) is beschikbaar voor de jaren 2012–2016 en wordt voor deze jaren gekoppeld aan het Bedrijfsdemografisch Kader (BDK).²⁾ Elk bedrijf wordt uniek geïdentificeerd voor de gehele periode. Dit maakt het mogelijk om bedrijven en het gekoppelde dienstenhandelsgedrag te volgen in de tijd. Bovendien voegt deze koppeling ook voor elk jaar bedrijfskenmerken toe, zoals bedrijfstak, bedrijfsomvang in termen van werkzame personen en of een bedrijf behoort tot het zelfstandig mkb of het grootbedrijf. De dienstenstarters in 2014 worden geïdentificeerd als de bedrijven die in de jaren 2012 en 2013 géén dienstenexport hebben naar het buitenland, maar in 2014 voor minimaal 1 euro aan diensten hebben verhandeld.

Typen diensten

Uit de microdata IHD is onbekend welke typen diensten worden verhandeld. Daarom laten we de typen diensten die geëxporteerd worden buiten beschouwing.

²⁾ Zie Smit & Wong (2016) voor een toelichting van de microdata van de internationale handel in diensten.

Exportbestemmingen

De microdata IHD zijn gedeeltelijk gebaseerd op de opgaaf IntraCommunautaire Prestaties (ICP). Voor dienstenexport binnen de EU hebben we daarom een behoorlijk compleet beeld in termen van handelspartners. Exacte landeninformatie buiten de EU is onbekend, behalve dat de dienst verhandeld wordt naar een land buiten de EU. Daarom wordt in dit hoofdstuk alleen gekeken naar het aantal handelspartners binnen de EU. Voor buiten de EU wordt alleen gekeken naar het aandeel bedrijven dat diensten daarnaar exporteert.

Intracommunautaire Prestaties (ICP)

Zie paragraaf 4.6.

5.6 Literatuur

CBS (2016). *Export van diensten goed voor 10 procent bbp*. Geraadpleegd op 17 mei 2019.

CBS (2017). *CBS Internationaliseringsmonitor 2017, tweede kwartaal: Internationale handel in diensten*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

CBS (2019a). *Internationale handel; invoer en uitvoer van diensten naar land*. Geraadpleegd op 15 mei 2019.

CBS (2019b). *Internationale handel; in- en uitvoerwaarde kerncijfers*. Geraadpleegd op 15 mei 2019.

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

6.

Born globals

Auteurs

Dennis Cremers

Alex Lammertsma

Rik van Roekel

3 384 opgerichte born globals in de
goederenhandel in 2014

3 838 opgerichte born globals in de
dienstenhandel in 2014



Born globals zijn nieuwe bedrijven die vlak na hun oprichting beginnen met exporteren. In dit hoofdstuk wordt bekeken hoe born globals verschillen van andere starters. Zijn born globals groter dan andere starters? Hebben zij meer of minder export bestemmingen en hoe zit het met de totale omzet en het aantal klanten in het buitenland? En zijn de overlevingskansen van born globals hoger dan voor overige starters?

6.1 Inleiding

De internationalisering van bedrijven wordt vaak gezien als een geleidelijk proces, zie Lopez et al. (2009) en Sui & Baum (2014). Eerst groeien bedrijven op de binnenlandse markt en vervolgens breiden ze geleidelijk de omvang van hun internationale activiteiten uit. Daarmee kunnen bedrijven kennis over buitenlandse markten opbouwen en het risico dat daarmee gepaard gaat, beter beheersen. Er zijn echter ook andere manieren waarop bedrijven internationaliseren. Moen en Servais (2002) laten bijvoorbeeld voor Noorwegen, Frankrijk en Denemarken zien dat er ook veel bedrijven zijn die vlak na hun oprichting al meteen een groot deel van hun verkopen in het buitenland realiseren. Knight & Cavusgil (2004) typeerden dergelijke bedrijven als “born globals”, starters die vlak na hun oprichting beginnen met exporteren.

In de literatuur worden verschillende redenen aangedragen waarom bedrijven snel kunnen internationaliseren. Zo kunnen bedrijven in sectoren waar handelsbarrières, de benodigde investeringen en transportkosten, laag zijn sneller internationaliseren. Ook wordt er aangedragen dat born globals het meest aanwezig zijn in kennisintensieve sectoren zoals in de vervaardiging van software en technologische producten (Lopez et al., 2009). Doordat deze producten tegen lage marginale kosten vermenigvuldigd kunnen worden, kan de buitenlandse markt tegelijk met de binnenlandse markt betreden worden. Dit conflicteert echter met bevindingen van de Europese Unie (Eurofound, 2012), waarin gesteld wordt dat born globals in de groot- en detailhandel, de zakelijke diensten, de basismetaal industrie en in de informatie en communicatie branche voorkomen. Daarnaast is de internationale ervaring van de oprichters en de medewerkers van belang voor snelle internationalisering (Bengtsson, 2004; Madsen en Servais, 1997). Verder worden ook het belang van de sociale netwerken in het thuisland voor de snelheid van internationalisering genoemd (Zhou, Wu & Luo, 2007). Zulke netwerken helpen om de kansen op buitenlandse markten te zien, beïnvloeden het starten met exporteren, helpen om buitenlandse partners te identificeren en helpen om impliciete gewoontes in het internationaal zaken doen, helder te krijgen.

Slechts een bescheiden gedeelte van de bedrijven die internationaliseren kan getypeerd worden als born global. In Lopez et al. (2009) is dit zo'n 13 procent. Bovendien richten zij zich wat betreft de export vaak op de dichtbij gelegen landen en niet de wereldmarkt in zijn geheel (Rugman & Brain, 2003; Lopez et al., 2009). Het proces van internationalisering kan plaatsvinden langs de lijnen van het uitbreiden van de export naar andere landen (extensieve marge) en meer verkopen aan bestaande relaties (intensieve marge). Hashai (2011) laat zien dat born globals vooral uitbreiden langs één van deze twee routes en pas de andere route bewandelen als deze volledig benut is; uitbreiden door af te wisselen tussen beide routes of ze tegelijk te bewandelen, is voor born globals minder waarschijnlijk.

In dit hoofdstuk beschouwen we born globals die in 2014 gestart zijn met exporteren. Voor deze bedrijven wordt gekeken naar de ontwikkeling in de jaren na het starten met exporteren. In paragraaf 6.2 kijken we naar twee typen born globals: degenen die starten met goederenexport en degenen die starten met dienstenexport. Om de onderzoeksvragen in dit hoofdstuk te beantwoorden, zijn op bedrijfsniveau enkele datasets samengesteld met bedrijfskenmerken, handelsgegevens en handelsrelaties. De datasets die gebruikt worden voor dit hoofdstuk, zijn dezelfde als in hoofdstuk 4 en 5. Er worden ook vergelijkingen gemaakt met de totale groepen exportstarters uit hoofdstuk 4 en 5. Paragraaf 6.3 geeft meer inzicht in het aantal Europese handelsrelaties van de born globals. Ook hier wordt separaat gekeken naar born globals in de goederen- en dienstenexport. Voor deze analyse wordt data uit de ICP (intracommunautaire prestaties) gebruikt, waardoor deze resultaten niet rechtstreeks te vergelijken zijn met de resultaten van paragraaf 6.2. De belangrijkste bevindingen en samenvatting van dit hoofdstuk zijn opgesomd in paragraaf 6.4.

