

Groothandel

Internationaliseringsmonitor / 2019-III



Internationaliserings- monitor

2019-III

Groothandel

Verklaring van tekens

.	Gegevens ontbreken
*	Voorlopig cijfer
**	Nader voorlopig cijfer
x	Geheim
-	Nihil
-	(Indien voorkomend tussen twee getallen) tot en met
0 (0,0)	Het getal is kleiner dan de helft van de gekozen eenheid
Niets (blank)	Een cijfer kan op logische gronden niet voorkomen
2018–2019	2018 tot en met 2019
2018/2019	Het gemiddelde over de jaren 2018 tot en met 2019
2018/'19	Oogstjaar, boekjaar, schooljaar enz., beginnend in 2018 en eindigend in 2019
2016/'17–2018/'19	Oogstjaar, boekjaar, enz., 2016/'17 tot en met 2018/'19

In geval van afronding kan het voorkomen dat het weergegeven totaal niet overeenstemt met de som van de getallen.

Colofon

Uitgever

Centraal Bureau voor de Statistiek
Henri Faasdreef 312, 2492 JP Den Haag
www.cbs.nl

Prepress: Textcetera, Den Haag en CCN Creatie, Den Haag
Ontwerp: Edenspiekermann
Copyright foto's: Hollandse Hoogte

Inlichtingen

Tel. 088 570 70 70
Via contactformulier: www.cbs.nl/infoservice

© Centraal Bureau voor de Statistiek, Den Haag/Heerlen/Bonaire, 2019.
Verveelvoudigen is toegestaan, mits CBS als bron wordt vermeld.

Voorwoord

De nieuwste kwartaaleditie van de Internationaliseringsmonitor heeft als thema 'de groothandel'. De groothandel is een bedrijfstak waarvan het belang voor de Nederlandse internationale handel én economie in de afgelopen jaren alleen maar is toegenomen. Bijna 8,5 procent van de bruto toegevoegde waarde die in Nederland werd gecreëerd in 2018 kwam tot stand door de groothandel. In 1995 was dit nog 6,8 procent. Globalisering en het opknippen en verplaatsen van delen van productieprocessen zorgt voor een toegenomen internationale handel in tussenproducten en halffabricaten. Bedrijven in de groothandel vormen hierin een onmisbare schakel tussen leveranciers en afnemers, leveren ondersteunende diensten en verbinden zodoende vele sectoren in binnen- en buitenland. Per euro export van Nederland, vloeit er ook een steeds groter aandeel naar de groothandel; in 1995 was dit 6,1 cent en in 2016 6,8 cent. Het aandeel van de groothandel in de totale netto verdiensten aan de export van goederen en diensten bedraagt inmiddels circa 16,5 procent.

De groothandel is een sector die sterk conjunctuurgevoelig en internationaal georiënteerd is. Als het economisch goed gaat, de wereldwijde handel groeit, dan vaart de groothandel hier wel bij. Zo hangt 71 procent van de toegevoegde waarde en 69 procent van de werkgelegenheid in deze sector samen met de export van goederen en diensten. In totaal was de bedrijfstak in 2017 goed voor 450 duizend voltijdbanen in Nederland. Concurrentie uit binnen- en buitenland stimuleert de bedrijfstak om te innoveren en maatwerk te leveren aan de klant. Zo kiest de ene groothandel er voor om vooral de binnenlandse markt te bedienen terwijl de andere juist een full-service pakket aan mogelijkheden aanbiedt. In deze internationaliseringsmonitor worden op basis van de (internationale) activiteiten van groothandelaren verschillende typen geïdentificeerd, en het belang van internationale handel voor hun omzet en hun bijdrage aan de economie onderzocht.

