



Centraal Bureau
voor de Statistiek

Rapport

Naar welke EU-landen exporteren kleine exporteurs hun goederen?

Oscar Lemmers, Jeanet Exel, Jeroen Ouwehand

Dit onderzoek werd uitgevoerd in opdracht van het Ministerie van Buitenlandse Zaken. Er waren geen extra enquêtes nodig. De nieuwe cijfers zijn gemaakt door al bestaande gegevens te combineren.

CBS Heerlen
CBS-weg 11
6412 EX Heerlen
Postbus 4481
6401 CZ Heerlen
T +31 45 570 60 00

projectnummer 300716
EBH
8 juni 2015

kennisgeving De in dit rapport weergegeven opvattingen zijn die van de auteurs en komen niet noodzakelijk overeen met het beleid van het Centraal Bureau voor de Statistiek.

Inhoudsopgave

1. Samenvatting	4
2. Inleiding en achtergrond	6
3. Gebruikte afbakening MKB: KMO-MKB	8
4. Toelichting gemaakte cijfers	10
4.1 Demografie, aantal bedrijven dat goederen naar EU-landen exporteert	10
4.2 Export van goederen, export Nederlands product en wederuitvoer naar EU-landen door Nederlands bedrijfsleven	13
5. Methodologische toelichting	16
5.1 Data	16
5.2 Methoden	16
5.3 Kwaliteit en risico's	19
6. Afkortingen en begrippen	20
6.1 Begrippen	20
6.2 Afkortingen	21
7. Literatuur	22
8. Tabellen	23

1. Samenvatting

Het KMO-MKB¹ was in 2012 goed voor 27 procent van de export van goederen door het Nederlandse bedrijfsleven². Maar voor het overgrote deel van deze bedrijven (94 procent, zij vertegenwoordigden zes procent van de waarde in 2012) was niet bekend naar welke landen binnen de EU zij exporteren. De tabellen behorende bij dit rapport laten voor het eerst zien hoeveel bedrijven naar ieder individueel EU-land exporteren en hoeveel waarde daarmee gemoeid is. Dat gebeurt zowel voor KMO-MKB als grootbedrijf. Ook nieuw is de onderverdeling van de exportwaarde van KMO-MKB en grootbedrijf naar EU-land, Nederlands product en wederuitvoer. Dat is relevant omdat de uitvoer van Nederlands product gemiddeld veel meer oplevert dan wederuitvoer³. Dit rapport presenteert nieuwe informatie over de export in 2012 zoals:

- Traditioneel gaat het grootste deel van de Nederlandse export van goederen naar EU-landen. Voor het KMO-MKB geldt dat 80 procent van de export naar EU-landen gaat, voor het grootbedrijf is dat 71 procent. Bij beiden nam dit aandeel langzaam maar zeker af gedurende de periode 2010-2012. In 2012 bedroeg de totale export door het Nederlands bedrijfsleven 310 miljard euro. Daarvan was 226 miljard euro voor de EU bestemd; 68 miljard door het KMO-MKB en 159 miljard door het grootbedrijf.
- Het aantal exporteurs nam gedurende de periode 2010-2012 met ruim 20 procent toe tot 126 duizend. Dat is vrijwel helemaal toe te schrijven aan het aantal bedrijven in het KMO-MKB dat naar EU-landen exporteert. In 2012 exporteerden 112 duizend bedrijven in het KMO-MKB naar deze landen en 9 duizend in het grootbedrijf.
- België, niet Duitsland, is met 77 duizend exporteurs het land waar de meeste bedrijven, KMO-MKB en grootbedrijf, hun goederen naar exporteren. Er zijn 70 duizend Nederlandse KMO-MKB-bedrijven die naar België exporteren en 58

¹ Een bedrijf behoort tot het KMO-MKB als de overkoepelende onderneming in Nederlandse handen is en minder dan 250 werkzame personen telt. Een dochter van Philips met 80 werkzame personen behoort dus niet tot het KMO-MKB.

² De buitenlandse handel door het Nederlandse bedrijfsleven is niet hetzelfde als de totale buitenlandse handel van Nederland. Er is namelijk ook internationale handel door bedrijven die niet in Nederland gevestigd zijn. Bijvoorbeeld, een bedrijf in Azië importeert de goederen in Nederland om deze daarna door te verkopen aan Duitsland. Het bedrijf is zelf niet in Nederland gevestigd en laat de vervoer- en opslagactiviteiten uitvoeren door Nederlandse bedrijven. Dit is dus geen import door het Nederlandse bedrijfsleven.

³ In 2013 was de in Nederland toegevoegde waarde van een euro export van Nederlands product gemiddeld gelijk aan 57 cent. Voor een euro wederuitvoer was dat gemiddeld 10 cent.

⁴ Ook dit rapport betreft alleen de export van goederen en, dus exclusief export van diensten.

² De buitenlandse handel door het Nederlandse bedrijfsleven is niet hetzelfde als de totale buitenlandse handel van Nederland. Er is namelijk ook internationale handel door bedrijven die niet in Nederland gevestigd zijn. Bijvoorbeeld, een bedrijf in Azië importeert de goederen in Nederland om deze daarna door te verkopen aan Duitsland. Het bedrijf is zelf niet in Nederland gevestigd en laat de vervoer- en opslagactiviteiten uitvoeren door Nederlandse bedrijven. Dit is dus geen import door het Nederlandse bedrijfsleven.

³ In 2013 was de in Nederland toegevoegde waarde van een euro export van Nederlands product gemiddeld gelijk aan 57 cent. Voor een euro wederuitvoer was dat gemiddeld 10 cent.

duizend van deze bedrijven exporteren naar Duitsland. Deze twee landen worden op grote afstand gevolgd door het Verenigd Koninkrijk met 25 duizend KMO-MKB-bedrijven, Frankrijk met 23 duizend en Italië met 18.000 KMO-MKB-bedrijven.

