

# Kenmerken van wederuitvoerbedrijven



*Fred Kuypers, Arjan Lejour (beiden CPB)  
Oscar Lemmers en Pascal Ramaekers (beiden CBS)*

Publicatiedatum CBS-website: 6-2-2012



Centraal Bureau voor de Statistiek



Centraal Planbureau

Den Haag/Heerlen

## 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
2011–2012	2011 tot en met 2012
2011/2012	het gemiddelde over de jaren 2011 tot en met 2012
2011/'12	oogstjaar, boekjaar, schooljaar enz., beginnend in 2011 en eindigend in 2012
2009/'10– 2011/'12	oogstjaar, boekjaar enz., 2009/'10 tot en met 2011/'12

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

### Prepress

Centraal Bureau voor de Statistiek  
Grafimedia

### Omslag

Telldesign, Rotterdam

### Inlichtingen

Tel. (088) 570 70 70  
Fax (070) 337 59 94  
Via contactformulier:  
[www.cbs.nl/infoservice](http://www.cbs.nl/infoservice)

### Bestellingen

E-mail: [verkoop@cbs.nl](mailto:verkoop@cbs.nl)  
Fax (045) 570 62 68

### Internet

[www.cbs.nl](http://www.cbs.nl)

© Centraal Bureau voor de Statistiek,  
Den Haag/Heerlen, 2012.  
Verveelvoudiging is toegestaan,  
mits het CBS als bron wordt vermeld.

# Samenvatting

In dit artikel worden de kenmerken van Nederlandse (weder)uitvoerstromen en van (weder)uitvoerbedrijven in Nederland in kaart gebracht. Deze informatie is essentieel bij de inschatting van zowel het belang van de export voor de Nederlandse economie als de kansen voor exporterende bedrijven in Nederland.

Wederuitvoer vormt ongeveer de helft van de totale Nederlandse uitvoer, maar voegt per euro uitvoer acht keer minder toe aan onze economie dan de uitvoer van Nederlandse producten. Daarom is het maken van een onderscheid tussen wederuitvoer en uitvoer van eigen makelij van groot belang. Daarnaast heeft wederuitvoer sinds de jaren negentig een zeer sterke groei doorgemaakt, een groei die veel hoger ligt dan de groei van de uitvoer van Nederlands product.

In eerdere onderzoeken naar de wederuitvoer is de rol van de bedrijven die wederuitvoeren niet belicht. Dit paper vult die lacune. Dat gebeurt door de beschrijving van kenmerken van vijf groepen van exporterende bedrijven met 10 of meer werkzame personen, ingedeeld naar de mate van betrokkenheid bij de wederuitvoer: van bedrijven met minder dan 5 procent wederuitvoer (verder in dit artikel "pure uitvoerbedrijven" genoemd), oplopend tot bedrijven met meer dan 95 procent wederuitvoer ("pure wederuitvoerbedrijven").

Pure wederuitvoerbedrijven zijn bovengemiddeld vertegenwoordigd in het kleinbedrijf en benedengemiddeld vertegenwoordigd in het grootbedrijf. Er zijn immers alleen werknemers nodig voor de handel en niet voor de productie. Een dergelijk bedrijf is dan ook vaak een groothandel. Daarnaast is het vaak in buitenlandse handen. Bedrijven met veel wederuitvoer exporteren een veel uitgebreider pakket producten naar de EU dan daarbuiten. De Nederlandse wederuitvoer is namelijk sterk gericht op de EU. Niet-EU-landen betrekken typische wederuitvoerproducten zoals computers en machines elders, bijvoorbeeld in eigen land of regio. Het pure wederuitvoerbedrijf verschilt qua economische prestatie sterk van de gemiddelde exporteur. De omzet, toegevoegde waarde per werknemer, aandeel van handelsactiviteiten in de omzet, invoer en uitvoer zijn allemaal duidelijk hoger.

De doorsnee uitvoerder is vaker een industrieel bedrijf. Ook is het vaker in buitenlandse handen dan het doorsnee bedrijf in Nederland. Algemeen geldt dat bedrijven naar meer landen binnen de EU dan buiten de EU exporteren, behalve als het grote bedrijven zijn. Grote bedrijven hebben evenveel handelspartners binnen als buiten de EU; kennelijk kunnen zij makkelijker over de grensoverschrijdende barrières heenstappen.

# Inhoud

Samenvatting .....	3
1 Inleiding .....	5
2 Nederlandse wederuitvoer in cijfers.....	7
2.1 Macro-ontwikkelingen .....	7
2.2 De toegevoegde waarde van de wederuitvoer .....	10
3 Demografische kenmerken van (weder)uitvoerbedrijven .....	14
3.1 Verklaringen voor (weder)uitvoerbedrijven .....	14
3.2 Categorisatie van (weder)uitvoerbedrijven .....	15
3.3 Demografische kenmerken van (weder)uitvoerbedrijven .....	16
4 Economische prestaties van (weder)uitvoerbedrijven .....	20
5 Exportbestemmingen en –producten van (weder)uitvoerbedrijven .....	25
5.1 Bedrijven naar aantal exportbestemmingen .....	25
5.2 Landensamenstelling Nederlandse uitvoer.....	27
5.3 Bedrijven naar aantal exportproducten.....	30
5.4 Goederensamenstelling Nederlandse uitvoer.....	31
6 Conclusies en suggesties vervolgonderzoek.....	34
6.1 Conclusies .....	34
6.2 Suggesties vervolgonderzoek .....	35
7 Referenties .....	37
8 Onderzoeksbeschrijving en toelichtingen .....	39
8.1 Onderzoeksbeschrijving .....	39
8.2 Bronbestanden .....	42
8.3 Definities en begrippen .....	42
8.4 Statistische toetsen .....	44

# 1 Inleiding

In dit artikel brengen we de kenmerken van Nederlandse (weder)uitvoerstromen en van (weder)uitvoerbedrijven in Nederland in kaart. Deze informatie is essentieel bij de inschatting van zowel het belang van de export<sup>1</sup> voor de Nederlandse economie als de kansen voor exporterende bedrijven in Nederland. Binnen de Nederlandse statistieken over internationale handel, bij Nationale Rekeningen en Internationale Handel zelf, wordt daarom een onderscheid gemaakt tussen de wederuitvoer en de uitvoer van goederen van eigen makelij. Bij de wederuitvoer gaat het dan om elders geproduceerde goederen die na invoer in Nederland, en eventueel een kleine bewerking, worden uitgevoerd naar het buitenland. Het onderscheid is van belang, omdat de wederuitvoer veel minder waarde aan de economie toevoegt dan de uitvoer van Nederlands product, terwijl het wel bijna de helft van de totale Nederlandse uitvoerwaarde van goederen vormt in 2010. De sterke groei en omvang van de wederuitvoer zorgde er voor dat het gemiddeld 0,3 procentpunt per jaar aan de economische groei bijdroeg tussen 1995 en 2004. Die was gemiddeld 2,6 procent. Dat is een substantiële bijdrage, meer dan de bijdrage van investeringen, maar nog altijd minder dan de bijdrage van de binnenlands geproduceerde uitvoer, die bijna een half procentpunt bedroeg (Mellens et al. 2007).

Behalve vanwege het macro-economische belang zijn er meer redenen om de wederuitvoer te onderscheiden van de Nederlandse geproduceerde uitvoer. In de eerste plaats voor het bepalen van de concurrentiekracht van Nederland in vergelijking met de rest van de wereld. Door de groei van de totale Nederlandse uitvoer te vergelijken met de groei van de relevante wereldhandel ontstaat een te rooskleurig beeld. Het beeld van de ontwikkeling van de marktprestatie wordt echter te somber als alleen de uitvoer van Nederlands product wordt vergeleken met de relevante wereldhandel, omdat die ook wederuitvoer bevat (Mellens et al. 2007, p. 39). Ten tweede, voor het op correcte wijze vergelijken van de oriëntatie van de Nederlandse uitvoer met de uitvoer van andere landen. Uitvoer van landen zoals Duitsland, met veel minder wederuitvoer, is steeds meer gericht op landen met een sterk groeiende economie zoals China, Brazilië en andere Aziatische landen. Daarentegen blijft de totale Nederlandse uitvoer voornamelijk op de EU gericht, ondermeer omdat wederuitvoer voor een groot deel naar landen in de EU gaat en deze een sterke groei kent. De uitvoer van Nederlands product is daarentegen wél meer op niet-Europese landen gericht. Ten derde, om de positieve effecten van wederuitvoer, te weten extra banen en toegevoegde waarde, af te kunnen zetten tegen de negatieve effecten. Wederuitvoer leidt immers ook tot extra ruimtebeslag, CO<sub>2</sub> uitstoot en files. Is wederuitvoer iets wat Nederland moet stimuleren of juist moet afremmen? Dit artikel beperkt zich vooralsnog tot een inschatting van de baten in de vorm van de bijdrage van de wederuitvoer aan het BBP.

Tot nu toe is de rol van bedrijven die goederen wederuitvoeren onderbelicht gebleven. Met het beschikbaar komen van een koppeling tussen bedrijfsgegevens en de internationale handelsdata van het CBS is het nu ook mogelijk geworden wederuitvoerstromen aan bedrijven te koppelen. Wij gebruiken deze koppeling van handelsdata en bedrijfsgegevens om wederuitvoerbedrijven te typeren en de karakteristieken van deze bedrijven te bepalen. We weten niet in hoeverre ze verschillen van andere bedrijven. In hoeverre zijn deze bedrijven bijvoorbeeld alleen opgericht om goederen door te voeren of is wederexport een bijproduct van directe uitvoer? We onderscheiden om die reden meerdere typen uitvoerbedrijven: bedrijven die enkel wederuitvoeren, mixbedrijven die zowel wederuitvoeren als Nederlands product uitvoeren en bedrijven die enkel Nederlands product uitvoeren. De mixbedrijven worden verder uitgesplitst.

In de internationale literatuur is al wel meer bekend over bedrijven die goederen uitvoeren die men niet zelf geproduceerd heeft. Daarbij gaat het vooral om de groothandel. De theorie probeert de rol van de groothandel in de internationale handel te verklaren. Een uitgangspunt zijn de artikelen van Melitz (2003) en Chaney (2008) waarin bedrijven heterogeen zijn in hun productiviteit. Vanwege de

---

<sup>1</sup> Alleen bij het bepalen van de toegevoegde waarde van de export (in paragraaf 2.2) kijken we naar goederen én diensten. Alle overige onderdelen van het artikel betreffen alleen de export van goederen.

toetredingskosten tot die markten zijn alleen de meest productieve bedrijven in staat op buitenlandse markten te komen. Dit zijn vaste en verzonken kosten en deze worden voor iedere markt opnieuw gemaakt.<sup>2</sup> Minder productieve bedrijven kunnen deze kosten niet opbrengen en concentreren zich daarom vooral op de binnenlandse markt. De toetredingskosten bestaan ondermeer uit het omgaan met administratieve regelingen, standaarden en belastingsystemen op de buitenlandse markt, de marktvaart en klant leren kennen, distributiekanaal opzetten, culturele en taalverschillen beslechten.<sup>3</sup> Volgens Ahn et al. (2010), Akerman (2010) en Crozet et al. (2010) kan de groothandel een intermediaire rol vervullen tussen bedrijven die de marktbarrières niet kunnen overwinnen en de buitenlandse markt. Immers, de groothandel kent de buitenlandse markt al en heeft ervaring met de overheid en de distributiekanaal daar. De toetredingskosten zijn door de groothandel al beslecht en de additionele kosten van een extra product op de buitenlandse markt zijn beperkt. De markttoetredingskosten voor de bedrijven worden daardoor lager zodat meer bedrijven (indirect) gaan exporteren en de waarde van de uitvoer neemt toe. Braaksma en Tiggeloo (2009) laten zien dat vooral kleine en middelgrote Nederlandse bedrijven, die vaak minder productief zijn dan grote bedrijven, van intermediairs, zoals de groothandel, gebruikmaken.

Uit empirisch onderzoek blijkt dat de groothandel soms een aanzienlijk deel van de uitvoer voor haar rekening neemt. Dit varieert van tien procent van de Amerikaanse uitvoer (Bernard et al., 2010a) tot 41 procent van de Chileense uitvoer (Blum et al., 2010).<sup>4</sup> In Nederland was de groothandel goed voor 36 procent van de uitvoer in 2008 (Jaarsma, 2010a). Dit is inclusief de wederuitvoer. Echter, een gemiddelde groothandel exporteert minder dan een productiebedrijf. Handelsbedrijven hebben doorgaans ook minder werknemers dan industriële bedrijven, maar produceren zelf dan ook geen goederen. Daarnaast blijkt dat handelsbedrijven zich op minder landen richten en minder producten exporteren dan industriële bedrijven. Bovendien exporteren zij eerder naar kleinere landen, of naar landen met minder sterke instituties en dus hogere toetredingskosten.<sup>5</sup>

De vraag is of deze empirische kenmerken ook voor Nederlandse wederuitvoerbedrijven gelden. Het kenmerkende onderscheid tussen industriële bedrijven die exporteren en groothandelsbedrijven is dat de laatste zelf geen goederen fabriceren. Dit onderscheid geldt ook voor industriële bedrijven en wederuitvoerbedrijven. We willen onderzoeken of wederuitvoerbedrijven gemiddeld kleiner zijn dan andere exporterende bedrijven en of de aard en aantal uitvoerproducten en exportbestemmingen verschillen. Daarnaast onderzoeken we ook opnieuw het belang van de wederuitvoer, de toegevoegde waarde.

Hoofdstuk twee beschrijft de ontwikkeling van de wederuitvoer en de toegevoegde waarde op basis van de Nationale Rekeningen voor een aantal steekjaren. Hoofdstuk drie beschrijft de demografische kenmerken van wederuitvoerbedrijven. De economische prestaties van deze bedrijven staan centraal in hoofdstuk vier. In hoofdstuk vijf wordt daarna aandacht besteed aan de goederensamenstelling van het exportpakket en de verdeling van de exportbestemmingen. Hoofdstuk zes sluit af met conclusies en suggesties voor verder onderzoek.

---

<sup>2</sup> Er zijn andere artikelen die de rol van netwerken in internationale handel benadrukken en de plaats die de groothandel daarin in kan nemen, zie Rauch en Watson (2004).

<sup>3</sup> Uit een omvangrijke enquête in Verenigd Koninkrijk (Kneller en Pisu 2011) blijkt dat een groot deel van bedrijven die internationaal zaken willen doen met deze types barrières geconfronteerd worden.

<sup>4</sup> In China verzorgt de groothandel 22 procent van de uitvoer (Ahn et al., 2010), in Italië is dat elf procent (Bernard et al., 2010b) en in Frankrijk 20 procent (Crozet et al., 2010).

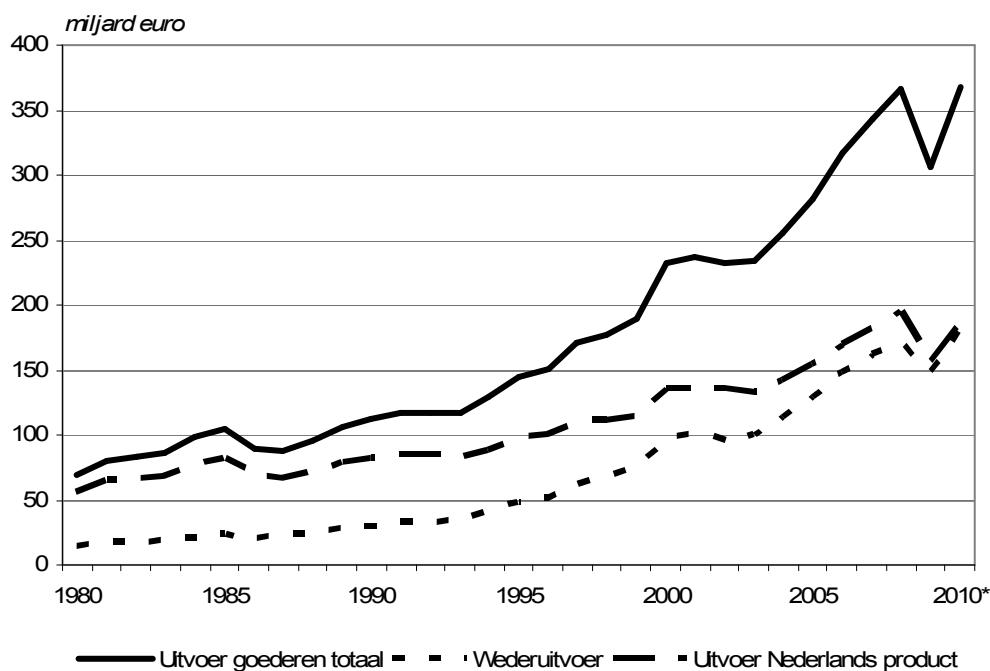
<sup>5</sup> Ahn et al. (2010), Akerman (2010), Crozet et al. (2010) en Bernard et al. (2010a en 2010b).

## 2 Nederlandse wederuitvoer in cijfers

### 2.1 Macro-ontwikkelingen

De wederuitvoer van goederen is de laatste 30 jaar fors gegroeid, van 14 miljard euro in 1980 tot 182 miljard euro in 2010. Ook bij de uitvoer van Nederlandse goederen is er sprake van een forse groei: van 56 miljard euro in 1980 tot 186 miljard euro in 2010. De laatste groei is iets lager dan dat van het BBP gedurende dezelfde periode. Grafiek 2.1.1 geeft het niveau van de totale uitvoer en de afzonderlijke componenten wederuitvoer en uitvoer Nederlands product in miljarden euro's weer. Het effect van de economische crisis, die vanaf november 2008 een grote impact op de Nederlandse handel had, is duidelijk zichtbaar. Desalniettemin is de handel in 2010, na het crisisjaar 2009, weer op het niveau van 2008. De wederuitvoerwaarde van 2010 was de hoogst geregistreerde waarde ooit.

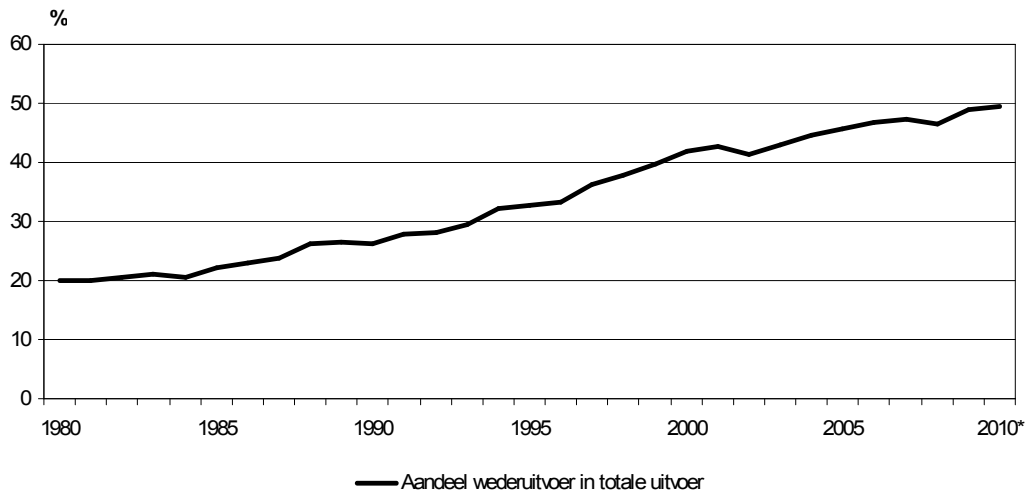
#### 2.1.1 Totale Nederlandse uitvoer van goederen in miljarden euro's, 1980-2010



Bron: CBS Statline, thema macro-economie

Grafiek 2.1.2 geeft het aandeel van de wederuitvoer in de totale uitvoer weer. Deze is zeer sterk toegenomen gedurende de periode 1980-2010, van 20 procent in 1980 tot 49 procent in 2010. De recente economische crisis heeft deze trend niet doorbroken. Na de crisis is het percentage 2 procentpunt hoger dan voor de crisis.

## 2.1.2 Aandeel wederuitvoer als percentage van totale uitvoer van goederen, 1980-2010



Bron: CBS Statline, thema macro-economie

Opvallend in grafiek 2.1.1 zijn behalve de sterke toename van de wederuitvoer, het grote aandeel van wederuitvoer in de totale uitvoer en de sterke stijging van de totale uitvoer. Alle drie deze ontwikkelingen<sup>6</sup> worden hieronder kort besproken.