Andere bedrijfstakken in staat stellen om hun goederen en diensten in het buitenland af te zetten, is een belangrijke rol van de groothandel. Deze rol als intermediair is vooral belangrijk voor bedrijven in de agrarische sector maar ook voor bepaalde branches in de industrie. Circa 68 procent van de export van de agrarische sector en circa 43 procent van de export van de elektrische apparatenindustrie wordt verzorgd door de groothandel. Vooral exporteurs in het zelfstandig mkb doen relatief vaak een beroep op de groothandel bij het exporteren en hier wordt een relatief groter aandeel binnenlandse toegevoegde waarde mee

gegenereerd dan met de export van het grootbedrijf. Dit, en meer, kunt u teruglezen in deze editie van de Internationaliseringsmonitor.

Voor het laatste nieuws en rapporten op het gebied van globalisering, en voor eerdere edities van de Internationaliseringsmonitor, bezoek het dossier Globalisering op www.cbs.nl/globalisering.

De Directeur-Generaal

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

Den Haag/Heerlen/Bonaire, september 2019

Inhoud

Voorwoord **3**

Executive Summary – Wholesale trade in the Netherlands **9**

De groothandel – een introductie **17**

1. Een schets van de groothandel 21

1.1 Inleiding **23**

1.2 Welke bedrijven zijn actief als groothandelaren? **24**

1.3 De omzet van de groothandel **27**

1.4 Samenvatting **30**

1.5 Data en methoden **31**

1.6 Literatuur **31**

2. 'Unboxing' de groothandel 33

2.1 Inleiding **35**

2.2 Een typologie van de groothandel **38**

2.3 Bedrijfskenmerken van de typen groothandelaren **46**

2.4 Patronen in de goederenhandel van de groothandel **49**

2.5 De groothandel als dienstenhandelaar **54**

2.6 Samenvatting en discussie **56**

2.7 Data en methoden **59**

2.8 Literatuur **60**

3. Wie werkt er bij de groothandel? 63

3.1 Inleiding **65**

3.2 Banen in de groothandel, naar geslacht **67**

3.3 Banen in de groothandel, naar leeftijd **69**

3.4 Banen in de groothandel, naar uurloon **71**

3.5 Samenvatting en conclusie **73**

3.6 Data en methoden **74**

3.7 Literatuur **76**

4. R&D en innovatie in de groothandel 77

- 4.1 Inleiding **79**
- 4.2 R&D-activiteiten van de groothandel **80**
- 4.3 Innovatie bij de groothandel **83**
- 4.4 Samenvatting en conclusie **88**
- 4.5 Data en methoden **89**
- 4.6 Literatuur **90**

5. Het belang van de groothandel als poort naar de wereldmarkt 93

- 5.1 Inleiding **95**
- 5.2 Wat is directe en indirecte export en welke rol spelen intermediairs? **97**
- 5.3 Directe en intermediaire export **99**
- 5.4 De economische voordelen van intermediaire export **105**
- 5.5 De bestemmingen van de intermediaire export **110**
- 5.6 Samenvatting en conclusie **114**
- 5.7 Literatuur **116**

6. Het belang van de groothandel voor de Nederlandse economie 119

- 6.1 Inleiding **121**
- 6.2 Totale bijdrage aan de Nederlandse economie **123**
- 6.3 Exportverdiensten van de groothandel **125**
- 6.4 Samenvatting en conclusie **133**
- 6.5 Data en methoden **134**
- 6.6 Literatuur **135**

7. Transitohandel van de Nederlandse groothandel: een verkenning 139

- 7.1 Inleiding **141**
- 7.2 Transitohandel, waar hebben we het over? **143**
- 7.3 Omvang export transitogoederen **147**
- 7.4 Exportintensiteit van transitogoederen **148**
- 7.5 Samenvatting en conclusie **150**
- 7.6 Data en methoden **150**
- 7.7 Literatuur **152**

Begrippenlijst	154
Reeds eerder verschenen kwartaaledities	163
Dankwoord	165
Medewerkers	166

Executive Summary - Wholesale trade in the Netherlands

The Internationalisation Monitor describes trends in internationalisation and the consequences thereof for the Dutch economy and society. It is published quarterly as part of the Globalisation programme at Statistics Netherlands (CBS), which is commissioned by the Dutch Ministry of Foreign Affairs. In this edition of the Internationalisation Monitor, we focus on the wholesale trade sector in the Netherlands.

