



# **SIB-gebruikers: bereik en prestaties**

## **Een beschrijvende analyse**

Ahmed Boutorat

Tim Peeters

Pascal Ramaekers

**CBS Heerlen**  
CBS-weg 11  
6412 EX Heerlen  
Postbus 4481  
6401 CZ Heerlen  
+31 45 570 60 00  
[www.cbs.nl](http://www.cbs.nl)

projectnummer

305558  
EBH  
December 2019

# Inhoudsopgave

<b>Management Samenvatting</b>	<b>4</b>
<b>1. Inleiding</b>	<b>7</b>
<b>2. Data en methode</b>	<b>8</b>
<b>3. Beschrijvingen van SIB-aanvragen</b>	<b>11</b>
3.1 Demografie van SIB-aanvragen	11
3.2 Demografie van de SIB-gebruikers	12
3.3 Beschrijving van de ondernemer achter de SIB-aanvragen	13
3.4 SIB-gebruik in combinatie met andere instrumenten	15
<b>4. Handel- en investeringsstatus van SIB-gebruikers</b>	<b>17</b>
4.1 Handelsstatus van goederenhandelaren met SIB-gebruik	17
4.2 Handelsstatus van dienstenhandelaren met SIB-gebruik	22
4.3 Handelsstatus van investeerders met SIB-gebruik	26
<b>5. Waardeontwikkeling van de handel van SIB-gebruikers</b>	<b>28</b>
5.1 Waardeontwikkeling van goederenhandel van SIB-gebruikers	28
5.2 Waardeontwikkeling van dienstenhandel van SIB-gebruikers	31
<b>6. Referenties</b>	<b>37</b>

## Management Samenvatting

In het kader van een bredere evaluatie van het instrument Starters International Business (SIB) heeft het ministerie van Buitenlandse Zaken het CBS gevraagd om een beschrijvende analyse van de gebruikers van de verschillende SIB-vouchers en hun internationale activiteiten te maken. Die activiteiten kunnen bestaan uit de import en export van goederen en diensten en uit directe buitenlandse investeringen (DBI). Deze studie schetst de belangrijkste demografische kenmerken van de bedrijven die gebruikmaken van de SIB-instrumenten. Het betreft kenmerken zoals de verdeling van SIB-gebruikers naar bedrijfstak, grootteklasse in termen van werkzame personen, leeftijd en de regio waar de hoofdvestiging van het bedrijf is gevestigd. Ook schetsen we een beeld van de ondernemers achter deze bedrijven. Daarnaast komt de waardeontwikkeling van de goederen-, dienstenhandel en directe buitenlandse investeringen van de SIB-deelnemers aan bod.

De meerderheid van de SIB-aanvragen is gedaan voor coachingsdoeleinden. Dit type voucher beslaat bijna 60 procent van alle 8030 aanvragen. Niet iedere aanvraag resulteert echter in deelname aan het programma. Ruim 90 procent van alle coachingsaanvragen wordt toegekend. Voor missies is dat ongeveer 85 procent, en bij kennisvouchers betreft het ongeveer twee derde van de aanvragen. De belangrijkste bestemmingslanden waarvoor bedrijven gebruikmaken van de SIB-instrumenten zijn Duitsland (4 procent van de aanvragen) en de Verenigde Staten (3,5 procent). De verdeling van SIB-gebruikers naar bedrijfstak laat zien dat de dienstverlening veruit de meeste (goedgekeurde) SIB-aanvragen voor haar rekening neemt. Qua bedrijfsgrootte hoort voor de gehele periode circa 98 procent van de deelnemers tot het zelfstandig mkb.

Ongeveer 3 procent van de coachinggebruikers en 5 procent van de bedrijven die met behulp van de SIB-instrumenten op handelsmissie zijn geweest, was in het jaar van de aanvraag een snelgroeïende onderneming. Voor de kennisvouchergebruikers lag dit aandeel met 13 procent wat hoger. Verder zijn de bedrijven verdeeld in drie leeftijdscategorieën. Het intensiefste gebruik zit bij de oudste bedrijven; ruim 40 procent van de SIB-aanvragers is meer dan 9 jaar oud. In termen van regio zien we dat de (kleinere) grensregio's Limburg en Zeeland oververtegenwoordigd zijn in het aantal SIB-aanvragen.

Kijkend naar de ondernemers achter de SIB-aanvragen zien we dat 28 procent van de SIB-aanvragen gedaan is door bedrijven met minimaal één vrouwelijke ondernemer. De vrouwelijke ondernemers zijn het vaakst actief in de dienstverlening en het minst actief in de sector vervoer, opslag, ICT en communicatie. Het belangrijkste bestemmingsland voor vrouwelijke ondernemers is Frankrijk, waarvoor 12 procent van de missievouchers werden gebruikt. Opvallend is dat Duitsland pas het 10e doelland voor vrouwelijke ondernemers is terwijl dit land bij de bedrijven met minstens één mannelijke ondernemer het belangrijkste bestemmingsland is.

Een SIB-aanvraag wordt niet altijd in isolatie gebruikt door de deelnemers, maar soms ook in combinatie met andere instrumenten. Naast het SIB-programma beschikt het ministerie van

Buitenlandse Zaken over een breed scala aan andere instrumenten ter stimulering van de handelsactiviteiten van bedrijven. Zo heeft 23 procent van alle deelnemers in het jaar van de SIB-aanvraag ook gebruikgemaakt van een ander instrument. In de meeste gevallen ging het om het relatief lichte instrument Inquiry on trade, technology and investment. Ook kan het instrumentarium in opeenvolgende jaren worden benut. Zo hebben respectievelijk 8 en 12 procent van de SIB-aanvragers in jaar t-1 en t-2 gebruikgemaakt van een ander instrument. In jaren t+1 en t+2 ging het om respectievelijk 20 en 12 procent.

Voor wat betreft de internationale prestaties van de SIB-gebruikers wordt in dit rapport gekeken naar internationale goederenhandel, internationale dienstenhandel en internationale investeringen. Vanuit het perspectief van de goederenhandel geldt dat 38 procent van de bedrijven zowel goederen importeert als exporteert, dit zijn de zogenaamde 'two way traders'. Daarnaast is er een grote groep die op het moment van aanvraag nog helemaal geen goederenhandel had (36 procent). De overige bedrijven waren enkel importeur of exporteur van goederen. Daarmee zijn de SIB-gebruikers meer internationaal georiënteerd dan het gemiddelde Nederlandse bedrijf. In termen van dienstenhandel valt op dat veel SIB-gebruikers enkel importeur zijn in het jaar van aanvraag (45 procent) en een iets kleinere groep bedrijven helemaal geen diensten verhandelt. Het aantal bedrijven dat zowel importeert als exporteert (13 procent) is kleiner, en een nog beperkter deel heeft enkel dienstenexport (4 procent). Voor buitenlandse investeringen geldt dat ongeveer 10 procent van de deelnemers DBI in het jaar van deelname had. Dat is een stuk hoger dan het aandeel bedrijven met DBI in het Nederlandse bedrijfsleven. Het aantal ondernemingen met investeringen in het buitenland is namelijk relatief klein; ongeveer 1 procent van de Nederlandse ondernemingen heeft één of meerdere deelnemingen in het buitenland.

Bij de goederenhandel zien we dat het aantal two-way traders duidelijk is toegenomen tot en met het jaar van de SIB-aanvraag, maar dat het in de daaropvolgende jaren stabiel is gebleven. Het aantal bedrijven dat uitsluitend goederen importeert nam ook toe tot en met het jaar van SIB-gebruik, en daalde vervolgens licht in de jaren erna. Het aantal bedrijven dat uitsluitend goederen exporteert nam niet alleen toe tot en met het jaar van aanvraag, maar eveneens in de twee jaar na SIB-gebruik. Bij dienstenhandelaren is er een reële trend van niet-handel naar import van diensten. In de groep van bedrijven die enkel diensten exporteert (en niet importeert) is er nauwelijks sprake van ontwikkeling. Hetzelfde geldt voor de groep van bedrijven die zowel diensten importeert als exporteert.

Qua waardeontwikkeling zien we dat de goederenexport van SIB-gebruikers voornamelijk groeit naar ver weg gelegen markten. Ook zien we dat de goederenexport van bedrijven die ook goederen importeren duidelijk toeneemt in de jaren na de aanvraag. Dit geldt ook voor de goederenexport van bedrijven die uitsluitend goederen exporteren. Verder zien we langs de extensieve marge een lichte groei van export na deelname. Dat wil zeggen, het aantal exporteurs neemt toe. Langs de intensieve marge zien we dat de gemiddelde exportwaarde voor alle drie de type vouchers met ongeveer 50 procent steeg in de periode tussen t-2 en t+2. Voordat de conclusie kan worden getrokken dat deze stijging te danken is aan deelname aan het SIB-programma is verder econometrisch onderzoek noodzakelijk. Bij internationale

handel in diensten zijn er nog te weinig gegevens beschikbaar om duidelijk vast te stellen of bedrijven voor en na gebruik van de SIB meer of minder vaak internationaal diensten verhandelen. Voor een deelpopulatie van 640 bedrijven kan wel iets worden gezegd over een reële trend ten aanzien van de internationale dienstenhandel. Daaruit blijkt geen eenduidige trend: een toenemende gemiddelde importwaarde, maar een afnemende gemiddelde exportwaarde. Daarbij dient wel te worden opgemerkt dat de ontwikkeling komt door een klein aantal grotere bedrijven.

# 1. Inleiding

Het ministerie van Buitenlandse Zaken (BuZa) beschikt over een breed scala aan instrumenten waarmee het de internationalisering van bedrijven ondersteunt. Eén van de manieren om dit te bereiken is het aanbieden van het 'Starters International Business' (SIB) programma. De instrumenten die hier onderdeel van zijn dragen bij aan de wens van de overheid om bedrijven te faciliteren in hun relaties met het buitenland, evenals aan de beleidsdoelstelling van het ministerie voor een versterkte Nederlandse handels- en investeringspositie en economische naamsbekendheid. Dit gebeurt door middel van coachingstrajecten voor bedrijven om zich op internationaliseringsmogelijkheden te oriënteren, deelname aan handelsmissies om in contact te komen met toekomstige handelspartners en kennisvouchers voor bedrijven die meer specifieke kennis op het gebied van internationalisering op willen doen. De uitvoering van dit instrument is belegd bij de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO.nl).

In het kader van een bredere evaluatie van het programma Starters International Business heeft het ministerie van BuZa het CBS gevraagd om hier nieuwe informatie over samen te stellen in de vorm van tabellen en een begeleidend rapport. Hiermee beoogt het ministerie de volgende vragen te beantwoorden:

- (1) Wat zijn de belangrijkste kenmerken van de SIB-gebruikers, zowel de ondernemingen als de ondernemers, in de periode 2012 - 2018?
- (2) Hoe zien de internationale activiteiten, met name handel in goederen en diensten en buitenlandse investeringen, van SIB-gebruikers eruit vóór, gelijktijdig met en na gebruikmaken van het instrument?

Dit rapport heeft een beschrijvend statistisch karakter. Het is een kwantitatieve beschrijving van de gebruikers van de verschillende SIB-vouchers en hun internationale activiteiten op basis van bestaande officiële statistieken. Het rapport is geen econometrische analyse zoals Boutorat et al. (2019). Voor dat rapport heeft het CBS op verzoek van BuZa een kwantitatieve effectmeting uitgevoerd naar de invloed van deelname aan een economische missie op de internationale activiteiten in het doelland.

## 2. Data en methode

Dit onderzoek bouwt voort op de CBS-analyse van Alberda, Lemmers & Mounir (2019). Deze voorstudie schetste een eerste beeld van de belangrijkste demografische kenmerken en de internationale handel in goederen en diensten van de gebruikers van de SIB in de periode 2012-2016. In dit onderzoek worden de belangrijkste demografische kenmerken van de bedrijven die gebruikmaken van de SIB-vouchers verder in kaart gebracht. Denk daarbij aan de verdeling van SIB-gebruikers naar bedrijfstak, grootteklasse in termen van werkzame personen, leeftijd en regio waar de hoofdvestiging van het bedrijf is gevestigd. Daarnaast schetst het een beeld van de ondernemers achter deze bedrijven. Wat is de man/vrouw verhouding onder SIB-ondernemers achter deze bedrijven en tot welke leeftijdscategorie behoren zij? Zien we verschillen tussen bedrijfstakken en grootteklasse in de kenmerken van de SIB-ondernemers?

Het CBS heeft van de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland een bestand ontvangen met aanvragen van het programma Starters International Business (SIB). Dit bestand bevat alle aanvragen naar SIB-vouchers voor de periode 2012-2018. Het bestand bevat informatie over de naam en het KvK-nummer van de aanvrager, de status van de aanvraag (vastgesteld, afgewezen, ingetrokken door aanvrager, enzovoort), datum en bedrag van de aanvraag en, indien bekend, het doelland waarin de aanvrager interesse in heeft. Naast de SIB-vouchers beschikt het ministerie van Buitenlandse Zaken over een breed scala aan andere instrumenten ter stimulering van bedrijven. Een analyse van de internationale activiteiten van de SIB-gebruikers is dus niet compleet zonder rekening te houden met het gebruik van overige instrumenten waarmee ondernemen in het buitenland gestimuleerd kan worden. Naast de SIB-vouchers worden de volgende zes instrumenten in beschouwing genomen:

- (1) Subsidieregeling voor demonstratieprojecten, haalbaarheidsstudies en investeringsvoorbereidingsprojecten (DHI)
- (2) Partners for international Business (PIB)
- (3) Zakenpartnerscan (ZPS/BPS)
- (4) Missies
- (5) Informatie op Maat (IOM)
- (6) Inquiries

Deze instrumenten zijn op basis van het Kamer van Koophandel (KvK)-nummer, de naam en/of adresgegevens van de gebruikers gekoppeld aan bedrijven in het BedrijfsDemografischKader (BDK). Het BDK vormt de ruggengraat van de statistieken van bedrijven bij het CBS en bevat demografische kenmerken zoals grootteklasse in termen van werkzame personen, bedrijfstak volgens de standaard bedrijfsindeling (SBI), leeftijd van het bedrijf en of het bedrijf onderdeel uitmaakt van een buitenlands concern. Om de gegevens over SIB-gebruik te kunnen combineren met bijvoorbeeld data over internationale handel is het derhalve noodzakelijk om deze informatie eerst aan het BDK te koppelen. De microdata over SIB-aanvragen koppelen over het algemeen goed aan het BDK. Het koppelresultaat varieert over de jaren heen en schommelt rond de 90 procent.