### 1. Het grote belang van de Nederlandse wederuitvoer in de totale uitvoer

De wederuitvoer speelt een zeer prominente rol in de Nederlandse handel met andere landen. Het aandeel van de wederuitvoer in de totale Nederlandse uitvoer is internationaal gezien hoog. Mellens et al. (2007) tonen dat het Nederlandse wederuitvoerpercentage substantieel hoger ligt dan de percentages in België, Denemarken, Duitsland, Finland, Frankrijk, Verenigd Koninkrijk, Zweden. Van deze landen is het verschil met België het kleinste (33 procent wederuitvoer in België in 2000 versus 42 procent in Nederland) in 2005. Het verschil met Finland (4%) en Zweden (2%) is het grootst<sup>7</sup>. Deze Scandinavische landen missen een groot, koopkrachtig buurland.

De volgende factoren spelen een rol bij het grote belang van de Nederlandse wederuitvoer in vergelijking met het kleinere belang van de wederuitvoer in andere landen:

- **Geografie.** Nederland heeft een gunstige ligging aan de Noordzee en een goede bereikbaarheid van het achterland via de rivieren Rijn, Maas en Waal. Bovendien is Nederland een zeer vlak land. Daarnaast is Nederland omgeven met welvarende gebieden zoals het Verenigd Koninkrijk, Frankrijk, Duitsland, België en Scandinavië. Wederuitvoer is typisch iets voor kleine landen aan zee met grote buurlanden. Naast Nederland hebben daarom ook Hong Kong en Singapore een hoog percentage wederuitvoer. Het aandeel wederuitvoer in de totale uitvoer is in Hong Kong de laatste tien jaar meer dan 90 procent geworden. Voor Singapore ligt dit percentage rond de 50 procent.
- **Infrastructuur.** Rotterdam heeft uitstekende kustvaartverbindingen en biedt de grootste schepen ter wereld een onbelemmerde toegang. Volgens cijfers van het Havenbedrijf Rotterdam (2011) was Rotterdam, na Shanghai, Ningbo/Zhoushan en Singapore, de grootste haven van de wereld in 2010. Het niveau van de infrastructuur die Rotterdam met het achterland verbindt is hoog, dankzij de aanwezigheid van containerterminalen, binnenvaartwegen, autowegen, spoorwegen, pijpleidingen en landingsbanen. Bij het vrachtvervoer door de lucht is Schiphol de op twee na belangrijkste luchthaven van Europa. Nederland heeft voldoende ruimte voor vestiging, opslag en overslag.
- **Vaardigheden en interesse.** Nederland heeft in de laatste eeuwen veel ervaring opgebouwd met complexe internationale handelsstromen en logistieke processen. Het heeft de beschikking over goed opgeleid personeel, onderwijs- en researchinstellingen, financiële instellingen en

<sup>6</sup> Deels gebaseerd op Slootbeek et al. (2008).

<sup>7</sup> Al deze cijfers komen uit Mellens et al. (2007).



dienstverlenende bedrijven. De laatste groep is van belang in verband met douaneformaliteiten, belastingen, heffingen, veiligheidsvoorschriften en logistieke en financiële handelingen. Nederlanders hebben ook de linguïstische vaardigheden die nodig zijn bij wederuitvoer.

- **Randvoorwaarden.** Er is een gevarieerd aanbod van hoogwaardige technologieën om de logistiek optimaal te laten verlopen. Bovendien heeft Nederland een betrouwbare overheid die zorgt voor lage vervoerskosten, gunstige belasting- en douanetarieven, acceptabele veiligheidsregels en milieuregels- en heffingen.

## 2. De sterke groei van de totale Nederlandse uitvoer sinds 1993

De totale Nederlandse uitvoer heeft een grote vlucht gekend en dat geldt vooral voor de periode vanaf 1993 (zie grafiek 2.1.1). De volgende zaken spelen hierbij een rol:

- **Sterke groei afzetmarkten.** De wereldeconomie is zeer sterk gegroeid gedurende de periode 2000-2010 dankzij opkomende markten zoals Brazilië, Rusland, India en China. Het aandeel van deze landen in de wereldeconomie is inmiddels 24 procent gemeten in koopkrachtpariteiten (Groot et al, 2011). In de periode 2000-2010 is de wereldeconomie met ongeveer 30 triljoen dollar gegroeid, in de twee decennia daarvoor was dat ruim 10 triljoen dollar groei per decennium<sup>8</sup>. Creusen en Lejour (2009) tonen aan dat de groeiende welvaart (gemeten met BBP) verantwoordelijk is voor ongeveer 85 procent van de Nederlandse exportgroei.
- **Europese economische integratie.** Europa is de laatste decennia economisch meer en meer geïntegreerd geraakt met het achtereenvolgens lanceren van een vrijhandelszone, douane-unie, gemeenschappelijke markt (1993) en muntunie (1999/2002). Vooral door het vrije verkeer van goederen is de internationale handel tussen Europese landen in korte tijd sterk toegenomen (Teulings et al, 2011).
- **Uitbreiding van de EU en EMU.** Er is niet alleen sprake van een steeds verdergaande integratie van de landen die deel uitmaken van de Europese Unie, maar ook van een uitbreiding van de Unie zelf: van zes leden in 1957 tot 27 leden nu. Door het vrije verkeer van goederen (EU) en de lagere transactiekosten (EMU) neemt de Nederlandse handel met de rest van Europa toe bij een uitbreiding van het aantal EU- of EMU-leden.
- **Dalende transactiekosten.** Door sterk dalende transactiekosten (bijvoorbeeld ICT-kosten en vervoerskosten) is het steeds aantrekkelijker geworden om internationaal te handelen (WRR, 2003).
- **Toenemende fragmentatie van de wereldwijde productieprocessen.** Het is steeds gebruikelijker om de productie van een goed in meerdere landen te laten plaatsvinden. Een bekend voorbeeld is de I-pod waarvan de onderdelen door China uit andere Aziatische landen wordt ingevoerd en het finale product vervolgens door China wordt uitgevoerd naar onder andere Europa en de Verenigde Staten (Linden et al., 2007). Het resultaat is dat goederen tot het moment van consumptie vaker worden in- en uitgevoerd dan vroeger en de totale wereldhandel daarmee in de statistieken wordt opgeblazen. Dat geldt ook voor de Nederlandse in- en uitvoer en wederuitvoer.

## 3. De nog sterkere groei van de wederuitvoer dan de totale uitvoer sinds 1993

De factoren die bijdroegen aan de sterke groei van de totale handel hebben ook bijgedragen aan de groei van de wederuitvoer. Er zijn ook een aantal belangrijke ontwikkelingen die ervoor gezorgd hebben dat de wederuitvoer sterker is gestegen dan de uitvoer van Nederlandse producten (zie grafiek 2.1.2). Hierbij enkele voorbeelden:

- **Wetgeving ten gunste van wederuitvoer.** De Macro Economische Verkenning 2002 van het CPB merkt op dat de EU-regelgeving vanaf de eind jaren tachtig zodanig aangepast is dat het mogelijk is geworden om goederen in een ander EU-land in te klaren (bijvoorbeeld Duitse ondernemers die goederen in Nederland inklaren). Bovendien zijn invoerrechten voor specifieke wederuitvoerproducten zoals computers in de loop van de tijd afgeschaft of gereduceerd.
- **Containerisatie.** Volgens cijfers van het Havenbedrijf Rotterdam (2011) is de Rotterdamse haven de grootste containerhaven van Europa. Rotterdam is dus zeer ervaren in het verwerken van grote stromen goederencontainers uit bijvoorbeeld China en heeft daarmee sterk geprofiteerd van

<sup>8</sup> Bron: Worldbank (2011), De toename van het wereld-BBP is in lopende prijzen (US dollars), Er is gekozen voor lopende in plaats van constante prijzen, omdat ook de cijfers over de internationale handel, die in dit hoofdstuk genoemd worden, in lopende prijzen zijn.

het wereldwijd groeiende gebruik van goederencontainers voor het overzees vervoeren en overslaan van te verhandelen goederen.

- **Verschuivingen in de wereldhandel.** Door outsourcing (vertrek van industrie van de EU naar gebieden als Zuidoost-Azië) is Europa meer afhankelijk geworden van de invoer van goederen uit andere continenten en dat heeft de overslag van goederen in de Europese havens nog eens vergroot. Daarnaast produceren de opkomende landen goederen die via Nederland wederuitgevoerd worden. Denk bijvoorbeeld aan Chinese computers die via de Rotterdamse haven naar hun Europese bestemming gaan.
- **Verdere verbetering van de infrastructuur.**<sup>9</sup> De infrastructuur in Nederland richt zich op distributie en transport, zoals de Betuwelijn en ontwikkelingen in de Rotterdamse haven inzake e-commerce, online informatie en communicatiediensten. Een voorbeeld is het havenoverstijgende Port Community System van Portbase, waarmee bedrijven profiteren van een veelheid aan intelligente diensten voor efficiënte en eenvoudige informatie-uitwisseling, zowel onderling als met overheden. Zo heeft Europe Container Terminals (ECT), het grootste containeroverslagbedrijf van Europa, sinds 1993 de beschikking tot de eerste gerobotiseerde terminal ter wereld (Zutt et al., 2010). Ook biedt ECT sinds kort een uitgebreide op wederuitvoer gerichte dienstverlening aan voor rederijen, expediteurs en vervoerders voor een optimaal vervoer van containers naar het Europese achterland. Daarnaast wordt de haven uitgebreid met de Tweede Maasvlakte.

## 2.2 De toegevoegde waarde van de wederuitvoer

Traditioneel wordt de toegevoegde waarde toegerekend aan de uitvoer van bepaalde goederen en diensten. Deze goederen en diensten worden weer geleverd door een sector, en de toegevoegde waarde wordt dan aan deze sector toegekend. Het grootste gedeelte van de Nederlandse uitvoer zijn goederen en dus wordt de toegevoegde waarde toegekend aan de industrie, zoals Groot en Möhlmann (2008) laten zien. Echter, de industrie maakt ook gebruik van leveringen uit andere sectoren. Dit kunnen intermediaire diensten en goederen zijn uit het buitenland of uit andere sectoren in Nederland. De sectoren die intermediaire goederen en diensten leveren aan de exporterende sectoren dragen dus ook bij aan de toegevoegde waarde van de uitvoer.

De methode om deze bijdragen te bepalen wordt door Kranendonk en Verbruggen (2011) beschreven. Zij maken hierbij gebruik van input-outputtabellen. Een input-outputtabel beschrijft gedetailleerd de samenhang tussen de productie in een land, de buitenlandse handel (invoer en uitvoer) en de binnenlandse afzet. In deze tabel staan ook de intermediaire leveringen tussen de bedrijfstakken. In de Nederlandse input-outputtabel worden zo'n honderd bedrijfstakken onderscheiden. Een rij in de tabel toont waar de afzet van een bedrijfstak naar toe gaat: naar andere bedrijfstakken en naar de finale afzet (consumptie, investeringen en uitvoer). Uit de kolommen van een input-outputtabel kan de herkomst van de geproduceerde afzet worden afgeleid. Deze afzet is immers gemaakt met behulp van inkoop uit andere bedrijfstakken, invoer van grondstoffen en diensten en de belastingen en subsidies. Het verschil tussen de afzet en de kosten van de gebruikte inputs is de toegevoegde waarde van de bedrijfstak (loonsom en exploitatiesaldo). De input-outputtabel laat ook zien welk deel van de afzet niet in Nederland wordt geproduceerd, maar rechtstreeks wordt ingevoerd.

Groot en Möhlmann (2008) tonen aan dat de toegevoegde waarde heel anders verdeeld wordt over de sectoren als rekening wordt gehouden met de toeleverende sectoren in vergelijking met de traditionele registratie die de toegevoegde waarde doet neerslaan in de sectoren die direct uitvoeren. In dit rapport presenteren we resultaten volgens hun methode. De toegevoegde waarde wordt dus toegekend aan de sector waar deze uiteindelijk neerslaat en niet aan de sector die deze in eerste instantie genereert door te exporteren.

Tabel 2.2.1 presenteert de toegevoegde waarde van de sectoren voor 2009 in miljarden euro's en het percentage van de toegevoegde waarde dat geleverd is aan achtereenvolgens de wederuitvoer en totale uitvoer voor 1990, 2000 en 2009. Hierbij bestaat de totale uitvoer uit de wederuitvoer en de

<sup>9</sup> Voor een groot deel gebaseerd op de websites van ECT, European Gateway Services, Tweede Maasvlakte en Havenbedrijf Rotterdam.

directe uitvoer van goederen en diensten. De bijdrage van de totale uitvoer aan de totale toegevoegde waarde in de economie (het BBP) is gemiddeld genomen 30 procent. De overige 70 procent van de toegevoegde waarde is afkomstig van finale consumptie en investeringen.

Het aandeel van export in de toegevoegde waarde van een sector is relatief groot in de industrie, delfstoffenwinning, landbouw en visserij en transport. In onderwijs en zorg, rest overheid en bouwnijverheid is het verwaarloosbaar. Ook in de sector "overige diensten" is de bijdrage van export beperkt. In die laatste sectoren is het belang van wederuitvoer ook klein. De toegevoegde waarde van wederuitvoer, die uit voor 95 procent uit goederen bestaat, wordt vooral gegenereerd door de dienstensectoren. Handel, transport en communicatie springen er uit. In 2009 kwam in de handelssector ruim tien procent van de toegevoegde waarde door wederuitvoer tot stand. Tussen 1990 en 2009 is het belang van de wederuitvoer, gemeten als aandeel van het BBP, verdubbeld. Voor de meeste economische sectoren is wederuitvoer als afzetcategorie niet belangrijk.

### 2.2.1 Bijdrage van uitvoer en wederuitvoer aan toegevoegde waarde per sector: 1990-2009

	Toegevoegde waarde	Aandeel wederuitvoer			Aandeel totale uitvoer		
	2009	1990	2000	2009	1990	2000	2009
	<i>miljard euro</i>	<i>%</i>					
Landbouw en visserij	9,2	0,2	0,5	0,9	67,7	76,2	72,4
Delfstoffenwinning	15,2	0,2	0,5	0,5	66,2	71,2	77,5
Industrie	65,2	0,5	1,0	1,1	61,4	66,5	63,3
Energie- en waterleidingbedrijven	11,8	0,4	0,9	1,2	26,3	28,6	33,0
Bouwnijverheid	30,9	0,2	0,3	0,4	6,1	8,8	7,9
Handel	63,0	4,7	8,6	10,8	34,1	37,9	39,2
Zakelijke dienstverlening	107,1	0,6	1,3	1,6	23,9	29,4	31,9
Horeca	9,3	0,4	1,0	1,1	18,4	21,9	21,0
Transport en communicatie	33,4	2,2	3,5	4,3	49,1	50,6	46,4
Bank- en verzekeringswezen	40,2	0,6	0,8	0,7	29,3	29,8	32,5
Onderwijs en zorg	77,1	0,0	0,1	0,1	1,9	2,7	2,6
Cultuur en recreatie	7,7	0,4	0,6	0,6	28,1	22,4	20,8
Rest Overheid	41,3	0,0	0,1	0,1	2,4	2,5	3,0
Overige diensten	13,5	0,3	0,7	0,7	11,2	13,3	10,8
Diverse belastingen	47,2	0,0	0,0	0,0	1,5	3,0	6,5
Totaal	572,0	1,0	1,8	2,0	29,7	30,7	28,8
Nijverheid, incl. landbouw en visserij <sup>10</sup>	132,3	0,4	0,7	0,9	51,4	54,2	49,9
Dienstensector <sup>11</sup>	392,5	1,4	2,5	2,7	21,8	25,4	24,4

Tabel 2.2.2 toont de bijdrage van de verschillende sectoren aan de totale toegevoegde waarde van de wederuitvoer, in miljoenen euro's (lopende prijzen) in 2009 en als aandelen van de totale toegevoegde waarde van de wederuitvoer in 1990, 2000 en 2009. Hieruit blijkt dat de groothandel voor meer dan de helft van de totale toegevoegde waarde door wederuitvoer verantwoordelijk is. Dat percentage is vrij constant in de tijd. Ook de zakelijke dienstverlening en transportdiensten leveren een belangrijke bijdrage. Dat is vooral goederenvervoer met de bijbehorende dienstverlening en communicatie. De bijdrage van de industrie aan de toegevoegde waarde van de wederuitvoer is gedaald van acht naar zes procent tussen 1990 en 2009.

Deze resultaten geven aan dat de bijdrage van de maakfunctie aan de totale toegevoegde waarde van de wederuitvoer minimaal is. Het is vooral groothandel waarbij transport nodig is om de goederenstroom naar andere landen te ondersteunen en enkele andere diensten geleverd worden,

<sup>10</sup> Landbouw, bosbouw en visserij; Delfstoffenwinning; Industrie; Energie- en waterleidingbedrijven, Bouwnijverheid

<sup>11</sup> Handel, Zakelijke dienstverlening; Horeca; Transport en communicatie; Bank en verzekeringswezen; Onderwijs en zorg; Cultuur en recreatie; Rest overheid; Overige diensten

zoals verzekeringen, juridische dienstverlening en enkele andere zakelijke diensten. Het adagium *Nederland distributieland* lijkt terecht opgeld te doen. De activiteiten rond wederuitvoer bestaan vooral uit distributie en vervoer. Daarmee wordt ook toegevoegde waarde gegenereerd. Het is echter wel zo dat de toegevoegde waarde van wederuitvoer slechts twee procent van ons BBP is. Wederuitvoer genereert dus veel zichtbare handelsstromen, maar deze handelsstromen voegen niet veel aan de economie toe.

## 2.2.2 Bijdrage van economische sectoren aan de toegevoegde waarde van de wederuitvoer, 1990-2009

	Toegevoegde waarde wederuitvoer	Aandeel in totale toegevoegde waarde wederuitvoer		
	2009	1990	2000	2009
	<i>miljoen euro</i>	<i>%</i>		
Landbouw en visserij	85,1	1,0	0,7	0,7
Delfstoffenwinning	77,7	0,7	0,5	0,7
Industrie	735,5	8,2	7,4	6,3
Energie- en waterleidingbedrijven	137,6	0,7	0,6	1,2
Bouwnijverheid	112,1	1,1	0,9	1,0
Handel	6 787,4	59,1	58,5	58,0
w.o. Autogroothandel	186,7	2,9	2,8	1,6
Autodetailhandel	230,1	3,3	2,4	2,0
Groothandel	6 323,9	52,6	53,0	54,1
Zakelijke dienstverlening	1 661,8	8,6	13,2	14,2
w.o. Uitzendbureaus	329,8	1,3	2,1	2,8
Exploitatie onroerend goed	288,6	1,4	2,4	2,5
Computer- en informatiediensten	238,7	0,8	1,8	2,0
Rest zakelijke diensten	804,8	5,2	6,8	6,9
w.o. Verhuur roerende goederen	191,7	1,1	1,8	1,6
Juridische, boekhoudkundige, economische dienstverlening	320,4	2,3	2,5	2,7
Horeca	104,8	0,8	1,0	0,9
Transport en communicatie	1 440,4	14,9	12,5	12,3
w.o. Goederenvervoer	837,6	8,9	7,7	7,2
Dienstverlening vervoer land	334,8	2,8	2,3	2,9
Communicatie	144,1	1,6	1,3	1,2
Bank- en verzekeringswezen	287,1	2,8	2,6	2,5
Onderwijs en zorg	78,1	0,5	0,5	0,7
Cultuur en recreatie	49,5	0,5	0,4	0,4
Rest Overheid	44,7	0,3	0,3	0,4
Overige diensten	94,3	0,8	0,9	0,8
Diverse belastingen	0,0	0,0	0,0	0,0
Totaal	11 696,0	100	100	100
Nijverheid incl. Landbouw en visserij <sup>12</sup>	1 147,9	11,6	10,1	9,8
Dienstensector <sup>13</sup>	10 548,1	88,4	89,9	90,2

Dat wordt geïllustreerd door de resultaten in tabel 2.2.3. Deze tabel presenteert de toegevoegde waarde van de handel (voor wederuitvoer en binnenlandse geproduceerde goederen en diensten). Als deze toegevoegde waarde door de omvang van de uitvoer gedeeld wordt, volgt het aantal cent toegevoegde waarde per euro uitvoer. De cijfers in de laatste rij van het eerste blok laten zien dat de toegevoegde waarde van een euro wederuitvoer bijna 8 cent is. Deze is met ongeveer tien procent

<sup>12</sup> Landbouw, bosbouw en visserij; Delfstoffenwinning; Industrie; Energie- en waterleidingbedrijven, Bouwnijverheid

<sup>13</sup> Handel, Zakelijke dienstverlening; Horeca; Transport en communicatie; Bank en verzekeringswezen; Onderwijs en zorg; Cultuur en recreatie; Rest overheid; Overige diensten

gedaald van acht cent tot ruim zeven cent per euro. Dat gebeurde vooral in de periode 1990 tot 1995.<sup>14</sup> De toegevoegde waarde voor goederenuitvoer daalde van ongeveer 62 cent naar 59 cent sinds 1990. Voor diensten varieert de toegevoegde waarde per euro uitvoer tussen de 73 en 76 cent. Dat is bijna tien keer zoveel als de toegevoegde waarde per euro wederuitvoer. De omvang van de dienstenuitvoer is weliswaar maar de helft van de omvang van de wederuitvoer, maar de dienstenuitvoer is goed voor bijna elf procent van het BBP toe en wederuitvoer slechts voor twee procent.

