



Nederland Handelsland

Export, investeringen & werkgelegenheid

2019

Nederland Handelsland

Export, investeringen & werkgelegenheid

2019

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.

Voorwoord

Waar de *Internationaliseringsmonitor* elk kwartaal een specifiek thema belicht, geeft *Nederland Handelsland 2019, export, investeringen en werkgelegenheid* een overzicht van de belangrijkste cijfers op het gebied van de internationalisering van Nederland. Veel van de cijfers hierover zijn beschikbaar in diverse CBS-publicaties en -tabellen, maar ze zijn niet bij elkaar in één publicatie beschikbaar. Op verzoek van het ministerie van Buitenlandse Zaken is daarom door het Expertisecentrum Globalisering van het CBS *Nederland Handelsland 2019* ontwikkeld, een publicatie die in 2019 voor het eerst verschijnt. Deze publicatie voorziet een brede doelgroep van objectieve informatie over de internationalisering van het Nederlandse bedrijfsleven en de economie van Nederland in brede zin. Tevens biedt het onafhankelijke cijfers voor het handelsbeleid van het ministerie van Buitenlandse Zaken. Naast de tabellenset met de belangrijkste kerncijfers worden in deze publicatie de belangrijkste trends en ontwikkelingen zoals de cijfers die laten zien, beschreven.

Exporteren levert Nederland veel inkomsten en werkgelegenheid op. Dit, en meer, laat deze eerste publicatie van *Nederland Handelsland 2019 – export, investeringen en werkgelegenheid* zien. Hoeveel er aan de export wordt verdiend, hangt daarbij wel af van het type export. Met de export van diensten verdient Nederland per euro het meeste, met wederuitvoer het minste. Om te kunnen exporteren, importeert Nederland veel intermediaire producten als grondstoffen en halffabricaten. Veel van deze intermediaire producten worden door de industrie verbruikt, ingezet in het productieproces of verhandeld. Van de zelf geproduceerde intermediaire producten komt weer een deel bij de buitenlandse consument terecht.

De groep bedrijven die goederen of diensten importeert en exporteert, is geen uniforme groep. Deze verschilt onderling op een groot aantal punten, zoals in welke goederen en diensten ze handelen, waar ze gevestigd zijn, hoe groot ze zijn en of ze onder Nederlands danwel buitenlands zeggenschap vallen. Met mainports als het haven-industriecomplex in Rotterdam, de luchthaven Schiphol en talloze logistieke hubs is Nederland ook een distributieland bij uitstek. Door onder andere de logistiek gunstige ligging, de kwaliteit van infrastructuur en kennis van internationale handel vervult Nederland een grote rol bij het bevoorraden van het Europese achterland. Ongeveer de helft van de Nederlandse goederenhandel bestaat dan ook uit wederuitvoer waarvan het merendeel een bestemming in Europa heeft. Naast handelsland en distributieland is Nederland ook een investeringsland. In vergelijking met andere landen in de wereld staat Nederland in de top van de ranglijst voor wat betreft de waarde van inkomende en uitgaande directe buitenlandse investeringen.

Deze investeringen komen onder andere tot uitdrukking in het aantal multinationals dat in Nederland actief is en het aantal werknemers bij deze bedrijven.

Meer nieuws en rapporten op het gebied van globalisering en internationalisering is te vinden via www.cbs.nl/globalisering.

De Directeur-Generaal

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

Den Haag/Heerlen/Bonaire, september 2019

Inhoud

Voorwoord **3**

Introductie **9**

1. Dashboard met belangrijkste bevindingen 13

2. Nederlandse verdiensten aan internationale handel 17

2.1 Belangrijkste bevindingen **19**

2.2 Bijdrage van de export aan het bbp **20**

2.3 Werkgelegenheid door internationale handel **21**

2.4 Import ten behoeve van export **26**

2.5 Literatuur **28**

3. Kenmerken van het internationaal actieve bedrijfsleven 31

3.1 Belangrijkste bevindingen **33**

3.2 Kernindicatoren voor het internationaal actieve bedrijfsleven **34**

3.3 Internationale handelaren naar type **37**

3.4 Internationaal actieve bedrijven naar leeftijd **41**

3.5 Internationale handelaren naar topsectoren **44**

3.6 Literatuur **47**

4. Samenstelling van de Nederlandse handel 49

- 4.1 Belangrijkste bevindingen 51
- 4.2 Export van goederen naar type goederen 52
- 4.3 Export van goederen per bedrijfstak 57
- 4.4 Export van goederen per topsector 59
- 4.5 Export van goederen per binnenlandse regio 60
- 4.6 Export van diensten per soort dienst 64
- 4.7 Export van diensten per bedrijfstak 65
- 4.8 Export van diensten per topsector 66
- 4.9 Export van diensten per binnenlandse regio 67
- 4.10 Import van goederen naar type goederen 68
- 4.11 Import van goederen per bedrijfstak 71
- 4.12 Import van goederen per topsector 72
- 4.13 Import van goederen per binnenlandse regio 73
- 4.14 Import van diensten per dienstensoort 74
- 4.15 Import van diensten per bedrijfstak, topsector en binnenlandse regio 75
- 4.16 Literatuur 77

5. Geografische dimensie van de Nederlandse goederenhandel 79

- 5.1 Belangrijkste bevindingen 81
- 5.2 Nederlandse goederenexport 82
- 5.3 Nederlandse goederenimport 84
- 5.4 Belang Nederland als leverancier voor andere landen 87
- 5.5 Belang Nederland als klant voor andere landen 92
- 5.6 Belang Nederland als handelspartner 94
- 5.7 Literatuur 96

6. Nederland in internationale waardeketens 99

- 6.1 Belangrijkste bevindingen 101
- 6.2 Bestemming Nederlandse goederenimport 103
- 6.3 Diversiteit Nederlandse goederenimport 105
- 6.4 Herkomst Nederlandse goederenexport 109
- 6.5 Diversiteit Nederlandse goederenexport 111
- 6.6 Literatuur 115

7.	Buitenlandse investeringen en multinationals	117
7.1	Belangrijkste bevindingen	119
7.2	Macro-overzicht investeringsstromen	121
7.3	Multinationals in Nederland	126
7.4	Activiteiten van Nederlandse multinationals in het buitenland	135
7.5	Literatuur	140
	 Begrippenlijst	 142
	Dankwoord	148
	Medewerkers	149

Introductie

Nederland Handelsland 2019 – export, investeringen en werkgelegenheid is een publicatie die het Expertisecentrum Globalisering van het CBS in opdracht van het ministerie van Buitenlandse Zaken heeft ontwikkeld. In 2019 verschijnt deze publicatie voor het eerst. Het is een publicatie met jaarlijks terugkerende bedrijfseconomische kerngegevens en indicatoren. De publicatie bevat vele tijdreeksen, hoofdzakelijk op een hoog macro- of mesoniveau, met enkele onderwerpen specifiek gericht op prioriteiten uit de handelsagenda van het kabinet. Deze publicatie voorziet in de behoefte snel toegang te hebben tot de belangrijkste gegevens over internationalisering van het Nederlandse bedrijfsleven en de economie in brede zin.

Nederland Handelsland 2019 – export, investeringen en werkgelegenheid bestaat uit een zestal beschrijvende hoofdstukken, geïllustreerd met vele grafieken, infographics en tabellen. In deze hoofdstukken worden de belangrijkste trends, cijfers en ontwikkelingen gepresenteerd. De complete datasets waarop deze hoofdstukken tot stand zijn gekomen, zijn dermate omvangrijk dat ze niet integraal in de publicatie zijn opgenomen. Deze datasets zijn te benaderen en downloaden van de [landingspagina](#) van deze publicatie. Voorafgaand aan deze hoofdstukken bevindt zich een overkoepelend dashboard. Het dashboard (hoofdstuk 1) geeft een overzicht van de belangrijkste resultaten uit de andere hoofdstukken. Het vormt daarmee de rode draad van de publicatie. Die rode draad is wat Nederland verdient aan de export (hoofdstuk 2), wie internationaal handelt (hoofdstuk 3), wat verhandeld wordt (hoofdstuk 4), met wie we goederen verhandelen (hoofdstuk 5), wie onze intermediaire goederen het meest gebruiken (hoofdstuk 6) en hoeveel er internationaal vanuit Nederland en in Nederland wordt geïnvesteerd (hoofdstuk 7).

Hoofdstuk 2 laat zien hoeveel Nederland verdient met exporteren en hoe dat verschilt tussen de export van goederen van eigen makelij, wederuitvoer en de export van diensten. Het belang van de export komt ook tot uitdrukking in het aantal banen in branches die exporteren en de banen bij hun toeleveranciers. Nederland is verweven in internationale productieketens. Voor veel wat hier geproduceerd wordt, zijn grondstoffen en halffabricaten uit andere landen nodig. En Nederland levert op haar beurt ook inputs voor producten die in het buitenland gefabriceerd worden. Hoeveel Nederland importeert, geeft een indicatie van de verwevenheid in die productieketens.

De bedrijven die internationaal handelen, verschillen in een aantal opzichten. Sommige exporteren alleen, sommige importeren alleen en sommige doen beide. De laatste groep zijn de zogenaamde two-way traders. Voor het zelfstandig midden- en kleinbedrijf (zelfstandig mkb) en het grootbedrijf verschilt de verdeling over die groepen. Dat geldt ook voor Nederlandse en buitenlandse bedrijven, maar ook voor multinationals. Daarnaast verschillen de diverse groepen van het internationaal actieve bedrijfsleven ook qua bedrijfsleeftijd, productiviteit, lonen en de verhouding man/vrouw bij ondernemers. **Hoofdstuk 3** beschrijft deze kenmerken voor het Nederlandse bedrijfsleven. Dezelfde kenmerken worden ook bekeken vanuit de topsectorindeling.

Met de export en import worden verschillende goederen en diensten verhandeld. Dat wordt gedaan door bedrijven die in verschillende bedrijfstakken actief zijn en die op verschillende plaatsen in Nederland gevestigd zijn. Wat er verhandeld wordt, door welke bedrijfstakken en vanuit welke provincies wordt beschreven in **hoofdstuk 4**. Deze vragen worden ook bekeken vanuit het perspectief van de topsectoren.

De handel vindt plaats met verschillende landen zowel binnen als buiten de Europese Unie. Voor 40 landen wordt in het kader van de Nederlandse handelsagenda de handelsrelatie door het ministerie van Buitenlandse Zaken met extra aandacht gemonitord. Het is daarbij de vraag wat de belangrijkste landen zijn waar goederen naar toe worden geëxporteerd en welke landen voor de import belangrijk zijn. Hoe belangrijk is Nederland bijvoorbeeld voor de goederenhandel van de Verenigde Staten, China of Rusland? En hoe belangrijk is de Europese Unie voor Nederland? En omgekeerd, hoe belangrijk is Nederland voor andere EU-landen? **Hoofdstuk 5** gaat in op deze vragen.

Zoals reeds eerder is opgemerkt, opereert Nederland steeds meer in internationale waardeketens. Het is de vraag of dat ook blijkt uit het type goederen dat ons land binnenkomt en (weer) verlaat. En welke rol spelen intermediaire producten zoals grondstoffen en halffabricaten in onze internationale goederenhandel? Veel van deze ingevoerde intermediaire producten worden door onze industrie verbruikt. Nederland produceert ook zelf dergelijke intermediaire producten; een gedeelte daarvan komt bij buitenlandse gebruikers terecht. Welke landen zijn de belangrijkste verbruikers van Nederlandse intermediaire goederen en hoe ontwikkelen deze verhoudingen zich? Deze vragen komen aan de orde in **hoofdstuk 6**.

Behalve goederen en/of diensten verhandelen kan een bedrijf ook internationaal zakendoen door een directe investering te doen. Nederland doet aanzienlijke investeringen in het buitenland, maar ontvangt ook grote stromen directe

investerings vanuit het buitenland. Zulke investeringen worden door multinationals gedaan. Dit kunnen Nederlandse multinationals zijn, maar ook multinationals die onder buitenlandse zeggenschap staan. Hoeveel multinationals actief zijn in het Nederlandse bedrijfsleven en hoe omvangrijk de handel en werkgelegenheid bij deze bedrijven is, komt aan bod in **hoofdstuk 7**. Ook andersom, de rol van Nederlandse multinationals in het buitenland, wordt in dit hoofdstuk beschreven.

1.

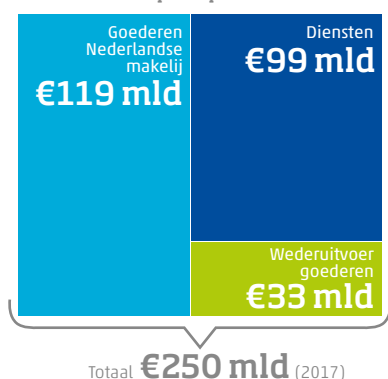
Dashboard met belangrijkste bevindingen

Auteur
Pascal Ramaekers



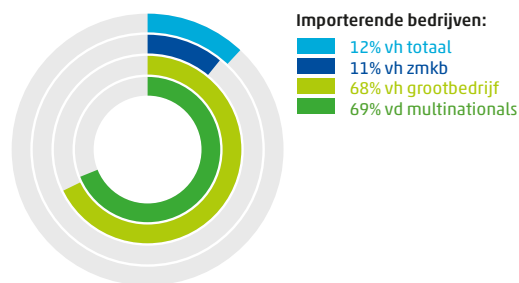
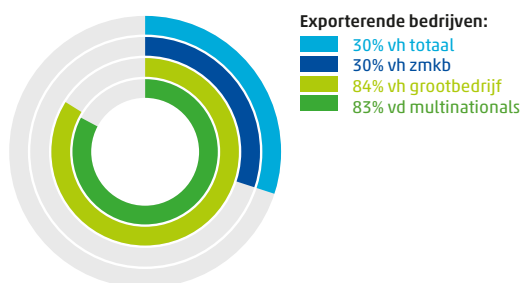
Hoofdstuk 2

Wat levert de export op?



Hoofdstuk 3

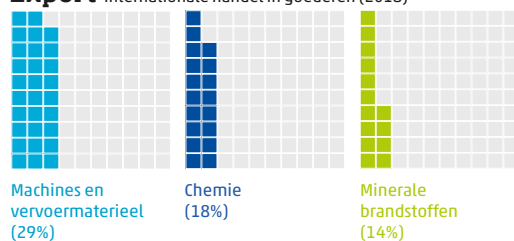
Wie handelt internationaal?



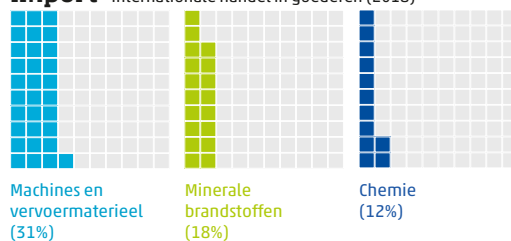
Hoofdstuk 4

Wat wordt verhandeld?

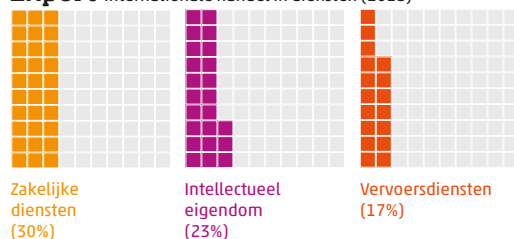
Export Internationale handel in goederen (2018)



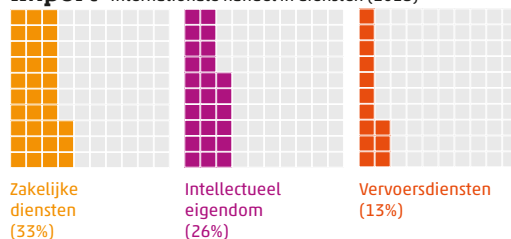
Import Internationale handel in goederen (2018)



Export Internationale handel in diensten (2018)



Import Internationale handel in diensten (2018)



Hoofdstuk 5

Met wie worden goederen verhandeld?

Belangrijkste herkomstlanden
Nederlandse import 2018

Duitsland **18%**
België **10%**
China **9%**

Belangrijkste bestemmingen
Nederlandse export 2018

23% Duitsland
10% België
8% Verenigd Koninkrijk

Nederland in 2017 hoog aandeel
in de export van

IJsland **25%**
België **12%**
Ivoorkust **12%**

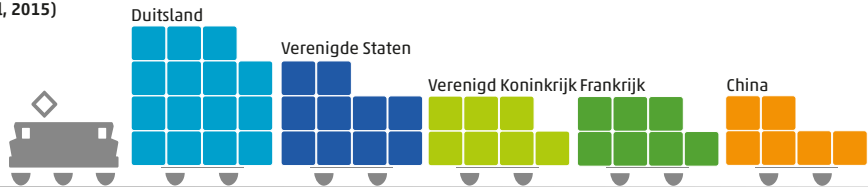
Nederland in 2017 hoog aandeel
in de import van

17% België
9% Nigeria
9% Zweden

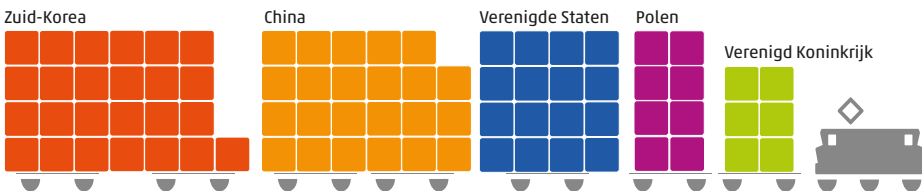
Hoofdstuk 6

Wie gebruikt onze intermediaire goederen het meest?

Top 5 landen (% aandeel, 2015)



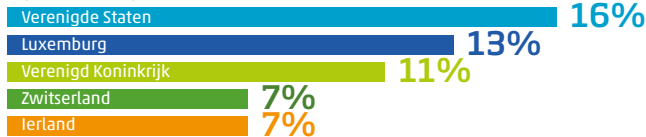
Top 5 groei grote bestemmingen (% groei, 2012-15)



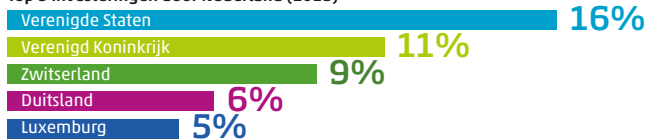
Hoofdstuk 7

Hoeveel wordt internationaal geïnvesteerd?

Top 5 investeringen in Nederland (2018)



Top 5 investeringen door Nederland (2018)



2.

Nederlandse verdiensten aan internationale handel

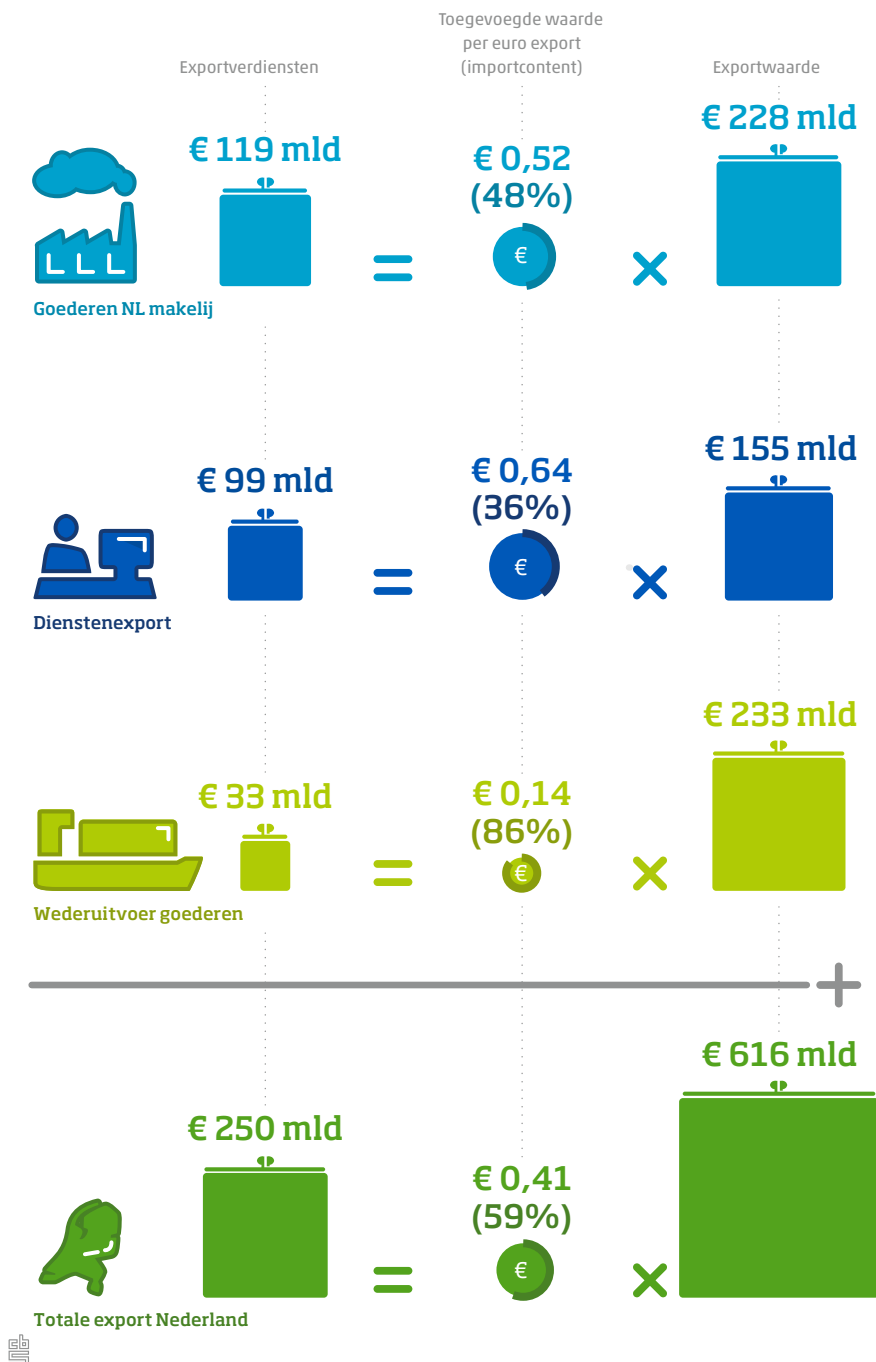
Auteurs

Alex Lammertsma

Tom Notten



Nederlandse exportverdiensten (2017)



De internationale handel is een belangrijke bron van inkomsten voor de Nederlandse economie. Zo exporteren we goederen van eigen makelij, doen we aan wederuitvoer van goederen en exporteren we ook diensten. De productie van de Nederlandse export vindt voor een aanzienlijk deel plaats in internationale waardeketens. Dat betekent dat in de productie daarvan ook veel geïmporteerde goederen en diensten worden verbruikt. Het is de vraag hoeveel Nederland met het buitenland handelt en hoeveel we daaraan verdienen per euro. Hoeveel draagt de handel in totaal bij aan het bbp? Hoeveel werkgelegenheid levert dit ons direct en indirect op? En hoeveel import is er nodig voor de verschillende typen export?

2.1 Belangrijkste bevindingen

Dit hoofdstuk laat zien dat Nederland in 2017 het meeste verdiende aan de export van goederen van eigen makelij, namelijk 119 miljard euro. Met diensten verdienden we 99 miljard euro en met de wederuitvoer van goederen 33 miljard euro. De marges voor de export van Nederlandse makelij, de wederuitvoer en de export van diensten verschillen onderling wel sterk. Per euro verdiende Nederland in dat jaar het meeste aan export van diensten (64 cent per euro) gevolgd door de export van Nederlandse makelij (52 cent per euro); aan de wederuitvoer verdiende Nederland het minste (14 cent per euro). Van de totale bruto exportwaarde van 616 miljard euro resulteerde 250 miljard euro als bijdrage aan het bbp in 2017. Dat is 34 procent van het bbp.

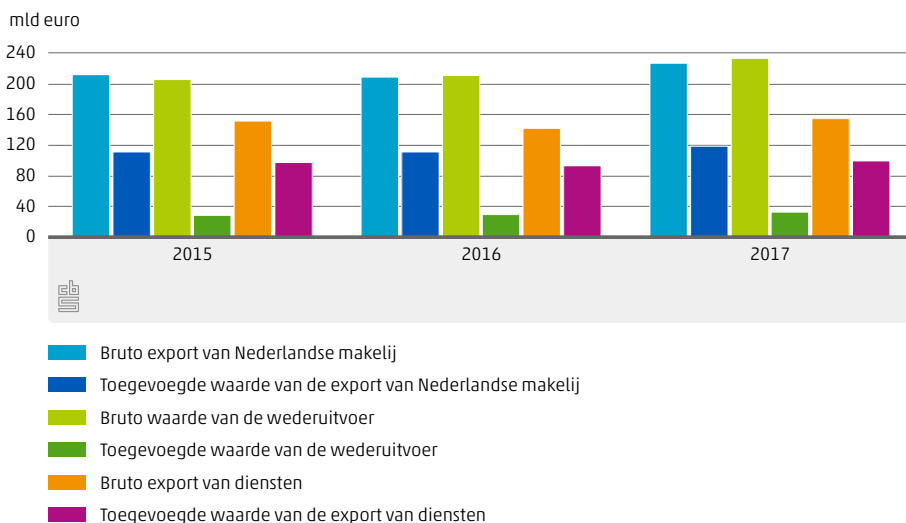
De productie in Nederland is onderdeel van internationale waardeketens. Dat blijkt uit de mate waarin er invoer nodig is om de export te realiseren. Tussen de verschillende typen export verschilt dat wel. Voor de wederuitvoer was in 2017 86 procent invoer nodig. Voor de export van Nederlandse makelij en de export van diensten was dit 48 respectievelijk 36 procent.

In 2017 leverde de export 2,3 miljoen aan directe en indirecte voltijdbanen op, meer dan 30 procent van de totale werkgelegenheid in Nederland. Naar verhouding gaan de meeste indirecte banen gepaard met de export van goederen van Nederlandse makelij; voor de export van diensten is dit het minste.

2.2 Bijdrage van de export aan het bbp

De totale bruto exportwaarde bedroeg in 2017 616 miljard euro; ten opzichte van 2015 is dit een toename van 8 procent. De waarde van de export van Nederlandse makelij groeide daarbij van 212 naar 228 miljard euro (een toename van 7 procent), de wederuitvoer van 206 naar 233 miljard euro (een toename van 13 procent) en de export van diensten van 152 naar 155 miljard euro (een toename van 2 procent), zie figuur 2.2.1. Bij wederuitvoer wordt een Nederlands bedrijf (tijdelijk) eigenaar van de goederen; die goederen worden ingevoerd en verlaten het land in (vrijwel) onbewerkte staat. 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).

2.2.1 Bruto exportwaarde en toegevoegde waarde export per categorie, 2015-2017



Bron: CBS, Nationale Rekeningen, na revisie 2015

Meeste verdiensten per euro aan export van diensten

Om van de bruto exportstromen tot de bijdrage aan het bbp te komen, de toegevoegde waarde van de export, moet van de bruto exportwaarde het verbruik van de benodigde ingevoerde goederen en diensten afgetrokken worden. Dat geeft aan wat Nederland verdient aan de export. Tussen de exportcategorieën verschilt de

toegevoegde waarde per euro export echter aanzienlijk. Aan de export van diensten verdiende Nederland in 2017 per euro het meeste, zo'n 64 cent. Voor de export van Nederlandse makelij is dit 52 cent per euro en voor wederuitvoer maar 14 cent. Gemiddeld verdienen we in 2017 41 cent per euro export; in 2015 en 2016 was dit 42 cent.¹⁾ In totaal droeg de export in 2017 ruim 250 miljard euro bij aan het bbp. Dat is 34 procent van het bbp. Het meeste daarvan komt tot stand door de export van Nederlandse makelij, namelijk 119 miljard euro; met de export van diensten werd daarnaast 99 miljard euro verdiend en met de wederuitvoer 33 miljard euro.

64 cent per euro exportverdiensten
bij diensten in 2017

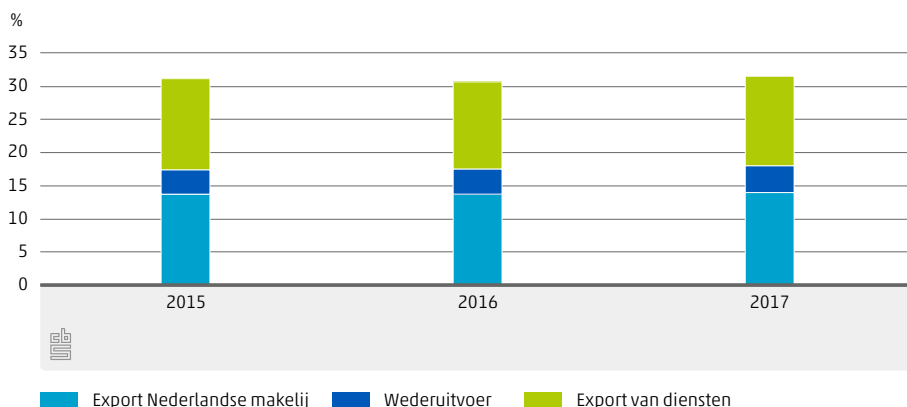


2.3 Werkgelegenheid door internationale handel

De export van goederen en diensten was in 2017 goed voor circa 2,3 miljoen directe en indirecte voltijdbanen.²⁾ Bijna 32 procent van de totale werkgelegenheid in Nederland kan daarmee toegeschreven worden aan de export, zie figuur 2.3.1. Van dit werkgelegenheidseffect is 14 procent toe te schrijven aan de export van goederen van Nederlandse makelij, 4 procent aan de wederuitvoer van goederen en 14 procent aan de export van diensten.

- 1) Deze reeks op basis van de Nationale Rekeningen na revisie 2015 is te kort om uitspraken te kunnen doen hoe stabiel dit cijfer over de tijd is. De cijfers voor 2018 zijn nog niet beschikbaar. De eerder gepubliceerde cijfers (CBS, 2017) zijn voor revisie van de Nationale Rekeningen.
- 2) Bij de bepaling van het arbeidsvolume in voltijdequivalenten (VTE's) over een periode wordt zowel rekening gehouden met de begin- en einddatum van een baan als met de wekelijkse arbeidsduur. Omdat veel mensen in deeltijd werken, sommigen maar een deel van het jaar en sommigen meerdere banen hebben, is het aantal individuele banen hoger dan het aantal in VTE's. Zo was in 2017 het aantal banen ruim 10 miljoen terwijl dit aantal in VTE's iets meer dan 7 miljoen was, zie CBS (2019b).

2.3.1 Aandeel in de totale Nederlandse werkgelegenheid, 2015- 2017

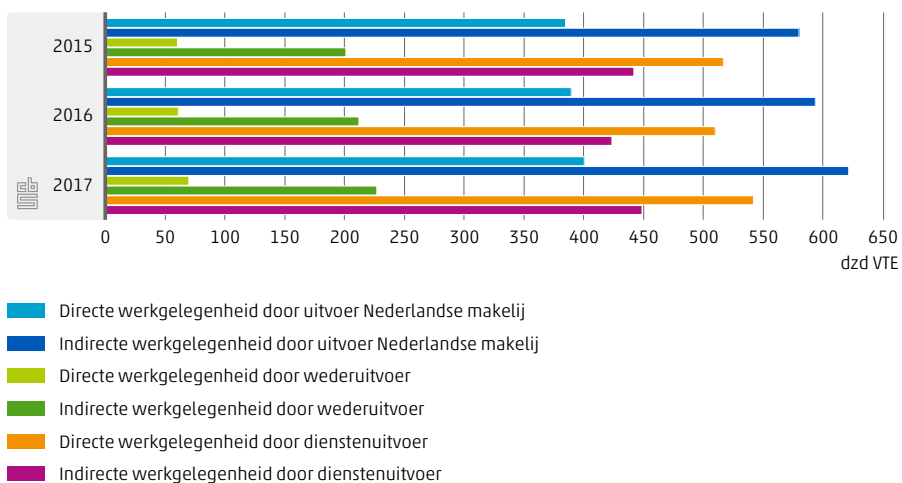


Bron: CBS, Nationale Rekeningen, na revisie 2015

Hoeveel werkgelegenheid de export oplevert in de branches die exporteren, verschilt echter per exportcategorie. In 2017 leverde de export van Nederlandse makelij in die branches 400 duizend voltijdbanen op; voor de wederuitvoer waren dit 70 duizend voltijdbanen en bij de export van diensten 542 duizend voltijdbanen, zie figuur 2.3.2. In totaal dus ruim 1 miljoen directe voltijdbanen. Ten opzichte van 2015 zijn dat in totaal 50 duizend voltijdbanen meer.

Naast deze banen die direct het resultaat zijn van de internationale vraag naar Nederlandse goederen en diensten, zijn er ook banen die tot stand komen doordat bij de productie van exportgoederen en -diensten andere inputs en diensten nodig zijn. Denk daarbij bijvoorbeeld aan de materialen die in het productieproces nodig zijn, maar ook aan diensten zoals schoonmaak, catering, bancaire diensten en internetdiensten. Voor zover deze goederen en diensten in Nederland tot stand komen, levert dat ook banen op, de zogenaamde indirecte banen.

2.3.2 Directe en indirecte werkgelegenheid per type export, 2015-2017

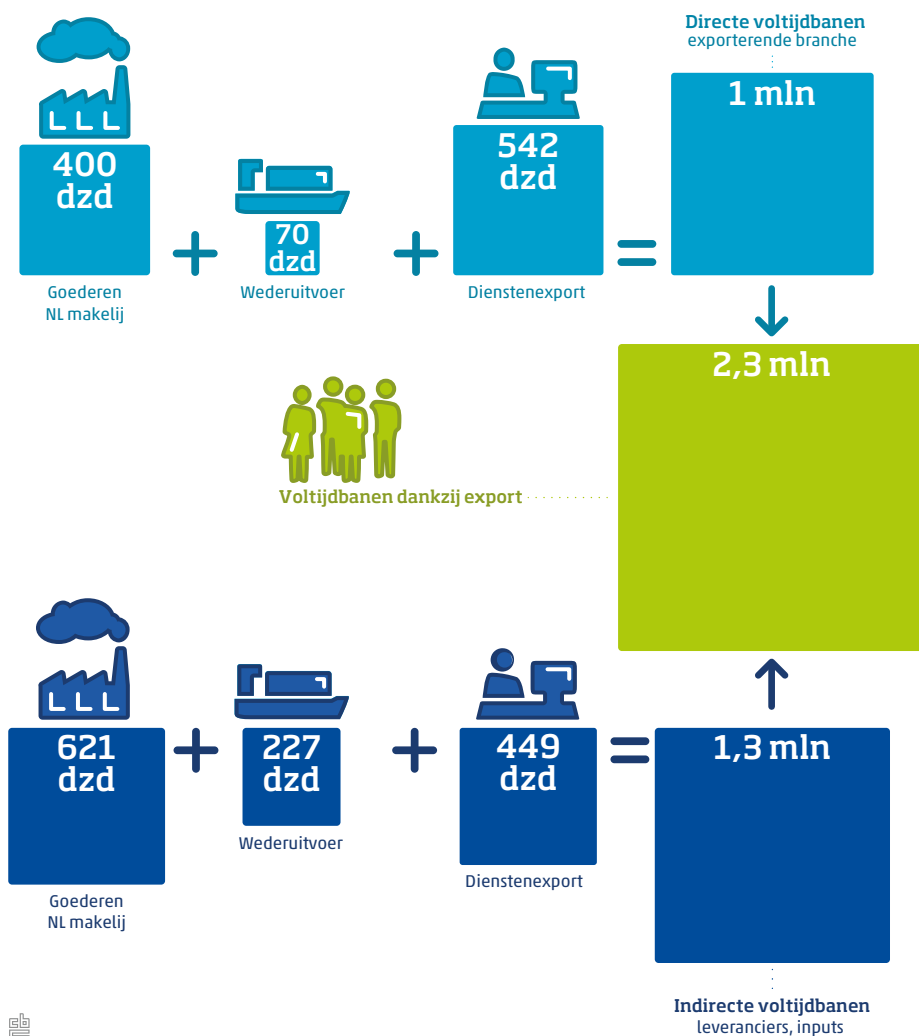


Bron: CBS, Nationale Rekeningen, na revisie 2015

1,3 miljoen aan indirecte banen door export in 2017

In totaal leverde de export in 2017 1,3 miljoen indirecte banen op; dat waren er 74 duizend meer dan in 2015. Niet elk type export levert evenveel indirecte werkgelegenheid. Zo komen er bij de productie van export van Nederlandse makelij aanzienlijk meer indirecte banen tot stand dan directe banen. Tegenover 400 duizend directe banen stonden in 2017 zo'n 621 duizend indirecte banen. Dus voor 1 directe baan zijn er circa 1,6 indirecte banen. Bij de wederuitvoer zijn er relatief nog meer indirecte banen. De 70 duizend directe banen daar gingen gepaard met 227 duizend indirecte banen. Met 1 directe baan in de wederuitvoer gaan dus meer dan 3 indirecte banen gepaard. Aan de andere kant levert de export van diensten naar verhouding minder indirecte banen op. De verhouding is hier andersom. De export van diensten leverde 449 duizend indirecte banen terwijl het 542 duizend directe banen genereerde, dus 0,8 indirecte banen per directe baan.

Werkgelegenheid (vte) dankzij export (2017)



Veel indirecte banen bij uitzend- en detacheringsbureaus en bij de groothandel

De export levert in een groot aantal sectoren indirecte banen op, maar niet in alle sectoren is dit effect even groot. Met name bij arbeidsbemiddeling en uitzendbureaus en de groothandel komen veel indirecte banen tot stand, zie figuur 2.3.3. Van de 1,3 miljoen indirecte banen in 2017 werden er 238 duizend bij de arbeidsbemiddeling en uitzendbureaus gecreëerd dankzij de export en 203 duizend bij de groothandel.

1 300 000 indirecte banen door export in 2017

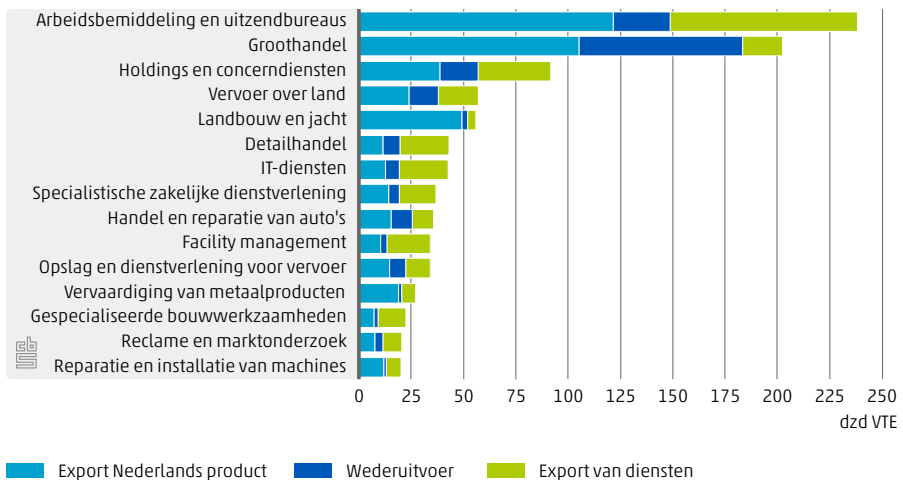


De indirecte banen kunnen uitgesplitst worden voor de export van Nederlandse makelij, wederuitvoer en export van diensten. Van de 621 duizend indirecte banen in 2017 door de export van Nederlandse makelij kwamen er 122 duizend bij de arbeidsbemiddeling en uitzendbureaus en 105 duizend bij de groothandel tot stand. Er resulteerden ook veel banen in andere sectoren, alhoewel dat er aanzienlijk minder zijn, zie figuur 2.3.3. Voorbeelden daarvan zijn holdings en conserndiensten, vervoer over land, en landbouw en jacht. Daar werden tussen de 24 en 50 duizend indirecte banen gerealiseerd door de export van Nederlandse makelij.