- Het beeld is anders bij exportwaarde. Verreweg de meeste export van goederen gaat met 78 miljard euro naar Duitsland, op grote afstand gevolgd door België met 34 miljard euro. Dan volgen Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk met 27 respectievelijk 25 miljard en dan Italië met 15 miljard euro. De handelaar die naar Duitsland exporteert, exporteert gemiddeld meer dan twee keer zo veel naar Duitsland als de handelaar die naar België exporteert gemiddeld aan onze zuiderburen verkoopt.
- De exportwaarde van het KMO-MKB vertoont nagenoeg dezelfde rangorde en onderlinge verschillen. Duitsland 23 miljard euro en België de helft daarvan, dan het Verenigd Koninkrijk en Frankrijk met 7 respectievelijk 6 miljard en tot slot Italië met 3 miljard euro.
- Er is veel variatie in het aandeel van Nederlands product naar een land. Dit aandeel varieert van 69 procent voor Malta in 2012 tot 40 procent voor Slowakije, het overige deel is wederuitvoer. Die grote variatie is zichtbaar bij zowel KMO-MKB als grootbedrijf.
- De verschillen tussen de exportsamenstellingen van de vijf EU-landen waar Nederland het meest naar exporteert zijn kleiner. Het Verenigd Koninkrijk springt er uit bij het KMO-MKB (68 procent uitvoer Nederlands product) terwijl de export naar Italië juist minder (53 procent) uit Nederlandse producten bestaat.
- Het KMO-MKB exporteert relatief meer Nederlands product dan het grootbedrijf. Deze aandelen bedragen respectievelijk 62 en 55 procent van hun export van goederen.

2. Inleiding en achtergrond

Het buitenland is belangrijk voor Nederland: de export van goederen en diensten was in 2013 goed voor 32 procent van het bbp en 31 procent van de werkgelegenheid (Lemmers, 2015). Daarnaast groeide de export de laatste jaren fors sterker dan de binnenlandse vraag. De export wordt daarom vaak gezien als de trekker van de economie. Ook het MKB wordt gezien als aanjager van de economie (McKinsey & Company, 2014). Bijna alle bedrijven in Nederland behoren immers tot het MKB. De Europese Commissie en de Nederlandse overheid zetten in op internationalisering van het MKB. Het MKB-beleid vormt bijvoorbeeld een integraal onderdeel van het Nederlandse beleid rondom internationalisering van topsectoren.

Diverse stakeholders hebben daarom behoefte aan informatie over de export door het MKB om ontwikkelingen te kunnen monitoren en beleid te evalueren. Stakeholders uit het bedrijfsleven en financiers, maar ook de ambassades, vragen om informatie over de exportwaarde en over de aantallen exporteurs, om te kunnen zien of steeds meer bedrijven de grens over gaan. Verder heeft het ministerie van Buitenlandse Zaken behoefte aan verder inzicht in de dynamiek van internationalisering van het Nederlandse bedrijfsleven inclusief het MKB. Dat is namelijk een belangrijke bouwsteen voor een verdere versterking van de economische diplomatie.

Om in deze informatiebehoefte rondom de internationale activiteiten van het MKB te voorzien zette het CBS een data infrastructuur op die desgewenst in stand gehouden kan worden. Dat maakt monitoring van het MKB mogelijk. In 2014 bracht het CBS het rapport “Internationalisering MKB, handelsprioritaire landen en DGGF-landen” uit, het eerste rapport met een onderverdeling van de MKB-export van goederen⁴ naar land. Namelijk, een onderverdeling voor de handelsprioritaire landen en de DGGF-landen. Dit gaf echter geen cijfers voor de MKB-export van goederen binnen de EU, omdat die informatie op dat moment voor de kleine exporteurs onbekend was. Als deel van een onderzoek over de export van goederen door topsectoren (Exel et al., 2015) heeft het CBS via een nieuwe bron hierover nieuwe informatie ontwikkeld. Deze informatie laat zien hoeveel MKB-bedrijven goederen exporteren naar ieder EU-land en hoeveel waarde daarmee is gemoeid. Dat betekent dat nu het complete beeld zichtbaar gemaakt kan worden: voor ieder land ter wereld is nu af te leiden hoeveel MKB’ers er goederen naar exporteren en voor hoeveel euro. Voor landen in de EU gebeurt dat in dit rapport en bijbehorende tabellen.

De rest van dit rapport is als volgt opgebouwd. Het start met uitleg over de gebruikte afbakening van het MKB; verschillende afbakeningen leiden namelijk tot fors verschillende cijfers. Daarna geeft het rapport informatie over de aantallen bedrijven in MKB en grootbedrijf die naar ieder EU-land exporteren, en hoeveel waarde hiermee

⁴ Ook dit rapport betreft alleen de export van goederen en, dus exclusief export van diensten. Het CBS heeft namelijk veel minder informatie ter beschikking over de export van diensten. Het werkt in diverse projecten om toch cijfers ter beschikking te kunnen stellen.

gemoeid is. Deze waarde wordt voor 2012 vervolgens onderverdeeld naar Nederlands export en wederuitvoer. Dit wordt toegelicht met een korte tekst en enkele grafieken. De voor de jaren 2010 – 2012 gemaakte tabellen zijn vaak erg groot en worden daarom als Excel-bestanden meegeleverd. Ze staan dus niet in het rapport zelf. Vanwege dezelfde grootte is het ook niet mogelijk om de tabellen uitputtend te bespreken. Het rapport sluit af met conclusies, een methodologische toelichting, een overzicht van de gebruikte afkortingen en begrippen, de literatuurlijst en een overzicht van de inhoud van de gemaakte tabellen.