### 2.2.3 Omvang uitvoer en toegevoegde waarde per euro uitvoer, 1990-2009

		1990	2000	2009
Toegevoegde waarde goederen en diensten, wederuitvoer	<i>miljard euro</i>	2,4	7,7	11,7
Waarde goederen en diensten, wederuitvoer	<i>miljard euro</i>	29,4	102,4	158,2
Toegevoegde waarde per euro wederuitvoer, goederen en diensten	<i>cent</i>	8,1	7,5	7,4
Toegevoegde waarde uitvoer goederen, Nederlands product	<i>miljard euro</i>	51,5	80,1	91,6
Waarde uitvoer goederen, Nederlands product	<i>miljard euro</i>	83,3	134,7	156,5
Toegevoegde waarde per euro uitvoer goederen, Nederlands product	<i>cent</i>	61,8	59,5	58,5
Toegevoegde waarde uitvoer diensten, Nederlands product	<i>miljard euro</i>	18,6	40,5	61,4
Waarde uitvoer diensten, Nederlands product	<i>miljard euro</i>	24,8	55,8	81,3
Toegevoegde waarde per euro uitvoer diensten, Nederlands product	<i>cent</i>	74,8	72,5	75,5

<sup>14</sup> De uitkomsten zijn iets lager dan de resultaten van Kranendonk en Verbruggen (2005) voor het jaar 2004. De verschillen kunnen het gevolg zijn van revisies van de nationale rekeningen en het gebruik van afzet en fabrieksprijzen. In dit artikel gebruiken we FOB prijzen, maar Kranendonk en Verbruggen (2005) gebruiken afzetprijzen. Als wij dat doen voor het jaar 2009 is de toegevoegde waarde per euro wederuitvoer ongeveer 8,7 cent. Dat is een minieme daling ten opzichte van de 9 cent in 2004 en identiek met de ontwikkeling van toegevoegde waarde in FOB prijzen.

## 3 Demografische kenmerken van (weder)uitvoerbedrijven

Dit hoofdstuk beschrijft eigenschappen van wederuitvoerbedrijven op bedrijfsniveau. Daarmee geeft het antwoord op de onderzoeksvraag “wat zijn de kenmerken van wederuitvoerbedrijven en niet-wederuitvoerbedrijven?”. Sectie 3.1 geeft een aantal mogelijke verklaringen voor het bestaan van wederuitvoerbedrijven en een aantal voorbeelden van wederuitvoerbedrijven in de praktijk. Daarna delen we de bedrijven in in een aantal klassen, gebaseerd op het percentage wederuitvoer in hun totale uitvoer. Vervolgens beschrijven we de demografische verschillen tussen de wederuitvoerklassen, zoals bedrijfsactiviteit, grootteklassen en zeggenschap.

### 3.1 Verklaringen voor (weder)uitvoerbedrijven

Opvallend in de analyse is dat veel bedrijven directe uitvoer en wederuitvoer combineren. Dat is niet uniek voor Nederland. Ook Bernard et al. (2010a) onderscheiden naast pure exportbedrijven en groothandel, mixbedrijven die directe en indirecte uitvoer combineren. Dat doen ze met data over Amerikaanse bedrijven. Ook in België blijkt dit vaak voor te komen. Bernard et al. (2010c) combineren internationale handelsdata met productiedata van bedrijven voor het jaar 2005. Daardoor waren zij in staat om aan te geven welke producten directe en indirecte uitvoer zijn. Indirecte uitvoer wordt door hen *carry along trade* genoemd. Dat kunnen producten zijn die door andere bedrijven in België geproduceerd worden, maar ook door bedrijven in het buitenland. In het laatste geval is het vaak wederuitvoer. In hun steekproef van bijna 400 duizend bedrijven exporteert ongeveer 90 procent producten waarvan de exportwaarde hoger is dan de productiewaarde. De auteurs bieden hier een aantal verklaringen voor. De eerste is dat het bedrijven zijn die eerst hun eigen product uitvoeren. Daarmee hebben ze toegang gekregen tot de buitenlandse markt en kunnen ze een intermediair worden voor bedrijven met te hoge exportkosten. Dit is ook een verklaring voor het ontstaan van groothandel en handelsmaatschappijen (zie de inleiding). Een tweede reden is dat een bedrijf ook complementaire producten gaat verhandelen. Dat zou voor de fabrikanten van het originele product en de complementaire producten de zoekkosten kunnen verminderen. Braaksma en Tiggeloo (2009) noemen dit *piggy-back uitvoer* en nemen als voorbeeld een producent van kledingsaccessoires die haar producten door kledingfabrikanten laat uitvoeren. Een derde reden is dat de buitenlandse klanten naast het finale product ook belangstelling hebben voor onderdelen. Die worden vaak door andere bedrijven gemaakt maar vanwege de bestaande handelsrelatie gaat het bedrijf dat het finale product produceert ook onderdelen verhandelen. Een vierde verklaring kan zijn dat een bedrijf zich afficheert met een merknaam of levensstijl, denk aan de combinatie van zonnebrillen en horloges. Het type activiteit is volgens elk van deze verklaringen hetzelfde, alleen de motivatie van de exporteur is anders.

In al deze verklaringen wordt er van uitgegaan dat een productiebedrijf daarnaast ook handelsactiviteiten voor zijn rekening neemt. Dat proces kan ook andersom verlopen. In haar publicatie “Nederland, handelsland” noemt de WRR (2003) in dit verband de bedrijven Hagemeyer en Buhrmann. Beide bedrijven zijn van oorsprong een handelsmaatschappij die later ook productieactiviteiten die dicht tegen de kernactiviteiten aanlagen onder haar hoede nam. Een ander voorbeeld is SHV, de Steenkolen Handels Vereeniging, opgericht door acht Nederlandse groothandelaren in 1896 om samen sterk te staan in Duitsland. Al snel breidde de SHV zijn activiteiten uit naar de detailhandel en de Rijnvaart en nog later nam deze deel in een aantal belangrijke Nederlandse industrieën en in het transport en de opslag van olie. Al met al is er zeker geen sprake van een homogene groep, dus niet “one size fits all”.

Deze voorbeelden en verklaringen geven de grote verwevenheid van productie en handel aan. Vanwege de hoge transactiekosten van internationale handel is er een rol voor intermediaire bedrijven

zoals de groothandel en wederexportbedrijven. Als de transactiekosten echter geslecht zijn op een buitenlandse markt zijn er geen beperkingen meer om de handelsactiviteiten uit te breiden met meer producten, maar niet noodzakelijk met meer markten. Dat geldt voor indirecte en directe exporteurs. Er zijn schaalvoordelen en kostenvoordelen te behalen door de buitenlandse verkopen van verschillende bedrijven te bundelen zodat niet elk bedrijf de markttoetredingskosten hoeft te maken. Het gevolg hiervan is dat veel bedrijven naast de eigen directe uitvoer ook producten van andere Nederlandse en buitenlandse bedrijven uitvoeren. In dat laatste geval is er sprake van een mixwederuitvoerbedrijf.

Zelfs de pure wederuitvoerbedrijven zijn zeer heterogeen. Dit blijkt uit nadere beschouwing van een tiental bedrijven. Het is zeker niet het geval dat zij allemaal alles zelf invoeren en uitvoeren. Sommige bedrijven hebben een veelheid aan functies, bijvoorbeeld kwaliteitscontrole, transport, opslag, voorraadmanagement, marketing, consultancy, ontwikkeling van partnerships en risicomangement, en verzorgen het hele traject van invoer tot en met wederuitvoer. Dit zijn dan bijvoorbeeld distributiecentra (zowel binnen als buiten de EU) of groothandels. Andere bedrijven hebben zich gespecialiseerd op slechts een deel van de functies. Sommige bedrijven werken samen met een expediteur die opslag, transport en douanedienssten voor haar rekening neemt. De expediteur is dan verantwoordelijk voor de invoerkant van de wederuitvoer en de eigenaar van de goederen voor de uitvoerkant. Het omgekeerde komt ook voor: de invoer wordt verzorgd door de eigenaar van de goederen, de uitvoerkant staat onder verantwoordelijkheid van een logistieke dienstverlener. Daarnaast zijn er situaties waarbij *een gedeelte* van de invoer- of uitvoerkant van de wederuitvoer voor rekening van een expediteur of logistiek dienstverlener is.

## 3.2 Categorisatie van (weder)uitvoerbedrijven

De onderzoekspopulatie bevat de bedrijven waarvoor data beschikbaar zijn in de statistiek van de internationale handel in goederen en de productiestatistieken. Dat zijn vaak de iets grotere bedrijven, zodat dit onderzoek alleen bedrijven betreft met minstens 10 werkzame personen. De populatie bevat 6018 bedrijven. Na gebruik van een weegfactor om te corrigeren voor de vertekening langs grootteklassen en bedrijfstakken zijn dat er 7609. Paragraaf 8.1 gaat verder in op de totstandkoming van deze onderzoeksgroep van bedrijven en de weegfactor.

### 3.2.1 Bedrijven naar wederuitvoerklasse

Aandeel wederuitvoer	Aantal bedrijven	Aandeel in totale populatie
%		%
0-5	2 211	36,7
5-25	1 336	22,2
25-50	601	10,0
50-95	1 014	16,8
95-100	856	14,2

We onderscheiden in dit artikel vijf wederuitvoerklassen, afhankelijk van het percentage wederuitvoer in de uitvoer van de uitvoerende bedrijven: een klasse met bedrijven met maximaal 5 procent wederuitvoer (de "pure uitvoerbedrijven"), een met bedrijven met minimaal 95 procent wederuitvoer (de "pure wederuitvoerbedrijven") en drie klassen met "mixbedrijven" (respectievelijk 5-25 procent, 25-50 procent en 50-95 procent wederuitvoer). Deze groepen vormen de basis voor de analyse van demografische kenmerken van (niet-)wederuitvoerbedrijven (zie paragraaf 3.3), de analyse van economische prestaties (hoofdstuk 4) en de analyse van uitvoerbestemmingen- en producten (hoofdstuk 5).

### 3.2.2 Aandeel onderzoekspopulatie in totale invoer, uitvoer en wederuitvoer, 2008

	Ongewogen populatie	Gewogen populatie
	%	
Invoer	54	56
Uitvoer	57	60
Wederuitvoer	49	51
Nederlands product	64	66

Tabel 3.2.2 toont dat onze onderzoekspopulatie goed is voor 57 procent van de totale Nederlandse uitvoer in 2008 (ongewogen cijfers), en voor 60 procent als deze weegfactor meegenomen wordt. Merk op dat het aandeel in de totale wederuitvoer fors lager is dan in de totale uitvoer van Nederlands product. Dat komt doordat een bedrijf dat wederuitvoert vanuit Nederland, niet per se hier gevestigd hoeft te zijn. Als het bedrijf hier verder geen economische activiteiten heeft, komt het niet voor in het Algemeen Bedrijven Register (ABR) en ook niet in de enquête voor de Productiestatistiek. Een bedrijf dat in Nederland produceert, zal natuurlijk wel hier gevestigd moeten zijn, komt voor in het ABR en kan in de steekproef voor de Productiestatistiek zitten.

### 3.3 Demografische kenmerken van (weder)uitvoerbedrijven

Deze paragraaf beschrijft de verschillen tussen de verschillende typen exportbedrijven in termen van vier bedrijfsdemografische kenmerken: bedrijfsomvang, bedrijfsactiviteit, bedrijfsnationaliteit en land van uiteindelijk zeggenschap.

Een ruime meerderheid (60 procent) van de bedrijven in het onderzoek behoort tot het kleinbedrijf (minder dan 50 werkzame personen) en slechts een kleine minderheid (10 procent) behoort tot het grootbedrijf. De overige 30 procent betreft middenbedrijf. Zie tabel 3.3.1. Zoals eerder al opgemerkt hebben alle bedrijven in de onderzoekssample minimaal tien werknemers. Kleinere bedrijven, die verder wél voldeden aan de selectiecriteria, waren niet voldoende representatief voor de populatie van kleine bedrijven. Zie ook paragraaf 8.1.

Het kleinbedrijf is bovengemiddeld vertegenwoordigd bij de pure wederuitvoerbedrijven (met een aandeel van 69 procent in het totaal) en ondervertegenwoordigd bij de bedrijven met 5 tot 25 procent wederuitvoer (aandeel van 51 procent). Een mogelijke verklaring is dat deze bedrijven geen mensen in dienst hoeven te hebben om goederen te produceren. Bedrijven die ook een deel van hun eigen productie exporteren, hebben echter zowel mensen in dienst om goederen te produceren als om het exportproces in goede banen te leiden. Het grootbedrijf is juist ondervertegenwoordigd bij de pure wederuitvoerbedrijven met een aandeel van 8 procent in het totaal en oververtegenwoordigd bij de bedrijven met 5 tot 25 procent wederuitvoer (12 procent). Ook het middenbedrijf is minder dan gemiddeld present in de wederuitvoerklasse met bedrijven met 95-100 procent wederuitvoer.<sup>15</sup>

<sup>15</sup> Chi-kwadraat toetsen zien dat de verschillen in aandelen van groot, midden en kleinbedrijf voor pure uitvoerders, pure wederuitvoerders en mixuitvoerders statistisch significant zijn, zie paragraaf 8.4.



### 3.3.1 Verdeling uitvoerende bedrijven; naar grootteklasse en wederuitvoerklasse

	Wederuitvoerpercentage					Totaal	Aantal
	0 tm 5	5 tm 25	25 tm 50	50 tm 95	95 tm 100		
	%						
Aantal werkzame personen							
10-49	60	51	56	65	69	60	4 565
50-249	31	38	33	27	24	31	2 322
250+	9	11	11	8	8	10	724
Totaal	100	100	100	100	100	100	7 611

Bijna twee derde van de bedrijven met een klein aandeel wederuitvoer (tot 25 procent) zijn geclassificeerd als industriële bedrijven. Met betrekking tot hun export voert de maakfunctie de boventoon. Minder dan 30 procent van deze bedrijven zijn groothandelsondernemingen. Dat wordt anders naarmate het aandeel wederuitvoer toeneemt. Voor de bedrijven met 25 tot 50 procent wederuitvoer is bijna 45 procent een groothandelsbedrijf en iets meer dan 40 procent een industrieel bedrijf. Voor pure wederuitvoerbedrijven is handel veruit de belangrijkste activiteit en dus zijn ze vooral gecategoriseerd als groothandelsbedrijven (SBI-klasse 51), zie tabel 3.3.2. Voor de bedrijven met meer dan 50 procent wederuitvoer is dat voor 60 procent van de bedrijven het geval. Ongeveer tien procent andere bedrijven met meer dan 50 procent wederuitvoer zit in de detail- en autohandel en de rest zit vooral in het transport (SBI-klasse 60-64) en in de zakelijke dienstverlening (SBI-klasse 71-74). Dit correspondeert met de toegevoegde waarde die deze sectoren leveren aan de wederuitvoer (zie tabel 2.2.2). Pure exportbedrijven komen vaak in de industriële sectoren voor (meer dan 40 procent). Opvallend is ook het hoge aandeel in de transportsector en in de zakelijke dienstverlening. Waarschijnlijk zijn dit vaak ook de kleinere bedrijven.

De conclusie van deze tabel is dat wederuitvoer in alle economische sectoren voorkomt. Voor veel industriële bedrijven vormt wederuitvoer slechts een klein deel van de totale export. Naarmate wederuitvoer belangrijk wordt voor een bedrijf gaan de handelsactiviteiten domineren en wordt het bedrijf steeds vaker geclassificeerd als een groothandelsbedrijf.

### 3.3.2 Verdeling uitvoerende bedrijven; naar bedrijfsactiviteit en wederuitvoerklasse

	Wederuitvoerpercentage					Totaal	Aantal
	0 tm 5	5 tm 25	25 tm 50	50 tm 95	95 tm 100		
	%						
Delfstoffenwinning	0,5	0,5	1,2	0,6	0,5	0,6	44
Genotsmiddelenindustrie	7,4	8,7	5,2	2,2	0,7	5,5	421
Metaalindustrie	6,4	7,3	5,2	3,3	1,7	5,2	395
Vervaardiging van machines en apparaten	7,2	13,8	7,0	3,0	1,6	6,9	528
Overig industrie	20,6	32,4	21,6	11,7	6,1	19,3	1 469
Groothandel	25,0	28,3	44,3	59,4	62,7	39,3	2 992
Overige handel en reparatie	5,7	1,6	3,1	9,9	12,5	6,4	486
Transport en communicatie	12,5	2,2	3,6	4,2	7,0	7,3	553
Overig zakelijke dienstverlening	14,8	5,1	8,8	5,7	7,3	9,5	723
Totaal	100	100	100	100	100	100	7 611

Bijna drie kwart van de bedrijven in het onderzoeksbestand heeft een Nederlandse eigenaar en ruim een kwart een buitenlandse eigenaar, zie tabel 3.3.3. Het percentage bedrijven in buitenlandse handen is daarmee fors hoger dan dat in de totale populatie van bedrijven in Nederland; daar is dit 1 procent (Bruls en Leufkens, 2011). Van alle exporteurs in Nederland is 6 procent in buitenlandse handen (Jaarsma, 2010b). Doordat in de onderzoekssample van 6018 bedrijven alleen bedrijven met minstens 10 werknemers zijn opgenomen, bevat het de wat grotere bedrijven. Ook bevat de onderzoekspopulatie alleen bedrijven die buiten de EU handelen (dat zijn vaak wat grotere bedrijven) en/of binnen de EU minstens 900.000 euro exporteren. Het is bekend dat hoe groter het bedrijf, hoe groter de kans dat het in buitenlandse handen is. Rojas-Romagosa (2010) geeft bijvoorbeeld aan dat

van de 1250 grootste ondernemingen in Nederland maar liefst 46 procent in buitenlandse handen is. Ook een logistische regressie, die corrigeert voor grootteklasse en SBI, toont aan dat de bedrijven in de populatie significant vaker in buitenlandse handen zijn. Dit is zowel ten opzichte van de hele populatie als ten opzichte van de exporteurs.<sup>16</sup>

Het overgrote deel van de bedrijven is Europees: 89 procent van het totaal aantal bedrijven. Bij de buitenlandse bedrijven is het grootste deel Amerikaans (7 procent van het totaal) of Duits (4 procent van het totaal). De overige bedrijven zijn overwegend Belgisch (1 procent), Frans (2 procent), Japans (2 procent), Zweeds (1 procent), Zwitsers (1 procent) of Brits (2 procent). Bijna 6 procent van de bedrijven heeft nog een andere nationaliteit.

De Nederlandse bedrijven zijn veel vaker dan gemiddeld een bedrijf met niet of nauwelijks wederuitvoer (80 procent bij de groep van bedrijven met 0-5 procent wederuitvoer) en minder dan gemiddeld een puur wederuitvoerbedrijf (66 procent bij de groep van bedrijven met 95-100 procent wederuitvoer). Deze verschillen zijn ook statistisch significant, zie paragraaf 8.4. In de eerste groep gaat het vaker om industriële bedrijven, die vaker in handen zijn van Nederlandse bedrijven. De tweede groep bestaat voor een groter deel uit groothandelsbedrijven, die juist vaker in handen zijn van buitenlandse bedrijven.

De buitenlandse bedrijven zijn veel minder dan gemiddeld een bedrijf met niet of nauwelijks wederuitvoer. Zo is het aandeel van de Amerikaanse bedrijven bij de pure wederuitvoerbedrijven 9 procent, terwijl het gemiddelde 7 procent is. Buitenlandse bedrijven maken per definitie deel uit van een internationaal concern, hebben vaker een specifieke logistieke functie in Nederland en zijn dus vaker wederuitvoerders. Een Nederlands bedrijf kan ook deel zijn van een internationale waardeketen, maar dat zal lang niet altijd het geval zijn. De Belgische bedrijven zijn de uitzondering op de regel aangezien ze juist minder vertegenwoordigd zijn naarmate er sprake is van meer wederuitvoer.