Bij de wederuitvoer waren de indirecte banen ook verspreid over een groot aantal sectoren. De meeste indirecte banen kwamen hier ook tot stand bij de arbeidsbemiddeling en uitzendbureaus, en de groothandel. Van de 227 duizend indirecte banen die in 2017 gepaard gingen met wederuitvoer, kwamen er 78 duizend tot stand bij de groothandel en 27 duizend bij arbeidsbemiddeling en uitzendbureaus; in andere branches was dat aanzienlijk minder. Bij holdings en conserndiensten, vervoer over land, en handel en reparatie van auto's bijvoorbeeld kwamen tussen de 10 en 18 duizend indirecte banen tot stand.

Bij de export van diensten kwamen in 2017 – van het totaal van 449 duizend indirecte banen – veruit de meeste indirecte banen tot stand bij arbeidsbemiddeling en uitzendbureaus; de groothandel stond op de vijfde plek met 19 duizend banen. Op plaats twee tot en met vier stonden holdings en conserndiensten, detailhandel en facility management.

2.3.3 Indirecte werkgelegenheid door export per bedrijfstak, 2017



Bron: CBS, Nationale Rekeningen, na revisie 2015

2.4 Import ten behoeve van export

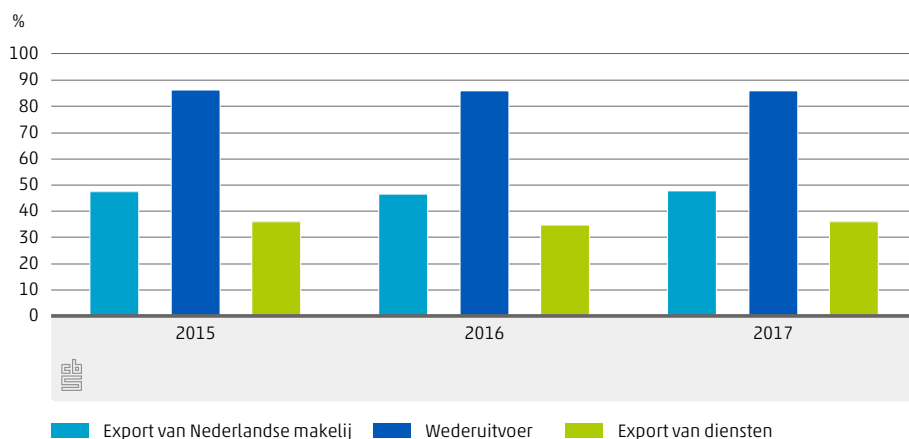
Hoe belangrijk de import voor de export is, is een indicatie van de verwevenheid van internationale productieprocessen. Hoeveel import er nodig is om de export te realiseren, is in de loop van de tijd wel veranderd. Door globalisering, outsourcing en specialisatie worden namelijk niet alle goederen en diensten die gebruikt worden bij de productie van goederen en diensten in Nederland, hier geproduceerd. Een gedeelte daarvan wordt geïmporteerd. Een belangrijk aspect van globalisering is de toegenomen internationale fragmentatie van productieprocessen. Zo vinden de verschillende fasen in het productieproces zoals het ontwerp, de productie van onderdelen, de assemblage daarvan en de verkoop aan de gebruikers steeds meer in verschillende landen plaats. Hierdoor is de import van intermediaire producten veel harder gestegen dan die van finale goederen zoals consumptiegoederen en investeringsgoederen, zie Hanson et al. (2005), Johnson & Noguera (2012), Timmer et al. (2012) en Timmer et al. (2014).

Voor de export was in 2017 bijna 60 procent aan import nodig

Ten behoeve van de totale export van 616 miljard euro was er in 2017 zo'n 365 miljard euro aan import nodig. Daarvan werd 109 miljard verbruikt bij het produceren van goederen van Nederlandse makelij en diensten. Bij de wederuitvoer was dit 201 miljard euro en 56 miljard euro voor de export van diensten. Hoe belangrijk import is voor elk type export, kan berekend worden door de import te delen door de export; dit levert de importintensiteit op. Voor de totale export van goederen en diensten is de importintensiteit tussen 2015 en 2017 licht gestegen van 58 procent naar 59 procent. Een toename van de importintensiteit geeft een indicatie van een toename van de integratie van Nederland in internationale waardeketens, ook wel bekend als verticale specialisatie (Hummels et al., 2001). Aan de andere kant betekent dit dat we per euro minder aan export verdienen.

Het belang van de import voor de export verschilt echter wel tussen de verschillende typen export, zie figuur 2.4.1. Zo was deze in 2017 met 86 procent voor de wederuitvoer het hoogste. De import die bestemd is voor wederuitvoer bestaat enerzijds uit de wederuitvoer-goederen zelf en anderzijds uit de invoer die wordt gebruikt in de productieprocessen van bedrijven die goederen wederuitvoeren alsook hun toeleveranciers. Denk daarbij aan de import van energie, verpakkingsmaterialen en computerlicenties. Voor de export van Nederlandse makelij was in 2017 48 procent import nodig, aanzienlijk minder dan voor de wederuitvoer. Wel nam dit aandeel toe sinds 2015. Het laagste was dit in 2017 voor export van diensten, namelijk 36 procent.

2.4.1 Importintensiteit per type export, 2015-2017



Bron: CBS, Nationale Rekeningen, na revisie 2015

Wat opvalt is dat het aandeel van de invoer dat nodig is om de uitvoer te realiseren, in de periode 2015–2017 steeg. In 2015 was 64 procent van de totale invoer bestemd voor de productie van exportgoederen en -diensten. De overige 36 procent van de invoer was bestemd voor verbruik door bijvoorbeeld consumenten (geïmporteerde goederen die consumenten in de winkel kopen) of door bedrijven (denk aan machines die ingevoerd worden en ingezet worden in het productieproces). In 2017 was 68 procent van de totale invoer bestemd voor de productie van exportgoederen en -diensten, een stijging van 4 procentpunt ten opzichte van 2015. De verklaring hiervoor ligt in een sterke daling van de import ten behoeve van bedrijfsinvesteringen. Het aandeel daarvan in de totale import van goederen en diensten daalde. Er was dus minder invoer nodig voor de opbouw van de kapitaalgoederenvoorraad; deze daling zat met name bij de directe invoer voor de kapitaalvorming.

2.5 Literatuur

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

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

CBS (2019b). *De arbeidsmarkt in cijfers: 2018*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Heerlen/Den Haag/Bonaire.

Hanson, G.H., Mataloni, R.J. & Slaughter, M.J. (2005). Vertical Production Networks in Multinational Firms. *Review of Economics and Statistics*, 87(4), 664–678.

Hummels, D., Ishii, J. & Yi, K. (2001). The Nature and Growth of Vertical Specialization in World Trade. *Journal of International Economics*, 54, 75–96.

Johnson, R.C. & Noguera, G. (2012). Proximity and Production Fragmentation. *American Economic Review: Papers & Proceedings*, 102(3), 407–411.

Timmer, M., Los, B., Stehrer, R., & Vries, G. J. D. (2012). *Fragmentation, Incomes and Jobs. An analysis of European competitiveness*. (GGDC Working Papers; Vol. GD-130). Groningen: GGDC.

Timmer, M.P., Erumban, A.A., Los, B., Stehrer, R. & Vries, G.J. de (2014). Slicing Up Global Value Chains. *Journal of Economic Perspectives*, 28(2), 99–118.

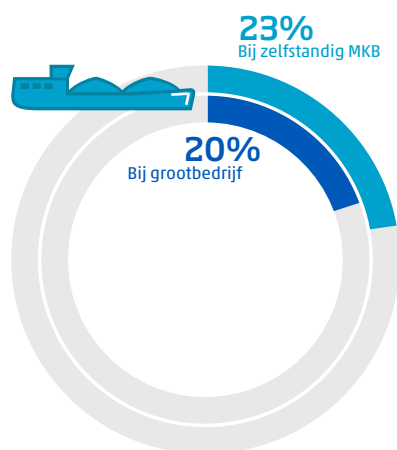
3.

Kenmerken van het internationaal actieve bedrijfsleven

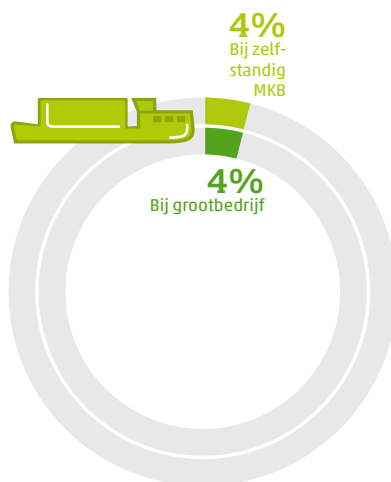
Auteurs
Alex Lammertsma
Linda Bruls



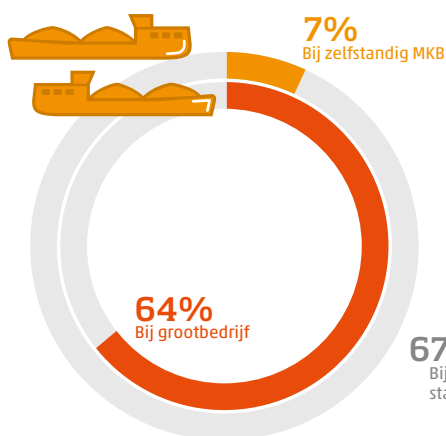
Internationaal handelend bedrijfsleven (2017)



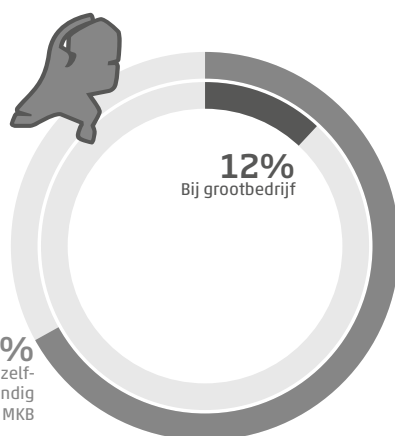
Enkel importeur
23%



Enkel exporteur
4%



**Importeur en exporteur
(Two-way trader)**
8%



Geen internationale handel
66%

35 procent vrouwelijke
ondernemers in de horeca in 2017



Dit hoofdstuk gaat in op de vraag wat de kenmerken zijn van bedrijven die internationaal actief zijn. In hoeverre exporteren ze, importeren ze of doen ze allebei? In hoeverre zijn het bedrijven in het zelfstandig mkb of het grootbedrijf, vallen ze onder Nederlandse of buitenlandse zeggenschap en in hoeverre zijn het multinationals? Een vraag daarbij is ook hoe ze verschillen voor kernindicatoren als productiviteit, gemiddelde lonen en aandeel vrouwelijke ondernemers. En in hoeverre zijn deze kenmerken anders voor bedrijven in de topsectoren?

3.1 Belangrijkste bevindingen

Het internationaal actieve bedrijfsleven in Nederland bestaat uit een groep bedrijven die onderling van elkaar verschillen. Het aandeel multinationals is bij de delfstoffenwinning het hoogste, en het laagste in de reparatie, de horeca en de bouwnijverheid. Het aandeel exporteurs is met 57 procent het hoogste bij de winning van delfstoffen, in de industrie is dat 51 procent. De hoogste productiviteit bij internationaal actieve bedrijven werd gerealiseerd in de winning van delfstoffen en vervolgens in de energiesector. Die twee sectoren hebben ook de hoogste gemiddelde lonen. In de handel, de sector met veruit de meeste ondernemers, is bijna 30 procent van de ondernemers vrouw. Alleen in de horeca zijn er meer vrouwelijke ondernemers; daar is 35 procent van de ondernemers vrouw. Tussen 2012 en 2017 is het aandeel vrouwelijke ondernemers in het Nederlandse bedrijfsleven wel met 1 procentpunt gedaald.

Van het Nederlandse bedrijfsleven was in 2017 circa 66 procent geen internationale handelaar, 23 procent alleen een importeur, 4 procent alleen een exporteur en 8 procent een two-way trader. Van het zelfstandig mkb handelde in 2017 67 procent niet, terwijl dit voor het grootbedrijf maar 12 procent was. De meeste importeurs en two-way traders zijn daarbij actief in de groot- en detailhandel. Dat geldt voor zowel het zelfstandig mkb als het grootbedrijf.

Van de buitenlandse bedrijven is 63 procent een two-way trader en maar 12 procent geen handelaar; bij de Nederlandse bedrijven is maar 7 procent een two-way-trader en 66 procent geen handelaar. De meeste buitenlandse handelaren zijn actief in de sector groot- en detailhandel; bij de Nederlandse bedrijven is dit beeld vergelijkbaar, alleen zijn de meeste bedrijven die alleen goederen of diensten exporteren daar actief in de specialistische zakelijke dienstverlening. Voor multinationals is de verdeling over type handelaren vergelijkbaar met die van de buitenlandse bedrijven.

In de periode 2012–2017 is het aandeel van internationaal actieve bedrijven dat 10 jaar of langer bestond, gedaald van 45 procent in 2012 naar 43 procent in 2017. In de sectoren industrie, vervoer en opslag, bouwnijverheid en de groot- en detailhandel is het aandeel internationaal actieve bedrijven dat 10 jaar of langer bestaat het grootst. De verandering van de leeftijdsverdeling van bedrijven komt niet alleen doordat bedrijven die blijven handelen ouder worden, maar ook doordat een gedeelte start of stopt met handelen. In 2017 startten en stopten de meeste bedrijven in de zakelijke dienstverlening en handel met exporteren. In die sectoren zitten ook de meeste born globals. Born globals zijn bedrijven die vlak na hun oprichting al meteen een deel van hun verkopen in het buitenland realiseren.

Naast de bedrijfstakcijfers is ook gekeken naar de ontwikkeling conform de topsectorindeling. Topsectoren zijn daarbij sectoren die kennisintensief zijn, gericht zijn op de export, specifieke wet- en regelgeving hebben en die een belangrijke bijdrage (kunnen) leveren aan het oplossen van maatschappelijke vraagstukken, zie paragraaf 4.4. De topsector chemie was in 2017 het meest internationaal actief, terwijl de topsectoren Agri&food en creatieve industrie het minst internationaal actief waren. In de topsectoren chemie, energie en tuinbouw en uitgangsmaterialen zijn relatief de meeste handelaren two-way traders. In de andere topsectoren zijn de meeste handelaren alleen importeur. Het merendeel van de bedrijven uit de topsectoren die internationaal handelen is een zelfstandig mkb'er, valt onder Nederlandse zeggenschap, is meer dan 10 jaar oud en geen multinational. De meeste multinationals zitten in de topsector hightech systemen en materialen en zijn veelal een two-way trader.

3.2 Kernindicatoren voor het internationaal actieve bedrijfsleven

De kenmerken van internationaal actieve bedrijven verschillen onderling sterk per sector, zie tabel 3.2.1. De groot- en detailhandel is de sector met veruit de meeste ondernemers. Een ondernemer is daarbij een persoon die arbeid verricht voor eigen rekening of risico in een eigen bedrijf of praktijk, of die eigenaar is van een bedrijf en als directeur in loondienst is van het bedrijf. Ruim 32 procent van de internationaal actieve ondernemers was hier werkzaam in 2017. Het aandeel multinationals was met 35 procent het hoogste bij de winning van delfstoffen, en met minder dan 3 procent het laagste in de reparatie van consumentenartikelen, de horeca en de

bouwnijverheid. Die laatste sectoren zijn namelijk vrijwel geheel gericht zijn op de binnenlandse markt. Het aandeel exporteurs is met 57 procent het hoogste bij de winning van delfstoffen, bij de industrie is dat 51 procent. De hoogste productiviteit in internationaal actieve bedrijven werd gerealiseerd in de winning van delfstoffen en vervolgens in de energiesector. Die twee sectoren hebben ook de hoogste gemiddelde lonen. Zo was in 2017 in de winning van delfstoffen het gemiddelde loon 39 euro per uur en in de energiesector 33 euro per uur.

3.2.1 Kernindicatoren voor het internationaal actieve bedrijfsleven per sector, 2017

Sector	Aantal bedrijven	Aandeel multi-nationals (%)	Aandeel exporteurs (%)	Productiviteit ¹⁾	Gemiddeld loon ²⁾	Aantal internationale ondernemers	Aandeel vrouwelijke ondernemers (%)
Landbouw, bosbouw en visserij	.	.	.	79	18	14 205	29,5
Winning van delfstoffen	270	35,2	57,4	466	39	55	23,6
Industrie	32 105	10,6	51,3	103	24	17 290	21,4
Energie	395	24,1	32,9	256	33	85	11,8
Water en afvalbeheer	760	17,1	54,6	113	24	315	16,1
Bouwnijverheid	31 745	2,3	19,5	76	24	13 115	16,4
Groot- en detailhandel	130 320	5,9	38,1	59	20	72 625	29,5
Vervoer en opslag	15 750	9,3	43,2	81	22	9 915	20,9
Horeca	16 210	1,5	4,4	31	14	16 215	35,2
Informatie en communicatie	42 050	4,9	35,5	109	29	10 465	11,6
Onroerend goed	5 905	6,9	12,3	136	27	3 530	24,2
Advies en onderzoek	101 710	3,2	33,1	71	30	30 430	21,5
Verhuur van roerende goederen	20 190	5,6	29,8	31	17	8 765	25
Reparatie	3 575	0,7	16,1	43	18	1 100	25,2
<i>Nederlandse bedrijfsleven</i>	400 985	5,2	34	68	23	183 920	25,1

¹⁾ in 1 000 euro per jaar

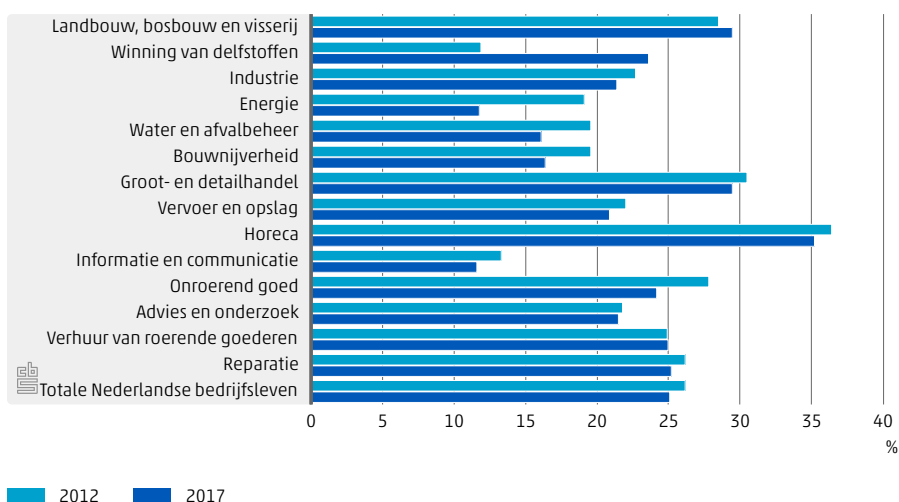
²⁾ in euro per uur

Aandeel vrouwelijke ondernemers tussen 2012 en 2017 gedaald

In de groot- en detailhandel, de sector met het meeste aantal internationaal actieve ondernemers, is bijna 30 procent vrouw, zie tabel 3.2.1. Alleen in de horeca zijn er meer vrouwelijke ondernemers; daar is 35 procent van de internationaal actieve ondernemers vrouw. In de informatie- en communicatiesector is met 12 procent het aandeel vrouwelijke ondernemers het laagste. Tussen 2012 en 2017 is in de meeste

sectoren het aandeel vrouwelijke ondernemers bij internationaal actieve bedrijven gedaald, met uitzondering van de winning van delfstoffen en de landbouw, bosbouw en visserij, zie figuur 3.2.2. In het totale internationaal actieve bedrijfsleven is het aandeel vrouwelijke ondernemers in die periode met gemiddeld 1 procentpunt gedaald.

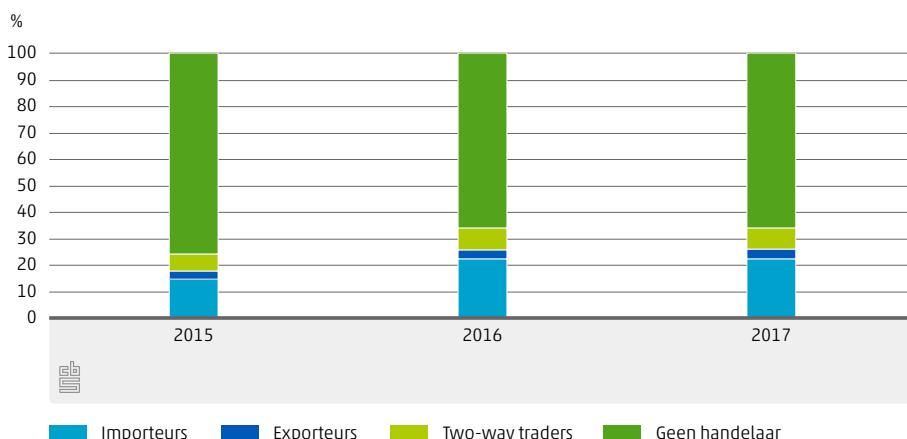
3.2.2 Aandeel vrouwelijke ondernemers per sector, 2012 en 2017



3.3 Internationale handelaren naar type

De groep van bijna 1,2 miljoen bedrijven in het Nederlandse bedrijfsleven¹⁾ in 2017 kan onderverdeeld worden in importeurs, exporteurs, two-way traders (bedrijven die importeren en/of exporteren) en bedrijven die in het geheel niet internationaal handelen.²⁾ Veruit de grootste groep daarvan is die van de niet-handelaren. In 2017 was 66 procent van de bedrijven geen internationaal handelaar. De resterende groep van 34 procent was verdeeld over verschillende typen handelaren, zie figuur 3.3.1. Daarvan was 23 procent een importeur, 8 procent een two-way trader en 4 procent een exporteur.

3.3.1 Verdeling aantal handelaren per type voor het Nederlandse bedrijfsleven, 2015-2017

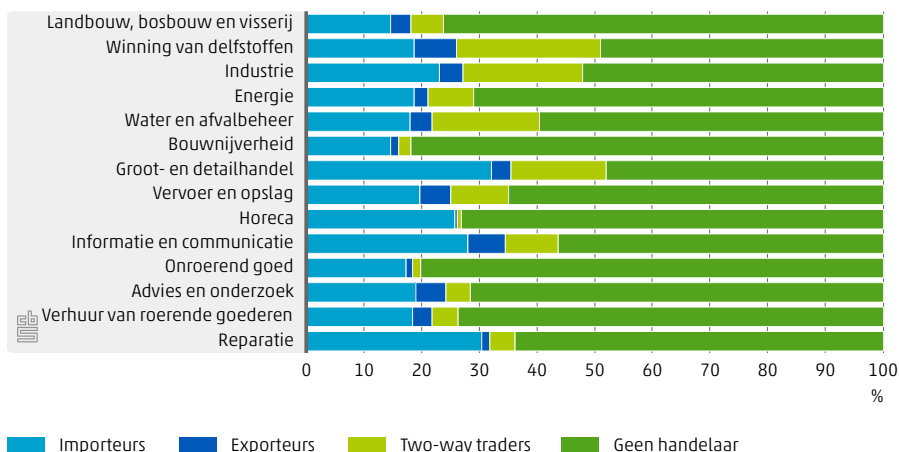


Van de bedrijven in de sector groot- en detailhandel en de winning van delfstoffen zijn de meeste bedrijven een internationale handelaar, zie figuur 3.3.2. In die sectoren exporteren en/of importeren 52 respectievelijk 51 procent van de bedrijven. Van de bedrijven in de winning van delfstoffen, en water en afvalbeheer

- 1) Tot het Nederlandse bedrijfsleven worden de bedrijven gerekend in het Algemeen Bedrijven Register (ABR) van sectie B tot en met N plus divisie S95 behoren, met uitzondering van die in sectie K. De landbouw, bosbouw en visserij (A), de financiële instellingen (K), openbaar bestuur (O), onderwijs (P), gezondheidszorg (Q), cultuur, sport en recreatie (R), levensbeschouwelijke en politieke organisaties (divisie 94), wellness en uitvaartbranche (divisie 96), huishoudens (T) en extraterritoriale organisaties en lichamen (U) vallen dus buiten de populatie van het Nederlandse bedrijfsleven.
- 2) Bij de typering van de handelaren is er geen ondergrens gehanteerd om te filteren voor kleine handelaren. Importeurs (exporteurs) handelen goederen en/of diensten; een two-way trader heeft zowel import als export van goederen en/of diensten.

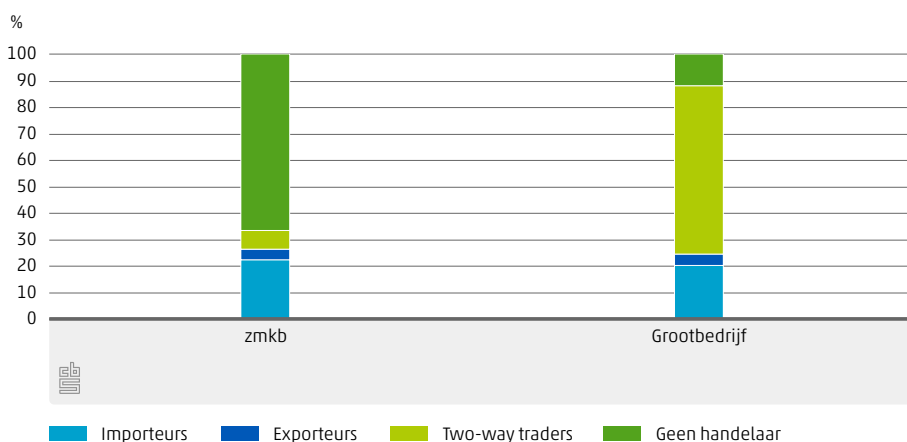
zijn de meeste bedrijven die internationaal handelen een two-way trader. In de overige sectoren zijn de meeste alleen importeur.

3.3.2 Verdeling typen handelaren per sector voor het Nederlandse bedrijfsleven, 2017



De populatie van het Nederlandse bedrijfsleven bestaat uit bedrijven in het zelfstandig mkb en het grootbedrijf. Van de 1,2 miljoen bedrijven behoorden in 2017 1,1 miljoen bedrijven tot het zelfstandig mkb en 17 duizend tot het grootbedrijf. Circa 99 procent behoorde daarmee tot het zelfstandig mkb. Deze twee groepen verschillen in de mate waarin ze niet handelen en two-way trader zijn, zie figuur 3.3.3. Waar in het zelfstandig mkb in 2017 67 procent van de bedrijven niet handelde, was dit voor het grootbedrijf maar 12 procent. Het spiegelbeeld daarvan zien we bij de two-way-traders. Van het zelfstandig mkb was maar 7 procent een two-way trader terwijl dit voor het grootbedrijf 64 procent was. Aan de andere kant zijn de percentages van bedrijven die alleen exporteren of importeren bij het zelfstandig mkb en het grootbedrijf vergelijkbaar. Van het zelfstandig mkb importeerde in 2017 23 procent van de bedrijven, bij het grootbedrijf was dat 20 procent. Bij zowel het zelfstandig mkb als het grootbedrijf exporteerde zo'n 4 procent van de bedrijven.

3.3.3 Verdeling van typen handelaren voor zmkb en grootbedrijf in het Nederlandse bedrijfsleven, 2017

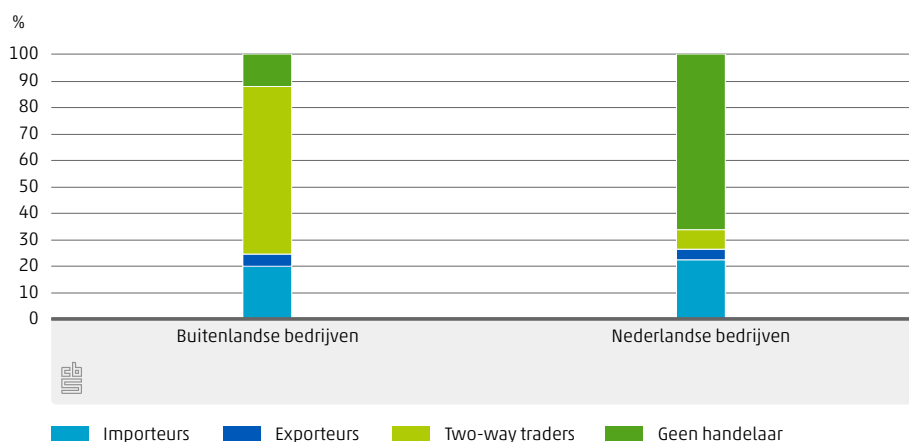


De meeste importeurs en two-way traders zijn actief in de groot- en detailhandel. Dit geldt zowel voor het zelfstandig mkb als het grootbedrijf. De meeste exporteurs zijn actief in de specialistische zakelijke diensten.³⁾ Dat geldt voor zowel het zelfstandig mkb als het grootbedrijf. Zo was voor het zelfstandig mkb in 2017 32 procent van de importeurs actief in de handel en 45 procent van de two-way traders; voor het grootbedrijf was dat 31 procent van de importeurs en 40 procent van de two-way traders. Bij de exporteurs was in dat jaar 42 procent actief met specialistische zakelijke diensten bij het zelfstandig mkb en 25 procent bij het grootbedrijf.

Naast het onderscheid tussen het zelfstandig mkb en het grootbedrijf kan de populatie ook opgedeeld worden in buitenlandse en Nederlandse bedrijven, zie figuur 3.3.4. Van de 1,2 miljoen bedrijven in 2017 vielen er zo'n 14 duizend onder buitenlandse zeggenschap, de rest van de bedrijven was Nederlands. Circa 1 procent van de bedrijven was dus in buitenlandse handen. Van die buitenlandse bedrijven was in 2017 63 procent een two-way trader en 12 procent geen handelaar. Bij de Nederlandse bedrijven was maar 7 procent een two-way-trader en 66 procent geen handelaar.

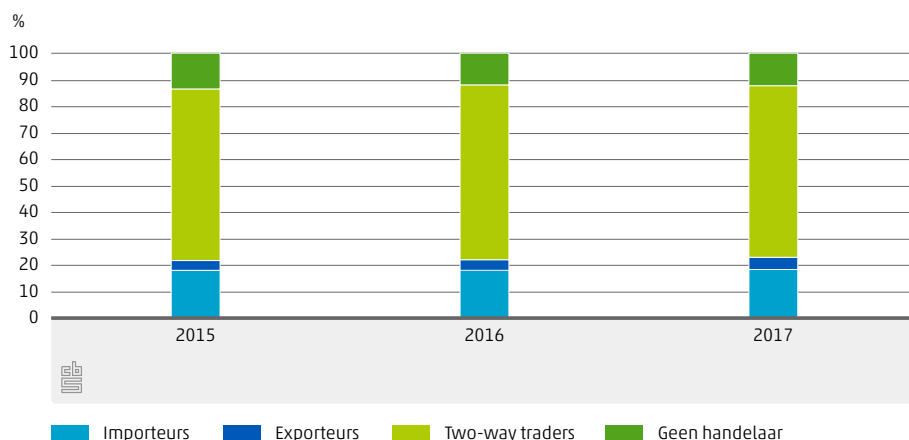
³⁾ Tot de specialistische zakelijke diensten horen activiteiten zoals rechtskundige dienstverlening, accountancy, ingenieurs en architecten, speur- en ontwikkelingswerk, reclame en marktonderzoek, en industriële vormgeving en fotografie.

3.3.4 Verdeling van typen handelaren voor buitenlandse en Nederlandse bedrijven in het Nederlandse bedrijfsleven, 2017



De meeste buitenlandse bedrijven zijn actief in de sector handel. Zo was in 2017 36 procent van de importeurs in buitenlandse handen actief in de handel en 45 procent van de two-way traders; voor de exporteurs was dat 30 procent. Bij de Nederlandse bedrijven waren de meeste importeurs en two-way traders in dat jaar actief in de handel: 31 procent van de Nederlandse importeurs is werkzaam in de handel en 45 procent van de two-way traders. Bij de Nederlandse exporteurs waren in 2017 de meeste actief met specialistische zakelijke diensten; 33 procent van de exporteurs in het Nederlandse bedrijfsleven was in die sector actief. Voor multinationals is de verdeling over type handelaren vergelijkbaar met die van de buitenlandse bedrijven, zie figuur 3.3.5.

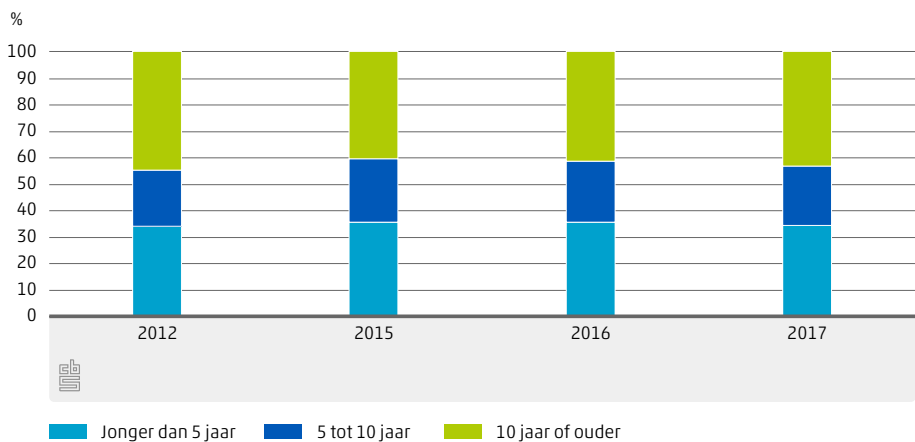
3.3.5 Verdeling van typen handelaren voor multinationals, 2015-2017



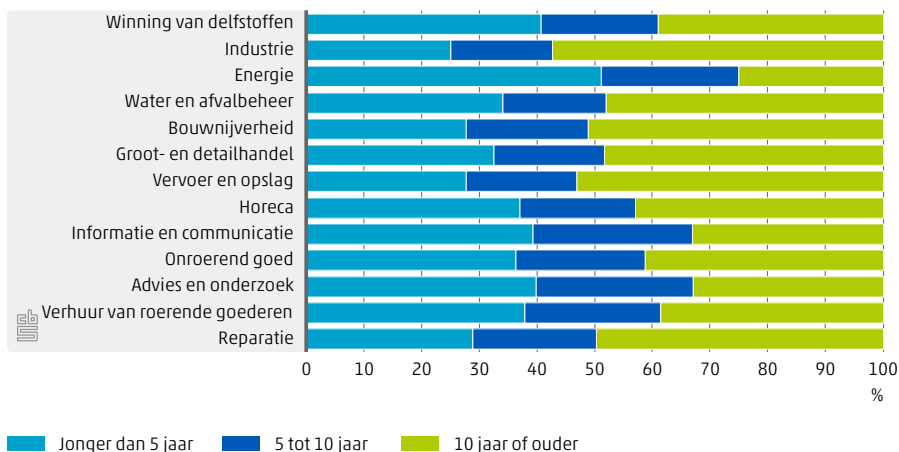
3.4 Internationaal actieve bedrijven naar leeftijd

In de periode 2012–2017 is het aandeel van internationaal actieve bedrijven dat meer dan 10 jaar actief is, gedaald van 45 procent in 2012 naar 43 procent in 2017, zie figuur 3.4.1. Aan de andere kant is het aandeel van bedrijven jonger dan 5 jaar met 1 procentpunt toegenomen. Binnen de groep van internationaal actieve bedrijven waren in 2017 relatief de meeste bedrijven jonger dan 5 jaar actief in de winning van delfstoffen, energie, informatie en communicatie, en advisering en onderzoek, zie figuur 3.4.2. De meeste bedrijven ouder dan 10 jaar in die groep zitten in de industrie, water en afval, de bouwnijverheid, handel, transport en opslag, horeca, onroerend goed en verhuur van roerende goederen.

3.4.1 Leeftijdsverdeling van het internationaal actieve bedrijfsleven, 2012 en 2015-2017



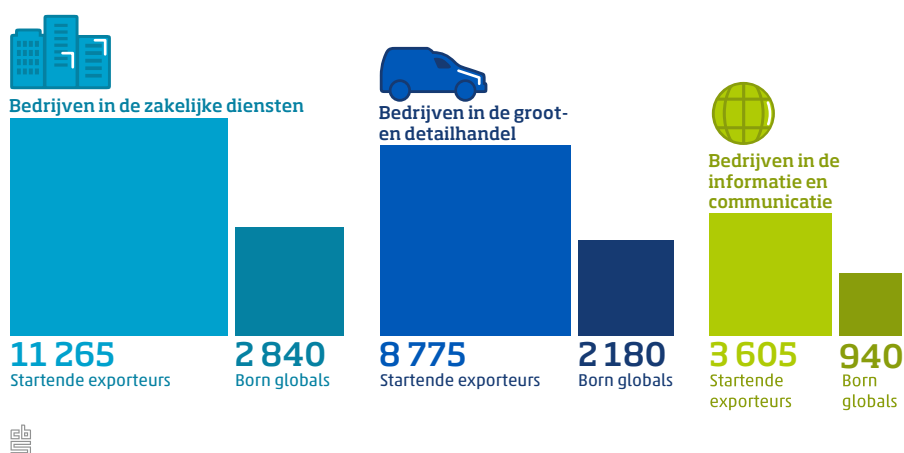
3.4.2 Verdeling van internationaal actieve bedrijfsleven naar leeftijdscategorie per sector, 2017



De verandering van de leeftijdsverdeling van bedrijven komt niet alleen doordat bedrijven die blijven handelen ouder worden, maar ook doordat een gedeelte start of stopt met handelen. Het aandeel importeurs en exporteurs dat ieder jaar handelt in de totale populatie goederenhandelaren lijkt een dalende trend te laten (CBS, 2019). Dit kan verklaard worden door het feit dat de totale groep handelaren flink is gegroeid. Bovendien is er 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. Daarbij 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. Daarnaast zien we bij een flinke groep bedrijven die herhaaldelijk begint en weer stopt met exporteren, de 'knipperlichtexporteurs' (CBS, 2019). Een verklaring voor dit verschijnsel is dat het gaat om 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. Bedrijven die eenmalig goederenexport rapporteren zijn goed voor maar liefst een kwart van het totaal aantal unieke exporteurs 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. Deze groep 'knipperlichtexporteurs' is gezamenlijk goed voor ruim 20 procent van de populatie exporteurs, maar vertegenwoordigt nog geen 2,5 procent van de export.