Op basis van deze gekoppelde dataset worden de algemene demografische kenmerken van SIB-gebruikers in het jaar van aanvraag in kaart gebracht. Voor de analyses is het noodzakelijk om naast de basale informatie die het BDK over bedrijven biedt nog een aantal aanvullende bronnen te lichten en zo het gekoppelde basisbestand verder te verrijken. Daartoe koppelen we het basisbestand, nu op bedrijfsniveau, aan de databestanden van internationale handel in goederen (IHG), diensten (IHD), buitenlandse investeringen (DBI), Baseline en het Stelsel van Sociaal-statistische Bestanden (SSB). Databestanden van IHG zijn eveneens beschikbaar op bedrijfsniveau, en bevatten voor ieder bedrijf de waarde van de handel uitgesplitst naar land van bestemming. Databestanden van IHD bevatten voor ieder bedrijf de waarde van de dienstenhandel naar EU-land van bestemming, evenals de som van de dienstenhandel met landen buiten de EU. De statistiek van buitenlandse investeringen geeft per bedrijf aan in welk land het buitenlandse investeringen heeft. Omdat dit alleen voor het hele Nederlandse concern waar het bedrijf onder valt bekend is, is de veronderstelling dat bedrijf X een investering in land Y heeft als het Nederlandse concern waaronder bedrijf X valt een investering in land Y heeft. Baseline bevat bedrijfseconomische gegevens zoals omzet, en het SSB bevat de ondernemerskenmerken van de SIB-aanvragers op persoonsniveau, zoals geslacht en leeftijd.

Verder is het van belang om een duidelijk beeld te kunnen vormen van de internationale activiteiten van bedrijven zowel voor als na deelname aan de SIB. Hoeveel SIB-bedrijven hadden al (goederen- en/of diensten)export alvorens gebruik te maken van het instrument? Hoeveel SIB-gebruikers zijn na het instrumentgebruik daadwerkelijk meer gaan exporteren en naar welk doelland? Hoeveel goederen en/of diensten exporteerde en/of importeerde de gebruikers van de verschillende SIB-vouchers vóór, gelijktijdig met en na gebruik van het instrument? Hoeveel bedrijven hadden investeringen in het buitenland? Uit eerder onderzoek is gebleken dat bedrijven die uit een bepaald land goederen importeren vaker beter presteren als exporteur naar deze markten (Van den Berg, et al., 2019a). Voor dit onderzoek kijken we daarom eveneens naar de verschillen in de export van goederen en diensten tussen SIB-gebruikers die wel importeren en gebruikers die dat niet doen.

#### ***Interpretatie van tabellen die gecentreerd zijn rondom jaar t***

In dit onderzoek worden SIB-gebruikers gekoppeld aan de internationale handel in goederen en diensten, en aan de directe buitenlandse investeringen in de periode vanaf twee jaar voor tot en met twee jaar na gebruik van het instrument. Bedrijven worden dus gevolgd voor een periode van vijf jaar. Het jaar van gebruik van het instrument is daarbij het jaar t; het jaar vóór de aanvraag is t-1 en het jaar ná de aanvraag is t+1. Kolom t-2 bevat de handel van bedrijven die tussen 2012 en 2018 gebruik hebben gemaakt van het betreffende instrument en die twee jaar vooraf aan het gebruik al internationaal actief waren. Kolom t+2 betreft de handel van SIB-gebruikers twee jaar na het gebruikmaken van het instrument.

Aangezien we bijvoorbeeld geen informatie hebben over goederenhandel in het jaar 2020, heeft kolom t+2 betrekking op bedrijven die tot en met 2016 gebruik hebben gemaakt van de SIB. De waardes in kolom t+2 zijn daarom niet goed vergelijkbaar met die in kolommen t-2 tot en met t+1. In de tabellenset is daarom telkens onderaan vermeld op welke verslagjaren

een bepaalde kolom betrekking heeft. Qua totale aantallen en waarden zijn de verschillende kolommen dus niet 1 op 1 vergelijkbaar omdat de afzonderlijke kolommen gebaseerd kunnen zijn op verschillende samples. Echter kunnen we wel in termen van aandelen en gemiddeldes vergelijkingen maken doorheen de tijd.

Voor goederenhandel beschikt het CBS over data voor de periode 2010 tot en met 2018. Voor dienstenhandel en buitenlandse investeringen zijn de jaren 2012 tot en met 2016 momenteel beschikbaar. Voor goederenhandel kunnen we daarom voor alle SIB-gebruikers tussen 2012 en 2017 kijken naar de handel in de twee jaar direct voorafgaand aan de aanvraag en in het eerste jaar na de aanvraag. Voor bedrijven die tot en met 2016 gebruik hebben gemaakt van de SIB kunnen we de goederenhandel van het bedrijf ook twee jaar na gebruik van het instrument volgen. Voor dienstenhandel en buitenlandse investeringen zijn de mogelijkheden wat meer beperkt. Zo kunnen we alleen voor bedrijven die in 2014 gebruikgemaakt hebben van de SIB de dienstenhandel en investeringen van zowel twee jaar voor als twee jaar na gebruik bepalen. Tabel 2.1 toont de beschikbaarheid van de bovengenoemde CBS-bronnen. Tabel 2.2 vermeldt op welke verslagjaren de kolommen van de tabellen uit de tabellenset betrekking hebben.

### 2.1 Beschikbaarheid diverse CBS-bronnen

Bron	Beschikbaar van - tot
ABR/BDK	2007-2019
Regiobase	2007-2019
SSB	2010-2019
IHG	2010-2018
IHD	2012-2016
Buitenlandse investeringen	2009-2016

### 2.2 Beschikbaarheid dataperiodes voor en na de SIB-aanvraag

	t-2	t-1	t	t+1	t+2
<b>Goederen</b>					
coachingvouchers	2012-2018	2012-2018	2012-2018	2012-2017	2012-2016
missievouchers	2014-2018	2014-2018	2014-2018	2014-2017	2014-2016
kennisvouchers	2016-2018	2016-2018	2016-2018	2016-2017	2016
<b>Diensten</b>					
coachingvouchers	2014-2016	2013-2016	2012-2016	2012-2015	2012-2014
missievouchers	2014-2016	2014-2016	2014-2016	2014-2015	2014
kennisvouchers	2016	2016	2016	-	-
<b>DBI</b>					
coachingvouchers	2012-2016	2012-2016	2012-2016	2012-2015	2012-2014
missievouchers	2014-2016	2014-2016	2014-2016	2014-2015	2014
kennisvouchers	2016	2016	2016	-	-

### 3. Beschrijvingen van SIB-aanvragen

#### 3.1 Demografie van SIB-aanvragen

We beginnen de bespreking van de onderzoeksresultaten met een beschrijving van de SIB-populatie. Tabel 3.1 laat zien hoe de SIB-aanvragen zich hebben ontwikkeld in de periode 2012-2018. In deze periode zijn er 8030 aanvragen gedaan voor deelname aan het SIB-programma. Het type voucher met de meeste aanvragen is coaching met 4715 aanvragen. Het aantal aanvragen naar coachingvouchers was het grootst in het jaar 2015. Vanaf 2016 zijn de aanvragen naar het instrument coaching licht gedaald. Voor de missievouchers zijn er 3005 aanvragen gedaan. Deze voucher was pas beschikbaar vanaf het jaar 2014, en de aanvragen hiervan concentreerden zich voornamelijk in de jaren 2015-2017. De rest van de aanvragen zijn voor de kennisvouchers, waarvan er 305 waren tijdens periode 2016-2018.

Niet alle bedrijven die een beroep doen op de SIB-instrumenten maken daar ook daadwerkelijk gebruik van. Sommige aanvragen worden afgewezen omdat de aanvragers niet aan de voorwaarden voldoen. Bijvoorbeeld bij de coaching- en missievouchers gelden de voorwaarden zoals tot het mkb behoren en het hebben van export die niet meer dan 25 procent van de totale omzet van de onderneming bedraagt. Andere aanvragen worden voor diverse redenen door het bedrijf zelf ingetrokken. Ruim 90 procent van alle coachingaanvragen wordt toegekend. Voor missies is dat ongeveer 85 procent, en bij kennisvouchers betreft het ongeveer twee derde van de aanvragen.

#### 3.1 Aantal goedgekeurde en afgewezen SIB-aanvragen en het aantal aanvragers per jaar, uitgesplitst naar type voucher

Type voucher	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	
Coaching								
goedgekeurd	250	365	825	790	650	770	720	4380
afgewezen	10	10	35	0	40	150	100	340
Missie								
goedgekeurd	0	0	55	635	930	530	375	2525
afgewezen	0	0	25	35	150	155	115	480
Kennis								
goedgekeurd	0	0	0	0	65	75	55	200
afgewezen	0	0	0	0	20	55	30	105
Totaal								
goedgekeurd	250	365	880	1420	1650	1380	1155	7105
afgewezen	10	10	60	40	205	360	245	925

Tabel 2 uit de tabellenset toont de belangrijkste bestemmingslanden waarvoor bedrijven gebruikmaken van de SIB-missievouchers. De meeste aanvragen zijn gedaan voor Duitsland (15 procent van de aanvragen) en de Verenigde Staten (17 procent). Daarachter volgt een grote groep landen met een aandeel van 9-11 procent, waaronder Frankrijk, Italië, België en China. De getoonde top-10 correspondeert deels met de lijst van belangrijkste Nederlandse exportbestemmingen. Wat opvalt is dat de 'moeilijkere' markten en verder weg gelegen

markten zoals China, Verenigd Arabische Emiraten en Turkije een relatief groot aandeel in de totale aanvragen laten zien in verhouding tot hun aandeel in de Nederlandse export. Ter vergelijking: 0,1 procent van de Nederlandse goederenexport had in 2018 de bestemming Verenigd Arabische Emiraten tegenover 7 procent van de SIB-aanvragen.

### 3.2 Demografie van de SIB-gebruikers

Tabel 3 uit de tabellenset toont de verdeling van de gebruikers van coaching-, missie- en kennisvouchers naar bedrijfstak, leeftijdscategorie en of het bedrijf wel of niet tot het zelfstandig mkb behoorde in het jaar van de aanvraag. Het betreft hier een aggregatie van alle bedrijven die gebruik hebben gemaakt van één of meer van de drie soorten SIB-vouchers tussen 2012 en 2018. In totaal zijn er 7015 unieke bedrijven bereikt met het SIB-programma. De verdeling van SIB-gebruikers naar bedrijfstak laat zien dat de groot- en detailhandel en horeca veruit de meeste (goedgekeurde) SIB-aanvragen voor zijn rekening neemt. Bijna 30 procent van de bedrijven die gebruikmaken van de coachingvouchers is actief in deze bedrijfstak. In het geval van missievouchers betreft het bij ruim een vijfde van de aanvragen een bedrijf in deze sector. Daarnaast maken bedrijven in de dienstverlening regelmatig gebruik van de SIB-vouchers. Dit zijn voor het overgrote deel bedrijven die actief zijn in de specialistische zakelijke dienstverlening. Bijna 30 procent van de bedrijven die met behulp van het SIB-programma op handelsmissie zijn geweest en iets meer dan 20 procent van de coachinggebruikers behoorde in het jaar van de aanvraag tot deze bedrijfstakken.

Qua bedrijfsgrootte hoort voor de gehele periode circa 98 procent van de deelnemers tot het zelfstandig mkb: een bedrijf met minder dan 250 werkzame personen dat geen onderdeel is van een Nederlands concern met meer dan 250 werknemers of van een buitenlands concern. Het grootbedrijf maakt de resterende 2 procent uit. Voor Nederland geldt ook dat ongeveer 98 procent van de bedrijven behoort tot het zelfstandig mkb. Gezien het instrument vooral het zelfstandig mkb als doelgroep heeft, is het niet verrassend dat circa 98 procent van de gebruikers van het SIB-programma tot het zelfstandig mkb behoort. Bijna de helft van alle aanvragen binnen het zelfstandig mkb wordt gedaan door het microbedrijf (2 tot 10 werkzame personen), terwijl zij in de totale Nederlandse bedrijfsleven bijna een vijfde van de ondernemingen vormen. Ook het kleinbedrijf is oververtegenwoordigd, zelfstandig mkb'ers met 10 tot 50 werkzame personen vormen samen ongeveer 3 procent van de bedrijfspopulatie en 20 procent van de aanvragen.

De SIB-aanvragers zijn ook verdeeld over verschillende groeicategorieën van bedrijven, namelijk het wel of niet zijn van een snelle groeier. Groeicategorieën zijn bepaald op basis van werkgelegenheid. Een bedrijf is een snelle groeier als het aantal werknemers drie jaar op rij gemiddeld met minimaal 10 procent per jaar toeneemt. Daarnaast moeten de bedrijven aan het begin van de groeiperiode minimaal 10 werknemers hebben. Ongeveer 3 procent van de coachinggebruikers en 5 procent van de bedrijven die met behulp van de SIB op handelsmissie zijn geweest behoorde in het jaar van de aanvraag tot de snelle groeiers. Voor de kennisvouchergebruikers lag dit aandeel wat hoger (13 procent). Verder zijn bedrijven verdeeld in drie leeftijdscategorieën. Het intensiefste gebruik zit bij de oudste bedrijven; ruim 40 procent van de SIB-aanvragers is meer dan 9 jaar oud. Dit is echter ook de grootste groep

in de bedrijvenpopulatie. De verdeling lijkt ongeveer gelijk te zijn voor de drie soorten vouchers. Echter, bedrijven die gebruikmaken van coaching zijn vaker jonger dan bedrijven die gebruikmaken van missie- en kennisvouchers.

Tabel 3.2 toont het SIB-gebruik verdeeld over de verschillende provincies, uitgesplitst naar type voucher. De bedrijven met de meeste goedgekeurde aanvragen zijn gevestigd in de regio Noord-Holland, gevolgd door Zuid-Holland en Noord-Brabant. Deze drie regio's zijn goed voor meer dan de helft van alle aanvragen. Deze verdeling komt goed overeen met de totale provinciale bedrijvenverdeling. Van alle bedrijven in Nederland is namelijk ook iets meer dan de helft gevestigd in deze drie provincies. Opvallend is dat de (kleinere) grensregio's Limburg en Zeeland oververtegenwoordigd zijn in het aantal SIB-aanvragen. Bedrijven uit Limburg gebruiken 5,4 procent van alle aanvragen terwijl hier 3,9 procent van alle bedrijven in Nederland is gevestigd. In Zeeland is dit nog explicieter, deze provincie telt 1,2 procent van alle bedrijven in Nederland en is goed voor 2,1 procent van alle aanvragen.