### 3.3.3 Verdeling bedrijven; naar buitenlandse zeggenschap en wederuitvoerklasse

	Percentage wederuitvoer					Totaal	Aantal
	0 tm 5	5 tm 25	25 tm 50	50 tm 95	95 tm 100		
Land van zeggenschap	<b>%</b>						
Nederland	79,6	70,8	71,9	73,4	66,4	74,0	5 628
Buitenland	20,4	29,2	28,1	26,6	33,6	26,0	1 979
Duitsland	2,9	4,3	3,7	3,6	5,9	3,9	293
Frankrijk	1,6	1,8	1,2	1,9	3,9	2,0	151
Verenigd Koninkrijk	2,1	2,1	1,8	2,0	1,7	2,0	151
België	1,3	1,6	1,5	0,9	0,8	1,2	93
Zweden	0,7	1,4	1,6	1,3	1,0	1,1	83
Zwitserland	1,1	1,5	1,8	2,0	1,1	1,4	106
Overig Europa	3,4	4,4	4,1	3,4	4,9	3,9	295
Verenigde Staten	4,4	9,0	9,3	6,8	9,1	6,9	525
Japan	1,1	1,5	1,8	2,8	3,5	1,9	145
Overig niet-Europa	1,9	1,8	1,2	1,9	1,7	1,8	137

Het ligt voor de hand dat, gemiddeld gesproken, de handel van bedrijven met het land van uiteindelijke zeggenschap (waar de Ultimate Controlling Institute, UCI, zetelt) hoog is. Dat kan gelden voor zowel de import als voor de export. De import zal hoog zijn als producten van het moederbedrijf door de Nederlandse dochter in Nederland verkocht worden, gebruikt worden in het productieproces of via Nederland gedistribueerd worden. De export zal hoog zijn als het dochterbedrijf hier juist de producten voor elders maakt. Het is te verwachten dat import vanuit het land van uiteindelijke zeggenschap hoger is dan de export daar naar toe, omdat er veel dochterbedrijven in Nederland zijn die de goederen distribueren naar andere Europese bestemmingen.

<sup>16</sup> Maar als alleen naar exporteurs gekeken wordt waarvoor minstens 90% van de uitvoerwaarde uitgesplitst kan worden naar landen en goederen, net zoals in de sample (zie ook paragraaf 8.1), is er geen verschil meer tussen de bedrijven die wel en niet tot de sample behoren.

De populatie van 6018 bedrijven bevat 1743 buitenlandse bedrijven (niet opgehoogde cijfers), en de totale invoer door deze bedrijven is ongeveer even groot als de totale uitvoer. Maar de invoer uit het land van zeggenschap bedraagt maar liefst 24 procent van de totale invoer door deze bedrijven. De uitvoer naar het land van zeggenschap betreft echter slechts 7 procent van de totale uitvoer door deze bedrijven. Ongeveer een vijfde van de bedrijven haalt minstens de helft van de import uit het land van zeggenschap, bij de export is dat ongeveer een tiende van de bedrijven.

Bedrijven in Maleisische, Duitse, Japanse en Amerikaanse handen importeren relatief het meest uit het land van zeggenschap, respectievelijk 76, 46, 39 en 23 procent. Dat geldt ook voor bedrijven voor sommige andere landen, maar dan is het aantal bedrijven en/of de invoer te laag om een uitspraak te kunnen doen. Omgekeerd, bedrijven in Duitse, Franse, Britse of Belgische landen exporteren het meest naar het land waar het hoofdkantoor is gevestigd (UCI). Dat is respectievelijk 26, 16, 13 en 12 procent van hun totale export.

## 4 Economische prestaties van (weder)uitvoerbedrijven

Dit hoofdstuk presenteert de economische karakteristieken van de verschillende typen exportbedrijven. De totale omzet van de bedrijven in de sample is 611 miljard euro. De productiewaarde van de bedrijven, waar ten opzichte van de omzet bijvoorbeeld nog de inkoop van goederen en diensten voor wederverkoop vanaf gaat, is een stuk lager en kwam in 2008 uit op 388 miljard euro. De productie komt vooral tot stand door exportbedrijven met weinig tot geen wederuitvoer. Vooral pure wederexportbedrijven en andere bedrijven voor wie wederexport de belangrijkste vorm van uitvoer is, hebben een veel hogere omzet dan productie. Productie als percentage van de omzet wordt kleiner naarmate het aandeel wederuitvoer toeneemt. Veel pure wederuitvoerbedrijven zijn ook groothandelsbedrijven zonder productieactiviteiten, zie tabel 3.3.2.

De totale goederenuitvoer door de bedrijven in onze bedrijvenpopulatie bedraagt 221 miljard euro waarvan 79 miljard aan wederuitvoer.<sup>17</sup> Twee derde van de totale uitvoer komt van exportbedrijven met maximaal 50 procent wederuitvoer. Dat is vergelijkbaar met de resultaten voor de VS waar de exporterende bedrijven met minder dan 75% indirecte export verantwoordelijk zijn voor 80 procent van de export (Bernard et al, 2010a). Voor de wederuitvoer ligt dat anders. De helft is afkomstig van pure wederuitvoerbedrijven en ruim een kwart van bedrijven met meer dan 50 procent wederuitvoer. De totale goederenimport is wat meer gespreid over de verschillende typen uitvoerbedrijven. Opvallend is dat de pure exportbedrijven en die met weinig wederuitvoer veel meer exporteren dan importeren. Dat hangt samen met de productiefunctie van deze bedrijven. De andere bedrijven voeren meer in dan ze uitvoeren. Het zijn vaak groothandelsbedrijven die ook invoeren om de goederen in Nederland af te zetten.

### 4.1.1 Productie, omzet, toegevoegde waarde en internationale handel per wederuitvoerklasse

	Percentage wederuitvoer					Totale populatie
	0 tm 5	5 tm 25	25 tm 50	50 tm 95	95 tm 100	
	<i>miljoen euro</i>					
Productie	142 030	113 872	32 153	47 985	51 448	387 488
Omzet	182 135	162 269	51 703	100 703	114 299	611 109
Toegevoegde waarde	39 389	24 698	9 773	21 185	14 948	109 993
Invoer	25 259	59 399	17 020	41 632	44 374	187 684
Uitvoer	56 254	78 388	17 094	29 260	39 538	220 804
Wederuitvoer	860	10 774	6 079	22 117	39 125	78 955

Wederexportbedrijven hebben gemiddeld 35 werknemers in dienst en zijn daarmee ook kleiner dan pure exportbedrijven of bedrijven met maximaal 50 procent wederexport. Zie tabel 4.1.2. Productie en omzet zeggen veel over de intensiteit van de activiteiten, maar nog niet over de toegevoegde waarde van de bedrijven aan de Nederlandse economie. Die ligt per definitie een stuk lager, gemiddeld ongeveer 28 procent van de productie en 18 procent van de omzet. De bedrijven in onze steekproef leveren iets meer dan 100 miljard aan toegevoegde waarde. De exporterende bedrijven met meer dan 50 procent wederuitvoer zijn verantwoordelijk voor een derde van de toegevoegde waarde, dat geldt ook voor de omzet. Vooral exportbedrijven met 5 tot 25 procent wederuitvoer hebben gemiddeld een lagere toegevoegde waarde per eenheid productie en omzet. Dat komt ook doordat deze groep een aantal grote bedrijven uit de petrochemische industrie bevat. Deze hebben grote omzetten en relatief weinig toegevoegde waarde.

<sup>17</sup> Het aandeel wederuitvoer is dus 36 procent, terwijl dit in de totale populatie ongeveer de helft is. In 7.1 geven we hier voor een verklaring.

Het exportaandeel in de totale omzet is het grootst voor bedrijven met beperkte wederuitvoer. In het buitenland wordt bijna de helft van de omzet gegenereerd. Voor de andere typen bedrijven ligt dat rond een derde. Dus ook de pure wederexportbedrijven genereren een groot deel van hun omzet in Nederland. Het gemiddelde pure wederexportbedrijf is dus een groothandel die in Nederland en het buitenland zijn omzet haalt. Net als in de volgende paragrafen kiezen we hier om te kijken naar de mediaan van de bedrijven, en niet naar het gemiddelde. De mediaan is namelijk veel robuuster voor uitschieters dan het gemiddelde.

#### 4.1.2 Verhoudingen economische variabelen per wederuitvoerklasse

	Percentage wederuitvoer					Totale populatie
	0 tm 5	5 tm 25	25 tm 50	50 tm 95	95 tm 100	
Aandeel	%					
Productie in omzet	78,0	70,2	62,2	47,6	45,0	63,4
Toegevoegde waarde in productie	27,7	21,7	30,4	44,1	29,1	28,4
Toegevoegde waarde in omzet	21,6	15,2	18,9	21,0	13,1	18,0
Wederuitvoer in uitvoer	1,5	13,7	35,6	75,6	99,0	35,8
Export in productie	39,8	68,8	53,2	61,0	76,9	57,0
Export in omzet	31,0	48,3	33,1	29,1	34,6	36,1
Werkzame personen per bedrijf	43	58	53	35	34	

De handelsactiviteit van een bedrijf hangt ook van de grootteklasse af. Om de uitvoerbedrijven nog beter te karakteriseren presenteren we een aantal tabellen met de mediane omzet, toegevoegde waarde, toegevoegde waarde per werknemer, export en import per grootteklasse. Tabel 4.1.3 presenteert de bedrijfsomzet per wederuitvoer en grootteklasse. De mediane omzet neemt logischerwijs toe met de grootteklasse. Interessant is dat voor de kleine en middelgrote bedrijven de omzet van het mediane bedrijf ook toeneemt met de mate van wederuitvoer. De gemiddelde omzet van pure uitvoerbedrijven is ook statistisch significant kleiner dan van mix en pure wederuitvoerbedrijven. Zie Annex 8.4 voor de gedetailleerde resultaten van deze en volgende statistische toetsen. De totale omzet is juist het grootste voor de bedrijven met een beperkt aandeel wederuitvoer.

#### 4.1.3 Mediaan omzet; naar wederuitvoerklasse en grootteklasse

	Percentage wederuitvoer					Totale populatie
	0 tm 5	5 tm 25	25 tm 50	50 tm 95	95 tm 100	
<i>Mln euro</i>						
Aantal werkzame personen						
10-49	6,6	9,7	10,5	11,1	11,5	9,1
50-249	26,2	30,1	30,6	32,6	47,2	30,2
250+	158,2	154,2	173,0	176,3	169,2	160,1
Totaal	12,5	18,7	18,2	18,6	17,9	16,0

Dat laatste geldt ook voor de toegevoegde waarde van de bedrijven. De toegevoegde waarde is groter naarmate het bedrijf groter is, en het hoogste voor bedrijven met 5 tot 25 procent wederuitvoer of volledige wederuitvoer, zie tabel 4.1.4. Het verschil in gemiddelde omzet tussen pure uitvoerbedrijven en pure wederuitvoerbedrijven is echter niet significant.

#### 4.1.4 Mediaan toegevoegde waarde; naar wederuitvoerklasse en grootteklasse

	Percentage wederuitvoer					Totale populatie
	0 tm 5	5 tm 25	25 tm 50	50 tm 95	95 tm 100	
<i>Mln euro</i>						
Aantal werkzame personen						
10-49	1,5	1,9	1,9	1,7	2,0	1,7
50-249	6,8	7,4	6,7	6,5	7,5	7,0
250+	37,7	42,1	35,6	35,9	38,0	37,8
Totaal	2,7	4,0	3,9	2,8	2,9	3,1

De toegevoegde waarde per werknemer (tabel 4.1.5) is gemiddeld genomen 67 duizend euro voor het mediane bedrijf. Het is iets hoger voor grote bedrijven met meer dan 250 werknemers. Het is het laagste voor de kleine en middelgrote pure uitvoerbedrijven en het hoogste voor kleine en middelgrote wederuitvoerbedrijven. Dat geldt niet voor grote wederuitvoerbedrijven. Het lijkt erop dat in termen van toegevoegde waarde, hun optimale schaalgrootte onder de vijftig werknemers ligt. De gemiddelde toegevoegde waarde per werknemer is voor de pure uitvoerbedrijven significant lager dan voor de mix-uitvoerbedrijven terwijl die voor pure wederuitvoerbedrijven juist significant hoger ligt.

#### 4.1.5 Mediaan toegevoegde waarde per medewerker; naar wederuitvoerklasse en grootteklasse

	Percentage wederuitvoer					Totale populatie
	0 tm 5	5 tm 25	25 tm 50	50 tm 95	95 tm 100	
<i>Dzd euro/fte</i>						
Aantal werkzame personen						
10-49	59,3	70,2	67,2	71,4	78,1	66,7
50-249	60,6	66,6	68,0	66,0	75,2	65,2
250+	70,8	80,2	85,4	66,9	66,0	73,3
Totaal	61,0	69,4	69,7	69,1	76,4	66,7

Kenmerkend voor wederuitvoerbedrijven is de handelsfunctie bestaande uit distributie en transport, terwijl er vaak geen productie plaats vindt. Met behulp van de informatie uit de productiestatistieken kunnen we het omzetdeel van de handelsactiviteiten vaststellen. Tabel 4.1.6 presenteert dit aandeel voor het mediane bedrijf in desbetreffende grootteklasse en wederuitvoerklasse. Voor bedrijven met meer dan 50 procent wederuitvoer is het aandeel handelsactiviteit bijna 100 procent. Alleen voor (het beperkte aantal) grote bedrijven ligt dit percentage iets lager. Voor pure uitvoerbedrijven is het handelsaandeel van de omzet nihil en ook voor de mixbedrijven met maximaal 25 procent wederuitvoer is dit aandeel zeer klein. Voor het mediane bedrijf met 25 tot 50 procent wederuitvoer is het handelsaandeel al ruim 40 procent vooral door het grote aandeel handelsactiviteiten van de bedrijven tot 50 werknemers. Merk op dat het gemiddelde handelsaandeel van de omzet vaak iets lager ligt.

#### 4.1.6 Mediaan omzetdeel handelsactiviteiten; naar wederuitvoerklasse en grootteklasse

	Percentage wederuitvoer					Totale populatie
	0 tm 5	5 tm 25	25 tm 50	50 tm 95	95 tm 100	
	%					
Aantal werkzame personen						
10-49	2	16	96	99	100	91
50-249	0	2	14	83	98	3
250+	0	6	6	85	85	1
Totaal	0	6	44	98	99	22

De mediane uitvoer- en invoerwaarde per bedrijf neemt toe per grootteklasse, zie tabellen 4.1.7 en 4.1.8. Maar deze neemt niet toe met de mate van wederuitvoer. De pure uitvoerbedrijven hebben vaak de kleinste uitvoer- en invoeromvang (mediaan), behalve voor de uitvoerwaarde van bedrijven met 50 tot 249 werknemers. Bij de bedrijven waarvan wederuitvoer minder dan de helft van de totale uitvoer uitmaakt exporteren bedrijven relatief veel. Het mediane pure wederuitvoerbedrijf heeft meestal een lagere exportwaarde. Dit komt overeen met de literatuur over groothandel en industriële bedrijven die exporteren. De gemiddelde uitvoerwaarde van de groothandel is lager dan voor het productiebedrijf. Dat geldt voor Zweden, Frankrijk, Italië en de VS zie respectievelijk Akerman (2010), Crozet et al. (2010) en Bernard et al. (2010a en 2010b).

Voor bijna alle grootteklassen geldt dat het mediane wederuitvoerbedrijf minder exporteert dan het mediane bedrijf dat ook zelf produceert. Deze verschillen zijn statistisch significant. Voor invoer ligt dat anders. De invoer neemt toe voor het mediane uitvoerbedrijf naarmate het aandeel wederuitvoer toeneemt. Een puur wederuitvoerbedrijf kan ook alleen maar meer exporteren als het meer importeert. Dat geldt minder voor productiebedrijven. Een deel van de uitvoer bestaat uit de toegevoegde waarde van het bedrijf. Opvallend is dat voor het mediane wederuitvoerbedrijf de invoer hoger is dan de uitvoer. Dat geldt ook voor de totale uitvoer en invoer van wederuitvoerbedrijven, zie tabel 4.1.7. De reden hiervan is dat deze bedrijven ook goederen in Nederland afzetten. Dat vormt vaak het grootste gedeelte van hun omzet, zoals blijkt uit tabel 4.1.8.

#### 4.1.7 Mediaan omvang export; naar wederuitvoerklasse en grootteklasse

	Percentage wederuitvoer					Totale populatie
	0 tm 5	5 tm 25	25 tm 50	50 tm 95	95 tm 100	
	<i>Mln euro</i>					
Aantal werkzame personen						
10-49	1,2	3,9	3,5	2,9	3,1	2,5
50-249	5,5	12,2	7,7	5,4	8,5	8,0
250+	8,4	51,6	24,6	9,0	18,3	19,4
Totaal	1,7	6,9	4,9	3,5	3,8	3,6

#### 4.1.8 Mediaan omvang import; naar wederuitvoerklasse en grootteklasse

	Percentage wederuitvoer					Totale populatie
	0 tm 5	5 tm 25	25 tm 50	50 tm 95	95 tm 100	
<i>Mln euro</i>						
Aantal werkzame personen						
10-49	0,2	1,7	2,5	4,3	5,8	1,8
50-249	1,9	5,6	7,3	9,7	19,9	5,5
250+	9,1	32,5	34,5	31,7	52,4	22,2
Totaal	0,4	3,3	4,5	5,9	8,6	3,0

De waarde van de wederuitvoer neemt ook toe per grootteklasse en ook met het aandeel wederuitvoer in de totale uitvoer. Voor pure exportbedrijven is de waarde van wederuitvoer nul en voor pure wederuitvoerbedrijven bijna gelijk aan de totale uitvoerwaarde, zie tabel 4.1.9.

#### 4.1.9 Mediaan omvang wederuitvoer; naar wederuitvoerklasse en grootteklasse

	Percentage wederuitvoer					Totale populatie
	0 tm 5	5 tm 25	25 tm 50	50 tm 95	95 tm 100	
<i>Mln euro</i>						
Aantal werkzame personen						
10-49	0,0	0,4	1,3	2,2	3,0	0,4
50-249	0,0	1,3	2,9	4,0	8,3	0,8
250+	0,0	6,3	8,2	6,2	18,2	1,9
Totaal	0,0	0,8	1,9	2,7	3,7	0,6

De meeste pure exportbedrijven hebben geen buitenlandse deelnemingen, zoals tabel 4.1.10 laat zien.<sup>18</sup> Dit is anders voor de exportbedrijven met wederuitvoer. Bijna de helft van de bedrijven met 5 tot 50 procent wederuitvoer hebben buitenlandse deelnemingen. Dat kunnen bedrijven zijn met een Nederlandse eigenaar en een buitenlandse deelneming, maar ook bedrijven met buitenlandse eigenaren die zelf weer een buitenlandse deelneming hebben. Voor exportbedrijven met veel wederuitvoer is het aandeel met buitenlandse deelnemingen weer iets kleiner, maar wel meer dan 40 procent.<sup>19</sup> Deze bedrijven zijn vaak ook iets kleiner dan het gemiddelde exportbedrijf, met een kleiner gedeelte wederuitvoer.

#### 4.1.10 Buitenlandse deelnemingen (ruime definitie), naar wederuitvoerklasse

	Percentage wederuitvoer					Totale populatie
	0 tm 5	5 tm 25	25 tm 50	50 tm 95	95 tm 100	
<i>%</i>						
Geen buitenlandse deelneming	41,8	31,8	29,2	34,3	38,6	36,7
Buitenlandse deelneming	33,2	47,0	48,5	43,1	40,2	40,3
Onbekend	25,0	21,2	22,3	22,6	21,1	23,0

<sup>18</sup> We vergelijken hier de percentages ja en nee van buitenlandse deelnemingen en negeren het aandeel onbekend.

<sup>19</sup> Tabel 8.4.7 laat zien dat het aandeel buitenlandse deelnemingen door pure wederuitvoerbedrijven en pure uitvoerbedrijven significant lager ligt dan voor mix bedrijven.



## 5 Exportbestemmingen en –producten van (weder)uitvoerbedrijven

Dit hoofdstuk presenteert het aantal exportbestemmingen en exportproducten van (weder)uitvoerbedrijven. Deze aantallen worden beschreven per groep van bedrijven op basis van de eerder gedefinieerde wederuitvoerclassen. Daarnaast is er aandacht voor het macroniveau: hoe zit het met de verdeling van de Nederlandse wederuitvoer naar regio en product?