When we think of companies, we often think of the local bakery, that picturesque restaurant by the water, the tall office building near the train station or that noisy factory near the docks. These are the companies that are most visible in our everyday life. Wholesalers are a lot less noticeable in the daily lives of most consumers. For that matter, relatively little attention is paid to wholesalers in scientific literature. Dachs et al. (2016) conclude in their report for the European Commission that there has been little analysis of the wholesale trade sector.

This is surprising, given the fact that the wholesale trade sector forms an essential component of the national economy. First of all, the wholesale industry is a major employer: the approximately 90 thousand companies that are active in the Dutch wholesale sector offered 464 thousand full-time jobs in 2018, accounting for 6.1 percent of total employment in the Netherlands. In terms of size, this is comparable to employment in the construction sector and public administration sector in the Netherlands.

In addition, wholesale trade forms a very important link in the value chain between manufacturers and their buyers, both nationally and internationally. Wholesalers make sure that companies are supplied with the raw materials and intermediary products which are necessary for various production processes. They also act as intermediaries for companies selling their products on foreign markets. In this capacity, they are mainly focused on small and medium-sized companies, who cannot easily find international customers on their own and are less willing to take on the financial risks associated with exporting.

Despite the obvious added value of wholesalers in the Dutch economy, their important position can no longer be taken for granted. In 2016, researchers from the ING Economics Department concluded that Dutch wholesalers are no longer

'indispensable' and that various developments are affecting the wholesaler's existence. They point, among other things, to the growing digitisation. More and more large webshops are taking over the role of wholesalers. Furthermore, the rise of e-commerce means that Dutch consumers and retailers are increasingly finding their way to foreign markets on their own.

It is therefore time to take a closer look at the Dutch wholesale sector. In this edition of the Internationalisation Monitor, detailed attention is paid to the position occupied by wholesalers in the Dutch economy and in global value chains.

Listed below are some of the main findings presented in this edition:

Chapter 1 - Outline of the Dutch wholesale sector

- The number of wholesalers in the Netherlands is fairly stable with just under 90 thousand companies. However, the share of wholesalers in the population fell from more than 9 percent in 2010 to just under 7 percent in 2018.
- More than one-quarter of wholesale businesses trade in consumer products, making this trade the largest activity among wholesalers in the Netherlands.
- A considerably higher share (5 percent) of companies in the wholesale sector do not classify as independent SMEs, compared to the overall business population (1 percent).
- Wholesalers accounted for almost one-third of the turnover generated by the Dutch business economy over the period 2010 -2017.
- Wholesalers are providing more and more services along with their conventional wholesale activities. Examples of these services include design, development and consulting; repair and maintenance and computer and ICT-services.

Chapter 2 - 'Unboxing' Dutch wholesaling

- Using data from 2016, a classification of wholesalers has been made which is based on their trading activities. We have combined information on imports and exports of goods and services, re-exports of goods, merchanting, entrepôt trade, transit trade and foreign direct investments of wholesalers.
- We distinguish five groups:
 1. Domestic wholesalers (51 percent) are only active on the domestic market.
 2. Traditional wholesalers (36 percent) engage in imports and/or (re-)exports of goods. These traders may import services but they do not export services.

This group can further be divided into three subgroups:

- a. Only imports of goods and possibly services (39 percent).
 - b. Only exports of goods (11 percent).
 - c. Two-way trading of goods and possibly imports of services (50 percent).
3. Full-service wholesalers (5 percent) engage in imports and/or (re-)exports of goods and exports of services. They may also import services.

