



Centraal Bureau  
voor de Statistiek

**Rapport**

# **Internationalisering topsectoren, verdieping export van goederen**

**Jeanet Exel, Oscar Lemmers, 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

<b>1. Samenvatting</b>	<b>4</b>
<b>2. Inleiding en achtergrond</b>	<b>5</b>
<b>3. Aantallen goederenexporteurs</b>	<b>9</b>
3.1 Demografie topsectoren, aantallen bedrijven en goederenexporteurs	9
3.2 Aandeel topsector in totaal exporteurs van goederen naar land	10
3.3 Internationale handel in goederen naar topsector en land, totaal aantal exporteurs	13
3.4 Internationale handel in goederen naar topsector en land, aantal exporteurs in KMO-MKB	15
<b>4. Waarde goederenexport</b>	<b>18</b>
4.1 Aandeel topsectoren in totale export goederen naar land	18
4.2 Waarde goederenexport topsector naar land	20
4.3 Waarde goederenexport KMO-MKB in topsector naar land	23
4.4 Waarde export Nederlands product door topsectoren, naar land	27
4.5 Waarde export Nederlands product door KMO-MKB in topsectoren, naar land	29
<b>5. Conclusies, aanbevelingen en kanttekeningen</b>	<b>32</b>
5.1 Conclusies	32
5.2 Aanbevelingen voor verder onderzoek	32
5.3 Kwaliteit en risico's	33
<b>6. Afkortingen en begrippen</b>	<b>34</b>
6.1 Begrippen	34
6.2 Afkortingen	35
<b>7. Literatuur</b>	<b>36</b>
<b>8. Tabellen</b>	<b>37</b>

# 1. Samenvatting

Topsectoren zijn goed voor 62 procent van de export van goederen door het Nederlandse bedrijfsleven<sup>1</sup>. Maar er was niet bekend naar welke landen de verschillende topsectoren exporteren, hoe de verdeling tussen KMO-MKB<sup>2</sup> en grootbedrijf is en of het vooral om Nederlands product (met relatief veel toegevoegde waarde) of om wederuitvoer (met relatief weinig toegevoegde waarde) gaat. Dit rapport presenteert daarom nieuwe informatie op dit gebied. Bijvoorbeeld:

- In 2012 waren er bijna 49 duizend exporteurs in de topsectoren. Daarvan waren er 45 duizend in het KMO-MKB en bijna 3600 in het grootbedrijf.
- De meeste van deze bedrijven, meer dan de helft, exporteerde naar België en Duitsland. Van de exportwaarde van de topsectoren was ruim een derde bestemd voor onze buurlanden. Dat geldt voor zowel het KMO-MKB als het grootbedrijf.
- Het aandeel van de exporteurs in de topsectoren dat met verre landen zoals Brazilië, China of de Verenigde Staten handelt is relatief klein als het om het KMO-MKB gaat, en varieert van 1 tot 5 procent. Die percentages liggen veel hoger in het grootbedrijf, en liggen dan tussen de 14 (Brazilië) en 34 (Verenigde Staten) procent.
- De totale goederenexport door het Nederlandse bedrijfsleven gebeurt voor 62 procent door de topsectoren. Voor de Verenigde Staten is dat zelfs 70 procent. De topsector High tech en materialen is goed voor 29 procent van de goederenexport door het Nederlandse bedrijfsleven naar de VS.
- Topsectoren zijn meer op landen buiten de EU gericht dan de niet-topsectoren. Het aandeel van de export naar niet-EU-landen was respectievelijk 29 en 23 procent.
- De uitvoer van Nederlands product door het KMO-MKB in topsectoren gaat voor 78 procent naar landen in de Europese Unie. Voor het grootbedrijf is dat 65 procent. Dat komt ook doordat een groot deel, fors meer dan de helft, van deze KMO-MKB export gebeurt door de agrarische topsectoren. Agri&Food en Tuinbouw en uitgangsmaterialen hebben beperkt houdbare producten en zullen deze daarom vooral transporteren en exporteren naar nabij gelegen landen.

---

<sup>1</sup> 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. Het aandeel van topsectoren in de totale Nederlandse import van goederen is 45 procent.

<sup>2</sup> 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. Inleiding en achtergrond

Het buitenland is erg belangrijk voor Nederland: de export was in 2013 goed voor 32 procent van het bbp en 31 procent van de werkgelegenheid (Lemmers 2015a). Het kabinet wil de export verder ondersteunen met generieke beleidsmaatregelen en wil met een samenhangende beleidsagenda een aantal bedrijfssectoren extra stimuleren. Dit zijn bedrijfssectoren waarin Nederland wereldwijd sterk opereert. In de Kamerbrief 'Naar de top: Het bedrijvenbeleid in actie(s)' (2011) wijst het kabinet de volgende negen sectoren aan als 'topsectoren':

- Agri&Food
- Chemie
- Creatieve industrie
- Energie
- High tech systemen en materialen
- Life sciences & health
- Transport en opslag (logistiek)
- Tuinbouw en uitgangsmaterialen
- Water

Om de voortgang binnen de topsectoren te bewaken en, indien nodig, bij te kunnen sturen moet het hierboven beschreven beleid op een effectieve en efficiënte wijze worden gemonitord. Het ministerie van Economische zaken vroeg daarom het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) om de topsectoren - conform de definitie zoals gehanteerd in de adviesrapporten van de topteam - af te bakenen en er statistische informatie over samen te stellen. In de Monitor Topsectoren (2012) en Monitor Topsectoren (2014) gaf het CBS de eerste cijfers over topsectoren voor een groot aantal indicatoren, waaronder sleutelindicatoren zoals productie, toegevoegde waarde, werkzame personen en uitvoer. Dit betrof de jaren 2010, 2011 en 2012.

Er is ook behoefte aan informatie over de internationaliseringsactiviteiten van topsectoren. De Tweede Kamer vroeg bijvoorbeeld naar de effecten van de resultaten van de implementatie van de internationaliseringsstrategieën van de Topsectoren (Ministerie BZ, 2014).

### **Nulsituatie beleid internationalisering topsectoren: 2012**

Om het effect van beleid te kunnen meten, is het nodig eerst de uitgangssituatie bij de start van het nieuwe beleid, de "nulsituatie", te kennen. Informatie over de daaropvolgende jaren maken monitoring mogelijk. De nulsituatie is het jaar 2012, omdat toen voor het eerst het internationale topsectorenbeleid geformuleerd is door overheid en topsectoren, bijvoorbeeld met internationaliseringsstrategieën, de eerste aanwijzing van prioritaire doellanden en daarvoor opgestelde

“marktbeperkingsplannen”. Dit rapport en de bijbehorende tabellen beschrijven daarom de export van goederen door topsectoren<sup>3</sup> naar hun belangrijkste prioritaire doellanden in 2012. Met de voor dit rapport opgezette data infrastructuur is het mogelijk om ook informatie over andere jaren te maken. Nu is dat gebeurd voor de jaren 2010 en 2011. Daarmee is desgewenst te zien of 2012 een heel atypisch jaar was ten opzichte van het verleden of dat het juist voortbouwde op eerdere jaren. Informatie voor 2013 en volgende jaren kan gemaakt worden zodra er voor die jaren een afbakening van de topsectoren is; nu is deze afbakening alleen beschikbaar voor de periode 2010-2012. De Topsectorteams kijken ieder jaar of er naast de afbakening op basis van bedrijfstakken nog extra bedrijven moeten worden toegevoegd aan hun topsector. Dat zijn bedrijven die belangrijk zijn voor de topsector in kwestie maar nog niet opgenomen waren op basis van hun bedrijfstak. Bijvoorbeeld, omdat hun bedrijfstak bepaald wordt op basis van hun hoofdactiviteit en hun activiteit in de topsector een belangrijke nevenactiviteit is.

Het meten van de uitgangssituatie van exportactiviteiten van topsectoren naar hun belangrijkste prioritaire doellanden gebeurt zowel met exportwaarde als met aantal exporteurs. Waarde, omdat dit het economisch belang van een doelland voor een topsector aangeeft. Aantallen, omdat deze de omvang van de doelgroep van het internationale topsectorenbeleid aangeven.

### **Export van goederen, niet van diensten**

Dit rapport geeft veel nieuwe informatie over de goederenexport van de topsectoren. Voor bijvoorbeeld de topsector chemie geeft dat een goed beeld van de exportprestatie. Maar de cijfers bevatten niet de export van diensten. En sommige topsectoren, zoals de creatieve industrie, zijn juist veel meer op diensten gericht dan op goederen. Het is belangrijk dit in ogenschouw te nemen. De nieuwe informatie zegt alleen iets over de exportprestatie op het gebied van goederen, niet die op het gebied van diensten. Voor een volledig beeld van de exportprestatie van alle topsectoren is meer informatie nodig.

### **Wat was bekend bij start van het onderzoek?**

De topsectoren zijn export georiënteerd: Pouwels-Urlings en Wijnen (2013) laten zien dat een bedrijf in een topsector gemiddeld drie keer zo veel exporteert als een bedrijf buiten de topsectoren. Dat is na rekening te hebben gehouden met relevante factoren zoals bedrijfsgrootte. In een pilot om cijfers over de relaties van topsectoren met een

---

<sup>3</sup> De cijfers voor de topsector Energie geven geen exact beeld van de exportprestaties van die topsector. Dit komt omdat de meting van de exportprestatie o.a. is gebaseerd op gegevens over de exportactiviteiten van individuele bedrijven. De olie-industrie maakt geen deel uit van de topsector Energie. Alleen gas en de duurzame energievormen wind, zonne-energie en bio-energie vallen eronder. Er zijn echter nogal wat bedrijven die zowel actief zijn in de olie-industrie als in activiteiten die wel onder de topsector vallen. Gezien de aard van de gegevens waarop de meting is gebaseerd kan per bedrijf echter geen onderscheid worden gemaakt tussen activiteiten die wel en activiteiten die niet onder de topsector vallen. Er is voor gekozen om bij energie alle bedrijven mee te nemen die ook activiteiten verrichten die onder de topsector Energie vallen. Het onvermijdelijke gevolg van die keuze is, dat er bij de cijfers voor de topsector Energie “olievervuiling” heeft plaatsgevonden.

individueel land te maken keken Lemmers et al. (2014b) naar het KMO-MKB en China. Zij vonden onder andere dat de export naar China door het KMO-MKB voor een groot deel gebeurde door de topsectoren in 2010. Panteia/EIM (Van der Linden et al. 2013) liet in een kwalitatief onderzoek zien dat de internationale oriëntatie van het MKB in de topsectoren vooral bestaat uit exporteren en in mindere mate uit importeren, internationaal samenwerken of investeren in het buitenland.