3. Gebruikte afbakening MKB: KMO-MKB

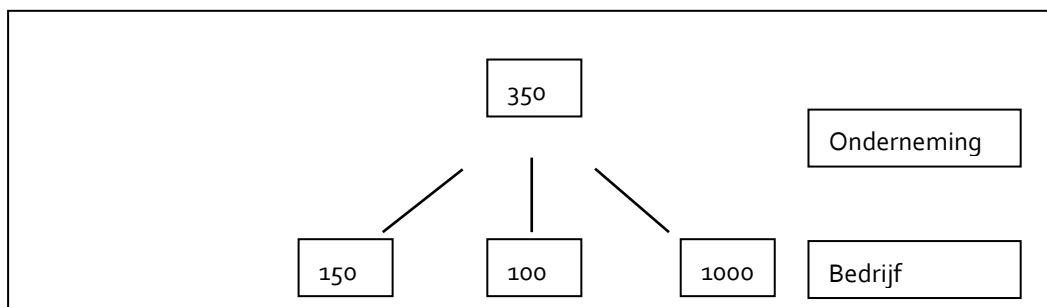
Bij rapportage over het MKB is het belangrijk om helder te hebben welke afbakening van het MKB is gebruikt. Er zijn immers verschillende manieren om tegen het MKB aan te kijken. Bijvoorbeeld, een bedrijf behoort tot het MKB als

1. Er minder dan 250 mensen werken, óf
2. Er minder dan 250 mensen werken bij de overkoepelende onderneming in Nederland en het bedrijf in Nederlandse handen is, óf
3. Er minder dan 250 mensen werken bij de overkoepelende onderneming wereldwijd

In dit rapport is gekozen voor de 2^e afbakening. De 1e afbakening is gangbaar, ook omdat instanties vaak niet over de informatie beschikken om 2) of 3) te bepalen. Maar de EU-definitie⁵ beschouwt alleen 3) als MKB. De exacte implementatie van de Europese richtlijn is echter moeilijk. Gegevens over werkgelegenheid, omzet, en balanstotaal wereldwijd zijn voor kleine ondernemingen moeilijk te verkrijgen. Daarom gebruikt dit rapport de 2^e afbakening. Daarbij maakt het de aanname dat een bedrijf in Nederland met een buitenlandse moeder altijd zo groot zal zijn dat het niet tot het MKB behoort. De groep van bedrijven die aan de 2^e afbakening voldoet noemen we het KMO-MKB.

De achterliggende gedachte achter de EU-definitie is dat het nationale en Europese MKB-beleid niet bedoeld is voor kleine bedrijven die deel uit maken van een grote onderneming met het bijbehorende netwerk voor kennis en financiering. Dit beleid is bedoeld voor de bedrijven die onder een kleine onderneming vallen en daarom over beperkte middelen beschikken in vergelijking met het grootbedrijf.

3.1. Bedrijven behoren tot MKB volgens afbakening 1, niet volgens afbakening 2



⁵ "Tot de categorie kleine, middelgrote en micro ondernemingen („MKB”) behoren ondernemingen waar minder dan 250 personen werkzaam zijn en waarvan de jaarmzet 50 miljoen EUR en/of het jaarlijkse balanstotaal 43 miljoen EUR niet overschrijdt. De onderneming moet zelfstandig zijn, dat wil zeggen dat 25% van het kapitaal of van de stemrechten niet in handen moet zijn van één onderneming of van verscheidene ondernemingen gezamenlijk die niet aan de definitie van het MKB beantwoorden."

De verschillende afbakeningen leiden tot heel verschillende cijfers. Voor Duitsland bleek dit al uit diverse studies van Söllner (2011, 2014). Lemmers et al. (2014) lieten al zien voor Nederland dat er grote verschillen zijn tussen kleine bedrijven die wél en kleine bedrijven die niet deel uit maken van een grote onderneming. De handelaren in de eerste groep hebben bijvoorbeeld 50 keer zoveel import en export als de handelaren in de tweede groep (Smit 2014). De conclusie in Lemmers (2014a) is verder dat de 1^e en 2^e afbakening fors verschillende aandelen geven van MKB in import en export, maar dat de verschillen tussen de 2^e en 3^e afbakening klein zijn. Voor buitenlandse investeringen door het MKB is het verschil groter. Bij de 3^e afbakening zijn deze zes procent lager dan bij de 2^e afbakening.

4. Toelichting gemaakte cijfers

De voor dit rapport gemaakte tabellen zijn de eerste die een onderverdeling geven van de export van goederen door KMO-MKB en grootbedrijf naar individuele EU-landen, zowel naar aantallen exporteurs als naar exportwaarde. Daarnaast bevatten de tabellen een onderverdeling naar wederuitvoer en uitvoer van Nederlands product.

Traditioneel gaat het grootste deel van de Nederlandse export naar EU-landen. Voor het KMO-MKB geldt dat 80 procent van de export van goederen naar EU-landen gaat, voor het grootbedrijf is dat 71 procent. Bij beiden nam dit aandeel langzaam maar zeker af gedurende de onderzochte periode (2010-2012). Dat komt ook doordat de kosten voor communicatie en transport dalen, zodat het eenvoudiger om de kosten die gepaard gaan aan export naar verre landen te dragen. En het is makkelijker voor het grootbedrijf dan voor het KMO-MKB om deze kosten op te brengen, zodat zij meer en vaker naar verder gelegen landen exporteren (Smeets et al., 2010).

Tabel 4 laat zien dat ook voor de aantallen geldt dat exporteurs meer op de EU gericht zijn dan op niet-EU-landen. Van de 126 duizend exporteurs exporteerden 121 duizend (96 procent) binnen de EU en 25 duizend (19 procent) buiten de EU. Een deel van deze bedrijven exporteerde zowel binnen als buiten de EU, zodat de percentages optellen tot meer dan 100 procent.

4. Handel met EU en niet-EU, aantallen exporteurs en exportwaarde, 2012

	KMO-MKB	Grootbedrijf	Totaal	KMO-MKB	Grootbedrijf	Totaal
	Aantal exporteurs			Exportwaarde		
	<i>x duizend</i>			<i>x mln euro</i>		
Totaal	116854	9566	126420	84906	224599	309505
Niet-EU-landen	19813	4794	24607	17270	65991	83261
EU-landen	111969	8906	120875	67636	158608	226244

4.1 Demografie, aantal bedrijven dat goederen naar EU-landen exporteert

België, niet Duitsland, is het land waar de meeste bedrijven (77 duizend) naar exporteren. Er gaat wel meer export naar Duitsland dan naar België.