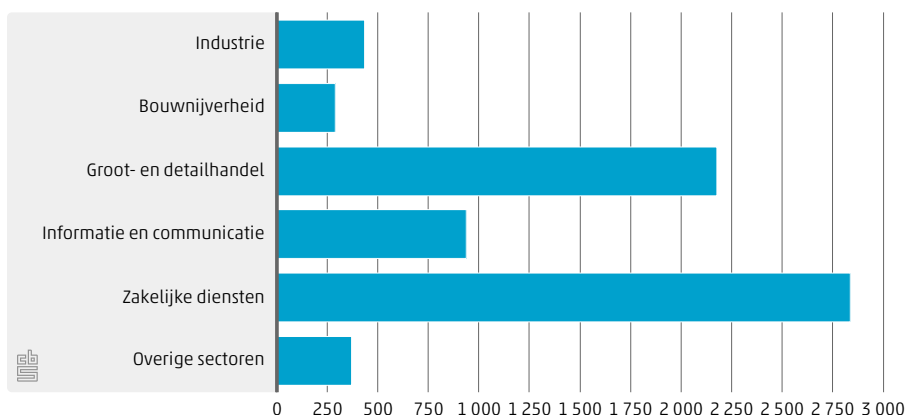
Een bijzonder groep starters zijn de born globals. Born globals zijn bedrijven die in het jaar van hun oprichting al meteen goederen of diensten importeren of exporteren (CBS, 2019). Net zoals bij de starters en de stoppers zitten in 2017 de meeste born globals in de zakelijke diensten en de groot- en detailhandel, zie figuur 3.4.3. Maar er zitten ook born globals in de informatie- en communicatiesector, de industrie en de bouwnijverheid. Dit is in lijn met de bevindingen uit een studie van de Europese Unie (Eurofound, 2012), die meldt dat in Europa born globals in de groot- en detailhandel, de zakelijke diensten, de industrie en in de informatie- en communicatiebranche voorkomen. Circa 24 procent van de starters was in 2017 een born global.

Dynamiek bij internationale handelaren (2017)



In de literatuur worden verschillende redenen aangedragen waarom born globals zo 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 naar verwachting 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. Daarnaast is de internationale ervaring van de oprichters en de medewerkers van belang voor snelle internationalisering (Bengtsson, 2004; Madsen & Servais, 1997). Verder worden ook het belang van de sociale netwerken in het thuisland voor de snelheid van internationalisering genoemd (Zhou et al., 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.

3.4.3 Aantal born globals per bedrijfstak in het Nederlandse bedrijfsleven, 2017



3.5 Internationale handelaren naar topsectoren

In de periode 2012–2017 is het aantal internationale handelaren dat tot een topsector behoort, toegenomen van 84 duizend in 2012 naar 148 duizend in 2017, zie tabel 3.5.1.⁴⁾ Topsectoren zijn daarbij sectoren die (1) kennisintensief zijn, (2) export-georiënteerd, met (3) veelal specifieke wet- en regelgeving die (4) een belangrijke bijdrage (kunnen) leveren aan het oplossen van maatschappelijke vraagstukken, zie paragraaf 4.4. Veruit de meeste van die bedrijven waren in 2017 actief in de creatieve sector, zie tabel 3.5.1. Het ging daarbij om bijna 60 duizend bedrijven. Tweede was de sector high systemen en materialen met bijna 42 duizend bedrijven.

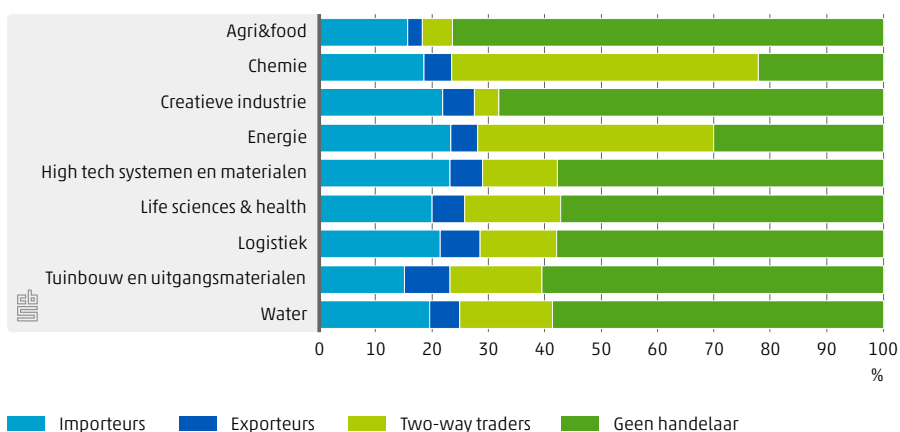
⁴⁾ Voor 2017 en 2018 is de topsectorindeling uit 2016 gehanteerd omdat die voor deze twee jaren niet beschikbaar is. Dit kan betekenen dat de niveaucijfers enigszins onderschat worden.

3.5.1 Aantal internationale handelaren per topsector, 2012 en 2015-2017 (in duizendtallen)

	2012	2015	2016	2017
Topsector	x 1 000			
Agri&food	9,3	14,7	16	16,6
Chemie	1,6	1,8	1,8	1,8
Creatieve sector	25,4	47,6	55,7	59,8
Energie	1,2	1,2	1,2	1,3
High tech systemen en materialen	26,5	37,4	40,2	41,6
Life sciences & health	0,9	1,3	1,4	1,5
Logistiek	10,7	12,6	13,2	13,7
Tuinbouw en uitgangsmaterialen	7,3	9,3	9,8	9,7
Water	1,1	1,4	1,5	1,5
Totaal	84	127,3	140,8	147,5

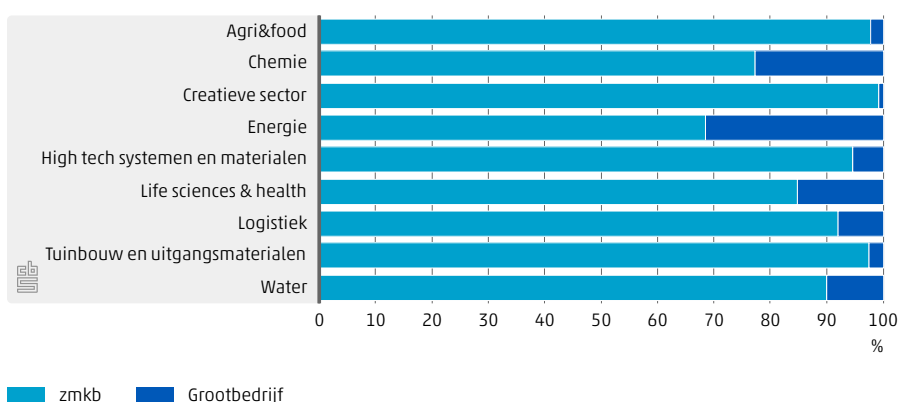
Naast de bedrijven in de topsectoren die internationaal handelen, zijn er ook bedrijven die dat niet doen. Dat verschilt per topsector, zie figuur 3.5.2. In 2017 handelde de topsector chemie het meest: 78 procent van de bedrijven in deze sector exporteerde en/of importeerde in 2017. Aan de andere kant handelden de topsectoren creatieve industrie en Agri&food het minst: 23 respectievelijk 32 procent van de bedrijven in deze twee sectoren exporteerde en/of importeerde in dat jaar. Onderling verschilden deze sectoren ook qua type handelaar. In de topsectoren chemie, energie, en tuinbouw en uitgangsmaterialen zijn relatief de meeste handelaren two-way traders; in de andere topsectoren zijn de meeste handelaren alleen importeur.

3.5.2 Verdeling van type handelaren per topsector, 2017



Van de bedrijven uit de topsectoren die internationaal handelen, hoort het merendeel tot het zelfstandig mkb, zie figuur 3.5.3. Bij de topsectoren energie en chemie horen relatief de meeste internationale handelaren tot het grootbedrijf. Zo was in 2017 in de topsector energie 31 procent onderdeel van het grootbedrijf en voor de topsector chemie was dit 23 procent. Voor de andere topsectoren was dat lager. Het merendeel van de bedrijven uit de topsectoren die internationaal actief zijn, valt onder Nederlandse zeggenschap. Bovendien geldt voor alle topsectoren dat de meeste bedrijven die daarvan internationaal handelen, meer dan 10 jaar oud zijn. In de topsectoren die handelen is het merendeel van de bedrijven echter geen multinational. De meeste multinationals in de topsectoren zitten in de topsector hightech systemen en materialen en zijn veelal een two-way trader.

3.5.3 Verdeling handelaren over zmkb en grootbedrijf per topsector, 2017



De bedrijven in de topsectoren die internationaal handelen, verschillen onderling sterk. Veruit de meeste ondernemers waren in 2017 actief in de topsector hightech systemen en materialen. Van de ondernemers had de topsector life sciences & health met 23 procent relatief de meeste vrouwelijke ondernemers; dit was het laagste in de topsectoren energie en hightech systemen. In die twee topsectoren was maar 14 procent van de ondernemers een vrouw. De hoogste productiviteit werd gerealiseerd in de topsector chemie (177 duizend euro per werkzame persoon) en vervolgens in de topsector energie (149 duizend euro per werkzame persoon); het laagste was dat in de logistiek (82 duizend euro per werkzame persoon). De gemiddelde lonen waren in 2017 het hoogste in de energiesector (31 euro per uur) en het laagste in de logistiek (24 euro per uur).

3.6 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.

CBS (2019). *Internationaliseringsmonitor 2019, tweede kwartaal: Patronen in handelsgedrag*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Heerlen/Den Haag/Bonaire.

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

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.

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.

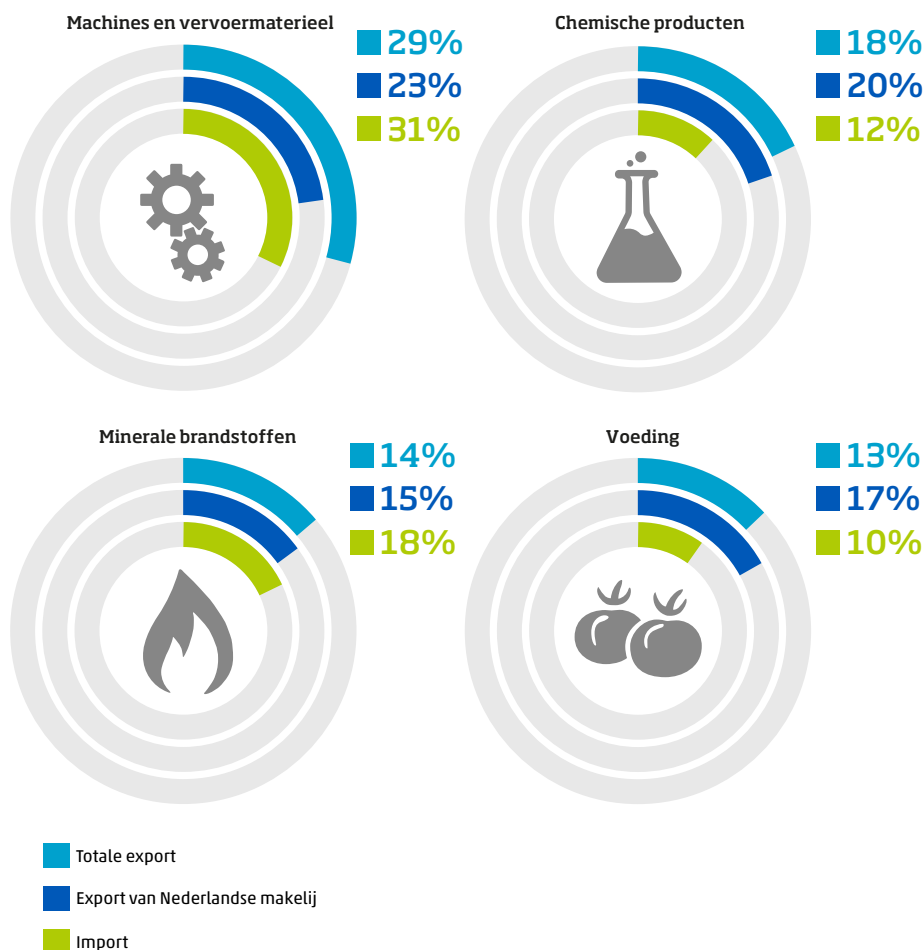
A high-angle photograph of a woman with long brown hair, wearing a black top, looking down at a display of Dutch chocolates and macarons. The display is arranged in rows on a white surface. There are several trays of macarons in various colors (orange, red, yellow, green, purple) and several trays of chocolate bars and squares. Some of the chocolate bars have the letters 'NN' on them. There are also some small chocolate truffles and a few chocolate-covered strawberries. The woman is holding a small black object, possibly a phone or a small bag, in her hands. The background is a wooden floor.

4.

Samenstelling van de Nederlandse handel

Auteur
Alex Lammertsma

Belangrijkste producten in de goederenhandel (2018)



62% van de dienstenexport
van topsectoren door de topsector
hightech systemen en materialen en de
topsector logistiek in 2017



De Nederlandse handel met het buitenland vertoont een grote mate van diversiteit. Die diversiteit komt niet alleen tot uitdrukking in de typen goederen en diensten die verhandeld worden, maar ook in de bedrijfstakken en topsectoren die handelen en in de locatie waar ze gevestigd zijn. Het is daarbij de vraag hoe de import en export verdeeld is over de typen goederen en diensten, in welke mate het export van Nederlandse makelij betreft, welke bedrijfstakken en topsectoren veel goederen en diensten verhandelen, hoe de internationale handelaren verdeeld zijn over het land en hoe belangrijk de verschillende mainports en brainports zijn.

4.1 Belangrijkste bevindingen

Gemiddeld bestond 56 procent van de export van goederen in 2018 uit export van Nederlandse makelij. In de periode 2010–2018 is dit aandeel licht gestegen. Tussen de goederengroepen verschilt het aandeel van Nederlandse makelij aanzienlijk. Het hoogste was dit voor dranken, tabak, en voeding en het laagste voor machines en vervoermaterieel, en gefabriceerde goederen. Machines en vervoermaterieel zijn daarbij zowel de grootste export- als importcategorie. Bij de export en import van diensten zijn de zakelijke diensten en het gebruik van intellectueel eigendom de twee grootste categorieën.

Meer dan 80 procent van de export van goederen wordt gedaan door de industrie en de groot- en detailhandel. Het aandeel van Nederlandse makelij was het hoogste in de bouwnijverheid, de landbouw, de delfstoffenwinning en de industrie, en het laagste in de sectoren informatie en communicatie, advies en onderzoek, en reparatie en installatie van machines en apparaten. Ook voor de import van goederen zijn de industrie en de groot- en detailhandel dominant. Aan de export van diensten leveren meerdere bedrijfstakken een aanzienlijke bijdrage. Bij de export van diensten komt meer dan 70 procent voor rekening van de sectoren advies en onderzoek, vervoer en opslag, informatie en communicatie, en groot- en detailhandel.

Circa 42 procent van de totale export van goederen in 2018 bestond uit export door topsectoren. Bijna de helft van de export van topsectoren komt voor rekening van de topsector high tech systemen en materialen en de topsector chemie. Gemiddeld bestond bij de topsectoren de export van goederen voor ruim driekwart uit export van Nederlandse makelij. Er zijn daarbij wel grote verschillen tussen de topsectoren. In de topsector Agri&food bestond in 2018 gemiddeld 87 procent van de totale export uit Nederlandse makelij, in de topsector Life sciences & health was dit maar

59 procent. Van de export van diensten wordt bijna de helft gerealiseerd door topsectoren. De twee grootste topsectoren in 2017 waren daarbij de logistiek en high tech sector.¹⁾ Meer dan 60 procent van de dienstenexport door topsectoren kan aan deze twee topsectoren toegerekend worden.

Qua vestigingsplaats zijn de exporteurs van goederen geconcentreerd in de provincies Zuid-Holland, Noord-Brabant en Noord-Holland. Samen exporteren deze provincies meer dan 60 procent van de totale export van goederen. Zuid-Holland exporteert met name minerale brandstoffen; bij Noord-Brabant en Noord-Holland ligt het accent op machines en vervoermaterieel. In deze drie provincies liggen verschillende mainports en brainports. Zo heeft Zuid-Holland de haven van Rotterdam, heeft Noord-Brabant een technologie-cluster rondom Eindhoven en Noord-Holland de luchthaven Schiphol, de Amsterdamse haven en het internetknooppunt in Amsterdam. Die mainports dragen bij aan de buitenlandse handel. Bijna 14 procent van de totale Nederlandse export van goederen werd in 2018 gerealiseerd door bedrijven rondom Rotterdam; voor Groot-Amsterdam is dit ruim 13 procent.

De export van diensten is – net zoals de export van goederen – geconcentreerd in Zuid-Holland, Noord-Holland en Noord-Brabant. Samen exporteerden deze drie provincies in 2017 meer dan 80 procent van alle Nederlandse export van diensten. Ook voor de export van diensten zijn de mainports en brainports van belang. Zo kan in 2017 bijna 60 procent van de totale Nederlandse exportwaarde van diensten worden toegeschreven aan de regio Groot-Amsterdam, Groot-Rijnmond en de regio rondom Eindhoven.

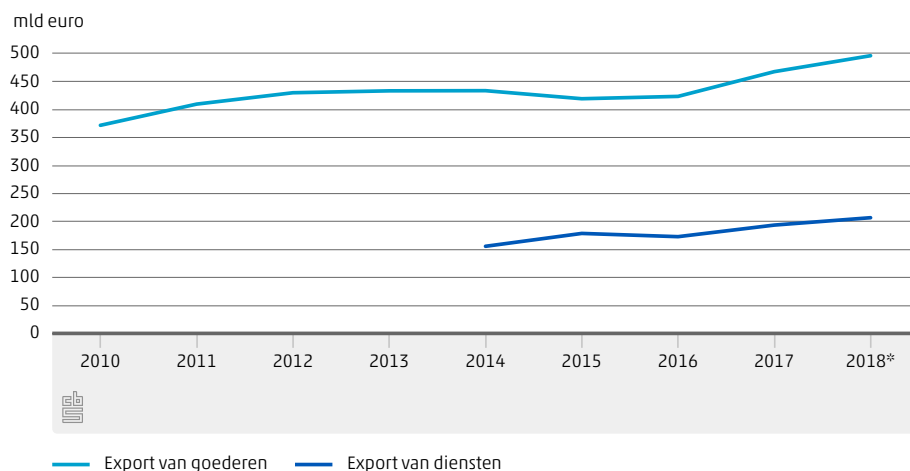
4.2 Export van goederen naar type goederen

De totale export bestaat uit de export van goederen en diensten, zie figuur 4.2.1. Qua omvang is de export van goederen veel groter dan de export van diensten. In 2018 werd 496 miljard aan goederen uitgevoerd en 206 miljard aan diensten. Ruim 70 procent van de totale export betreft daarmee export van goederen; de export van diensten is iets minder dan 30 procent van het totaal. De bulk van de export van goederen wordt gerealiseerd door bedrijven die jaar in, jaar uit

¹⁾ Voor de internationale handel in diensten is 2017 het laatst beschikbare jaar met cijfers op bedrijfsniveau. Hierdoor is in paragraaf 4.7-4.9 en 4.15 2017 het laatste jaar.

exporteren. Zo'n 16 procent van de bedrijven zijn verantwoordelijk voor 80 procent van de export van goederen (CBS, 2019). Naast deze bedrijven die continue exporteren, zijn er bedrijven die stoppen met exporteren en die daarmee starten.

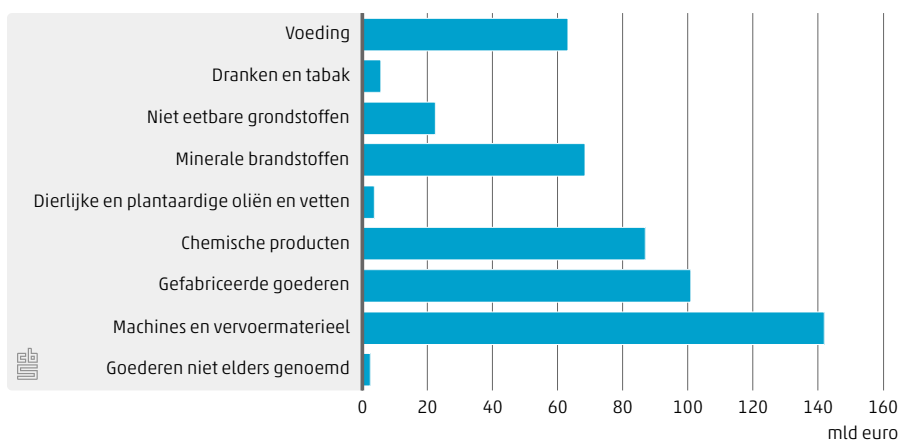
4.2.1 Export van goederen en diensten, 2010-2018



Machines en vervoermaterieel belangrijkste exportgoederen

De exportwaarde van goederen is het hoogste voor machines en vervoermaterieel. In 2018 werd daarvan 142 miljard euro geëxporteerd, 29 procent van de totale export van goederen, zie figuur 4.2.2. Bij machines en vervoermaterieel moet gedacht worden aan telecommunicatieapparatuur, dataprocessing machines, kantoormachines en motorvoertuigen. De tweede groep is die van de gefabriceerde goederen. In 2018 werd daarvan bijna 101 miljard geëxporteerd, 20 procent van de totale export van goederen. Het gaat daarbij bijvoorbeeld om papier en karton, kleding, metalen, en optische en medische instrumenten.

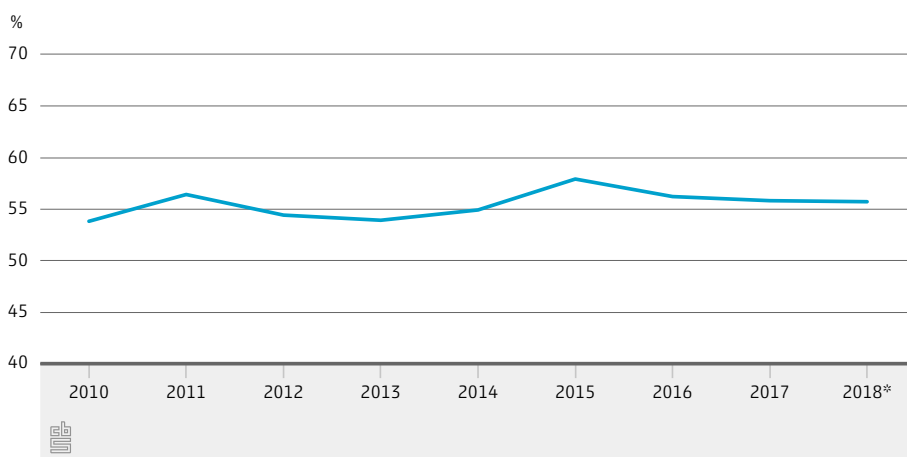
4.2.2 Export van goederen naar type, 2018



Gemiddeld bestond 56 procent van de export in 2018 uit export van Nederlandse makelij; de rest is wederuitvoer. Dit onderscheid is van belang omdat met export van Nederlandse makelij aanzienlijk meer verdiend wordt dan met wederuitvoer, zie hoofdstuk 2.²⁾ In de loop van de jaren is dit aandeel licht gestegen, zie figuur 4.2.3. In twee jaren neemt het aandeel van de export van Nederlandse makelij licht toe, namelijk in 2011 en 2015. In die twee jaren weet Nederland namelijk meer te profiteren van de toename van de groei van de wereldhandel.

2) De cijfers zoals ze in dit hoofdstuk gepresenteerd worden, zijn gebaseerd op de statistiek Internationale Handel in Goederen. Deze cijfers verschillen met die van hoofdstuk 2. In hoofdstuk 2 worden namelijk de cijfers uit de Nationale Rekeningen gebruikt. In de Nationale Rekeningen worden de cijfers uit de Internationale Handel gecorrigeerd voor volledigheid en conceptuele verschillen om te voldoen aan de internationale vereisten voor Nationale Rekeningen; daarnaast levert ook de integratie in de Nationale Rekeningen additionele verschillen op. Hierdoor zijn de cijfers in dit hoofdstuk niet te vergelijken met die in hoofdstuk 2. Zie voor meer informatie over deze verschillen 'De in- en uitvoercijfers van het CBS' (CBS, 2015).

4.2.3 Aandeel export van Nederlandse makelij in totale export, 2010-2018



Tussen de goederengroepen zijn aanzienlijke verschillen in het aandeel van de export van Nederlandse makelij, zie tabel 4.2.4. Het hoogste is dit voor dranken en tabak, en voeding. Deze goederengroepen hebben een aandeel van Nederlandse makelij van gemiddeld 78 respectievelijk 74 procent over de periode 2010-2018. Aan de andere kant hebben machines en vervoermaterieel, en gefabriceerde goederen met gemiddeld 41 procent respectievelijk 45 procent het laagste aandeel van Nederlandse makelij in de periode 2010-2018. Bij de gefabriceerde goederen moet gedacht worden aan bijvoorbeeld meubels, kleding en meetinstrumenten.

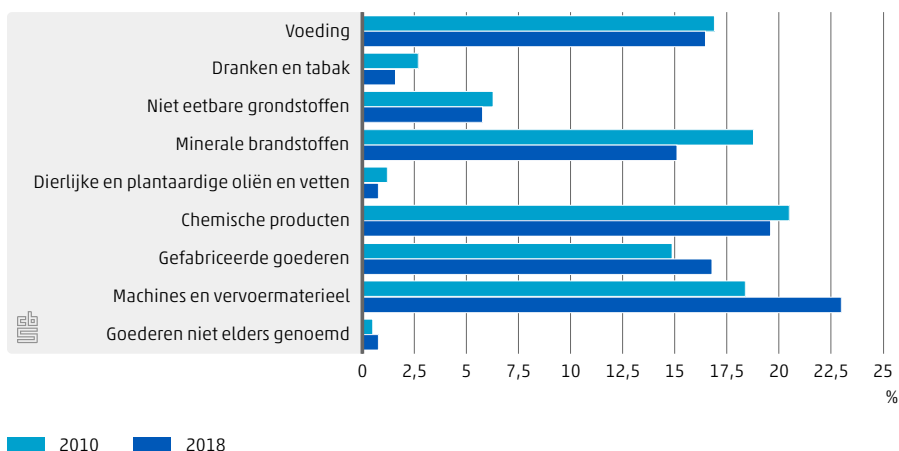
4.2.4 Aandeel Nederlandse makelij in de totale export van goederen, 2010-2018

Aandeel Nederlandse makelij in %

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Gemiddelde 2010-2018
Voeding	74,6	74,2	74,5	74,2	74,2	73,7	73,2	72,6	72,1	73,7
Dranken en tabak	88,6	84,7	82,3	81,5	76,9	72,5	71,5	70,6	75,8	78,3
Niet eetbare grondstoffen	65,6	67,7	67,2	69,3	69,5	70,4	73,0	71,5	70,9	69,5
Minerale brandstoffen	73,7	69,6	62,0	58,9	66,3	69,4	66,5	60,6	60,9	65,3
Dierlijke en plantaardige oliën en vetten	79,6	79,2	71,2	68,8	67,7	71,2	68,9	66,6	62,6	70,7
Chemische producten	57,9	63,8	59,9	57,7	58,0	63,2	59,7	62,4	62,2	60,5
Gefabriceerde goederen	43,7	44,3	43,7	44,5	44,0	47,6	46,7	47,7	46,2	45,4
Machines en vervoermaterieel	34,5	39,4	37,8	38,5	39,5	45,1	44,4	43,7	44,7	40,8
Niet afzonderlijk genoemde goederen	44,7	49,8	54,0	54,4	66,9	65,4	56,2	62,2	87,2	60,1
Totaal	53,8	56,4	54,4	53,9	54,9	57,9	56,2	55,8	55,7	55,4

In de periode 2010–2018 traden er verschuivingen op in de samenstelling van de export van Nederlandse makelij, zie figuur 4.2.5. Zo steeg het aandeel van machines en vervoermaterieel met 4,6 procentpunt terwijl het aandeel van minerale brandstoffen met 3,7 procentpunt daalde. Bij machines en vervoermaterieel is de stijging voor een groot deel toe te schrijven aan een stijging van de export van personenauto's, vrachtwagens en motorfietsen van Nederlandse makelij; de daling van het aandeel van minerale brandstoffen komt met name door een daling van de export van aardolieproducten. Voor de wederuitvoer zien we een omgekeerd patroon: het aandeel van minerale brandstoffen steeg met 4,4 procentpunt, terwijl het aandeel van machines en vervoermaterieel met 4,9 procentpunt daalde. Bij brandstoffen betrof het met name aardolieproducten en bij de machines en vervoermaterieel ging het onder andere om personenauto's, kantoormachines en onderdelen daarvoor, en televisieontvangers.

4.2.5 Samenstelling van de export van Nederlandse makelij, 2010 en 2018

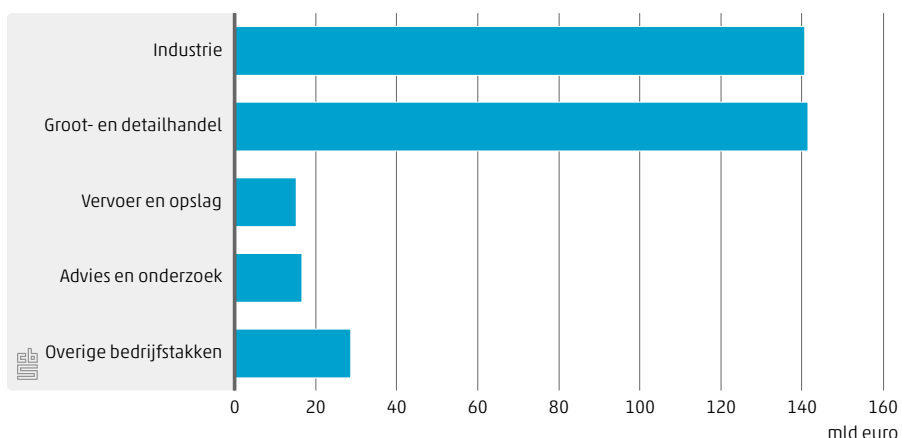


4.3 Export van goederen per bedrijfstak

Meer dan 80 procent van goederenexport door industrie en groot- en detailhandel

Meer dan 80 procent van de export van goederen wordt gedaan door de industrie en de groot- en detailhandel, zie figuur 4.3.1.³⁾ Binnen de industrie exporteren de voedingsmiddelenindustrie, de chemische industrie en de machine-industrie het meeste.

4.3.1 Export van goederen per bedrijfstak, 2018



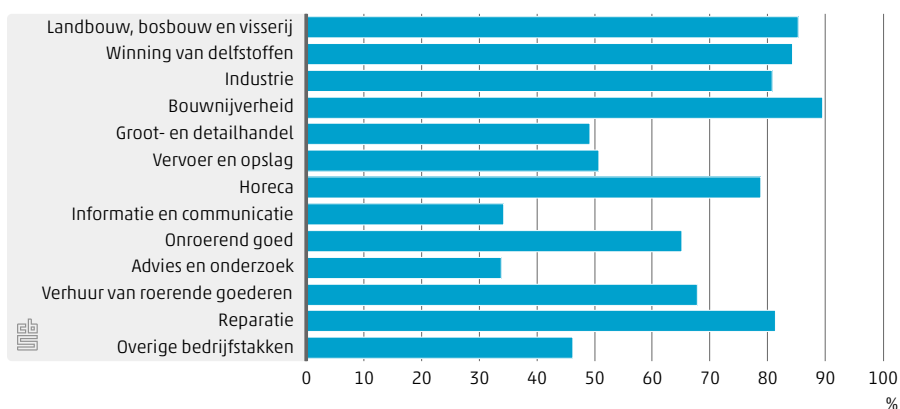
De export door de groot- en detailhandel verdient wel een toelichting. Als zodanig produceert de groot- en detailhandel normaliter namelijk geen goederen, maar koopt deze in bij de fabrikant, slaat deze op en verhandelt ze. De groothandel functioneert daarbij als een intermediair voor bedrijven die zelf niet direct exporteren. In die rol helpen ze met name kleine en middelgrote bedrijven die gebrek hebben aan kennis over de internationale markten, die het lastig vinden om

³⁾ Zowel de export als de import van goederen wordt waargenomen op basis van BTW-eenheden. Om die informatie aan het Bedrijfsdemografisch Kader (BDK) te kunnen koppelen, moet de waarneming eerst aan het Algemeen Bedrijvenregister (ABR) gekoppeld worden. Op basis van de koppeling met het ABR wordt bepaald in welke bedrijfstak een bedrijfseenheid actief is. Bij de koppeling aan het ABR kan tussen de 70 en 75 procent van de waarde gekoppeld worden. Dit komt doordat buitenlandse bedrijven niet in het ABR voorkomen en de douane soms anonieme uitvoeraangiftes krijgt. De gekoppelde bedrijfseenheden zijn niet per se representatief.

internationale klanten te vinden en die de risico's die gepaard gaan met het zelf handelen op internationale markten te groot vinden (Terjesen et al., 2008). Daarmee verschaffen ze deze bedrijven de mogelijkheid om toch te kunnen profiteren van internationale handel zonder dat ze de kosten die gepaard gaan met zelf exporteren, hoeven te maken (Bai et al., 2017). Aan de andere kant heeft het inzetten van intermediairs ook nadelen. Zo zijn er kosten aan verbonden, heeft een bedrijf minder controle over de ontwikkeling van het exportvolume en kan het minder leren van de buitenlandse klanten omdat er geen direct contact met hen is (Hessels & Terjesen, 2007; Bai et al., 2017). De vaste kosten van het verkopen via een intermediair in het eigen land zijn overigens wel lager dan in het geval dat een bedrijf zelf exporteert (McCann, 2013). De directe en intermediaire rol van de groothandel in de internationale handel van Nederland komt uitgebreid aan bod in de Internationaliseringsmonitor 2019, derde kwartaal (te verschijnen in september 2019).

Tussen de verschillende bedrijfstakken is er een groot verschil in de mate waarin de export in Nederland wordt gemaakt of niet, zie figuur 4.3.2. Dit aandeel was in 2018 het hoogste in de bouwnijverheid, de landbouw, de delfstoffenwinning en de industrie. Binnen de industrie is het aandeel van Nederlandse makelij in de totale export van goederen groter dan 85 procent in onder andere de basismetaalindustrie, de papier- en kartonindustrie, de chemische industrie, de machine-industrie, de hout- en meubelindustrie, de voedings- en drankenindustrie en in de rubber- en plasticindustrie. Aan de andere kant was dit minder dan 50 procent in bedrijfstakken als informatie en communicatie, en advies en onderzoek.

4.3.2 Aandeel export goederen van Nederlandse makelij in de totale export van goederen per bedrijfstak, 2018



4.4 Export van goederen per topsector

Voor topsectoren is ruim driekwart van de export van goederen van Nederlandse makelij

Topsectoren nemen sinds 2011 een centrale plaats in het bedrijvenbeleid van het kabinet. Vier factoren bepaalden de keuze voor deze sectoren: het zijn sectoren die (1) kennisintensief zijn, (2) export-georiënteerd, met (3) veelal specifieke wet- en regelgeving die (4) een belangrijke bijdrage (kunnen) leveren aan het oplossen van maatschappelijke vraagstukken (Verhagen et al., 2011). Zo was in 2015 van alle uitgaven aan R&D-activiteiten 74 procent toe te schrijven aan de topsectoren, 39 procent van de export van goederen afkomstig van topsectoren, en waren de topsectoren goed voor een kwart van het bbp, zie CBS (2017b).

De meeste recente cijfers laten zien dat circa 39 procent van de totale export van goederen in 2018 bestond uit export door topsectoren.⁴⁾ De topsector high tech systemen en materialen en de topsector chemie spanden de kroon met een export van 59 miljard respectievelijk 40 miljard euro in 2018, zie figuur 4.4.1. Bijna de helft van de export van topsectoren komt daarmee voor rekening van deze twee topsectoren.

76 procent van de export door topsectoren was in 2018 van Nederlandse makelij



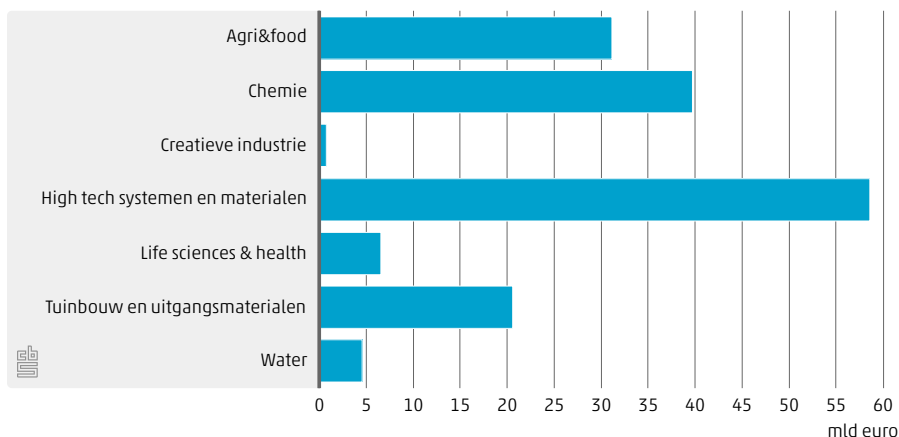
De export van topsectoren bestond uit aanzienlijk meer export van Nederlandse makelij dan voor de niet-topsectoren: 76 procent van de export van topsectoren was in 2018 van Nederlandse makelij, terwijl dit in de niet-topsectoren maar 43 procent was. Aan de andere kant was de groei van de export van de topsectoren iets lager dan die van de totale export. Zo was de gemiddelde groei van de totale export in de

⁴⁾ Voor 2017 en 2018 is de topsectorindeling uit 2016 gehanteerd omdat die voor deze twee jaren niet beschikbaar is. Dit kan betekenen dat de niveaucijfers enigszins onderschat worden.

periode 2010–2018 3,8 procent per jaar, waar de export van topsectoren in die periode gemiddeld 3,6 procent per jaar was.

De topsectoren verschillen onderling wel in de mate waarin ze Nederlandse makelij exporteren. Dit is het hoogste in de topsector Agri&food. In de topsector Agri&food bestond in 2018 gemiddeld 87 procent van de totale export uit Nederlandse makelij, in de topsector Life sciences & health was dit maar 59 procent.

4.4.1 Export van goederen per topsector, 2018



4.5 Export van goederen per binnenlandse regio

Goederenexport voor meer dan 60 procent door Zuid-Holland, Noord-Brabant en Noord-Holland

Als we kijken naar de vestigingsplaats van exporteurs, dan zien we dat de export van goederen geconcentreerd is in drie provincies: Zuid-Holland, Noord-Brabant en Noord-Holland. Samen exporteren deze provincies meer dan 60 procent van de totale export van goederen. Er is wel een verschil in samenstelling van de export qua type goederen, zie figuur 4.5.1. In Zuid-Holland wordt de export gedomineerd door minerale brandstoffen; in Noord-Brabant en Noord-Holland ligt het accent op machines en vervoermaterieel. Ook is er een verschil in de gemiddelde exportwaarde per bedrijf tussen de provincies. Per vestiging is de export van

goederen met 10 miljoen euro het hoogste in Zuid-Holland en het laagste in Overijssel met 1 miljoen euro.