6.2 Born globals in de goederen- en dienstenexport

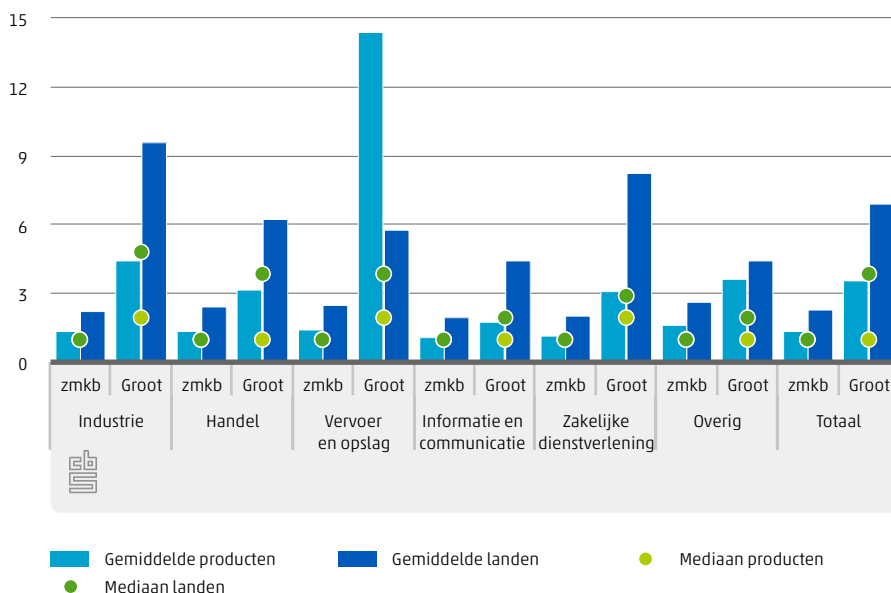
In hoofdstuk 4 en 5 lag de focus op exportstarters in de goederen- en dienstenhandel. In dit hoofdstuk concentreren we ons op een deelverzameling van deze starters, namelijk de zogenaamde born globals. Zij vormen de bedrijvenpopulaties waarop we enkele analyses uit de vorige hoofdstukken herhalen om zo inzicht te verwerven inzake de kenmerken en karakteristieken van born globals, maar ook om nieuwe perspectieven te ontwikkelen op starters in het algemeen.

Born globals in de goederenexport

In de goederenhandel vinden we 3 384 bedrijven die in 2014 zijn opgericht en ook meteen zijn begonnen als goederenexporteur. Dat is 22 procent van alle 15 591 goederenstarters in 2014. Vergeleken met de goederenstarters in hoofdstuk 4 exporteren born globals minder vaak maar één product: 85 procent bij de born globals tegenover circa 89 procent bij de totale groep goederenstarters. Verder exporteert bijna 41 procent van de born globals in het eerste jaar goederen naar meer dan één land, vergeleken met 27 procent van de totale groep starters. Born globals lijken dus te beschikken over zowel meer exportbestemmingen als exportproducten dan reguliere starters.

Figuur 6.2.1 laat een aantal kenmerken zien van born globals in de goederenexport. Ten eerste is er veel heterogeniteit tussen born globals. Born globals in het grootbedrijf exporteren bij aanvang van hun exportavontuur naar meer landen en exporteren meer productvariëteiten dan starters in het zelfstandig mkb. Born globals binnen het grootbedrijf exporteren gemiddeld 3,7 producten naar gemiddeld 7,1 exportlanden. Zelfstandige kleinere born globals exporteren gemiddeld 1,4 producten naar 2,4 landen in het eerste exportjaar. Ten tweede zijn deze verschillen in aantal exportproducten en -bestemmingen naar omvang van het bedrijf het meest uitgesproken voor grote born globals in de industrie; zij exporteren bij exportaanvang gemiddeld 4,6 producten naar 10 landen terwijl de kleinere, zelfstandige born globals in de industrie slechts 1,4 product naar 2,3 landen exporteren. Daarmee is de exportportefeuille van grote born globals in de industrie het meest gediversifieerd, gevolgd door die in de groot- en detailhandel en in de zakelijke dienstverlening. De groep grote born globals in de sector vervoer- en opslag is klein. Voor deze groep verschaffen daarom de mediane waarden van 2 producten naar 4 landen een representatiever beeld van de groep.

6.2.1 Kenmerken van born globals in de goederenexport



Soms worden gemiddeldes echter sterk vertekend door enkele hele grote of hele kleine bedrijven; zij trekken het gemiddelde naar boven of juist naar beneden. Ook bij deze relatief kleine groep born globals zullen we daarom kijken naar de mediaan als robuustere maat dan het gemiddelde; deze laat de waarde van het middelste bedrijf zien als alle bedrijven van klein naar groot zijn gesorteerd. Figuur 6.2.1 laat – per sector en type bedrijf – zien hoeveel producten en naar hoeveel landen de mediane (middelste) born global exporteert. Soms is er maar één bolletje te zien; dat betekent dat beide waardes elkaar overlappen. Door de mediaan te bekijken, worden de verschillen in het aantal exportproducten en -bestemmingen tussen sectoren en type bedrijf kleiner dan wanneer we naar de gemiddeldes kijken. In de meeste bedrijfstakken exporteert de mediane born global in het mkb-slechts één exportproduct. Het mediane born global bedrijf in de meeste bedrijfstakken exporteert één product. Wat betreft het aantal exportbestemmingen zijn de verschillen iets uitgesprokener. De mediane born global in het zelfstandig mkb in 2014 exporteerde naar één land, terwijl dat voor die in het grootbedrijf vaak vier landen of meer zijn. Bij het grootbedrijf in de industrie exporteert het mediane bedrijf zelfs naar 5 landen.

35% van de 5 miljard euro aan goederenexport van startende exporteurs in 2014 op het conto van born globals

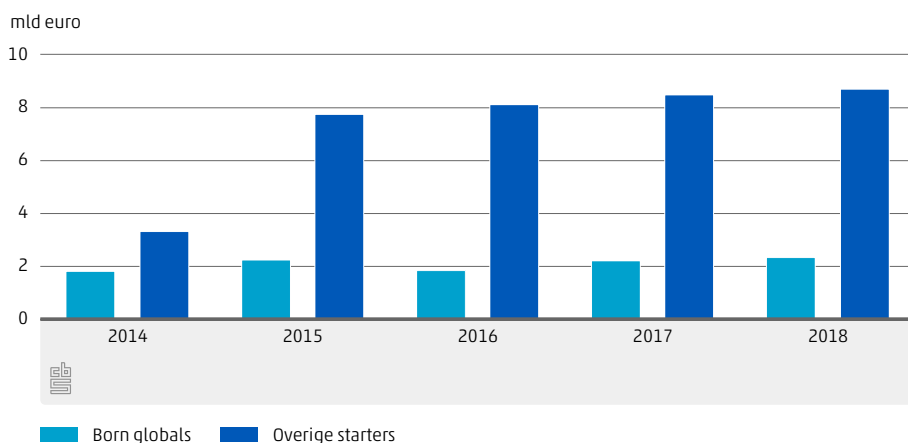


In 2014 hebben exportstarters voor ruim 5 miljard euro aan goederen naar het buitenland verhandeld, zie figuur 6.2.2. Bijna 35 procent daarvan komt op conto van de born globals. Doordat sommige bedrijven die waren gestart met exporteren ook weer daar mee stoppen, is de groep starters van 2014 kleiner in 2015.