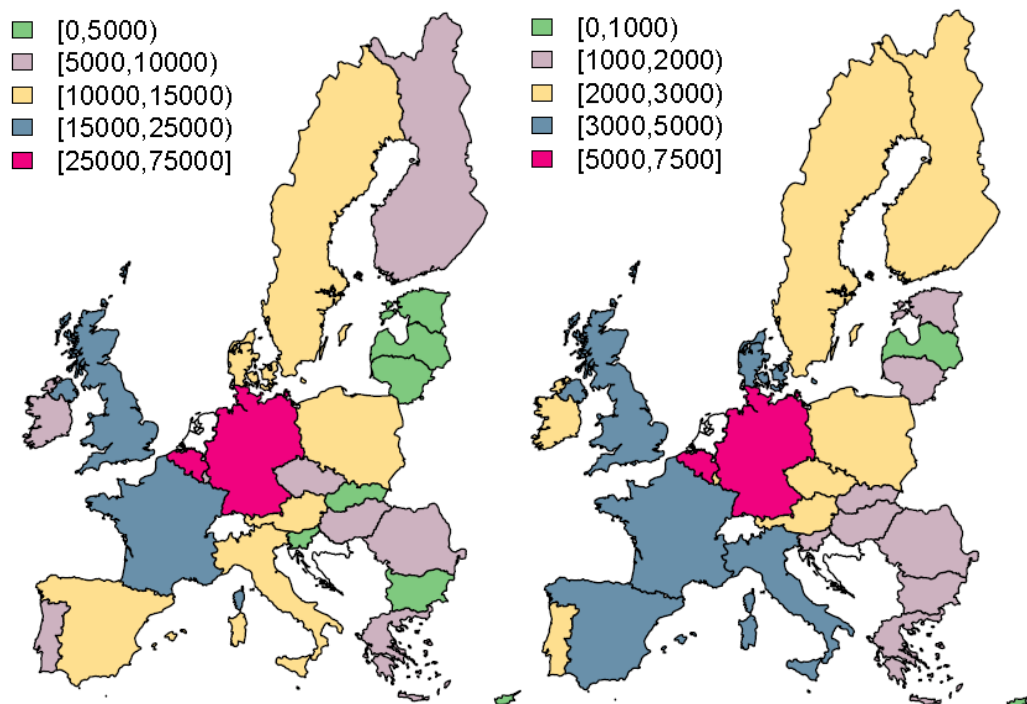
Tabel 1 (als Excel-bestand bijgevoegd, te groot om in het rapport te plaatsen) geeft informatie over het aantal bedrijven in KMO-MKB en grootbedrijf dat naar ieder EU-land exporteert. Deze informatie was niet eerder beschikbaar; zie 5.2 voor meer toelichting. Ambassades kunnen zo zien hoeveel Nederlandse bedrijven al toegang hebben gevonden tot hun land, hoe de verdeling over KMO-MKB en grootbedrijf is en hoe dit verloopt door de tijd. De tabellen bevatten namelijk informatie over de jaren 2010, 2011 en 2012.

4.1.1 Top 5 EU-landen waar bedrijven het vaakst goederen naar exporteren, 2012

	KMO-MKB	Grootbedrijf	Totaal
	Aantal exporteurs		
	<i>x duizend</i>		
België	70	7	77
Duitsland	58	7	64
Verenigd Koninkrijk	25	5	30
Frankrijk	23	5	27
Italië	14	3	17

Tabel 4.1.1 en figuur 4.1.2 laten zien dat bedrijven het vaakst exporteren naar onze buurlanden België en Duitsland. Dat geldt voor zowel het KMO-MKB als het grootbedrijf. Algemeen genomen geldt dat hoe verder een land geografisch verwijderd is van Nederland, en hoe lager het bbp, hoe lager het aandeel KMO-MKB-bedrijven is dat naar dit land exporteert. In de literatuur was dit al bekend voor de totale export van landen (zie bijvoorbeeld Tinbergen, 1962). Hoe verder weg, hoe groter de verschillen met Nederland zullen zijn, en dat maakt het niet eenvoudiger met dit land te handelen. Daarnaast, een land met een laag bbp heeft minder ruimte voor aankopen in het buitenland, zodat het gemiddeld minder met Nederland zal handelen.

4.1.2 Aantal Nederlandse exporteurs van goederen naar EU-landen, 2012 Links KMO-MKB, rechts grootbedrijf

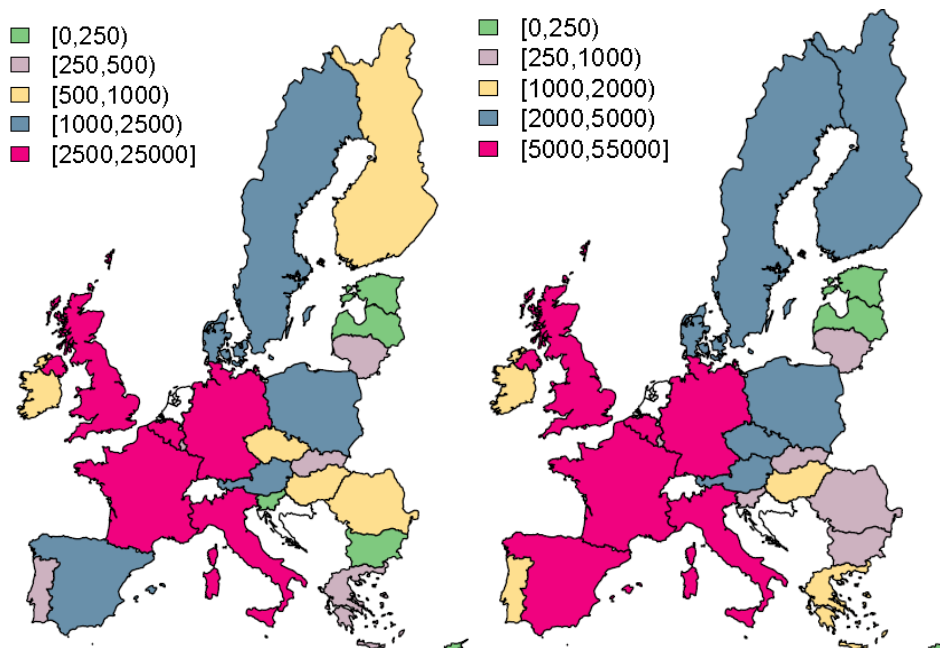


Het beeld is anders bij exportwaarde, zie tabel 4.1.3 en figuur 4.1.4. Nog steeds zijn België en Duitsland de grootste handelspartners. Maar hoewel er meer bedrijven exporteren naar België dan naar Duitsland, is de exportwaarde naar Duitsland toch het hoogst. Bedrijven die naar Duitsland exporteren doen dat met een meer dan twee keer zo hoge gemiddelde exportwaarde dan naar België. De Duitse markt is een stuk groter, wat een groter volume mogelijk maakt.