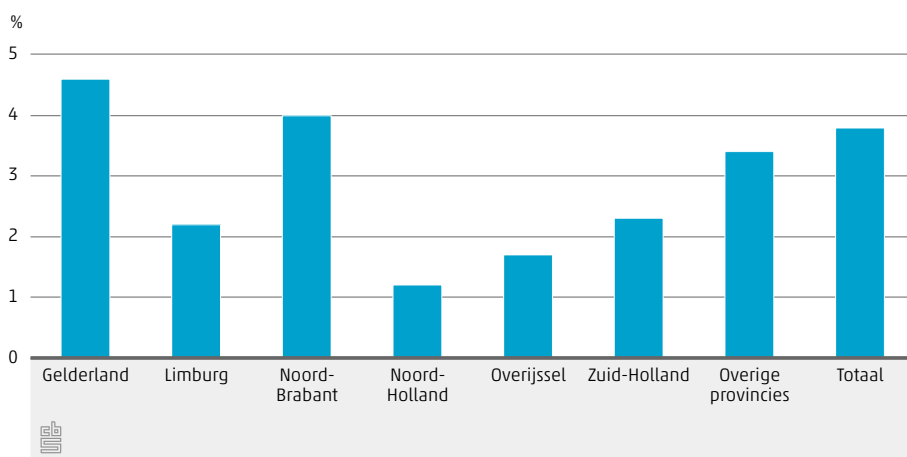
4.5.1 Grootste exportcategorie van goederen per provincie, 2017



In de periode 2010–2018 zijn er regionale verschillen in de groei van de export van goederen, zie figuur 4.5.2.⁵⁾ Waar de gemiddelde groei van de export van goederen 3,8 procent per jaar was, hebben de provincies Gelderland en Noord-Brabant een bovengemiddelde exportgroei, terwijl Noord- en Zuid-Holland juist onder het landelijk gemiddelde zitten. Bij de overige provincies is die gemiddelde exportgroei het laagste in Zeeland (1,5 procent) en het hoogste in Friesland (6,6 procent).

⁵⁾ In figuur 4.5.2 staat de groei voor de provincies die qua omvang de grootste export van goederen hebben. De cijfers voor de andere provincies zijn beschikbaar in de tabellenset van deze publicatie.

4.5.2 Gemiddelde groei export van goederen per provincie (provincies met grootste export), 2010-2018



Mainports en brainports van belang voor de export van goederen

Bij de export van goederen vervullen de mainports en brainports verschillende rollen. Mainports zijn knooppunten waar belangrijke verbindingen en stromen van activiteiten samenkomen en weer uiteengaan. Van daaruit worden veel goederen vervoerd en diensten verleend. Naast deze functie als vervoersknooppunt kunnen mainports ook andere functies hebben zoals een reizigersknooppunt, kunnen ze bedrijven uit dezelfde sector of waardeketen aantrekken die zich dicht bij elkaar vestigen om concurrentievoordelen te halen en genereren ze omzet voor toeleverende bedrijven, zie Boekholt et al. (1998).

Als zodanig leveren mainports direct of indirect een bijdrage aan de Nederlandse economie (RLI, 2016).⁶⁾ Sinds de jaren tachtig is er beleid gevoerd om de mainports te versterken en de achterlandverbindingen te versterken. Naast de mainports zijn er ook brainports waar hoogwaardige kennis wordt ontwikkeld en gedeeld.

⁶⁾ Om het belang van de haven van Rotterdam, Schiphol en de brainport Eindhoven voor Nederland in termen van het bbp uit te drukken zouden we regionale rekeningen op COROP-niveau moeten hebben. Het COROP-niveau verdeelt Nederland in circa 40 regio's. Dergelijke regionale rekeningen zijn er echter niet. En om ook de samenhang tussen deze mainports en brainports en de andere regio's en andere sectoren in kaart te brengen, zouden er op het dit niveau input-outputtabellen gemaakt moeten worden. Daarmee zouden de mainports en brainports ook vanuit een waardeketenperspectief benaderd kunnen worden. Dat zou een alternatieve afbakening van mainports en brainports zijn. Dat valt buiten het bestek van deze publicatie.

In de drie provincies met de meeste export (Zuid-Holland, Noord-Brabant en Noord-Holland) liggen verschillende mainports en brainports. Zo heeft Zuid-Holland de haven van Rotterdam, Noord-Brabant een brainport rondom Eindhoven met een technologie-cluster van high tech-bedrijven en hoogwaardige maakindustrie en Noord-Holland de luchthaven Schiphol, de Amsterdamse haven en een groot internationaal internetknooppunt in Amsterdam (Cybersecurityraad, 2016; NOS, 2015). Vanuit deze mainports en brainports wordt zo'n 35 procent van de export van goederen gerealiseerd. Bijna 14 procent van de totale Nederlandse export van goederen werd daarbij in 2018 gerealiseerd door bedrijven rondom Rotterdam; voor Groot-Amsterdam was dit ruim 13 procent.

Met uitzondering van Groningen hebben de provincies met mainports en brainports de hoogste export per vestiging, zie tabel 4.5.3. Voor de provincie Groningen is dat toe te schrijven aan de export van aardgas. In Zuid-Holland is de export van goederen per vestiging met 10 miljoen euro het hoogste; in Noord-Holland en Noord-Brabant is dat met 3 miljoen euro per vestiging aanzienlijk lager. Van de mainports en brainports heeft de Rotterdamse regio de hoogste export van goederen, namelijk 5 miljoen euro per vestiging; in Noord-Holland en Noord-Brabant is dat ruim 4 miljoen euro.

4.5.3 Export van goederen per vestiging per provincie en mainport, 2018

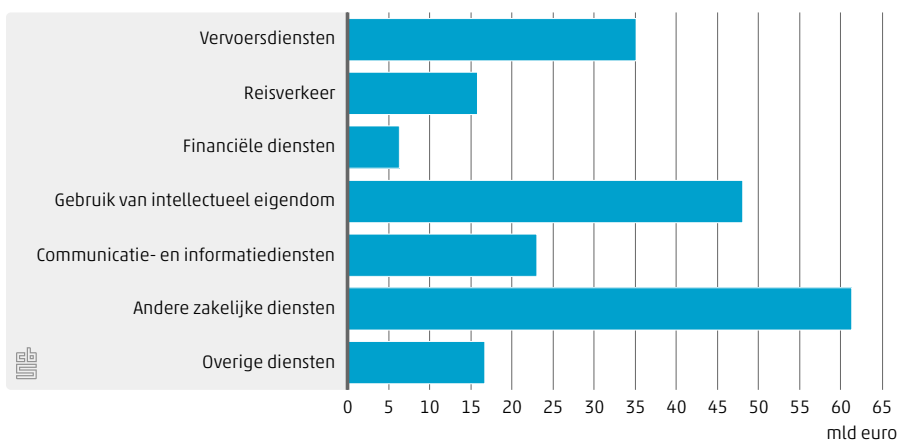
	Export van goederen per vestiging (mln euro)
Zuid-Holland	10,0
Groot-Rijnmond, incl. Rotterdam	5,1
Noord-Holland	3,3
Groot-Amsterdam	4,2
Noord-Brabant	3,0
Zuidoost Noord-Brabant, incl. Eindhoven	4,1
Groningen	4,9
Limburg	3,0
Flevoland	2,4
Friesland	2,3
Utrecht	2,2
Gelderland	2,1
Zeeland	1,9
Drenthe	1,8
Overijssel	1,1

4.6 Export van diensten per soort dienst

Zakelijke diensten grootste exportcategorie

Bij de export van diensten zijn de andere zakelijke diensten veruit de grootste categorie, zie figuur 4.6.1. Tot de andere zakelijke diensten horen onderzoek en ontwikkeling (R&D), professionele en management adviesdiensten, en technische, aan handel verbonden en overige zakelijke diensten. De andere zakelijke diensten maken samen met het gebruik van intellectueel eigendom meer dan de helft uit van alle export van diensten.

4.6.1 Export van diensten, 2018



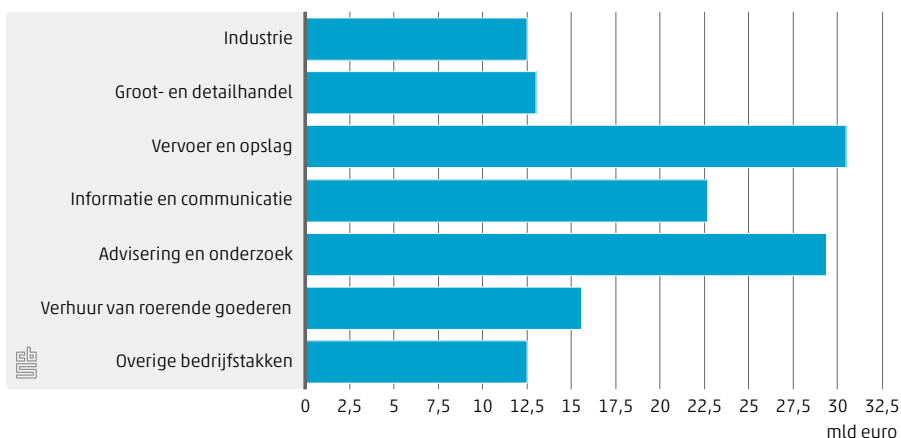
De samenstelling van de export van diensten veranderde in de afgelopen jaren wel. Zo nam in de periode 2014–2018 het aandeel andere zakelijke diensten met 3,3 procentpunt toe en nam het aandeel van vervoersdiensten met 3,0 procentpunt af. Bij de andere zakelijke diensten komt dit vrijwel geheel door een stijging van de professionele en management adviesdiensten; bij de vervoersdiensten komt dit voor rekening van zowel de zeevaart, de luchtvaart als het overig vervoer.

4.7 Export van diensten per bedrijfstak

Export van diensten grootste in sector vervoer en opslag

De sector die het meeste diensten exporteert is vervoer en opslag. Aan de export van diensten leveren echter meerdere bedrijfstakken een aanzienlijke bijdrage. Meer dan 70 procent van de export van diensten komt voor rekening van vier sectoren, namelijk a) advies en onderzoek, b) vervoer en opslag, c) informatie en communicatie en d) groot- en detailhandel, zie figuur 4.7.1. Van deze vier sectoren groeide de sector informatie en communicatie het hardst. Gemiddeld was de groei tussen 2012–2017 daar 22 procent per jaar. Aan de andere kant is de export van diensten door de groothandel tussen 2012 en 2017 met 2,6 miljard euro gedaald, een afname van een kleine 17 procent. Onderliggende cijfers laten zien dat dit veroorzaakt werd door een daling van export van diensten door de groothandel in ICT-apparatuur. Bij diensten door de groothandel in ICT-apparatuur moet gedacht worden aan software-licenties voor computers. De industrie draagt daarentegen slechts een klein deel bij aan de export van diensten. Binnen de industrie exporteert de farmaceutische industrie de meeste diensten. Het betreft daar met name betalingen voor het gebruik van intellectueel eigendom in de vorm van licenties en royalty's.

4.7.1 Export van diensten per bedrijfstak, 2017

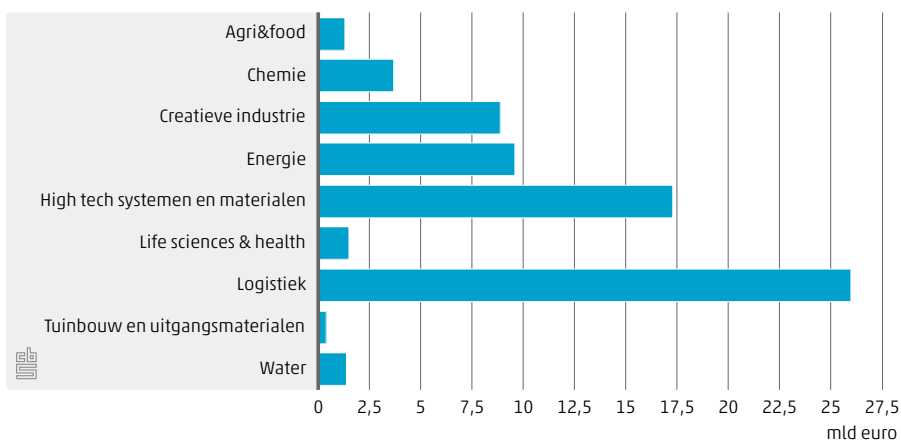


4.8 Export van diensten per topsector

Export van diensten voor ruim een derde door topsectoren

Van de export van diensten wordt ruim een derde gerealiseerd door topsectoren. De twee grootste topsectoren in 2017 waren de logistiek en high tech systemen en materialen, zie figuur 4.8.1. Samen bepaalden deze twee sectoren in 2017 64 procent van de dienstenexport van topsectoren. Ruim 40 procent van toename van de export van diensten door topsectoren in de periode 2012–2017 kan toegeschreven worden aan de topsector high systemen en materialen.

4.8.1 Export van diensten per topsector, 2017



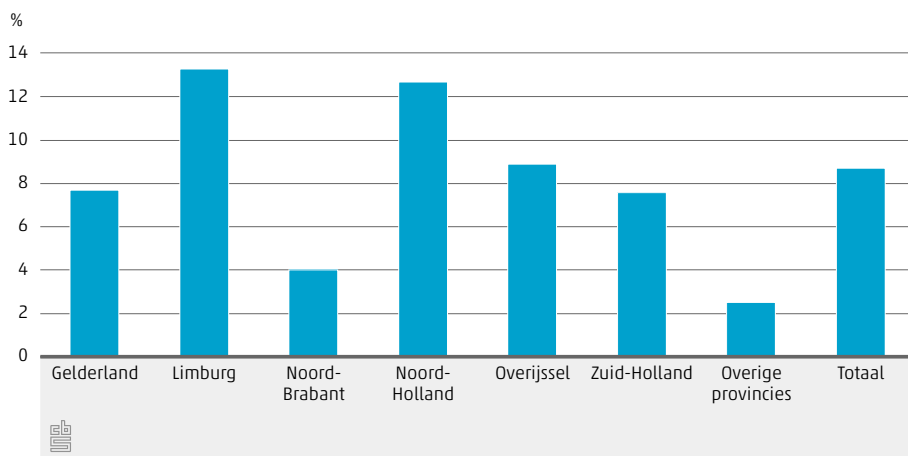
4.9 Export van diensten per binnenlandse regio

Dienstenexport voor meer dan 80 procent door Zuid-Holland, Noord-Brabant en Noord-Holland

De drie provincies die het meeste goederen exporteren (Zuid-Holland, Noord-Holland en Noord-Brabant), zijn ook de provincies die het meeste diensten exporteren. Samen exporteerden ze in 2017 meer dan 80 procent van alle Nederlandse export van diensten.

Tussen de provincies waren er in de periode 2012–2017 behoorlijke verschillen in de groei van de export van diensten, zie figuur 4.9.1. Zo was de groei van de export van diensten gemiddeld 13 procent in Noord-Holland en Limburg en maar 4 procent in Noord-Brabant.

4.9.1 Gemiddelde groei export van diensten per provincie (provincies met grootste export), 2012–2017



Regio Amsterdam belangrijkste regio voor de export van diensten

De mainports en brainports dragen ook bij aan de export van diensten. In 2017 werd bijna 60 procent van de totale Nederlandse export van diensten gerealiseerd in een van drie mainport- en brainport-regio's. De regio Groot-Amsterdam is daarbij wel

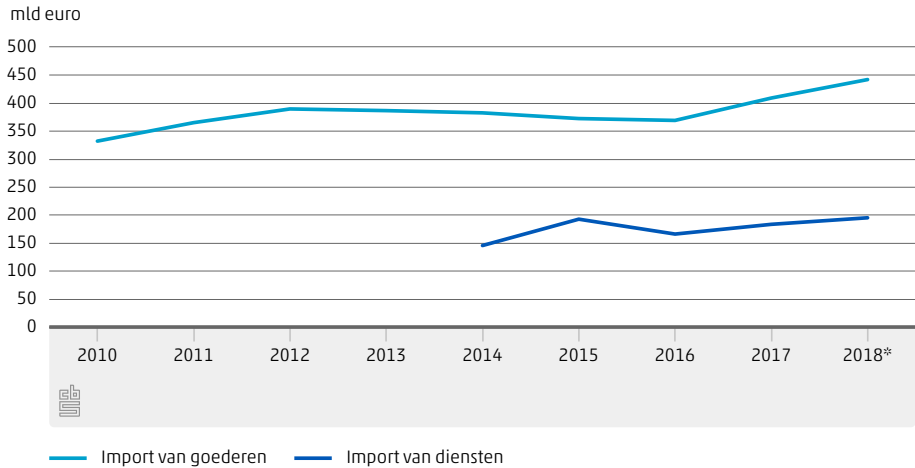
belangrijker dan de regio Rotterdam. Zo kan in 2017 bijna 40 procent van de totale Nederlandse export van diensten toegeschreven worden aan bedrijven die gevestigd zijn in de Amsterdamse regio en 14 procent aan de Rotterdamse regio. De drie grootste diensten exporterende branches zijn in de Amsterdamse regio reisbemiddeling, informatietechnologie en luchtvaart. In de Rotterdamse regio ligt de nadruk van dienstenexport echter bij heel andere branches dan in de Amsterdamse regio. Hier zijn de holdings, opslag en dienstverlening voor vervoer, en vervoer over water de drie grootste diensten exporterende branches. In de regio rondom Eindhoven zijn de drie grootste diensten exporterende branches de holdings, informatietechnologie en de groothandel.

De meeste vestigingen die diensten exporteren liggen in Noord-Holland, Zuid-Holland en Noord-Brabant. Daarvan herbergde de regio Groot-Amsterdam in 2017 meer dan 70 procent van alle diensten exporterende bedrijven in Noord-Holland, de Rotterdamse regio bijna de helft procent van alle diensten exporterende bedrijven in Zuid-Holland en de Haagse regio 23 procent daarvan. In de regio rondom Eindhoven is circa 35 procent van alle diensten exporterende bedrijven uit Noord-Brabant gevestigd.

4.10 Import van goederen naar type goederen

De totale import bestaat uit de import van goederen en diensten, zie figuur 4.10.1. Qua omvang is de import van goederen veel groter dan de import van diensten. In 2018 werd 442 miljard aan goederen geïmporteerd en 195 miljard aan diensten. Bijna 70 procent van de totale import is daarmee import van goederen terwijl de import van diensten zo'n 30 procent van het totaal is. Een deel van die import is nodig om de export te realiseren, zie hoofdstuk 6.

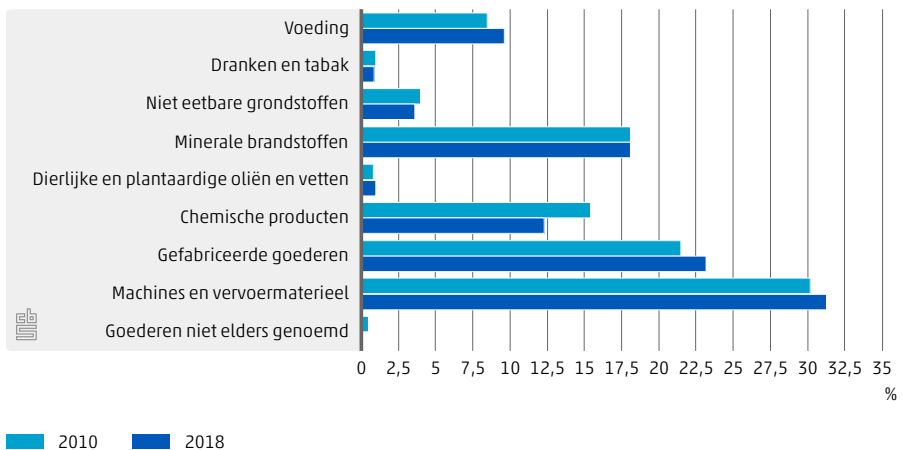
4.10.1 Import van goederen en diensten, 2010-2018



Machines en vervoermaterieel ook de belangrijkste importgoederen

Net zoals bij de goederenexport vormen machines en vervoermaterieel ook bij de goederenimport de grootste categorie. In 2018 was het aandeel daarvan in de totale import van goederen 31 procent, zie figuur 4.10.2. De op één na grootste groep was die van de gefabriceerde goederen.

4.10.2 Samenstelling van de import van goederen, 2010 en 2018



Tussen 2010 en 2018 veranderde de samenstelling van de import van goederen. De grootste verschuivingen traden op bij chemische producten, gefabriceerde goederen, voeding, en machines en vervoermaterieel. Waar het aandeel van gefabriceerde goederen met 1,7 procentpunt steeg en dat van zowel voeding als dat van machines en vervoermaterieel met 1,1 procentpunt steeg, daalde het aandeel van chemische producten met 3,1 procentpunt, zie tabel 4.10.3. Bij de gefabriceerde producten zit die stijging met name in medische instrumenten, kleding, schoenen en meubelen. Voor voeding zit de stijging vooral bij vlees, kaas en kwark, mais, noten en fruit, en cacao en cacao-producten. Bij machines en vervoermaterieel zit de stijging met name in telecommunicatieapparatuur, halfgeleiders, elektrische machines en apparaten en onderdelen voor tractoren, personenauto's en motorfietsen. Aan de andere kant is de daling bij de import van chemische producten met name toe te schrijven aan medicijnen en farmaceutische producten. In de periode 2013–2015 is namelijk het patent van een groot deel van de bestverkopende medicijnen verlopen (Jansen, 2010; Evaluate Pharma Vantage, 2011), waardoor de prijzen sterk zijn gedaald.

4.10.3 Aandeel van diverse importcategorieën in de totale import van goederen, 2010-2018

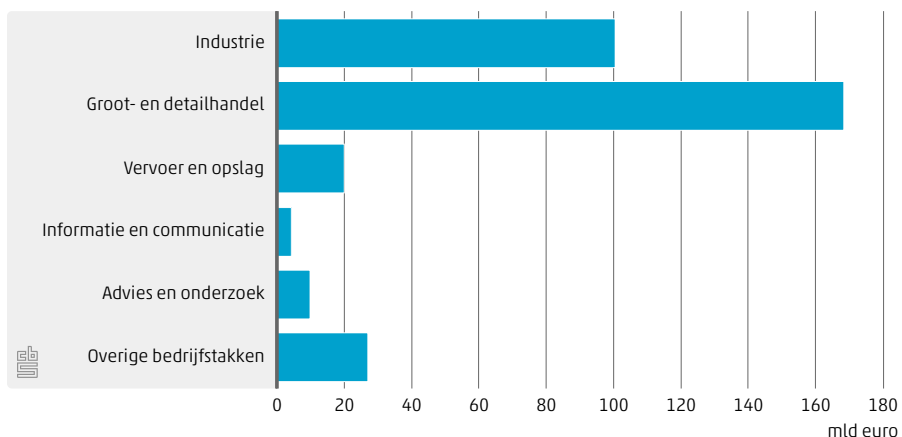
	Aandeel in totale import in %									Verandering tussen 2010 en 2018
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	
Voeding	8,5	8,8	8,6	9,1	9,4	10,2	10,4	10,0	9,6	1,1
Dranken en tabak	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,1	1,1	1,0	0,9	-0,1
Niet eetbare grondstoffen	4,0	4,4	3,8	3,6	3,5	3,7	3,5	3,6	3,6	-0,4
Minerale brandstoffen	18,1	21,9	25,6	24,7	21,8	17,3	14,8	16,3	18,1	0,0
Dierlijke en plantaardige oliën en vetten	0,8	1,1	1,3	1,3	1,1	1,1	1,1	1,3	1,0	0,2
Chemische producten	15,4	12,9	12,9	13,5	13,5	13,1	13,1	12,8	12,3	-3,1
Gefabriceerde goederen	21,5	21,3	19,3	19,6	20,9	23,0	23,9	23,3	23,2	1,7
Machines en vervoermaterieel	30,2	28,2	27,0	26,9	28,6	30,4	31,8	31,4	31,3	1,1
Niet afzonderlijk genoemde goederen	0,5	0,5	0,5	0,4	0,2	0,3	0,3	0,3	0,1	-0,4

4.11 Import van goederen per bedrijfstak

Import van goederen voor meer dan 80 procent door de industrie en de handel

De import van goederen kwam in 2018 voor meer dan 80 procent voor rekening van twee sectoren: de groot- en detailhandel en de industrie. Van de totale import van goederen van 442 miljard euro werd 168 miljard door de groot- en detailhandel geïmporteerd en zo'n 100 miljard door de industrie, zie figuur 4.11.1. Ook hier functioneert de groothandel als een intermediair tussen buitenlandse leveranciers en binnenlandse gebruikers. Opvallend is dat het aandeel van de sector vervoer en opslag in de import van goederen tussen 2010 en 2018 met 8,4 procentpunt daalde.

4.11.1 Import van goederen per bedrijfstak, 2018



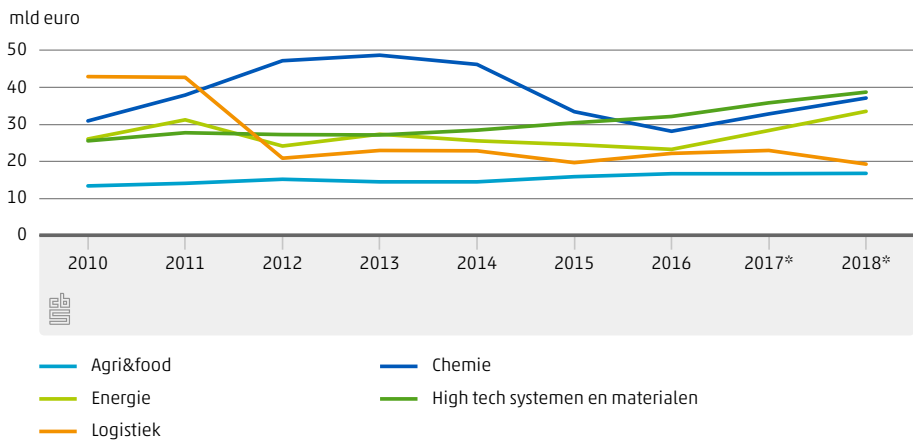
4.12 Import van goederen per topsector

Bijna de helft van de import van goederen door topsectoren high tech en chemie

Vanaf 2010 is het aandeel van de import van goederen door topsectoren gedaald van 41 procent in 2010 tot 34 procent in 2018. Van de import door topsectoren was in 2018 iets meer dan de helft toe te schrijven aan de topsectoren high tech systemen en materialen aan de ene kant en chemie aan de andere kant. Tussen de topsectoren verschilde de ontwikkeling van de import van goederen aanzienlijk. Zo nam voor de topsector high tech systemen en materialen en de topsector Agri&food de import geleidelijk toe, zie figuur 4.12.1.⁷⁾ Aan de andere kant nam voor de topsector chemie de import van 2010 tot 2013 met 57 procent toe, maar daalde het daarna tot 2016 met 42 procent. De onderliggende cijfers laten zien dat deze ontwikkeling voor rekening komt van de import van olie en olieproducten. Opvallend is dat de import van de topsector logistiek tussen 2011 en 2012 juist sterk afnam. Meer dan 60 procent van die daling zit bij dataprocessing machines, telecommunicatieapparatuur, aardolieproducten, kantoormachines, en alcohol en aanverwante stoffen.

⁷⁾ Door een verandering in de indeling van de categorieën van de ledenlijst logistiek.nl wijkt de groep bedrijven die voor verslagjaren 2010 en 2011 voor de topsector logistiek zijn geselecteerd iets af van de bedrijven die vanaf verslagjaar 2012 zijn geselecteerd (CBS, 2018). Dit levert voor sommige indicatoren een kleine trendbreuk op. De ledenlijst van logistiek.nl is vanaf 2014 niet meer beschikbaar. Voor het samenstellen van de lijsten over 2015 en 2016 is daarom gebruik gemaakt van de ledenlijst van 2014 (CBS, 2018).

4.12.1 Ontwikkeling import van goederen door grootste topsectoren, 2010-2018



4.13 Import van goederen per binnenlandse regio

Import van goederen voor ruim 60 procent door Zuid-Holland, Noord-Brabant en Noord-Holland

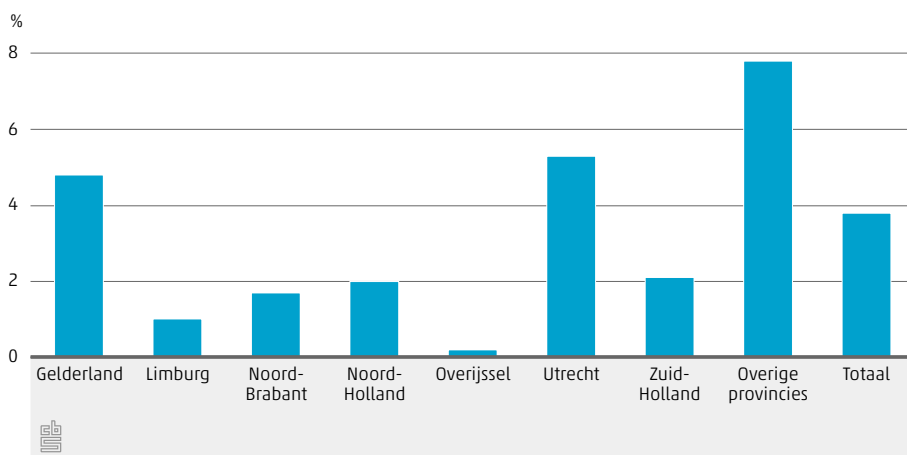
De drie provincies die het meeste goederen exporteren (Zuid-Holland, Noord-Brabant en Noord-Holland), zijn ook de provincies die het meeste goederen importeren. Samen importeerden zij in 2018 ruim 60 procent van de totale Nederlandse import van goederen.

Gemiddelde groeide de import van goederen met 3,8 procent per jaar in de periode 2010–2018. Tussen de provincies waren er daarbij wel grote verschillen, zie figuur 4.13.1. Zo groeide de import van de Utrecht en Gelderland het hardste terwijl de drie provincies die het meeste importeren, de import langzamer dan het landelijk gemiddelde zagen groeien.

Bijna 14 procent van de totale Nederlandse import van goederen kan toegeschreven worden aan bedrijven in Groot-Amsterdam en 17 procent aan bedrijven in de Rotterdamse regio. Circa 75 procent van de import door de provincie Noord-Holland wordt gedaan door bedrijven gevestigd in Groot-Amsterdam. In Zuid-Holland is de

Rotterdamse regio verantwoordelijk voor twee derde van de import in Zuid-Holland en de regio Eindhoven voor een derde van de import van Noord-Brabant.

4.13.1 Gemiddelde groei import van goederen per provincie (provincies met grootste import), 2010-2018



Het aantal vestigingen dat goederen importeert is het hoogste in achtereenvolgens Overijssel, Noord-Brabant en Noord-Holland. De gemiddelde import per vestiging is het hoogste in Zuid-Holland (5,7 miljoen euro) en het laagste in Overijssel (0,4 miljoen euro).

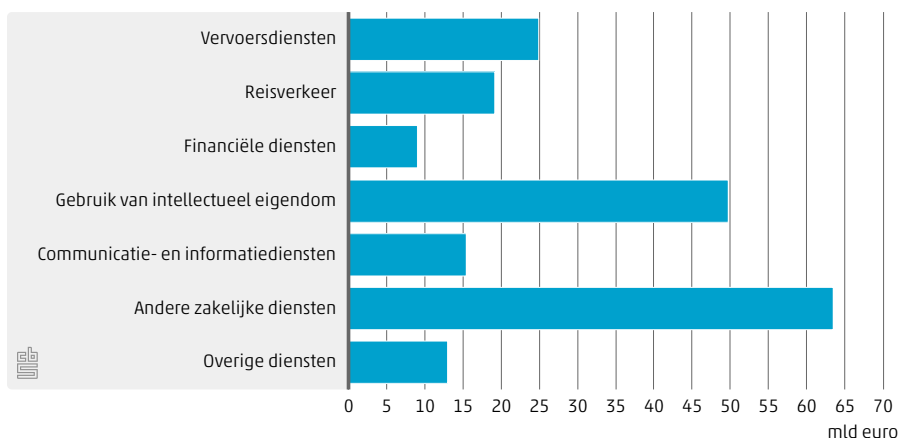
4.14 Import van diensten per dienstensoort

Zakelijke diensten grootste importcategorie

Net zoals voor de export van diensten, is ook voor de import van diensten de categorie 'andere zakelijke diensten' de grootste importcategorie, zie figuur 4.14.1. Samen met het gebruik van intellectueel eigendom maken de andere zakelijke diensten ruim de helft uit van alle import van diensten. Ook voor de import van diensten veranderde de samenstelling. In de periode 2014-2018 steeg het aandeel andere zakelijke diensten met 5,9 procentpunt en nam het aandeel van het gebruik van intellectueel eigendom met 4,0 procentpunt af en daalde het reisverkeer met 2,1 procentpunt. Bij de andere zakelijke diensten is de stijging vrijwel geheel toe te

schrijven aan de professionele en management adviesdiensten, bij het reisverkeer komt de daling voor het grootste deel door het privé reisverkeer.

4.14.1 Import van diensten, 2018



4.15 Import van diensten per bedrijfstak, topsector en binnenlandse regio

Grootste toename import van diensten in de industrie

De import van diensten is geconcentreerd in drie sectoren, namelijk a) de industrie, b) de groot- en detailhandel en c) advies en onderzoek. Zo'n 70 procent van de import kwam in 2017 voor rekening van deze drie sectoren. In de periode 2012–2017 nam de import van diensten het meeste toe in de industrie; in 2017 was de import van diensten daar bijna 20 miljard hoger dan in 2012. Net als voor de export van diensten daalde de import van diensten door de groothandel; in 2017 was deze 2 miljard euro lager dan in 2012, een daling van 8 procent.

Import van diensten voor ruim een derde door topsectoren

Van de import van diensten is ruim een derde toe te schrijven aan de topsectoren. De topsector high tech systemen en materialen draagt in toenemende mate bij aan de totale import van diensten door topsectoren. Was het aandeel van de high tech sector in 2012 nog minder dan 20 procent was, in 2017 was dit ruim 40 procent. Ook voor de toename van de import van diensten is de high tech sector belangrijk: ruim 60 procent van de toename van de import van diensten door topsectoren tussen 2012 en 2017 kwam voor rekening van de topsector high tech systemen en materialen.

Meer dan 80 procent dienstenimport door Zuid-Holland Noord-Holland en Noord-Brabant

De drie provincies die het meeste diensten exporteren (Zuid-Holland, Noord-Holland en Noord-Brabant), zijn ook de provincies die het meeste diensten importeren. Samen importeren zij in 2017 meer dan 80 procent van alle Nederlandse import van diensten. In deze drie provincies zijn ook de meeste vestigingen gevestigd die diensten importeren.

Net zoals voor de import van goederen zijn ook voor de import van diensten de Rotterdamse en de Amsterdamse regio belangrijk. Zo kan 47 procent van de Nederlandse import van diensten in 2017 toegeschreven worden aan bedrijven in de regio Amsterdam; voor de Rotterdamse regio is dat 12 procent. In de Amsterdamse regio groeide de import van diensten in de periode 2012-2017 sterk; gemiddeld was de groei daarvan in die periode 14 procent per jaar.

Het aantal vestigingen dat diensten importeert is het hoogste in achtereenvolgens Noord-Holland, Zuid-Holland en Noord-Brabant. De gemiddelde import per vestiging is het hoogste in Noord-Holland (4,1 miljoen euro) gevolgd door Zuid-Holland (1,9 miljoen euro). In Friesland is dat met 0,4 miljoen euro het laagste.

4.16 Literatuur

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.

Boekholt, P., Plasmeijer, R., Bilderbeek, R., Hertog, P. den & Broek, M. van den (1998). *Mainports: schakel tussen Nederlandse clusters en internationale netwerken*, Technopolis en Dialogic.

CBS (2015). *De in- en uitvoercijfers van het CBS*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

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

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

CBS (2018). *Monitor topsector 2018: Methodenbeschrijving en tabellenset*, Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

CBS (2019). *Internationaliseringsmonitor 2019, tweede kwartaal: Patronen in handelsgedrag*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Heerlen/Den Haag/Bonaire.

Cieřlik, A. & Michalek, J.J. (2018). Firm-level determinants of direct and indirect exports: empirical evidence for C.E.E. and M.E.N.A. countries. *Economic Research-Ekonomska Istrařivanja*, 31(1), 982–996.

Cybersecurityraad (2016). *De economische en maatschappelijke noodzaak van meer cybersecurity: Nederland digital droge voeten*. Geraadpleegd op 17 juni 2019.

Evaluate Pharma Vantage (2011). *Patent storm gathering strength*. Evaluate group. Geraadpleegd op 3 juni 2019.

Hessels, J. & Terjesen, S. (2007). SME Choice of Direct and Indirect Export Modes: Resource Dependency and Institutional Theory Perspectives. SCALES, Zoetermeer.

Jansen, R. (2010). *Weblog MSD: 'Besparen, besparen, besparen'*. Geraadpleegd op 29 mei 2019.

NOS (2015). *Enorme groei dataverkeer via Nederland*. Geraadpleegd op 17 juni 2019.

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

RLI (2016). *Mainports voorbij. Raad voor de Leefomgeving en infrastructuur*. Geraadpleegd op 11 juni 2019.

Terjesen, S., O’Gorman, C. & Acs, Z.J. (2008). Intermediated mode of internationalization: new software ventures in Ireland and India. *Entrepreneurship & Regional Development*, 20(1), 89–109.

Verhagen, M.J.M, Weekers, F.H.H. & Zijlstra, H. (2011, 13 september). Bedrijvenbeleid [Kamerbrief]. Geraadpleegd van <https://zoek.officielebekendmakingen.nl/kst-32637-15.html>, op 11 juni 2019.

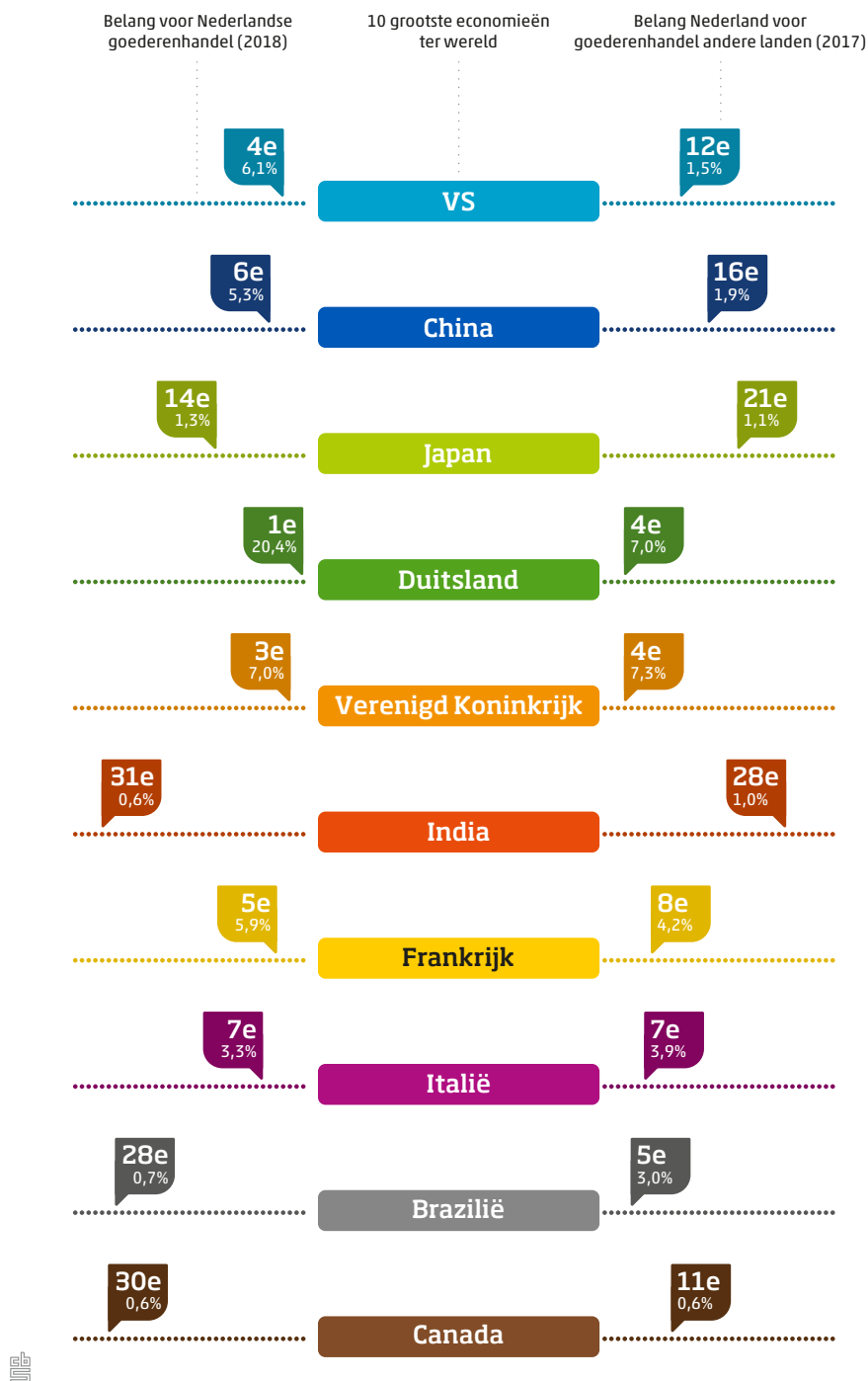


5.