De exportwaarde neemt echter toe naar 2,2 miljard en blijft stabiel tussen de 1,8 en 2,3 miljard in de daaropvolgende jaren. De exportwaarde van de overige starters verdubbelde bijna. Na 2015 blijft de exportwaarde van de starterspopulatie uit 2014 vrij stabiel, terwijl de groep die doorgaat met exporteren elk jaar kleiner wordt.

In 2018 zijn er van de 15 591 starters nog 7 786 exporteurs over, tegen 1 847 van de 3 384 born globals. Het aandeel born globals is dus iets gestegen van 22 naar 24 procent. Zowel bij de born globals als de overige starters neemt de gemiddelde exportwaarde per bedrijf toe.

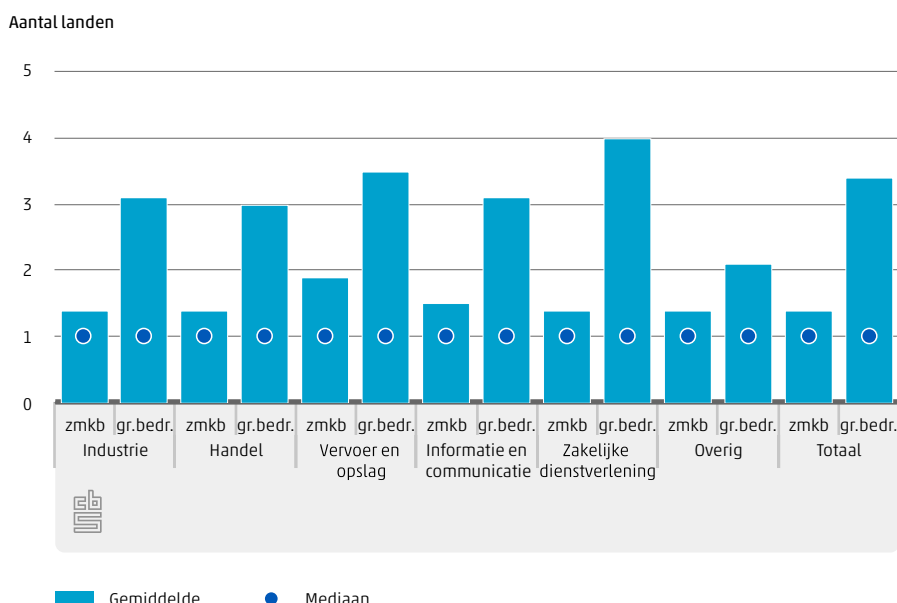
6.2.2 Exportwaarde naar type starter in de goederenhandel, 2014-2018



Born globals in de diensthandel

Zoals we in hoofdstuk 5 al zagen, zijn er in 2014 meer bedrijven gestart met dienstenexport dan met goederenexport, namelijk 18 480 tegenover 15 591. Hiervan zijn er 3 838 born globals en dat is een kleiner deel dan bij de goederenhandel, namelijk 20 procent. Uitgesplitst naar dezelfde sectoren als in hoofdstuk 5 (figuur 5.2.1), hebben born globals gemiddeld genomen minder exportbestemmingen dan andere starters binnen de EU. Dit ligt namelijk tussen de 1,4 en 4, zie figuur 6.2.3. Voor de gehele groep starters ligt dat tussen de 1,3 en 6,5. Het mediane bedrijf binnen de born globals exporteert naar één land. Het grootbedrijf in de zakelijke dienstverlening (M-N) heeft met 4 bestemmingen het grootste gemiddelde aantal bestemmingen. Het born global bedrijf in de sectoren industrie, handel en informatie en communicatie heeft een vergelijkbaar aantal binnen de EU als het gemiddelde born global bedrijf in de dienstenexport.

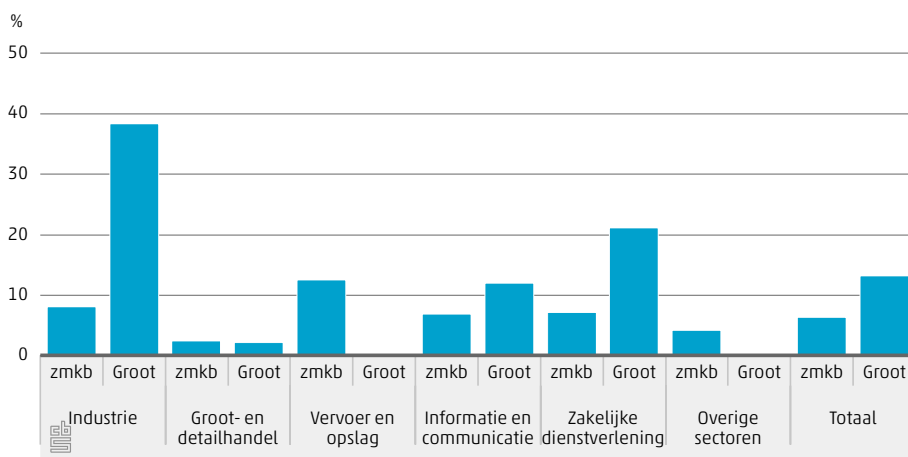
6.2.3 Aantal exportbestemmingen naar NACE en grootteklasse in de goederenhandel, 2014



Een groter aandeel born globals in het zelfstandig mkb exporteert in het startjaar diensten naar bestemmingen buiten de EU (figuur 6.2.4) vergeleken met de totale groep dienstenstarters. Dit aandeel is juist kleiner voor het born global grootbedrijf vergeleken met de totale groep dienstenstarters. Van het born global zelfstandig mkb exporteert 6,3 procent diensten naar landen buiten de EU, tegen 5,8 procent bij de totale groep dienstenstarters in het zelfstandig mkb. Bij het born global

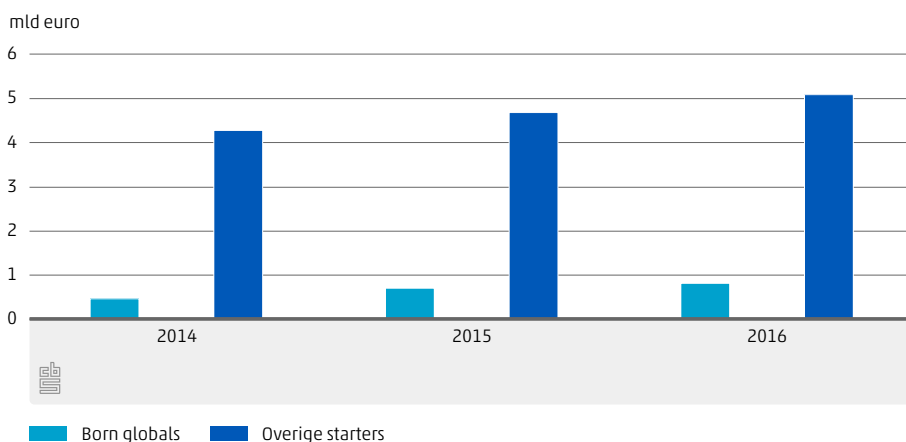
grootbedrijf is dat ruim 13 procent, bijna 2 procentpunt minder dan voor de gehele groep dienstenstarters.