### 5.1 Bedrijven naar aantal exportbestemmingen

Deze paragraaf bespreekt het aantal exportbestemmingen per uitvoerend bedrijf (de extensieve marge) door een vergelijking te maken tussen de verschillende typen exportbedrijven. De verschillen tussen de kleinste bedrijven (10-19 werkzame personen) en de grootste bedrijven (250 of meer werkzame personen) zijn groot, behalve in de groep bedrijven die hoogstens 5 procent wederuitvoer hebben. Deze bedrijven exporteren dus vooral uit productie. Kennelijk leggen zij zich meer toe op specifieke producten en exportpartners dan de echte handelsbedrijven.

Kleine bedrijven hebben minder exportbestemmingen dan grote bedrijven. Grote bedrijven kunnen immers de variabele kosten (transportkosten, verzekering en dergelijke) en de vaste kosten (plaatselijke regels, douane, vertalingen) verbonden aan exporteren opbrengen. Daarnaast zijn er nieuwe vaste kosten bij het toetreden van iedere nieuwe markt (Kox en Lejour, 2005), zodat het relatief goedkoper is voor grote bedrijven om hun internationale bedrijvigheid uit te breiden.

#### 5.1.1 Exportbestemmingen voor verschillende grootte van bedrijven, 2008

	Aantal werknemers			Totaal
	10-49	50-249	250+	
Bedrijven	4564	2322	724	7610
Aandeel in aantal exporteurs deze groep				
	%			
Aantal landen	-----			
1	15	11	11	13
2-3	11	9	11	10
4-5	8	6	7	7
6-10	18	14	12	16
11-25	32	30	19	30
26-50	14	21	18	17
50+	2	10	24	7
Totaal	100	100	100	100

In vergelijking met andere studies, zoals Jaarsma (2009) en ook Creusen en Lejour (2011), vinden we een relatief laag aantal bedrijven dat met maar een paar landen handelt. Een verklaring voor de verschillen is dat onze onderzoekssample niet de allerkleinste bedrijven (minder dan 10 werknemers) bevat, die met weinig landen handelen. Daarnaast is de gebruikte weegfactor, afkomstig uit de Productiestatistieken, mogelijk niet optimaal zodat er vertekening kan optreden bij de kleinere bedrijven. Deze verklaring wordt ondersteund door het feit dat de resultaten voor de grote bedrijven (250 of meer werknemers), waar de weegfactor over het algemeen gelijk is aan 1, weer wél in overeenstemming zijn met de literatuur. Net als bovengenoemde studies, die de Nederlandse situatie beschrijven, en Eaton et al. (2004), Muuls and Pisu (2007), Bernard et al. (2007) die respectievelijk de Franse, Belgische en Amerikaanse situatie beschrijven, vinden we dat één exportbestemming het

meest voorkomende aantal bestemmingen is voor exporterende bedrijven. Zowel in de literatuur als in ons sample geldt: hoe hoger het aantal exportbestemmingen, hoe lager het aantal bedrijven dat met dit aantal landen handelt.

Tabel 5.1.2 laat zien dat bedrijven met vrijwel geen wederuitvoer naar veel minder landen exporteren dan andere bedrijven. Dit is niet verwonderlijk, omdat we in tabel 4.1.7 al zagen dat bedrijven met weinig wederuitvoer over het algemeen een veel lagere export hebben. En over het algemeen hebben bedrijven met minder export ook minder exportbestemmingen. Om enigszins te corrigeren voor de grootte van het bedrijf, toont de tabel ook het aantal uitvoerbestemmingen verder uitgesplitst naar het aantal werknemers van het bedrijf.

Bedrijven die tussen de 5 en 25 procent wederuitvoer hebben, hebben over het algemeen de meeste uitvoerbestemmingen. Mogelijk exporteren zij specifieke producten van de industrie. De verwachting dat grotere bedrijven over het algemeen naar meer landen exporteren komt uit, al is er weinig verschil tussen de klassen met tussen de 50 en 249 werkzame personen enerzijds, en met meer dan 250 werkzame personen anderzijds. Bedrijven met heel weinig of juist heel veel wederuitvoer hebben minder uitvoerbestemmingen.

### **5.1.2 Mediaan uitvoerbestemmingen; naar wederuitvoerklasse en grootteklasse**

	Mediaan aantal uitvoerbestemmingen					Totale populatie
	Percentage wederuitvoer					
	0 tm 5	5 tm 25	25 tm 50	50 tm 95	95 tm 100	
Aantal werkzame personen						
10-49	5	15	16	13	10	10
50-249	11	21	20	17	10	15
250+	10	33	20	16	12	17
Totaal	7	18	17	14	10	12

Tabel 5.1.3 toont de mediaan van het aantal uitvoerbestemmingen, uitgesplitst naar aantal werkzame personen, wederuitvoerklasse en EU / niet-EU. Bijvoorbeeld, een bedrijf met tussen de 50 en 249 werkzame personen, met 25 tot en met 50 procent wederuitvoer, exporteert mediaan naar 11 landen binnen de Europese Unie en naar 8 landen buiten de Europese Unie. Voor deze tabel zijn alle bedrijven meegenomen. Als een bedrijf geen handel had met een land binnen de EU, dan is het aantal uitvoerbestemmingen binnen de EU dus op nul gesteld. De tabel toont dus niet de mediaan voor alleen maar de bedrijven die handel hadden binnen de EU.

Over het algemeen exporteren bedrijven naar meer landen binnen dan buiten de Europese Unie. Als het aantal werknemers toeneemt, blijft het aantal exportpartners binnen de EU ongeveer gelijk, maar neemt het aantal exportpartners buiten de EU toe. Dit is een indicatie dat de bestaande barrières voor het handelen buiten de EU (grotere afstanden, zowel fysiek, qua instellingen en cultuur) meer vat hebben op kleinere dan op grotere bedrijven. Zie ook Smeets et al. (2011) voor een overzicht van barrières en een indicatie van de impact daarvan op de beslissing om al dan niet naar een land te exporteren.

### 5.1.3<sup>20</sup> Mediaan uitvoerbestemmingen binnen EU en buiten EU; naar wederuitvoerklasse en grootteklasse

	Aantal werkzame personen	Mediaan aantal uitvoerbestemmingen					
		Percentage wederuitvoer					
		0 tm 5	5 tm 25	25 tm 50	50 tm 95	95 tm 100	Totale populatie
<b>Landen</b>							
In Europese Unie	10-49	2	10	9	9	8	7
	50-249	5	13	11	11	7	9
	250+	2	16	8	8	6	9
	Totaal	2	11	10	10	7	8
Buiten Europese Unie	10-49	1	4	5	3	2	2
	50-249	3	8	8	5	3	5
	250+	5	15	11	6	5	7
	Totaal	2	6	6	4	2	3

De hier getoonde cijfers betreffen het aantal handelspartners voor de totale uitvoer. De cijfers voor het aantal handelspartners voor alleen de wederuitvoer (niet getoond in tabel) geven hetzelfde beeld. Het is echter anders voor het aantal handelspartners dat producten van Nederlandse makelij afneemt (niet getoond in tabel). Weliswaar zijn dat er meer binnen dan buiten de EU voor de meeste bedrijven, maar voor de grote bedrijven (250 of meer werknemers) is dat juist omgekeerd. Deze bedrijven ondervinden minder hinder van de barrières om buiten de EU te handelen. Daarnaast zijn er buiten de EU veel meer handelspartners dan de 26 binnen de EU. Verder gaat het hier mogelijk om specifieke, niet-generieke producten.

## 5.2 Landensamenstelling Nederlandse uitvoer

De vorige paragraaf behandelde het aantal exportbestemmingen per (weder)uitvoerbedrijf. In deze paragraaf wordt gekeken naar de landensamenstelling binnen de gehele Nederlandse (weder)uitvoer, dus vanuit een macro-perspectief.

Maar liefst 89 procent van de Nederlandse wederuitvoer had in 2002 als bestemming Europa, veel meer dan bij de uitvoer van Nederlands product (80 procent). Zie grafiek 5.2.1. Binnen de totale uitvoer naar Europa ging het overgrote deel naar zes landen, te weten Duitsland, België, Frankrijk, Verenigd Koninkrijk, Italië en Spanje. Bij de wederuitvoer is het aandeel van deze landen groter dan bij de uitvoer van Nederlands product, 71 om 64 procent. Zie grafiek 5.2.2.

In 2010 is er sprake van een grotere verscheidenheid aan uitvoerbestemmingen dan in 2002, zowel bij de wederuitvoer als bij de uitvoer van Nederlands product:

- Het Europese aandeel in de Nederlandse wederuitvoer is afgevlakt van 89 tot 85 procent. De Verenigde Staten en China zijn niet-Europese landen die veel belangrijker<sup>21</sup> zijn geworden voor de Nederlandse wederuitvoer.
- Het Europese aandeel in de uitvoer van Nederlands product is afgevlakt van 80 tot 78 procent. China, Nigeria, Mexico en Zuid-Korea zijn niet-Europese landen die belangrijker zijn geworden voor de uitvoer van Nederlandse makelij.
- Binnen Europa is het belang van de zes belangrijkste wederuitvoerbestemmingen kleiner geworden (van 71 tot 63 procent van de totale wederuitvoer) en het belang van de overige

<sup>20</sup> Het optellen van de mediaan uitvoerbestemmingen EU en de mediaan uitvoerbestemmingen niet-EU geeft niet de mediaan uitvoerbestemmingen. Bijvoorbeeld, er zijn drie bedrijven met respectievelijk 0, 1, 10 uitvoerbestemmingen in de EU en 10, 2, 1 uitvoerbestemmingen buiten de EU. Optellen van de medianen geeft 3, maar de mediaan uitvoerbestemmingen is 10.

<sup>21</sup> In deze paragraaf noemen we een bestemming veel belangrijker voor de Nederlandse (weder)uitvoer indien er sprake is van een absolute toename van 1 miljard euro gedurende de periode 2002-2010 en er tevens sprake is van een toename van het aandeel van de bestemming in de totale (weder)uitvoer met minimaal 0,33 procentpunt.

Europese landen juist groter geworden (van 18 tot 22 procent). Zo zijn Tsjechië, Polen, Turkije en Rusland veel belangrijker geworden voor de Nederlandse wederuitvoer.

- Binnen Europa is het belang van de zes belangrijkste bestemmingen voor de uitvoer van nationaal product kleiner geworden (van 64 tot 58 procent van de totale uitvoer van Nederlands product) en het belang van overige Europese landen licht gestegen (van 17 naar 18 procent). Zo zijn Turkije, Rusland en Polen veel belangrijker geworden voor de uitvoer van Nederlandse makelij.

De uitvoerbestemmingen met het grootste percentage wederuitvoer in 2010 (met een ondergrens van 100 miljoen euro uitvoer) zijn:

Guinee	(78 procent, vooral minerale brandstoffen)
Tsjechië	(72 procent, vooral machines en vervoermaterieel)
Mauritanië	(66 procent, vooral minerale brandstoffen)
Venezuela	(65 procent, vooral chemische producten)
Slowakije	(60 procent, vooral machines en vervoermaterieel)

De uitvoerbestemmingen met het grootste percentage uitvoer Nederlands product in 2010 (met een ondergrens van 100 miljoen euro uitvoer) zijn:

Kaaimaneilanden	(99 procent, vooral machines en vervoermaterieel, specifiek motorboten)
Ivoorkust	(83 procent, vooral voeding)
Taiwan	(83 procent, vooral machines en vervoermaterieel)
Iran	(82 procent, vooral machines en vervoermaterieel)
Suriname	(80 procent, vooral machines en vervoermaterieel)

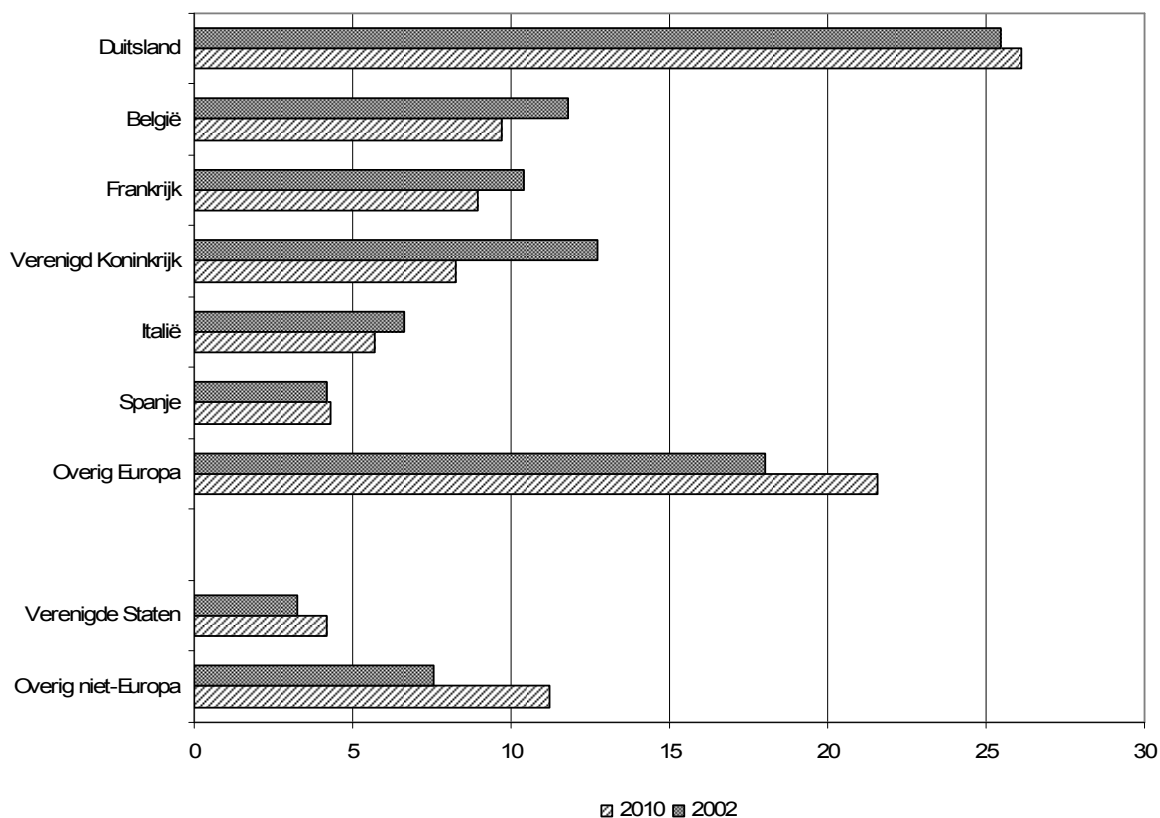
De top-5 van belangrijkste wederuitvoerbestemmingen (Duitsland, België, Frankrijk, Verenigd Koninkrijk en Italië) komt overeen met de top-5 van belangrijkste bestemmingen voor de totale uitvoer. Bij de uitvoer van Nederlands product is de nummer 5 echter verschillend. Als we alle wederuitvoer uit de totale uitvoer halen dan is niet Italië, maar zijn de Verenigde Staten de op vier na belangrijkste exportbestemming.

Samenvattend kan worden gesteld dat wederuitvoer en uitvoer Nederlands product verschillen op het punt van het *niveau* van regionale verscheidenheid, maar overeenkomen op het punt van de *ontwikkeling* van regionale verscheidenheid. Zo heeft Europa constant door de tijd een groter aandeel in de wederuitvoer dan in de uitvoer van Nederlands product. De verklaring is wel bekend. Veel wederuitvoerproducten, zoals computers en andere elektronica, komen uit Zuidoost Azië. Landen in Europa verkrijgen deze producten via Nederland, maar landen in Zuidoost-Azië kopen deze producten direct bij het land van de producent in de regio.

Zowel bij wederuitvoer als bij uitvoer Nederlands product is er sprake van een in de tijd toenemende verscheidenheid van bestemmingen. Dit is tweeledig:

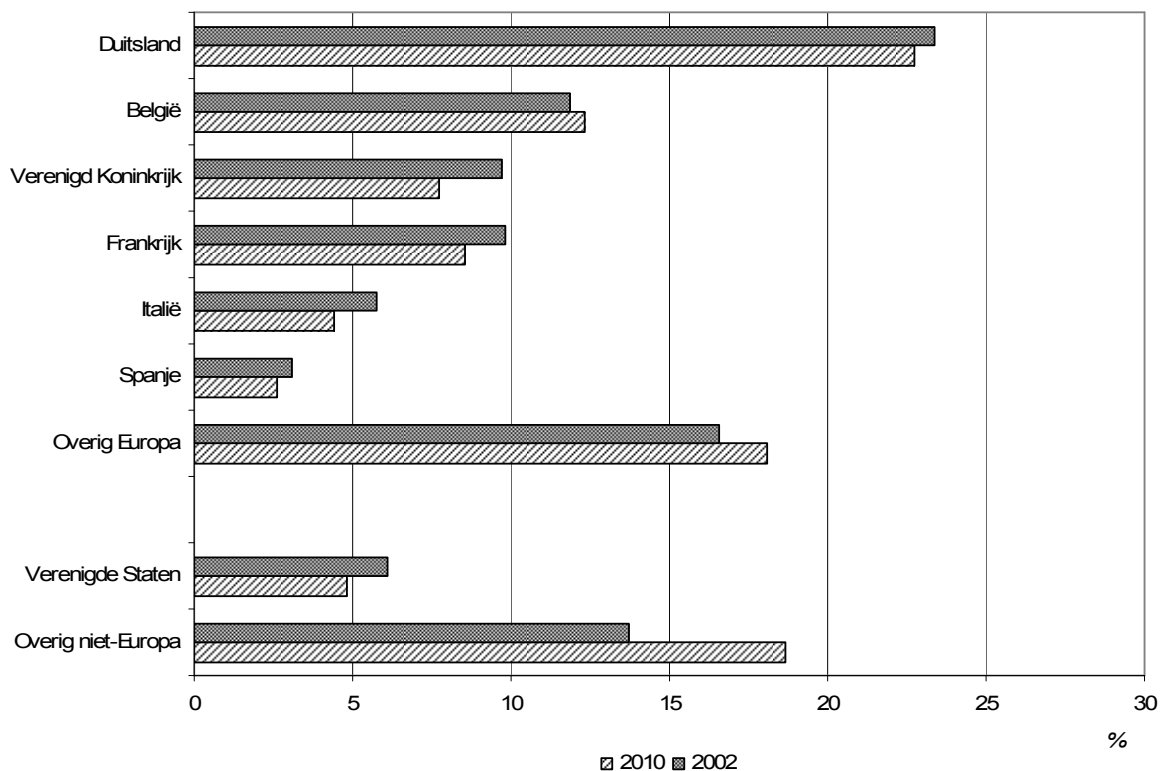
- Niet-Europese landen, zoals China, zijn in vergelijking met Europese landen, belangrijker geworden voor onze export door hun gemiddeld genomen sterkere economische groei.
- Binnen Europa zijn de landen buiten de top-6 van Europese uitvoerbestemmingen belangrijker geworden voor onze export door de uitbreiding van de Europese Unie en de sterkere economische groei bij die landen dan bij onze traditionele handelspartners Duitsland, België, Frankrijk, Verenigd Koninkrijk, Italië en Spanje. Bij de uitvoer van producten van eigen makelij is deze ontwikkeling wel minder sterk dan bij de wederuitvoer.

### 5.2.1 Wederuitvoer uitgesplitst naar landen van bestemming, 2002 en 2010



Bron: CBS, thema internationale handel

### 5.2.2 Uitvoer Nederlands product uitgesplitst naar landen van bestemming, 2002 en 2010



Bron: CBS, thema internationale handel

### 5.3 Bedrijven naar aantal exportproducten

Deze paragraaf beschrijft het aantal exportproducten per uitvoerend bedrijf door een vergelijking te maken tussen de verschillende typen exportbedrijven.

Tabel 5.3.1 maakt duidelijk dat bedrijven met heel weinig wederuitvoer ook maar heel weinig verschillende producten uitvoeren in vergelijking met de rest. Ook bedrijven met juist heel veel wederuitvoer hebben minder producten. Mogelijk is in beide gevallen sprake van specialisatie. Om te corrigeren voor de grootte van de diverse bedrijven, bevat de tabel ook een verdere uitsplitsing naar het aantal werknemers. Iedere acht-digit goedcode in de GN-goederenclassificatie telt als 1 product.

Bedrijven met weinig wederuitvoer hebben, onafhankelijk van de grootte, minder uitvoerproducten. Zelfs bedrijven met 250 of meer werkzame personen hebben een mediaan van 8 exportproducten, een duidelijk teken van specialisatie. Daarnaast betekent zelf produceren capaciteitsrestricties. Het is moeilijker een geheel nieuwe fabriekslijn op te zetten om het aantal eigen producten uit te breiden dan het handelspakket uit te breiden met producten die elders zijn ingekocht. Dat verklaart waarom bedrijven van dezelfde grootte, maar met meer wederuitvoer, veel meer exportproducten hebben.