### **Wat is nu nieuw?**

De informatie in het rapport is samengesteld met behulp van nieuwe methoden ontwikkeld voor dit project. Het betreft methoden rondom de afbakening van het MKB (Lemmers 2014) en het bepalen van de exportbestemmingen van de kleine exporteurs (Lemmers et al. 2015b). De nieuwe informatie betreft een verdere onderverdeling van de goederenexport van de individuele topsectoren naar:

- Prioritair doeland
- KMO-MKB en grootbedrijf
- Nederlands product en wederuitvoer

Het nut daarvan lichten we nu achtereenvolgens toe.

### **Prioritaire doellanden**

De topteams van de topsectoren stellen de lijst van prioritaire doellanden van hun topsector vast. Die prioritaire doellanden kiest een topsector op basis van de (potentiële) omvang van de markt voor de topsector in kwestie en de mate waarin men ondersteuning door de overheid nodig heeft om de kansen in het land te kunnen verzilveren. Aanwijzing van prioritaire doellanden helpt de overheid om haar schaarse ondersteuningscapaciteit vooral daar in te zetten waar die voor de topsectoren de grootste toegevoegde waarde heeft. De landen die voor 2012 het vaakst door de topsectoren als prioritair doeland genoemd werden:

- China
- Brazilië
- Duitsland
- India
- Verenigde Staten van Amerika
- Rusland
- Turkije
- Verenigd Koninkrijk
- Frankrijk
- België

De cijfers over de export van de topsectoren zijn daarom onderverdeeld naar deze landen en een aantal restgroepen, te weten overig EU, overig NAFTA, overig Zuid-Amerika, Afrika, overig Azië, rest van de wereld, onbekend EU en onbekend niet-EU.

### **Afbakening MKB**

De cijfers in dit rapport betreffen het KMO-MKB: de bedrijven in Nederlandse handen die onder een onderneming vallen met minder dan 250 werkzame personen. Dat is een kleinere groep dan het traditionele MKB, de bedrijven met minder dan 250 werkzame personen. Maar onder het traditionele MKB valt ook een dochter van Philips met 80 werknemers. Dat sluit echter niet goed aan op de beleving van de buitenwereld en ook niet op de EU-definitie<sup>4</sup> van het MKB. Er is een groot verschil tussen het KMO-MKB en het traditionele MKB. Bijvoorbeeld, de export van de eerste groep is nog niet half zo groot als die van de tweede groep (Lemmers et al. 2014b). Meer informatie rondom diverse afbakeningen van het MKB en de gevolgen voor de statistieken is te vinden in het deelrapport (Lemmers 2014) samengesteld voor dit project.

### **Goederenexport: uitvoer Nederlands product en wederuitvoer**

Uiteindelijk gaat het om de economische betekenis van de uitvoer: hoeveel levert het Nederland op. Dat verschilt duidelijk tussen de uitvoer van Nederlands product en de wederuitvoer zoals het doorverkopen van Chinese tablets aan andere Europese landen. Per euro export verdiende de BV Nederland in 2013 gemiddeld 57 cent aan uitvoer van Nederlands product en 10 cent aan wederuitvoer (Lemmers et al. 2015b). De nieuwe informatie bevat daarom ook een onderverdeling naar uitvoer Nederlands product en wederuitvoer.

### **Leeswijzer**

Het rapport is als volgt opgebouwd. Het eerste hoofdstuk met resultaten concentreert zich op de nieuwe informatie rondom aantallen exporteurs in topsectoren naar prioritaire doellanden, en illustreert de nieuwe informatie met een communicatievoorbeeld, een korte tekst en één of meer tabellen en grafieken. Het tweede hoofdstuk met resultaten doet hetzelfde voor de exportwaarde. De gemaakte tabellen zijn vaak erg groot en worden daarom apart als Excel-bestanden meegeleverd. Vanwege de grootte is het ook niet mogelijk om alle tabellen uitputtend te bespreken. Het rapport sluit af met conclusies, aanbevelingen voor verder onderzoek en kanttekeningen, een overzicht van de gebruikte begrippen en afkortingen, de literatuurlijst en een overzicht van de gemaakte tabellen met hun variabelen.

---

<sup>4</sup> “Tot de categorie kleine, middelgrote en micro ondernemingen („MKB”) 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.”



### 3. Aantallen goederenexporteurs

Dit hoofdstuk bekijkt de aantallen goederenexporteurs in de topsectoren. Dat gebeurt in een aantal stappen:

- Aantal exporteurs per topsector, onderverdeeld naar KMO-MKB en grootbedrijf
- Aandeel topsectoren in totaal aantal exporteurs, naar prioritair doelland
- Totaal aantal exporteurs per topsector, naar prioritair doelland
- Totaal aantal exporteurs in KMO-MKB per topsector, naar prioritair doelland

De tabellen in het hoofdstuk tonen de resultaten voor de prioritaire doellanden in 2012. De grafieken tonen de resultaten voor de door de topsectoren meest genoemde prioritaire doellanden, namelijk China, Brazilië en de Verenigde Staten, ook in 2012. Vanwege de grote hoeveelheid tonen de tabellen en grafieken niet alle informatie, zoals de landengroepen of de jaren 2010 en 2011. Deze informatie is wel te vinden in de Excel-tabellen behorende bij dit rapport.

#### 3.1 Demografie topsectoren, aantallen bedrijven en goederenexporteurs

*In de topsector Chemie exporteert 59 procent van het KMO-MKB goederen, in de topsector Agri&Food is dat 8 procent.*

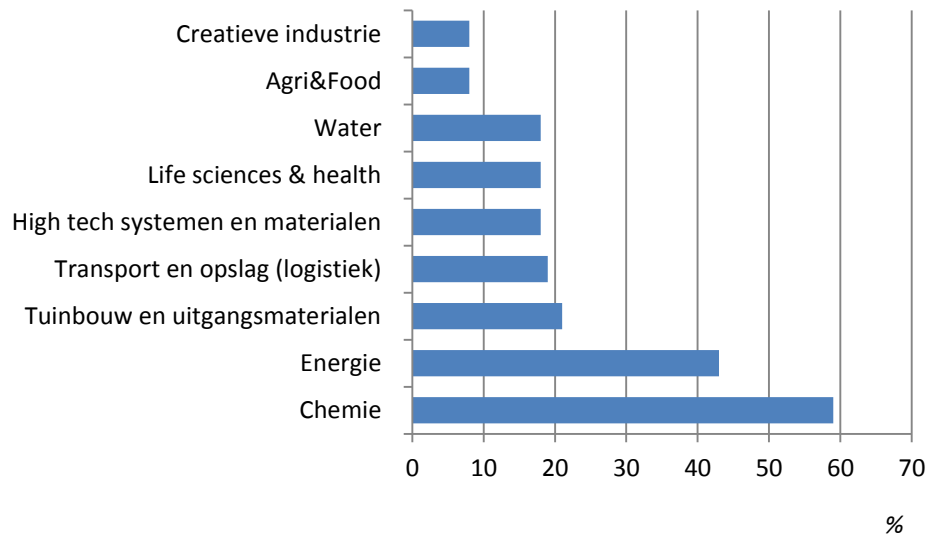
Tabel 1 bevat geen onderverdeling naar landen. De tabel geeft wel een beeld van de demografie, van de opbouw, van de topsectoren. Namelijk, door te laten zien hoeveel bedrijven er in de topsectoren zijn, onderverdeeld naar KMO-MKB en grootteklasse (nieuw ten opzichte van de Monitor Topsectoren), en welk deel daarvan exporteert.

De tabel laat zien dat ongeveer 4 van de 10 exporterende bedrijven een bedrijf in de topsectoren is. Het totaal aantal exporteurs in de topsectoren is toegenomen van ongeveer 41 duizend in 2010 naar bijna 49 duizend in 2012. De toename is echter geheel toe te schrijven aan het KMO-MKB. Het aantal grootbedrijven is niet alleen absoluut afgenomen – van 3846 naar 3552 – maar ook ten opzichte van het KMO-MKB: behoorde eerst 91 procent van de bedrijven binnen de topsectoren tot het KMO-MKB, in 2012 is dit gestegen naar 93 procent.

De meeste – krap 15 duizend – van de bijna 49 duizend exporterende bedrijven in de topsectoren zijn in 2012 actief in High tech systemen en materialen. Op de tweede plek staan de bedrijven in de topsector Agri & food, gevolgd door de Creatieve industrie. Verder zijn er ruim 5 duizend bedrijven in Tuinbouw en uitgangsmaterialen en Transport en opslag (logistiek). De overige vier sectoren – Chemie, Energie, Life sciences & health en Water – komen beduidend minder voor.

Het aandeel van exporteurs in het totaal aantal bedrijven in een topsector verschilt sterk per topsector, zowel op totaalniveau, KMO-MKB als grootbedrijf. Sommige topsectoren zijn duidelijk meer op het buitenland gericht dan andere. Figuur 3.1.1 laat bijvoorbeeld zien dat 59 procent van de KMO-MKB bedrijven in topsector Chemie goederen exporteert, terwijl dat voor de topsector Agri&Food 8 procent is. Mogelijk exporteert deze topsector vooral via andere bedrijven zoals de groothandel.