6.2.4 Aandeel dienstenbestemmingen van born global dienstenexporteurs buiten de EU per bedrijfstak, 2014



Met de dienstenexport van born globals is in 2014 bijna 460 miljoen euro gemoeid. Dat is een veel kleiner deel van de exportwaarde dan voor de goederen, namelijk 10 procent, waarbij opgemerkt dient te worden dat born globals ook een kleiner deel uitmaken van de starterpopulatie van dienstenexporteurs (20 procent). De exportwaarde van de born globals die doorgaan met exporteren van diensten neemt in het eerste jaar met meer dan 50 procent toe, en vlakt daarna af. De exportwaarde van de overige exportstarters in de dienstenhandel daarentegen nam toe van bijna 4,3 miljard euro in 2014 naar 4,7 miljard euro in 2015. Dit nam in 2016 verder toe naar 5,1 miljard, zie figuur 6.2.5. Het relatieve belang in de exportwaarde van born globals is dus kleiner bij de dienstenstarters dan bij de goederenstarters in 2014, maar dit aandeel neemt wel over de daarop volgende jaren toe van 10 procent naar bijna 14 procent.

6.2.5 Exportwaarde naar type starter in de dienstenhandel, 2014-2016



6.3 Dynamiek van het klantenbestand van born globals

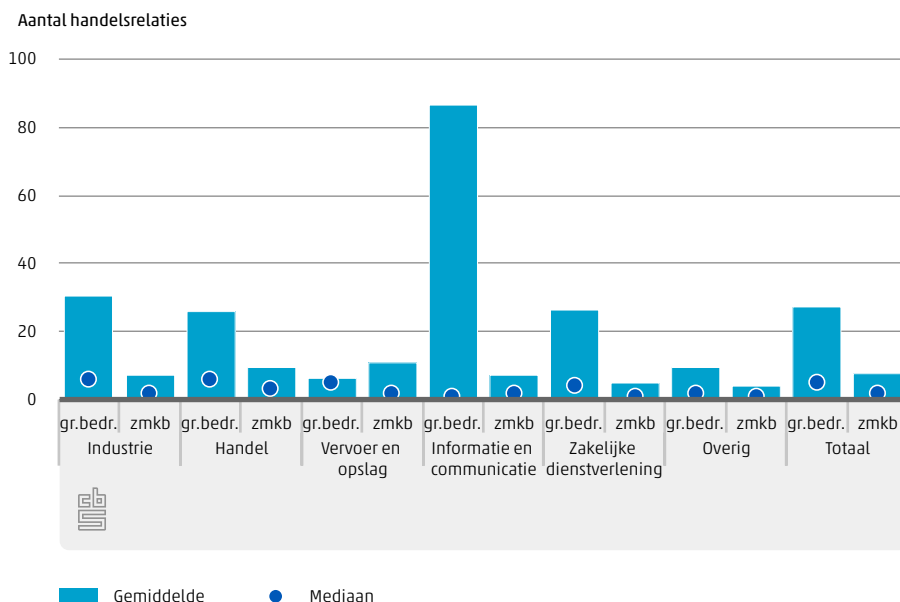
Paragraaf 6.2 liet zien dat er in 2014 in de goederenhandel 3 384 born globals actief waren in Nederland. Daarnaast waren er 3 838 born globals actief in de dienstenhandel. Deze paragraaf gaat dieper in op het klantenbestand van deze born globals. Omdat het hier echter een verschillende bron betreft dan in de voorgaande paragraaf, komen de aantallen born globals niet precies overeen. De ICP data bevat bijvoorbeeld alleen informatie over intra-EU handel. Het totale aantal born globals dat in de ICP data voorkomt bedraagt 2 807 voor de goederenhandel en 4 069 voor de dienstenhandel. Deze worden nu verder uitgelicht. De ICP data is dan ook niet bedoeld als randtotaal, maar puur om een extra dimensie te geven aan de analyses. Aan de hand van deze data kunnen handelsrelaties in kaart gebracht worden, wat niet mogelijk is met de reguliere goederen- en dienstendata. Meer informatie over deze databron is te vinden in de sectie data en methoden.

De ontwikkeling van born globals in de goederenhandel

Figuur 6.3.1 laat zien hoeveel handelsrelaties een born global in de goederenhandel gemiddeld heeft, en wat de mediaan is. Zo hebben born globals in het grootbedrijf van de industrie gemiddeld 31 handelsrelaties en born globals in het zelfstandig

mkb van de industrie er 7. De mediaan laat echter zien dat dit niet evenredig verdeeld is over de totale groep born globals in de industrie. Zo is de mediaan voor het grootbedrijf 6 en voor het zelfstandig mkb 2. Binnen de sector informatie en communicatie heeft het grootbedrijf gemiddeld de meeste handelsrelaties, namelijk 87, met een mediaan van 1 handelsrelatie. Het gemiddeld aantal handelsrelaties voor het zelfstandig mkb is het grootst in de sector vervoer en opslag, namelijk 11, de mediaan ligt hier op 2 handelsrelaties.

6.3.1 Aantal handelsrelaties naar NACE en grootteklasse in de goederenhandel 2014



De ontwikkeling van de klantenrelaties tussen 2014 en 2018 is te zien in tabel 6.3.2. Daaruit blijkt dat, vergeleken met de totale groep exportstarters, born globals een hogere kans hebben om in 2018 nog goederenexporteur te zijn. Dit hangt vooral samen met het feit dat zij in 2014 meer handelsrelaties hebben dan andere goederenstarters. Hoe meer handelsrelaties een starter namelijk heeft, hoe groter de kans dat hij een structurele goederenexporteur wordt. In totaal is bijvoorbeeld 56 procent van de born globals met maar één handelsrelatie in 2014, in 2018 gestopt als exporteur, terwijl dit maar 29 procent was voor born globals die met 50 handelsrelaties of meer begonnen in 2014.