### 3.2 Aantal bedrijven met goedgekeurde aanvragen per type voucher, uitgesplitst naar provincie, 2012-2018

	Coaching	Missie	Kennis	
Drenthe	215	95	5	315
Flevoland	85	90	5	175
Friesland	150	105	10	265
Gelderland	475	220	25	720
Groningen	135	60	5	200
Limburg	170	90	10	275
Noord-Brabant	685	375	40	1105
Noord-Holland	855	520	25	1405
Overijssel	410	125	20	560
Utrecht	355	190	15	555
Zeeland	55	25	5	85
Zuid-Holland	760	565	30	1355
Totaal	4350	2460	200	7010

### 3.3 Beschrijving van de ondernemer achter de SIB-aanvragen

Tabel 3.3 laat zien dat 28 procent van de SIB-aanvragen gedaan is door bedrijven met minimaal één vrouwelijke ondernemer. De vrouwelijke ondernemers zijn het vaakst actief in de dienstverlening. Ruim een derde van alle aanvragen in deze bedrijfstak is gedaan door een bedrijf met een vrouwelijke ondernemer. In de sector vervoer, opslag, ICT en communicatie is met 15 procent het aandeel vrouwelijke ondernemers het laagst. Uitgesplitst naar type voucher (tabel 7 uit de tabellenset) zien we een vergelijkbaar beeld als bij het totaal. Alleen bij de kennisvouchers zien we dat het aandeel vrouwelijke ondernemers het hoogst is in de industrie. Echter is ook bij de sector vervoer, opslag, ICT en communicatie het aandeel vrouwelijke ondernemers het laagst met 8 procent.

### 3.3 Aandeel vrouwelijke ondernemers, uitgesplitst naar bedrijfstak en naar type zelfstandig mkb, 2012-2018

	# totaal	%vrouw
<b>Bedrijfstak</b>		
Dienstverlening	2535	34,7
Landbouw, delfstoffen, bouw, water, energie en afval	535	21,1
Industrie	1405	22
Groot- en detailhandel en horeca	1705	29,5
Vervoer, opslag, ICT en communicatie	570	15,4
<b>Zmkb-status</b>		
Zmkb	6710	28,1
Niet-zmkb	40	4,8

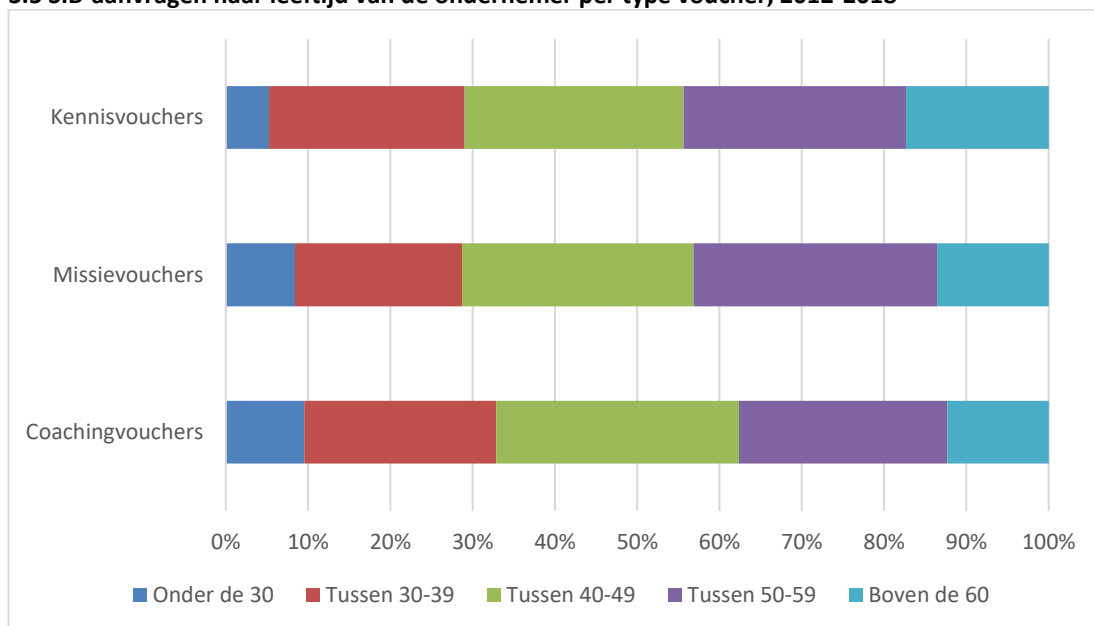
Het belangrijkste bestemmingsland voor vrouwelijke ondernemers is Frankrijk. Voor dit land zijn 12 procent van de missievouchers gebruikt. Hierna zijn Italië (10 procent) en Suriname (7 procent) voor vrouwelijke ondernemers de belangrijkste bestemmingslanden. Opvallend is dat Duitsland het 10e doelland is voor de vrouwelijke ondernemers terwijl Duitsland bij de bedrijven met minstens één mannelijke ondernemer het belangrijkste bestemmingsland is.

### 3.4 Top 10 bestemmingslanden van SIB-gebruikers met minstens één vrouwelijke of mannelijke ondernemer, 2014-2018

Vrouwen			Mannen		
Frankrijk	65	11,4%	Duitsland	140	10,7%
Italië	55	9,6%	Frankrijk	110	8,4%
Suriname	40	7,0%	Verenigde Staten	105	8,0%
België	35	6,1%	België	85	6,5%
Verenigd Koninkrijk	35	6,1%	Oekraïne	75	5,7%
China	30	5,3%	China	70	5,4%
Oekraïne	30	5,3%	Italië	65	5,0%
Verenigde Staten	30	5,3%	Turkije	55	4,2%
Spanje	30	5,3%	VAE	55	4,2%
Duitsland	25	4,4%	Verenigd Koninkrijk	50	3,8%
Totaal		570			1305

Het SIB-gebruik naar leeftijd van de ondernemers is getoond in figuur 3.5. Opvallend is dat de jongere ondernemers met een leeftijd onder de dertig jaar relatief vaak gebruikmaken van coachingvouchers en relatief weinig van kennisvouchers. Dit geldt in mindere mate ook voor de ondernemers onder de 40 jaar. Bij de oudere ondernemers boven de 60 zien we juist het omgekeerde beeld, deze ondernemers maken meer gebruik van de kennisvouchers. Over het algemeen zit het intensiefste gebruik bij de oudere ondernemers; ongeveer driekwart van de SIB-gebruikende ondernemers is meer dan 40 jaar oud. Of dit intuïtief logisch is of niet is moeilijk te zeggen. Het kan zijn dat vooral jongere ondernemers behoefte hebben aan meer coaching of begeleiding bij het internationaliseringsproces en daardoor vaker gebruikmaken van een coachingvoucher.

### 3.5 SIB-aanvragen naar leeftijd van de ondernemer per type voucher, 2012-2018



### 3.4 SIB-gebruik in combinatie met andere instrumenten

In deze paragraaf kijken we naar het aantal bedrijven dat gebruikt heeft gemaakt van de verschillende SIB-vouchers en die vóór, gelijktijdig met of na gebruik van het instrument ook een beroep heeft gedaan op andere instrumenten. Hier kijken we naar een periode van vijf jaar, vanaf twee jaar vóór tot en met twee jaar na gebruik van het SIB-instrument. Voor deze analyse worden alle gebruikers simultaan geanalyseerd rondom het jaar t, het jaar van SIB-gebruik. Het jaar vóór het jaar van gebruik is t-1, twee jaar na gebruik is t+2.

Tabel 9 uit de tabellenset laat zien in hoeverre SIB-gebruik wordt gecombineerd met andere instrumenten die beschikbaar zijn voor het stimuleren van internationaal ondernemen. Bedrijven die gebruik hebben gemaakt van de coachingvoucher combineren dit instrument zowel relatief als absoluut het vaakst met andere instrumenten. Bij 1110 coachinginterventies (op een totaal van 4350, ofwel, 25 procent) is er sprake van de inzet van een combinatie van verschillende instrumenten. Inquiry is het instrument dat veruit het meest wordt gecombineerd met een coachingvoucher: 15 procent van alle coachingdeelnemers maakt gebruik van een Inquiry in het jaar van deelname aan de SIB. Naast Inquiries is Informatie op Maat ook een instrument dat relatief veel (7 procent) wordt gecombineerd met de coachingvouchers. Bij de missie- en kennisgebruikers zien we een vergelijkbaar beeld. Ook deze vouchers worden het vaakst gecombineerd met Inquiries.

De in tabel 9 getoonde combinaties van instrumenten zijn op bedrijfsniveau. Dat wil zeggen, aangezien een interventie een unieke combinatie is van bedrijf en bestemmingsland houden de cijfers in tabel 9 geen rekening met scenario's waarin een bedrijf in een jaar gebruikmaakt van één of meerdere instrumenten voor een specifieke bestemming en het jaar erop nogmaals gebruikmaakt van (wellicht) een ander instrument voor hetzelfde doelland als

onderdeel van hetzelfde internationaliseringstraject. Denk hierbij bijvoorbeeld aan een scenario waarin een bedrijf eerst informatie inwint over een bestemmingsland middels een licht instrument als de Inquiry on trade, technology and investment en na verdere verkenning vervolgstappen zet met behulp van een zwaarder instrument als Starters International Business. In zo'n geval kan de Inquiry als opstapje gezien worden naar verdere internationalisering en instrumentgebruik.

Naast combinaties van instrumentgebruik binnen hetzelfde jaar kan het instrumentarium dus ook in opeenvolgende jaren worden benut. De cijfers laten zien dat SIB-gebruikers bij 1185 interventies (op een totaal van 3580, ofwel 20 procent) een jaar later opnieuw gebruikmaken van het instrumentarium. Bij de coachingvouchers wordt in 845 gevallen (24 procent) een jaar later opnieuw gebruikgemaakt van een ander instrument. In het jaar ervoor bedroeg dit aandeel 8 procent. In de meeste gevallen gaat het om de instrumenten Inquiries en Informatie op Maat. Wat opvalt is dat het instrument Informatie op Maat vooral wordt ingezet in het jaar van deelname en het jaar erna, en nauwelijks in de twee jaren ervoor. Dit geldt in mindere maten ook voor Inquiries. Bij de kennis- en missievouchers geldt dit niet. Deze deelnemers maken in de periode na SIB-deelname ongeveer evenveel gebruik van het overig instrumentarium als in de periode ervoor.



## 4. Handel- en investeringsstatus van SIB-gebruikers

Dit hoofdstuk bekijkt een aantal handelskenmerken van de deelnemers aan het SIB-programma zoals (1) handelsstatus als exporteur, importeur of two-way trader, (2) exportstatus als incidentele, structurele of niet-exporteur, (3) export- en importintensiteit en (4) export en import naar extensieve en intensieve marge. Deze informatie is steeds verder onderverdeeld naar regio (indeling Wereldbank) en type voucher. Verder bekijken we in dit gedeelte van de analyse de ontwikkeling van het aantal goederen- en dienstenhandelaren en buitenlandse investeerders onder SIB-gebruikers in een periode van 5 jaar. Ook hier worden gebruikers van alle jaren gecombineerd en gecentreerd rondom het jaar  $t$ , het jaar van gebruik van het SIB-instrument.

### ***Definitie intensieve en extensieve marge***

***De intensieve marge*** wordt gevormd door bedrijven die al minstens één van de twee jaar actief zijn op de betreffende dimensie. De intensieve marge voor import van diensten in 2015 bestaat dus uit ondernemingen die in 2013 of 2014 al diensten importeerden. Omdat het gaat om bedrijven die al exporteren of importeren, bekijken we de verdere ontwikkeling van die export of import, namelijk of er sprake is van intensivering van de handel.

***De extensieve marge*** wordt gevormd door bedrijven die in de twee voorgaande jaren juist níet actief zijn geweest op de betreffende dimensie. De extensieve marge voor de export in goederen in 2018 bestaat uit bedrijven die in 2016 en 2017 geen goederen exporteerden. Omdat het gaat om bedrijven die nog níet exporteren, kunnen we dus iets zeggen over de mate waarin het SIB-instrument een 'duwtje in de rug' is voor bedrijven die willen beginnen met exporteren.

### 4.1 Handelsstatus van goederenhandelaren met SIB-gebruik

Tabel 10 uit de tabellenset toont de ontwikkeling in aantallen bedrijven naar handelsstatus als exporteur, importeur of two-way trader. Als we de totale SIB-gebruikers bekijken in het jaar van SIB-gebruik, dan bestaat 38 procent uit bedrijven die zowel goederen importeren als exporteren, de zogenaamde 'two-way traders'. Dat is veel vaker dan in het hele Nederlandse bedrijfsleven, waar dat 4 procent is. Er is ook een grote groep bedrijven die nog geen internationale goederenhandel heeft. Ongeveer 36 procent heeft geen handel met het buitenland. Verder zien we dat bedrijven die gebruikmaken van het SIB-programma vaker alleen goederen importeren dan uitsluitend goederen exporteren. In het jaar van gebruik van de SIB-voucher heeft 20 procent alleen goederenimport en 5,5 procent uitsluitend goederenexport. Tabel 10 laat ook zien dat ruim 1930 gebruikers van coachingvouchers in het jaar van gebruik al exporteren. Dit is een groei van 30 procent ten opzichte van de 1490 exporteurs onder gebruikers van coachingvouchers twee jaar voor het gebruik. Deze gebruikers lijken dus in aanloop naar hun aanvraag al te starten met exporteren. Van de 2465 bedrijven die gebruik hebben gemaakt van missievouchers had ongeveer 60 procent al

goederenexport en/of -import twee jaar voor de aanvraag. Dit aandeel bleef ook stabiel in de twee jaren na de aanvraag.