Geografische dimensie van de Nederlandse goederenhandel

Auteur
Pascal Ramaekers

Goederenhandel (import plus export) met grootste economieën ter wereld



Wat zijn de belangrijkste landen van herkomst en bestemming voor de Nederlandse goederenhandel? En hoe belangrijk is Nederland voor de goederenhandel van de Verenigde Staten, China, Rusland en alle andere landen in de wereld? Hoe belangrijk is de Europese Unie voor Nederland en hoe belangrijk is Nederland voor andere EU-landen? Dit hoofdstuk geeft antwoorden op deze en vele andere vragen door de geografische dimensie van de Nederlandse goederenimport- en export te analyseren.

5.1 Belangrijkste bevindingen

De goederenhandel is van groot belang voor de Nederlandse economie zoals hoofdstuk 2 liet zien. Zo verdiende Nederland in 2017 151 miljard euro met de goederenhandel waarbij 119 miljard met de export van Nederlandse makelij en voor het overige met de wederuitvoer van goederen. Daarmee is de goederenexport goed voor 21 procent van het Nederlandse bbp. In hoofdstuk 4 is er geschreven over de samenstelling van de Nederlandse handel naar type goederen en naar de leverende en ontvangende bedrijfstakken, topsectoren en regio's. Dit hoofdstuk beschrijft de landendimensie: wat zijn voor de goederenhandel de belangrijkste landen van herkomst en bestemming? Niet alleen Duitsland, het Verenigd Koninkrijk en de Verenigde Staten komen daarbij aan bod, maar ook veel minder bekende handelspartners passeren de revue. Duitsland, het Verenigd Koninkrijk en de Verenigde Staten zijn eerder uitgebreid beschreven in edities van de Internationaliseringsmonitor (CBS, 2016; CBS, 2017; CBS, 2019a).

Een belangrijke conclusie van dit hoofdstuk is dat de Europese Unie (inclusief het Verenigd Koninkrijk) heel belangrijk is voor de Nederlandse goederenexport met een aandeel van bijna 71 procent in 2018. Dit aandeel is wel lager dan in 2010; toen was dit namelijk ruim 74 procent. China en de VS zijn de enige landen buiten de EU in de top tien van exportbestemmingen. De Nederlandse goederenimport is minder gericht op de EU, maar ook hier is de EU het grootste (53 procent van het totaal). In 2010 was het EU-aandeel even hoog. Rusland en Noorwegen staan naast de VS en China ook in de top tien van goederenleveranciers.

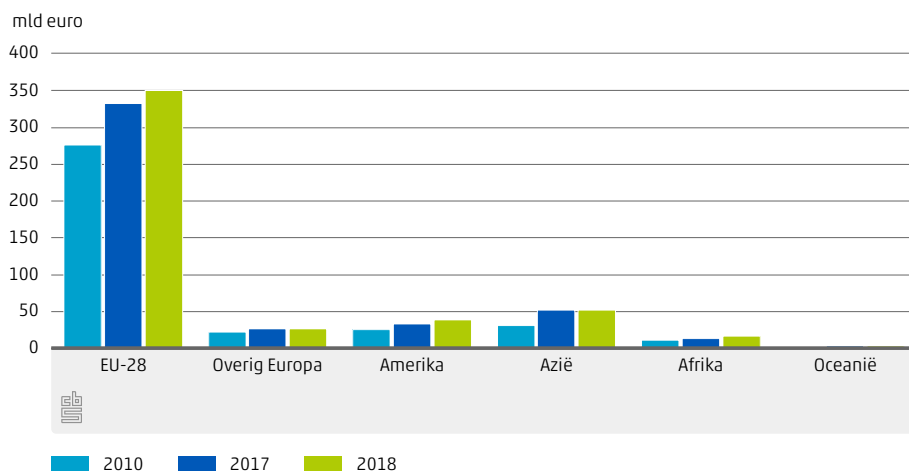
De verhoudingen liggen anders als niet vanuit een Nederlands perspectief maar vanuit een internationaal perspectief naar de cijfers wordt gekeken. Voor de tien grootste economieën buiten de EU is Nederland niet heel belangrijk als leverancier van goederen. Het betreft landen als de VS, China, Japan, India, Canada en Brazilië. Nederland is wel belangrijk als leverancier voor bijvoorbeeld België, Nigeria, Zweden en Duitsland. Voor de grootste economieën buiten de EU is Nederland

belangrijker als afnemer van hun goederen dan als goederenleverancier. Dat geldt met name voor Brazilië: Nederland is voor dit land zelfs de vierde belangrijkste exportbestemming. Hierbij gaat het onder andere om grote ladingen Braziliaanse sojabonen die ons land binnenkomen. Relatief nog belangrijker is Nederland als klant voor IJsland, België, Ivoorkust en Noorwegen. Kijken we naar de totale goederenhandel dan is Nederland (vanaf 2 miljard euro handelswaarde) het belangrijkste voor België, Nigeria, Verenigd Koninkrijk, Zweden, Noorwegen, Duitsland en Rusland.

5.2 Nederlandse goederenexport

De EU (inclusief het Verenigd Koninkrijk) is nog steeds met afstand de belangrijkste exportbestemming voor Nederland vergeleken met de continenten buiten Europa en de rest van Europa, zie figuur 5.2.1. Bijna 71 procent van de Nederlandse goederenexport heeft een EU-land als bestemming. Hier zit ook de grootste absolute groei (+74 miljard) in vergelijking met 2010. Procentueel is de groei echter lager (+27 procent) dan bij de export naar Amerika (+50 procent), Azië (+67 procent), Afrika (+42 procent) en Oceanië (+130 procent). Daarmee is het EU-aandeel in de Nederlandse export wel gezakt, van ruim 74 procent in 2010 tot bijna 71 procent in 2018.

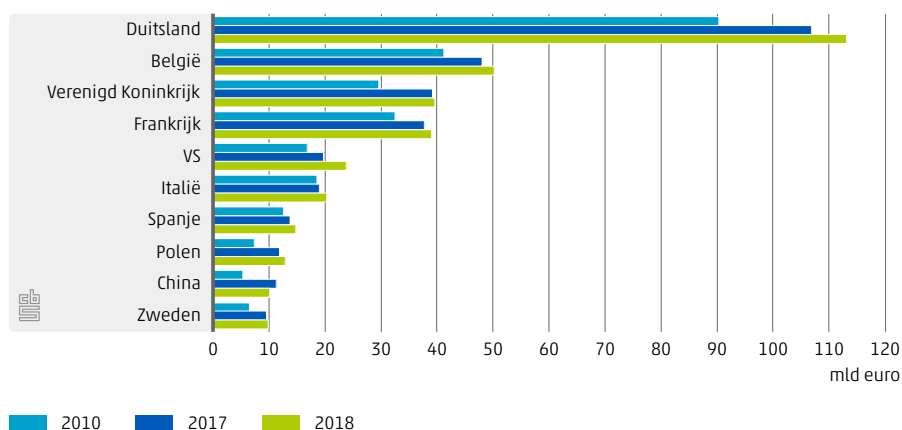
5.2.1 Nederlandse goederenexport naar continent



De belangrijkste tien exportbestemmingen voor Nederland in 2018 zijn goed voor twee derde (334 miljard euro) van de totale Nederlandse exportwaarde (496 miljard euro), zie figuur 5.2.2. In 2010 waren deze tien landen nog goed voor 70 procent.

Het gaat om acht EU-landen (Duitsland, België, Verenigd Koninkrijk, Frankrijk, Italië, Spanje, Polen, Zweden) en twee landen buiten de EU (VS en China). Procentueel is de groei ten opzichte van 2010 van deze landen het hoogste bij China (+90 procent) en Polen (+76 procent) en het laagste bij de export naar Italië (+9 procent). Kijken we naar de 50 grootste exportbestemmingen voor Nederland in 2018 dan valt op dat naar 47 landen meer is uitgevoerd dan in 2010. Enkel Rusland (-4 procent), Griekenland (-10 procent) en Luxemburg (-11 procent) voerden minder in uit Nederland dan in 2010. In aandeel hebben meer landen terrein verloren, zoals Duitsland (-1,5 procentpunt) en België (-1 procentpunt). China en Polen (beiden 0,6 procentpunt) hebben het meeste terrein gewonnen.

5.2.2 Top 10 exportbestemmingen Nederland



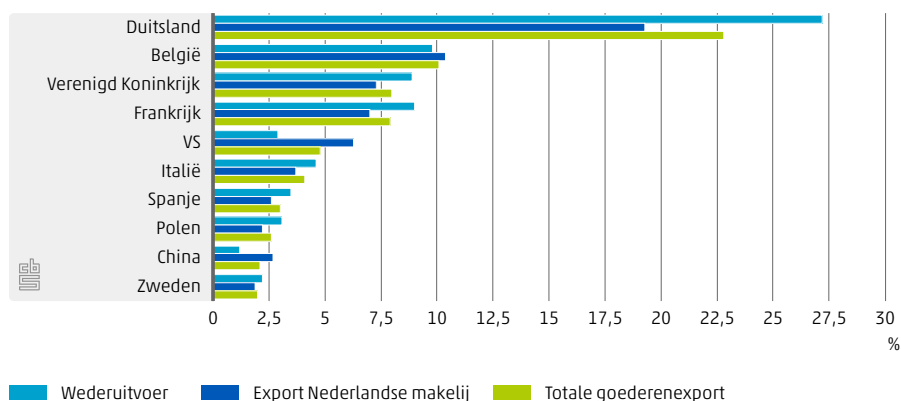
Zowel het zelfstandig midden- en kleinbedrijf (zelfstandig mkb) als het grootbedrijf exporteert goederen naar andere landen. Bijna drie kwart van de export wordt gedaan door het grootbedrijf en ruim een kwart door het zelfstandig mkb. Traditioneel is het percentage zelfstandig mkb hoger bij de landen dichtbij en lager bij de landen veraf. Zo is het zelfstandig mkb verantwoordelijk voor 30 procent van de Nederlandse export(waarde) met bestemming Duitsland en in het geval van België is dat zelfs 32 procent. Bij belangrijke exportbestemmingen veraf zoals de VS (15 procent zelfstandig mkb) of China (19 procent) is het zelfstandig mkb veel minder vaak de uiteindelijke exporteur.

Bijna 23 procent van de Nederlandse goederenexport heeft Duitsland als bestemming, op grote afstand gevolgd door België, met ruim 10 procent, zie figuur 5.2.3. Het verschil is iets kleiner als de wederuitvoer niet wordt meegeteld. Dan daalt het Duitse aandeel tot ruim 19 procent en blijft het Belgische aandeel

vrijwel gelijk. Maar liefst 27 procent van de totale wederuitvoer heeft namelijk onze oosterburen als bestemming. Ook het Verenigd Koninkrijk en Frankrijk ontvangen relatief veel Nederlandse wederuitvoer, terwijl de VS en China juist weinig Nederlandse wederuitvoer zien binnenkomen. Als we alleen kijken naar de export van goederen van Nederlandse makelij (dus zonder wederuitvoer) dan wijkt de ranking slechts licht af van de ranking bij de totale goederenexport. Alleen China wordt dan belangrijker (van negen naar zeven) ten koste van Spanje (van zeven naar acht) en Polen (van acht naar negen).

Het percentage zelfstandig mkb is bij de export van Nederlandse makelij hoger (30 procent) dan bij de totale goederenexport (26 procent). Bij de wederuitvoer van goederen is het percentage slechts 19 procent. Ook voor de export van Nederlandse makelij en de wederuitvoer geldt dat het zelfstandig mkb relatief meer exporteert naar landen dichtbij dan landen veraf.

5.2.3 Aandeel belangrijkste bestemmingen per exportstroom, 2018

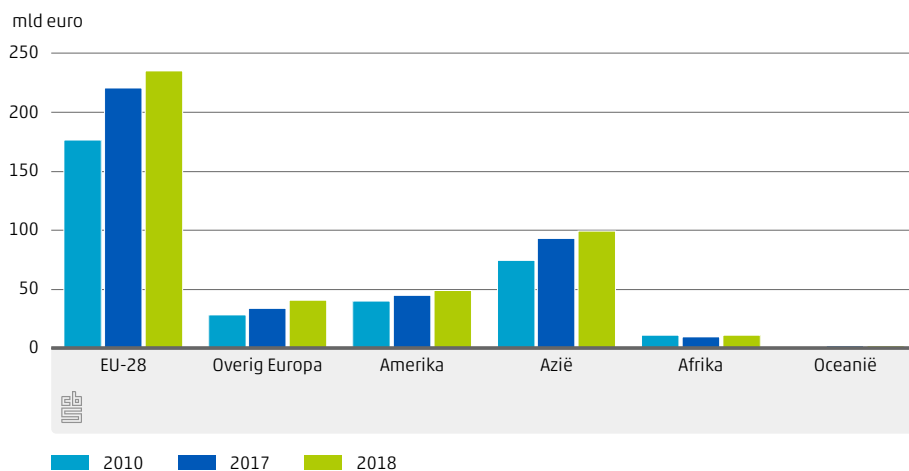


5.3 Nederlandse goederenimport

Voor de Nederlandse invoer van goederen is de EU ook het belangrijkste (236 miljard euro) met een aandeel van 53 procent in het totaal (442 miljard euro), zie figuur 5.3.1. De invoer uit EU-landen nam met 59 miljard euro toe sinds 2010 oftewel met 34 procent. Procentueel was de groei alleen hoger bij overige Europese landen (+43 procent) en bij Oceanië (+134 procent, maar qua niveau was dat minimaal). De groei van de invoer uit Aziatische landen is vergelijkbaar (+33 procent). Het EU-aandeel was in 2018 even hoog als in 2010. Traditioneel is het EU-aandeel bij de

import veel lager dan bij de export. Dit hangt samen met grote wederuitvoerstromen die vanuit Azië en Amerika Nederland binnenkomen en Nederland verlaten met de EU als bestemming.

5.3.1 Nederlandse goederenimport naar continent

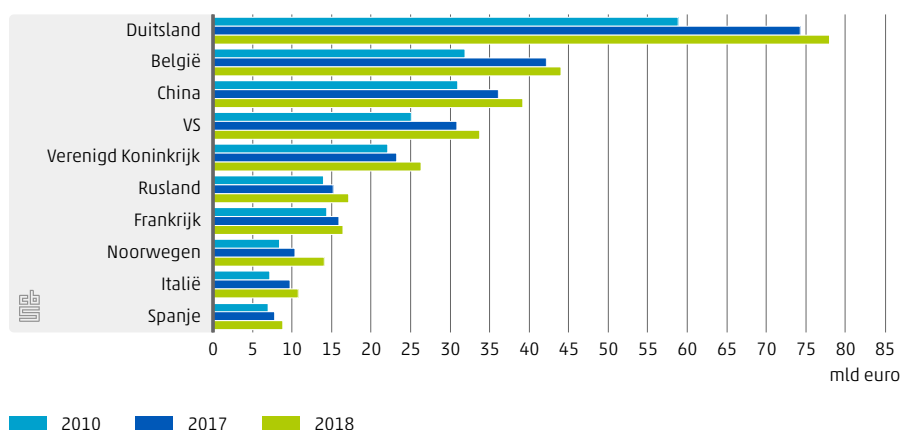


De belangrijkste tien goederenleveranciers voor Nederland zijn goed voor 65 procent van de totale import in 2018, zie figuur 5.3.2. Dat was hetzelfde percentage in 2017 en iets meer in 2010 (66 procent). Van die tien landen zijn er zes een EU-land (Duitsland, België, Verenigd Koninkrijk, Frankrijk, Italië, Spanje) en liggen er vier buiten de EU (China, VS, Rusland en Noorwegen). In vergelijking met 2010 is Spanje de enige nieuwkomer ten koste van Japan. Bij de export stonden minder landen buiten de EU in de top tien, enkel VS en China. De import uit Rusland en Noorwegen betreft met name grote stromen van ruwe aardolie en aardgas. De grootste absolute groei sinds 2010 betreft de import uit Duitsland (+19 miljard euro oftewel +32 procent), maar procentueel is de groei harder bij Italië (+51 procent), Noorwegen (+67 procent), de VS (+35 procent) en België (+38 procent).

Buiten de top tien van herkomstlanden groeide de invoer uit Polen hard (+90 procent sinds 2010) en daarnaast ook Ierland (+70 procent), Hongkong (+186 procent) en Vietnam (+454 procent). Van de 50 belangrijkste herkomstlanden in 2018 hebben er maar 5 landen minder geëxporteerd naar Nederland dan in 2010. Dat zijn: Japan (-15 procent), Brazilië (-16 procent), Saoedi-Arabië (-8 procent), Koeweit (-22 procent) en Argentinië (-18 procent).

Het zelfstandig midden- en kleinbedrijf (zelfstandig mkb) speelt een kleinere rol in de Nederlandse goederenimport (aandeel van 20 procent) dan bij de goederenexport (26 procent). Daarnaast valt op dat geografische afstand voor het zelfstandig mkb een minder belemmerende rol speelt bij de goederenimport dan bij de goederenexport. Zo is maar liefst 39 procent van de goederenimport in 2018 uit China te danken aan bedrijven uit het zelfstandig mkb. Bij andere verre landen is het percentage dan wel weer relatief laag zoals bij de VS (13 procent) of Rusland (6 procent). In het geval van de buurlanden ligt het percentage zelfstandig mkb ongeveer op het totaalgemiddelde van 20 procent.

5.3.2 Top 10 landen van herkomst voor Nederland

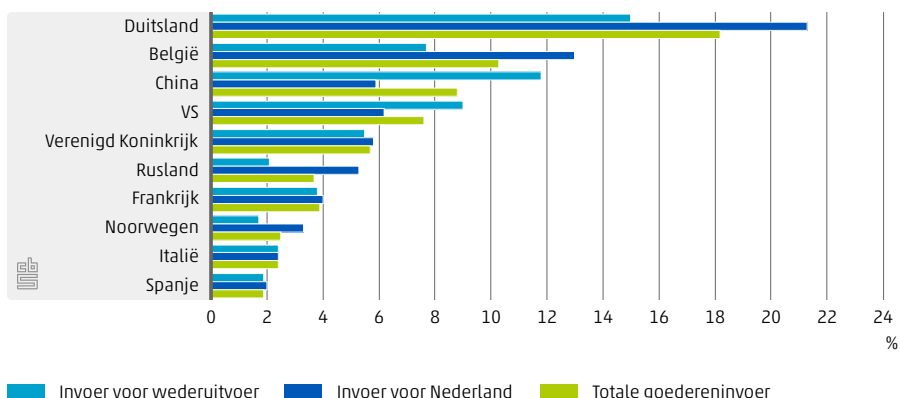


De goederenexport is eerder opgedeeld naar wederuitvoer en uitvoer van Nederlandse makelij. De goederenimport kan sinds kort ook worden opgedeeld naar invoer voor de Nederlandse markt (consumptie, intermediair verbruik, kapitaalgoederen) en invoer voor wederuitvoer.¹⁾ Deze data zijn minder recent en voor nu beschikbaar tot en met 2017. Voor het jaar 2017 worden de verschillende invoerstromen voor de tien belangrijkste herkomstlanden tegen elkaar afgezet, zie figuur 5.3.3. De traditionele wederuitvoerstromen (van niet-EU via Nederland naar EU) worden dan zichtbaar. Zo is van de invoer uit de VS en China relatief veel bestemd voor landen buiten Nederland (invoer voor wederuitvoer) en is van de invoer uit onze buurlanden juist relatief veel bestemd voor de Nederlandse markt. Uitzondering op deze regel zijn Rusland en Noorwegen. Van de Nederlandse invoer uit deze twee niet-EU-landen is juist wel veel bestemd voor de Nederlandse markt.

¹⁾ Dit betreft informatie die beschikbaar is gekomen door nieuwe analysetechnieken bij het CBS. Zie het recent verschenen rapport van Lemmers & Wong (2019) voor de toegepaste methodologische aanpak.

De reden is dat het hier met name gaat om grote olie- en gasstromen die in Nederland geraffineerd of geconsumeerd worden.

5.3.3 Aandeel belangrijkste herkomstlanden per importstroom, 2017



5.4 Belang Nederland als leverancier voor andere landen

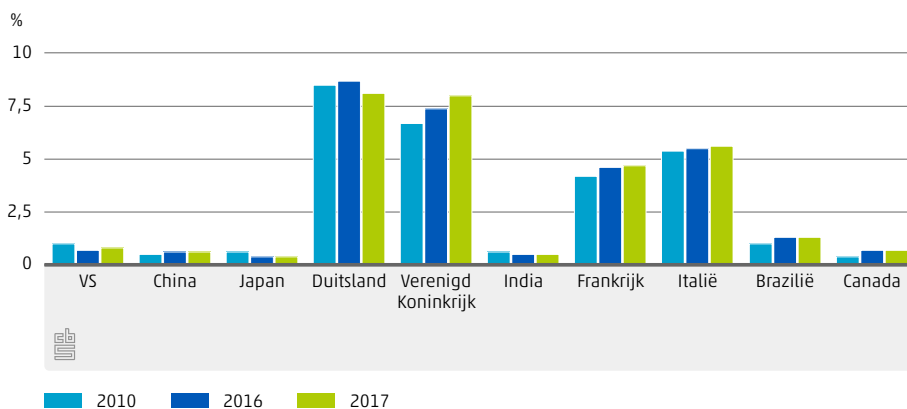
Tot dusverre is gekeken vanuit een Nederlands perspectief. Hoe belangrijk zijn andere landen voor de goederenhandel van Nederland? In de komende paragrafen draaien we de rollen om en kijken we vanuit het perspectief van de rest van de wereld: hoe belangrijk is Nederland voor andere landen als handelspartner? Hierbij worden data gebruikt van de UN-Comtrade van de Verenigde Naties (VN, 2019). Deze paragraaf start vanuit het perspectief van goederenimport door andere landen en het aandeel van Nederland in die import.

Als startpunt wordt uitgegaan van de tien grootste economieën ter wereld (in termen van nominaal bbp). Het is niet verwonderlijk dat de EU-landen op kortere afstand relatief veel meer uit Nederland halen dan de verder gelegen landen buiten de EU, maar de verschillen zijn wel opvallend groot. Duitsland, Verenigd Koninkrijk (Nederlands aandeel 8 procent) en ook Italië (bijna 6 procent) en Frankrijk (bijna 5 procent) halen bovengemiddeld veel uit Nederland. Voor de VS (0,8 procent), China (0,6 procent), Japan (0,4 procent), India (0,5 procent), Brazilië (1,3 procent) en Canada (0,7 procent) is dit veel minder; ze importeren veel minder dan het wereldgemiddelde van 2,7 procent uit Nederland.

Naast het belang van Nederland kan er ook worden gekeken naar de positie van Nederland. Nederland is voor Duitsland de tweede leverancier en voor het Verenigd Koninkrijk en Italië de vierde leverancier. Voor China (Nederland 31^e), Japan (34^e) en India (36^e) telt Nederland echter nauwelijks mee.

Sinds 2010 is er overigens niet veel veranderd voor wat betreft de positie van Nederland. Nederland is wel iets belangrijker geworden voor het Verenigd Koninkrijk als leverancier en wat minder belangrijk voor Duitsland, zie figuur 5.4.1. Absoluut gezien geldt voor alle tien de landen dat de import uit Nederland is toegenomen sinds 2010 (zoals ook opgemerkt in de paragraaf 5.2). Een afnemend aandeel betekent dus dat de import uit andere landen harder groeit dan de import uit Nederland. Zo is bijvoorbeeld de Duitse import uit China harder gegroeid dan de import uit Nederland.

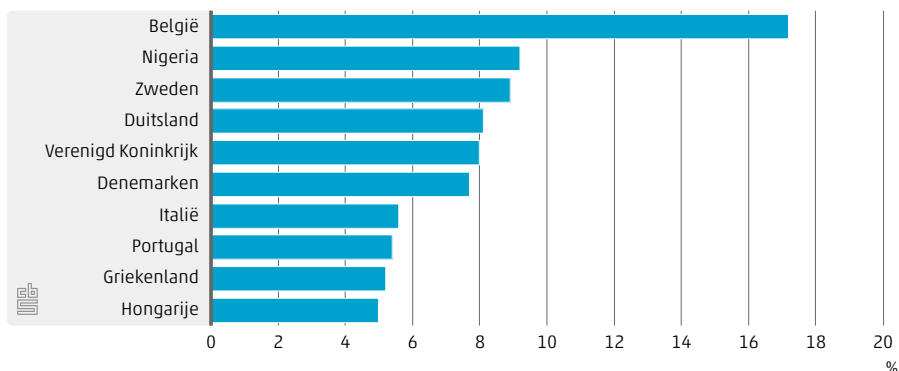
5.4.1 Aandeel Nederland in de goederenimport van de grootste economieën



Bron: Verenigde Naties, bewerking CBS

Tot zover is gekeken naar alleen de tien grootste economieën ter wereld. Uitgaande van alle landen in de wereld met importstromen van minimaal 1 miljard euro in 2017 zien we dat België het meest afhankelijk is van Nederland als leverancier: ruim 17 procent van de Belgische import komt uit Nederland, zie figuur 5.4.2. Daarna volgen Nigeria, Zweden, Duitsland, Verenigd Koninkrijk, Denemarken, Italië, Portugal, Griekenland en Hongarije.

5.4.2 Aandeel Nederland in de goederenimport vanaf 1 miljard euro, 2017



Bron: Verenigde Naties, bewerking CBS

Als we alle landen ter wereld meenemen dan zien we dat Nederland ook belangrijk is als goederenleverancier voor onder andere Suriname, Guinee, Aruba en Mozambique. Zo is Nederland na de VS de belangrijkste goederenleverancier voor Aruba en Suriname. Voor Guinee is Nederland zelfs de belangrijkste leverancier en voor Mozambique is Nederland nummer vier.

In de actuele Nederlandse handelsagenda hebben 40 landen extra aandacht. Zie het tekstkader op de volgende pagina voor meer informatie hierover.

Handelsagenda Ministerie van Buitenlandse Zaken

Op de Nederlandse handelsagenda staat een lijst van landen waarvan de handelsrelatie met Nederland op dit moment met extra aandacht wordt gemonitord. Het betreft 25 middelgrote tot grote economieën en daarnaast 15 landen die kunnen worden geclusterd onder de noemer Asean-5 (Indonesië, Maleisië, Singapore, Thailand en Vietnam), Golfregio (Bahrein, Koeweit, Oman, Qatar, Saoedi-Arabië en Verenigde Arabische Emiraten) en Noord-Afrika (hier Algerije, Egypte, Marokko en Tunesië).

In onderstaande tabel staat een overzicht van de 40 landen op volgorde van het aandeel dat Nederland heeft in de import van die landen. In bijna de helft van de landen heeft Nederland een aandeel van tussen de 1 en 2 procent. In een derde van de landen heeft Nederland een marktaandeel van minder dan 1 procent.

In slechts 9 van de 40 geselecteerde landen zit het Nederlandse marktaandeel boven de 2 procent. België en Duitsland zijn als buurlanden natuurlijk sterk afhankelijk van de Nederlandse goederenimport. Het Nederlandse marktaandeel is daarnaast relatief hoog in Nigeria, het Verenigd Koninkrijk, Italië, Frankrijk en Polen. Iran en Saoedi-Arabië zitten net boven de grens van 2 procent wat betreft het belang van de import uit Nederland.

Bij deze cijfers dient te worden opgemerkt dat het hier rapportages zijn van de landen zelf (en niet van Nederland) zoals die verzameld worden door de Verenigde Naties. De import zoals die gerapporteerd wordt door de importerende landen is niet per definitie precies gelijk aan de Nederlandse exportcijfers door mogelijke conceptuele verschillen. Zo kan het zijn dat landen quasi-doorvoercijfers meetellen in de cijfers of juist het oorspronkelijke productieland tellen als het land van herkomst.

Nederlands aandeel in de goederenimport van geselecteerde landen (bron: VN)

Marktaandeel boven de 10 procent			Marktaandeel tussen 1 en 2 procent (vervolg)		
	2010	2017		2010	2017
België	18,6	17,2	Oman	1,0	1,6
			Jordanië	1,0	1,5
Marktaandeel tussen 5 en 10 procent			Taiwan	1,3	1,5
	2010	2017	Zuid-Afrika	1,7	1,5
Nigeria	.	9,2	Algerije	1,2	1,5
Duitsland	8,5	8,1	Egypte	1,6	1,4
Verenigd Koninkrijk	6,7	8,0	Brazilië	1,0	1,3
Italië	5,4	5,6	Zuid-Korea	1,0	1,3
			Verenigde Arabische Emiraten	0,7	1,2
Marktaandeel tussen 3 en 5 procent			Singapore	1,7	1,1
	2010	2017	Tunesië	2,0	1,1
Frankrijk	4,2	4,7	Marktaandeel onder de 1 procent		
Polen	3,7	3,7		2010	2017
Marktaandeel tussen 2 en 3 procent			Maleisië	0,6	0,9
	2010	2017	Irak	0,6	0,9
Iran	1,8	2,3	VS	1,0	0,8
Saoedi-Arabië	1,1	2,1	Australië	0,6	0,8
			Argentinië	0,7	0,7
Marktaandeel tussen 1 en 2 procent			Canada	0,4	0,7
	2010	2017	Indonesië	0,5	0,7
Libanon	1,3	1,9	China	0,5	0,6
Qatar	1,6	1,8	Mexico	0,9	0,6
Bahrain	0,9	1,7	Thailand	0,5	0,6
Marokko	1,7	1,7	India	0,6	0,5
Rusland	1,9	1,6	Japan	0,6	0,4
Turkije	1,7	1,6	Vietnam	0,6	0,3
Koeweit	1,3	1,6			

5.5 Belang Nederland als klant voor andere landen

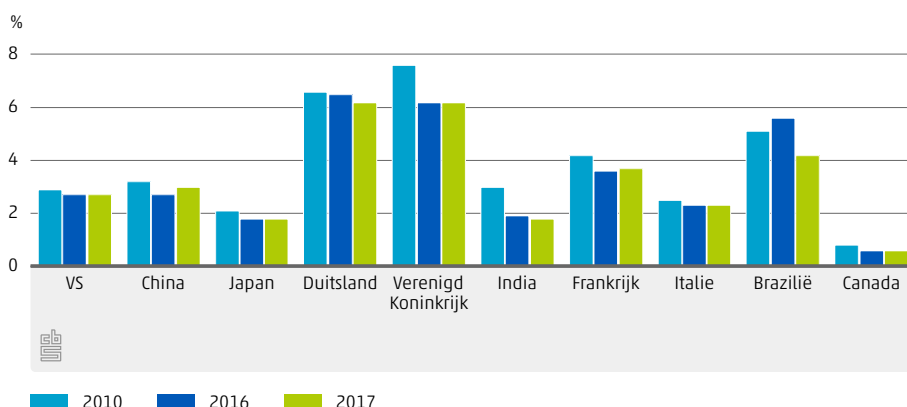
Nederland is voor de grootste economieën buiten Europa een stuk belangrijker als klant dan als leverancier, zie figuur 5.5.1. Alleen bij Canada verschilt het Nederlandse aandeel nauwelijks tussen Canadese import en export. Het Nederlandse aandeel in de export van de VS (2,7 procent), China (3,0 procent), Japan en India (1,8 procent) en Brazilië (4,2 procent) is een stuk hoger dan bij de import van die landen.

Nederland is met de Rotterdamse haven een belangrijke 'gateway to Europe' voor deze landen en dat geeft een groot verschil met de Nederlandse exportkant. Toch zit van deze landen alleen Brazilië als belangrijke leverancier van bijvoorbeeld sojabonen boven het wereldgemiddelde van 3,3 procent Nederland in de totale export. De EU-landen Duitsland, het Verenigd Koninkrijk, Frankrijk en Italië zitten allen boven het gemiddelde en zijn dus meer dan gemiddeld afhankelijk van Nederland als klant.

Uitgaande van posities in plaats van aandelen is Nederland het belangrijkste voor Brazilië, het Verenigd Koninkrijk (Nederland beide keren 4^e) en Duitsland (Nederland 5^e). Een stuk minder belangrijker is Nederland voor Japan (13^e) of India (14^e).

Sinds 2010 is Nederland voor alle grote economieën iets minder belangrijker geworden als klant, maar de verschillen zijn minimaal. Alleen voor het Verenigd Koninkrijk, India en Brazilië is Nederland duidelijk minder belangrijk geworden als exportbestemming.

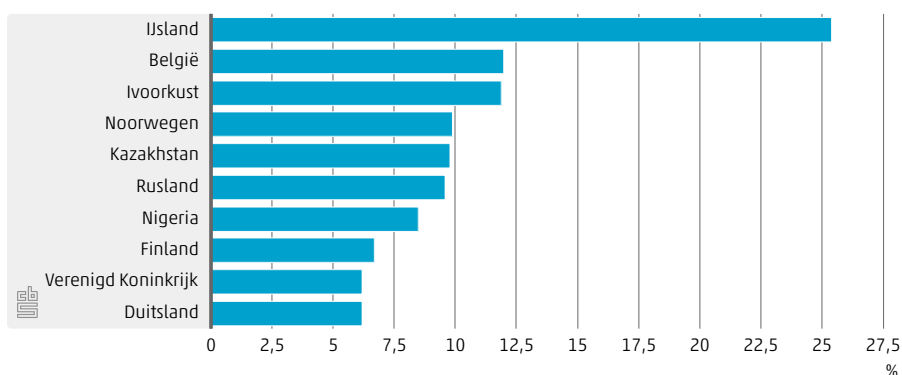
5.5.1 Aandeel Nederland in de goederenexport van de grootste economieën



Bron: Verenigde Naties, bewerking CBS

Uitgaande van exportstromen van minimaal 1 miljard euro in 2017 zien we dat IJsland het meest afhankelijk is van Nederland als klant: ruim een kwart van de IJslandse export gaat naar Nederland, zie figuur 5.5.2. Hierbij gaat het met name om aluminium dat IJsland vervaardigt met hulp van de daar aanwezige geothermische bronnen. Daarna volgen België, Ivoorkust. In het geval van Ivoorkust gaat het vooral om cacaobonen die Nederland verwerkt tot cacaopoeder, cacaoboter of chocolade, zie ook CBS (2019c). Door deze grote cacaostromen is Nederland de belangrijkste klant van Ivoorkust.

5.5.2 Aandeel Nederland in de goederenexport vanaf 1 miljard euro, 2017



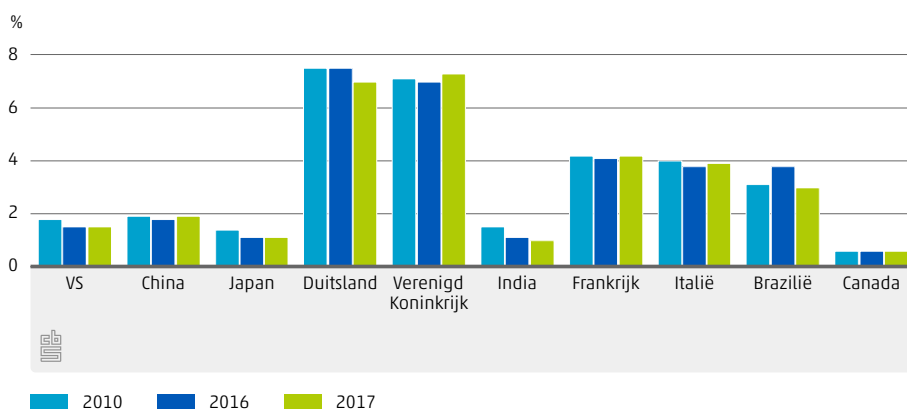
Bron: Verenigde Naties, bewerking CBS

Als we alle landen ter wereld bekijken dan is Nederland ook een belangrijke klant voor onder andere Sao Tomé en Príncipe, Sierra Leone, Jamaica, Mozambique en Kameroen. Hier gaat het echter om relatief kleine bedragen.

5.6 Belang Nederland als handelspartner

Door de import- en exportstromen met Nederland op te tellen, kunnen we iets zeggen over het belang van Nederland als handelspartner voor de andere landen in de wereld. Uitgaande van de tien grootste economieën ter wereld kunnen we nu zien dat Nederland met afstand het belangrijkste is voor Duitsland en het Verenigd Koninkrijk, zie figuur 5.6.1. In beide gevallen is Nederland vierde met 7 procent van de totale goederenhandel. Daarna volgen Frankrijk (Nederland achtste met 4 procent), Italië (Nederland zevende met 4 procent) en Brazilië (Nederland vijfde met 3 procent). Daarbij valt op dat Nederland met slechts drie procent aandeel opvallend hoog staat in de Braziliaanse ranking. De reden is dat het Amerikaanse continent relatief weinig grote economieën als handelspartner heeft (met name VS, Mexico, Canada) in vergelijking met andere continenten. Voor de VS (Nederland 12^e), China (16^e), Japan (21^e), India (28^e) en Canada (11^e) is Nederland minder belangrijk als handelspartner.