6.3.2 Dynamiek in de handelsrelaties van born global goederenhandelaren, 2014-2018

	Aantal handelsrelaties in 2018						Gestopt
	1	2	3-4	5-9	10-49	50 en meer	
Aantal handelsrelaties in 2014							
1	19	6	8	5	6	1	56
2	11	9	10	11	7	1	50
3-4	9	7	10	16	11	3	45
5-9	3	4	7	17	27	6	36
10-49	4	2	3	7	39	15	31
50 en meer	0	1	1	1	13	54	29

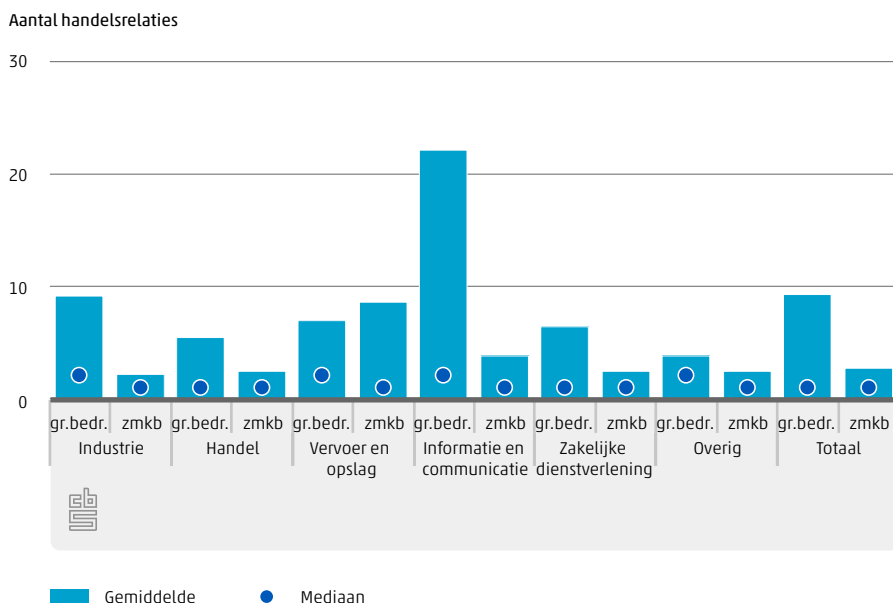
De ontwikkeling van born globals in de dienstenhandel

In figuur 6.3.3 is voor 2014 te zien hoe het aantal klanten van born globals in de dienstenhandel per sector verdeeld is over het grootbedrijf en het zelfstandig mkb. Duidelijk te zien is dat voor het grootbedrijf born globals in de sector informatie en communicatie, net als bij de born globals in de goederenhandel, gemiddeld meer handelsrelaties hebben dan born globals in andere sectoren. Zo bedraagt het gemiddeld aantal handelsrelaties voor een born global in het grootbedrijf in de sector informatie en communicatie 22. Voor het zelfstandig mkb hebben born globals in de sector vervoer en opslag de meeste handelsrelaties in 2014, namelijk 9. Born globals in de dienstenhandel hebben over het algemeen ook minder handelsrelaties dan born globals in de goederenhandel.

3 handelsrelaties heeft een born global gemiddeld in de dienstenhandel in 2014



6.3.3 Aantal handelsrelaties naar NACE en grootteklasse in de dienstenhandel, 2014



Hoe het aantal handelsrelaties zich bij de born globals in de dienstenhandel ontwikkelt, is te zien in tabel 6.3.4. In deze tabel zijn het aantal handelsrelaties gegroepeerd en is aangegeven welk percentage van de born globals in 2018 in welke groep valt, gegeven het aantal handelsrelaties in 2014. Zo heeft ruim 17 procent van de born globals in de dienstenexport met één handelsrelatie in 2014 nog steeds één handelsrelatie in 2018. Ook hier is duidelijk te zien dat born globals in de dienstenhandel vaker stoppen met exporteren dan born globals in de goederenhandel. Zo stopt 72 procent van de born globals die gestart zijn met maar één handelsrelatie. Born globals in de dienstenhandel groeien ook minder vaak door dan born globals in de goederenhandel. Opvallend hierbij is dat van de born globals die met twee handelsrelaties starten en in 2018 nog handelen, ongeveer de helft in 2018 nog maar één handelsrelatie heeft. Het lijkt erop dat het voor born globals in de dienstenhandel lastiger is om te groeien dan voor born globals in de goederenhandel in termen van aantal klanten.

Vergeleken met hoofdstuk 5, zijn de overlevingskansen van born globals in de dienstenhandel iets hoger dan voor de totale groep starters in 2014. De verschillen zijn echter wel minimaal. Zo is het verschil tussen het aantal stoppers bij de born globals met twee handelrelaties, vergeleken met de gemiddelde dienstenstarter, maar 0,7 procentpunt.

6.3.4 Dynamiek in de handelsrelaties van born global dienstverleners, 2014-2018

	Aantal handelsrelaties in 2018						Gestopt
	1	2	3-4	5-9	10-49	50 en meer	
Aantal handelsrelaties in 2014							
1	17	4	4	2	1	0	72
2	19	7	6	4	2	0	62
3-4	11	8	14	12	6	1	48
5-9	7	4	11	24	14	3	38
10-49	0	2	3	9	35	9	41
50 en meer	0	0	0	0	7	57	36

6.4 Samenvatting en conclusie

Born globals hebben gemiddeld gezien meer exportbestemmingen, meer handelsrelaties en een hogere omzet uit export dan de gemiddelde starter. Tevens groeien born globals harder dan andere starters in de jaren na de exportstart. Zo is de exportwaarde van de groep born globals in de goederenhandel over de periode 2014 tot en met 2016 vrij stabiel tussen de 1,8 en 2,3 miljard terwijl de totale exportwaarde van de overige starters van 3,3 naar 8,7 miljard groeit. Voor de dienstenhandel is een ander patroon zichtbaar, daar groeit de totale export van de born globals van 460 naar 810 miljoen, terwijl de totale export van de overige starters toeneemt van 4,3 naar 5,1 miljard euro.

Born globals hebben ook een hogere overlevingskans dan andere starters. Zo is in 2018 nog 55 procent van de born globals, die in 2014 met goederenhandel gestart zijn, op de internationale markt actief; terwijl dit voor de totale groep starters 50 procent bedraagt. Hier is in de dienstenhandel eenzelfde patroon te zien, waar in 2016 nog 54 procent van de born globals die in 2014 gestart zijn over is, vergeleken met 45 procent voor de totale groep starters.

6.5 Data en methoden

De gebruikte data en methoden voor dit hoofdstuk, zijn hetzelfde als bij hoofdstuk 4 en 5 van deze Internationaliseringsmonitor. Zie deze hoofdstukken voor een nadere omschrijving van de data. Voor de afbakening van born globals is alleen de extra eis

gesteld dat het startjaar van de handel (2014) ook het jaar van oprichting van het bedrijf is. Het jaar van oprichting van een bedrijf is afkomstig uit het Bedrijfsdemografisch Kader. Bedrijven die ontstaan als het gevolg van fusies, overnames, opsplitsingen et cetera, worden niet aangemerkt als een oprichting.

6.6 Literatuur

Bengtsson, L. (2004). *Explaining born globals: An organisational learning perspective on the internationalisation process*. International Journal of Globalization and Small Business, 1(1), 28–41.

Eurofound (2012). *Born global: The potential of job creation in new international businesses*. Publications Office of the European Union, Luxembourg.