4.1.3 Top 5 EU-landen waar bedrijven het meest goederen naar exporteren, 2012

	KMO-MKB	Grootbedrijf	Totaal
	Exportwaarde		
	<i>x mrd euro</i>		
Duitsland	24	55	78
België	11	23	34
Frankrijk	6	20	27
Verenigd Koninkrijk	7	18	25
Italië	3	12	15

4.1.4 Exportwaarde (x miljoen euro) goederen naar EU-landen, 2012 Links KMO-MKB, rechts grootbedrijf



4.2 Export van goederen, export Nederlands product en wederuitvoer naar EU-landen door Nederlands bedrijfsleven

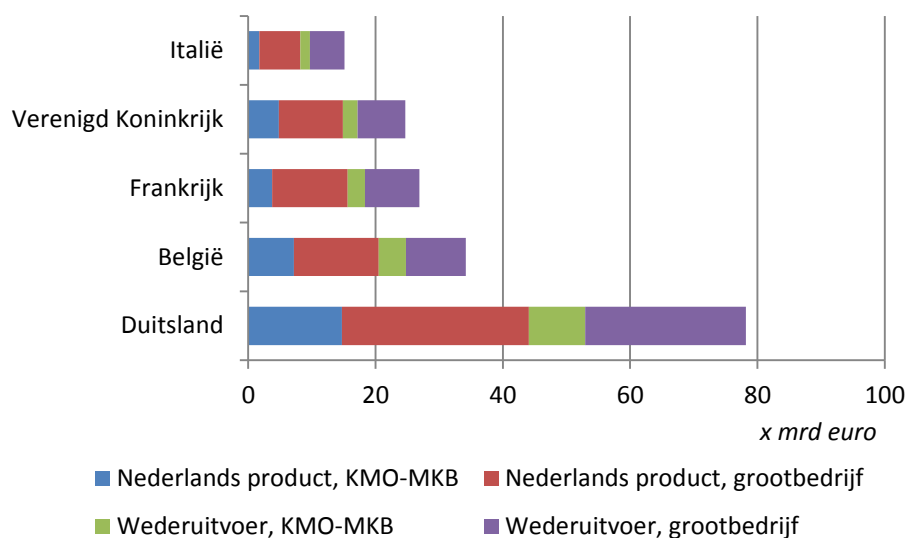
De uitvoer naar het Verenigd Koninkrijk door het KMO-MKB bestaat voor 68 procent uit Nederlands product, die naar Italië uit 53 procent.

Tabel 2 verdeelt de exportwaarde naar de individuele EU-landen uit tabel 1 verder onder naar wederuitvoer en uitvoer van Nederlands product. Deze exportwaarden zijn dus ook onderverdeeld naar KMO-MKB en grootbedrijf.

Door onder andere de gunstige ligging, buitenlandse distributiecentra in Nederland en eeuwenlange ervaring om transactiekosten laag te houden heeft Nederland veel wederuitvoer (Kuypers et al., 2013). Iedere dag weer komen er bijvoorbeeld duizenden mobiele telefoons uit China binnen in de haven van Rotterdam die vervolgens door Nederlandse handelaren doorverkocht worden aan andere Europese landen. In 2014 bestond 53 procent van de export van goederen uit wederuitvoer en voor 47 procent uit export van Nederlands product. Aan de uitvoer van wederuitvoer verdiende de BV Nederland in 2013 echter gemiddeld veel minder dan aan Nederlands product, namelijk respectievelijk 10 en 57 eurocent per euro export.

Dit roept daarom de vraag op welk deel van de producten die door KMO-MKB en grootbedrijf worden uitgevoerd, wederuitvoer is.

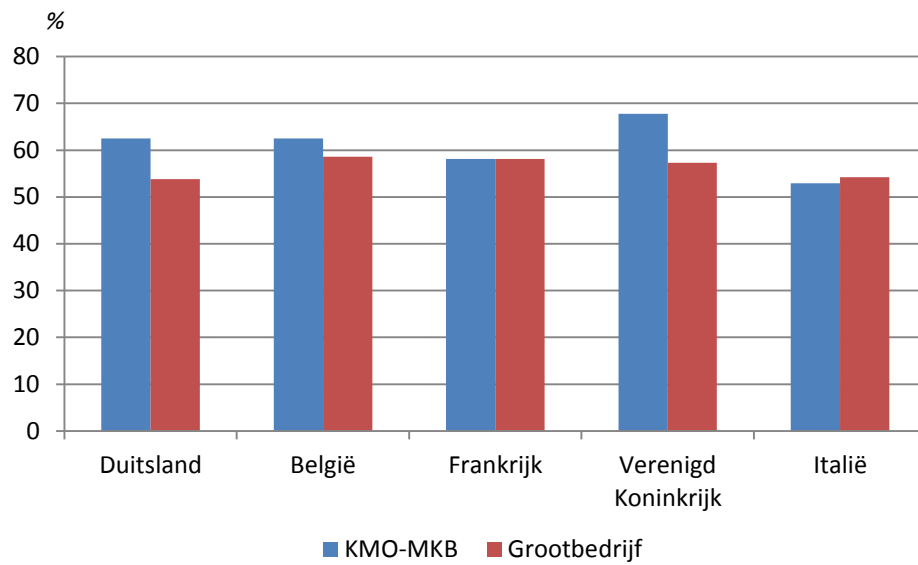
4.2.1 Top 5 EU-landen exportwaarde goederen door Nederlands bedrijfsleven, 2012