### 3.1.1 Aandeel KMO-MKB'ers dat goederen exporteert, per topsector, 2012



Wat niet in een grafiek getoond wordt, maar wel af te leiden is uit de tabellen, is de verdeling van exporteurs over KMO-MKB en grootbedrijf per topsector. Deze verschilt duidelijk per topsector. Vooral exporteurs in de sectoren Chemie, Energie, Life sciences & health en Water behoren vaker tot het grootbedrijf, terwijl exporteurs in de Creatieve industrie en de Tuinbouw en uitgangsmaterialen vrijwel allemaal KMO-MKB'ers zijn. Chemiebedrijven zijn nu eenmaal groter dan bedrijven in de creatieve industrie. Zij hebben in het algemeen veel meer werknemers nodig om hun bedrijfsprocessen te laten lopen, terwijl een ontwerper in de creatieve industrie in zijn eentje al kan produceren.

## 3.2 Aandeel topsector in totaal exporteurs van goederen naar land

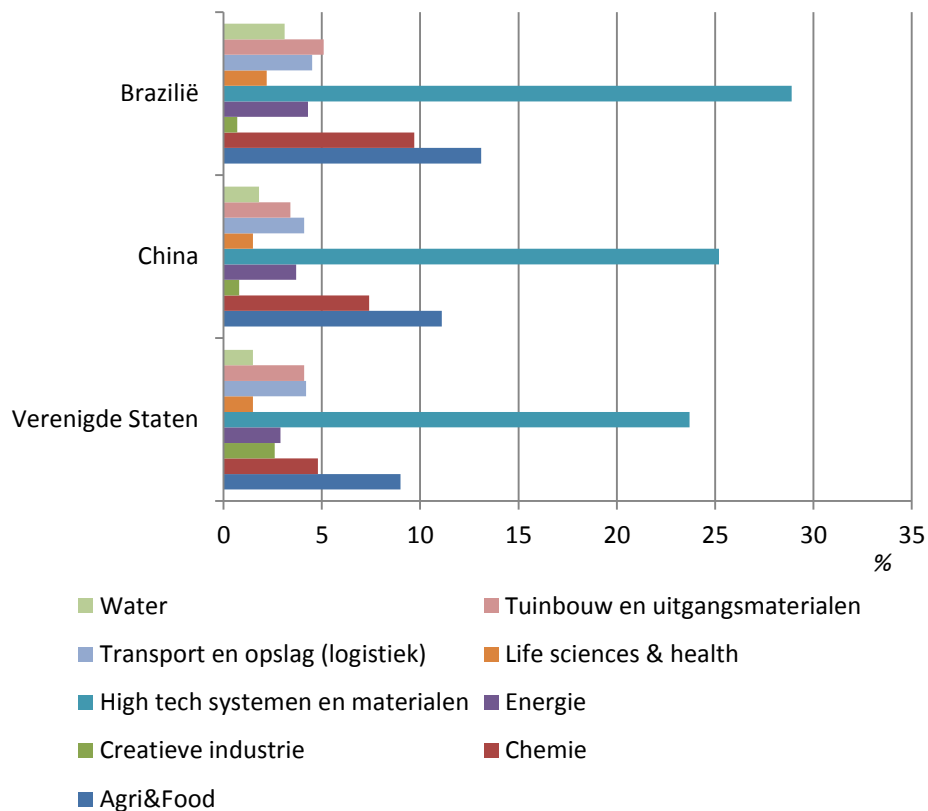
*De topsector high tech bevat 29 procent van het aantal bedrijven dat goederen naar Brazilië exporteert.*

Tabel 3.2.2 toont het aandeel van iedere topsector in het totaal aantal exporteurs van goederen naar een land. De topsectoren High tech systemen en materialen, Agri & Food en Creatieve industrie kennen de hoogste aandelen. De topsector High tech systemen en materialen is overall dominant wat betreft de topsectoren. In elk prioritair doelland is deze sector verantwoordelijk voor het hoogste aandeel exporterende bedrijven. Toch zijn ook hier verschillen tussen de topsectoren en hun doellanden. De Creatieve industrie is vooral actief in de landen om ons heen: België, Duitsland, het

Verenigd Koninkrijk en Frankrijk. De topsector Chemie is naar verhouding meer actief in niet-EU landen.

In landen binnen de Europese Unie zijn gemiddeld 4 van de 10 exporteurs actief in de topsectoren. Buiten de EU is dat meer, ongeveer de helft van de exporteurs zit in een van de topsectoren. Topsectoren zijn dus meer op landen buiten de EU gericht dan niet-topsectoren. Bijvoorbeeld, onder de prioritaire doellanden van de topsectoren is Brazilië weliswaar de exportbestemming van de minste bedrijven, maar zij kennen wel het hoogste aandeel exportbedrijven dat actief is in de topsectoren. Figuur 3.2.1 laat zien dat Brazilië, China en de Verenigde Staten niet veel afwijken van het algemene beeld van landen buiten de EU. Ook hier geldt dat de topsectoren High tech systemen en materialen, Agri & Food en Chemie de grootste aandelen hebben in het totaal aantal exporteurs.

### 3.2.1 Aandeel topsector in totaal aantal exporteurs van goederen, 2012



**Tabel 3.2.1. Aandeel topsector in totaal aantal exporteurs goederen naar land, 2012.**

	Aandeel topsector in aantal exporteurs van goederen naar een land										
	Totaal	België	Duitsland	Verenigd Koninkrijk	Frankrijk	Verenigde Staten	Turkije	China	Rusland	India	Brazilië
	%										
Totaal Nederland	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Totaal topsectoren	39	38	41	42	43	47	45	50	47	52	59
<i>Topsector</i>											
Agri&Food	9	10	10	10	12	9	10	11	15	9	13
Chemie	1	2	2	3	3	5	7	7	6	8	10
Creatieve industrie	9	8	7	7	6	3	1	1	1	1	1
Energie	1	1	1	1	1	3	3	4	2	4	4
High tech systemen en materialen	12	12	13	15	14	24	21	25	17	29	29
Life sciences & health	0	0	1	1	1	2	1	2	1	2	2
Transport en opslag (logistiek)	4	4	5	4	5	4	4	4	4	4	5
Tuinbouw en uitgangsmaterialen	4	4	5	5	6	4	4	3	9	3	5
Water	1	1	1	1	1	2	1	2	1	2	3

Bron: CBS.

### **3.3 Internationale handel in goederen naar topsector en land, totaal aantal exporteurs**

*Er zijn ruim 1600 bedrijven in de topsector high tech die goederen naar de Verenigde Staten exporteren. Dit is de helft van de bedrijven in de topsectoren die exporteren naar de Verenigde Staten.*

Tabel 3.3.1 toont de totale aantallen exporteurs in topsectoren per land. Neem bijvoorbeeld België, het land waar de meeste bedrijven in topsectoren (29 duizend) naar exporteren. De topsector met de meeste naar België exporterende bedrijven is de High tech systemen en materialen, met 10 duizend exporteurs. Daarna volgen Agri&Food (7 duizend exporteurs) en de Creatieve Industrie (6 duizend exporteurs). De topsectoren High tech systemen en materialen, Agri & Food en Creatieve industrie kennen de hoogste aantallen exporteurs. Zoals al opgemerkt in de vorige paragraaf heeft de topsector High tech systemen en materialen in ieder land het grootst aantal exporteurs van de topsectoren. Het is pas daarna dat verschillen ontstaan; de Creatieve industrie is vooral actief in de landen om ons heen: België, Duitsland, het Verenigd Koninkrijk en Frankrijk. Maar de topsector Chemie is in niet-EU landen juist sterk vertegenwoordigd ten opzichte van de andere topsectoren.

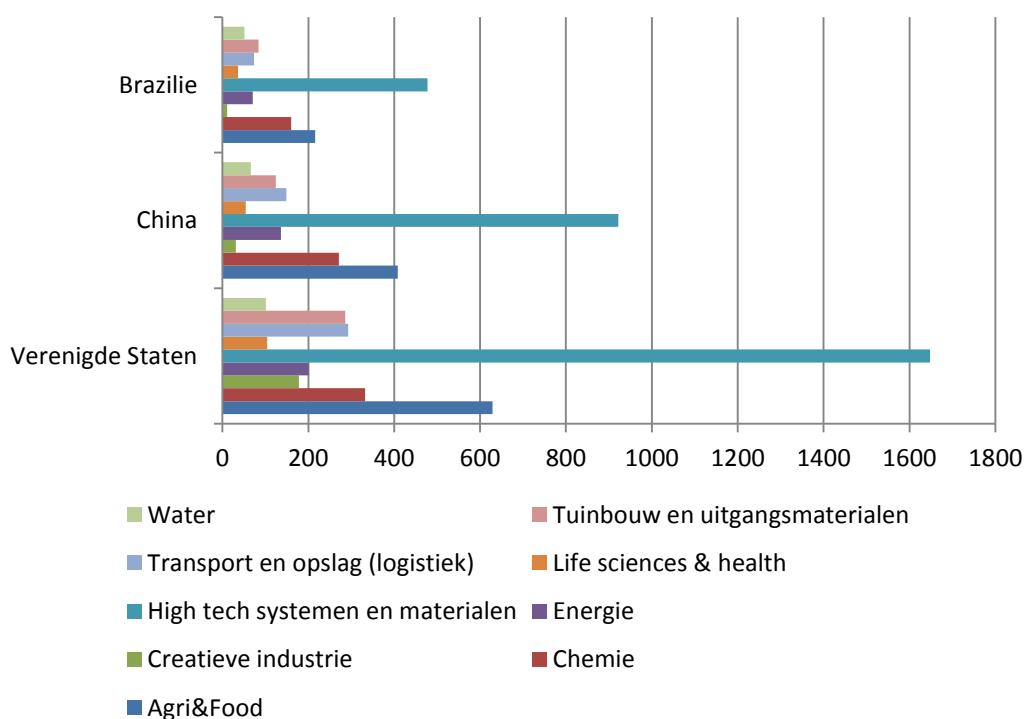
Bijvoorbeeld, in China en Brazilië is de Chemie na High tech systemen en materialen en Agri&Food al de topsector met het meeste aantal exporteurs. Figuur 3.3.2 laat zien dat Brazilië, China en de Verenigde Staten verder niet veel afwijken van het algemene beeld. Er exporteren meer bedrijven in topsectoren naar de Verenigde Staten dan naar China en Brazilië, respectievelijk bijna twee en ruim drie keer zo veel. Wat daar bij opvalt is dat die verhoudingen min of meer terug komen in iedere topsector, behalve in de creatieve industrie. Er waren in 2012 waren er 178 bedrijven in deze topsector die goederen exporteerden naar de Verenigde Staten, 31 bedrijven exporteerden naar China en 11 bedrijven naar Brazilië.