Hashai, N. (2011). *Sequencing the expansion of geographic scope and foreign operations by "born global" firms*. Journal of International Business Studies, 42(8), 995–1015.

Knight, G. & Cavusgil, S.T. (2004). *Innovation, Organizational Capabilities, and the Born-Global Firm*. Journal of International Business Studies, 35(2), 124–141.

Lopez, L.E., Kundu, S.K. & Ciravegna, L. (2009). *Born Global or Born Regional? Evidence from an Exploratory Study in the Costa Rican Software Industry*. Journal of International Business Studies, 40(7), 1228–1238.

Madsen, T.K. & Servais, P. (1997). *The internationalization of born globals: An evolutionary process?* International Business Review, 6(6), 561–583.

Moen, O. & Servais, P. (2002). *Born global or gradual global? Examining the export behavior of small and medium-sized enterprises*. Journal of International Marketing, 10(3), 49–72.

Rugman, A. & Brain, C. (2003). *Multinational enterprises are regional, not global*. Multinational Business Review, 11(1), 3–12.

Sui, S. & Baum, M. (2014). *Internationalization strategy, firm resources and the survival of SMEs in the export market*. Journal of International Business Studies, 45(7), 821–841.

Zhou, L., Wu, W. & Luo, X. (2007). *Internationalization and the Performance of Born-Global SMEs: The Mediating Role of Social Networks*. Journal of International Business Studies, 38(4), 673–690.

7.

Sterven incidentele exporteurs vaker dan structurele?

Auteurs

Marcel van den Berg

Ahmed Boutorat

Loe Franssen

Angie Mounir

Leen Prenen



65% van de bedrijven die in 2013 geen goederen exporteerde leeft in het vierde kwartaal van 2018 nog; dat ten opzichte van ruim 80% van de goederenexporteurs

84% van de uittredende incidentele goederenexporteurs in 2013 leeft in het vierde kwartaal van 2018 nog; voor uittredende structurele exporteurs geldt dat voor slechts 75%

**GESLOTE
WEGENS
FAILLISEMI**

Structurele exporteurs verschillen sterk van incidentele exporteurs. Zo zijn structurele exporteurs groter en productiever dan bedrijven die slechts incidenteel exporteren. Met andere woorden, 'betere' bedrijven exporteren vaker structureel. Maar leven deze structurele exporteurs langer dan incidentele exporteurs? En zien we dergelijke verschillen ook tussen incidentele exporteurs en bedrijven die niet exporteren? Hoe zit het met bedrijven die aan het stoppen zijn met exporteren, oftewel uittredende exporteurs? Overleven deze bedrijven na zo'n stap langer als ze voorheen structureel exporteerden of juist niet? Deze vragen worden in dit hoofdstuk beantwoord.

7.1 Inleiding

Uit hoofdstuk 1 en 2 blijkt dat structurele exporteurs groter en productiever zijn dan incidentele exporteurs. Verder wijzen de bevindingen van hoofdstuk 2 op een patroon van *productivity sorting* waarbij de incidentele exporteurs zich positioneren tussen de niet-exporteurs en de structurele exporteurs in termen van arbeidsproductiviteit. Structurele exporteurs zijn productiever dan incidentele exporteurs, die op hun beurt weer productiever zijn dan niet-exporteurs. Zien we bij overlevingskansen ook een patroon van *sorting* vergelijkbaar met arbeidsproductiviteit? Onderscheiden dienstenexporteurs zich van goederenexporteurs als het om overlevingskansen gaat? Zowel structurele als incidentele exporteurs bestaan deels uit uittredende exporteurs, oftewel bedrijven die een eerste stap hebben gezet richting het verlaten van exportmarkten. Zien de overlevingskansen er anders uit als zo'n uittredende exporteur in het verleden structureel exporteerde?

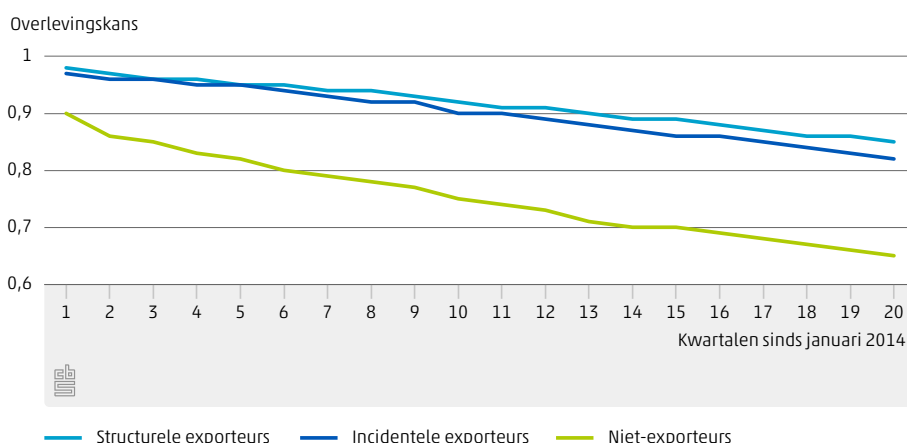
7.2 Overlevingskansen van goederenexporteurs

In dit hoofdstuk volgen we de structurele, incidentele en niet-goederenexporteurs van 2013 in de periode 2014–2018 en vergelijken we de overlevingskansen¹⁾ van deze drie groepen. Figuur 7.2.1 toont de overlevingskansen van de structurele,

1) De overlevingskansen zijn berekend met de Kaplan-Meier-overlevingscurve. Deze geven de overlevingskansen weer als functie van het type exporteur. Deze analyse houdt verder geen rekening met overige bedrijfskenmerken met mogelijke samenhang met overlevingskansen.

incidentele en niet-goederenexporteurs voor elk kwartaal in de jaren 2014 tot en met 2018.²⁾ Goederenexporteurs hebben doorgaans een hogere overlevingskans dan bedrijven die geen goederen exporteren. De kans dat een bedrijf dat in 2013 niet exporteerde in het vierde kwartaal van 2018 nog actief is, is ongeveer 65 procent. Voor een goederenexporteur ligt deze kans ruim boven de 80 procent. Tussen de structurele en de incidentele exporteurs zien we in 2014 weinig verschil. Op de langere termijn daalt de overlevingskans van incidentele exporteurs sneller dan die van structurele exporteurs. Een eenvoudige econometrische test³⁾ bevestigt deze verschillen tussen de drie soorten exporteurs. Merk op dat de groep niet-exporteurs bevat bedrijven die mogelijk op enig moment na 2013 starten met exporteren.

7.2.1 Overlevingskansen binnenlandse markt naar type goederenexporteur, 2013



- ²⁾ Als we het hier hebben over bedrijven die hun activiteiten beëindigen, dan hebben we het niet alleen over faillissementen. Een bedrijf kan namelijk allerlei andere redenen hebben om vrijwillig te stoppen.
- ³⁾ Het betreft hier de logrank-toets waarmee de overlevingskansen van twee of meer groepen binnen een bepaalde periode vergeleken kunnen worden.