Al langer was bekend dat de wederuitvoer naar Duitsland in absolute waarde het grootst is, en dat er veel variatie is in het aandeel van Nederlands product naar een land. Dit aandeel varieert van 69 procent voor Malta in 2012 tot 40 procent voor Slowakije. Het nieuwe is dat dat nu ook is onderverdeeld naar KMO-MKB en grootbedrijf. Daardoor is nu duidelijk dat het KMO-MKB relatief meer Nederlands product exporteert dan het grootbedrijf. Deze aandelen bedragen respectievelijk 62 en 55 procent van hun export. Een mogelijke verklaring is dat het grootbedrijf betere contacten heeft verder weg, bijvoorbeeld in Azië waar veel typische wederuitvoerproducten zoals kleding en consumentenelektronica vandaan komen.

Ook hier is het verschil tussen de landen groot als het om de verdeling Nederlands product/wederuitvoer gaat. Grafiek 4.2.2 laat de vijf EU-landen zien waar het Nederlandse bedrijfsleven het meest naar exporteert. Naar het Verenigd Koninkrijk bestaat bijvoorbeeld 68 procent van de export door het KMO-MKB uit Nederlands product, en naar Italië is dat 53 procent.

4.2.2 Aandeel Nederlands product in export goederen door Nederlands bedrijfsleven, 2012



5. Methodologische toelichting

5.1 Data

De voor dit onderzoek gebruikte data bestaat uit vijf onderdelen:

1. Informatie uit het Algemeen Bedrijvenregister (ABR) die aangeeft in welke bedrijfstak een bedrijf zit en hoe veel mensen er bij de overkoepelende onderneming werken
2. Een lijst die aangeeft of een bedrijf in buitenlandse handen is of niet
3. Informatie op BTW nummer hoeveel een BTW nummer exporteert en naar welk land
4. Een koppeling tussen BTW nummers en bedrijven

Deze gegevens werden als volgt gecombineerd:

1. Het bedrijvenbestand uit het ABR bevatte de grootte van de overkoepelende onderneming. Door hier ook de indicator binnenlands/buitenlands eigendom aan te koppelen was afleidbaar of het bedrijf een KMO- MKB'er is of niet
2. Door de exportinformatie op BTW nummer te combineren met de koppeling tussen BTW nummers en bedrijven is er ook exportinformatie per bedrijf
3. Koppel nu de gegevens uit het bedrijvenbestand met de exportinformatie.

Dit leidde tot een bestand met de volgende gegevens:

- Een uniek identificerend nummer voor ieder bedrijf
- Bedrijfstak
- Grootteklasse van overkoepelende onderneming
- Indicator die aangeeft of bedrijf in binnenlands/buitenlands eigendom is
- KMO-MKB-indicator

5.2 Methodes

Handel van kleine exporteurs onderverdelen naar EU-landen

Naar welke EU-landen de export gaat is bekend voor een groot deel van de waarde (94 procent in 2012) maar slechts voor een klein deel van de bedrijven (zes procent in 2012). Bedrijven die in 2012 meer dan 0,9 miljoen euro⁶ exporteerden naar de Europese Unie moesten hun exportwaarde opgeven verbijzonderd naar EU-land. Maar

⁶ In 2015 is deze drempelwaarde verhoogd naar 1,5 miljoen euro om zo de administratieve lastendruk verder te verlagen. Merk op dat ieder EU-land een eigen drempelwaarde hanteert.

kleinere exporteurs waren hier niet toe verplicht. Het CBS maakt daar schattingen voor met behulp van onder andere BTW informatie over de export. Dit betekent dat van 97 procent van de exportwaarde naar de EU de bestemming bekend zou moeten zijn. Helaas komen niet alle bedrijven hun opgaveverplichting na, zodat voor 10 procent van de exportwaarde de bestemming onbekend is. Omdat 80-90 procent van de exporteurs vrijgesteld is van de plicht hun export te verbijzonderen naar land, omdat ze relatief weinig exporteren, was voor hen niet bekend met welke landen ze handelen. In het nu afgesloten project is deze informatie voor het eerst bepaald met gebruik van nieuwe informatie en vervolgens verwerkt in het tegelijkertijd verschenen rapport over de export van goederen door de topsectoren.

Met ingang van 2010 startten de belastingdiensten in EU-landen met “Opgaaf Omzetbelasting IntraCommunitaire Prestaties” (ICP). In de ICP geven bedrijven in de EU aan bij de belastingdienst van hun land hoe veel hun export naar ieder EU-land bedroeg. De belastingdienst verzamelt deze gegevens onder andere ter bestrijding van belastingfraude. Echter, tegelijkertijd geeft deze bron ook de mogelijkheid om een beter beeld te krijgen van het aantal handelaren en hun handel met de afzonderlijke EU-landen. Het CBS kon hier een methode mee ontwikkelen om voor de kleinere exporteurs toch te bepalen met welke landen zij handelen. Dat is dus zonder nieuwe enquêtes. De ICP-gegevens waren echter niet meteen te gebruiken:

- Gegevens zijn op BTW nummer, en een bedrijf kan meerdere BTW nummers hebben, of een BTW nummer kan bij meerdere bedrijven horen
- Gegevens uit ICP zijn niet altijd hetzelfde als in BTW
- Gegevens uit ICP zijn soms duidelijk inplausibel en moeten dus gecorrigeerd worden
- Niet bij iedere exporteur zijn ICP-gegevens voorhanden

Deze hindernissen zijn als volgt genomen. Allereerst werden de ICP-gegevens gekoppeld aan BTW gegevens en bedrijven. Daarna werden ze (zo veel mogelijk) geschoond voor eventuele fouten en andere handel dan export in goederen, namelijk handel in diensten en ABC-transacties⁷. Voor bedrijven waar uit de ICP-gegevens een verdeling over de landen aanwezig is wordt deze verdeling gebruikt om een landenverdeling te maken. Daarna werd voor de bedrijven waar nog geen landenverdeling was een verdeling gemaakt met behulp van de informatie over bedrijven waarvoor deze wel bekend was. Het fictieve voorbeeld hier onder geeft dat weer.