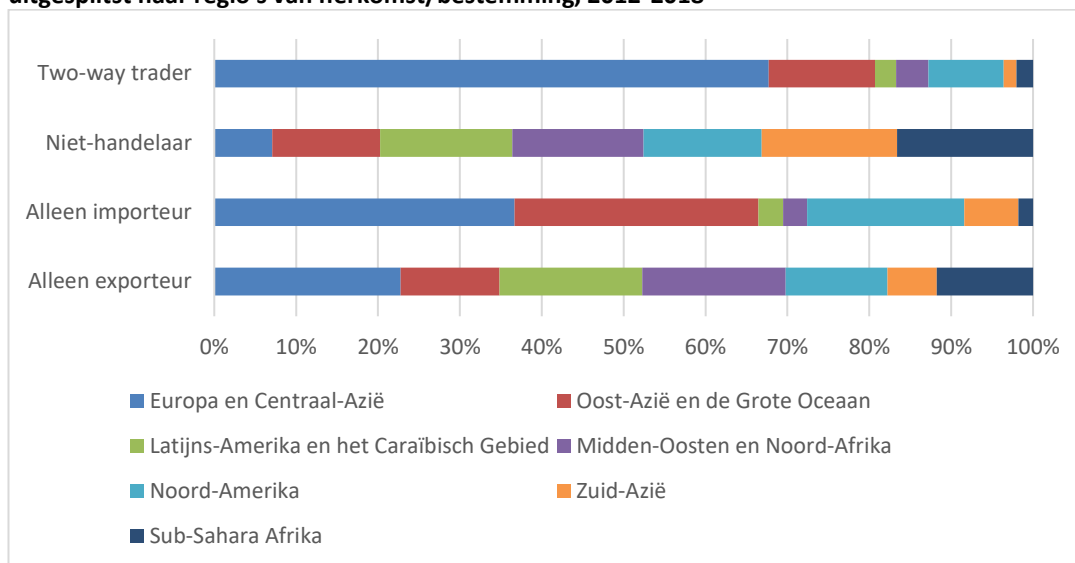
Om toch iets meer te kunnen zeggen over de groei van de bijdrage van SIB-gebruikers aan de goederenhandel volgen we een subsample van gebruikers die tussen 2012-2016 gebruik hebben gemaakt van de SIB en gedurende deze hele periode actief zijn geweest. Voor deze groep kunnen we iets zeggen over de ontwikkeling van het aantal goederenhandelaren tussen het jaar t-2 en het jaar t+2. Tabel 4.1 laat zien dat het aantal two-way traders duidelijk is toegenomen in het jaar van de aanvraag en de daaropvolgende jaren stabiel is gebleven. Het aantal bedrijven dat uitsluitend goederen importeert is ook toegenomen in het jaar van SIB-gebruik en is in de jaren erna licht gedaald. Het aantal bedrijven dat uitsluitend goederen exporteert is niet alleen toegenomen in het jaar van export, maar ook in de twee jaar na SIB-gebruik. Bovendien is er ook een 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 ook een groep bedrijven die na het zetten van deze stap binnen enkele jaren weer stopt met handelen. Dit zien we terug in het feit dat in het jaar van SIB-gebruik het aantal niet-handelaren is afgenomen, en in de jaren na SIB-gebruik is dit aantal weer licht toegenomen.

#### 4.1 Aantal SIB-gebruikers naar handelsstatus, gebalanceerd 2012-2016

	t-2	t-1	t	t+1	t+2
<b>Totaal SIB (gebalanceerd)</b>					
Alleen exporteur	170	180	185	195	205
Alleen importeur	575	580	615	600	585
Niet-handelaar	1180	1080	980	990	1000
Two-way trader	1495	1575	1635	1630	1625
Vouchergebruikers	3415	3415	3415	3415	3415
Aanvraagjaren	2012-2016	2012-2016	2012-2016	2012-2016	2012-2016

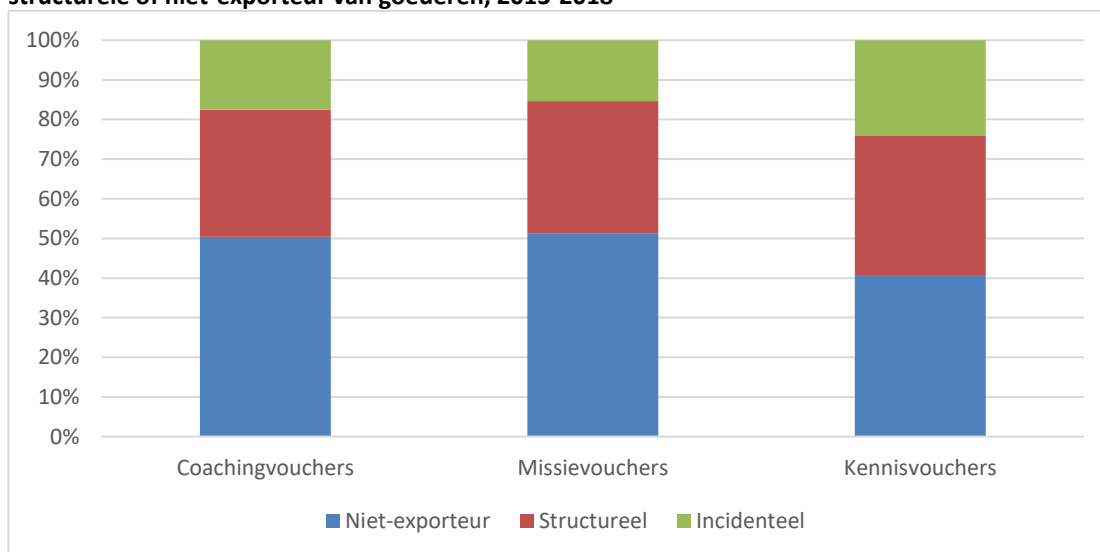
Kijkend naar de handelsstatus van SIB-gebruikers naar regio zien we het beeld getoond in figuur 4.2. In tabel 2 uit de tabellenset zagen we al dat de meerderheid van de SIB-aanvragen gericht is op Europa. Zo zien we hier ook dat in het jaar van SIB-aanvraag de meeste two-way traders, exporteurs en importeurs gericht zijn op Europa. Na Europa zijn bedrijven relatief vaak alleen importeur uit Oost-Azië en Oceanië, en relatief vaak exporteur naar zowel het Midden-Oosten en Noord-Afrika als naar Latijns-Amerika en het Caraïbisch gebied. Qua ontwikkeling is het aandeel exporteurs gestegen in alle regio's, met de grootste stijging in het aandeel exporteurs in het Midden-Oosten en Noord-Afrika, hier is het aandeel exporteurs gestegen van 5,5 procent naar 7 procent tussen jaar t en t+2. Ook het aandeel two-way traders is bij elke regio gestegen. De grootste toename geldt daarbij voor Europa, waar het aandeel two-way traders steeg van 34,6 naar 37,6 procent tussen jaar t en t+2. De relatief forse stijging in Europa is niet verwonderlijk, Europa is de meest nabije markt, en uit onderzoek is gebleken dat bedrijven makkelijker de stap zetten naar nabije markten dan naar verder gelegen markten (CBS, 2019).

#### 4.2 Aantal bedrijven per handelsstatus als exporteur, importeur of two-way trader van goederen, uitgesplitst naar regio's van herkomst/bestemming, 2012-2018



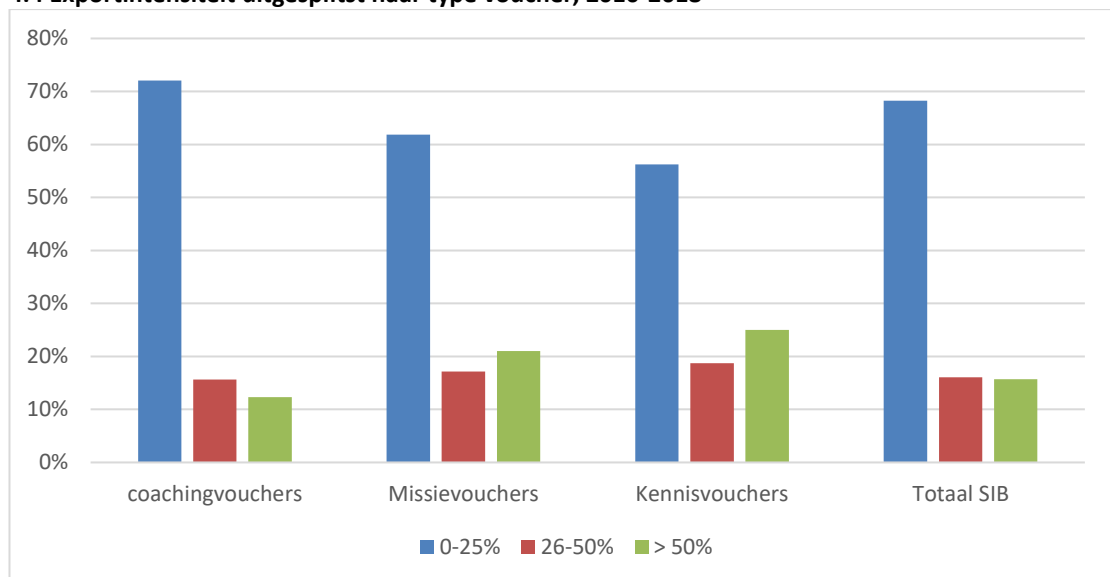
De verdeling van het aantal incidentele en structurele exporteurs over de vouchertypes is te zien in figuur 4.3. Een bedrijf dat in minimaal drie van de vier laatste jaren goederen heeft geëxporteerd, beschouwen we een structurele exporteur. Een bedrijf dat in minimaal één en maximaal twee van de laatste vier jaar goederen heeft geëxporteerd, definiëren we als incidentele exporteur. Ongeveer een derde van de goederenexporteurs is een structurele exporteur in het jaar van aanvraag. Dit aandeel zien we terug bij alle drie de type vouchers. Bij de kennisvouchers zien we iets meer incidentele exporteurs. Daar is een kwart van alle aanvragers een incidentele exporteur. Bij de missie- en coachingvouchers is dit aandeel lager: ongeveer 15 procent van de bedrijven met een missie- of coachingvoucher is een incidentele exporteur.

#### 4.3 Aantal bedrijven met goedgekeurde SIB-aanvragen naar exportstatus als incidentele, structurele of niet-exporteur van goederen, 2013-2018



Niet alle bedrijven zijn even afhankelijk van de export voor hun totale inkomsten. Sommige bedrijven zijn heel erg exportgericht, waardoor ze een relatief groot deel van hun omzet uit buitenlandse markten halen. Anderzijds zijn er ook veel bedrijven die maar een relatief klein deel van hun omzet halen uit het buitenland en zich in het algemeen op de binnenlandse markt richten. Zo zien we dat de meerderheid van de exporterende SIB-gebruikers hun omzet voornamelijk halen uit het binnenland. 68 procent van de exporterende bedrijven die hebben meegedaan aan het SIB-programma heeft een exportintensiteit lager dan 25 procent in het jaar van deelname. Figuur 4.4 toont de verdeling van de exportintensiteit per type voucher. Over het algemeen hebben deelnemers met een missievoucher of kennisvoucher een hogere exportintensiteit vergeleken met de coachinggebruikers.

#### 4.4 Exportintensiteit uitgesplitst naar type voucher, 2010-2018

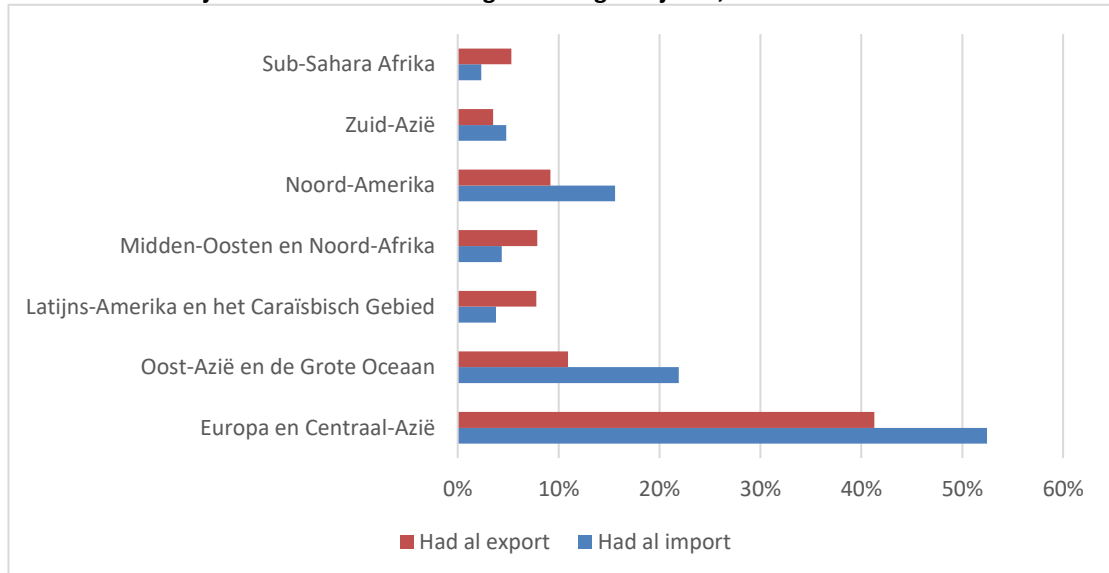


Tabel 13 uit de tabellenset beschrijft welk deel van de SIB-deelnemers al eerder import van goederen, export van goederen of beide had met landen in de verschillende regio's. Per regio laat deze tabel zien of bedrijven al handelden met de betreffende regio's vóór, gelijktijdig met of na gebruik van het SIB-instrument en zijn grafisch samengevat in figuur 4.5. Van alle bedrijven in het jaar van de SIB-deelname exporteerde 43 procent al naar het buitenland in minstens een van de twee voorafgaande jaren. We zeggen daarom dat zij in de intensieve marge van export zitten. De overige 57 procent die er nog niet naar exporteerde, zit in de extensieve marge.

Van alle SIB-deelnemers handelt 56 procent langs de intensieve marge, en importeerde dus al in minstens een van de twee voorafgaande jaren goederen uit het buitenland. De overige 44 procent die in de twee jaar voorafgaande aan het gebruik van het instrument geen goederenimport had, zit in de extensieve marge. De verschillen zijn echter groot tussen de regio's. Duidelijk is dat naburige landen de hoogste aandelen actieve bedrijven laten zien. 41 procent van de bedrijven heeft in de twee jaar voor de interventie minstens één keer goederen geëxporteerd naar een land binnen Europa en Centraal-Azië, tegenover 11 procent dat reeds goederenexport had met de tweede meest populaire bestemming (Oost-Azië en de Grote Oceaan). Over het algemeen geldt dat bedrijven relatief vaker goederen

exporteerden naar de regio's Latijns-Amerika en het Caraïbische Gebied, Midden-Oosten en Noord-Afrika en Sub-Sahara Afrika. Bij de overige regio's zijn bedrijven relatief vaker een importeur in de twee jaren voorafgaand aan deelname aan het SIB-programma.

#### 4.5 Aandeel bedrijven in de intensieve marge naar regio in jaar t, 2012-2018



Van de 3060 goederenexporteurs in het jaar van deelname zit 15 procent in de extensieve marge, oftewel deze 460 bedrijven zijn een exportstarter geworden volgens de definitie van het CBS (2019). Bij de 4090 importeurs is dit aandeel 17 procent. Regionaal gezien zitten de meeste starters in Europa en Centraal-Azië; 430 bedrijven begonnen te exporteren naar deze regio. Qua aandeel scoort deze regio echter het laagst. Het hoogste aandeel exportstarters zitten in Zuid-Azië: 31 procent van de exporteurs naar deze regio had in de twee jaren voorafgaand aan de SIB-deelname geen export met Zuid-Azië. Het is voor bedrijven het meest complex en kostbaar om te exporteren naar landen die zowel geografisch als cultureel op grote afstand liggen. Dit geldt in versterkte mate voor kleine startende exporteurs, omdat kleine bedrijven over het algemeen hogere drempels ervaren bij het betreden van buitenlandse markten. We zien derhalve dat dit aandeel in Europa en Centraal-Azië het kleinst is. Als bedrijven gaan exporteren, ligt het voor de hand dat dat in eerste instantie betrekking zal hebben op relatief kleine bedragen, en vooral naar landen die geografisch en cultureel dichtbij liggen. Dat laatste zien we terug in de relatief hoge aantallen exportstarters in deze regio.