**Tabel 3.3.1. Internationale handel in goederen naar topsector en land, aantal exporteurs, 2012.**

	Aantal exporteurs van goederen										
	Totaal										
	Totaal	België	Duitsland	Verenigd Koninkrijk	Frankrijk	Verenigde Staten	Turkije	China	Rusland	India	Brazilië
Totaal Nederland	125791	77111	64353	29711	27091	6962	3973	3665	3628	2295	1654
Totaal topsectoren	48544	29222	26221	12433	11615	3268	1781	1833	1716	1190	973
<i>Topsector</i>											
Agri&Food	11648	7420	6707	2907	3106	629	399	408	543	195	216
Chemie	1420	1168	1112	741	738	332	280	271	221	191	160
Creatieve industrie	10782	6072	4269	2160	1689	178	40	31	28	19	11
Energie	798	552	554	387	318	201	104	136	82	101	71
High tech systemen en materialen	14934	9570	8288	4459	3690	1648	830	922	616	657	478
Life sciences & health	497	328	300	215	168	104	56	54	41	42	36
Transport en opslag (logistiek)	5325	3060	3161	1051	1349	293	169	149	143	86	74
Tuinbouw en uitgangsmaterialen	5390	2706	3426	1505	1532	286	162	124	309	67	84
Water	625	378	351	222	157	101	55	66	42	49	51

Bron: CBS.

### 3.3.2 Aantal exporteurs van goederen naar land, onderverdeeld naar topsector, 2012



### 3.4 Internationale handel in goederen naar topsector en land, aantal exporteurs in KMO-MKB

*Het KMO-MKB in de topsectoren is vooral actief in onze buurlanden: meer dan de helft exporteert naar Duitsland en België.*

Tabel 3.4.1 toont de aantallen exporteurs in topsectoren, onderverdeeld naar landen en het KMO-MKB. Hier geldt vrijwel dezelfde verdeling over de landen en topsectoren als voor het totaal aantal exporteurs. Want het KMO-MKB domineert de aantallen in het totaal. Het KMO-MKB is dus ook vooral actief in de landen om ons heen. Van de ruim 44 duizend KMO-MKB-exporteurs in de topsectoren, exporteert meer dan de helft naar Duitsland en België. Een vijfde handelt met het VK en Frankrijk.

Het aandeel exportbedrijven in het KMO-MKB dat handelt met een aantal grote landen is erg klein. Zo blijft bijvoorbeeld het aandeel exportbedrijven in het KMO-MKB uit de topsectoren dat met Brazilië handelt beperkt tot 1 procent, met China en Turkije tot 2 procent, met de Verenigde Staten tot 5 procent. Dat komt beduidend minder vaak voor dan handelen met de EU. Voor de grootbedrijven in de topsectoren is het beeld totaal anders. Deze zijn veel actiever dan het KMO-MKB in deze landen: 14 procent van de grootbedrijven exporteert naar Brazilië, 23 procent naar China, en 34 procent naar de Verenigde Staten. Het is geen verrassing dat kleinere bedrijven dichter bij huis blijven dan grote bedrijven. Zij hebben niet altijd de mogelijkheden om de kosten die gepaard gaan met het overbruggen van bijvoorbeeld fysieke, culturele en taaltechnische barrières te overwinnen, terwijl grote bedrijven wel een dergelijke investering kunnen doen (Smeets et al. 2010).

**Tabel 3.4.1. Internationale handel in goederen naar topsector en land, aantal exporteurs in KMO-MKB, 2012<sup>5</sup>.**

	Aantal exporteurs van goederen										
	KMO-MKB										
	Totaal	België	Duitsland	Verenigd Koninkrijk	Frankrijk	Verenigde Staten	Turkije	China	Rusland	India	Brazilië
Totaal Nederland	116309	70067	57725	24850	22516	4641	2388	2186	2376	1272	850
Totaal topsectoren	44992	26604	23613	10312	9645	2066	968	1007	1014	605	467
<i>Topsector</i>											
Agri&Food	10910	6801	6108	2433	2628	442	240	268	367	107	107
Chemie	1047	835	778	430	430	124	105	97	69	64	45
Creatieve industrie	10549	5897	4128	2040	1576	154	x	x	x	x	x
Energie	486	316	314	197	149	65	33	37	25	23	16
High tech systemen en materialen	13564	8527	7249	3606	2923	1081	448	500	343	365	240
Life sciences & health	405	260	234	161	112	61	31	26	19	19	14
Transport en opslag (logistiek)	4747	2764	2837	808	1134	151	82	73	71	33	35
Tuinbouw en uitgangsmaterialen	5239	2597	3306	1406	1437	232	129	98	259	52	70
Water	523	303	275	157	119	54	33	37	23	25	26

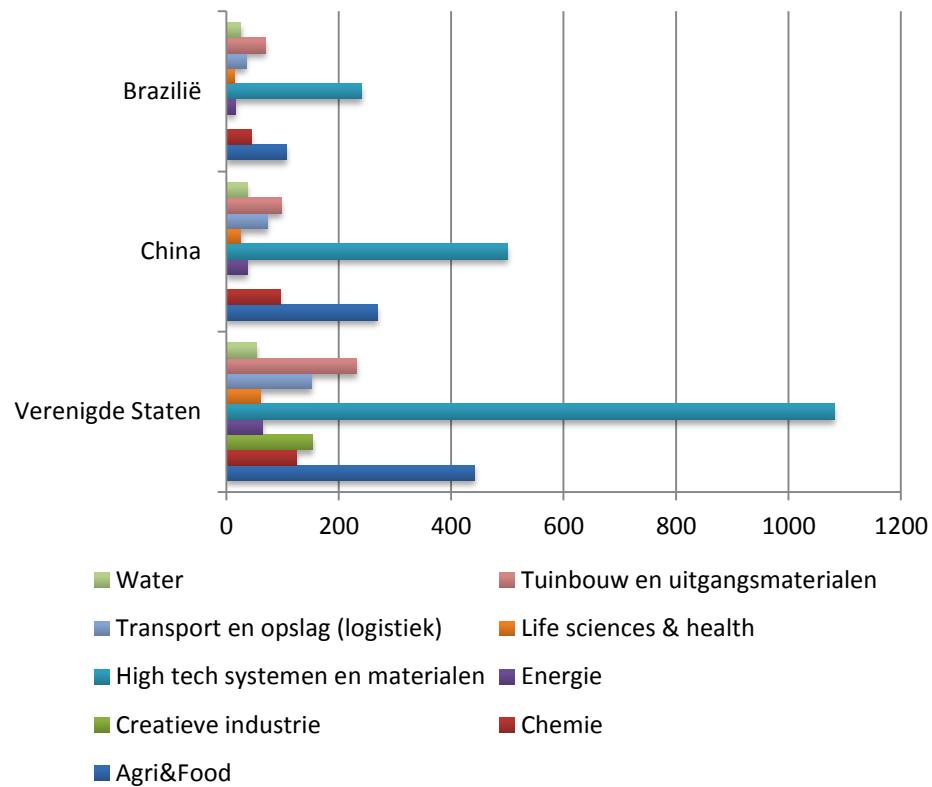
Bron: CBS.

<sup>5</sup> Omdat sommige cijfers tot een individueel bedrijf te herleiden zouden zijn, zijn deze geheim gehouden in deze tabel. Dat is aangegeven met een 'x'.



Voor Brazilië, China en de Verenigde Staten zijn de topsectoren High tech systemen en materialen, Agri & Food, en Tuinbouw en uitgangsmaterialen de meest voorkomende in het KMO-MKB (zie figuur 3.4.2). Daarbij is de High tech systemen en materialen steeds goed voor de helft van het aantal exporteurs terwijl dat voor het totaal, over alle landen, ongeveer een derde is. Deze topsector weet dus relatief goed de weg te vinden buiten de EU en/of de producten zijn hier sterk gewild.