Again, we observe three subgroups:

- a. Imports of goods and possibly services, and exports of services (19 percent).
 - b. Exports of goods and services (9 percent).
 - c. Two-way trading of goods and services (71 percent).
4. Transit traders (5 percent) can be active in merchanting, entrepôt trade and/or transit trade.
5. Unclassified wholesalers (3 percent) do not fit into any of the above four groups.
- Traditional wholesalers are mainly active as traders of household goods, whereas full-service wholesalers are the main traders of machinery, equipment and supplies. Wholesale on a fee or contract basis is largely dominated by domestic wholesalers.
 - Looking at the size and forms of business ownership in the wholesale sector, we find that full-service wholesalers and transit trade businesses are relatively large. Domestic wholesalers are mostly microenterprises (with fewer than 10 employees). Nearly 60 percent of domestic wholesalers are sole proprietorships.
 - The major types of imports are different for each (sub)group of wholesalers. Companies with imports but no exports primarily trade in non-durable consumer goods. Both two-way traders and transit businesses import relatively more capital and intermediate goods.
 - The major types of exports are also different for each (sub)group of wholesalers. Companies with exports but no imports predominantly trade in intermediate goods and non-durable consumer goods. Transit businesses export relatively few capital goods and durable consumer goods, focusing more on intermediate goods. Two-way traders export relatively more capital goods and durable consumer goods.
 - Service exports are a substantial source of revenue for the wholesale sector. Only 7 percent of all wholesalers export services. These are mostly information and telecommunication services and operational and technical services.
 - On the import side, 40 percent of services imports concern royalties and licensing fees for the use of intellectual property.

Chapter 3 - Employment in Dutch wholesale trade

- At the end of the third quarter of 2016, the Dutch business economy provided more than 1 million jobs. Nearly 1 in 10 of these jobs were on account of wholesale trade, equivalent to approximately 467 thousand jobs in that sector at the end of the third quarter of 2016.
- Wholesalers are on average larger employers than enterprises in the transport and storage services sector, but generally smaller employers than retailers.
- Approximately 37 percent of all jobs in the business economy are filled by women. This share is around 30 percent in wholesale trade. Compared to men, women are much more often employed in retail trade than in any other sector under investigation.
- Within the wholesale sector, women – more often than men – are employed in the wholesale trade of consumer items such as perfume, cosmetics, clothing, jewelry or pharmaceutical products. Men, on the other hand, are more often employed by wholesalers of machinery and equipment, IT equipment and other specialised wholesale.
- Employees in wholesale trade are generally somewhat older than the average employee in the business economy. At the end of 2016, almost half of all wholesale trade jobs were filled by people aged 40 to 59, compared to 40 percent in the entire business economy. Younger employees under 20 years old are less represented in this sector; this group is mainly active in the retail trade.
- Wholesalers who focus exclusively on the domestic market have a larger share of jobs filled by employees aged 60 years and over than other types of wholesalers. Within the group of internationally active wholesalers (traditional wholesalers, full-service companies and transit traders), the job distribution by age group is very similar to the overall picture of the entire sector.
- The median hourly wage rate in the business economy was 17.4 euros at the end of 2016. Of the sectors studied, the hourly wage rate is highest in wholesale trade (almost 20 euros) and lower in retail trade (less than 11 euros). Median hourly wages in the transport and storage or in other sectors approach the hourly wage in wholesale trade.
- Women in wholesale trade earned over 3 euros less per hour than men; the hourly wage of women is around 4.6 euros lower in the entire business community.
- Employees in exclusively domestic wholesale trade earned on average 18 euros per hour, compared to 20 euros for the employees of internationally active wholesalers.