87% van de structurele
dienstexporteurs van 2015 bestaat in
het vierde kwartaal van 2018 nog. Voor
incidentele exporteurs geldt dat voor
82% van de gevallen

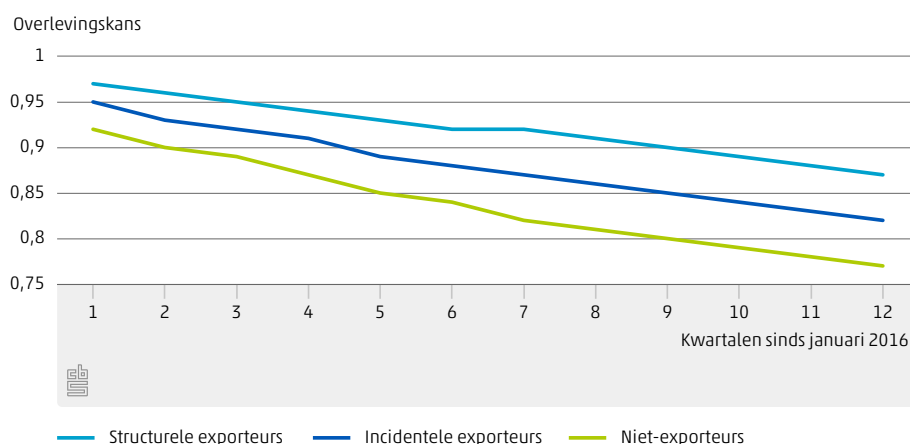


7.3 Overlevingskansen van dienstexporteurs

Verschillen tussen de twee groepen exporteurs en bedrijven die zich alleen op de binnenlandse markt richten, zijn ook onder dienstexporteurs te zien. Figuur 7.3.1 toont de overlevingskansen van de structurele, incidentele en niet-dienstexporteurs van 2015 voor elk kwartaal in de jaren 2016 tot en met 2018. Zo laat figuur 7.3.1 zien dat de overlevingskans op de binnenlandse markt van bedrijven die in 2015 structureel diensten exporteren doorgaans hoger is dan zowel incidentele als niet-exporteurs in de jaren 2016 tot en met 2018. Een structurele dienstexporteur van 2015 bestaat in 97 procent van de gevallen nog steeds in het begin van 2016. Voor incidentele exporteurs geldt dat voor 95 procent van de gevallen. De overlevingskans daalt per kwartaal voor beide typen exporteurs. Niettemin is de kans dat een structurele exporteur actief blijft ieder kwartaal hoger dan deze van incidentele exporteurs. Incidentele dienstexporteurs overleven dus minder vaak dan structurele exporteurs, maar wel vaker dan niet-exporteurs. Deze verschillen worden in het geval van dienstenexport opnieuw bevestigd door middel van een econometrische test.⁴⁾

⁴⁾ Zie voetnoot 2.

7.3.1 Overlevingskansen binnenlandse markt naar type dienstexporteur, 2015

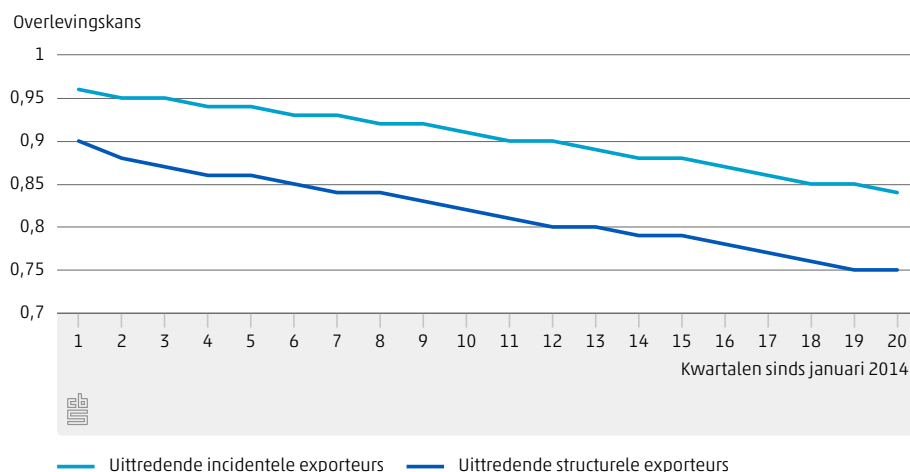


7.4 Overlevingskansen van uittredende exporteurs

Structurele exporteurs, van zowel goederen als diensten, hebben in het algemeen een hogere overlevingskans dan bedrijven die slechts incidenteel exporteren. Deze twee groepen exporteurs zijn echter niet homogeen. Naast volwassen exporteurs bestaan structurele exporteurs uit een deel van de uittredende exporteurs, oftewel volwassen exporteurs die een jaar gestopt zijn, zie hoofdstuk 2. Uittreders bestaan ook onder incidentele exporteurs. Zowel in goederen- als in dienstenhandel, is ruim acht op de tien uittredende exporteurs een jaar later nog steeds gestopt met exporteren. Uittredende exporteurs bestaan dus meestal uit bedrijven die op korte termijn niet terugkeren naar de exportmarkten.

Uit figuur 7.4.1 blijken uittredende structurele goederenexporteurs doorgaans een lagere overlevingskans te hebben dan uittredende exporteurs die vóór het stoppen slechts incidenteel exporteerden. Stoppen met het structureel exporteren van goederen wordt dus vaker gevolgd door het beëindigen van het bedrijf.

7.4.1 Overlevingskansen uittredende goederenexporteurs, 2013

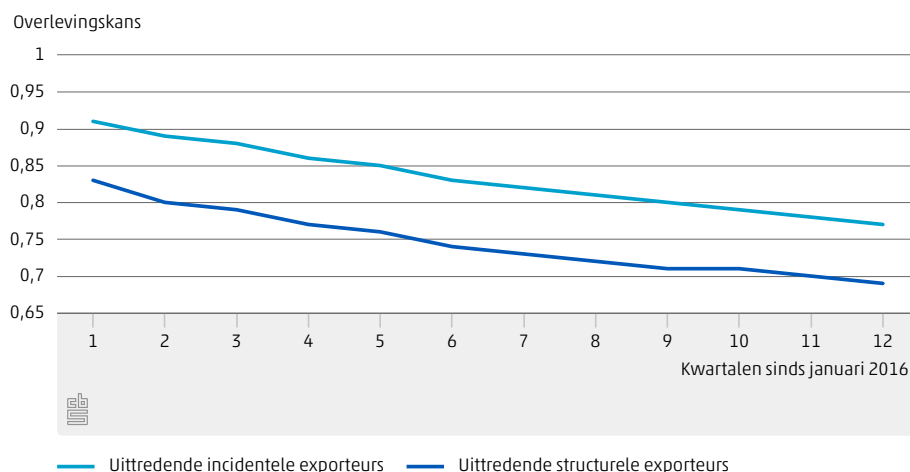


77% van de uittredende
incidentele dienstenexporteur in 2015
bestaat in het vierde kwartaal van 2018
nog steeds. Voor uittredende structurele
exporteurs geldt dat voor slechts 69%



Figuur 7.4.2 laat zien dat dit verschil tussen de twee groepen uittredende exporteurs ook onder dienstenexporteurs aanwezig is. Incidentele dienstenexporteurs die in 2015 gestopt zijn met het uitvoeren van diensten blijven vaker alsnog actief op de binnenlandse markt ten opzichte van structurele exporteurs die in hetzelfde jaar gestopt zijn.