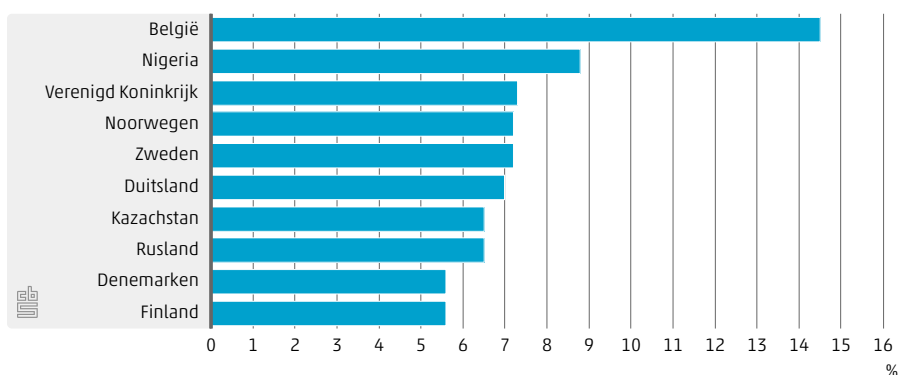
5.6.1 Aandeel Nederland in de goederenhandel van de grootste economieën



Bron: Verenigde Naties, bewerking CBS

Van alle landen die voor meer dan 2 miljard euro handelen met Nederland, is Nederland relatief het belangrijkste voor België. Circa een zevende van de Belgische totale goederenhandel is met Nederland. Voor Nigeria is Nederland ook heel belangrijk: Nigeria is een grote leverancier van ruwe aardolie en afnemer van Nederlandse aardolieproducten. Het Verenigd Koninkrijk, Zweden, Noorwegen, Duitsland en Rusland volgen op plek drie tot zeven als het gaat om het relatieve belang van Nederland. Voor België en Rusland is Nederland de tweede handelspartner, Nederland is derde voor Nigeria en Noorwegen, vierde voor Duitsland en het VK en zesde voor Zweden.

5.6.2 Aandeel Nederland in de goederenhandel vanaf 2 miljard euro, 2017



Bron: Verenigde Naties, bewerking CBS

Als we alle landen ter wereld bekijken, dan is Nederland het belangrijkste voor België (14,5 procent), gevolgd door IJsland (14,4 procent), Aruba (11,4 procent), Mozambique (9,2 procent), Nigeria (8,8 procent), Ivoorkust (8,1 procent), Guinee (7,9 procent), het Verenigd Koninkrijk (7,3 procent) en Zweden en Noorwegen (beide 7,2 procent). Duitsland volgt pas op plek 11 met 7,0 procent Nederlands aandeel in de Duitse goederenhandel. Het gemiddelde voor de gehele wereld is 3,0 procent in 2017.

Landen waarvoor de goederenhandel met Nederland het belangrijkste is (2017)

	Aandeel Nederland in goederenhandel	Aandeel Nederland in export	Aandeel Nederland in import
België	14,5%	12,0%	17,2%
IJsland	14,4%	25,4%	6,6%
Aruba	11,4%	3,7%	12,0%
Mozambique	9,2%	10,0%	8,6%
Nigeria	8,8%	8,5%	9,2%
Ivoorkust	8,1%	11,9%	3,2%
Guinee	7,9%	0,1%	13,4%
Verenigd Koninkrijk	7,3%	6,2%	8,0%
Zweden	7,2%	5,4%	8,9%
Noorwegen	7,2%	9,9%	3,9%

5.7 Literatuur

CBS (2016). *CBS Internationaliseringsmonitor 2016, derde kwartaal: Duitsland*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

CBS (2017). *CBS Internationaliseringsmonitor 2017, eerste kwartaal: Verenigd Koninkrijk*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

CBS (2019a). *CBS Internationaliseringsmonitor 2019, eerste kwartaal: Verenigde Staten*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Heerlen/Den Haag/Bonaire.

CBS (2019b). *Internationale handel; in-, (weder)uitvoer, SITC (1 digit), landen(groepen)*.

CBS (2019c). *Nederland grootste importeur cacaobonen*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Heerlen/Den Haag/Bonaire.

Lemmers, O., & Wong, K.F. (2019). Distinguishing between imports for domestic use and for re-exports: A novel method illustrated for the Netherlands. *National Institute Economic Review*, 249 (1), R46–R51.

Verenigde Naties (15 april 2019). *UN Comtrade Database*. Geraadpleegd van <https://comtrade.un.org/data>.

6.

Nederland in internationale waardeketens

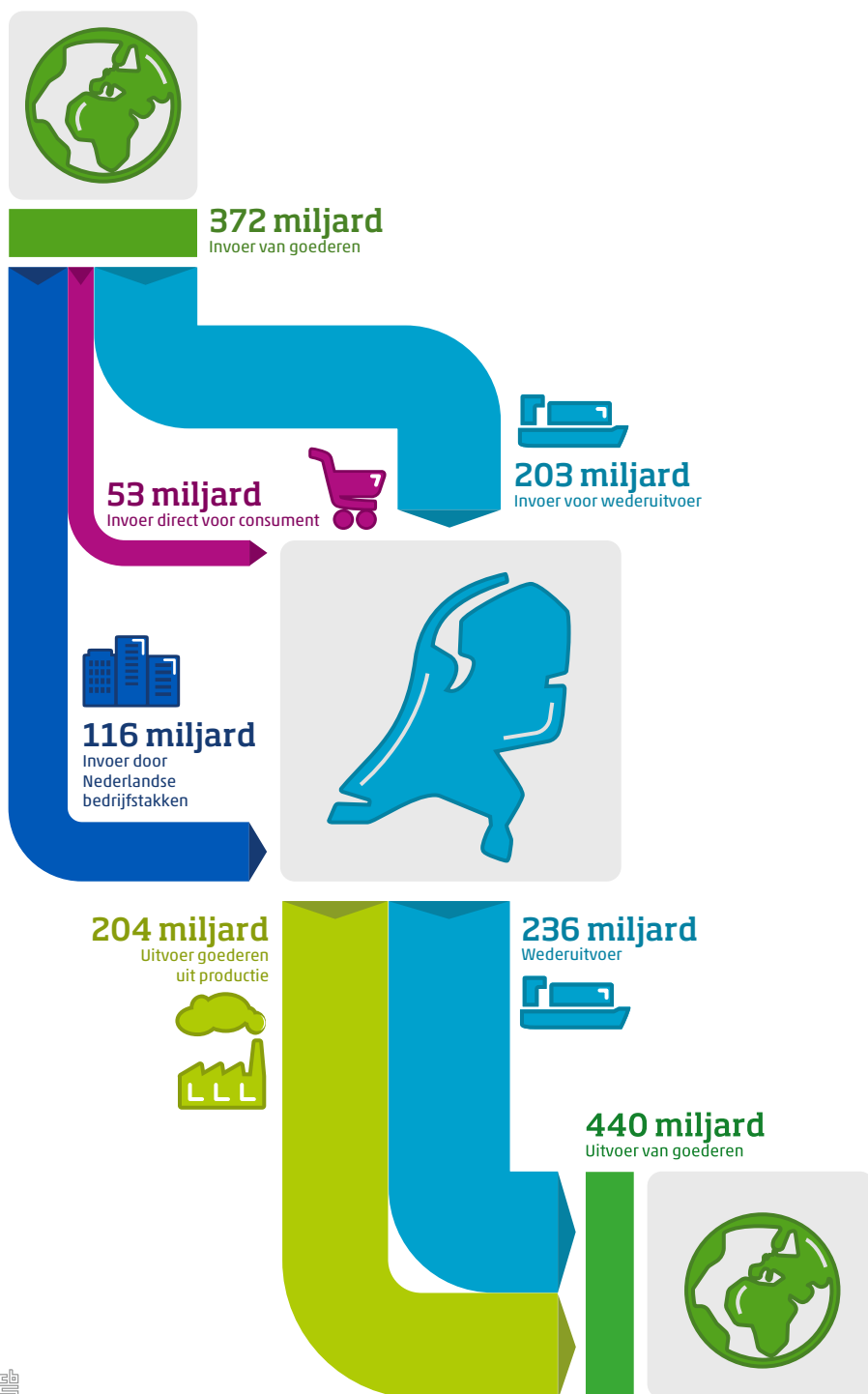
Auteurs

Marjolijn Jaarsma

Khee Fung Wong



Nederlandse goederenhandel, waarde in euro (2015, voor revisie)



Nederland opereert meer en meer in internationale waardeketens. Blijkt dat ook uit het type import dat ons land binnenkomt en het soort producten dat Nederland exporteert? Welke rol spelen intermediaire producten zoals grondstoffen, machines of halffabricaten in onze internationale goederenhandel? Veel van deze intermediaire producten worden door de industrie verbruikt, ingezet in het productieproces of verhandeld. Van de zelf geproduceerde intermediaire producten komt ook weer een deel bij de buitenlandse consument terecht. In welk buitenland worden onze intermediaire goederen geconsumeerd?

6.1 Belangrijkste bevindingen

Nederland is een handelsland en met de in- en uitvoer van goederen is veel geld en werkgelegenheid gemoeid, zie bijvoorbeeld CBS (2016a), CBS (2016b), en hoofdstuk 2 en 4 van deze publicatie. In 2017 stond Nederland op de zesde plaats wereldwijd als het gaat om export van goederen en tiende qua import (CIA World Factbook, 2017). Een belangrijk deel van deze in- en uitvoer bestaat uit goederen die Nederland binnenkomen en doorgaans vrij snel weer – vrijwel onbewerkt – verlaten.

Nederland importeerde in 2015 voor ongeveer 372 miljard euro aan goederen. Deze invoer bestaat uit drie gedeeltes: een deel dat rechtstreeks doorgaat naar het buitenland (wederuitvoer), een deel dat naar Nederlandse bedrijfstakken gaat ter verdere verwerking en een deel dat (zonder verdere bewerking) direct naar de Nederlandse verbruiker gaat. Van de 372 miljard invoer is circa 55 procent direct bestemd voor het buitenland (203 miljard). Dit aandeel is sinds 2012 licht gestegen. Het aandeel goedereninvoer dat naar Nederlandse bedrijven gaat voor verdere verwerking, nam in deze periode af. In 2012 was nog 34 procent van de Nederlandse goederenimport bestemd voor bedrijven en industrieën, drie jaar later was dat nog 31 procent (116 miljard). De fors lagere olieprijs speelde hierin echter een doorslaggevende rol. Als deze invoer buiten beschouwing wordt gelaten, dan is de goedereninvoer door de Nederlandse bedrijven tussen 2012 en 2015 wél toegenomen. De derde invoerstroom wordt gevormd door goederen die door Nederland worden geïmporteerd en direct bestemd zijn voor Nederlandse consument. In 2015 bedroeg deze importstroom bijna 53 miljard en dat is 14 procent van de totale invoer van goederen. Dit aandeel was tussen 2012 en 2015 stabiel.

Welke typen goederen worden ingevoerd, verschilt per importstroom. Zo bestonden ingevoerde goederen die rechtstreeks naar de Nederlandse verbruiker gaan, voor ongeveer een derde uit consumptiegoederen. Ook het aandeel kapitaalgoederen

(23 procent) en overige goederen (22 procent) is relatief groot in deze invoer. De invoer bestemd voor wederuitvoer is – vergeleken met de twee andere importstromen – relatief evenredig verdeeld over het type importgoederen. De invoer door bedrijven bestaat voor een groot deel uit intermediaire producten, ofwel grondstoffen en/of halffabricaten die verder verwerkt worden tot eindproducten of tijdens het productieproces verbruikt worden.

Nederland exporteerde in 2015 goederen ter waarde van 440 miljard euro. Dat is 10,5 miljard euro meer dan in 2014, oftewel een toename van 2,5 procent. Bijna 54 procent van de export bestond uit wederuitvoer in 2015 (236 miljard). Ook is de wederuitvoer tussen 2012 en 2015 – met ruim 6 procent – harder gegroeid dan de export van eigen makelij. De samenstelling van beide exportstromen lijkt sterk op elkaar; intermediaire goederen vormen in beide exportstromen de grootste goederengroep. Daarentegen bestaan wederuitvoergoederen vaker uit machines en materiaal dat onderdeel vormt van het productieproces dan de Nederlands geproduceerde export. Deze bestaat vaker – dan wederuitvoer – uit consumptiegoederen, zoals bloemen of voedingsmiddelen, en uit minerale brandstoffen.

De handel in intermediaire goederen vormt een steeds groter gedeelte in de totale wereldhandel. Dat er steeds meer handel in dit soort tussenproducten plaatsvindt, geeft aan dat landen steeds meer in wereldwijde productieketens opereren. Zo ook Nederland. In Nederland geproduceerde intermediaire goederen worden het vaakst gebruikt in Duitsland, namelijk 15,3 procent van deze exportgoederen. Vergeleken met 2012 werden in Nederland geproduceerde intermediaire goederen minder vaak verbruikt in Duitsland, Rusland, Frankrijk en Brazilië, en juist vaker in de VS, China, het VK en Zuid-Korea.

15% van in Nederland
geproduceerde intermediaire producten
verbruikt in Duitsland



6.2 Bestemming Nederlandse goederenimport

Ruim helft invoer rechtstreeks bestemd voor buitenland

Zoals de infographic aan het begin van dit hoofdstuk liet zien, importeerde Nederland in 2015 ongeveer 372 miljard euro aan goederen uit het buitenland.¹⁾ De import van goederen bestaat uit grofweg drie stromen: 1) de invoer die rechtstreeks doorgaat naar het buitenland (wederuitvoer; 203 miljard), 2) de invoer die door Nederlandse bedrijfstakken wordt ingevoerd voor verdere verwerking (116 miljard) en 3) de invoer die (zonder bewerking) bestemd is voor de consument (53 miljard). Ten opzichte van 2012 is de invoer van goederen met bijna 5 miljard euro gegroeid. Circa 55 procent van de goederen die Nederland importeert, is direct bestemd voor het buitenland. Dit is weergegeven in figuur 6.2.1. Dit komt neer op 203 miljard euro in 2015. Dit kunnen bijvoorbeeld goederen zijn die vanuit de Verenigde Staten ons land bereiken, door de Nederlandse douane worden ingeklaard en vrijgemaakt voor de Europese markt, en vervolgens doorverkocht worden aan een koper in het Verenigd Koninkrijk. Wong et al. (2018) lieten bijvoorbeeld al eerder zien dat van de 19 miljard euro aan wederuitvoer die van Nederland naar het Verenigd Koninkrijk gaat, er 10 miljard afkomstig is uit landen buiten de EU. Met mainports als het haven-industriecomplex in Rotterdam, de luchthaven Schiphol en talloze logistieke hubs is Nederland een distributieland bij uitstek. Door onder andere onze logistiek gunstige ligging, de kwaliteit van infrastructuur en kennis van internationale handel vervult Nederland een belangrijke rol bij het bevoorraden van het Europese achterland. Ongeveer de helft van de Nederlandse goederenhandel bestaat dan ook uit wederuitvoer, waarvan het merendeel een bestemming in Europa heeft.

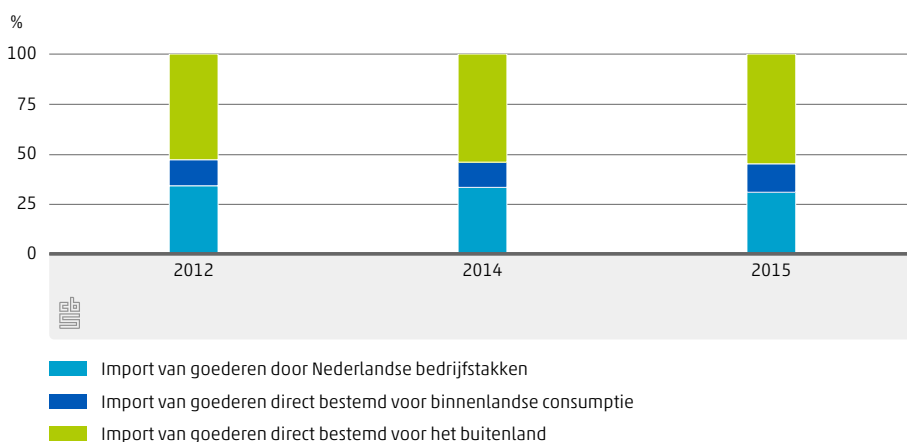
Circa 31 procent invoer wordt verder verwerkt

Niet alleen de wederuitvoer hangt (logischerwijs) samen met eerdere import, ook de in Nederland geproduceerde export is afhankelijk van cruciale grondstoffen, halffabricaten en diensten uit het buitenland. Daar waar vroeger producten veelal op één plaats werden geproduceerd en geconsumeerd, is dit sinds een aantal

¹⁾ Volgens Nationale Rekeningen van het CBS, voor revisie.

decennia steeds minder vaak het geval. Productieketens zijn wereldwijd 'opgeknippt' en export heeft – vaker dan vroeger – niet meteen de eindbestemming bereikt. Tegenwoordig wordt export steeds vaker in het land van afnemer verder verwerkt om vervolgens verder geëxporteerd te worden. Het CBS deed hier al eerder onderzoek naar, bijvoorbeeld in Lemmers (2013), Lemmers et al. (2014), Mounir & Lemmers (2017) en Jaarsma et al. (2018). De internationale handel in goederen bestaat dan ook voor een steeds groter gedeelte uit handel in zogenaamde intermediaire producten zoals halffabricaten en tussenproducten. Uit cijfers van de Wereldhandels-organisatie blijkt dat in 2016 circa 44 procent van de wereldexport uit zulke intermediaire goederen bestond (WTO, 2017). Ook Nederland neemt deel aan zulke internationale productieketens en dit heeft zijn weerslag op de samenstelling en bestemming van de Nederlandse goederenhandel. Zo blijkt dat het aandeel eerder ingevoerde grondstoffen en tussenproducten in de Nederlandse export al jaren toeneemt, van 48 procent in 1988 naar 60 procent in 2017 (Wong et al., 2018). Lemmers & Wong (2019) tonen aan dat een groot en tevens groeiend aandeel van de Nederlandse import rechtstreeks bestemd is voor het buitenland. Wat betreft de Nederlandse import uit landen buiten de EU zoals China en de Verenigde Staten is dit aandeel behoorlijk, namelijk rond de 60 procent. Deze toename gaat gepaard met een afname van het aandeel invoer dat naar Nederlandse bedrijven gaat voor verdere verwerking. In 2012 was nog 34 procent van de Nederlandse goederenimport bestemd voor bedrijven en industrieën, drie jaar later was dat nog 31 procent. Ook in absolute zin nam de invoer van goederen door bedrijfstakken af tussen 2012 en 2015; in 2012 ging het nog om 126 miljard, in 2015 om 116 miljard. Dit wordt echter voor een groot deel beïnvloed door de olieprijs; deze was in 2012 ruim twee keer zo hoog als in 2015. Als de invoer van aardolie buiten beschouwing wordt gelaten, dan is de goedereninvoer door Nederlandse bedrijfstakken tussen 2012 en 2015 wél toegenomen. Deze invoer kan resulteren in producten voor de Nederlandse markt (bijvoorbeeld import van cacaobonen die verwerkt wordt tot chocolade voor de Nederlandse consument) of producten die vervolgens worden geëxporteerd (ijzererts uit Brazilië dat tot staal wordt verwerkt en geëxporteerd naar de Duitse auto-industrie).

6.2.1 Bestemming Nederlandse invoer van goederen, 2012-2015 (in %)



Stabiele 14 procent invoer direct naar Nederlandse klant

De infographic aan het begin van dit hoofdstuk alsook figuur 6.2.1 laten zien dat er ook nog een derde invoerstroom is, namelijk de goederen die door Nederland worden geïmporteerd en direct bestemd zijn voor binnenlandse consumptie. Dit zijn bijvoorbeeld schoenen, kleding of telefoons die vanuit China of de Verenigde Staten worden ingevoerd, in Nederland geen verdere bewerking ondergaan maar direct aan de consument worden verkocht. In 2015 bedroeg deze importstroom bijna 53 miljard, ofwel 14 procent van de totale invoer van goederen. Dit aandeel was stabiel tussen 2012 en 2015.

6.3 Diversiteit Nederlandse goederenimport

Goederen die rechtstreeks naar de Nederlandse consument gaan, verschillen qua karakter en gebruik van bijvoorbeeld goederen die door Nederlandse bedrijven worden ingevoerd. In deze paragraaf wordt de Nederlandse goederenimport ingedeeld in vijf typen goederen, te weten intermediaire, kapitaal- en consumptieve

goederen, minerale brandstoffen en overige goederen.²⁾ Intermediaire goederen zijn goederen die nog moeten worden omgezet in – of verbruikt worden bij – het produceren van ‘finale’ goederen en worden gezien hun aard dus vooral door de industrie en andere bedrijfstakken gebruikt in hun productieproces. Denk daarbij aan grondstoffen zoals ijzererts of kolen, maar ook aan onbewerkte agrarische producten of ruwe voedingsmiddelen zoals cacao, koffiebonen of suiker. Met kapitaalgoederen worden goederen bedoeld die ingezet of gebruikt worden in het productieproces om bijvoorbeeld consumptiegoederen of diensten te produceren. Voorbeelden hiervan zijn vrachtwagens, hijskranen, robots of machines die ingezet worden in fabrieken bij de productie van allerhande producten. Onder consumptiegoederen worden goederen geschaard die door de consument worden gekocht om aan een behoefte te voldoen. Dit kunnen duurzame consumptiegoederen zijn zoals magnetrons of telefoons. Niet-duurzame consumptiegoederen worden gekocht om direct te verbruiken of bewaren voor zeer korte tijd. Denk dan aan voedsel, dranken of kleding. Minerale brandstoffen zoals benzine, diesel of aardgas worden in deze afbakening niet onder de intermediaire goederen geschaard, maar als aparte categorie getoond. De reden daarvoor is dat minerale brandstoffen sterke prijsveranderingen kunnen doormaken wat de ontwikkeling van intermediaire goederen kan vertekenen. Goederen die niet onder deze vier categorieën te scharen zijn, worden in de categorie overige goederen opgenomen. Voorbeelden hiervan zijn auto's, computers, sommige militaire goederen als wapens en munitie, postpakketten en specifieke onderdelen van luchtvaartuigen en schepen (zie OESO, 2017).

Lagere olieprijs drukt invoerwaarde minerale brandstoffen

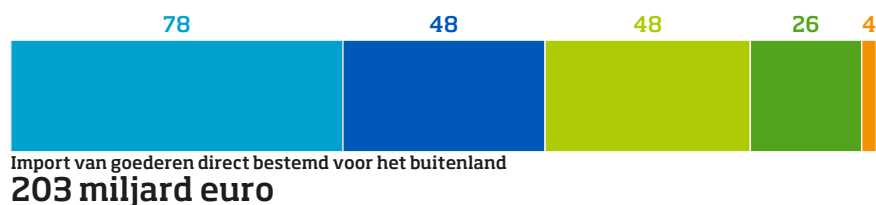
Niet geheel verrassend bestaat de invoer door bedrijven voor een groot deel uit intermediaire producten, ofwel grondstoffen en/of halffabricaten die verder verwerkt worden tot eindproducten of tijdens het productieproces verbruikt worden. Wat het Nederlandse bedrijfsleven³⁾ er vervolgens van maakt, kan bestemd zijn voor Nederlandse consumptie of geëxporteerd worden richting een volgende stap in de mondiale waardeketen. Minerale brandstoffen zijn de tweede grootste groep importproducten die door Nederlandse bedrijfstakken worden geïmporteerd zoals de volgende figuur laat zien. Vergeleken met 2012 is het aandeel minerale

2) Deze indeling is gemaakt op basis van de Broad Economic Categories (BEC) classificatie, waarbij goederen worden ingedeeld naar finale vraag/gebruik zoals vastgelegd in het Systeem van Nationale Rekeningen (SNA).

3) Hier wordt met 'Nederlands bedrijfsleven' verwezen naar de bedrijfstakken A tot en met N + S95 exclusief K. Dat zijn de bedrijfstakken landbouw, delfstoffenwinning, industrie, bouw, energie, handel, transport, horeca, ICT en zakelijke dienstverlening, exclusief financiële instellingen, overheid, onderwijs en zorg.

brandstoffen in deze invoer flink gedaald en het aandeel intermediaire goederen juist flink gegroeid. Hier speelt opnieuw het feit dat een vat ruwe Brent olie in 2012 ongeveer 112 dollar kostte en in 2015 ongeveer 54 dollar. De prijs daalde zo sterk door overcapaciteit op de wereldmarkt, onder andere door toenemende olieproductie in de VS (schalie) en een tegenvallende vraag naar olie vanuit Europa en vooral China. Dit had uiteraard zijn uitwerking op de invoerwaarde van minerale brandstoffen.

Type goederen, importwaarde in euro (2015)



Consumentiegoederen grootste aandeel in verbruik door naar Nederlandse consument

De ingevoerde goederen die direct door Nederlanders werden geconsumeerd, bestonden in 2015 voor ongeveer een derde uit consumentiegoederen. Denk dan aan goederen zoals bananen, kleding of schoenen die rechtstreeks vanuit het buitenland

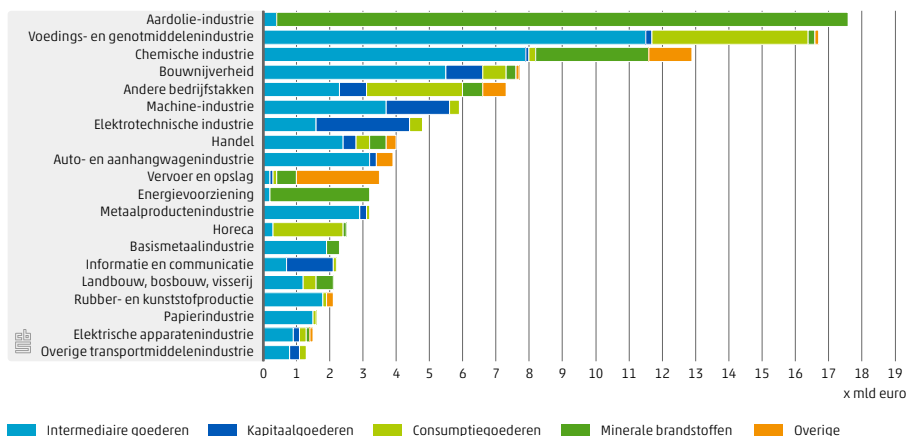
in de (online) winkel belanden en gekocht kunnen worden. Ook het aandeel kapitaalgoederen (23 procent) en overige (22 procent) is relatief groot in de invoer voor consumptie. De invoer bestemd voor wederuitvoer is – vergeleken met de twee andere importstromen – relatief evenredig verdeeld over de type importgoederen. Niettemin vormen intermediaire goederen hierin het grootste aandeel (38 procent), gevolgd door consumptie- en kapitaalgoederen.

Goedereninvoer industrie bestond gemiddeld voor 53 procent uit intermediaire goederen

De 116 miljard invoer van goederen door het Nederlandse bedrijfsleven kan verder uitgesplitst worden naar individuele bedrijfstakken. Daarbij wordt gefocust op de twintig bedrijfstakken die de meeste goederen importeren.⁴⁾ Grafiek 6.3.2 laat zien hoe de import van deze twintig bedrijfstakken is samengesteld. Hier zien we een aantal opvallende zaken. Zo importeren bedrijfstakken in de industrie vooral intermediaire goederen, maar zijn er tussen de verschillende bedrijfstakken soms opvallende verschillen. De aardolie-industrie importeerde in 2015 het meest, namelijk 17,6 miljard euro. Niet geheel verrassend bestaat de invoer van deze industrie vrijwel volledig uit minerale brandstoffen. Dit past bij het karakter en productieproces dat in deze industrie plaatsvindt. De voedings- en genotmiddelenindustrie volgt met 16,6 miljard euro importwaarde de aardolie-industrie op de voet. Bijna 70 procent van deze invoer bestaat uit intermediaire goederen, zoals grondstoffen, voedingsmiddelen of landbouwproducten die in Nederland verder verwerkt worden. Ook gaan er relatief veel consumptiegoederen naar deze industrie, waar mogelijk nog een kleine bewerking op wordt gedaan. Het aandeel intermediaire goederen in de import van de chemische industrie is ook relatief groot, namelijk 62 procent. Hier speelt de import van minerale brandstoffen ook een aanzienlijke rol. Dit is ook het geval in de bedrijfstak energievoorziening. Het aandeel intermediaire goederen in de invoer is het grootst in de papierindustrie (94 procent), metaalproductenindustrie (91 procent), rubber- en kunststofproductie (88 procent) en basismetalenindustrie (82 procent). De machine- en elektrotechnische industrie importeert – naast intermediaire goederen – relatief veel kapitaalgoederen, zoals bijvoorbeeld robots of machines. Buiten de industrie, in de informatie- en communicatiesector worden ook veel kapitaalgoederen ingevoerd. Consumptiegoederen vinden vaak hun weg naar de horeca en naar minder zware industrieën als de voedings- en genotmiddelenindustrie en overige bedrijfstakken.

4) Voor een volledig overzicht, zie de tabellenset die beschikbaar is op de [landingspagina](#) van deze publicatie.

6.3.2 Samenstelling goederenimport van top-20 bedrijfstakken met meeste goederenimport, 2015 (x mld euro)



6.4 Herkomst Nederlandse goederenexport

De totale Nederlandse goederenexport kwam in 2015 uit op 440 miljard euro. Dat is 10,5 miljard euro meer dan in 2014, oftewel een toename van 2,5 procent. Daarmee groeide de export in 2015 een fractie harder dan de import (2,2 procent) en groeide de totale goederenexport tussen 2012 en 2014 – in tegenstelling tot de import – wél.

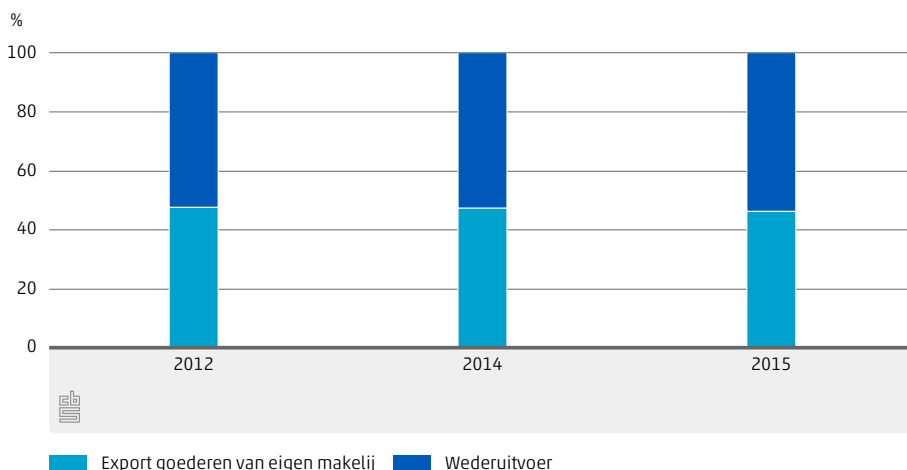
Figuur 6.4.1 laat zien hoe de Nederlandse goederenexport is opgebouwd.

De waarde van de goederenexport is in twee grote categorieën op te delen, namelijk de export uit eigen makelij (afkomstig uit bedrijfstakken) en de wederuitvoer. In 2012 droeg de wederuitvoer met 222 miljard iets meer bij aan de waarde van de goederenexport dan de export van eigen makelij (203 miljard).⁵⁾

In 2015 is deze verhouding verder verschoven in het voordeel van de wederuitvoer. Van de 440 miljard euro export in 2015 was circa 236 miljard wederuitvoer. Daarmee is de wederuitvoer ruim 6 procent gegroeid ten opzichte van 2012. De export van eigen makelij kwam in 2015 uit op 204 miljard en groeide daarmee een stuk minder hard (0,5 procent).

⁵⁾ De cijfers in dit hoofdstuk zijn afkomstig uit de Nationale Rekeningen en wijken af van de bronstatistiek Internationale handel in goederen (zoals gepresenteerd in hoofdstuk 4 van deze publicatie). De bronstatistieken beogen een zo goed mogelijke beschrijving te geven van de in- en uitvoer op zich, terwijl de Nationale Rekeningen de totale economie op consistente wijze probeert te beschrijven. Zie 'De in- en uitvoercijfers van het CBS' (CBS, 2015) voor meer informatie.

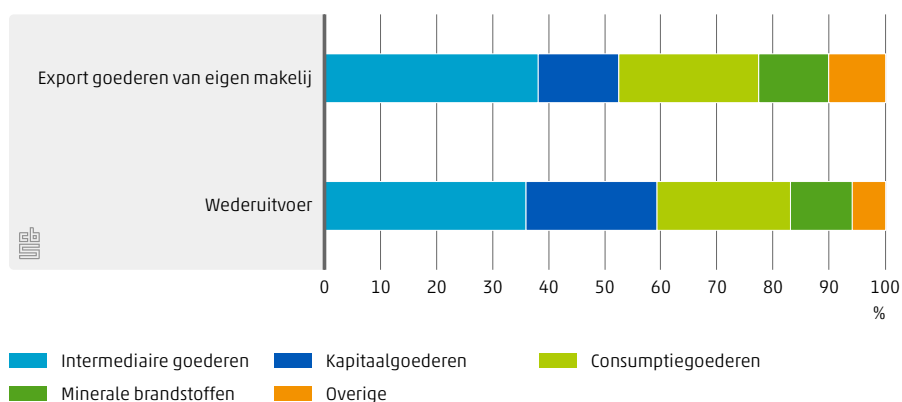
6.4.1 Samenstelling uitvoerwaarde goederen, 2012-2015 (in %)



Consumptiegoederen grootste groeier in wederuitvoer

Figuur 6.4.1 laat zien dat de omvang van de wederuitvoer en de export van eigen makelij ongeveer dezelfde orde van grootte heeft. Figuur 6.4.2 laat zien dat ook de samenstelling van de beide exportstromen sterk op elkaar lijkt. Intermediaire goederen vormen in beide exportstromen de grootste goederengroep. In 2015 bestonden wederuitvoergoederen voor 36 procent en exportgoederen uit eigen productie voor 38 procent uit intermediaire goederen. Er is een duidelijker verschil in de kapitaalgoederenintensiteit; wederuitvoer bestaat vaker uit machines en materiaal die onderdeel vormen van het productieproces dan de Nederlands geproduceerde export. Anders gezegd, er worden vaker machines uit andere landen via Nederland geëxporteerd dan onze eigen machines. Deze export van eigen makelij bestaat vaker dan wederuitvoer uit consumptiegoederen. Ook minerale brandstoffen en overige goederen maken een groter aandeel in de eigen gefabriceerde export dan in de wederuitvoer. Ten opzichte van 2012 groeiden alle typen wederuitvoergoederen, met uitzondering van de minerale brandstoffen. Vooral consumptiegoederen zijn een groter deel gaan uitmaken in onze wederuitvoer. In de export van eigen makelij zien we naast een daling van de export van minerale brandstoffen ook een hele lichte krimp in intermediaire goederen. Dit wordt grotendeels veroorzaakt door producten waarin minerale brandstoffen zijn verwerkt, zoals benzine of aardgas en dus ook indirect geraakt worden door de daling van de olieprijs. Dit wordt (net) gecompenseerd door een groei in consumptie-, kapitaal- en overige goederen.

6.4.2 Samenstelling van de goederenexport naar type product, 2015 (in %)

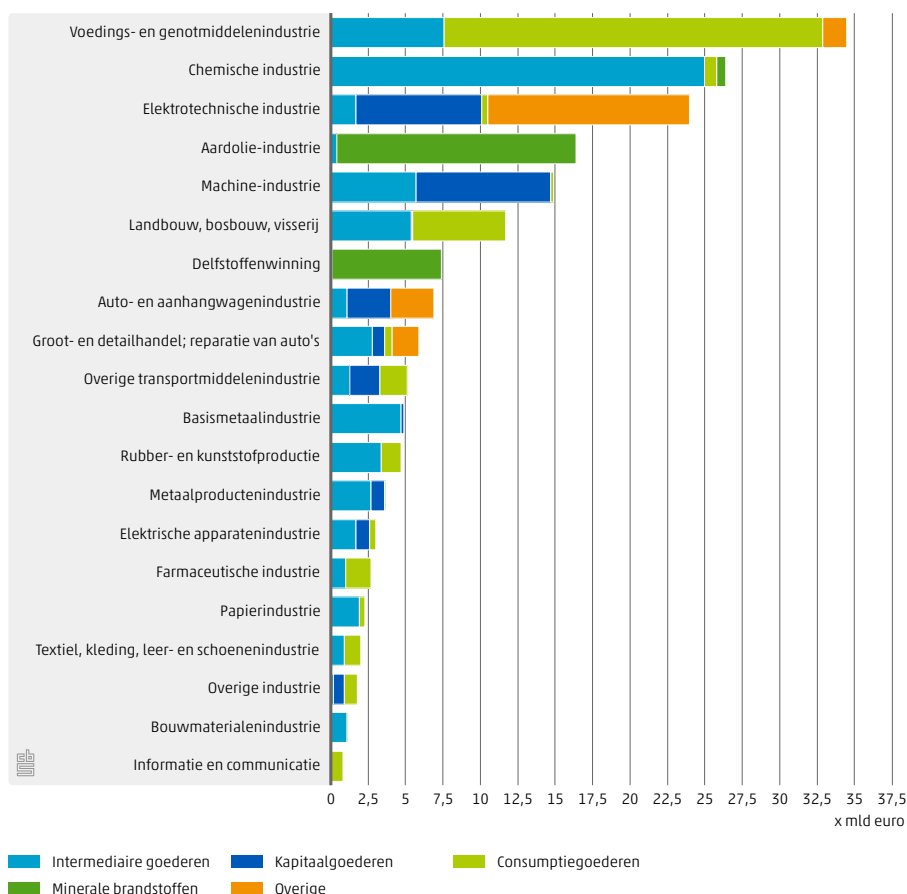


6.5 Diversiteit Nederlandse goederenexport

Figuur 6.5.1 laat – analoog aan figuur 6.3.2 – zien hoe de uitvoer van eigen makelij van de verschillende bedrijfstakken is opgebouwd. Ook hier wordt ingezoomd op de twintig bedrijfstakken met de meeste uitvoer van eigen makelij.⁶⁾

⁶⁾ Voor een volledig overzicht, zie de tabellenset die beschikbaar is op de [landingspagina](#) van deze publicatie.

6.5.1 Samenstelling export eigen makelij van de top-20 bedrijfstakken met meeste uitvoer, 2015 (x mld euro)

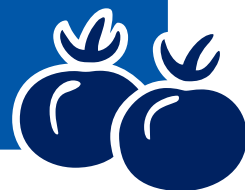


Intermediaire goederen circa 40 procent industriële export van eigen makelij

De voedings- en genotmiddelenindustrie exporteert met 34,5 miljard euro het meest van alle bedrijfstakken. Het overgrote deel hiervan bestaat uit consumptiegoederen, zoals bier, chocolade of bereide voedingsmiddelen. Toch bestaat ook nog een aanzienlijk deel van de export van deze industrie uit intermediaire producten, die dus in andere landen nog tot eindproducten worden verwerkt. De chemische industrie is met 26,4 miljard euro export van eigen makelij qua exportwaarde de tweede grootste bedrijfstak. Deze export bestaat vrijwel volledig uit intermediaire producten, die dus vooral als input dienen voor buitenlandse fabrikanten en

producenten. Ook de basismetalenindustrie, bouwmaterialenindustrie en de papierindustrie exporteren vooral intermediaire producten. Ook in de landbouw, bosbouw en visserij is dit aandeel relatief hoog, en qua omvang vergelijkbaar met consumptiegoederen die geëxporteerd worden door deze bedrijfstak. De bedrijfstakken delfstoffenwinning en de aardolie-industrie exporteerden vooral minerale brandstoffen. Het aandeel kapitaalgoederen in de export van eigen makelij is vooral groot in de elektrotechnische industrie, de machine-industrie en in de auto- en aanhangwagenindustrie.