Chapter 4 - R&D and innovation in the wholesale sector

- The results show that the Dutch wholesale sector is more than a 'box mover' with 18 percent of all wholesalers – with 10 or more employees – undertaking R&D activities in 2016; this corresponds to almost 1.3 thousand companies.
- On average, wholesalers in the Netherlands spent 375 thousand euros on research and development in 2016. This amounts to 6 percent of the total R&D expenditure by Dutch companies. Manufacturing enterprises account for the vast majority of the total R&D expenditure in the Dutch private sector, namely 59 percent.
- The results in this chapter support the observations from the scientific literature that wholesalers – with 10 or more employees – focus more on innovation than on R&D: 57 percent of wholesalers innovated in the period 2014–2016. In comparison, this share was 48 percent for the entire business economy.
- Wholesalers mainly implemented technological innovation in the form of product and process innovations. Over 1.3 billion euros was spent on this in the period 2014–2016.
- Almost 10 percent of the wholesaler's business revenue was achieved thanks to the introduction of new or greatly improved products. Compared to wholesalers, the Dutch retail and transport sectors are less active in R&D and innovation.

Chapter 5 - The wholesale trader as gateway to the global market

- Globalisation in the 21st century has been instrumental in giving rise to an extensive global trade network. In this setting, wholesale traders are important actors in facilitating substantial flows of goods through various stages in global value chains (GVCs).
- The wholesale industry is typically associated with the concept of indirect exports, i.e. exports through intermediaries. Put differently, wholesalers mainly engage in GVCs by taking up the role of export intermediaries, thus providing other firms a means to export their products indirectly through them.
- Our results suggest that rather than merely stimulating firms to export by themselves in the context of export promotion, it is equally relevant from a policy point of view to consider the indirect export mode. This study demonstrates the substantial wholesale export value generated by the Netherlands. In 2015, exports through wholesalers amounted to 47 billion euros, equivalent to 22.9 percent of total Dutch exports. Especially the sectors agriculture and manufacturing (notably the food, machinery and chemical industries) rely on this indirect mode of exporting.

- In addition to wholesale traders, the study shows a modest upward trend in exports which go via the transport and storage sector. In 2010, these intermediary exports contributed 3.8 percent of total exports, rising to around 4.6 percent in 2015.
- Intermediary exports also deliver value added to the local economy. According to this study, 30 billion euros were embodied in Dutch wholesale exports in 2015, which in turn translated to 26.8 percent of the total value added embodied in Dutch goods exports. The results also suggest that wholesale exports are more beneficial to the Dutch economy compared to the two other export modes. More specifically, most of the value added in wholesale exports – for example 30 billion euros in 2015 – ends up in other supplying industries that are part of the value chains. This can be linked to either the types of goods exported through wholesalers (for example agricultural products or machinery and corresponding parts, which typically rank among the most profitable Dutch export products), or wholesale trading associated with SMEs.
- Finally, we explored the destinations of the different export modes. The figures in this chapter demonstrate that there are still firms which need the assistance of intermediaries, particularly wholesalers, to reach major Dutch export destinations. Furthermore, wholesale traders are crucial in offering other firms a possibility to reach less readily accessible foreign markets. These vary from familiar destinations in Europe, such as Switzerland, to rather 'new' markets in the continents of Africa, Asia and even Europe.

Chapter 6 - The importance of the wholesale sector in the Dutch economy

- In recent decades, the Dutch wholesale trade sector has grown at a faster pace than the Dutch economy as a whole. The increased share of wholesale trade in the Dutch economy can be explained by its strongly export-oriented nature: over 71 percent of the value added in this sector is generated by export activities, compared to only 37 percent for the Dutch economy as a whole.
- In 2017, employment in the wholesale sector amounted to 450 thousand full-time equivalents (FTEs), of which 307 thousand FTEs or 69 percent were generated by exports.
- The wholesale sector has become increasingly integrated in international value chains. In 2016, the wholesale sector earned 6.8 eurocents out of every euro generated by exports, up from 6.1 eurocents in 1995. Imports as well as wholesale trade and other service sector activities all occupy growing shares in the export portfolio, a strong indicator of the rising importance of GVCs.