Het mediaan aantal uitvoerproducten voor een bedrijf in ons sample is 10, het gemiddelde (niet getoond in tabel) is 25. De meeste bedrijven hebben niet veel producten, maar de heel grote bedrijven hebben er natuurlijk erg veel. Het hier gevonden gemiddelde voor het aantal producten is een stuk hoger dan Creusen et al. (2010) vinden; zij komen op een gemiddelde van 17. Zij beschouwen de Nederlandse exporteurs in het jaar 2007, maar hun sample is twee keer zo groot omdat het ook veel kleinere exporteurs bevat. Daarnaast bekijken zij de goederenclassificatie op een meer geaggregeerd niveau, namelijk de eerste vijf cijfers van de achtcijferige goederencode. Daarom is het gevonden gemiddelde aantal producten ook lager dan in deze studie.

#### 5.3.1 Mediaan uitvoerproducten; naar wederuitvoerklasse en grootteklasse

	Mediaan aantal uitvoerproducten					Totale populatie
	Percentage wederuitvoer					
	0 tm 5	5 tm 25	25 tm 50	50 tm 95	95 tm 100	
Aantal werkzame personen						
10-49	4	10	16	16	11	8
50-249	6	15	20	17	15	11
250+	8	33	32	40	33	20
Totaal	4	13	19	17	12	10

Paragraaf 5.2 liet zien dat wederuitvoer, nog meer dan export van Nederlands product, vooral gericht is op de landen in de Europese Unie. Het is de vraag of dat ook geldt voor het aantal producten. Is het aantal exportproducten voor de EU hoger dan voor landen buiten de EU? De verwachting is dat dat in ieder geval geldt voor bedrijven met veel wederuitvoer. Tabel 5.3.2 laat zien dat dit inderdaad het geval is.

Bedrijven met hooguit 5 procent wederuitvoer, de echte productiebedrijven, exporteren meer verschillende producten buiten dan binnen de EU. Daarentegen voeren bedrijven met meer dan 50 procent wederuitvoer juist veel meer verschillende producten uit naar de EU dan naar landen buiten de EU. Bijvoorbeeld, bedrijven met 250 of meer werkzame personen, met 50 tot 95 procent wederuitvoer, voeren mediaan 17 verschillende producten uit naar landen in de EU. Naar landen buiten de EU voeren ze mediaan maar 10 verschillende producten uit. Ook hier geldt dat bedrijven met meer werknemers ook meer verschillende producten hebben. De bedrijven die zowel wederuitvoer als uitvoer van Nederlands product hebben, voeren de meeste producten uit.

### 5.3.2<sup>22</sup> Mediaan uitvoerproducten binnen EU en buiten EU; naar wederuitvoerklasse en grootteklasse

		Mediaan uitvoerproducten					Totale populatie
		Percentage wederuitvoer					
		0 tm 5	5 tm 25	25 tm 50	50 tm 95	95 tm 100	
<b>Landen</b>	Aantal werkzame personen						
In Europese Unie	10-49	1	4	9	8	6	3
	50-249	1	6	10	10	7	4
	250+	1	18	14	17	13	6
	Totaal	1	6	10	9	7	4
Buiten Europese Unie	10-49	2	5	7	5	2	3
	50-249	3	8	10	7	4	5
	250+	6	17	14	10	9	10
	Totaal	3	7	8	5	3	4

Deze tabel toont het aantal uitgevoerde producten. Eenzelfde tabel (niet getoond) kan gemaakt worden met het aantal uitgevoerde producten van Nederlandse makelij, of met het aantal wederuitgevoerde producten. Het blijkt dat kleinere bedrijven (minder dan honderd werknemers) ongeveer evenveel producten van Nederlandse makelij uitvoeren naar de EU als naar landen buiten de EU. Daarentegen voeren grotere bedrijven juist veel meer verschillende producten van Nederlandse makelij uit naar landen buiten de EU. Zoals in de vorige paragraaf al aangegeven, ondervinden kleinere bedrijven meer barrières voor handelen buiten de EU dan grotere bedrijven.

Mediaan per bedrijf gaan er veel meer wederuitgevoerde producten naar de EU dan naar landen buiten de EU (niet getoond in tabel). Eerder zagen we al dat ook het overgrote deel van de waarde van de wederuitvoer naar de EU gaat. Zoals al opgemerkt in paragraaf 5.2, maken landen buiten de EU (zoals China) zelf typische wederuitvoerproducten zoals computers en andere elektronica of importeren ze uit dichterbij gelegen landen dan Nederland.

Het valt op dat als het om de Europese Unie gaat, het aantal handelspartners (tabel 5.1.3) vaak groter is dan het aantal producten ( tabel 5.3.2). Maar buiten de Europese Unie is het aantal handelspartners juist vergelijkbaar met het aantal producten. Dat komt ook door de distributiefunctie die veel Nederlandse bedrijven vervullen, zeker als het om wederuitvoer gaat. Zo komt bijvoorbeeld één specifiek goed binnen bij de Nederlandse dochter van een buitenlands bedrijf, dat het product daarna verder distribueert naar de verschillende landen binnen de EU. Dit suggereert dat het voor handelaren met niet-EU-landen eenvoudiger is om een extra product te exporteren naar deze afzetmarkt dan om een geheel nieuwe afzetmarkt te betreden. De variabele kosten van het eerste, transportkosten en handeldkosten, zijn mogelijk lager dan de vaste kosten van het laatste, zoals het bekend raken met de juridische en administratieve mores in de nieuwe afzetmarkt en het opbouwen van netwerken.

## 5.4 Goederensamenstelling Nederlandse uitvoer

De vorige paragraaf behandelde het aantal exportproducten per (weder)uitvoerbedrijf. In deze paragraaf wordt gekeken naar de goederensamenstelling binnen de gehele Nederlandse (weder)uitvoer, dus vanuit een macro-perspectief.

De wederuitvoer bestond in 2002 voor meer dan de helft uit machines en vervoermaterieel (zoals computers, machineonderdelen en elektronische schakelingen) en voor 22 procent uit industriële producten (zoals geneeskundige hulpmiddelen). Zie grafiek 5.4.1. Bij de uitvoer van Nederlands product hebben de vijf onderscheiden goederengroepen (voeding en dranken; grondstoffen en

<sup>22</sup> Zoals uitgelegd in voetnoot 20, geeft het optellen van de medianen uitvoerproducten behorende bij de EU en de niet-EU-landen niet altijd de mediaan voor het totaal aantal uitvoerproducten.

minerale brandstoffen; chemische producten; industriële producten; machines en vervoermaterieel) qua omvang juist een vergelijkbaar aandeel in het totaal. Zie grafiek 5.4.2.

In de periode 2002-2010 heeft een verschuiving binnen de totale wederuitvoer plaatsgevonden ten gunste van chemische producten (vooral medicijnen en medische producten) en grondstoffen en minerale brandstoffen (vooral geraffineerde aardolieproducten) en ten koste van machines en vervoermaterieel (vooral computeronderdelen en halfgeleider-elementen). Desalniettemin was in 2010 het aandeel van machines en vervoermaterieel nog altijd 41 procent van de totale wederuitvoer. De verschuiving heeft voor een belangrijk deel te maken met prijseffecten die doorwerken in de totale in- en uitvoerwaarden. Zo zijn de olieprijsen, grondstoffenprijzen en prijzen voor medicijnen in deze periode veel harder gestegen dan de prijzen van andere producten. Bovendien is er bij bepaalde producten binnen de groep machines en vervoermaterieel, zoals computers, sprake van dalende prijzen in de periode 2002-2010.

Binnen de totale uitvoer van Nederlands product heeft een verschuiving plaatsgevonden ten gunste van grondstoffen en minerale brandstoffen (vooral geraffineerde aardolieproducten en aardgas) en ten koste van industriële producten (vooral foto-toestellen en muziekinstrumenten). Net als bij de wederuitvoer speelt ook bij de uitvoer van producten van eigen makelij de bovengemiddelde prijsstijging van grondstoffen en energieproducten een belangrijke rol bij de verschuiving in de goederensamenstelling. In tegenstelling tot de wederuitvoer zijn er bij de uitvoer van Nederlandse makelij geen grote prijsstijgingen bij de medicijnen.

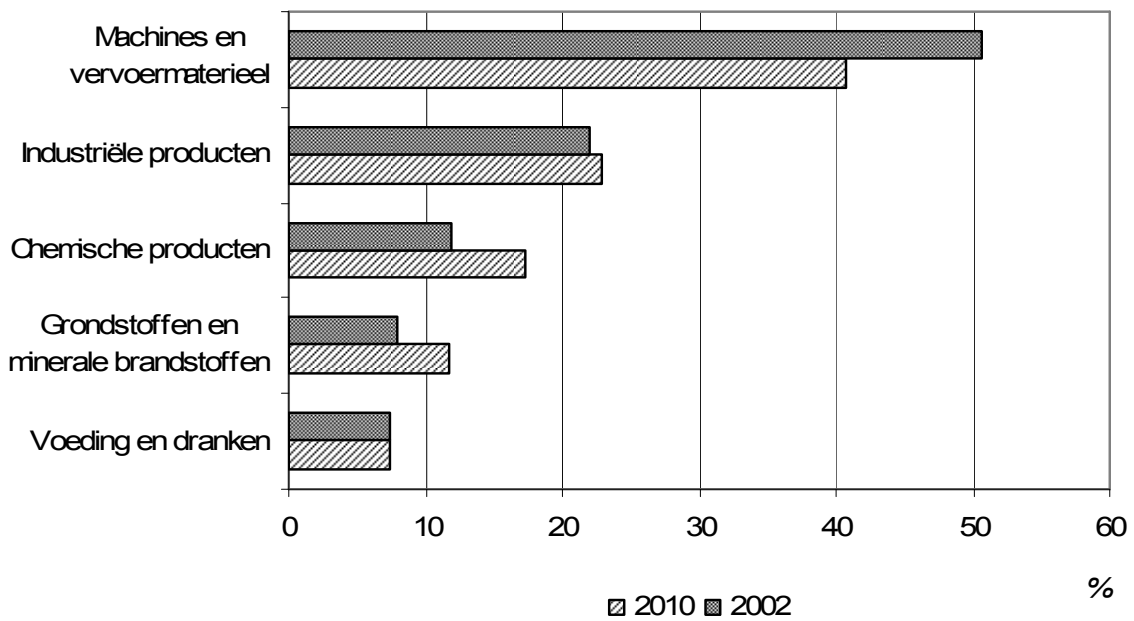
Wederuitvoerproducten op SITC-3 niveau die in 2010 een uitvoerwaarde van meer dan 5 miljard euro vertegenwoordigden zijn: toestellen voor telecommunicatie, computers, geraffineerde aardolieproducten, geneesmiddelen, kantoormachines en computeronderdelen. Producten van eigen makelij die in 2010 een uitvoerwaarde van meer dan 5 miljard euro vertegenwoordigden zijn: geraffineerde aardolieproducten, aardgas, ruwe plantaardige producten en medicinale en farmaceutische producten.

In 2010 zijn er 13 producten op SITC-3 niveau waarvan de uitvoer enkel bestaat uit wederuitvoer. De belangrijkste qua handelswaarde zijn TV's, kleding en steenkool. Hier tegenover staan 18 producten waarvan de uitvoer voor meer dan 90 procent van eigen makelij is. De belangrijkste qua uitvoerwaarde zijn ruwe plantaardige producten, tabaksfabrikaten, tractors, kaas en wrongel en rundvlees.

Wederuitvoer vindt dus relatief minder plaats in landbouw, voedings- en genotmiddelen, energie en overige goederen. Mellens et al. (2007) wijzen er op dat de verschillen in samenstelling ook gevolgen hebben voor de marktprestaties van Nederland. De wereldwijde vraag naar landbouwproducten en voedingsmiddelen neemt over het algemeen minder snel toe dan de vraag naar machines en apparaten. Als gevolg daarvan zal de wederuitvoer sneller groeien dan de binnenlands geproduceerde uitvoer.

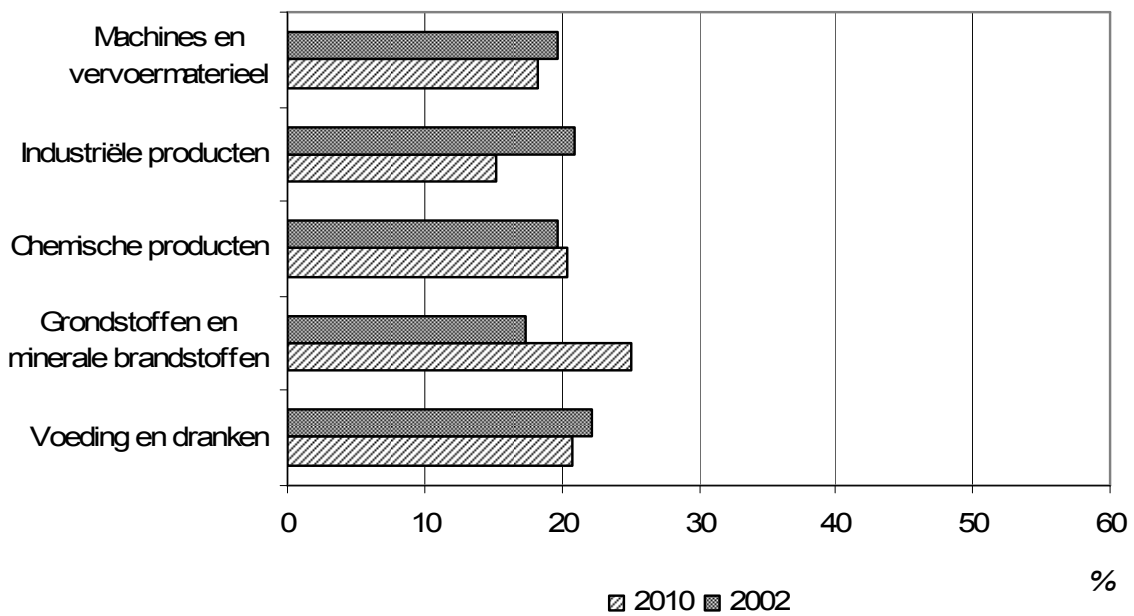


#### 5.4.1 Wederuitvoer uitgesplitst naar goederen, 2002 en 2010



Bron: CBS Statline, thema internationale handel

#### 5.4.2 Uitvoer Nederlands product uitgesplitst naar goederen, 2002 en 2010



Bron: CBS Statline, thema internationale handel

## 6 Conclusies en suggesties vervolgonderzoek

### 6.1 Conclusies

De wederuitvoer is gegroeid van 14 miljard euro in 1980 tot 182 miljard euro in 2010. Daarmee is wederuitvoer nu de helft van de totale uitvoer. Ondermeer vanwege de gunstige geografie, goede infrastructuur, vaardigheden en interesses (Nederlandse handelsgeest) is de wederuitvoer in Nederland hoger dan in veel andere landen. De ontwikkeling van de interne markt en de sterke productiegroei in Azië hebben aan de ontwikkeling van de wederuitvoer bijgedragen. De wederuitvoer bestaat in vergelijking tot de binnenlandse geproduceerde uitvoer veel meer uit machines en apparaten, hoewel dat aandeel in de loop van de tijd terugloopt. Het wederuitvoerpakket bevat bijna geen landbouwproducten. Het aandeel chemische producten in de wederuitvoer nam toe tussen 2002 en 2010. De EU is veruit de belangrijkste bestemming van de wederuitvoer, maar het aandeel naar Azië en VS neemt toe. Toch blijft voor de laatste bestemmingen de binnenlandse geproduceerde uitvoer dominant. Binnen de EU gaat veel wederuitvoer naar de omliggende landen, maar ook relatief veel naar Tsjechië, Slowakije en Spanje. De aanwezigheid en de locatie van de Rotterdamse haven zijn medebepalende factoren voor de wederuitvoer, maar de toenemende stroom naar verder weg gelegen markten suggereert dat er ook sprake is van specialisatie in logistiek en distributie in Nederland.

De totale toegevoegde waarde van wederuitvoer van goederen en diensten, bijna 12 miljard in 2009, is twee procent van het BBP. Ten opzichte van 1990 is dit aandeel verdubbeld. De toegevoegde waarde van een euro wederuitvoer bedroeg in 2009 ruim zeven cent. Rond 1990 was dat nog acht cent. Ter vergelijking, de toegevoegde waarde van binnenlandse geproduceerde goederen is bijna 59 cent per euro. Vooral de dienstensectoren zorgen voor de toegevoegde waarde van de wederuitvoer (meer dan 90 procent van de toegevoegde waarde). De groothandel is verantwoordelijk voor meer dan 50 procent. Daarnaast is een deel van de toegevoegde waarde afkomstig van de zakelijke dienstverlening en transport. Dit correspondeert volledig met de verwachtingen dat er nauwelijks assemblage en productie aan te pas komt.

De onderzoekspopulatie met uitvoer- en wederuitvoerbedrijven bevestigt dit beeld. Bijna 40 procent van de bedrijven is een groothandel. Voor uitvoerbedrijven waarvan wederuitvoer meer dan de helft van de totale uitvoer uitmaakt is het aandeel van groothandelsbedrijven zelfs 60 procent. Dit blijkt ook als gekeken wordt naar de waarde van de handelsactiviteiten als aandeel van omzet. Dat is bijna honderd procent voor de doorsnee pure wederuitvoerder, verwaarloosbaar voor pure uitvoerbedrijven en klein voor het doorsnee uitvoerbedrijf. Ruim 35 procent van de uitvoerende bedrijven zijn industriële bedrijven. Dit aandeel is verrassend hoog en gezien het toegevoegde waarde aandeel zijn dit vooral bedrijven met relatief weinig wederuitvoer in hun totale uitvoer. Ongeveer de helft van de bedrijven combineert uitvoer met wederuitvoer. De combinatie van uitvoer en wederuitvoer is ook kenmerkend voor de doorsnee uitvoerder. Over de achterliggende redenen zijn er verschillende theorieën, die niet in dit artikel getoetst zijn. Een belangrijke reden kan zijn dat de toetreding op een exportmarkt kostbaar en tijdrovend is. Als die stap eenmaal genomen is, kan het voor dat bedrijf en een ander bedrijf dat dezelfde markt wil betreden voordelig zijn de uitvoer via het eerste bedrijf te laten verlopen.

Een kwart van de bedrijven heeft een buitenlandse eigenaar. Dat is hoger dan in de totale populatie van exporterende bedrijven, waar dat zes procent is. Een belangrijke reden is dat de bedrijven in onze steekproef minimaal tien werknemers hebben, en grotere bedrijven zijn vaker in buitenlandse handen. Van de pure wederuitvoerbedrijven heeft een derde een buitenlandse eigenaar. Deze eigenaar is vaak afkomstig uit de VS, Duitsland, Frankrijk of Japan. De doorsnee pure wederuitvoerder heeft ongeveer 35 werknemers, terwijl dat voor het doorsnee uitvoerbedrijf ongeveer vijftig procent hoger ligt. De

omzet en toegevoegde waarde per werknemer van het doorsnee pure wederuitvoer bedrijf liggen hoger dan dat voor het doorsnee uitvoerbedrijf.

De doorsnee uitvoerder heeft twaalf buitenlandse bestemmingen. Voor de doorsnee pure uitvoerder en de doorsnee pure wederuitvoerder ligt dat wat lager. Grote bedrijven voeren hun producten naar meer landen uit dan kleine en middelgrote bedrijven. Daarnaast betreden zij meer niet-Europese markten. Dat geldt niet alleen voor het aantal markten, maar ook voor het aandeel niet-Europese bestemmingen in het totaal. De doorsnee uitvoerder exporteert tien producten, alleen voor pure uitvoerbedrijven ligt dat veel lager, namelijk vier producten. Bedrijven die zelf produceren en een substantiële wederuitvoer hebben voeren veel meer producten uit dan pure wederuitvoerbedrijven. Ook hier geldt dat grote bedrijven veel meer producten exporteren dan kleine bedrijven. Het doorsnee pure wederuitvoerbedrijf exporteert veel meer verschillende producten naar de EU dan daarbuiten. Niet-EU-landen betrekken hun wederuitvoerproducten (computers en andere elektronica) elders, bijvoorbeeld in eigen land of in de eigen regio.