⁷ Een handelaar in land A verkoopt goederen in land B die naar land C gaan.

5.2.2 Fictief voorbeeld van verdeling exportwaarde en ICP-waarde

Bedrijf	Grootteklasse	Bedrijfstak	Exportwaarde	Exportwaarde	Land
			In exportstatistiek	In ICP	In ICP
1	4	01	100	55	België
				55	Duitsland
2	3	05	100	110	Duitsland
3	4	01	50	50	België
4	4	01	75	-	-

Bedrijf 1: in de ICP gaat de helft van de waarde naar België, de helft naar Duitsland. Neem aan dat het ook zo is in de exportstatistiek.

Bedrijf 2: in de ICP gaat alles naar Duitsland. Neem aan dat het ook zo is in de exportstatistiek.

Bedrijf 3: in de ICP gaat alles naar België. Neem aan dat het ook zo is in de exportstatistiek.

Bedrijf 4: hier is geen ICP-informatie. Er is wel informatie over bedrijven in dezelfde bedrijfstak (01) en dezelfde grootteklasse (4). Namelijk, bij bedrijf 1 en bedrijf 3. Zoals hierboven beschreven exporteren zij in totaal 150, waarvan $100/150 = 67$ procent naar België en $50/150 = 33$ procent naar Duitsland. Neem dan aan voor de verdeling van de waarde van bedrijf 4 dat deze ook zo verdeeld is. De bedrijven in deze bedrijfstak en deze grootteklasse waarvan het handelsgedrag bekend is exporteren allemaal naar België, en de helft van deze bedrijven exporteert naar Duitsland. Neem dan aan dat de kans dat bedrijf 4 naar deze landen exporteert ook zo verdeeld is.

Dit leidt tot de volgende tabel:

5.2.3 Verdeling na gebruik informatie uit tabel 5.2.2

Bedrijf	Exportwaarde	Land	Kans dat bedrijf naar dit land exporteert
1	50	België	100%
1	50	Duitsland	100%
2	100	Duitsland	100%
3	50	België	100%
4	50	België	100%
4	25	Duitsland	50%

Bij bedrijf 4 staat een waarde voor export naar Duitsland terwijl de kans dat het daadwerkelijk naar dit land exporteert 50 procent bedraagt. Het zorgt er voor dat bij het optellen naar een totaal van bijvoorbeeld topsectoren zowel a. de exportwaarde en b. het aantal exporteurs goed wordt weergegeven.

5.3 Kwaliteit en risico's

De kwaliteit van de nieuwe informatie is sterk afhankelijk van de koppeling tussen de handelaren (geïdentificeerd per BTW nummer) en bedrijven én van de verdeling naar EU-landen gemaakt met de ICP-informatie. De koppeling is niet perfect. Een klein deel (ongeveer 5 procent) is om allerlei redenen (miskoppelingen, gecompliceerde constructies, ontbrekende informatie) niet toe te wijzen aan individuele bedrijven. Een fors deel (ongeveer 20 procent) van de import en export is niet aan bedrijven in Nederland toe te wijzen, omdat deze handel plaatsvindt door buitenlandse bedrijven die niet fysiek in Nederland aanwezig zijn. Bijvoorbeeld, een bedrijf in Azië importeert de goederen in Nederland om ze vervolgens direct weer te exporteren. Dit bedrijf wordt, als het verder geen activiteiten in Nederland heeft, niet tot het Nederlandse bedrijfsleven geteld. Voor deze bedrijven⁸ is ook niet bekend of ze tot MKB of grootbedrijf behoren. Dat alles betekent dat de cijfers steeds iets zeggen over de buitenlandse handel *door het fysiek in Nederland gevestigde bedrijfsleven*, maar niet over de buitenlandse handel *door Nederland*. Het is belangrijk dit in acht te nemen bij de interpretatie van de diverse gegevens. Ook de verdeling naar EU-landen gemaakt met ICP-informatie kent marges. Voor de waarden zijn die niet zo groot; het overgrote deel van de export wordt namelijk verzorgd bij de grote exporteurs en zij moeten hun export naar landen onderverdelen. Dat betekent dat zelfs een wat grotere fout bij de kleinere exporteurs weinig invloed heeft op het totaalniveau. De marges zijn groter bij de aantallen, want hier zijn het juist de kleinere exporteurs die de dienst uit maken.

⁸ Deze bedrijven vallen niet in de categorie Bijzondere Financiële Instellingen (door de pers vaak "brievenbusfirma's" genoemd) waardoor geldstromen vanuit en naar het buitenland lopen. Deze exportbedrijven gebruiken Nederland als doorvoerhaven voor hun goederen, niet voor hun geldstromen.

6. Afkortingen en begrippen

6.1 Begrippen

Doorvoer. De goederenstroom die, op weg van het ene naar het andere land, over Nederlands grondgebied vervoerd wordt maar in buitenlands bezit blijft.

Eigendom, binnenlands. Een bedrijf is in binnenlands eigendom als de UCI (Ultimate Controlling Institute, de institutionele eenheid die het hoogst is in de keten van zeggenschap) Nederlands is. Ook wel: binnenlandse zeggenschap.

Eigendom, buitenlands. Een bedrijf is in buitenlands eigendom als de UCI (Ultimate Controlling Institute, de institutionele eenheid die het hoogst is in de keten van zeggenschap) buitenlands is. Ook wel: buitenlandse zeggenschap.

Grootbedrijf. Bedrijf met ten minste 250 werkzame personen.

Invoer van goederen. Dit betreft de voor ingezetenen bestemde goederen, die vanuit het buitenland in het economisch gebied van Nederland zijn gebracht. Hiertoe behoren ook voor verwerking in het productieproces benodigde grondstoffen, halffabricaten, brandstoffen en voor investeringen bestemde vaste activa.