- The value added generated by the wholesale sector as a result of domestic exports (for example exports of domestically produced goods) amounted to more than 17 billion euros in 2017. This is 15 percent of the total value added due to domestic exports. The value added generated by wholesale trade due to re-exports amounted to almost 18 billion euros, for example more than 57 percent of the total value added generated by Dutch companies in re-exporting activities. At 5 billion euros or 5 percent, the share of wholesale trade in the total value added generated by Dutch service exports is more modest in comparison.
- The majority of the value added in wholesale exports is generated indirectly, because the wholesale sector acts as a supplier to other exporting sectors. These indirect exports amounted to 25 billion euros in 2017. The remaining 15 billion euros were earned from direct exports. Direct exporting of goods by the wholesale sector occurs when a company with wholesale trade as its main activity exports goods that have been produced by another business unit within the same company. Direct exporting of services by the wholesale sector results from its role as distributor and intermediary. These services include transportation, warehousing, trade intermediation and leasing.
- Wholesale trade plays an important role in exports by the manufacturing industry. This contribution amounted to almost 6.5 billion euros in 2017, mainly resulting from domestic exports by the manufacturing industry. The highest contribution in terms of nominal value comes from the food processing industry. In other non-manufacturing sectors, the contribution of wholesale trade is mainly manifested in exports of services.
- The most important export destinations for wholesale trade (in value added terms) are in line with the top destinations of overall Dutch exports of value added. The wholesale sector's value added exports grow in pace with overall Dutch export growth, due to the former sector's integration in global value chains. The top-3 export destinations are Germany, Belgium and the United Kingdom. With re-exports of goods and exports of services, the contribution of the wholesale sector is concentrated in neighbouring markets, while geographically more distant markets are dominated by domestic exports.

Chapter 7 - Merchanting by the Dutch wholesale sector

- Merchanting is not a widely used concept amongst policy makers and academics. This is partly because it is not a phenomenon that is easy to measure. The size of merchanting, however, is not negligible. In 2017, wholesalers in the Netherlands exported merchanting goods with an estimated value of 91 billion euros.
- In 2017, 'other specialised wholesalers' and wholesalers of consumer products exported three-quarters of the total export value of merchanting goods of wholesalers in the Netherlands. By estimation, this amounted to 41 and 25 billion euros, respectively. Wholesalers in mineral oils, chemical products and sporting goods were most active in merchanting.
- In 2017, exports of merchanting goods accounted for almost one-third of the turnover of the 'other specialised wholesale' and about one-quarter of the wholesale trade in consumer products.

De groothandel - een introductie

De warme bakker om de hoek, dat leuke restaurantje aan het water, of dat hoge kantoorgebouw bij het station. Wanneer we aan het Nederlandse bedrijfsleven denken, zijn dat vaak de beelden die we daar bij hebben. Het zijn de bedrijven die zichtbaar voor ons zijn in het alledaagse leven. Hoewel de groothandel een essentieel onderdeel is van de Nederlandse economie, denken we meestal minder snel aan de groothandel wanneer we aan bedrijven in Nederland denken. Ook in de wetenschappelijke literatuur is er relatief weinig aandacht voor de groothandel (zie Dachs et al. 2016). En dat is opvallend.

Allereerst is de groothandel een belangrijke werkgever. De bijna 90 duizend bedrijven die in 2018 actief waren in de groothandel en handelsbemiddeling boden plaats aan 464 duizend voltijdbanen, goed voor 6,1 procent van de totale werkgelegenheid in Nederland. Qua omvang is dat vergelijkbaar met de werkgelegenheid bij de Nederlandse bouwsector en de overheid.

Daarnaast is de groothandel een zeer belangrijke schakel in de distributieketen tussen producenten en hun afnemers, zowel nationaal als internationaal. De groothandel zorgt er voor dat bedrijven in ons land voorzien worden van grondstoffen en intermediaire producten die noodzakelijk zijn voor diverse productieprocessen. De groothandel fungeert ook als intermediair en helpt daarbij met name kleine en middelgrote bedrijven met het afzetten van hun producten op buitenlandse markten. Deze bedrijven, voor wie het niet eenvoudig is om op eigen kracht internationale klanten te vinden, zijn vaak niet bereid of in staat de financiële risico's te nemen die gepaard gaan met exporteren.