Tabel 14 uit de tabellenset beschrijft welk deel van de missiedeelnemers al eerder import van goederen, export van goederen of beide had met het bezochte land. Het is dus een verdere verdieping van tabel 13. In alle gevallen neemt het aandeel bedrijven dat handelt met de doelmarkt in het jaar na de interventie toe. De duur van dit effect houdt aan, in alle drie de gevallen stijgt het aandeel een jaar later weer licht door. In het jaar van deelname handelde 11 procent van de missiegebruikers al met het doelland van hun missies. In t-2 bedroeg dit aandeel 10 procent en steeg het aandeel bedrijven met handel met hun doelland tot 16 procent in het tweede jaar na de missie. Bij de export zat 7 procent van de deelnemers

in de intensieve marge in t, en dit aandeel groeide tot 12 procent in het tweede jaar na de interventie.

## 4.2 Handelsstatus van dienstenhandelaren met SIB-gebruik

Voor de Nederlandse economie wordt de internationale handel in diensten steeds belangrijker. Zo was de dienstenhandel goed voor 11 procent van het bbp in 2015, en nam dit aandeel toe met 3 procent tijdens de periode 1995-2015. Ook is het aantal handelaren in internationale diensten van 2012 naar 2016 met 50 procent toegenomen, veel meer dan de 9 procent toename in de totale bedrijvenpopulatie. In totaal handelden in 2016 306 duizend bedrijven internationaal in diensten, dit is 1 op de 5 bedrijven in Nederland (Smit en Wong, 2017).

In deze paragraaf worden de tabellen over de internationale handel in diensten van SIB-gebruikers toegelicht. Daarbij wordt er in de eerste plaats gekeken naar de niveaus in jaar t, het eerste jaar van SIB-gebruik. De ontwikkelingen zijn voor de dienstenhandel namelijk wat lastiger te beoordelen (zie ook data en methoden) omdat er (meer dan bij de goederenhandel) sprake is van wisselende bedrijvenpopulaties door de tijd. Dit komt doordat er minder jaren aan data beschikbaar zijn. Dit punt wordt specifiek geïllustreerd in figuur 4.6. Deze laat zien op welke populatie (in aanvraagjaren) een kolom betrekking heeft voor de dienstenhandel. Om toch iets te kunnen zeggen over reële trends worden hier en daar vergelijkingen door de tijd gemaakt voor een vaste groep bedrijven.

### 4.6 Populatie van de dienstenhandelsbedrijven (naar aanvraagjaren) door de tijd

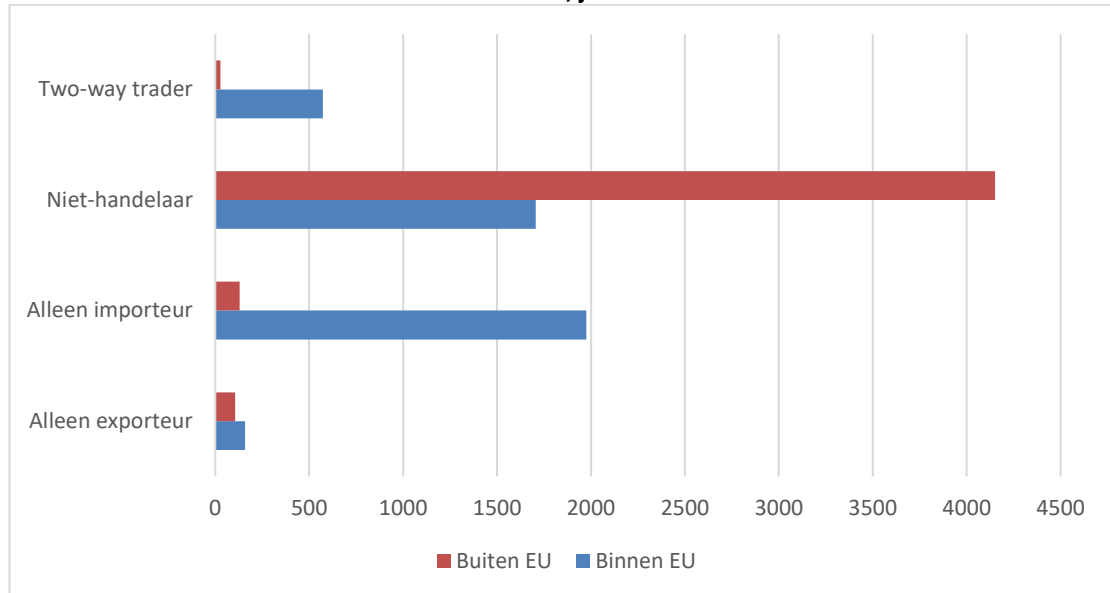
	t-2	t-1	t	t+1	t+2
coachingvouchers	2014-2016	2013-2016	2012-2016	2012-2015	2012-2014
missievouchers	2014-2016	2014-2016	2014-2016	2014-2015	2014
kennisvouchers	2016	2016	2016	-	-

Tabel 15 van de tabellenset toont voor de internationale dienstenhandel de handelsstatus van SIB-gebruikers als exporteur, importeur of two-way trader. Daarbij wordt onderscheid gemaakt tussen de typen vouchers. Dienstenhandelaren met een coachingvoucher (2856 in jaar t) komen veel meer voor dan bedrijven met een missievoucher (1580 in jaar t) of bedrijven met een kennisvoucher (slechts 65 in jaar t). De meeste bedrijven hadden in jaar t geen internationale handel in diensten (28 tot 39 procent) of enkel import van diensten (41 tot 47 procent). Two-way trading (11 tot 25 procent) of alleen export van diensten (maximaal 5 procent) komt veel minder voor. Op totaalniveau is 45 procent van de SIB-gebruikers in jaar t enkel importeur, is 38 procent niet-handelaar, 13 procent two way trader en 4 procent alleen exporteur.

Als we kijken naar de handelsstatus van SIB-gebruikers naar regio in jaar t dan zien we het beeld zoals getoond in figuur 4.7. Dan valt in de eerste plaats op dat dienstenhandel met bedrijven buiten de EU weinig voorkomt. Dat is in 6 procent het geval (260 bedrijven). Het gaat dan met name om alleen import (3 procent) of alleen export (2 procent) en slechts 1

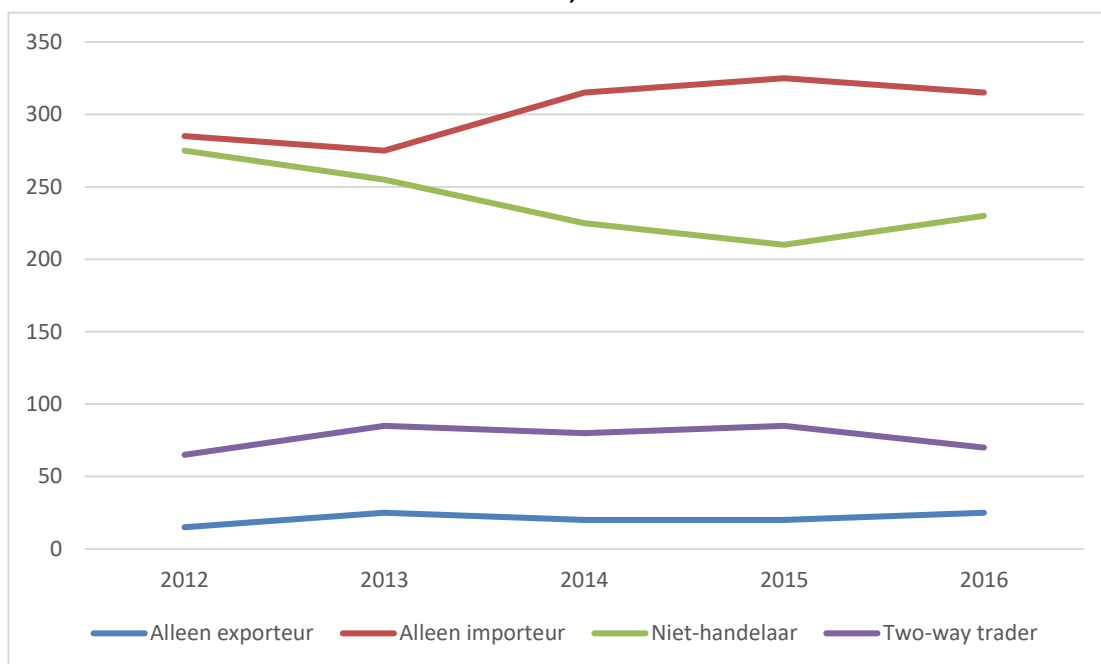
procent two-way-trading. Dienstenhandel met EU-landen komt tien keer zo vaak voor (61 procent of 2705 bedrijven). Hier is het aantal bedrijven met alleen import duidelijk toonaangevend.

#### 4.7 Aantal diensthandelaren naar handelsstatus, jaar t



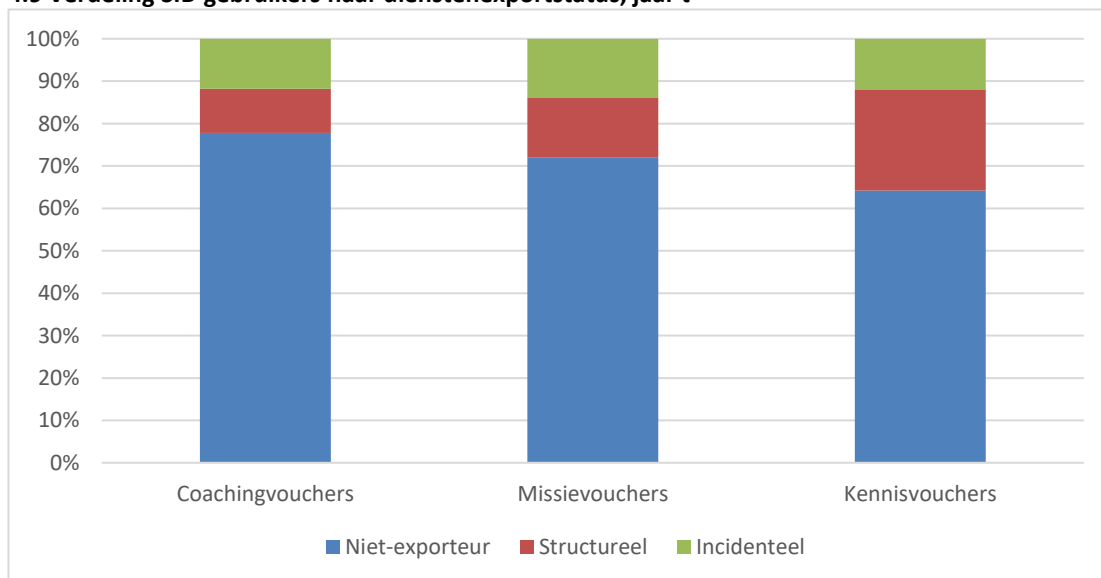
Door de tijd zien we een duidelijke trend naar relatief meer bedrijven die alleen diensten importeren (en niet exporteren). Het geldt met name voor de bedrijven in de coaching- en missiegroepen en voor de bedrijven die handelen met de EU. Daarbij is er wel sprake van wisselende bedrijvenpopulaties door de tijd door enerzijds bedrijven die failliet gaan en anderzijds door een gering aantal onderzoeksjaren. Om een reële trend te laten zien is er een extra analyse gedaan voor een vast aantal (640) bedrijven door de tijd. Het betreft enkel bedrijven van aanvraagjaar 2014 die gedurende de gehele periode 2012-2016 bestonden. Figuur 4.8 laat de resultaten zien, en daaruit blijkt dat een groep van 30 niet-handelende bedrijven (enkel) importeur is geworden. In de groep van bedrijven die enkel diensten exporteren (en niet importeren) is er nauwelijks sprake van ontwikkeling. Hetzelfde geldt voor de groep van bedrijven die zowel diensten importeert als exporteert.

#### 4.8 Aantal dienstenhandelaren naar handelsstatus, reële trend



De verdeling van het aantal incidentele en structurele exporteurs over de vouchertypes (tabel 16 van de tabellenset) is te zien in figuur 4.9. Daarbij valt op dat het percentage incidentele exporteurs redelijk vergelijkbaar is tussen de drie groepen bedrijven (tussen 12 en 14 procent). Het percentage structurele exporteurs is gevarieerder met 10 procent bij de coachingvouchergroep, 14 procent bij de missievouchergroep en 24 procent bij de kennisvouchergroep. Bedrijven kunnen daarbij een structurele exporteur zijn voor de EU en een incidentele exporteur voor niet-EU-landen. Dat blijkt ook uit de resultaten. Zo is de helft van de handelaren met EU-landen een structurele exporteur. Voor de niet-EU is dat een stuk lager (28 procent).

#### 4.9 Verdeling SIB-gebruikers naar dienstenexportstatus, jaar t





Een vergelijking tussen jaar t en jaar t+1 laat zien dat in de missievouchergroep relatief meer bedrijven zijn gaan exporteren. Het aandeel niet-exporteurs daalt van 72 tot 67 procent en het aandeel structurele exporteurs neemt juist toe van 14 naar 19 procent.

Tabel 17 van de tabellenset gaat over de export- en importintensiteit van de bedrijven met dienstenhandel. We zien dat 85 procent van de exporterende bedrijven die hebben meegedaan aan het SIB-programma een exportintensiteit heeft dat lager is dan 25 procent in het jaar van deelname. We zien dus ook dat bedrijven met een exportintensiteit (export/totale omzet) van boven de 50 procent in jaar t voor alle drie de groepen niet heel talrijk zijn. Het aandeel varieert van 7 procent bij de coachingvouchergroep tot 18 procent bij de kennisvouchergroep. Een hoge exportintensiteit komt vaker voor bij de bedrijven die handelen met niet-EU-landen (18 procent) dan bij bedrijven die alleen binnen de EU actief zijn (9 procent). Eenzelfde vergelijking kan worden gemaakt voor de importkant. Dan zijn de percentages nog lager. Slechts 2 procent van de coachingvouchergroep met dienstenhandel is een intensieve importeur. Datzelfde percentage is terug te zien bij de andere vouchers. Zo'n laag aandeel van importeurs met een hoge importintensiteit is ook terug te zien onder bedrijven die diensten importeren uit EU-landen. In de handel met landen buiten de EU verviervoudigt het aandeel van importeurs met een hoge importintensiteit ruim tot 8,6 procent.

Door de tijd komen de exporterende bedrijven in de missiegroep meer en meer terecht in de groep bedrijven met een hoge exportintensiteit. Het aandeel groeit van 8 procent in jaar t-2 tot 13 procent in jaar t+2. Bij de kennisgroep is er ook een groei, maar het aantal is te klein om er veel over te zeggen. Bij de coachinggroep is er geen vergelijkbare ontwikkeling zichtbaar. Bij de import is er geen eenduidige trend.