7.4.2 Overlevingskansen uittredende dienstenexporteurs, 2015



7.5 Samenvatting en conclusie

Bedrijven die structureel exporteren overleven dus vaker dan bedrijven die dat slechts incidenteel doen. Verder zijn de overlevingskansen van exporteurs doorgaans hoger dan bedrijven die niet exporteren. Beide conclusies gelden voor zowel de goederen- als de dienstenexporteurs. Niettemin overleven exportstoppers die voorheen structureel exporteerde juist minder vaak dan voormalige incidentele exporteurs. Als structurele exporteurs stoppen op de buitenlandse markten dan heeft dat dus vaker te maken met grotere onderliggende problemen van invloed op de functionering van het bedrijf zelf. Incidentele exporteurs aan de andere kant kunnen ook stoppen met exporteren omdat ze nog aan het experimenteren zijn op de exportmarkten of omdat ze gegeven de aard van het geëxporteerde product nooit structureel zouden kunnen/willen exporteren.

Deze analyse kijkt echter alleen naar de samenhang tussen overlevingskansen en het type exporteur en houdt geen rekening met overige relevante bedrijfskenmerken. Verschillen in financiële gezondheid en productiviteit bijvoorbeeld worden vaak in verband gebracht met zowel de overlevingskansen als het type exporteurs. Verder onderzoek is nodig om een beter beeld te vormen van de overlevingskansen van de verschillende groepen exporteurs.

Begrippenlijst

Bedrijf(seenheid)

De feitelijke transactor in het productieproces gekenmerkt door zelfstandigheid ten aanzien van de beslissingen over dat proces en door het aanbieden van zijn producten aan derden.

Kenmerkend is dat er autonomie is over beslissingen met betrekking tot productie binnen deze entiteit. Wanneer deze eenheid zich uitstrekt over verschillende landen wordt omwille van de nationale statistiek het Nederlandse deel als bedrijf beschouwd. Zie ook: ondernemingengroep

Bruto binnenlands product (bbp)

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

Born global

Een bedrijf dat binnen een jaar na oprichting goederen en/of diensten exporteert.

Intracommunautaire Prestaties (ICP)

Informatie over het aantal handelsrelaties in EU-landen van goederen- en dienstenexporteurs is afkomstig van de Intracommunautaire Prestaties (ICP) van de Belastingdienst. Wanneer een bedrijf goederen of diensten levert aan het buitenland, dient het bedrijf naast de btw-aangifte ook een zogenaamde ICP-aangifte te doen. In deze aangifte worden alle intracommunautaire leveringen en diensten opgegeven, die geleverd zijn aan ondernemers die in andere EU-landen btw-aangifte moeten doen.

Internationale handel in diensten

Er is sprake van internationale handel in diensten wanneer Nederlandse ingezetenen voor ingezetenen van een andere economie diensten verrichten of omgekeerd. Diensten zijn producten die over het algemeen niet tastbaar zijn, bijvoorbeeld vervoersdiensten, zakelijke diensten en persoonlijke, culturele en recreatieve diensten. Met Nederlandse ingezetenen worden bedrijven en personen bedoeld die in een Nederland economische activiteiten ontplooiën en daartoe reeds langer dan één jaar over een locatie in Nederland beschikken.

Internationale handel in goederen

Er is sprake van internationale handel in goederen wanneer ingezetenen goederen leveren aan het buitenland en omgekeerd. 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 vrachten verzekeringskosten tot aan de buitengrens van de Europese Unie. De uitvoerwaarde is inclusief vracht- en verzekeringskosten tot aan de Nederlandse grens. Dit in overeenstemming met de statistiek Internationale Handel in Goederen (IHG).

Klantrelatie

Een relatie van een bedrijf met een Nederlands btw-nummer dat diensten of goederen inkoopt of levert aan een bedrijf met een buitenlands btw-nummer uit het buitenland. Het goed of de dienst is dan ook daadwerkelijk de grens over gegaan. Deze informatie is afkomstig van de Intracommunautaire Prestaties (ICP) van de Belastingdienst.

Mediaan

De mediaan verwijst naar het midden van een verdeling of gegevensverzameling; de mediaan is een centrummaat. Een mediaan is dus de middelste waarde van een verdeling van cijfers, geordend van laag naar hoog.

Multinational

Een multinational is een onderneming die de uiteindelijke zeggenschap heeft over bedrijven in twee of meer landen. Een Nederlandse multinational is een bedrijf onder Nederlandse zeggenschap met dochterbedrijven in het buitenland. Een buitenlandse multinational is een bedrijf waarover de uiteindelijke zeggenschap in het buitenland ligt (zie ook: Zeggenschap).

Wederuitvoer

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

Reeds eerder verschenen kwartaaledities

2014

- Tweede kwartaal, thema [Internationale handel](#)
- Derde kwartaal, thema [Bedrijfsprestaties](#)
- Vierde kwartaal, thema [Werkgelegenheid](#)

2015

- Eerste kwartaal, thema [Waardeketens](#)
- Tweede kwartaal, thema [Innovatie](#)
- Derde kwartaal, thema [Multinationals](#)
- Vierde kwartaal, thema [Duurzaamheid](#)

2016

- Eerste kwartaal, thema [Bedrijvendynamiek](#)
- Tweede kwartaal, thema [Agribusiness](#)
- Derde kwartaal, thema [Duitsland](#)
- Vierde kwartaal, thema [Zelfstandig MKB](#)

2017

- Eerste kwartaal, thema [Verenigd Koninkrijk](#)
- Tweede kwartaal, thema [Internationale handel in diensten](#)
- Derde kwartaal, thema [Innovatie](#)
- Vierde kwartaal, thema [Waardeketens](#)

2018

- Eerste kwartaal, thema De positie van Nederland
- Tweede kwartaal, thema Werkgelegenheid
- Derde kwartaal, thema Exportstrategieën
- Vierde kwartaal, thema Financiële globalisering

2019

- Eerste kwartaal, thema Verenigde Staten

Dankwoord

We danken de volgende collega's voor hun constructieve bijdrage aan deze editie van de Internationaliseringsmonitor:

Elijah Cats
Irene van Kuik
Ronald Kuijpers
Richard Jollie
Willem de Jong
Jasper Roos
Gabriëlle Salazar-de Vet
Carla Sebo
Roos Smit
Hans Westerbeek
Karolien van Wijk
Hendrik Zuidhoek

Medewerkers

Auteurs

Marcel van den Berg
Ahmed Boutorat
Dennis Cremers
Loe Franssen
Marjolijn Jaarsma
Alex Lammertsma
Angie Mounir
Michael Polder
Rik van Roekel

Redactie

Marjolijn Jaarsma
Alex Lammertsma
Roger Voncken

Eindredactie

Marjolijn Jaarsma