### 3.4.2 Aantal exporteurs van goederen in het KMO-MKB naar land, onderverdeeld naar topsector, 2012



## 4. Waarde goederenexport

Dit hoofdstuk bekijkt de waarde van de goederenexport in de topsectoren. Net als het vorige hoofdstuk is hier steeds een verdere onderverdeling van het detailniveau van de nieuwe informatie. Dat gebeurt in een aantal stappen:

- Aandeel topsector in totale export goederen naar land
- Exportwaarde topsector naar land
- Exportwaarde KMO-MKB in topsector naar land
- Waarde export Nederlands product door topsectoren, naar land
- Waarde export Nederlands product door KMO-MKB in topsectoren, naar land

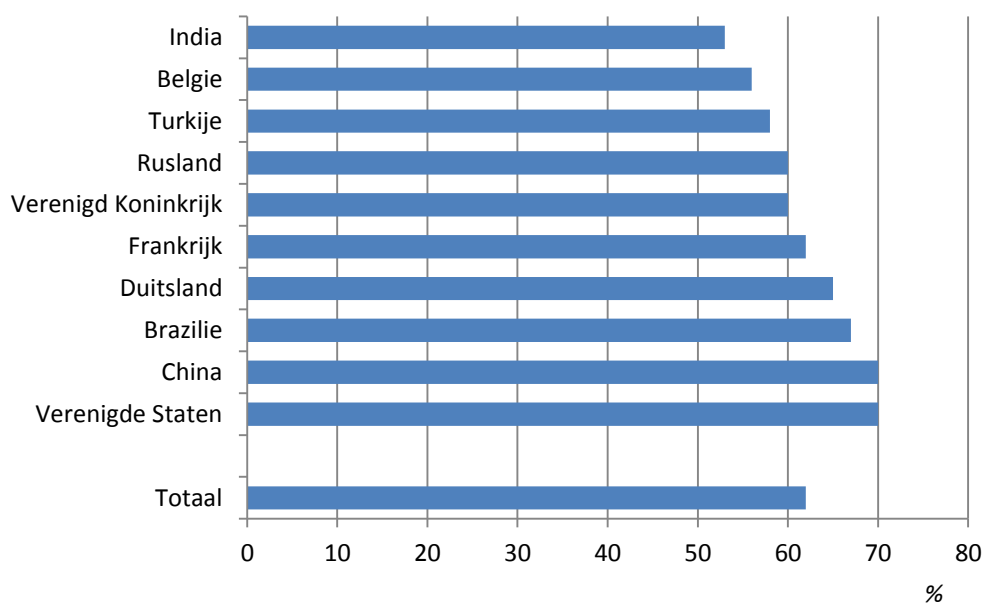
Ook hier zijn de grote Excel-tabellen samengevat in tabellen met de tien prioritaire doellanden van de topsectoren en grafieken voor China, Brazilië en de Verenigde Staten.

### 4.1 Aandeel topsectoren in totale export goederen naar land

*De topsector high tech was goed voor respectievelijk 29 en 22 procent van de exportwaarde van goederen naar de Verenigde Staten en China.*

De topsectoren zijn goed voor 62 procent van de export van goederen door het Nederlandse bedrijfsleven. Maar grafiek 4.1.1 laat zien dat hun aandeel sterk kan verschillen per land. Bijvoorbeeld, de topsectoren zijn goed voor 53 procent van de export naar India, en 70 procent van de export naar de VS.

#### 4.1.1 Aandeel topsectoren in exportwaarde van goederen naar land, 2012



**Tabel 4.1.2. Internationale handel in goederen naar topsector en land, aandeel topsector in totale exportwaarde, 2012<sup>6</sup>.**

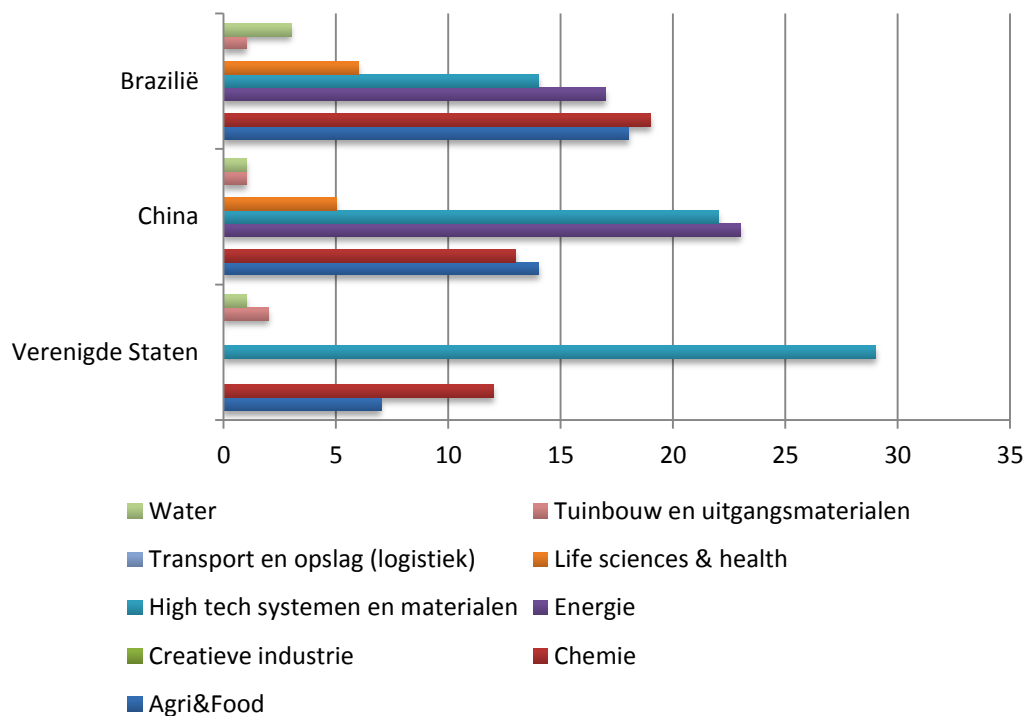
	Aandeel										
	Totaal	Duitsland	België	Frankrijk	Verenigd Koninkrijk	Verenigde Staten	China	Rusland	Turkije	Brazilië	India
	%										
Totaal Nederland	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Totaal topsectoren	62	65	56	62	60	70	70	60	58	67	53
<i>Topsector</i>											
Agri&Food	18	17	18	18	24	7	14	24	12	18	4
Chemie	12	15	15	16	9	12	13	8	17	19	19
Creatieve industrie	0	0	1	0	0	0	0	x	x	x	x
Energie	14	x	12	x	x	x	23	3	6	17	2
High tech systemen en materialen	15	12	10	13	12	29	22	17	23	14	17
Life sciences & health	2	1	1	1	1	x	5	4	2	6	x
Transport en opslag (logistiek)	7	4	2	3	2	x	x	5	6	x	1
Tuinbouw en uitgangsmaterialen	5	6	3	5	8	2	1	11	3	1	1
Water	1	0	0	0	1	1	1	x	x	3	x

Bron: CBS.

<sup>6</sup> Omdat sommige cijfers tot een individueel bedrijf te herleiden zouden zijn, zijn deze geheim gehouden in deze tabel. Dat is aangegeven met een 'x'.

Tabel 4.1.2 laat zien hoe groot het aandeel van iedere individuele topsector is in de export naar ieder van de prioritaire doellanden van de topsectoren. In het algemeen zijn Agri & Food, High tech systemen en materialen, Energie en Chemie de belangrijkste topsectoren voor ieder van de prioritaire doellanden. Voor de VS staat de topsector High tech systemen en materialen bovenaan. Voor China zijn de belangrijkste topsectoren High tech systemen en materialen en Energie, voor Brazilië Agri & Food, en Chemie, zie figuur 4.1.3.

#### 4.1.3 Aandeel in waarde goederenexport naar land, onderverdeeld naar topsector, 2012



Merk overigens op dat de aandelen van de individuele topsectoren opgeteld groter zijn dan het totale aandeel van de topsectoren. Dat komt doordat sommige bedrijven in meer dan één topsector zitten. Als hun export in iedere topsector mee zou tellen in de totale export door topsectoren, zou deze export dubbel geteld worden.

## 4.2 Waarde goederenexport topsector naar land

*Ruim de helft van de export van de topsectoren naar Duitsland gebeurt door de topsector Agri&Food: 7 miljard euro.*

In tabel 4.2.1 staat de exportwaarde van de handel naar topsector en land. De sector Agri & Food spant de kroon met 55,5 miljard euro per jaar. Dit is bijna 20 procent van de totale exportwaarde, en bijna 30 procent van de uitvoer door bedrijven behorend tot de topsectoren. Energie en High tech systemen en materialen volgen daarna. Chemie voert 37,5 miljard euro uit op jaarbasis, gevolgd door Transport en opslag met ruim 20,4 miljard euro. Tuinbouw is goed voor 15,2 miljard euro. De Creatieve industrie is, met een exportwaarde van minder dan één miljard, de sector die het minst exporteert. Chemie en energie zijn samen goed voor ruim veertig procent van de exportwaarde van de topsectoren, terwijl het aantal exporteurs relatief laag ligt.

De eerste bestemming van de exportwaarde van de topsectoren is vooral Duitsland. Dan volgt er een tijd niets, en vervolgens België, Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk. Een enkele uitzondering is bijvoorbeeld de topsector High tech en materialen, waar de Verenigde Staten al de tweede plaats inneemt achter Duitsland. De meeste topsectoren zijn echter sterk gericht op EU-landen, bijvoorbeeld Agri&Food dat 77 procent van de export naar deze landen brengt. Maar voor de topsectoren Life sciences & health, Transport en opslag (logistiek) en Water geldt echter dat meer dan de helft van hun export naar landen buiten de EU gaat.