KMO-MKB (Midden- en kleinbedrijf). Een bedrijf in Nederlandse handen waar bij de overkoepelende onderneming minder dan 250 werkzame personen heeft⁹.

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.

Uitvoer Nederlands product. Dat deel van de uitvoer van goederen dat bestaat uit in Nederland voortgebrachte/vervaardigde goederen of diensten. De totale uitvoer is dus gelijk aan de som van uitvoer Nederlands product en wederuitvoer.

⁹ Merk op dat dit afwijkt van de EU-definitie: 'Tot de categorie kleine, middelgrote en micro-ondernemingen ('kmo's') behoren ondernemingen waar minder dan 250 personen werkzaam zijn en waarvan de jaaromzet 50 miljoen EUR en/of het jaarlijkse balanstotaal 43 miljoen EUR niet overschrijdt. De onderneming moet zelfstandig zijn, dat wil zeggen dat 25% van het kapitaal of van de stemrechten niet in handen moet zijn van één onderneming of van verscheidene ondernemingen gezamenlijk die niet aan de definitie van het MKB beantwoorden.' Deze definitie is echter moeilijk hanteerbaar in de praktijk. Veruit de meeste studies definiëren daarom het MKB alleen met het aantal werknemers, aldus CSES (2012). In hun in opdracht van de Europese Commissie opgestelde rapport 'Evaluation of the SME definition' citeren zij werk van het Duitse bureau voor de Statistiek dat aangeeft dat het aandeel van het MKB in het totaal aantal bedrijven 9% lager is bij het toepassen van de EU-definitie.

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

Werkzame personen. Die personen die in de waargenomen eenheid werken, inclusief meewerkende eigenaren en meewerkende gezinsleden, exclusief arbeidskrachten die door andere bedrijven aan de eenheid zijn uitgeleend (bijvoorbeeld uitzendkrachten) en personen die voor andere bedrijven reparatie- en onderhoudswerk in de waargenomen eenheid verrichten.

6.2 Afkortingen

ABR

BBP

CBS

CPB

EU

FATS

KMO- Midden- en Kleinbedrijf dat deel uitmaakt van Kleine en Middelgrote

MKB Ondernemingen

7. Literatuur

Centre for Strategy and Evaluation Services (2012). Evaluation of the SME definition. Sevenoaks, Verenigd Koninkrijk.

Exel, J., Lemmers, O., Ouwehand, J. (2015). *Internationalisering topsectoren, verdieping export van goederen*. Centraal Bureau voor de Statistiek, Den Haag/Heerlen.

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

Lemmers, O., Rozendaal, L., Van Berkel, F., Voncken, R. (2014). *Internationalisering MKB, handelsprioritaire landen en DGGF-landen*. Centraal Bureau voor de Statistiek, Den Haag/Heerlen.

Lemmers, O. (2014a). *Aandeel MKB in buitenlandse handel en investeringen. Drie afbakeningen van het MKB*. Centraal Bureau voor de Statistiek, Den Haag/Heerlen.

Lemmers, O. (2014b). *CBS: Driekwart Nederlandse export door grote concerns*. Centraal Bureau voor de Statistiek, Den Haag/Heerlen.

Lemmers, O. (2015). *CBS: Bijdrage export aan bbp en werkgelegenheid neemt fors toe*. Centraal Bureau voor de Statistiek, Den Haag/Heerlen.

McKinsey & Company (2014). *Het kleinbedrijf – Grote motor van Nederland*.

Ministerie van Buitenlandse Zaken en van Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking (2014). *Jaarverslag en slotwet Ministerie van Buitenlandse Zaken en van Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking 2013, 33 930 V, Nr. 5 LIJST VAN VRAGEN EN ANTWOORDEN*.

Smeets, R., H. Creusen, A. Lejour en H. Kox (2010). *Export margins and export barriers. Uncovering market entry costs of exporters in the Netherlands*. CPB Document 20, Den Haag.

Smit, R. (2014). *Zelfstandig MKB verzorgt minder dan helft handel totaal MKB*. 1.1 in Internationaliseringsmonitor 2014, derde kwartaal. Centraal Bureau voor de Statistiek, Den Haag/Heerlen.

R. Söllner (2011). *Ausgewählte Ergebnisse für kleine und mittlere Unternehmen in Deutschland 2009*. Statistisches Bundesamt, Wirtschaft und Statistik, November 2011.

R. Söllner (2014). *Die wirtschaftliche Bedeutung kleiner und mittlerer Unternehmen in Deutschland*. Statistisches Bundesamt, Wirtschaft und Statistik, Januar 2014.

Tinbergen, J. (1962) *Shaping the World Economy*. New York: The Twentieth Century Fund.

8. Tabellen

8.1. Overzicht tabellen met hun variabelen

Tabelnummer	Naam tabel en variabelen
1	Demografie, aantal bedrijven dat goederen naar EU-landen exporteert Aantal exporteurs en aandeel exporteurs, onderverdeeld naar - Totaal, KMO-MKB, grootbedrijf - De individuele EU-landen - Jaar (2010, 2011, 2012)
2	Export van goederen, export Nederlands product en wederuitvoer naar EU-landen door Nederlands bedrijfsleven Exportwaarde onderverdeeld naar - Totale export, export Nederlands product, wederuitvoer - Totaal, KMO-MKB, grootbedrijf - De individuele EU-landen - Jaar (2010, 2011, 2012)

De tabellen zijn erg groot. Daarom worden ze als Excel-bestanden meegeleverd en staan ze niet in het rapport zelf.

Ander CBS werk over internationalisering MKB

2013. Monitor buitenlandse investeringen MKB (in samenwerking met Panteia/EIM).

2014. Internationalisering MKB, handelsprioritaire landen en DGGF-landen.

2014. Aandeel MKB in buitenlandse handel en investeringen. Drie afbakeningen van het MKB.

2015. Internationalisering topsectoren, verdieping export van goederen.