Tabel 18 van de tabellenset gaat over intensieve en extensieve marges voor de dienstenhandel. Bedrijven in de extensieve marge in jaar t zijn bedrijven die zowel in jaar t-2 als in jaar t-1 geen dienstenhandel hadden. Voor de export is het percentage het hoogst voor de coachingvouchergroep (86 procent), gevolgd door de missievouchergroep (80 procent) en de kennisvouchergroep (71 procent). Bedrijven die hun export willen intensiveren (intensieve marge) komen dus het meest voor bij de kennisvouchergroep. Aan de importkant liggen de verdelingen anders. Daar zit een groter percentage van de bedrijven in de intensieve marge, gericht op het uitbreiden van de import. Dat geldt zeker voor de kennisvouchergroep (77 procent intensieve marge in jaar t) en in mindere mate ook voor de missievouchergroep (53 procent). Bij de bedrijven in de coachingvouchergroep zit precies de helft van de bedrijven in de extensieve marge en de andere helft in de intensieve marge. Tussen EU en niet-EU zijn de verschillen aan de importkant groot. Bijna alle bedrijven die importeren uit landen buiten de EU zitten in de extensieve marge (97 procent), bij de EU-importeurs is dat minder dan de helft (48 procent).

Qua ontwikkeling is er een zichtbare trend bij de export inzake het verlaten van bedrijven van de extensieve marge voor de intensieve marge. Dat geldt voor de missiegroep (van 82 procent in jaar t-2 tot 78 procent in jaar t+2), de coachingsgroep (van 89 tot 81 procent) en

de bedrijven die handelen met de EU (van 86 tot 81 procent). Voor bedrijven in de kennisgroep en de handel met niet-EU-landen neemt het percentage niet af.

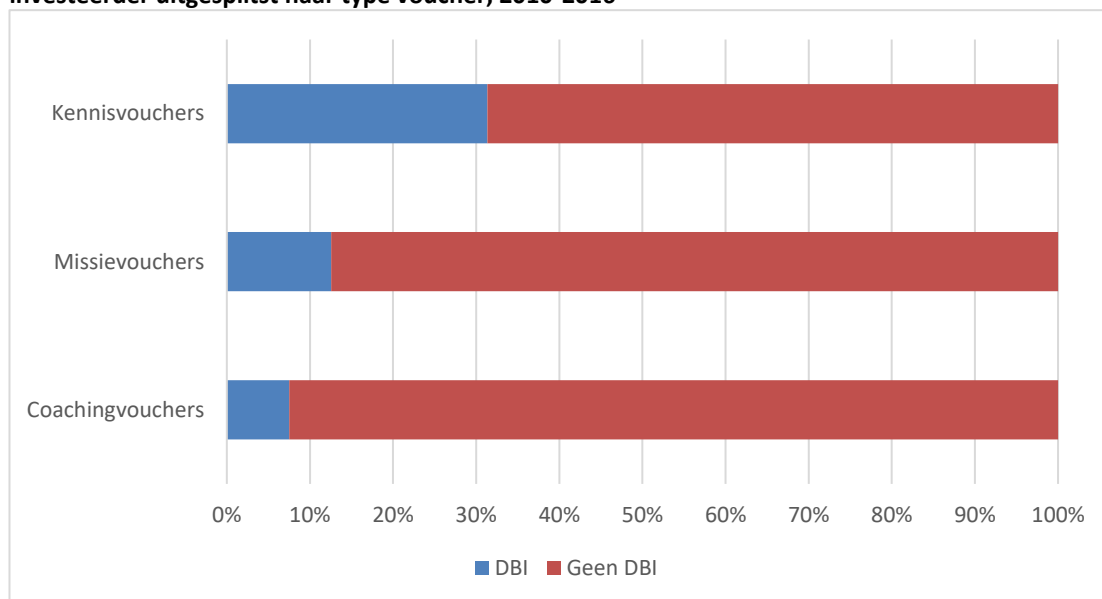
Voor de missievouchergroep wordt in tabel 19 van de tabellenset specifiek gekeken naar de intensieve en extensieve marges per handelsmissie (voor alleen de intra-EU-export). Bij de vorige tabel ging het nog over marges op wereldniveau (wel of geen handelaar). Bedrijven kunnen soms meerdere keren voorkomen indien ze aanvraag hebben gedaan voor meerdere handelsmissies (meerdere landen). Zo kan een bedrijf in de extensieve marge zitten voor de export naar België (geen dienstenexport naar België), maar in de intensieve marge voor de export naar Duitsland (wel dienstenexport naar Duitsland). Voor de dienstenexport zit 95 procent van de bedrijven in jaar t in een missiespecifieke extensieve marge (nog geen handel met het doeland). Bij de dienstenimport is dat iets lager (89 procent) en bij de totale dienstenhandel 87 procent.

### **4.3 Handelsstatus van investeerders met SIB-gebruik**

Grensoverschrijdende kapitaalstromen zijn een belangrijk kenmerk van (financiële) globalisering. Buitenlandse investeringen zijn een belangrijk onderdeel hiervan. Maar investeren in het buitenland gaat gepaard met hoge kosten, en bovendien zijn investeringen in het buitenland niet eenvoudig omkeerbaar. Dit maakt dat slechts een selecte groep Nederlandse bedrijven in het buitenland investeert. Voor het Nederlandse bedrijfsleven geldt dat één op de honderd bedrijven buitenlandse investeringen heeft (Boutorat en Van de Berg, 2017).

Van de SIB-gebruikers heeft 10 procent buitenlandse investeringen in het jaar van deelname. SIB-deelnemers met een kennisvoucher hebben relatief vaker buitenlandse investeringen. Ongeveer 30 procent van deze groep doet aan DBI. Voor de gebruikers van missie- en coachingvouchers ligt dit aandeel lager, respectievelijk 12,5 en 7,5 procent had DBI in het jaar van SIB-gebruik. In het jaar na SIB-gebruik zijn deze aandelen licht gestegen naar 14,5 en 7,9 procent bij missie en coaching. In jaar t+2 is dit aandeel stabiel gebleven bij coaching, en bij missies is dit aandeel gedaald naar 10 procent. Deze daling is echter niet representatief voor de missiedeelnemers. Dit komt omdat er in 2014 relatief weinig bedrijven zijn die gebruik hebben gemaakt van de missievoucher. Bovendien kunnen we wegens datalimitaties alleen voor de SIB-gebruikers uit 2014 kijken hoeveel bedrijven er in t+2 aan DBI doen. Het percentage deelnemers met buitenlandse investeringen verschilt ook per regio. Met 7 procent is het aandeel met directe investeringen het hoogst bij SIB-deelnemers naar landen binnen de Europese Unie; voor landen buiten de EU is dat percentage 5 procent.

#### 4.10 Aantal bedrijven met goedgekeurde SIB-aanvragen per jaar en per status als buitenlandse investeerder uitgesplitst naar type voucher, 2010-2016



Tabel 21 uit de tabellenset beschrijft welk deel van de SIB-deelnemers al voorafgaand aan de SIB een buitenlandse investering in het buitenland had. De cijfers bij een regio laten zien of bedrijven al DBI hadden met deze regio's. Van alle bedrijven in het jaar van de SIB-deelname had 9,3 procent al een buitenlandse investering in minstens één van de twee jaren voorafgaand aan deelname. We zeggen dat zij in de intensieve marge van DBI zitten. De overige 82,7 procent dat nog geen DBI had, zit in de extensieve marge. Het aantal bedrijven in de intensieve marge komt nagenoeg overeen met het aantal bedrijven met DBI in het jaar van deelname. Dit betekent dat er in het jaar van SIB-gebruik vrijwel geen nieuwe investeerders zijn bijgekomen. In totaal ging het om 17 nieuwe investeerders in het jaar van deelname.

## 5. Waardeontwikkeling van de handel van SIB-gebruikers

Dit hoofdstuk gaat in op de ontwikkeling van de handel (in goederen en in diensten) van de deelnemers aan het SIB-programma. In het algemeen gaat het om de wereldwijde handel van deelnemers alsook de handel naar de regio's volgens de indeling van de Wereldbank. Beleidsmatig is het ook relevant om te weten hoe de handel met het doelland zich ontwikkelt. Dit is in dit onderzoek alleen voor de missievouchers bekeken, omdat alleen voor dit type SIB-gebruik de landendimensie waartoe deze vouchers gebruikt zijn voldoende bekend is. De resultaten geven een eerste indruk van de handelontwikkeling na het SIB-gebruik. Toch zijn ze zeker niet te interpreteren als het oorzakelijke gevolg van deelname aan het programma. De handelswaarde kan namelijk ook zijn toegenomen voor bedrijven die geen gebruik hebben gemaakt van de SIB. Mogelijk zouden de bedrijven zonder de SIB-voucher ook hogere export- en importstromen hebben gerealiseerd. Voor het vaststellen van een causaal verband is een econometrisch onderzoek noodzakelijk. Econometrisch onderzoek (vergelijkbaar met die in Van den Berg et al., 2019b en Boutorat et al., 2019) leidt wél tot een conclusie rondom causaliteit in deze relatie.

### 5.1 Waardeontwikkeling van goederenhandel van SIB-gebruikers

Tabel 22 uit de tabellenset toont de waardeontwikkeling van de importeurs en exporteurs naar export- en importstatus van SIB-gebruikers per jaar en uitgesplitst naar type voucher. De cijfers laten zien dat de goederexporteurs die ook importeur zijn een hogere exportwaarde hebben vergeleken met goederenexporteurs die uitsluitend exporteren. In het jaar van deelname hebben goederenexporteurs met import en een coachingvoucher een gemiddelde export van 1,04 miljoen euro. De exporteurs die uitsluitend exporteren hebben een veel lagere export (gemiddeld 24 duizend euro). In termen van waarde zijn gebruikers van missievouchers doorgaans goed voor ruim twee keer zoveel export als afnemers van coachingvouchers. De gemiddelde uitvoer en invoer van SIB-gebruikers stijgt over het algemeen voor alle instrumenten in de periode voor en na gebruik van het instrument.

Om een beter beeld te krijgen van de ontwikkeling van de goederenhandel volgen we een subsample van gebruikers die tussen 2012-2016 gebruik hebben gemaakt van de SIB en gedurende deze hele periode actief zijn geweest. Voor deze groep kunnen we iets zeggen over de ontwikkeling van de goederenhandel tussen het jaar  $t-2$  en het jaar  $t+2$ . Tabel 5.1 laat zien dat de goederenexport van bedrijven die ook goederen importeren duidelijk toeneemt in de jaren na de aanvraag. Dit geldt ook voor de goederenexport van bedrijven die uitsluitend goederen exporteren. Bij de ontwikkeling van de goederenimport zien we een vergelijkbaar beeld. Ook hier neemt de import toe in de jaren na aanvraag. Deze toename zien we bij zowel de importeurs die uitsluitend importeren als bij de importeurs die ook export hebben.

## 5.1 Waarde van goederenimport en –export naar export- en importstatus, gebalanceerd 2012-2016

	t-2	t-1	t	t+1	t+2
<b>Totaal SIB (gebalanceerd)</b>					
Goederenimport					
Geen goederenexporteur	20	27	42	49	44
Wel goederenexporteur	1877	1912	1862	1991	2119
Goederenexport					
Geen goederenimporteur	38	21	84	31	84
Wel goederenimporteur	2311	2370	2364	2591	2776
Aanvraagjaren	2012-2016	2012-2016	2012-2016	2012-2016	2012-2016

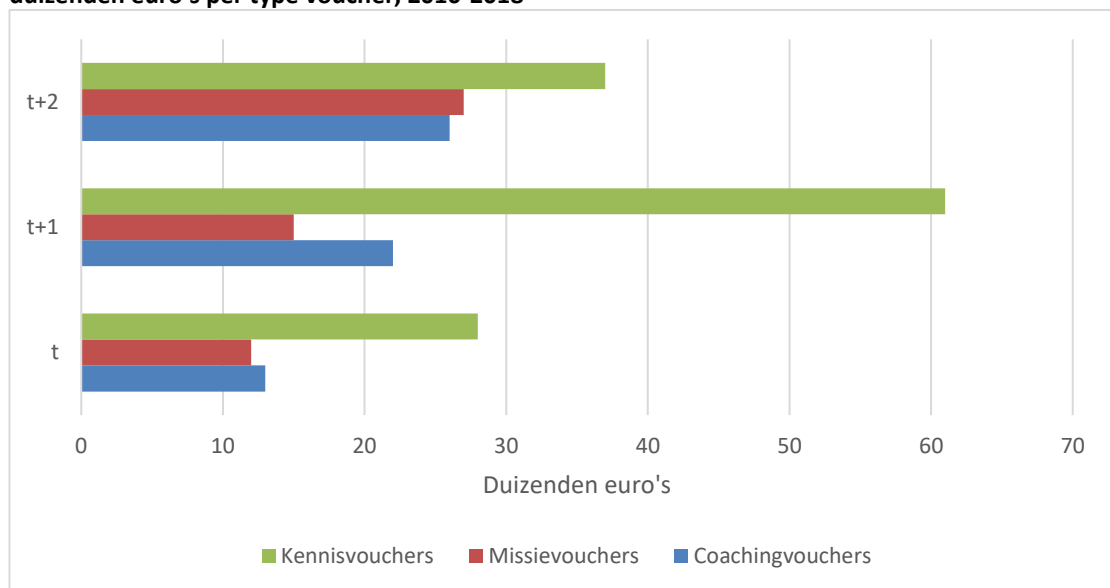
De ontwikkeling van de goederenhandel naar regio laat grotendeels een logisch beeld zien. Tabel 22 uit de tabellenset laat zien dat de gemiddelde stijging het grootst is in ver weg gelegen regio's en minder ontwikkelde regio's. De ontwikkeling van export is dan ook het grootst in Noord-Amerika. De gemiddelde SIB-gebruiker exporteert 99 duizendeuro naar Noord-Amerika in jaar t+2, wat meer dan het dubbele is vergeleken met het jaar voor het gebruik van de SIB. Ook de regio's Zuid-Azië en Sub-Sahara Afrika laten een relatief grote ontwikkeling zien die vergelijkbaar is met Noord-Amerika. Het zwaartekrachtmodel van de internationale handel (zie onder andere Ramaekers en Walhout, 2018) laat zien dat het voor bedrijven het meest complex en kostbaar is om te exporteren naar landen die zowel geografisch als cultureel op grote afstand liggen. Dat de ontwikkeling het hoogst is voor deze regio's kan erop duiden dat SIB-gebruik faciliteert in het weghalen van deze barrières. Om deze conclusie te kunnen trekken is echter verder econometrisch onderzoek nodig.