## **6.2 Suggesties vervolgonderzoek**

Dit paper heeft niet gekeken naar de kosten van de Nederlandse wederuitvoer. Kosten van wederuitvoer zijn onder andere ruimtebeslag, filedruk en milieuvervuiling. Een kosten-batenanalyse kan ten eerste onthullen of het een goede zaak is dat Nederland sterk inzet op wederuitvoer, ten tweede of deze positie wel of niet verder moet worden versterkt, en ten derde inzichten en aanbevelingen opleveren hoe de wederuitvoer duurzaam gemaakt kan worden. Vergelijk Koppies en Stevens BV (2008), die criteria opstelden voor havens die gericht zijn op een optimale balans tussen economische prestatie, capaciteitsbenutting, ruimtebeslag, invloed op leefomgeving en milieu en relatie tussen haven en achterland.

Dit paper beschouwde de (geografische) bestemmingen van de wederuitvoer, niet de landen van herkomst. Schattingen van de herkomst van wederuitvoer bieden nog meer inzichten in de gehele wederuitvoerketen. Ook een koppeling van handelsdata aan productie geeft nieuwe inzichten over de waardeketens. Bernard, Vandenbussche en Van Beveren (2010) maakten een dergelijke koppeling voor België, en zagen dat een groot deel van de industriële bedrijven goederen exporteert die het niet zelf produceert. Ook merkten zij op dat sommige bedrijven van bepaalde goederen meer exporteerden dan zij zelf maakten. Waar komen deze producten uit de zogenaamde Carry-Along-Trade vandaan? Dat kan uit dezelfde sector zijn als het exporterende bedrijf, maar het kan ook uit een heel andere sector komen. In het laatste geval komen de dwarsverbanden en de onderlinge afhankelijkheden tussen de verschillende sectoren aan het licht. Daarnaast zegt een dergelijke koppeling van handel en productie iets over de afhankelijkheid van Nederland van het buitenland en de plaats van Nederlandse bedrijven in wereldwijde productieketens.

Uit dit paper blijkt de grote rol van de groothandel in de Nederlandse uitvoer en dan met name in de wederuitvoer. Een verder onderzoek naar de rol van de groothandel in de uitvoer is daarom van belang. Is de uitvoer van de groothandel vooral uitvoer van producten afkomstig uit het buitenland, met andere woorden wederuitvoer? Of is de groothandel vooral gericht op de verdeling van Nederlands product die bij andere Nederlandse bedrijven gemaakt wordt, de zogenaamde indirecte export? Braaksma en Tiggeloo (2009) keken naar de indirecte export van het MKB en de rol van de groothandel. Zij vonden dat een deel van het MKB exporteert via de groothandel omdat het gebrek aan kennis heeft van de markt waarop de onderneming zich wil richten en dat het zo een betere toegang tot de buitenlandse markten wil krijgen.

Het CBS heeft plannen om door koppeling van verschillende statistieken een regionale verdeling van de Nederlandse handel vast te stellen. Door het maken van een onderscheid tussen wederuitvoer en uitvoer van Nederlands product kunnen er vervolgens uitspraken worden gedaan over de regionale verdeling van wederuitvoerbedrijven. Het vermoeden is dat ze vooral geclusterd zijn rondom Rotterdam en Schiphol, maar vooralsnog ontbreekt cijfermatige onderbouwing.

Tenslotte is het van belang om meer te weten te komen over de werknemers van de verschillende soorten uitvoerende bedrijven. Zijn er verschillen tussen werknemers van typische wederuitvoerbedrijven en exporteurs van Nederlands product? Hierbij kan gekeken worden naar de hoogte en de groei van de lonen, en het opleidingsniveau. Dit beantwoordt ook de vraag wat voor soort banen de wederuitvoer aantrekt. Nieuwe datasets ontwikkeld binnen het CBS maken het mogelijk om dit te analyseren. Genee et al. (2011) lieten bijvoorbeeld zien dat bedrijven die zowel importeren als exporteren hogere lonen hebben dan bedrijven die alleen maar exporteren, en dat de laatste groep weer hogere lonen betaalt dan niet-exporterende bedrijven.

## 7 Referenties

- Ahn, J., A.K. Khandelwal en S-J. Wei (2010). The Role of Intermediaries in Facilitating Trade. *NBER Working Paper* 15706.
- Akerman, A. (2010). A theory on the Role of Wholesalers in International Trade. Working paper.
- Bernard, A.B., B. Jensen, S. Redding en P. Schott (2007). Firms in international trade. *Journal of Economic Perspectives* 21 (3), 105–130.
- Bernard, A.B., B. Jensen, S. Redding en P. Schott (2010a). Wholesalers and retailers in US Trade. *American Economic Review* 100(2), 408-413.
- Bernard, A.B., M. Grazi en C. Tomasi (2010b). Intermediaries in International Trade: Direct versus Indirect Modes of Export. *NBB Working Paper* 199.
- Bernard, A.B., I. van Beveren en H. Vandebussche (2010c). Multi-product exporters, carry-along trade and the margins of trade. *NBB Working Paper* 203.
- Blum, B., S. Claro en I. Horstmann (2010). Facts and figures on Intermediated Trade. *American Economic Review* 100(2), 419-423.
- Braaksma, R. en N. Tiggeloo (2009). Indirecte export van het MKB en de rol van de groothandel. EIM.
- Bruls, F. en K. Leufkens (2011). Buitenlandse bedrijven in Nederland: klein aantal, forse omzet. *CBS Webmagazine*.
- Chaney, T. (2008). Distorted gravity: The intensive and extensive margins of international trade. *American Economic Review* 98(4), 1707-1721.
- CPB (2001). *Macro Economische Verkenning 2002*. Centraal Planbureau.
- Creusen, H. en A. Lejour (2009). The contribution of trade policy to the openness of the Dutch economy. *CPB Document* 194, Den Haag.
- Creusen, H., H. Kox, A. Lejour, en R. Smeets (2011). Exploring the Margins of Dutch Exports: A Firm-Level Analysis. *De Economist* 159(4), 413-434.
- Creusen, H. en A. Lejour (2011). Uncertainty and the export decisions of Dutch firms. *CPB Discussion Paper* 183.
- Crozet, M., G. Lalanne en S. Poncet (2010). Wholesalers in International Trade, *CEPII Working Paper* 31.
- Eaton, J., S. Kortum en F. Kramarz (2004). Dissecting trade: firms, industries and export destinations. *American Economic Review* 94, 150-154.
- Europe Container Terminals, websites ECT en European Gateway Services, november 2011.
- Genee, S., M. Korvorst en F. Fortanier (2011). Wage and employee differences between trading and non-trading firms in the Netherlands, *Internationalisation Monitor 2010*, CBS.
- Groot, S.P.T. en J.L. Möhlmann (2008). Het belang van de export voor de Nederlandse economie. *CPB Memorandum* 191.
- Groot, S.P.T. Groot, H.L.F. de Groot, A.M. Lejour en J. Möhlmann (2011). The rise of the BRIC countries and its impact on the Dutch economy. *CPB Achtergronddocument*.
- Havenbedrijf Rotterdam, website van Projectorganisatie Maasvlakte 2 en beschrijving Portbase.
- Havenbedrijf Rotterdam (2011). Havenstatistieken, Top 20 (container)havens van de wereld en van Europa, cijfers 2010.
- Jaarsma, M. (2009). International trade in goods of Dutch enterprises. *Internationalisation Monitor 2009*, CBS.
- Jaarsma, M. (2010a). International trade in goods by enterprises. *Internationalisation Monitor 2010*, CBS.
- Jaarsma, M. (2010b). Helpt Nederlandse internationale handel door buitenlandse bedrijven. *Webmagazine* 3 november 2010, CBS.
- Jaarsma, M. en C. Lemmens-Dirix (2011). International traders in goods and services: differences and similarities. *Internationalisation Monitor 2010*, CBS.
- Jaarsma, M. en C. Lemmens-Dirix (2011). A closer look at Dutch goods and services traders. *Internationalisation Monitor 2010*, CBS.

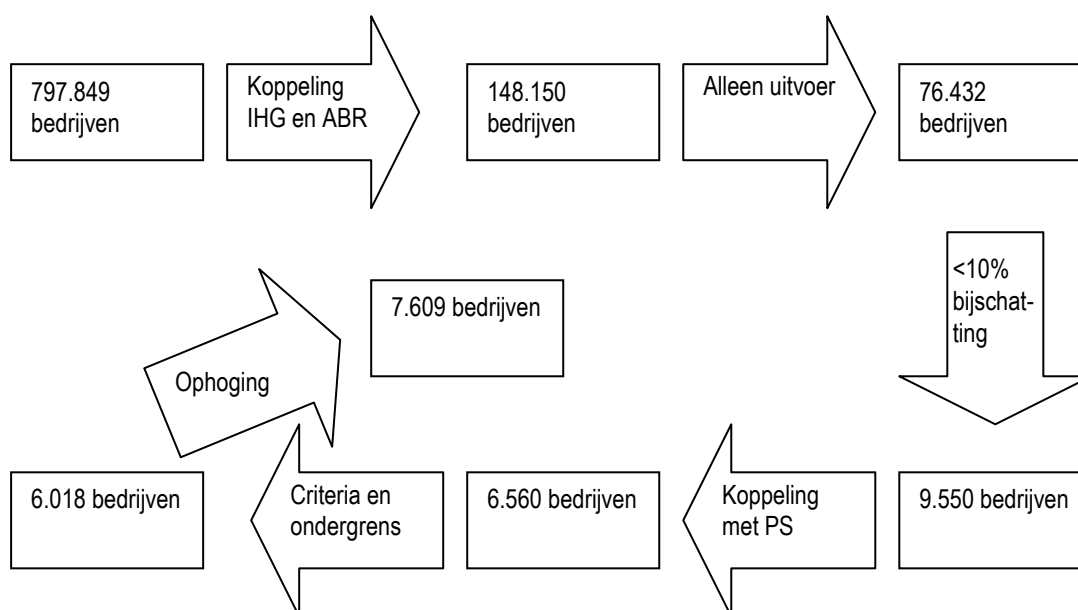
- Kneller R., en M. Pisu (2011). Export barriers: what are they and who do they matter to? *The World Economy* 34(6), 893-930.
- Koppies en Stevens BV (2008). Integrale visie op havenontwikkeling in Nederland en Vlaanderen, een schets voor transitie naar duurzaamheid.
- Kox, H. en A. Lejour (2005). Regulatory heterogeneity as obstacle for international services trade, *CPB Discussion Paper* 49.
- Kranendonk, H.C., en J.P. Verbruggen (2011). Het belang van uitvoer en binnenlandse bestedingen voor productie en werkgelegenheid in Nederland. *Achtergrond document bij het CEP 2011*.
- Kranendonk, H.C. en J.P. Verbruggen (2005). How to determine the contributions of domestic demand and exports to economic growth? Dutch versus international method. *CPB Memorandum* 129, Den Haag.
- Linden, G., K.L. Kraemer, J. Dedrick (2007). "What captures value in a global innovation system?" The Paul Merage School of Business, UC Irvine, working paper.
- Mellens, M.C., H.G.A. Noordman en J.P. Verbruggen (2007). Wederuitvoer: internationale vergelijking en gevolgen voor prestatie-indicatoren. *CPB Document* 143.
- Melitz, M.J. (2003). The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity. *Econometrica*, 71(6), 1695-1725.
- Muuls, M. and M. Pisu (2007). Imports and exports at the level of the firm: evidence from Belgium. *NBB Working Paper* 114.
- Rauch, J.E. en J. Watson (2004). Network Intermediaries in International Trade. *Journal of Economics and Management Strategy*, 13(1), 69-93.
- Rojas-Romagosa, H. (2010). Firm-level exports and productivity in The Netherlands: Report on the SFGO database. *CPB Memorandum* 250
- Roos, J. (2006). Internationale handelsstromen en de statistiek. CBS.
- Roos, J. (2007). Wederuitvoer een Europese zaak. *ESB*, 346-347.
- Slootbeek, G., H. van den Bosch en H. Draper (2008). Wederuitvoer in Beeld. CBS.
- Schiphol Amsterdam Airport (2010). Het belang van vracht.
- Smeets, R., H. Creusen, A. Lejour en H. Kox (2011). Export margins and export barriers. Uncovering market entry costs of exporters in the Netherlands. *CPB Document* 208.
- Teulings, C., G. Gelauff, M. Bijlsma, M. Roscam Abbing, A. Lejour (2011). Europa in crisis.
- Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid (2003). Nederland handelsland: het perspectief van de transactiekosten.
- World Bank (2011). Data World GDP, 1980-2010.
- Zutt, J., M.M. de Weerdt, A.J.C. van Gemund, C. Witteveen (2010). Dealing with Uncertainties in Operational Transport Planning. In: *Intelligent Infrastructures*, 355-382.

## 8 Onderzoeksbeschrijving en toelichtingen

### 8.1 Onderzoeksbeschrijving

Het onderzoek is gebaseerd op data uit 2008 over 6.018 bedrijven met uitvoer van goederen van Nederland naar andere landen. Deze bedrijven zijn geselecteerd op basis van databeschikbaarheid en kwaliteit van de data. Diagram 1 geeft aan welke stappen achtereenvolgens zijn genomen om te komen tot de definitieve dataset. Daarna volgt een gedetailleerde uitleg van de verschillende stappen.

#### 8.1.1 Stappen ter totstandkoming van de definitieve bedrijvendataset



#### 1. Koppeling IHG-statistiek met het bedrijvenbestand ABR

Voor het onderzoek naar bedrijfskenmerken van (weder)uitvoerbedrijven is het van belang om op het niveau van CBS-bedrijfseenheden te analyseren. Daartoe was het nodig om de statistiek internationale handel in goederen (met bedrijven op btw-nummer) te confronteren met het bedrijvenpopulatiebestand van het CBS. Door miskoppeling zal een deel van de bedrijven na koppeling ontbreken:

a. In het onderzoeksbestand ontbreken de bedrijven die niet gevestigd zijn in Nederland, dergelijke bedrijven kunnen wel goederen invoeren uit of uitvoeren naar ons land. Deze bedrijven komen niet voor in het ABR.

b. In het onderzoeksbestand ontbreken, in het geval van de handel met andere EU-landen, de bedrijven die onder de waarneemdrempel vallen (dat wil zeggen, in 2008 minder dan 900.000 euro exporteerden naar de EU). Van deze bedrijven zijn geen detailgegevens over hun buitenlandse handel, zoals een onderverdeling naar goederen en bestemmingen of een uitsplitsing in wederuitvoer/uitvoer Nederlands product, bekend.

c. In het onderzoeksbestand ontbreken die bedrijven waarvoor, om andere redenen dan bij a en b genoemd, het niet mogelijk was om een koppeling te leggen tussen btw-nummer (statistiek IHG) en bedrijfseenheid (ABR).

Na koppeling valt het aantal bedrijven terug van 797.840 (ABR-telling in 2008) tot 148.150.

Soortgelijke koppelingen zijn ook gebruikt voor andere onderzoeken naar internationale handel door bedrijven (zie bijvoorbeeld Smeets et al. (2011), Creusen en Lejour (2011) en Jaarsma en Lemmens-Dirix (2011)). De hier gebruikte koppeling verbindt ongeveer 80 procent van de uitvoerwaarde aan bedrijven in het ABR. Hierbij is wel een bias. Bijna de helft van de Nederlandse handel is wederuitvoer, maar in de gekoppelde totale uitvoer is dat maar 36 procent. Dat komt doordat wederuitvoerbedrijven niet altijd produceren, en als ze verder ook geen activiteiten in Nederland hebben komen ze ook niet in het ABR voor (zie a). Daarentegen is de uitvoer van niet-wederuitvoerbedrijven meestal uit eigen productie, zodat zij wel activiteiten in Nederland hebben en dus moeten voorkomen in het ABR. Het gevolg is dat wederuitvoerbedrijven minder vaak voorkomen in het ABR dan niet-wederuitvoerbedrijven, en dus zal ook hun uitvoer minder vaak te koppelen zijn. Inderdaad bestaat een groot deel uit de top van niet-koppelbare bedrijven uit buitenlandse bedrijven die hier verder geen economische activiteit hebben, zodat ze niet voorkomen in het ABR. We weten dan wel dat het hier gaat om wederuitvoer.

## *2. Selecteer alleen bedrijven met uitvoer*

In het bestand is gekeken welke bedrijven in 2008 wel en geen uitvoer hebben gekend. Na het selecteren van de bedrijven met uitvoer bleven er nog 76.432 bedrijven over.

## *3. Selecteren bedrijven met minder dan 10 procent bijschattingen*

In de statistiek internationale handel in goederen onderscheiden we op bedrijfsniveau registratiewaarden (opgaven door bedrijven), imputatiewaarden (schattingen op bedrijfsniveau, op basis van opgaven door dit bedrijf in het verleden) en bijschattingswaarden (schattingen op een hoger niveau, qua waarde per bedrijf onderverdeeld, maar niet uitgesplitst naar landen, producten of wederuitvoer). De meeste bedrijven hebben weinig uitvoer en hoeven daarom geen gedetailleerde opgave te doen over hun export. Voor die bedrijven zijn alleen de bijschattingswaarden beschikbaar.

Als een kwaliteitsregel is besloten om de bedrijven waarvan meer dan 10 procent van de totale waarde uit bijschattingen bestaan uit te sluiten. Voor die bedrijven is hooguit 90 procent van de exportwaarde onder te verdelen naar wederuitvoer en uitvoer Nederlands product, omdat die onderverdeling voor de bijschattingen niet is te maken. In deze stap selecteren we dus alleen bedrijven met minstens 90% waarneming (opgaven door het bedrijf in heden of verleden). Hiermee daalde het onderzoeksbestand tot 9.550 bedrijven.

## *4. Selecteren bedrijven die met PS koppelen*

Vervolgens is gekeken naar de databeschikbaarheid: welke van de overgebleven bedrijven komen voor in de productiestatistiek (PS) met economische data? Er bleven nog 6.560 bedrijven over.

## *5. Economische en logische criteria en toepassen ondergrens van 10 werkzame personen*

Tenslotte is op basis van logische gronden en kwaliteitsgronden gekozen om de volgende bedrijven ook uit te sluiten:

- bedrijven met een omzet kleiner of gelijk aan 0 euro
- bedrijven met een productiewaarde kleiner of gelijk aan 0 euro
- bedrijven met een toegevoegde waarde tegen factorkosten kleiner of gelijk aan 0 euro
- bedrijven met een totale aankoop van goederen en diensten kleiner of gelijk aan 0 euro
- bedrijven met een omzet uit handelsactiviteiten met betrekking tot aankoop en wederverkoop kleiner dan 0 euro
- bedrijven met een gemiddeld aantal werkzame personen in vte kleiner dan 0
- bedrijven met een arbeidsproductiviteit van meer dan 7 miljoen euro per persoon
- bedrijven met een weegfactor kleiner of gelijk aan 0
- bedrijven met minder dan 10 werkzame personen (omdat het overgebleven databestand in vergelijking met de totale bedrijvenpopulatie te weinig kleine bedrijven beschrijft om representatief te zijn voor deze laatste groep).

Zo werd de definitieve onderzoeksgroep van 6.018 bedrijven vastgesteld.



## 6. Weefactor

In deze groep van 6.018 zijn de kleinere bedrijven sterk ondervertegenwoordigd en daarom gebruiken we weefactoren. Deze ondervertegenwoordiging heeft twee redenen. Ten eerste zijn in de derde stap alleen bedrijven uitgefilterd waarbij aan het CBS gerapporteerde data minstens 90 procent van de uitvoerwaarde uitmaakt. Kleine bedrijven hebben vaak weinig uitvoer (zie tabel 4.1.8), hoeven dus vaak geen gedetailleerde opgave te doen aan het CBS en hebben dan minder dan 90 procent registratie. Zij vallen dan buiten de boot. Ten tweede zijn in de vierde stap alleen bedrijven uitgefilterd die in de PS-statistiek zaten. De PS enquêteert ieder groot bedrijf (in de industrie: minstens 50 werkzame personen), maar niet ieder klein bedrijf. Ook hier vallen dus kleine bedrijven weg. Om sterke vertekening te voorkomen is het dus noodzakelijk om te corrigeren voor het wegvallen van de kleinere bedrijven. Anders betreffen de resultaten immers alleen de gemaakte dataset, en niet, zoals de bedoeling is, de Nederlandse exporteurs in het algemeen. Om te corrigeren gebruikt de PS weefactoren. Ook dit onderzoek heeft deze weefactoren meegenomen; een kleiner bedrijf telt bijvoorbeeld twee keer mee als het representatief is voor twee bedrijven waarvan er maar één geënquêteerd is. Het gebruik van weefactoren is de gebruikelijke wijze in de wetenschap om vertekende resultaten te voorkomen. Merk op dat dat hier eenvoudig is, omdat de data alleen voor tabellen gebruikt wordt. Als de data ook voor econometrische modellen gebruikt zou worden, zou een gecompliceerder oplossing noodzakelijk zijn. Immers, de variatie in een dataset met alleen verschillende bedrijven zal groter zijn dan in een dataset die ontstaat door een deelverzameling van de eerste dataset door weging op te hogen naar hetzelfde aantal bedrijven. Na toepassing van deze weefactor beschrijft de dataset een groep van 7.609 bedrijven.