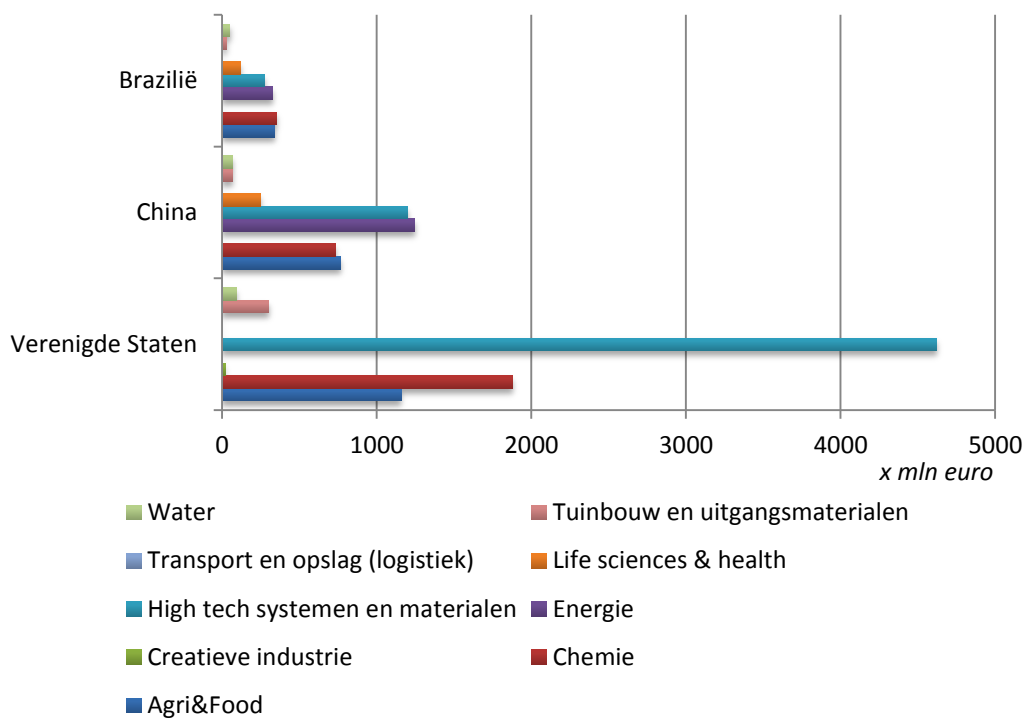
**Tabel 4.2.1. Internationale handel in goederen naar topsector en land, exportwaarde, 2012<sup>7</sup>.**

	Exportwaarde										
	Totaal	Duitsland	België	Frankrijk	Verenigd Koninkrijk	Verenigde Staten	China	Rusland	Turkije	Brazilië	India
<i>x miljoen euro</i>											
Totaal Nederland	309505	78206	34194	26878	24678	15992	5415	4423	2749	1881	1368
Totaal topsectoren	191705	50446	19161	16575	14875	11170	3786	2669	1606	1258	719
<i>Topsector</i>											
Agri&Food	55573	13359	6070	4941	5829	1157	763	1059	337	341	58
Chemie	37513	11953	5197	4278	2247	1876	731	357	476	353	261
Creatieve industrie	842	176	273	78	65	18	1	x	x	x	x
Energie	44368	x	4191	x	x	x	1246	114	152	328	31
High tech systemen en materialen	45022	9124	3469	3385	2849	4623	1198	744	625	273	230
Life sciences & health	6402	836	362	388	261	x	247	183	67	118	x
Transport en opslag (logistiek)	20403	3118	661	799	602	x	x	215	168	x	19
Tuinbouw en uitgangsmaterialen	15232	4774	974	1336	1964	302	65	483	90	28	12
Water	2636	252	97	47	x	93	69	35	x	50	x

Bron: CBS.

<sup>7</sup> Omdat sommige cijfers tot een individueel bedrijf te herleiden zouden zijn, zijn deze geheim gehouden in deze tabel. Dat is aangegeven met een 'x'.

#### 4.2.2 International handel in goederen naar topsector en land, exportwaarde 2012<sup>8</sup>



Figuur 4.4.2 toont de verdeling van de exportwaarde door topsectoren voor Brazilië, China en de Verenigde Staten. De meeste van deze export, 11 miljard euro, gaat naar de Verenigde Staten. Ruim 40 procent hiervan betreft High tech systemen en materialen. Er wordt beduidend minder geëxporteerd naar China en Brazilië, en voor die landen is deze topsector dan ook zeker niet dominant. Het beeld bij waarde is dus heel anders dan bij aantallen: daar was de topsector High tech systemen en materialen duidelijk dominant in alle prioritaire doellanden, gevolgd door Agri&Food en Chemie. De gemiddelde exporteur in High tech systemen en materialen exporteert dan ook minder (3 miljoen euro) dan de gemiddelde exporteur in Agri&Food (5 miljoen) en Chemie (26 miljoen).

### 4.3 Waarde goederenexport KMO-MKB in topsector naar land

*Het KMO-MKB in de topsector High tech systemen en materialen exporteert voor ruim 400 miljoen naar de Verenigde Staten.*

Bedrijven exporteren het meest naar onze buurlanden België en Duitsland. Dat geldt voor zowel topsectoren als niet-topsectoren, 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.

<sup>8</sup> Omdat sommige cijfers tot een individueel bedrijf te herleiden zouden zijn, zijn deze geheim in tabel 4.2.1 en dus ook niet zichtbaar in figuur 4.2.2.

Daarnaast, een land met een laag bbp heeft minder ruimte voor aankopen in het buitenland, zodat het gemiddeld minder met Nederland zal handelen.

De verdeling over KMO-MKB en grootbedrijf laat ongeveer dezelfde verdeling zien bij de topsectoren als bij de totale uitvoer. Een kwart komt voor rekening van het KMO-MKB, en driekwart wordt verzorgd door het grootbedrijf. Kijkt men naar de verschillende topsectoren, dan ontstaat echter een heel divers beeld. Het KMO-MKB is oververtegenwoordigd in de sectoren Tuinbouw en uitgangsmaterialen, Creatieve industrie, en Agri & Food. Absoluut voert het KMO-MKB het meest uit in de topsectoren Agri & Food, Tuinbouw en uitgangsmaterialen, en High tech systemen en materialen.



**Tabel 4.3.1. Internationale handel in goederen naar topsector en land, exportwaarde van het KMO-MKB, 2012<sup>9</sup>.**

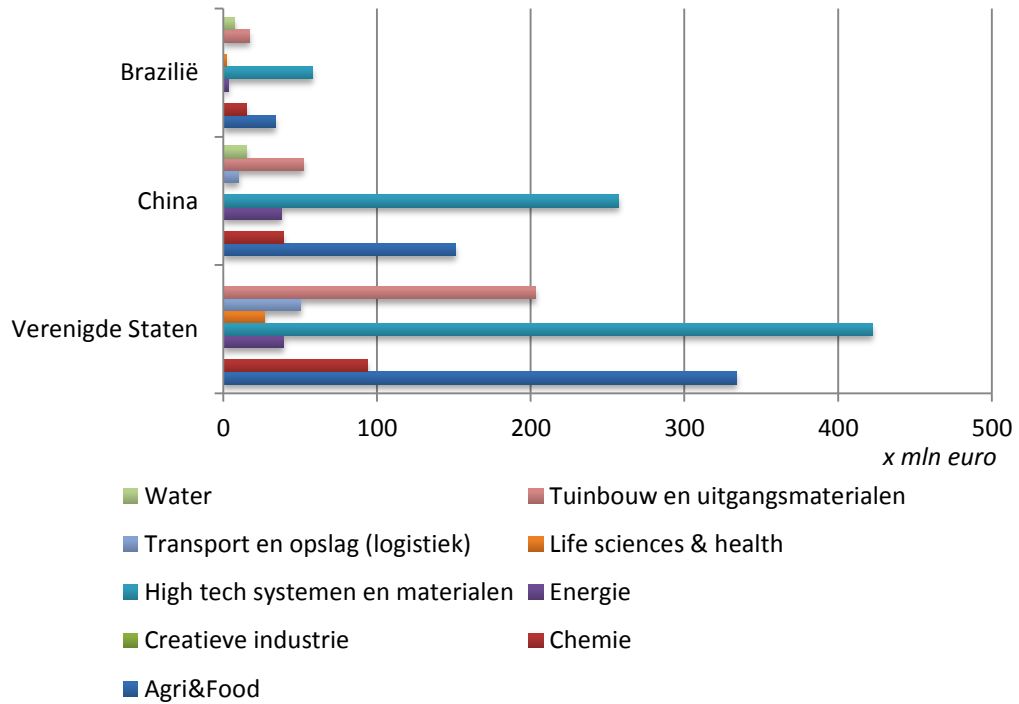
	Exportwaarde										
	Totaal	Duitsland	België	Frankrijk	Verenigd Koninkrijk	Verenigde Staten	China	Rusland	Turkije	Brazilië	India
	<i>x miljoen euro</i>										
Totaal Nederland	84906	23566	11494	6484	7119	1725	1175	1279	402	226	247
Totaal topsectoren	45244	13831	5030	3569	4142	1017	529	824	205	115	88
<i>Topsector</i>											
Agri&Food	22895	6986	2696	1564	2300	334	151	357	55	34	15
Chemie	3162	772	502	367	275	94	39	42	21	15	19
Creatieve industrie	557	153	116	x	56	x	x	x	x	x	0
Energie	1376	332	218	71	178	39	38	6	x	3	4
High tech systemen en materialen	9183	2596	1025	637	694	422	257	164	79	58	45
Life sciences & health	615	153	x	37	68	27	x	9	x	2	2
Transport en opslag (logistiek)	3897	1532	371	304	179	50	10	x	37	x	3
Tuinbouw en uitgangsmaterialen	10247	3330	743	869	1160	203	52	302	24	17	x
Water	565	164	55	31	38	x	15	14	5	7	2

Bron: CBS.

<sup>9</sup> Omdat sommige cijfers tot een individueel bedrijf te herleiden zouden zijn, zijn deze geheim gehouden in deze tabel. Dat is aangegeven met een 'x'.

Ook voor de Verenigde Staten, China en Brazilië zijn de topsectoren Agri & Food, Tuinbouw en uitgangsmaterialen, en High tech systemen en materialen het belangrijkste, alleen de volgorde is anders. High tech systemen en materialen staat hier steeds ruim op nummer één, zie figuur 4.3.2. Voor Brazilië was de KMO-MKB uitvoer van deze topsector bijvoorbeeld 58 miljoen. Dat is meer dan de helft van de KMO-MKB export van alle topsectoren en een kwart van de totale KMO-MKB export naar Brazilië.

#### 4.3.2 International handel in goederen naar topsector en land, exportwaarde van het KMO-MKB, 2012<sup>10</sup>



<sup>10</sup> Omdat sommige cijfers tot een individueel bedrijf te herleiden zouden zijn, zijn deze geheim in tabel 4.3.1 en dus ook niet zichtbaar in figuur 4.3.2.