Tabel 23 uit de tabellenset laat zien dat goederenexporteurs die minder exportgericht zijn en dus een kleiner aandeel van hun omzet uit buitenlandse markten halen (0-25 procent) voor alle drie de vouchertypes een stijging in zowel de gemiddelde als de mediane exportwaardes hebben gerealiseerd door de tijd. Deze bedrijven hebben meer ruimte om hun exportactiviteiten te ontplooiën. Anderzijds zijn er ook veel bedrijven die een relatief groot deel van hun omzet halen uit het buitenland. Bij deze bedrijven is de waardeontwikkeling minder nadrukkelijk. Ook zij laten over het algemeen een groei zien, maar deze groei is in de periode van het jaar vóór SIB-gebruik tot het tweede jaar na SIB-gebruik minder groot dan bij de deelnemers met een lagere exportintensiteit. In relatieve zin hebben deze bedrijven een lagere exportgroei vergeleken met de deelnemers met een lage exportintensiteit. Echter, in absolute zin is er meer exportgroei bij de bedrijven met een hoge exportintensiteit. Bij de import zien we een vergelijkbaar beeld.

De ontwikkeling van de goederenexport kan ook worden bekeken door het onderscheid te maken naar extensieve en intensieve marge. Dit doen we door de SIB-gebruikers in te delen in twee groepen. De eerste groep bestaat uit bedrijven die in de extensieve marge zitten in het jaar van SIB-deelname (oftewel de bedrijven die in de twee jaar voor deelname geen export hadden). De tweede groep bestaat uit bedrijven die in de twee jaar voor deelname minstens één jaar hebben geëxporteerd. Deze twee groepen worden gevolgd door de tijd op basis van de exportstatus van de SIB-gebruikers in het jaar van deelname.

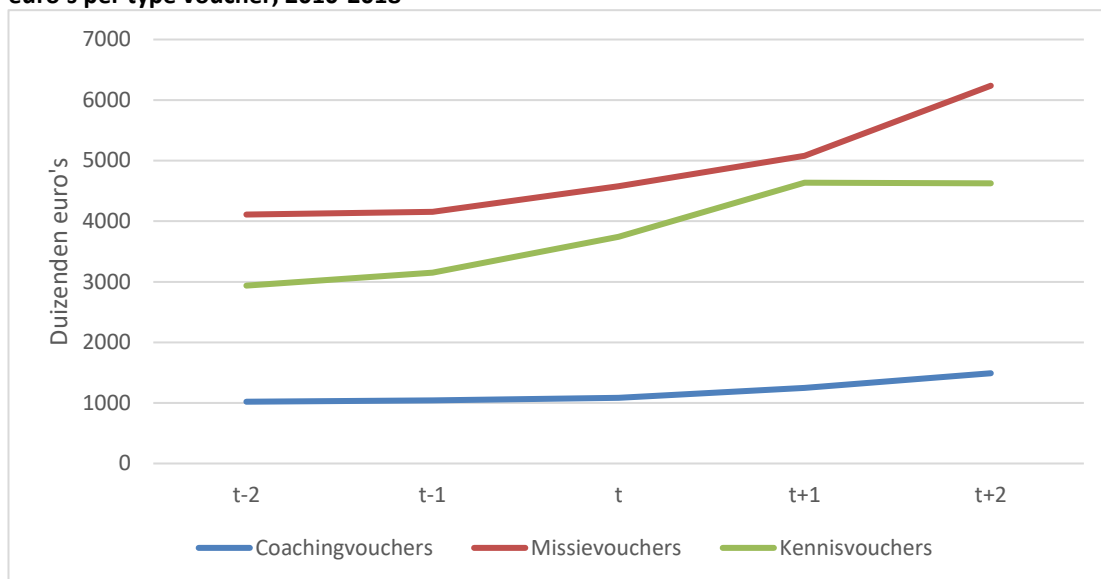
Figuur 5.2 toont de gemiddelde export voor exporteurs langs de extensieve marge. In het jaar van deelname zijn er 460 bedrijven begonnen met exporteren, gemiddeld gaat het om ongeveer 13 duizend euro per bedrijf langs de extensieve marge. Voor alle soorten vouchers neemt de waarde van de export van de vouchergebruikers doorgaans toe in de jaren na toekenning. Verder zien we voor de regio Europa en Centraal-Azië de hoogste gemiddelde export bij de starters.

### 5.2 Waarde van de gemiddelde goederenexport van SIB-gebruikers per jaar, extensieve marge, in duizenden euro's per type voucher, 2010-2018



Het algemene beeld is dat bedrijven in de intensieve marge een veel hogere export (factor 10 of meer) hebben dan bedrijven die nog geen export hadden. Dit zien we ook terug in figuur 5.3. Opvallend is dat de gemiddelde exportwaarden voor alle drie de vouchertypes is gestegen met ongeveer 50 procent in de periode tussen t-2 en t+2. In termen van regio is de gemiddelde export van bedrijven het hoogst naar Europa en Centraal-Azië. Deze bedrijven hebben een gemiddelde export van 1,9 miljoen in het jaar van deelname. Twee jaar na deelname bedraagt deze export 2,5 miljoen euro. De hoogste exportstijging zien we in de regio Noord-Amerika: tussen t-2 en t+2 is de gemiddelde export met 120 procent gestegen. De laagste stijging zien we terug bij het Midden-Oosten en Noord-Afrika. Hier is de gemiddelde export met 8 procent gestegen in dezelfde periode.

### 5.3 Waarde van de goederenexport van SIB-gebruikers per jaar, intensieve marge, in duizenden euro's per type voucher, 2010-2018

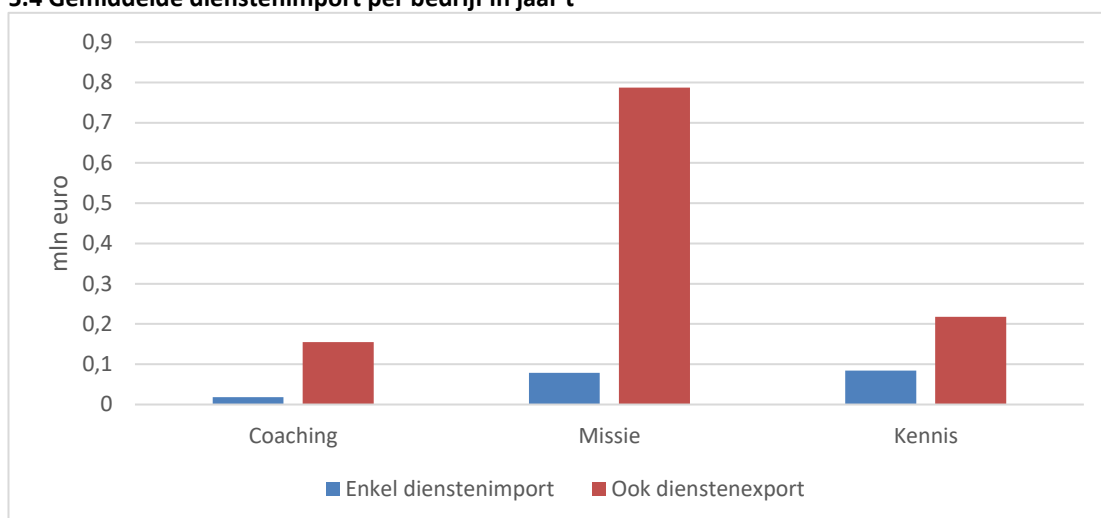


Tabel 25 uit de tabellenset beschrijft voor de missiedeelnemers de ontwikkeling van de import van goederen, export van goederen en de totale handel met het doelland van de missie. Het is dus een verdieping van tabel 24. In alle gevallen neemt in het jaar van interventie de gemiddelde handelswaarde van de bedrijven met de doelmarkt toe. Dit geldt voor zowel de intensieve als de extensieve marge. De stijging van de handel houdt aan voor alleen de export in de intensieve marge, een jaar later stijgt de gemiddelde exportwaarde weer licht. In het jaar van deelname hadden exporteurs in de intensieve marge een gemiddelde export van 64 duizend euro. In t-2 bedroeg de gemiddelde export 51 duizend euro en steeg door tot 88 duizend in het tweede jaar na de missie.

### 5.2 Waardeontwikkeling van dienstenhandel van SIB-gebruikers

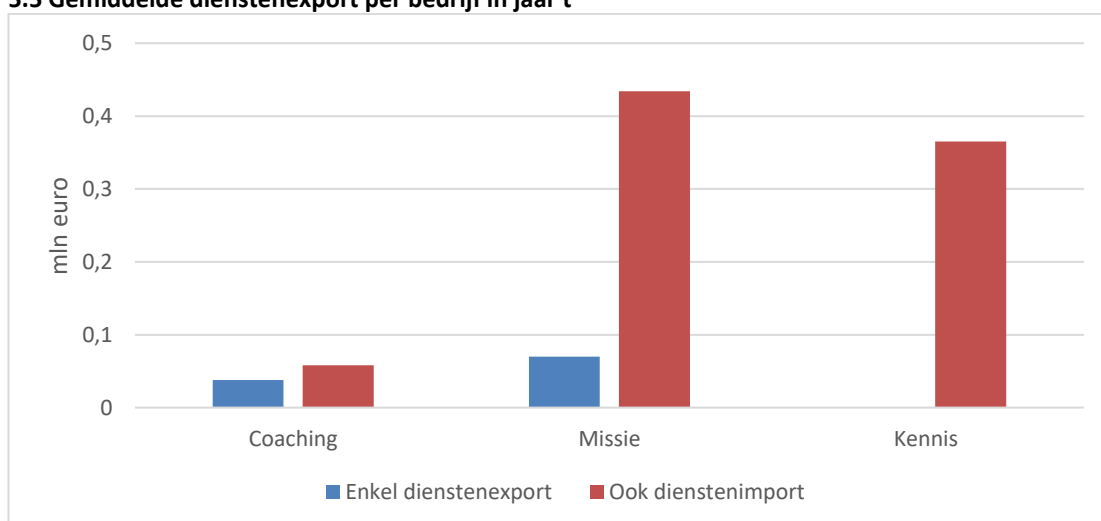
Tabel 26 van de tabellenset beschrijft voor de verschillende vouchergroepen de gemiddelde dienstenhandelswaarde in duizenden euro's. Voor de dienstenimport valt op dat de gemiddelde import met afstand het hoogste is voor de missievoucherbedrijven met naast import ook dienstenexport (import van 0,8 miljoen euro in jaar t). De andere groepen komen niet hoger uit dan een kwart miljoen euro per bedrijf. Zie figuur 5.4.

#### 5.4 Gemiddelde dienstenimport per bedrijf in jaar t



Ook bij de dienstenexport zijn het de two-way-traders in de missiegroep met de hoogste gemiddelde waarde (0,43 miljoen euro exportwaarde in jaar t). Ook de exporterende en importerende bedrijven in de kennisgroep zitten relatief hoog met een gemiddelde exportwaarde van 0,37 miljoen euro per bedrijf. In de andere groepen is de gemiddelde exportwaarde laag. Zie figuur 5.5.

#### 5.5 Gemiddelde dienstenexport per bedrijf in jaar t



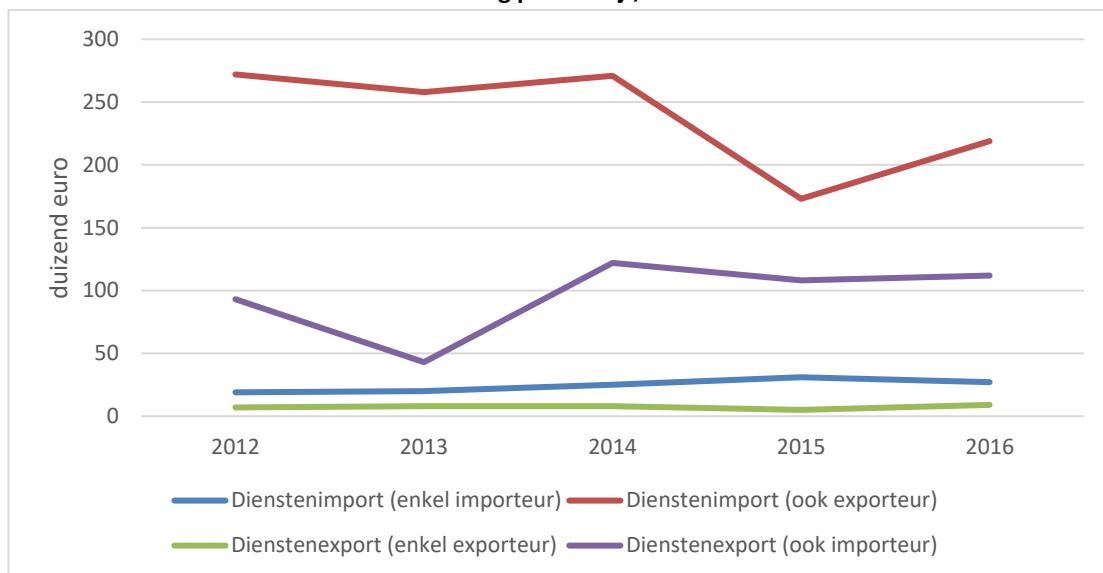
De gemiddelde import- en exportwaarden liggen veel hoger voor de regio EU dan voor de regio niet-EU. Voor de regio EU liggen de waarden in de dienstenhandel rond de 0,1 miljoen euro gemiddeld in jaar t, en voor de landen daarbuiten is dat een factor 4 of 5 lager.