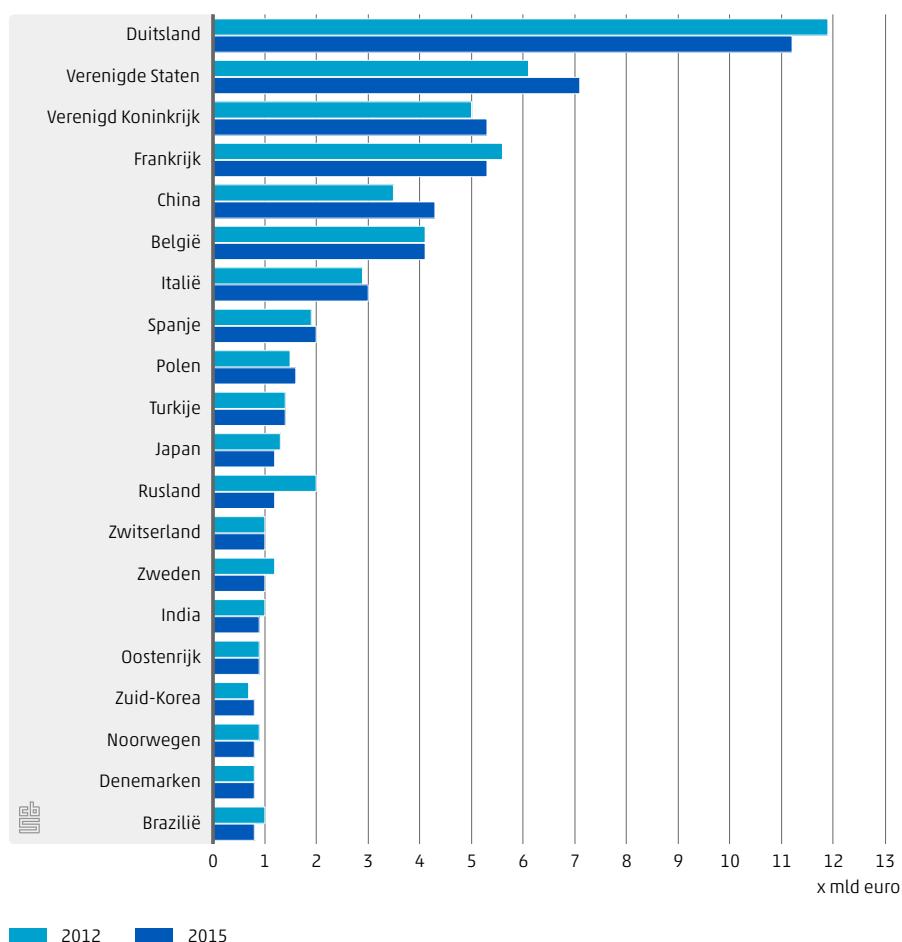
73% export door voedings- en
genotmiddelenindustrie bestaat uit
consumptiegoederen



Zoals eerder aangegeven zijn intermediaire goederen al enkele decennia in opmars in de wereldhandel. Het feit dat er steeds meer handel in dit soort tussenproducten plaatsvindt, geeft aan dat landen (en industrieën) steeds meer in wereldwijde productieketens opereren.

Figuur 6.5.2 volgt de exportstroom van intermediaire goederen uit Nederland (t.w.v. 78 miljard euro in 2015) in de internationale waardeketen en geeft weer in welke landen deze goederen op het eind worden geconsumeerd. Dit varieert van de rechtstreekse export van intermediaire goederen, zoals melk, van de Nederlandse landbouw naar de Duitse consument, tot de indirecte export van intermediaire goederen die via meerdere stappen in de keten uiteindelijk in een ander land worden geconsumeerd. Als een Chinese consument bijvoorbeeld een Audi koopt, is bij het produceren van deze auto in Duitsland ook intermediaire invoer uit Nederland nodig, zoals staal. Figuur 6.5.2 laat zien in hoeverre de Nederlandse export van intermediaire goederen (bijvoorbeeld staal) in het buitenland (China) wordt ingezet bij de consumptie van finale producten (Audi).

6.5.2 Finaal verbruik van in Nederland geproduceerde intermediaire goederen



VS en China groeien als eindgebruiker van Nederlandse intermediaire goederen

Duitsland is niet alleen onze belangrijkste handelspartner, maar ook met afstand de belangrijkste verbruiker van onze eigen geproduceerde intermediaire goederen. Van de bijna 78 miljard euro aan intermediaire goederen die Nederland produceerde in 2015 was uiteindelijk 15,3 procent (11,2 miljard) bestemd voor Duitsland. Dat is ruim 4 miljard meer dan het verbruik van Nederlandse intermediaire goederen door de nummer twee, namelijk de Verenigde Staten. Hier ging het in 2015 om een exportstroom van circa 7,1 miljard. Op plaats drie en vier staan het

Verenigd Koninkrijk en Frankrijk; elk land verbruikte in 2015 ongeveer 7 procent van de in Nederland geproduceerde intermediaire goederen. De top-5 wordt gecombineerd door China, dat in 2015 goed was voor bijna 6 procent van het verbruik van Nederlandse intermediaire goederen. Vergeleken met 2012 zien we dat vooral Duitsland, Rusland, Frankrijk en Brazilië minder gebruik maken van Nederlandse intermediaire goederen, ten faveure van de VS, China, het VK en Zuid-Korea. Het VK en Frankrijk hebben tussen 2012 en 2015 stuivertje gewisseld.

6.6 Literatuur

CBS (2015). *De in- en uitvoercijfers van het CBS*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

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

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

CIA (2017). *The World Factbook. Country comparison: Exports and Imports*. <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields/239rank.html>
Geraadpleegd op 1 juli 2019.

Jaarsma, M., Wong, K.F. & Lemmers, O. (2018). *Export naar de EU; Gateway to the rest of the world?* In CBS Internationaliseringsmonitor 2018, eerste kwartaal: De positie van Nederland. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

Lemmers, O. (2013). *Global value chains and the value added of trade*. In CBS: Internationalisation Monitor 2013. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

Lemmers, O., Rozendaal, L., Berkel, F. van & Voncken, R. (2014). *Nederland en internationale waardeketens*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

Lemmers, O. & Wong, K.F. (2019). *Distinguishing Between Imports for Domestic Use and for Re-Exports: A Novel Method Illustrated for the Netherlands*. National Institute Economic Review, 249(1), R46–R51.

Mounir, A. & Lemmers, O. (2017). *Afhankelijkheden in Nederlandse waardeketens*. In CBS Internationaliseringsmonitor 2017, vierde kwartaal: Waardeketens. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

OESO (2017). *OECD bilateral trade database by industry and end-use category*. Organisatie voor Economische Samenwerking en Ontwikkeling: Parijs.

Wong, K.F., Boutorat, A., Prenen, L., Lammertsma, A. & Ramaekers, P. (2018). *Economische relaties met het Verenigd Koninkrijk. Dynamiek van ondernemingen, goederen- en dienstenhandel*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

WTO (2017). *World Trade Statistical Review 2018*. Geneve, Zwitserland.



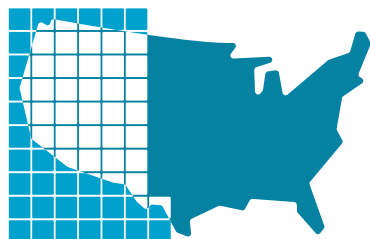
7.

Buitenlandse investerings en multinationals

Auteurs
Loe Franssen
Marjolijn Jaarsma

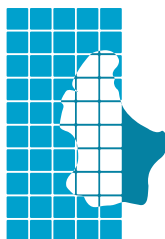
Inkomende en uitgaande internationale investeringen, positie 2018

Landen die het meest investeren in Nederland



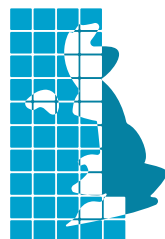
€621 mld

Verenigde Staten



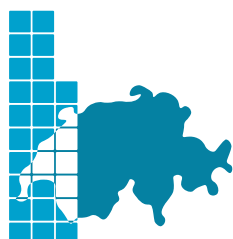
€498 mld

Luxemburg



€422 mld

Verenigd Koninkrijk



€272 mld

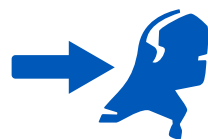
Zwitserland



€261 mld

Ierland

■ = 10 mld

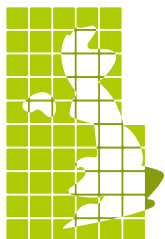


Landen waarin Nederland het meest investeert



€805 mld

Verenigde Staten



€552 mld

Verenigd Koninkrijk



€439 mld

Zwitserland



€312 mld

Duitsland



€229 mld

Luxemburg

■ = 10 mld



Tot dusver is in deze publicatie veel aandacht besteed aan de rol van Nederland in de internationale handel in goederen en diensten en het belang van deze handel voor ons land. Internationaal zakendoen gaat natuurlijk verder dan alleen internationale handel. Zo kunnen bedrijven ook over de grens investeren, bijvoorbeeld in een nieuwe buitenlandse dochteronderneming. In dit hoofdstuk wordt gekeken naar de bilaterale investeringen in en vanuit Nederland. Wat zijn de belangrijkste bestemmingen van Nederlandse investeringen en welke landen investeren juist veel binnen de Nederlandse grenzen? Hoe hebben deze investeringsstromen zich ontwikkeld in de afgelopen jaren? Welke bedrijfstakken springen er uit wat betreft buitenlandse investeringen? Hoeveel internationale handel en welk gedeelte van de werkgelegenheid in het bedrijfsleven is er bij grote multinationale bedrijven – de bedrijven die verantwoordelijk zijn voor de grote investeringsstromen? Deze vragen komen in dit hoofdstuk aan bod.

7.1 Belangrijkste bevindingen

Terwijl Nederland vaak gekenmerkt wordt als een handelsland, is de term investeringsland misschien wel net zo van toepassing. Nederland behoort namelijk al jaren tot de top van de wereld wat betreft de waarde van de inkomende en uitgaande directe investeringen (UNCTAD, 2018). Deze positie van Nederland als investeringsland hangt onder andere samen met ons gunstige investeringsklimaat, mede mogelijk gemaakt door de goede fysieke en digitale infrastructuur, hoogopgeleide beroepsbevolking, efficiënte arbeidsmarkt en investeringen in innovatie en technologieën (WEF, 2018; Forbes, 2018). Zo vindt er jaarlijks ongeveer 200 miljard euro aan nieuwe bilaterale investeringen plaats, waarmee het totaal aan inkomende en uitgaande investeringen in 2018 op circa 4 000 respectievelijk 5 000 miljard euro uitkwam. Een directe buitenlandse investering (DBI) geschiedt bijvoorbeeld wanneer een bedrijf er voor kiest om een bedrijf in een ander land op te richten (zogenaamde **greenfield** FDI), of om een lokaal bedrijf over te nemen (**brownfield** FDI). Zulke investeringen worden uitgevoerd door multinationals. Het CBS neemt sinds een tiental jaren waar hoeveel buitenlandse multinationals finale zeggenschap uitoefenen over een Nederlandse dochter of deelneming.

Directe investeringen zijn opgebouwd uit aandelenkapitaal, deelnemingen in groepsmaatschappijen in het buitenland en kredietverlening. Zulke investeringen zijn bijvoorbeeld gericht op het verkrijgen van controle in een buitenlandse onderneming. Deze geldstromen worden waargenomen door De Nederlandsche Bank (DNB) en vormen als zodanig de financiële tegenhanger van de reële CBS-

statistieken over multinationale ondernemingen. Dit hoofdstuk belicht zowel de macro-financiële cijfers van DNB alsook de activiteiten van de multinationals die dergelijke investeringen maken.

De Verenigde Staten zijn onze belangrijkste investeringspartner. Ondanks een afname in 2018 hebben zij nog altijd 621 miljard aan investeringen in Nederland terwijl Nederland zo'n 805 miljard aan investeringen in de VS heeft uitstaan. Ook de multinationals die binnen de Nederlandse landsgrenzen actief zijn, staan vaak onder Amerikaans zeggenschap. In totaal waren er dat er 2 820 in 2016. Een ander land dat zich in dit opzicht onderscheidt, is het Verenigd Koninkrijk. Als één van de weinige landen heeft het VK haar investeringen in Nederland het afgelopen jaar namelijk uitgebreid. In 2018 was het VK zelfs de grootste buitenlandse investeerder in Nederland. Deze toename van investeringen uit het VK is ten tijde van het Brexit referendum in 2016 begonnen en duidt mogelijk op een verplaatsing van activiteiten vanuit het VK naar Nederland.

In 2016 waren er in totaal 23 145 – buitenlandse én Nederlandse – multinationals actief in Nederland, wat neerkomt op 2 procent van het Nederlandse bedrijfsleven. Met ruim 2,1 miljoen werkzame personen waren deze multinationals goed voor 38 procent van de totale werkgelegenheid in het Nederlandse bedrijfsleven. Daarnaast zijn ze ook nog eens verantwoordelijk voor 80 tot 90 procent van de internationale handel in goederen en diensten en spelen daarmee dus een relatief belangrijke rol in de Nederlandse economie. Tussen 2010 en 2016 is het aandeel van de multinationals dat in Nederlandse handen is, afgenomen van 56 procent tot 43 procent. Het aandeel werknemers dat werkt bij Nederlandse multinationals is echter gestaag toegenomen.

2,1 miljoen werkzame personen bij multinationals in Nederland



Nederlandse multinationals investeren ook in het buitenland. Met name in Duitsland, de Verenigde Staten en het Verenigd Koninkrijk hebben Nederlandse multinationals veel dochterondernemingen. Zowel het aantal werkzame personen dat bij deze Nederlandse bedrijven in dienst is, als het aantal bedrijven dat in die landen onder Nederlands bewind staat, is in de onderzochte periode toegenomen (m.u.v. het VK).

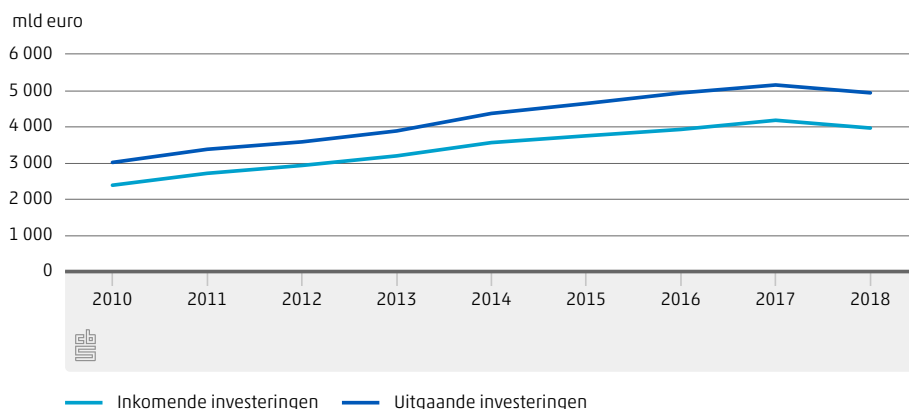
7.2 Macro-overzicht investeringsstromen

Jaarlijks circa 200 miljard aan inkomende en uitgaande directe investeringen

De Nederlandsche Bank (DNB) houdt de macrocijfers bij over de bilaterale investeringen van Nederland. Die cijfers laten zien dat er in de afgelopen acht jaar steeds een aanzienlijke stroom aan investeringen Nederland is binnengekomen en ook heeft verlaten. Gemiddeld is er in die periode jaarlijks circa 200 miljard aan investeringen gedaan. Dat heeft er ook toe geleid dat de totale investeringspositie in die periode gestaag is toegenomen, tot een totaal van 5 000 miljard (ofwel 5 biljoen) euro aan uitgaande investeringen en 4 000 miljard euro aan inkomende investeringen in 2017, zie figuur 7.2.1. Daarmee behoort Nederland al jaren tot de top van de wereld. In 2017 was Nederland bijvoorbeeld de op één na grootste buitenlandse investeerder in de wereld. Wat betreft inkomende investeringen staat Nederland op een vierde plaats (CBS, 2019).

In 2018 was er een opmerkelijke daling in de totale investeringsstand, wat neerkomt op een desinvestering. Dit had vooral te maken met de opheffing van een Bijzondere Financiële Instelling (DNB, 2019). Verderop in dit hoofdstuk zal de rol van deze BFIs nog verder worden bekeken.

7.2.1 Nederlandse directe investeringspositie, inkomend en uitgaand



Bron: DNB

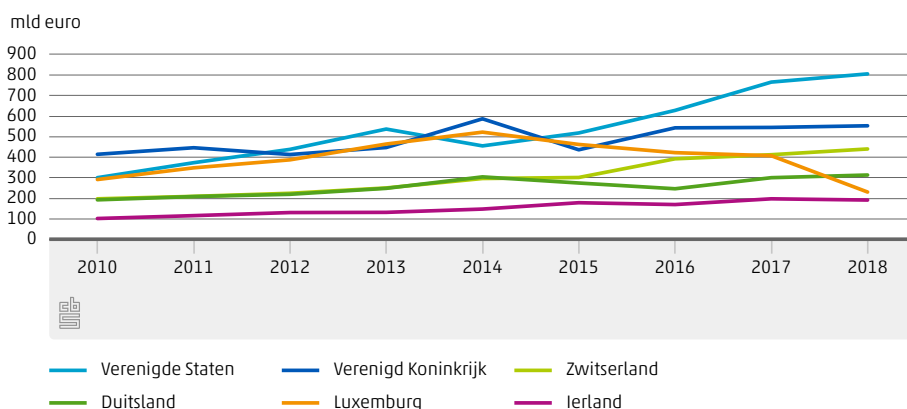
Verenigde Staten nog steeds grootste investeringspartner

De belangrijkste investeringspartners voor Nederland zijn de Verenigde Staten¹⁾, Luxemburg en het Verenigd Koninkrijk. Bij de uitgaande investeringen van Nederland zijn de Verenigde Staten en Zwitserland recentelijk in belang flink toegenomen, terwijl de Nederlandse investeringen in Luxemburg juist zijn afgenomen. Bij de buitenlandse investeringen in Nederland (inkomende investeringen) is een opvallende daling vanuit de VS te zien in 2018. Onlangs rapporteerden enkele media dat Amerikaanse bedrijven Nederland steeds vaker links laten liggen. Een combinatie van de verlaging van de winstbelasting in de VS (*Tax Cuts and Jobs Act 2017*), voorgenomen maatregelen tegen investeringen van brievenbusfirma's in Nederland en een aanscherping van de expat-regeling zouden een verklaring kunnen zijn voor de lagere Amerikaanse investeringen in Nederland (CBS, 2019; Driessen, 2018; NOS, 2018; Van Mersbergen, 2018).

Wat betreft de inkomende investeringen valt op dat er enkele landen van relatief beperkte economische omvang bij zitten, zoals Luxemburg, Ierland, Bermuda, Zwitserland, België en Curaçao. Dit heeft te maken met investeringen via Bijzondere Financiële Instellingen (BFI's). BFI's zijn in Nederland gevestigde dochtermaatschappijen van buitenlandse ondernemingen die fungeren als financieel intermediair tussen diverse onderdelen van het concern waar ze deel uitmaken. Zij verrichten zeer omvangrijke inkomens- en vermogenstransacties die in geen verhouding staan tot hun productieve activiteit in Nederland.

¹⁾ Zie hoofdstuk 2 van de Internationaliseringsmonitor (CBS, 2019) voor een uitgebreide analyse van de bilaterale investeringsrelatie tussen Nederland en de Verenigde Staten.

7.2.2 Nederlandse positie aan uitgaande investeringen, naar belangrijkste partnerlanden

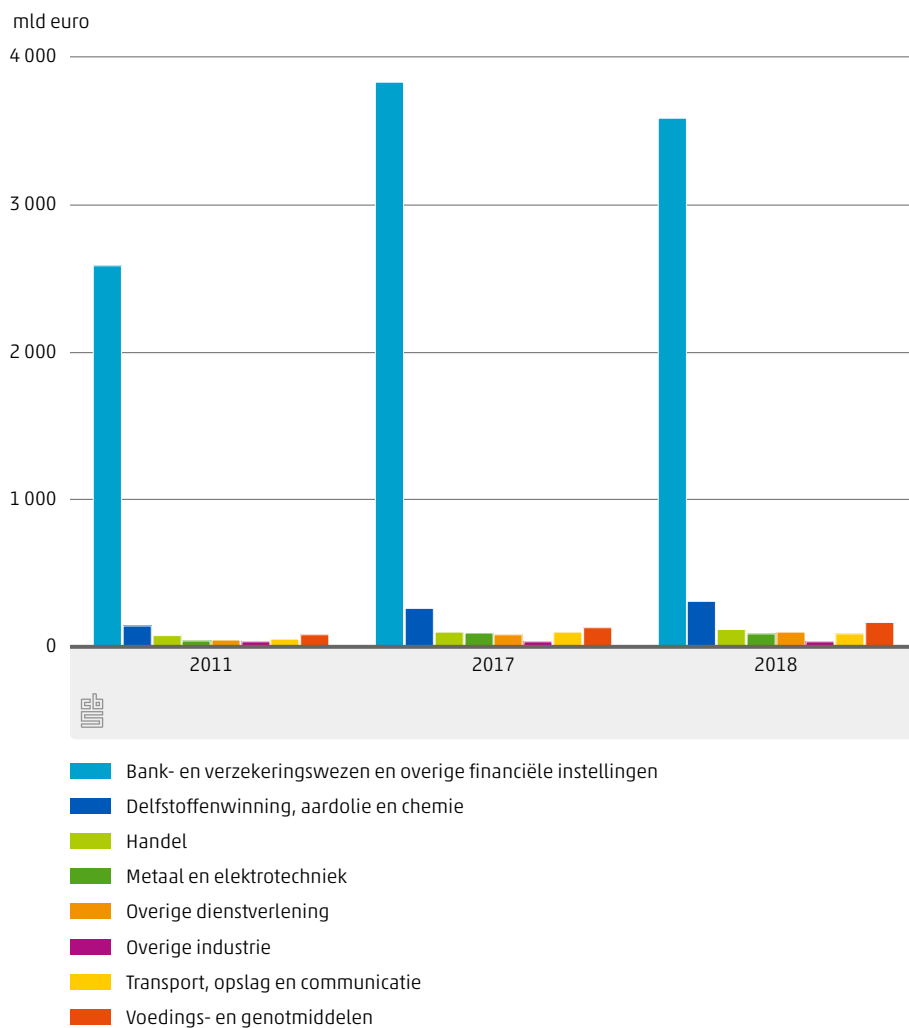


Investerings in bank- en verzekeringswezen dominant

De belangrijke rol van BFI's is ook terug te zien in de verdeling van de inkomende investeringen per (ontvangende) Nederlandse bedrijfstak, zie figuur 7.2.3. Het aandeel van de buitenlandse investeringen in het Nederlandse bank- en verzekeringswezen vormde in 2018 namelijk 80 procent van de totale inkomende investeringen, al is dit aandeel licht afgenomen sinds 2011, toen het nog 84 procent bedroeg. Staatssecretaris Snel wil afrekenen met het imago dat Nederland een doorsluisparadijs is voor grote multinationals die hun belastingdruk willen verlagen. Daarom heeft hij verschillende beleidswijzigingen voorgesteld die Nederland minder aantrekkelijk moeten maken voor dergelijke activiteiten (CBS, 2018a).

Als deze investeringsstroom buiten beschouwing wordt gelaten, dan is te zien dat de meeste inkomende investeringen in de Nederlandse delfstoffenwinning, aardolie en chemie worden gedaan, gevolgd door de voedings- en genotmiddelenindustrie. In totaal nemen deze investeringsstromen (exclusief de bedragen die naar het bank- en verzekeringswezen gaan) in de loop van de jaren stevig toe: van 483 miljard euro in 2011 naar 915 miljard euro in 2018.

7.2.3 Nederlandse inkomende investeringspositie, per bedrijfstak

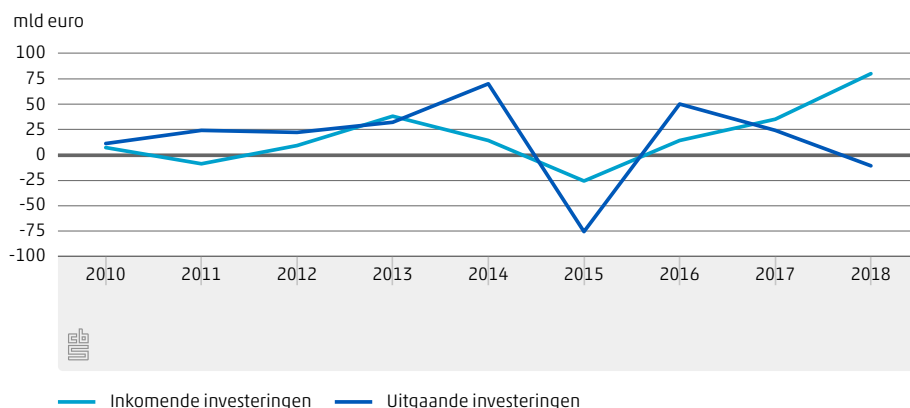


Bron: DNB

Een opvallende stijger wat betreft de inkomende investeringen sinds 2016 is het Verenigd Koninkrijk. Het is zelfs zo dat dit land in 2018 de voornaamste investeerder in Nederland was. Dat is helemaal opmerkelijk aangezien de bilaterale investeringen tussen het Verenigd Koninkrijk en de gehele Europese Unie sinds juni 2016, de maand van het Brexit-referendum, zijn afgenomen (DNBBulletin, 2019). De cijfers in figuur 7.2.4 suggereren dus dat, ondanks het negatieve effect van aangekondigde Brexit op de bilaterale investeringspositie van het Verenigd Koninkrijk met de EU, Nederland juist profiteert van hogere inkomende investeringen vanuit dat land. Dit bevestigt het beeld dat vaak geschetst wordt in de

media dat Britse bedrijven vanwege de onzekerheid over de Brexit hun activiteiten naar Nederland verplaatsen (Homan, 2019; Bremmer, 2019; van Velzen, 2019).

7.2.4 Investeringsstromen tussen het Verenigd Koninkrijk en Nederland



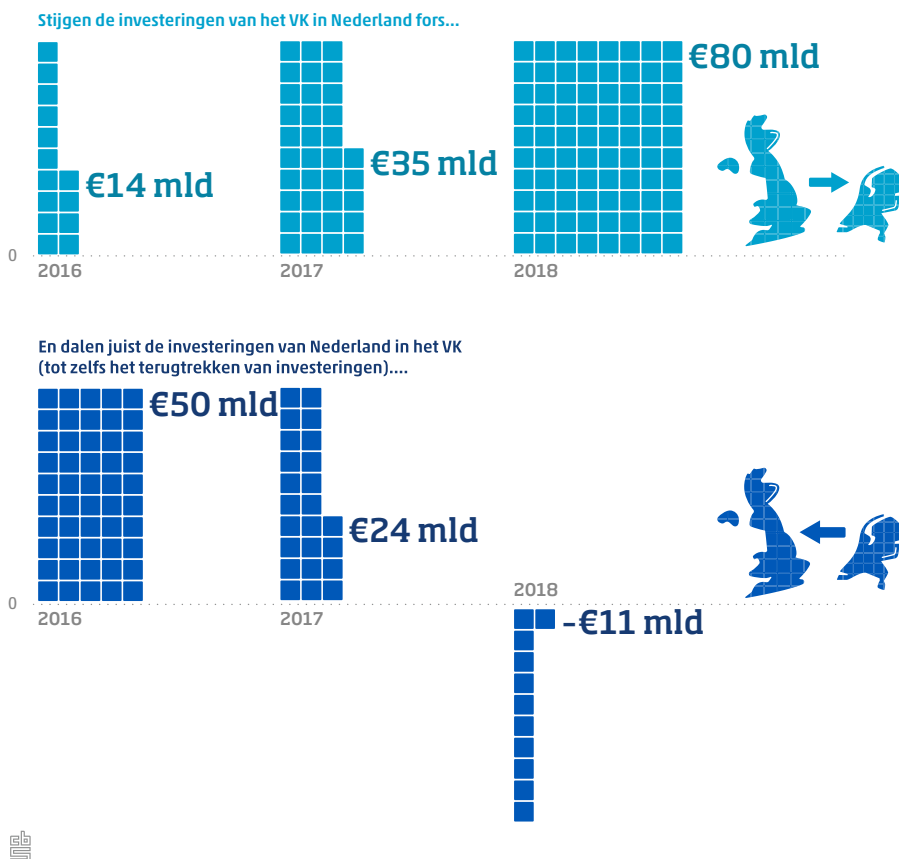
Bron: DNB

De infographic op de volgende pagina zoomt in op de laatste jaren van de investeringsrelatie tussen Nederland en het VK, specifiek de jaren na het Brexit-referendum. Hieruit blijkt duidelijk dat de investeringen van het VK in de afgelopen drie jaar, elk jaar ruim zijn verdubbeld. In 2018 waren de investeringen vanuit het VK in Nederland zelfs op het hoogste niveau in acht jaar tijd. Omgekeerd halveerden de investeringen van Nederland in het VK tussen 2016 en 2017. In 2018 was er zelfs sprake van terugtrekking van Nederlandse investeringen uit het VK, ter waarde van 11 miljard euro.

11 miljard euro aan Nederlandse investeringen teruggetrokken uit het VK in 2018



Sinds het Brexit-referendum...



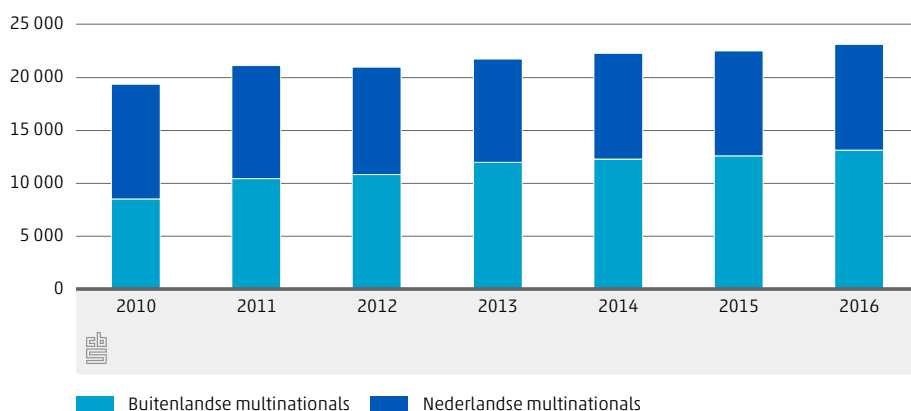
7.3 Multinationals in Nederland

De macrocijfers van DNB geven een overzicht van de totale waarde van de bilaterale directe buitenlandse investeringen. Een tastbaardere meting van deze investeringen en de impact hiervan op het Nederlandse bedrijfsleven is het aantal multinationals dat in Nederland actief is, het gedeelte van de internationale handel dat zij voor hun rekening nemen en het aantal werknemers bij deze bedrijven. Uit eerder onderzoek van CBS blijkt dat multinationals in 2016 verantwoordelijk zijn voor 30 procent van de totale 635 miljard euro aan toegevoegde waarde binnen Nederland (CBS, 2018b). Het merendeel hiervan, zo'n 113 miljard, is toe te schrijven aan buitenlandse multinationals die verder ook relatief veel geld spenderen aan innovatie, onderzoek en ontwikkeling. In dit onderdeel bekijken we het Nederlandse landschap van de multinationals.

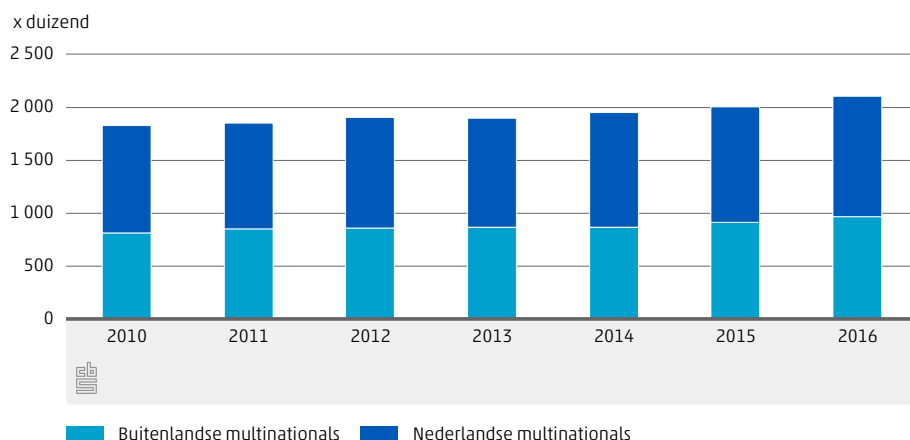
Ruim 23 duizend multinationals in Nederlandse bedrijfsleven

In 2016, het laatste jaar met beschikbare data, waren er 23 145 multinationals actief in het Nederlandse bedrijfsleven, wat neerkomt op 2 procent van de totale bedrijvenpopulatie. Circa 43 procent daarvan stond onder Nederlandse zeggenschap. Dat aandeel is afgenomen sinds 2010, toen nog 56 procent van de multinationals actief in Nederland onder Nederlands zeggenschap viel. Ondanks de afname in het aantal Nederlandse multinationals is het aantal werkzame personen bij deze bedrijven in Nederland wel gestaag toegenomen. Dit geeft aan dat, ondanks de teruglopende aantallen, de Nederlandse multinationals wel per saldo gegroeid zijn wat betreft werkgelegenheid. In totaal boden multinationals – de buitenlandse en de Nederlandse samen – werk aan ruim 2,1 miljoen mensen in Nederland in 2016. De werkgelegenheid bij multinationals is met ruim 15 procent gegroeid vergeleken met 2010. In het gehele Nederlandse bedrijfsleven – inclusief de niet-multinationals – groeide het aantal werkzame personen met 5,3 procent tussen 2010 en 2016.

7.3.1 Aantal Nederlandse en buitenlandse multinationals actief in Nederlandse bedrijfsleven



7.3.2 Aantal werknemers van multinationals in het Nederlandse bedrijfsleven



Amerikaanse bedrijven in Nederland bouwden hun voorsprong verder uit

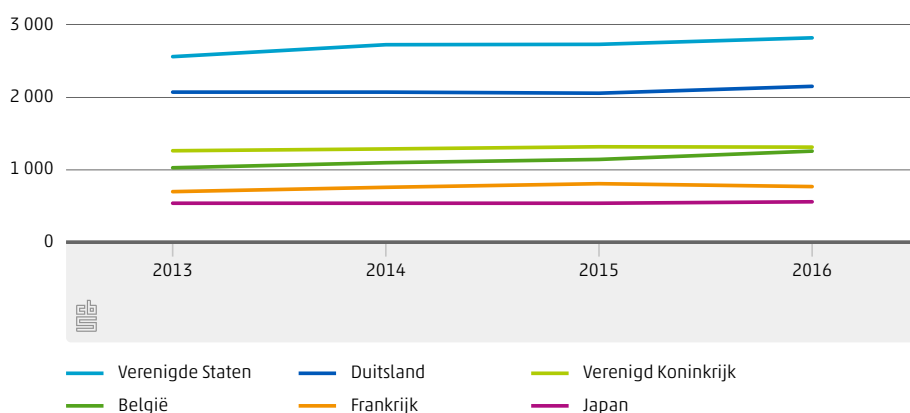
Net als in de totale inkomende investeringspositie (figuur 7.2.2) is de VS ook onze voornaamste investeringspartner als het gaat om het aantal multinationals die actief zijn in Nederland, zie figuur 7.3.3. Nederland telde in 2016 circa 2 820 bedrijven onder Amerikaanse zeggenschap. Daarnaast is dit aantal ook nog eens stevig toegenomen tussen 2013 en 2016 (+260).

Ook Duitse (2 150) en Britse (1 310) multinationals hebben veel dochterbedrijven in Nederland. Verder valt op dat zowel bedrijven onder Belgisch als Chinees bewind in aantal gegroeid zijn sinds 2013. Zo is het aantal Chinese multinationals met bijna de helft gegroeid, van 315 naar 465. Ongeveer de helft van de bedrijven onder Chinese zeggenschap is actief in de Nederlandse groot- en detailhandel. Ook in de opslag en dienstverlening voor vervoer, IT-dienstverlening en onder holdings en managementadviesbureaus is het aantal Chinese bedrijven gegroeid. Ten slotte maakte het aantal werknemers dat voor een Japans moederbedrijf werkt een grote groei door in 2016. Dit had met name te maken met de overname van een groot Nederlands bedrijf.

Singaporese en Maleisische bedrijven in opmars

Ook het aantal bedrijven onder zeggenschap van verder weg gelegen landen is in de afgelopen jaren toegenomen. In 2013 stonden ongeveer 105 Nederlandse bedrijven onder zeggenschap van een ASEAN-5²⁾ land; in 2016 waren dit er al 145. Vooral Singaporese en Maleisische bedrijven hebben hun invloed in Nederland iets vergroot. Het aantal Nederlandse bedrijven onder zeggenschap van landen in de Golf-regio³⁾ is tussen 2013 en 2016 licht gegroeid, van 65 naar 85. De Verenigde Arabische Emiraten zijn verantwoordelijk voor bijna de helft van deze bedrijvigheid, gevolgd door Saoedi-Arabië (15) en Koeweit (10). Helaas ontbreekt informatie over het totaal aantal werkzame personen bij deze bedrijven. Bedrijven onder zeggenschap van Noord-Afrikaanse landen staan vrijwel altijd onder Egyptische zeggenschap. Alleen in Iran en Polen zien we een (lichte) daling in het aantal bedrijven, waarbij het aantal bedrijven onder Iraanse zeggenschap in 2016 uitkwam op 0.

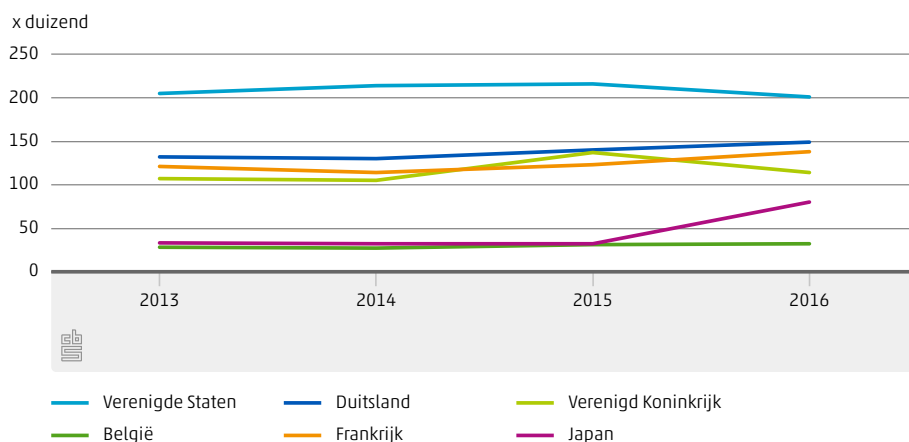
7.3.3 Ontwikkeling van het aantal meest voorkomende buitenlandse multinationals, 2013-2016



²⁾ De ASEAN-5 landen bestaan uit Indonesië, Maleisië, Singapore, Thailand en Vietnam.

³⁾ De Golf-regio bestaat uit Bahrein, Koeweit, Oman, Qatar, Saoedi-Arabië en de Verenigde Arabische Emiraten.