#### **4.4 Waarde export Nederlands product door topsectoren, naar land**

*De topsector chemie exporteerde ruim 5 miljard naar België, waarvan 78 procent Nederlands product.*

De topsectoren hebben relatief weinig wederuitvoer: driekwart van hun export is Nederlands product en een kwart betreft wederuitvoer. Dit is niet verwonderlijk; de topsectoren zijn veel meer “productiesectoren” dan “handelssectoren” en zullen dus meer eigen productie hebben dan bijvoorbeeld de groothandel.

Tabel 4.4.1 laat zien dat het de topsector Agri&Food is die het meest aan Nederlands product exporteert. Dat is echter niet zichtbaar in figuur 4.4.2, omdat die alleen drie verre landen bekijkt. En de export van topsector Agri&Food is, ook vanwege de houdbaarheid van de producten en de daaraan gekoppelde korte vervoerstijd, vooral gericht op de EU. Zo gaat bijvoorbeeld meer dan de helft van de export van Nederlands product door deze topsector naar Duitsland, België, Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk. In figuur 4.4.2 zijn het naast Agri&Food vooral de topsectoren High tech systemen en materialen en Chemie die er uit schieten. Dat beeld is voor veel landen hetzelfde, al komt ook de topsector Energie soms bovendien.

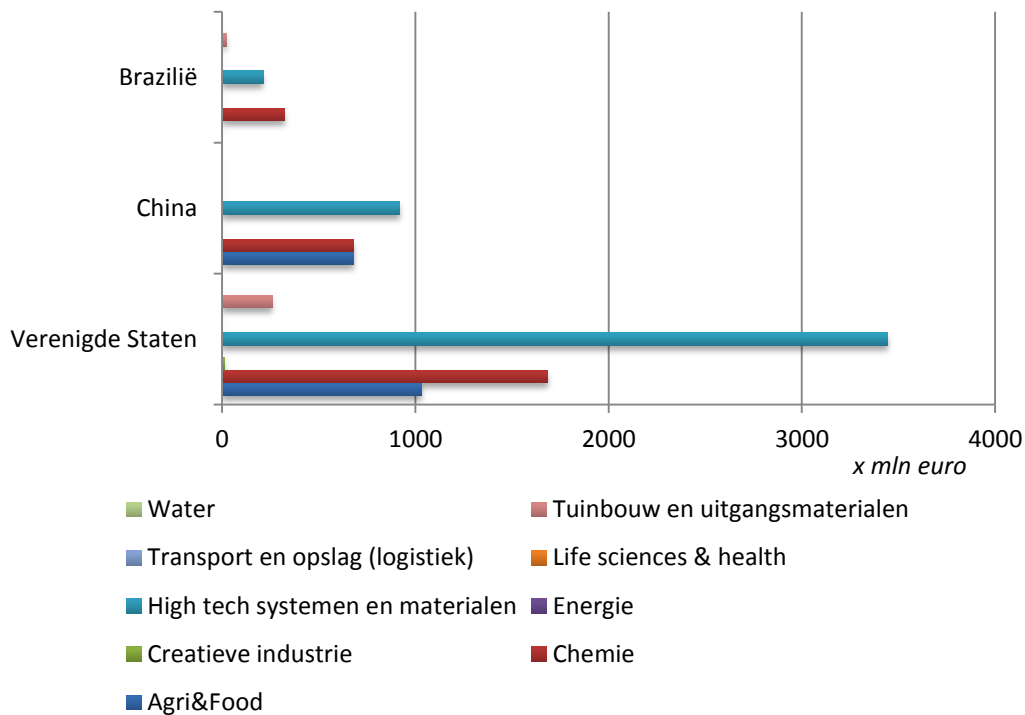
**Tabel 4.4.1. Internationale handel in goederen naar topsector en land, exportwaarde Nederlands product, 2012<sup>11</sup>.**

	Exportwaarde Nederlands product										
	Totaal	Duitsland	België	Frankrijk	Verenigd Koninkrijk	Verenigde Staten	China	Rusland	Turkije	Brazilië	India
<i>x miljoen euro</i>											
Totaal Nederland	184782	44112	20492	15605	14882	10796	3972	2948	1737	1045	849
Totaal topsectoren	144263	34604	13878	12668	11640	9275	3239	2290	1286	879	574
<i>Topsector</i>											
Agri&Food	43333	10000	4267	3794	4623	1032	678	959	302	x	51
Chemie	x	x	4028	3862	1987	1684	678	323	412	320	x
Creatieve industrie	599	x	170	x	59	13	1	x	x	x	x
Energie	35121	x	2900	x	x	x	x	89	x	x	24
High tech systemen en materialen	33308	6466	2731	2247	2074	3441	918	625	491	211	167
Life sciences & health	x	x	x	309	197	x	x	x	x	x	x
Transport en opslag (logistiek)	x	547	315	133	148	x	x	x	81	x	9
Tuinbouw en uitgangsmaterialen	12362	3869	720	1115	1707	258	x	450	76	20	11
Water	x	224	78	42	x	x	x	x	8	x	x

Bron: CBS.

<sup>11</sup> Omdat sommige cijfers tot een individueel bedrijf te herleiden zouden zijn, zijn deze geheim gehouden in deze tabel. Dat is aangegeven met een 'x'.

#### 4.4.2 Internationale handel in goederen naar topsector en land, export Nederlands product, 2012<sup>12</sup>



#### 4.5 Waarde export Nederlands product door KMO-MKB in topsectoren, naar land

De export van Nederlands product door het KMO-MKB in de topsectoren is sterk gericht op de Europese Unie: 78 procent in 2012. Voor het grootbedrijf was dat slechts 65 procent. Tabel 4.5.1 laat al zien dat ook bij het KMO-MKB het de topsector Agri&Food is die het meest exporteert naar de individuele doellanden. Voor EU-landen is dit aandeel zelfs meer dan de helft, terwijl dat voor verder gelegen landen varieert van een kwart tot een derde. Ook de topsector Tuinbouw en uitgangsmaterialen is groot in EU-landen. Voor Duitsland is deze topsector bijvoorbeeld goed voor 27 procent van de export van Nederlands product door het KMO-MKB in topsectoren. Het algemene beeld is dus dat de agrarische topsectoren vooral dicht bij huis blijven.

<sup>12</sup> Omdat sommige cijfers tot een individueel bedrijf te herleiden zouden zijn, zijn deze geheim in tabel 4.4.1 en dus ook niet zichtbaar in figuur 4.4.2.

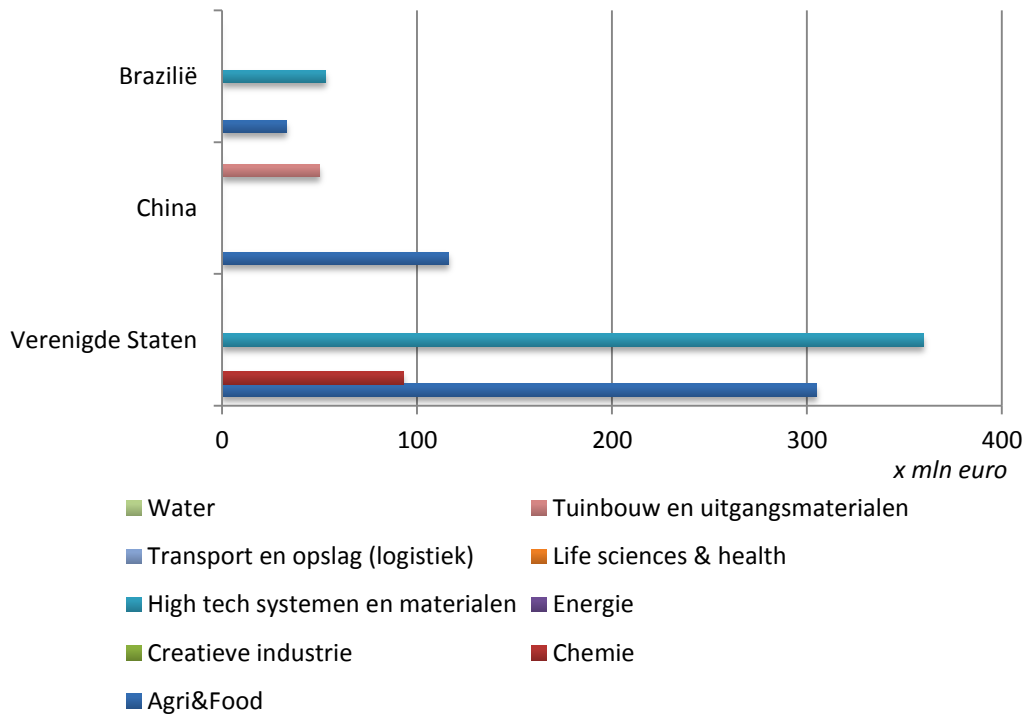
**Tabel 4.5.1. Internationale handel in goederen naar topsector en land, exportwaarde Nederlands product van het KMO-MKB, 2012<sup>13</sup>.**

	Exportwaarde Nederlands product										
	Totaal	Duitsland	België	Frankrijk	Verenigd Koninkrijk	Verenigde Staten	China	Rusland	Turkije	Brazilië	India
<i>x miljoen euro</i>											
Totaal Nederland	53356	14735	7185	3766	4824	1249	736	1077	264	133	166
Totaal topsectoren	34110	9848	3795	2561	3308	910	413	756	155	102	70
<i>Topsector</i>											
Agri&Food	17428	5266	1950	1127	1844	305	116	316	45	33	x
Chemie	2678	653	427	321	240	93	x	x	x	x	x
Creatieve industrie	451	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Energie	915	x	126	40	119	x	x	6	x	x	4
High tech systemen en materialen	6822	1733	828	383	537	360	x	x	x	53	x
Life sciences & health	526	138	x	x	x	x	x	9	x	x	x
Transport en opslag (logistiek)	1566	385	230	93	69	x	x	x	x	x	x
Tuinbouw en uitgangsmaterialen	8203	2651	562	720	958	x	50	286	21	x	x
Water	503	x	51	x	x	x	x	x	x	x	x

Bron: CBS.