Hoewel de meerwaarde van de groothandel voor de Nederlandse economie groot is, is de belangrijke positie die het inneemt niet vanzelfsprekend. Onderzoekers van het Economisch Bureau van de ING (2016) concluderen dat de Nederlandse groothandel niet langer 'onmisbaar' is en dat diverse ontwikkelingen aan het bestaansrecht van de groothandel knagen. Ze wijzen onder meer op de toegenomen digitalisering. Zo trekken grote webwinkels meer en meer de macht naar zich toe en gaan ze vaker zelf taken van de groothandel uitvoeren. Ook weet de Nederlandse consument en retailer door E-commerce steeds vaker op eigen houtje de weg naar buitenlandse markten te vinden. De groothandel moet daarom een nieuwe rol aannemen om op lange termijn te overleven, zo stellen sommigen (Verbeek, 2019).

Al met al de hoogste tijd om de Nederlandse groothandel eens beter onder de loep te nemen. In deze editie van de Internationaliseringsmonitor staat de positie die de groothandel inneemt in de Nederlandse economie en internationale waardeketens centraal.

Hoofdstuk 1 begint met een beschrijving van de groothandel. De groothandel wordt in dit hoofdstuk onderverdeeld op basis van de verschillende specialisaties, die binnen de sector bestaan, zoals de groothandel in landbouwproducten en de groothandel in ICT-apparatuur. Gekeken wordt naar het aantal bedrijven binnen elke specialisatie en wat de ontwikkeling daarvan is de afgelopen jaren. Tevens wordt onderzocht in welke mate de groothandel bijdraagt aan de omzet die gegenereerd wordt door het Nederlandse bedrijfsleven.

Hoofdstuk 2 laat de standaard bedrijfstakkenindeling los en typeert de heterogene groep groothandelaren aan de hand van hun (inter)nationale activiteiten. Daarbij wordt onder andere gebruik gemaakt van informatie over goederen- en dienstenhandel, transitohandel, investeringen in het buitenland, buitenlands eigendom van bedrijven en de productiestatistieken van de groothandel. Deze nieuwe typologie van de groothandelaren kan beleidsmakers helpen bij het inzetten van diverse beleidsinstrumentaria, bijvoorbeeld ten behoeve van het stimuleren van internationaal ondernemen.

Hoofdstuk 3 bouwt voort op de typologie van hoofdstuk 2, dat de groothandelaren onderverdeelde naar (inter)nationale activiteiten. In dit hoofdstuk wordt gekeken naar het personeelsbestand van de verschillende groepen groothandelaren. Denk bijvoorbeeld aan het loon dat ze ontvangen, de leeftijdsopbouw en de verhouding man/vrouw. Om deze cijfers in perspectief te plaatsen, worden de cijfers vergeleken met die van verwante bedrijfstakken.

Hoofdstuk 4 onderzoekt hoe innovatief de groothandel in Nederland is, in vergelijking met enkele andere bedrijfstakken in ons land. Innoveren is namelijk van essentieel belang voor de internationale positionering van bedrijven. In dit hoofdstuk worden twee innovatie indicatoren gebruikt; enerzijds de mate waarin men betrokken was bij R&D-activiteiten en hier geldt aan uit gaf en anderzijds de mate waarin men opgedane kennis wist om te zetten naar innovaties. Bij laatstgenoemde wordt een onderscheid gemaakt tussen technologische innovaties, op het gebied van producten en processen, en niet-technologische innovaties die betrekking hebben op organisatorische innovaties of marketinginnovaties.