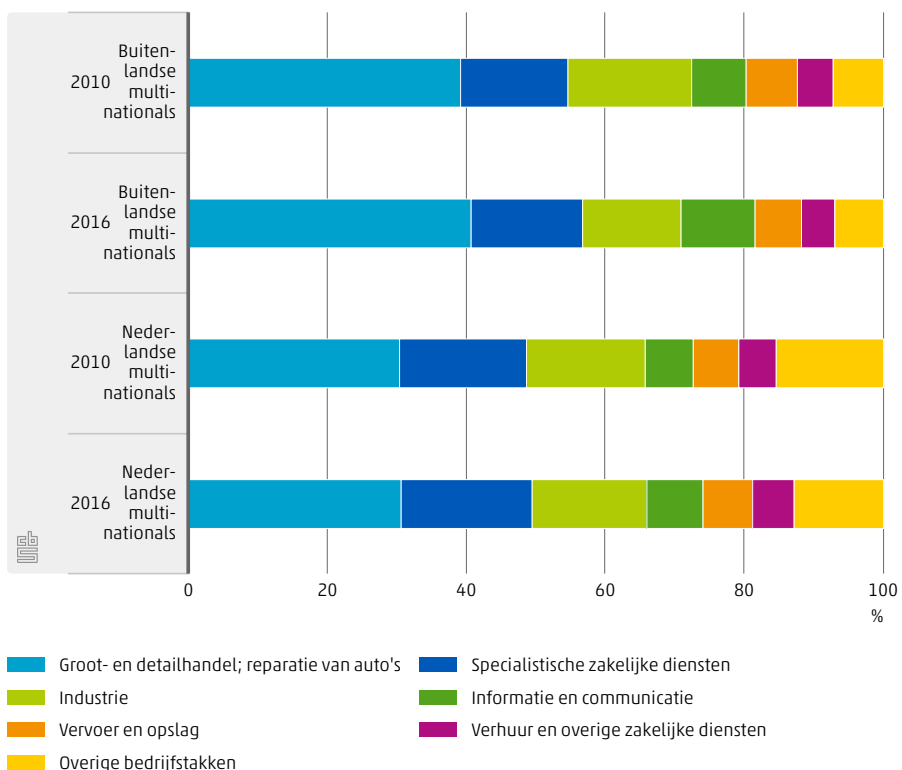
7.3.4 Ontwikkeling van het aantal werknemers bij de meest voorkomende buitenlandse multinationals



Meeste multinationals actief in groot- en detailhandel

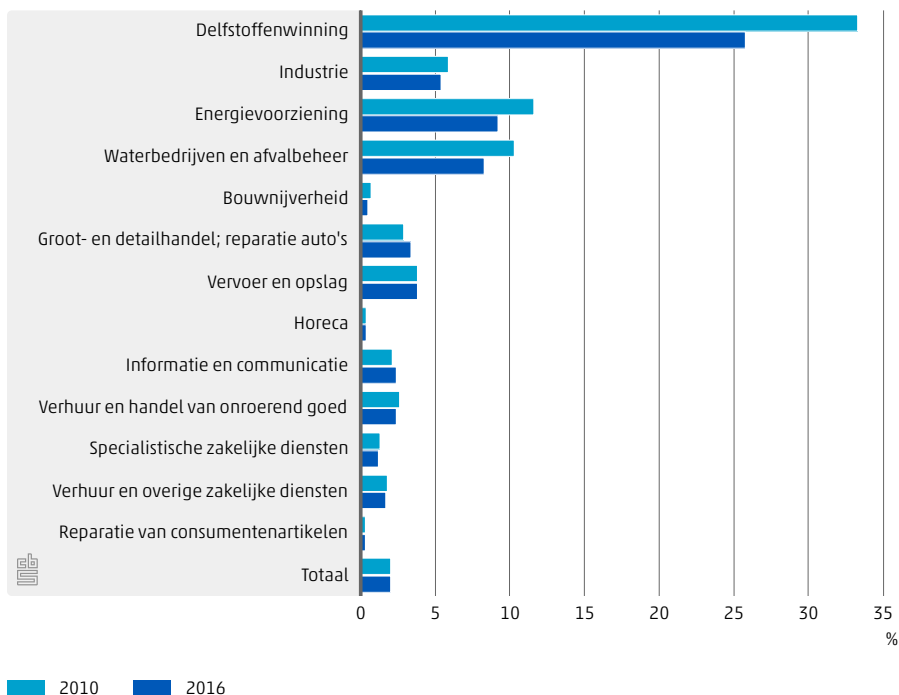
De meeste multinationals (buitenlandse én Nederlandse samen) zijn actief in de groot- en detailhandel (8 425), en in mindere mate in de specialistische zakelijke dienstverlening (3 990) en in de industrie (3 520), zie figuur 7.3.5. Er zijn subtiele verschillen tussen Nederlandse en buitenlandse multinationals. Zo zijn buitenlandse multinationals – behalve in de groot- en detailhandel – ook vaker dan Nederlandse multinationals actief in de informatie- en communicatiesector. In de bouw, industrie en specialistische zakelijke dienstverlening zijn Nederlandse multinationals beter vertegenwoordigd. Deze verhoudingen zijn tussen de twee groepen multinationals maar ook tussen 2010 en 2016 vrij constant gebleven.

7.3.5 Relatieve verdeling Nederlandse en buitenlandse multinationals, naar bedrijfstak en jaar



Ondanks dat de meeste multinationals – zowel de Nederlandse als de buitenlandse – actief zijn in de groot- en detailhandel, wordt deze bedrijfstak niet door multinationals gedomineerd. Multinationals vormden circa 3 procent van de ruim 250 duizend bedrijven in deze bedrijfstak in 2016. Ook in de specialistische zakelijke dienstverlening vormden de bijna 4 duizend multinationals ongeveer 1 procent van alle bedrijven. In de industrie, energievoorziening, en water- en afvalbeheer ligt het aandeel multinationals met circa 5–10 procent wat hoger. De sector delfstoffenwinning had in 2016, met 26 procent van het totaal aantal bedrijven, het grootste aandeel multinationals, zie figuur 7.3.6.

7.3.6 Aandeel multinationals in het totale aantal bedrijven, per bedrijfstak

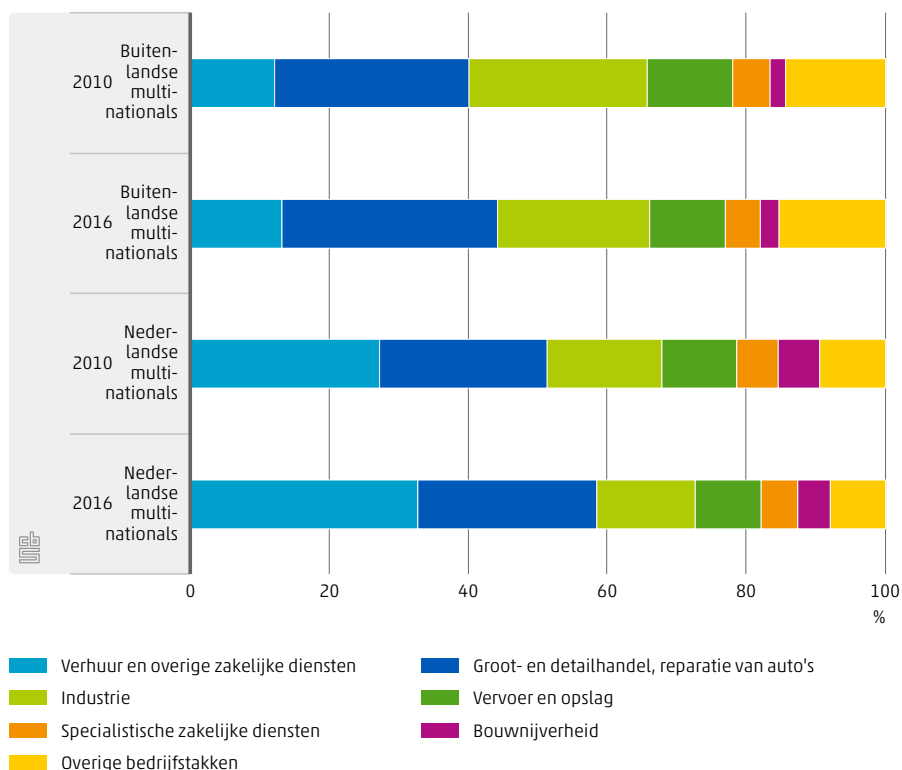


Grote buitenlandse multinationals in de horeca

In 2016 waren de multinationals goed voor 38 procent van de totale werkgelegenheid in Nederland. Dat is sinds 2010 met 4 procent punt gestegen, toen het totaal nog 34 procent bedroeg. Wat betreft de Nederlandse werkgelegenheid die wordt gecreëerd door multinationals, zijn er grotere verschillen tussen Nederlandse en buitenlandse multinationals. Vooral Nederlandse multinationals in de verhuur en overig zakelijke dienstverlening zijn grote werkgevers, zie figuur 7.3.7; een derde van alle werkzame personen bij Nederlandse multinationals was actief in deze bedrijfstak (arbeidsbemiddeling en uitzendbureaus). Ook is dit aandeel ten opzichte van 2010 flink toegenomen. Daarnaast is een kwart van de werkzame personen van Nederlandse multinationals werkzaam in de groot- en detailhandel, en 1 op de 7 in de industrie. Ondanks dat circa 41 procent van de buitenlandse multinationals actief is in de groot- en detailhandel, is ongeveer 31 procent van hun personeelsbestand dat ook. Daarmee is de doorsnee buitenlandse multinational in deze sector qua gemiddeld aantal werkzame personen kleiner dan de doorsnee Nederlandse

multinational in de groot- en detailhandel. Het omgekeerde geldt voor de horeca en de industrie: hier zijn de buitenlandse multinationals relatief grotere werkgevers dan de Nederlandse.

7.3.7 Verdeling werkgelegenheid bij multinationals naar bedrijfstak en zeggenschap, 2010-2016

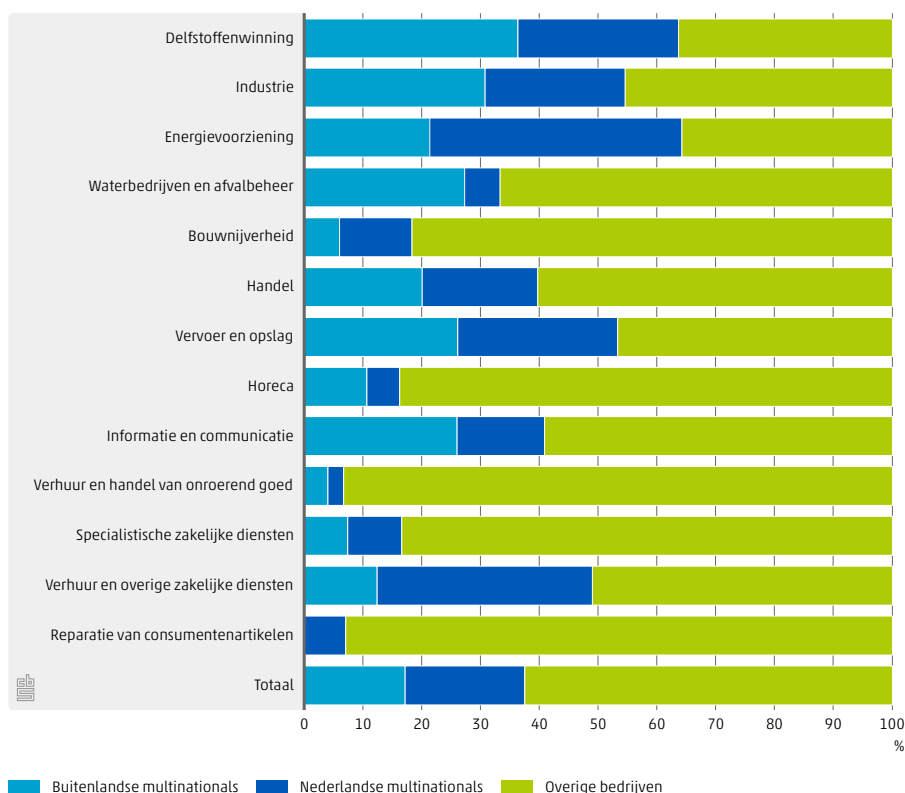


Circa 55 procent van de werkgelegenheid in de industrie is bij multinationals

Niet alleen zijn werkzame personen bij Nederlandse multinationals vaak actief in de sector verhuur en overig zakelijke diensten, ook vormen zij een aanzienlijk deel van de totale werkgelegenheid in deze (grote) bedrijfstak. Van de ruim één miljoen werkzame personen in deze bedrijfstak is ruim een derde in dienst van een Nederlandse multinational. Eén op de acht is werkzaam voor een buitenlandse multinational. In de bedrijfstak energievoorziening hebben Nederlandse multinationals qua werkgelegenheid het overwicht, zie figuur 7.3.8; bijna

43 procent van alle werkzame personen in deze branche werkt voor zo'n type multinational. Buitenlandse multinationals hebben het grootste aandeel in de werkgelegenheid van de (relatief kleine) sector delfstoffenwinning en in de industrie. Werkgelegenheid door multinationals komt het minst vaak voor in de reparatie van consumentenartikelen en in de verhuur en handel in onroerend goed.

7.3.8 Aandeel van buitenlandse, Nederlandse multinationals en overige bedrijven in werkgelegenheid, per bedrijfstak (2016)

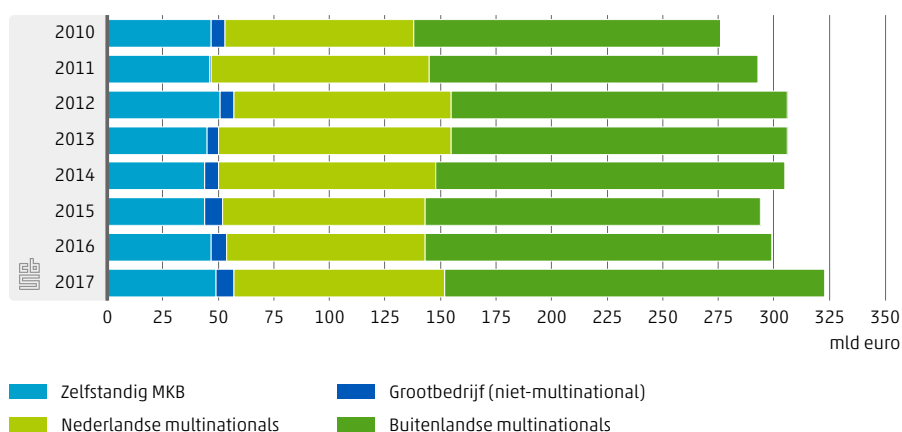


Multinationals zijn betrokken bij 80–90 procent van de internationale handel in goederen en diensten

Naast de relatief grote rol van multinationals in de Nederlandse werkgelegenheid, nemen zij ook een groot deel van de internationale handel voor hun rekening. Terwijl de multinationals namelijk maar zo'n 2 procent van het totale bedrijfsleven vormen, waren zij in 2017 wel verantwoordelijk voor 81 procent van de invoer en 82 procent van de uitvoer van goederen, zie figuur 7.3.9. Daarvan nemen de

buitenlandse multinationals het merendeel voor hun rekening, aangezien zij verantwoordelijk zijn voor 56 procent van de totale invoer en 53 procent van de totale uitvoer van goederen tegenover 25 procent en 29 procent bij de Nederlandse multinationals. Dit patroon is nog sterker aanwezig bij de internationale handel in diensten, aangezien multinationals daar in totaal 90 procent van de invoer en 88 procent van de uitvoer van diensten voor hun rekening namen in 2017. Het merendeel komt wederom op rekening van de buitenlandse multinationals, die 70 en 62 procent van de totale invoer en uitvoer van diensten verzorgen.

7.3.9 Rol van multinationals bij export van goederen



7.4 Activiteiten van Nederlandse multinationals in het buitenland

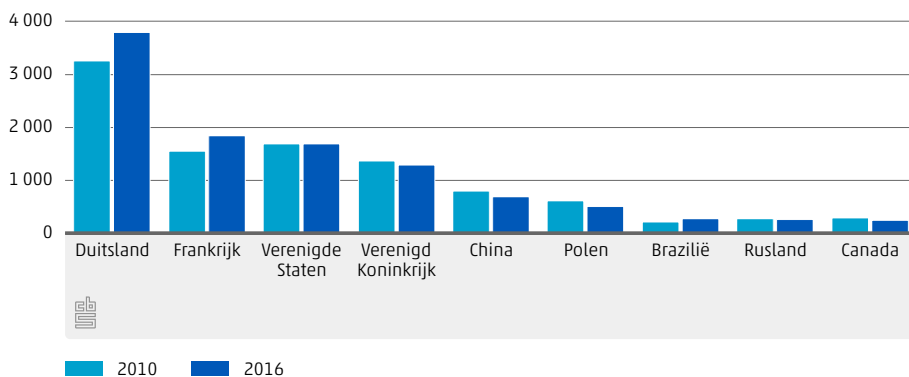
Eén van de vier actielijnen in de handelsagenda 'Investeren in Perspectief', van het ministerie van Buitenlandse Zaken, richt zich op het openen van deuren en uitbreiden van economische aanwezigheid in geselecteerde regio's en landen, bijvoorbeeld door handelsmissies of ondersteuning vanuit het handelsinstrumentarium. Het is de ambitie van het ministerie om de relaties met gevestigde markten, zoals Duitsland, de VS of het VK verder te consolideren en verdiepen. Ook worden de relaties met opkomende markten zoals China, ASEAN-5, India of Brazilië assertiever onderhouden (BHOS, 2018a en 2018b). In deze paragraaf komt aan bod in welke landen Nederlandse bedrijven actief zijn, welke activiteiten ze daar ontplooiën en hoeveel werkgelegenheid er wordt gecreëerd. Uiteraard is het niet mogelijk om alle landen en regio's tot in detail te belichten. Meer informatie

en cijfers op dit gebied zijn te vinden in de tabellenset van hoofdstuk 7, te vinden op de [landingspagina](#) van deze publicatie.

Meeste Nederlandse dochterondernemingen in Duitsland

Nederlandse multinationals investeren ook in het buitenland, bijvoorbeeld door een belang in een buitenlandse onderneming te verwerven of een dochteronderneming te starten. Vooral in Duitsland, Frankrijk, de Verenigde Staten en het Verenigd Koninkrijk bevinden zich veel bedrijven die onder Nederlandse zeggenschap staan, zie figuur 7.4.1. Daarbij hebben met name Duitsland en Frankrijk hun voorsprong uitgebouwd tussen 2010 en 2016, met respectievelijk 542 en 296 nieuwe dochterondernemingen. In België, Polen en China is in diezelfde periode juist een daling te zien van respectievelijk 134, 111 en 100 buitenlandse dochterondernemingen. In China sloten vooral Nederlandse bedrijven in de bedrijfstak vervoer en opslag hun deuren (of werden zij overgenomen door andere multinationals), gevolgd door industriële bedrijven en financiële instellingen. In België daalde in vrijwel alle bedrijfstakken het aantal Nederlandse dochterondernemingen, met uitzondering van de industrie.

7.4.1 Aantal buitenlandse dochterondernemingen onder Nederlandse zeggenschap (2016)



Bron: CBS, Eurostat

Singapore aantrekkelijk voor Nederlandse multinationals

In de ASEAN-5 regio investeren Nederlandse multinationals vooral in Singapore, gevolgd door Maleisië en Indonesië. Van de 810 bedrijven onder Nederlandse zeggenschap in deze regio was in 2016 bijna de helft in Singapore gevestigd. In 2010 waren er 670 Nederlandse bedrijven actief in ASEAN-5. Vooral het aantal Nederlandse bedrijven in Singapore is flink gegroeid, namelijk van 275 in 2010 naar 375 in 2016. Deze bedrijven zijn vooral actief in advisering, onderzoek en overige specialistische zakelijke dienstverlening, alsook in vervoer en opslag, en groot- en detailhandel. Het aantal Nederlandse bedrijven in Thailand is in de onderzochte periode gedaald, van 105 naar 90. Dit betrof bedrijven in de groot- en detailhandel, industrie en vervoer en opslag. Hier was veel werkgelegenheid mee gemoeid, zoals blijkt uit figuur 7.4.3.

VAE dominant in aantrekken Nederlandse bedrijvigheid in Golfregio

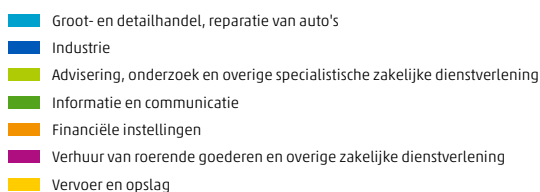
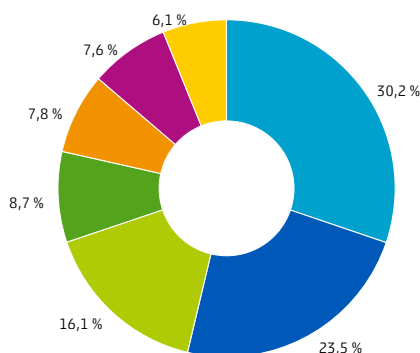
In de Golfregio zijn vooral de Verenigde Arabische Emiraten (VAE) een interessante partner voor Nederlandse multinationals om te investeren. Van de circa 280 bedrijven onder Nederlandse zeggenschap in de Golfregio waren in 2016 gevestigd in de VAE. Ook is het aantal Nederlandse bedrijven in de VAE – met 130 – flink gegroeid. Nederlandse bedrijven in de VAE zijn vooral actief in de industrie, advisering, onderzoek en overige specialistische zakelijke dienstverlening en in de groot- en detailhandel. In Bahrein, Oman en Koeweit daalde het aantal Nederlandse bedrijven; in Qatar en Saoedi-Arabië groeide – het relatief beperkte aantal Nederlandse bedrijven – licht in de onderzochte periode.

Aantal Nederlandse dochterondernemingen in Noord-Afrika stabiel

Marokko was in 2016 in Noord-Afrika het land met de meeste Nederlandse dochterondernemingen. Van de 95 Nederlandse bedrijven in deze regio stonden er 40 in Marokko. Tunesië en Egypte telden er beide 25, Algerije circa 5. In 2010 was Tunesië nog het land met de meeste Nederlandse ondernemingen (35), maar dit aantal is in de jaren daarna afgenomen. Als de vier landen samen bekeken worden, is het aantal Nederlandse ondernemingen tussen 2010 en 2016 gelijk gebleven.

Wat betreft de buitenlandse bedrijfstakken waar Nederlandse multinationals in investeren, is er een redelijk gelijke verdeling tussen de industrie, de groothandel, financiële instellingen en advisering, onderzoek en overige specialistische zakelijke dienstverlening, zoals blijkt uit figuur 7.4.2. Deze verhoudingen, zowel bij de landen als wat betreft de betrokken bedrijfstakken, zijn sinds 2010 niet veel veranderd.

7.4.2 Activiteiten van Nederlandse dochterondernemingen in het buitenland (2016)

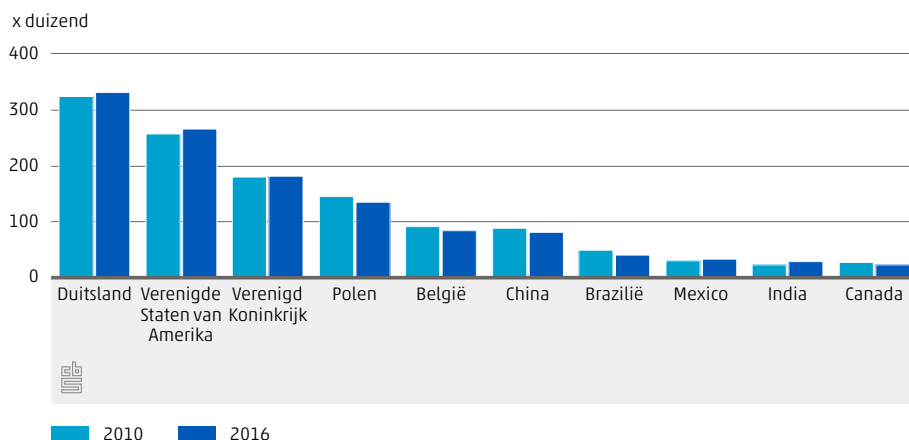


Bron: CBS, Eurostat

In totaal waren er in 2016 13 282 Nederlandse dochterondernemingen in het buitenland. Daar werkten in totaal zo'n 1,4 miljoen werkzame personen. In 2010 waren dit er nog 1,6 miljoen, wat neerkomt op een afname van 187 duizend personen in 6 jaar.

Bij dochterondernemingen in Duitsland werkten in 2016 de meeste mensen, namelijk 331 duizend, zie figuur 7.4.3. De top-3 wordt verder gecompleteerd door de Verenigde Staten (266 duizend)⁴⁾ en het Verenigd Koninkrijk (182 duizend). Wat verder opvalt, is het relatief hoge aantal werkzame personen per dochteronderneming in België: met 84 duizend werkzame personen bij 85 Nederlandse dochterondernemingen is dit bijna duizend mensen per onderneming. Dit is 3,5 keer zo hoog als bij Nederlandse bedrijven in Mexico, de tweede op die lijst. Deze bedrijven in Mexico telden gemiddeld 275 werkzame personen in 2016. Ter vergelijking: Duitsland heeft gemiddeld 'maar' 86 werkzame personen per onderneming. Andere ontwikkelingen die eruit springen zijn de relatieve toenames in Vietnam (+67 procent), Maleisië (+38 procent) en Indië (+26 procent) en afnames in Thailand (-52 procent) en Australië (-40 procent). Deze verschillen in omvang en ontwikkeling hebben te maken met de economische activiteiten die Nederlandse multinationals in het buitenland ontplooiën alsook met de economische situatie en conjunctuur ter plaatse.

7.4.3 Werkzame personen bij dochters van Nederlandse bedrijven in het buitenland, 2010-2016



4) De hier genoemde 266 duizend Amerikaanse werknemers bij bedrijven onder Nederlandse zeggenschap in de VS wijkt af van de genoemde aantallen Amerikaanse werknemers in hoofdstuk 5 van de Internationaliseringsmonitor 2019, thema VS (CBS, 2019). Dat heeft te maken met het feit dat de cijfers in de Internationaliseringsmonitor afkomstig zijn van het Bureau of Economic Analysis, dat een andere definitie van multinationale activiteit hanteert dan het CBS. Het CBS hanteert het begrip 'UCI' of 'ultimate controlling institute' om te bepalen onder welke vlag een bedrijf opereert, conform de verordeningen van de FATS-statistieken. Dan wordt de werkgelegenheid toegekend aan het land waar de daadwerkelijke beslissingen en zeggenschap over het hele concern zetelt. Het BEA hanteert het begrip 'UBO' of 'Ultimate Beneficial Owner', wat meer in de richting van eigendom (juridisch) zit dan in de richting van controle. Zie: <https://unstats.un.org/unsd/trade/events/2013/foc/recommendations/7a%20-%20Eurostat%20FATS%20Manual%20-%202009.PDF>.

7.5 Literatuur

BHOS (2018a). *Handelsagenda bij de nota 'Investeren in perspectief'*. Geraadpleegd op <https://www.rijksoverheid.nl/documenten/brieven/2018/10/05/handelsagenda-bij-de-nota-investeren-in-perspectief>

BHOS (2018b). *Beleidsnota Investeren in Perspectief*. Geraadpleegd op <https://www.rijksoverheid.nl/documenten/beleidsnota-s/2018/05/18/pdf-beleidsnota-investeren-in-perspectie>

Bremmer, D. (2019, 1 februari). 'Brexit-paniek: een op de drie Britse bedrijven verplaatst personeel naar Europa'. Algemeen Dagblad. Geraadpleegd van <https://www.ad.nl/economie/brexit-paniek-een-op-de-drie-britse-bedrijven-verplaatst-personeel-naar-europa~aa39639b/> op 19 juni, 2019.

CBS (2018a). *CBS Internationaliseringsmonitor 2018, vierde kwartaal: Financiële globalisering*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Heerlen/Den Haag/Bonaire.

CBS (2018b). *Multinationals en niet-multinationals in de Nederlandse economie*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Heerlen/Den Haag/Bonaire.

CBS (2019). *CBS Internationaliseringsmonitor 2019, eerste kwartaal: Verenigde Staten*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Heerlen/Den Haag/Bonaire.

DNB (2018, 21 september). *SNB: Overschot lopende rekening tweede kwartaal hoger dan een jaar geleden*. Geraadpleegd van <https://www.dnb.nl/nieuws/nieuwsoverzicht-en-archief/Statistischnieuws2018/dnb378918.jsp> op 18 juni, 2019.

DNB (2019, 2 mei). *DNBulletin: Buitenlandse investeringen van en naar het VK duiken in de min*. Geraadpleegd van <https://www.dnb.nl/nieuws/nieuwsoverzicht-en-archief/DNBulletin2019/dnb383730.jsp> op 18 juni, 2019.

Driessen, C. (2018). *NRC checkt: 'VS investeren 70 miljard minder door maatregelen kabinet*. Geraadpleegd op <https://www.nrc.nl/nieuws/2018/08/23/70-miljard-lagere-investeringen-uit-vs-veroorzaakt-door-maatregelen-kabinetnrc-checkt-a1613943>

Forbes (2017). *Best Countries for Business, The List*. Geraadpleegd van <https://www.forbes.com/best-countries-for-business/list> op 7 November, 2018.

Homan, M. (2019, 24 januari). *Brexit-buit: 250 bedrijven willen zich vestigen in Nederland*. RTL Z. Geraadpleegd van <https://www.rtlz.nl/algemeen/buitenland/artikel/4585746/brexit-verplaatsen-bedrijven-nederland-250-plannen> op 19 juni, 2019.

NOS (2018). *Amerikaanse ondernemingen keren Nederland de rug toe*. Geraadpleegd op <https://nos.nl/artikel/2244820-amerikaanse-ondernemingen-keren-nederland-de-rug-toe.html>

Mersbergen, Van, S. (2018), *Amerikaanse bedrijven laten Nederland steeds vaker links liggen*. Geraadpleegd op <https://www.ad.nl/economie/amerikaanse-bedrijven-laten-nederland-steeds-vaker-links-liggen-ad501ccd/>

Van Velzen, J. (2019, 1 februari). *Al 18 procent Britse bedrijven verplaatsten banen vanwege Brexit*. Trouw. Geraadpleegd van <https://www.trouw.nl/nieuws/al-18-procent-britse-bedrijven-verplaatsten-banen-vanwege-brexit~b764382f/> op 18 juni, 2019.

World Economic Forum (2018). *Global Competitiveness Report 2018*. Geraadpleegd van <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2018> op 1 november, 2018.

UNCTAD (2018). *World Investment Report. Investment and new Industrial Policies*. Geraadpleegd van https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2018_en.pdf op 1 november, 2018.

Begrippenlijst

Bedrijf

De feitelijke transactor in het productieproces wordt gekenmerkt door zelfstandigheid ten aanzien van de beslissingen over dat proces en door het aanbieden van zijn producten aan derden. Een bedrijf bestaat uit een of meer juridische eenheden. 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.

Bijzondere Financiële Instelling (BFI)

BFI's zijn in Nederland gevestigde dochtermaatschappijen van buitenlandse ondernemingen die fungeren als financieel intermediair tussen diverse onderdelen van het concern waar ze deel van uitmaken. De vorderingen en verplichtingen van deze instellingen hebben veelal betrekking op directe investeringen vanuit het ene land via Nederland in een ander land, of op het doorsluizen naar de buitenlandse moeder van in het buitenland aangetrokken middelen. Een BFI is in dit verband een speciaal rechtspersoon die zich bezighoudt met securitisaties. Zij neemt in het kader van een securitisatietransactie activa en/of kredietrisico over en geeft effecten, eenheden van securitisatiefondsen, andere schuldbewijzen en/of financiële derivaten uit, dan wel is eigenaar van onderliggende activa. Een BFI is gevrijwaard van het risico van faillissement of en andere vorm van in gebreke blijven van de initiator (ofwel 'originator', d.w.z. de instelling die activa en/of kredietrisico's aan de BFI overdraagt).

Born global

Bedrijf dat in het jaar van oprichting reeds actief is in de internationale handel (import, export of beide).

Brainport

Cluster van bedrijven die samenwerken en kennis delen en daarmee innovatieve en hoogwaardige producten of diensten voortbrengen die sneller op de internationale markt verkocht kunnen worden.

Brownfield FDI

Een buitenlandse investering in een bestaand buitenlands filiaal of productiefaciliteit.

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 productgebonden belastingen en subsidies én het verschil tussen toegerekende en afgedragen btw opgeteld.

Buitenlands bedrijf

Een buitenlands bedrijf wordt geclassificeerd aan de hand van het land waar uiteindelijke zeggenschap plaatsvindt. Dit gebeurt op basis van de Ultimate Controlling Institutional Unit (UCI). De UCI is gedefinieerd als het bedrijf, hogerop in de zeggenschapsketen waarvan het Nederlandse bedrijf deel uitmaakt, niet onder zeggenschap van een ander bedrijf of onderneming staat. Buitenlandse zeggenschap betekent dat het land van vestiging van de UCI een ander land is dan Nederland.

Directe banen

Banen die door export resulteren in de sector die exporteert.

Directe Buitenlandse Investing (DBI)

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

Greenfield FDI

Een buitenlandse investering in een nieuw op te richten buitenlandse filiaal, die daarbij nog helemaal van de grond af moet worden opgebouwd.

Grootbedrijf

Hiertoe behoren alle bedrijven die gevestigd zijn in Nederland en onderdeel uitmaken van een concern met minstens 250 werkzame personen en/of een onderdeel zijn van een concern dat in buitenlandse handen is.

Indirecte banen

Banen die door export resulteren in toeleverende sectoren.

Intellectueel eigendom

De verzamelnaam voor rechten op uitgewerkte ideeën en concepten zoals beschermd door bijvoorbeeld patenten, handelsmerken en auteursrechten (copyrights).

Intermediaire goederen

Dit zijn inputs in het productieproces, zoals grondstoffen, halffabricaten of brandstoffen. Een intermediair product wordt gebruikt tijdens het productieproces, vaak getransformeerd, en dan verwerkt in de uiteindelijke output. Het wordt dus gebruikt om weer andere goederen te produceren.

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).

Investerings in materiële vaste activa

Goederen die worden aangeschaft of in eigen beheer worden voortgebracht, met als doel om als kapitaalgoed in het productieproces ingezet te worden. Het gaat daarbij om goederen met een levensduur van meer dan één jaar zoals gebouwen, woningen, machines, vervoermiddelen en dergelijke.

Invoerintensiteit

De invoerintensiteit is een indicator die de mate van de internationale concurrerende druk in de lokale markt weergeeft. Het is uitgedrukt in een procentueel aandeel dat weergeeft in hoeverre de Nederlandse vraag naar goederen of diensten afhankelijk is van buitenlandse invoer. Een hogere ratio leidt dan ook tot een groter aandeel van de invoer om in de totale vraag naar goederen en diensten te voorzien.

Mainport

Een knooppunt waar belangrijke verbindingen en stromen van activiteiten uit het binnen- en buitenland samenkomen en weer uiteengaan.

Multinational

Bedrijven met een moeder- of dochterbedrijf in het buitenland.

Nederlandse bedrijfsleven

Het Algemeen Bedrijvenregister (ABR) maakt gebruik van de Standaard Bedrijfsindeling (SBI) om bedrijfseenheden in te delen naar hoofdactiviteit. Het Nederlandse bedrijfsleven omvat alle bedrijven uit de SBI-secties B tot en met N, exclusief K plus S95. Deze afbakening wordt internationaal aangeduid als de '*non-financial business economy*'.

Deze categorie is een samenstelling van de volgende bedrijfstakken:

B Delfstoffenwinning

C Industrie

D Productie en distributie van en handel in elektriciteit, aardgas, stoom en gekoelde lucht

E Winning en distributie van water; afval- en afvalwaterbeheer en sanering

F Bouwnijverheid

G Groot- en detailhandel; reparatie van auto's

H Vervoer en opslag

I Logies-, maaltijd- en drankverstrekking

J Informatie en communicatie

L Verhuur van en handel in onroerend goed

M Advisering, onderzoek en overige specialistische zakelijke dienstverlening

N Verhuur van roerende goederen en overige zakelijke dienstverlening

S95 Reparatie van consumentenartikelen.

Niet-multinational

Bedrijven zonder moeder- of dochterbedrijf in het buitenland.

Ondernemer

Een persoon die arbeid verricht voor eigen rekening of risico in een eigen bedrijf of praktijk, of die eigenaar is van een bedrijf en als directeur in loondienst is van het eigen bedrijf.

Outsourcing

Het internationaal uitbesteden van bedrijfsactiviteiten aan buitenlandse aanbieders.

Royalty's

Royalty's zijn vergoedingen voor het gebruik van andermans rechten. Voorbeelden van die rechten zijn auteursrechten, merkrechten en patentrechten.

Startende exporteur

Een startende exporteur is een bedrijf dat in jaar T goederen of diensten exporteert naar het buitenland, maar dat in zowel jaar T-1 als T-2 (nog) niet deed, ongeacht of het bedrijf in die jaren wel al bestond.

Stoppende exporteur

Een stoppende exporteur is een bedrijf dat in jaar T geen goederen of diensten exporteert naar het buitenland, dat in jaar T-1 ook niet deed, maar in jaar T-2 wel. Het bedrijf dient wel nog te bestaan in jaar T om als stoppende exporteur te worden gezien.

Toegevoegde waarde

Het verschil tussen de productie (in basisprijzen) en het intermediair verbruik (exclusief aftrekbare btw).

Topsector

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

Two-way trader

Een bedrijf of bedrijfsvestiging met zowel import- als export van goederen en/of diensten. Dit in tegenstelling tot de zgn. one-way trader, die enkel importeert ofwel enkel exporteert.

Uitvoer van Nederlandse makelij

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

VTE

Een maatstaf voor het arbeidsvolume, die wordt berekend door alle banen (voltijd en deeltijd) om te rekenen naar voltijdbanen, ook wel voltijdequivalenten (vte) genoemd. Zo leveren twee halve banen (elk 0,5 vte) samen een arbeidsvolume van één arbeidsjaar op.

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.

Zelfstandig MKB (zmkb)

Het zelfstandig midden- en kleinbedrijf omvat alle bedrijven in Nederland, die in Nederlandse handen zijn met minder dan 250 werkzame personen bij het gehele concern.

Dankwoord

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

Elijah Cats
Dennis Cremers
Frans Duijsings
Richard Jollie
Carla Sebo-Ros
Roos Smit
Sandra Vasconcellos
Roger Voncken
Hendrik Zuidhoek
Vertaalbureau CBS

We danken ook de volgende medewerkers van het ministerie van Buitenlandse Zaken voor hun feedback op een eerdere versie van *Nederland Handelsland*:

Klaas Bouman
Tom Beerling
Laurens den Hartog
Marga Veeneman

Medewerkers

Auteurs

Linda Bruls
Loe Franssen
Marjolijn Jaarsma
Alex Lammertsma
Tom Notten
Pascal Ramaekers
Khee Fung Wong

Redactie

Marjolijn Jaarsma
Alex Lammertsma
Pascal Ramaekers

Eindredactie

Marjolijn Jaarsma
Alex Lammertsma