Voor 640 bedrijven kan iets gezegd worden over de reële waardeontwikkeling in de tijd omdat deze in alle onderzochte jaren (in dit geval 2012 tot en met 2016) voorkomen. Het zijn dezelfde bedrijven als eerder getoond in figuur 4.8. Toen zagen we dat 30 niet-handelende bedrijven importeur werden gedurende de tijd. In termen van handelswaarde is het beeld minder eenduidig. De gemiddelde importwaarde van zuivere importeurs en de gemiddelde exportwaarde van zuivere exporteurs blijft ongeveer gelijk tussen 2012 en 2016. De



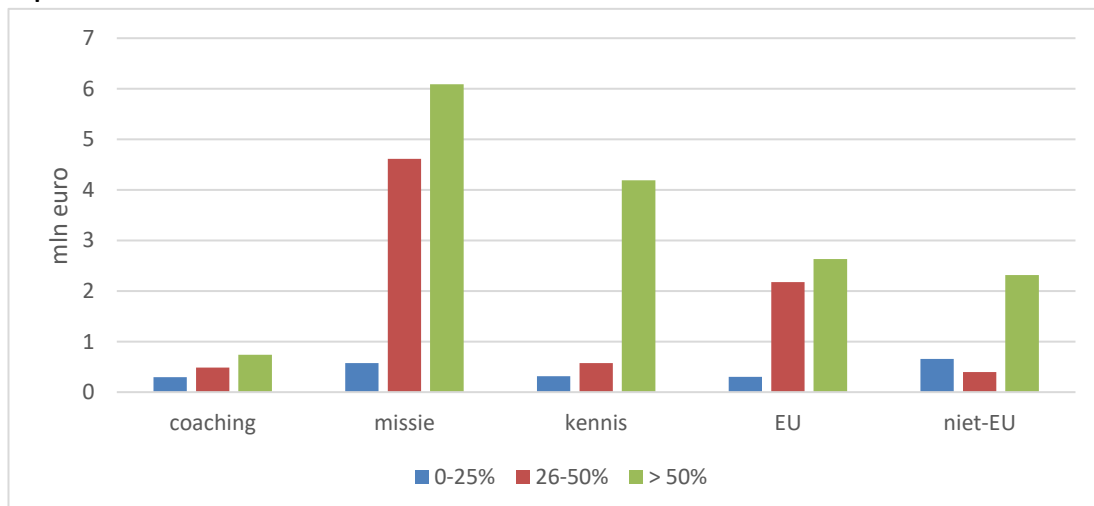
gemiddelde dienstenexport van two-way-traders neemt toe door de tijd, maar de gemiddelde goederenexport van two-way-traders neemt juist af. Bij deze ontwikkelingen dient te worden opgemerkt dat de grootste bedrijven de grootste invloed op de ontwikkeling hebben en het gemiddelde enigszins vertekenen.

### 5.6 Gemiddelde handelswaarde-ontwikkeling per bedrijf, reële trend



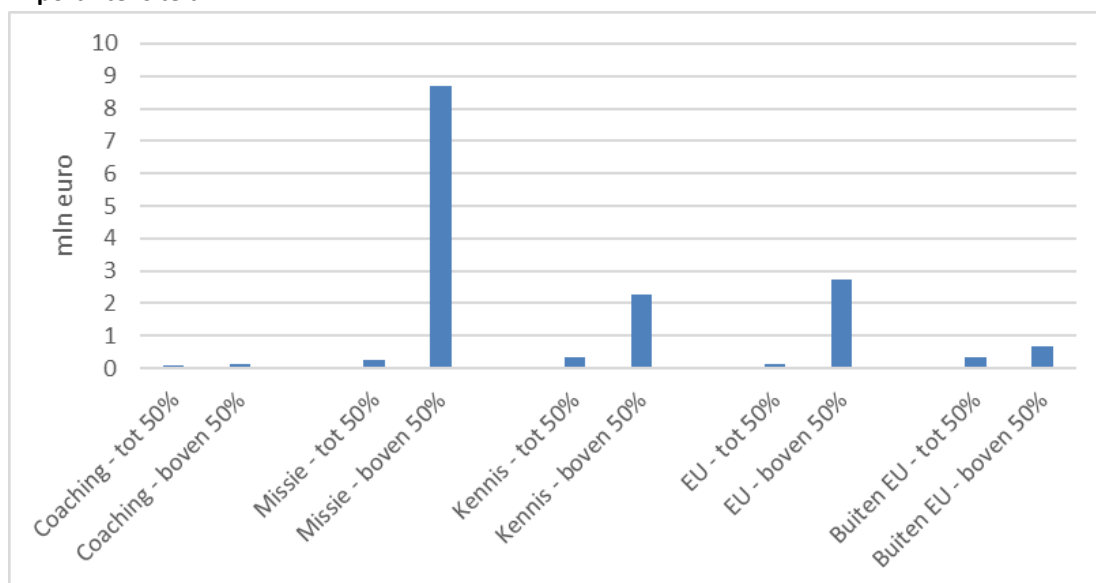
Tabel 27 van de tabellenset kijkt naar de gemiddelde import- en exportwaarden voor bedrijven met een hoge (boven 50 procent van de totale omzet), minder hoge (tussen 25 en 50 procent) en lage (onder de 25 procent) import- en exportintensiteit. Het is vrij logisch dat de bedrijven met een hoge exportintensiteit hogere exportwaarden laten zien dan bedrijven met minder hoge exportintensiteiten. Binnen de bedrijven met een hoge exportintensiteit zijn het de bedrijven in de missiegroep met de hoogste exportwaarde per bedrijf (6,1 miljoen euro), daarna kennis (4,2 miljoen) en op grote afstand coaching (0,7 miljoen). Tussen EU (2,6 miljoen) en niet-EU (2,3 miljoen) zijn de verschillen beperkt. Zie figuur 5.7.

### 5.7 Gemiddelde dienstenexport per bedrijf in jaar t, verdeling naar hoge en minder hoge exportintensiteit



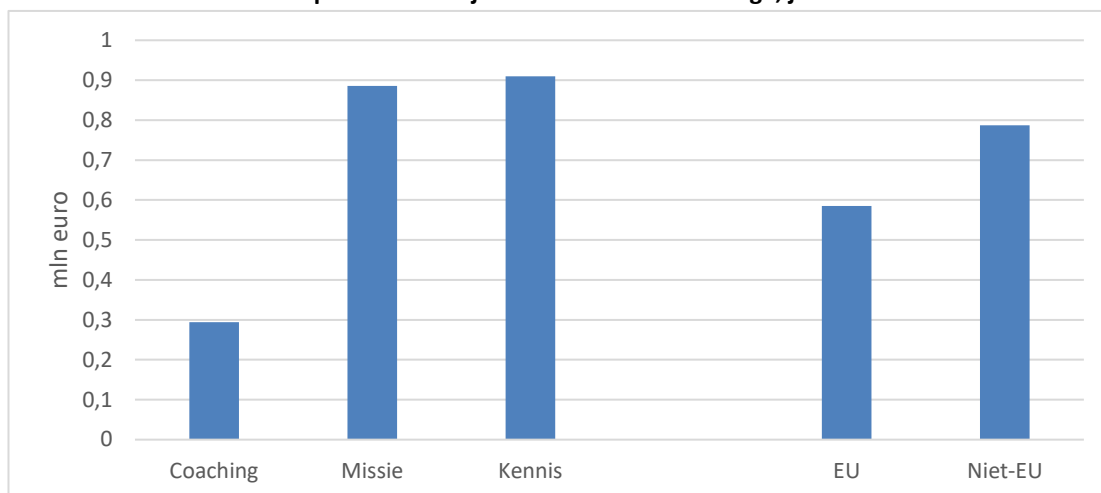
Aan de importkant is het geschetste patroon nog duidelijker aanwezig. De hoog importintensieve bedrijven in de missiegroep hebben met afstand de grootste gemiddelde importwaarde (8,7 miljoen euro), gevolgd door de kennisvoucherbedrijven (2,3 miljoen) en weer op grote afstand de coachingvoucherbedrijven (0,1 miljoen). Tussen EU en niet-EU is er tussen de bedrijven met een hoge handelsintensiteit nu wel een groot verschil (2,7 om 0,7 miljoen euro). Zie figuur 5.8.

### 5.8 Gemiddelde dienstenimport per bedrijf in jaar t, verdeling naar hoge en minder hoge importintensiteit



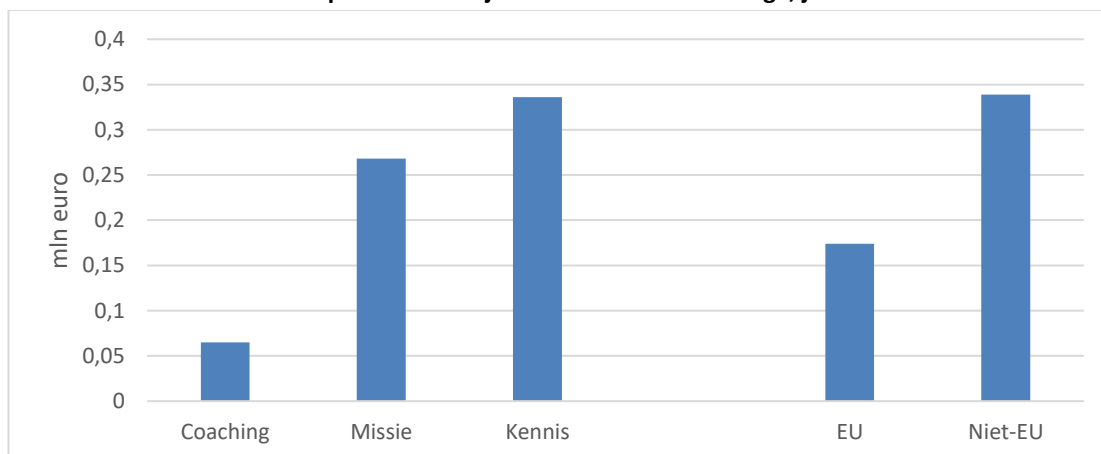
Tabel 28 van de tabellenset toont de gemiddelde dienstenhandelswaarden per bedrijf voor de intensieve en extensieve marge. De handelswaarde voor de bedrijven in de extensieve marge liggen per definitie rond de 0, omdat er nog geen of nog nauwelijks internationale handel heeft plaatsgevonden. Bij de coachingvouchers zien we wel dat de startende exporteurs een gemiddelde export hebben van 10 duizend euro, en dit groeit door tot 23 duizend in het tweede jaar na aanvraag. De waarden voor de bedrijven in de intensieve marge zijn interessanter, en dan met name de vergelijking tussen de verschillende vouchergroepen en de regio van de handelspartner. De bedrijven in de missiegroep en de kennisgroep hebben de hoogste importwaarde (bijna gemiddeld 1 miljoen euro), veel meer dan de bedrijven in de coachingsgroep (0,3 miljoen euro). De handel met niet-EU-landen laat een hogere gemiddelde import zien (0,8 miljoen) dan de handel met EU-landen (0,6 miljoen). Zie figuur 5.9.

### 5.9 Gemiddelde dienstenimport van bedrijven in de intensieve marge, jaar t



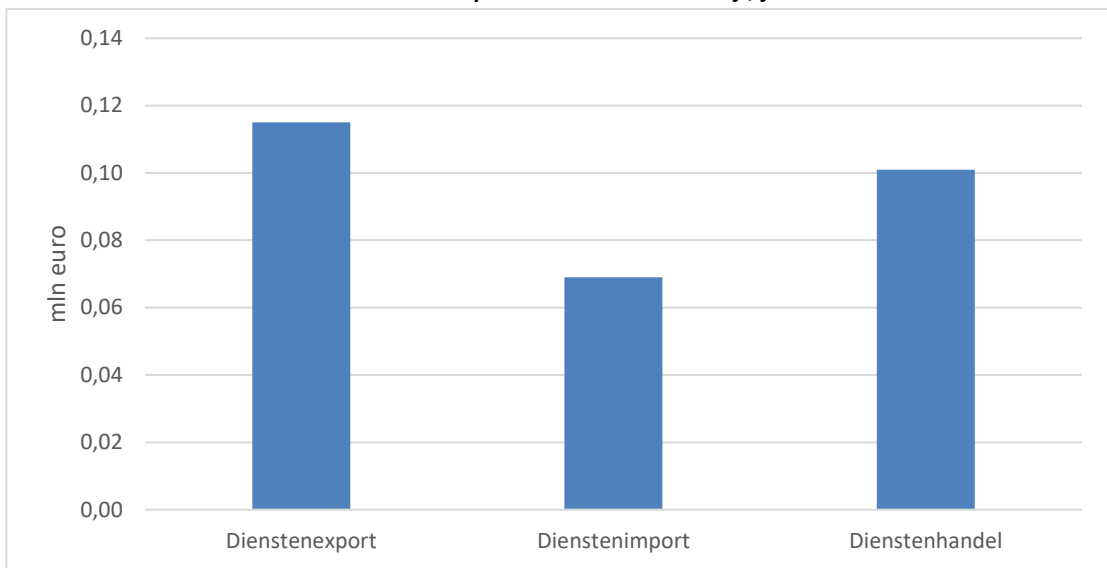
De gemiddelde importwaarde is het hoogst voor de kennisvoucherbedrijven in de intensieve marge (0,34 miljoen euro), gevolgd door de missiebedrijven (0,27 miljoen) en de coachingbedrijven (0,07 miljoen). Ook nu scoort de regio niet-EU (0,34 miljoen euro export per bedrijf) hoger dan de regio EU (0,17 miljoen).

### 5.10 Gemiddelde dienstenimport van bedrijven in de intensieve marge, jaar t



Voor de groep met missievouchers kunnen de intensieve en extensieve marge worden toegespitst op het exacte doelland per missie (tabel 29 van de tabellenset). Dit is een ander concept dan bij de vorige grafiek, want toen was er een wereldwijd perspectief voor de marges. Missiebedrijven in de intensieve marge hebben een gemiddelde dienstenexportwaarde met het doelland van 0,12 miljoen euro, een import van 0,07 miljoen euro en een totale handel van 0,10 miljoen euro. Zie figuur 5.11.

### 5.11 Gemiddelde dienstenhandelswaarde per missievoucherbedrijf, jaar t



## 6. Referenties

Alberda, A., O. Lemmers & A. Mounir (2019), *Haalbaarheidsstudie effectmeting met toegevoegde waarde van de export*. Centraal Bureau voor de Statistiek, Den Haag/Heerlen/Bonaire.

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

Boutorat, A., L. Franssen, T. Span & A. Walker (2019), *Effectmeting naar de gevolgen voor de internationale activiteiten van deelnemers aan economische missies*. Centraal Bureau voor de Statistiek, Den Haag/Heerlen/Bonaire.

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

Lammertsma, A., O. Balabay, D. Cremers, L. Hoekema, O. Lemmers, L. Prenen & M. Slootbeek (2018), *Deelnemers aan economische missies: een beschrijvende analyse*. Centraal Bureau voor de Statistiek, Den Haag/Heerlen/Bonaire.

Smit, R., Wong, K.F., (2017), *Internationale handel in diensten; tijdreeks 2012-2016*. Centraal Bureau voor de Statistiek, Den Haag/Heerlen/Bonaire.

Van den Berg, M., D. Cremers, C. van Marrewijk, T. Notten, L. Prenen, (2019a), *Import behavior and export performance: Firm-level evidence from the Netherlands*. Centraal Bureau voor de Statistiek, Den Haag/Heerlen/Bonaire.

Berg, van den, M., Bollineni-Balabay, O., Boutorat, A., Duijsings, F., Slootbeek-van Laar, M., Span, T. (2019b), *Effectmeting bedrijfsleveninstrumentarium en posteninzet ter stimulering van internationaal ondernemen*, Centraal Bureau voor de Statistiek, Den Haag/Heerlen/Bonaire.

Ramaekers, P. & J. Walhout (2018) Honderd jaar goederenhandel in beeld. In: *Internationaliseringsmonitor/2018–1. De positie van Nederland*. Centraal Bureau voor de Statistiek, Den Haag/Heerlen/Bonaire.