### Robuustheid resultaten

Er zijn twee robuustheidsanalyses uitgevoerd; beide analyses gaven vergelijkbare uitkomsten als de in dit rapport gepresenteerde uitkomsten. In de eerste analyse zijn alleen die bedrijven meegenomen, die gegevens ingestuurd hebben voor de PS. De bedrijven waarvoor de data geïmputeerd werd omdat zij hun gegevens voor het jaar 2008 niet instuurden zijn hier niet meegenomen. In de tweede analyse bekeken we alleen die btw-nummers, waarvoor de handel volledig is toegewezen aan één bedrijf. Dit sluit de btw-nummers uit waarvan de handel verdeeld wordt over verschillende bedrijven. Daarbij kunnen immers verdeelfouten optreden.

### Hoe het CBS de wederuitvoer bepaalt

Het CBS geeft op bedrijfsniveau aan wat de wederuitvoer is. Deze is zelfs uitgesplitst naar product en land. Deze paragraaf geeft kort aan hoe dat gebeurt.

1. Als een bedrijf opgeeft dat iets wederuitvoer is, dan neemt het CBS dit over. Helaas geven lang niet alle bedrijven dit specifiek aan.
2. Van sommige producten is bekend dat Nederland deze niet (zoals bananen) of nauwelijks (zoals wijn) produceert. De uitvoer van deze producten wordt als wederuitvoer geclassificeerd.
3. Van de grootste exporteurs zijn, vanwege hun belang voor de cijfers, bedrijfsprofielen opgesteld. Dit gebeurt op basis van bedrijfsbezoeken, bellen en publieke informatie. Op een laag classificatieniveau is per product bekend welk deel van de handel van zo'n bedrijf bestaat uit uitvoer van Nederlands product, wederuitvoer en quasi-doorvoer.
4. Er is een aparte methode voor de kleinere exporteurs, die niet zelf opgeven dat iets wederuitvoer is, die geen typische wederuitvoerproducten exporteren. Alle bedrijven classificeren hun goederen met achtcijferige goedcodes op basis van de Gecombineerde Nomenclatuur (GN). De definitie van wederuitvoer is "goederen die via Nederland vervoerd worden en daarbij (tijdelijk) eigendom worden van een ingezetene, zonder dat significant industriële bewerking plaatsvindt." Het CBS heeft "significante industriële bewerking" geoperationaliseerd als "de eerste zes cijfers van de goedcode veranderen niet". Bijvoorbeeld, als een Nederlands bedrijf sinaasappelsap met een waarde van hooguit 30 euro per 100 kg nettogewicht (goedcode 20091111) importeert en sinaasappelsap met een waarde van meer dan 30 euro per 100 kg nettogewicht (goedcode 20091119). Het CBS vergelijkt vervolgens de invoerwaarde met de uitvoerwaarde voor goederen waarvan de eerste zes cijfers van de goedcodes samenvallen. Daarna past het de regel toe "als de uitvoerwaarde kleiner is dan twee keer de invoerwaarde, dan is het wederuitvoer".

## 8.2 Bronbestanden

Ons empirisch onderzoek is gebaseerd op CBS-data op bedrijfsniveau. We gebruikten vier datasets, allen voor het verslagjaar 2008, die we vervolgens aan elkaar gekoppeld hebben:

- Microdata IH. Dit bestand bevat op het niveau van btw-nummer (de waarneemende eenheid bij de statistiek internationale handel in goederen) informatie over de landen waarmee en de goederen waarin een eenheid handelt. Het bevat ook de waarde van de transacties. Daarnaast is voor de uitvoer van een goed naar een land het wederuitvoerpercentage gegeven. Het CBS verzamelt deze informatie via opgave van bedrijven, hetzij rechtstreeks of via de douane.
- Koppeling IH-ABR. Dit bestand koppelt de btw-nummers van internationale handel aan de bedrijfseenheden (BE's) van het Algemeen Bedrijvenregister (ABR). Als een btw-nummer aan meerdere Bedrijfseenheden gekoppeld is, wordt de handel van dit btw-nummer met een verdelingspercentage verdeeld over de verschillende bedrijfseenheden.
- PS. De Productiestatistiek (PS) beschrijven de verschillende opbrengsten en kosten van bedrijfstakken. Het CBS verzamelt de data met jaarlijkse enquêtes. Grote bedrijven (meer dan 50 werknemers) ontvangen deze enquête ieder jaar, onder de kleinere bedrijven wordt een representatieve steekproef getrokken. Voor een bedrijf bevat de PS informatie over bijvoorbeeld bedrijfstak, aantal werkzame personen, omzet, productie, toegevoegde waarde.
- UCI-lijst. De UCI-lijst bevat per bedrijfseenheid het land waar de uiteindelijke zeggenschap over de bedrijfseenheid ligt. Als niet bekend is waar dat is, wordt aangenomen dat het om een bedrijf in Nederlandse handen gaat. De UCI-lijst wordt gemaakt met behulp van de enquête voor de grootste bedrijven van Nederland (de Statistiek Financiën van Grote (niet-financiële) Ondernemingen), de R&D-enquête (de Community Innovation Survey) en de Dun&Bradstreet database.

## 8.3 Definities en begrippen

**Algemeen Bedrijven Register (ABR):** een systeem met een registratie met identificerende gegevens en structuurgegevens over bedrijven. Hieruit worden de statistische eenheden bedrijfseenheid, ondernemingsgroep en lokale bedrijfseenheid afgeleid.

**Bedrijfseenheid (BE):** de feitelijke transactor in het productieproces gekenmerkt door zelfstandigheid ten aanzien van de beslissingen over dat proces en door het aanbieden van zijn producten aan derden.

**Bijstellingen:** de schatters die gemaakt zijn met behulp van gegevens die niet door de bedrijven naar het CBS gestuurd zijn, omdat de bedrijven geen opgaveverplichting hebben of niet gerespondeerd hebben en er tegelijk geen recente handelsinformatie beschikbaar is. De BTW-gegevens van de Belastingdienst zijn een belangrijke informatiebron bij het maken van deze schatters.

**Directe export:** export waarbij de producent zijn goederen of diensten rechtstreeks verkoopt aan de buitenlandse klant, dus zonder intermediair. Dit is de tegenhanger van indirecte export.

**Export (ook: uitvoer) van goederen:** het leveren van goederen door ingezetenen vanuit het economisch gebied van Nederland aan het buitenland. Hierbij kan sprake zijn van goederen die in Nederland zijn voortgebracht of vervaardigd, maar ook van aanvankelijk ingevoerde goederen.

**Import (ook: invoer) van goederen:** het leveren van goederen door het buitenland aan ingezetenen.

**Imputaties:** de schatters die gemaakt zijn met behulp van gegevens over eerdere verslagperiodes van deze bedrijven. Deze schatters worden gemaakt als een bedrijf de gegevens niet of te laat

instuurt. Ze worden gemaakt met behulp van BTW-data over de verslagperiode en de eerder door het bedrijf ingestuurde handelsdata.

**Indirecte export:** export waarbij de producent gebruik maakt van een intermediair, vaak een agent of groothandel die de buitenlandse markt kent, om het product of dienst in het buitenland te verkopen. De producent heeft zelf geen contact met de buitenlandse klant. Wederuitvoer is ook een vorm van indirecte export waarbij de producent in het buitenland gevestigd is. Dit is de tegenhanger van directe export.

**Omzet:** opbrengst (exclusief BTW) uit verkoop van goederen en levering van diensten aan derden. Derden zijn particulieren dan wel bedrijven buiten het (Nederlandse deel van het) eigen concernverband. Waar van toepassing wordt de netto omzet vastgesteld na aftrek van kortingen, bonussen, statiegeld en doorberekende vrachtkosten.

**Onderneming (OG):** de statistische eenheid van het productiestelsel van de EU, bestaande uit de kleinste combinatie van juridische eenheden (of hun equivalent). Het is een organisatorische eenheid die goederen en diensten voortbrengt en die een zekere zelfstandige beslissingsbevoegdheid heeft, vooral ten aanzien van de bestemming van haar vlottende middelen. Zij kan uit één of meer juridische eenheden bestaan en één of meer activiteiten uitoefenen op één of meer locaties.

**Productiestatistieken (PS):** De productiestatistieken (PS-en) geven een beeld van de werkgelegenheid in en het financiële reilen en zeilen van een bedrijfstak. De statistische eenheid bij het samenstellen van deze statistieken is de bedrijfseenheid. De op basis van een steekproef ontvangen enquêtegegevens worden opgehoogd naar het totale aantal bedrijven in een bedrijfstak.

**Productiewaarde:** de productiewaarde meet de werkelijk door de eenheid geproduceerde hoeveelheid op basis van de verkopen, de veranderingen in voorraden en de wederverkoop van goederen en diensten. De productiewaarde wordt gedefinieerd als de omzet, plus of minus de veranderingen in voorraden gereed product, onderhanden werk en goederen en diensten, ingekocht voor wederverkoop, minus de aankopen van goederen en diensten voor wederverkoop, plus de geactiveerde productie, plus andere bedrijfsinkomsten (m.u.v. subsidies). Inkomsten en uitgaven die in de bedrijfsrekeningen als financieel of buitengewoon zijn ingedeeld, blijven voor de productiewaarde buiten beschouwing. Tot de aankopen van goederen en diensten voor wederverkoop behoren aankopen van diensten die zijn gekocht om in de oorspronkelijke staat aan derden te worden doorverkocht.

**Quasi-doorvoer:** de goederenstroom waarbij buitenlandse bedrijven goederen in Nederland laten inklaren en vervolgens doorvoeren naar andere landen. De goederen blijven gedurende deze transactie in buitenlands eigendom. Het CBS telt deze goederenstroom niet mee in de cijfers die zij publiceert. Eurostat telt deze cijfers wél mee in de cijfers die zij publiceert over de handel van Nederland met het buitenland.

**Registratie:** de cijfers die gemaakt zijn met gegevens die bedrijven rechtstreeks aan het CBS geleverd hebben.

**Standaard Bedrijven Indeling (SBI):** de Nederlandse hiërarchische indeling van economische activiteiten het CBS gebruikt om bedrijfseenheden in te delen naar hun hoofdactiviteit.

**Ultimate Controlling Institutional unit (UCI):** Onder UCI wordt verstaan de institutionele eenheid, hoger in de keten van zeggenschap, niet onder zeggenschap van een andere institutionele eenheid. De UCI is de ultieme moederonderneming. Dit is belangrijk bij het vaststellen of een bedrijf in buitenlandse of in Nederlandse handen is. In het eerste geval is de UCI in het buitenland gelegen, in het tweede geval zit de top in Nederland.

**Uitvoer Nederlands product:** dat deel van de uitvoer dat bestaat uit in Nederland voortgebrachte of vervaardigde goederen.

**Wederuitvoer:** goederen die via Nederland vervoerd worden en daarbij (tijdelijk) eigendom worden van een ingezetene, zonder dat een significant industriële bewerking plaatsvindt. Wederuitvoer betreft onder andere goederen die door Nederlandse distributiecentra worden ingeklaard en vervolgens geleverd aan andere (Europese) landen. De wederuitvoer maakt, anders dan de quasi-doorvoer en de transportdoorvoer, wel deel uit van de invoer en de uitvoer.

**Wederuitvoerklasse:** de klasse waarin een bedrijf is ingedeeld op basis van het percentage wederuitvoer. We onderscheiden in dit artikel vijf wederuitvoerklassen: een klasse met bedrijven met maximaal 5 procent wederuitvoer (de “pure uitvoerbedrijven”), een met bedrijven met minimaal 95 procent wederuitvoer (de “pure wederuitvoerbedrijven”) en drie klassen met “mixbedrijven” (respectievelijk 5-25 procent, 25-50 procent en 50-95 procent wederuitvoer).

## 8.4 Statistische toetsen

Deze Annex presenteert de uitkomsten van een aantal toetsen om de verschillen tussen pure exportbedrijven, mix en pure wederexportbedrijven te laten zien. Om het overzicht te behouden voegen we de vijf wederuitvoerklassen samen tot drie groepen. Namelijk, wederuitvoergroep 1 zijn de pure exportbedrijven met hooguit 5 procent wederuitvoer, wederuitvoergroep 2 zijn de mix bedrijven met 5 tot 95 procent wederuitvoer en wederuitvoergroep 3 zijn de pure wederexportbedrijven met minstens 95 procent wederuitvoer. We voeren Chi-kwadraat toetsen uit op buitenlands eigendom, SBI sector code, grootteklasse en buitenlandse deelnemingen. Daarnaast voeren we t-toetsen uit voor omzet, toegevoegde waarde, arbeidsproductiviteit, export en import.

### 8.4.1 Binnenlands/buitenlands eigendom per wederuitvoergroep, frequentietabel

	Wederuitvoergroep			Totaal
	1	2	3	
Totaal	2 845	3 615	1 149	7 609
Bedrijf in buitenlandse handen	581	1 014	386	1 981
Bedrijf in binnenlandse handen	2 264	2 601	763	5 628

### 8.4.2 Binnenlands/buitenlands eigendom per wederuitvoergroep, Chi-kwadraat toets

$\chi^2$	Vrijheidsgraden	P-waarde
88,268	2	0,000

De Chi-kwadraat toets laat zien dat er een significante relatie is tussen het type exportbedrijf en het binnenlands of buitenlands eigendom van een bedrijf.

### 8.4.3 Economische sector per wederuitvoergroep, Chi-kwadraat toets

$\chi^2$	Vrijheidsgraden	P-waarde
1 102,3	32	0,000

De Chi-kwadraat toets laat zien dat er een significante relatie is tussen het type exportbedrijf en de economische sector volgens de Standaard Bedrijfsindeling.

#### 8.4.4 Grootteklasse per wederuitvoergroep, frequentietabel

	Wederuitvoergroep			Totaal
	1	2	3	
Totaal	2 845	3 615	1 149	7 609
Kleinbedrijf	1 706	2 070	787	4 563
Middenbedrijf	870	1 178	274	2 322
Grootbedrijf	269	367	88	724

#### 8.4.5 Grootteklasse per wederuitvoergroep, Chi-kwadraat toets

X <sup>2</sup>	Vrijheidsgraden	P-waarde
45,887	4	0,000

De Chi-kwadraat toets laat zien dat er een significante relatie is tussen het type exportbedrijf en de grootteklasse.

#### 8.4.6 Buitenlandse deelnemingen per wederuitvoergroep, frequentietabel<sup>23</sup>

	Wederuitvoergroep			Totaal
	1	2	3	
Totaal	2 264	2 601	763	5 628
Geen buitenlandse deelnemingen	1 100	1 412	350	2 862
Wel buitenlandse deelnemingen	1 164	1 189	413	2 766

#### 8.4.7 Buitenlandse deelnemingen per wederuitvoergroep, Chi-kwadraat toets

X <sup>2</sup>	Vrijheidsgraden	P-waarde
24,500	2	0,000

De Chi-kwadraat toets laat zien dat er een significante relatie is tussen het type exportbedrijf en buitenlandse deelnemingen.

#### 8.4.8 Omzet per wederuitvoergroep

Wederuitvoergroep	N	Gemiddelde	Standaardafwijking	gemiddelde
		<i>dzd euro</i>		<i>dzd euro</i>
1	2845	64 016		5 719
2	3615	87 053		8 823
3	1149	99 444		16 832

#### 8.4.9 T-toets omzet

	Verskil gemiddelden	t-waarde	p-waarde
Groep 1 - groep 2	-23 037	-2,063	0,039
Groep 1 - groep 3	-35 428	-2,534	0,011
Groep 2 - groep 3	-12 391	-0,677	0,498

Een t-toets op de omzet laat zien dat de verdeling van de omzet over de klassen 1 en 2 en tussen 1 en 3 significant van elkaar verschillen. Dat geldt niet voor de verschillen in verdeling tussen groep 2 en 3. Voor alle resultaten geldt dat het geen verschil maakt of er een gelijke variantie tussen de verdeling

<sup>23</sup> De groep bedrijven waarvoor niet bekend is of ze buitenlandse deelnemingen hebben of niet is hier buiten beschouwing gelaten.

wordt verondersteld of een ongelijke variantie. Voor alle t-toetsen presenteren we alleen de resultaten voor een gelijke variantie omwille van de beknoptheid.

#### 8.4.10 Toegevoegde waarde per wederuitvoergroep

	N	Gemiddelde	Standaardafwijking gemiddelde
		<i>dzd euro</i>	<i>dzd euro</i>
Wederuitvoergroep			
1	2 845	13 844	1 224
2	3 615	15 396	2 011
3	1 149	13 005	2 384

#### 8.4.11 T-toets toegevoegde waarde

	Verskil gemiddelden	t-waarde	p-waarde
Groep 1 - groep 2	-1 552	-0,618	0,537
Groep 1 - groep 3	839	0,342	0,732
Groep 2 - groep 3	2 392	0,627	0,530

Een t-toets op de toegevoegde waarde laat zien dat de verdelingen van de toegevoegde waarde over alle drie de combinaties van klassen niet significant van elkaar verschillen. Dat geldt als een gelijke variantie tussen de groepen wordt verondersteld, maar ook voor een verschillende variantie.

#### 8.4.12 Exportwaarde per wederuitvoergroep

	N	Gemiddelde	Standaardafwijking gemiddelde
		<i>dzd euro</i>	<i>dzd euro</i>
Wederuitvoergroep			
1	2 845	19 867	2 149
2	3 615	34 509	5 737
3	1 149	34 399	5 387

#### 8.4.13 T-toets exportwaarde

	Verskil gemiddelden	t-waarde	p-waarde
Groep 1 - groep 2	-14 642	-2,172	0,030
Groep 1 - groep 3	-14 532	-3,020	0,003
Groep 2 - groep 3	110	0,010	0,992

Een t-toets op de exportwaarde van de bedrijven geeft aan dat de verdeling van de exportwaarde over de klassen 1 en 2 en tussen 1 en 3 significant van elkaar verschillen. Dat geldt niet voor de verschillen in verdeling tussen groep 2 en 3. Voor alle resultaten geldt dat het geen verschil maakt of er een gelijke variantie tussen de verdeling wordt verondersteld of een ongelijke variantie.

#### 8.4.14 Importwaarde per wederuitvoergroep

	N	Gemiddelde	Standaardafwijking gemiddelde
		<i>dzd euro</i>	<i>dzd euro</i>
Wederuitvoergroep			
1	2 554	9 892	1 560
2	3 587	32 911	4 924
3	1 147	38 690	4 416

#### 8.4.15 T-toets importwaarde

	Verskil gemiddelden	t-waarde	p-waarde
Groep 1 - groep 2	-23 019	-3,848	0,000
Groep 1 - groep 3	-28 798	-7,650	0,000
Groep 2 - groep 3	-5779	-0,638	0,524

Een t-toets op de importwaarde van de bedrijven geeft aan dat de verdelingen van de importwaarde over de klassen 1 en 2 en tussen 1 en 3 significant van elkaar verschillen. Dat geldt niet voor de verschillen in verdeling tussen groep 2 en 3. Voor alle resultaten geldt dat het geen verschil maakt of er een gelijke variantie tussen de verdeling wordt verondersteld of een ongelijke variantie.

#### 8.4.16 Arbeidsproductiviteit per wederuitvoergroep

	N	Gemiddelde	Standaardafwijking	gemiddelde
		<i>dzd euro/fte</i>		<i>dzd euro/fte</i>
Wederuitvoergroep				
1	2 845	84,3		2,6
2	3 615	92,0		1,8
3	1 149	109,7		4,5

#### 8.4.17 T-toets arbeidsproductiviteit

	Verskil gemiddelden	t-waarde	p-waarde
Groep 1 - groep 2	-7,7	-2,512	0,012
Groep 1 - groep 3	-25,4	-5,077	0,000
Groep 2 - groep 3	-17,7	-4,363	0,000

Een t-toets op de arbeidsproductiviteit van de bedrijven toont dat de verdelingen van de arbeidsproductiviteit over alle drie de combinaties van klassen significant van elkaar verschillen. Voor alle resultaten geldt dat het geen verschil maakt of er een gelijke variantie tussen de verdeling wordt verondersteld of een ongelijke variantie.