<sup>13</sup> Omdat sommige cijfers tot een individueel bedrijf te herleiden zouden zijn, zijn deze geheim gehouden in deze tabel. Dat is aangegeven met een 'x'.

#### 4.5.2 Internationale handel in goederen naar topsector en land, export Nederlands product door het KMO-MKB, 2012<sup>14</sup>



Doordat er een paar grote spelers in de topsectoren zijn als het om de uitvoer van Nederlands product door het KMO-MKB gaat, zijn veel cijfers over handel met landen buiten de EU geheim. Toch is duidelijk dat de topsector Agri&Food een fors aandeel heeft in deze export.

<sup>14</sup> Omdat sommige cijfers tot een individueel bedrijf te herleiden zouden zijn, zijn deze geheim in tabel 4.5.1 en dus ook niet zichtbaar in figuur 4.5.2.

## 5. Conclusies, aanbevelingen en kanttekeningen

### 5.1 Conclusies

Er was weinig bekend over de export van de topsectoren naar individuele landen zoals de prioritaire doellanden voor de topsectoren. Ook waren er weinig tot geen gegevens die specifiek betrekking hebben op het aandeel van het KMO-MKB in de uitvoer van de topsectoren. De nieuw gemaakte tabellen vullen die leemte. Bijvoorbeeld, over het aantal bedrijven in KMO-MKB dat naar China exporteert én in een topsector zit, en de waarde die daarmee gemoeid is.

De verschillen tussen de topsectoren zijn groot. In de ene topsector zijn veel exporteurs (Agri&Food) en in de andere topsector juist heel weinig (chemie). De ene topsector richt zich sterk op Europa en de andere topsector juist veel meer op niet-Europese landen. Naast dit soort verschillen tussen topsectoren zijn er ook grote verschillen in topsectoren zelf, namelijk tussen KMO-MKB en grootbedrijf. Het KMO-MKB exporteert veel minder vaak, en als ze het doen is dat vaker dichterbij huis dan het grootbedrijf. Het KMO-MKB kan minder eenvoudig de kosten opbrengen die gepaard gaan aan exporteren en exporteren naar verre markten.

De verschillen komen ook aan het licht als het om de uitvoer van Nederlands product en wederuitvoer gaat. De uitvoer van Nederlands product door de topsectoren is bijvoorbeeld voor 78 procent bestemd voor de EU als het om het KMO-MKB gaat, maar 65 procent als het om de uitvoer door het grootbedrijf gaat.

In het algemeen geldt dus dat de topsectoren zeer heterogeen zijn; ieder heeft zijn specifieke kenmerken en behoeften als het om doellanden, KMO-MKB/grootbedrijf en uitvoer Nederlands product/wederuitvoer gaat. Een 'one size fits all' approach lijkt daarom niet voor de hand te liggen.

### 5.2 Aanbevelingen voor verder onderzoek

Dit rapport geeft veel nieuwe informatie over de goederenexport van de topsectoren. Een belangrijke omissie is de dienstenexport. Sommige topsectoren, zoals de creatieve industrie, zijn immers veel meer op diensten gericht dan op goederen. De dienstenexport is echter veel moeilijker waar te nemen. Daarnaast gaat deze uit van een kleine steekproef, terwijl de export van goederen dankzij administratieve bronnen volledig wordt waargenomen. Het is daarom niet eenvoudig om schattingen te geven van de dienstenexport door topsectoren zonder al te grote marges te hanteren. Gezien de grote vraag om deze informatie is het aanbevelingswaardig methoden te ontwikkelen die leiden tot beperkte marges. Het CBS werkt al aan dergelijke methodes voor de "gebruikelijke" bedrijfstakindeling, maar het is nog niet duidelijk of deze 1-1 over te nemen is voor de topsectoren.

Een ander punt van aandacht is de toegevoegde waarde door export. De BV Nederland houdt (na aftrek van import benodigd voor export) gemiddeld 57 cent over aan een euro export van Nederlands product en 10 cent aan een euro wederuitvoer (Lemmers et al. 2015). Daarnaast zijn er ook forse verschillen tussen bedrijfstakken onderling (Lemmers et al. 2014a). Tabel 3 laat al zien welk deel van de export van een topsector bestaat uit Nederlands product en welk deel uit wederuitvoer. Maar ze laten nog niet zien hoeveel het allemaal oplevert voor de Nederlandse economie. Het



uiteindelijke doel van het topsectorenbeleid is het genereren van meer toegevoegde waarde en werkgelegenheid in Nederland. Om dat te kunnen monitoren verdient het aandacht om ook deze twee indicatoren te berekenen en te monitoren.

Het is ook nuttig om te weten waar de toegevoegde waarde en de werkgelegenheid dankzij export door topsectoren neerslaat. Is dat vrijwel helemaal in de topsectoren zelf of ook voor een kleiner of groter deel bij hun toeleveranciers? Deze informatie kan verkregen worden door de waardeketen rondom topsectoren in kaart te brengen. Dat heeft ook het voordeel dat afhankelijkheden zichtbaar worden. Het verdient daarom aandacht om niet alleen de topsectoren zelf, maar ook de betrokken toeleveranciers en afnemers in kaart te brengen.

### 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 toe te wijzen, omdat deze handel plaatsvindt door buitenlandse bedrijven die alleen fiscaal in Nederland aanwezig zijn maar niet fysiek. Dat betekent dat de cijfers steeds iets zeggen over de buitenlandse handel *door het bedrijfsleven in Nederland*, 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.

Het is mogelijk dat een enkel getal maar over een paar bedrijven gaat. Een fictief voorbeeld, al aangegeven in de offerte: het aantal grote bedrijven in de topsector Chemie dat naar Turkije exporteert is twee. Dan zijn de gegevens van een individueel bedrijf af te leiden. De Statistiekwet laat dat niet toe. In zulke gevallen is de waarde in de tabel vervangen door "x". Dat gebeurt, zo nodig (namelijk als de waarde toe te schrijven is aan minder dan vijf bedrijven of als één bedrijf verantwoordelijk is voor meer dan de helft van de waarde), ook met andere waarden om te voorkomen dat door optelling alsnog de verborgen waarde af te leiden zou zijn. Hoe meer uitsplitsingen, hoe meer "x" in plaats van waarden. Dit speelt sterk bij tabel 3, die onderverdeling naar KMO-MKB en grootbedrijf, landen, topsectoren en wederuitvoer/Nederlands product maakt.

## 6. Afkortingen en begrippen

### 6.1 Begrippen

**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 heeft<sup>15</sup>.

**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.

**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 uitgeleverd

---

<sup>15</sup> 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.

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	Algemeen BedrijvenRegister
BBP	Bruto Binnenlands Product
CBS	Centraal Bureau voor de Statistiek
CPB	Centraal Planbureau
EU	Europese Unie
FATS	Foreign Affiliates Statistics
KMO-MKB	Midden- en Kleinbedrijf dat deel uitmaakt van Kleine en Middelgrote Ondernemingen

## 7. Literatuur

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

CBS (2012). *Monitor topsectoren: Methodebeschrijving en tabellenset*. Centraal Bureau voor de Statistiek, Den Haag/Heerlen.

CBS (2014). *Monitor topsectoren 2014: Methodebeschrijving en tabellenset*. Centraal Bureau voor de Statistiek, Den Haag/Heerlen.

Kamerbrief (2011). *Naar de top: Het bedrijvenbeleid in actie(s)*. Ministerie van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie.

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

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

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

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

Lemmers, O., Exel, J. en Ouwehand, J. (2015b). *Naar welke EU-landen exporteren kleine exporteurs hun goederen?* Centraal Bureau voor de Statistiek, Den Haag/Heerlen.

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*.

Pouwels-Urlings, N. en Wijnen, R. (2013). *Internationalisation of top sectors in a regional dimension*. Hoofdstuk 9 in *Internationalisation Monitor 2013*. Centraal Bureau voor de Statistiek, Den Haag/Heerlen.

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.

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

Van der Linden, B., Tiggeloo, N. en Van der Zeijden, P. (2013). *Topsectoren in beeld. Internationale Oriëntatie Topsectoren*. Panteia/EIM.

## 8. Tabellen

### 8.1. Overzicht tabellen in Excel-bestanden

<b>Tabelnummer</b>	<b>Naam tabel</b>
1	<b>Demografie topsectoren, aantallen bedrijven en exporteurs</b> <i>Aantal bedrijven</i> <i>Totaal, KMO-MKB, Grootbedrijf</i> <i>Totaal, exporteurs, aandeel exporteurs</i> <i>Totaal, topsectoren</i> <i>2010, 2011, 2012</i>
2	<b>Internationale handel in goederen naar topsector en land, aantal exporteurs</b> <i>Aantal exporteurs</i> <i>Totaal, KMO-MKB, Grootbedrijf</i> <i>Totaal, land van bestemming</i> <i>Totaal, topsectoren</i> <i>2010, 2011, 2012</i>
3	<b>Aandeel topsector in totale export goederen naar land</b> <i>Aandeel exportwaarde</i> <i>Totaal, land van bestemming</i> <i>Totaal, topsectoren</i> <i>2010, 2011, 2012</i>
4	<b>Internationale handel in goederen naar topsector en land, export Nederlands product</b> <i>Exportwaarde, waarde export Nederlands product, wederuitvoer</i> <i>Totaal, KMO-MKB, Grootbedrijf</i> <i>Totaal, land van bestemming</i> <i>Totaal, topsectoren</i> <i>2010, 2011, 2012</i>

Tabel 1 is gebruikt voor paragraaf 3.1 in dit rapport.

Tabel 2 is gebruikt voor paragraaf 3.2, 3.3 en 3.4.

Tabel 3 is gebruikt voor paragraaf 4.1.

Tabel 4 is gebruikt voor de paragrafen 4.2, 4.3, 4.4 en 4.5.

De tabellen zijn vaak 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. Naar welke EU-landen exporteren kleine exporteurs hun goederen?