Hoofdstuk 5 gaat dieper in op de (indirecte) export van producerende bedrijfstakken die via de groothandel plaatsvindt. Voor veel toeleverende bedrijfstakken fungeert de groothandel namelijk als intermediair en als poort naar buitenlandse exportmarkten. In dit hoofdstuk wordt onderzocht hoe groot het deel is dat de producerende bedrijfstakken zelf exporteren naar het buitenland en hoe groot het deel is dat via de groothandel de weg naar het buitenland vindt. Ook wordt onderzocht hoeveel toegevoegde waarde door verschillende vormen van export wordt gegenereerd in de toeleverende productieketen. Dat wil zeggen, export door bedrijfstak zelf, export via de groothandel, of export via de sector vervoer en opslag. Ten slotte is er aandacht voor de exportbestemmingen die bereikt worden via de groothandel. Gaat het dan vaker om buitenlandse markten die relatief moeilijk te bereiken zijn voor producerende bedrijfstakken?

Hoofdstuk 6 laat op macroniveau zien wat het belang van de groothandel is voor de Nederlandse economie, in termen van toegevoegde waarde en werkgelegenheid. Het hoofdstuk onderzoekt hoeveel Nederland verdient aan de export van de groothandel, welke bedrijfstakken de groothandel als intermediair gebruiken en via de groothandel exporteren en hoeveel banen hier mee gepaard gaan.

Hoofdstuk 7 zoomt ten slotte in op een vorm van handel die niet op veel aandacht kan rekenen in de wetenschappelijke literatuur, maar gezien de omvang ervan wel relevant is: de transitohandel. Dit betreft het inkopen van goederen in een land om het vervolgens direct door te verkopen aan een partij in een ander land, zonder dat de goederen de eigen landsgrenzen passeren. In dit hoofdstuk wordt het begrip transitohandel nader toegelicht, en wordt onderzocht hoe belangrijk transitohandel is voor de Nederlandse groothandel.

Literatuur

Dachs, B., Broos, E., Dünser, M., Hanzl-Weiß, D., Mertens, K., Schartinger, D., Stehrer, R., & Vanoeteren, V. (2016). EU wholesale trade: EU wholesale trade: Analysis of the sector and value chains. *AIT-IS-Report*. 128.

ING Economisch Bureau (2016). *Digitalisering zet verdienmodel groothandel onder druk: Internationale trends dwingen tot meer regie*. Amsterdam: ING Economisch Bureau.

Verbeek, J. (2019, 4 september). Groothandel zoekt naarstig naar nieuwe rol. *Het Financieele Dagblad*. Geraadpleegd van: <https://fd.nl/achtergrond/1300563/groothandel-zoekt-naarstig-naar-een-nieuwe-rol>, op 4 september 2019.

1.

Een schets van de groothandel

Auteurs

Marcel van den Berg

Angie Mounir

7% van de bedrijven in het Nederlandse bedrijfsleven behoort tot de groothandel in 2018

32% is het aandeel van de groothandel in de totale omzet van het Nederlandse bedrijfsleven in 2017



Deze editie van de Internationaliseringsmonitor heeft de groothandel als thema. We weten dat de groothandel een belangrijke schakel vormt tussen bedrijven in productieketens, zowel nationaal als internationaal. Maar hoe groot is deze bedrijfstak eigenlijk? Om hoeveel bedrijven gaat het en wat karakteriseert hen? Waar handelt de groothandelaar precies in en hoeveel? En ontplooiën ze naast handel nog andere activiteiten? Deze en andere vragen komen in dit eerste hoofdstuk aan bod waarin we een brede schets van de bedrijfstak groothandel maken.

1.1 Inleiding

De groothandel is een belangrijke schakel tussen bedrijven in productieketens, zowel nationaal als internationaal. De groothandel zorgt er enerzijds voor dat grondstoffen en intermediaire producten worden aangevoerd en daarnaast treedt de groothandel op als intermediair voor bedrijven bij de (indirecte) export van hun producten naar buitenlandse markten. Voor Nederlandse begrippen is de groothandel bovendien onmiskenbaar een bedrijfstak van forse omvang, zowel qua aantallen bedrijven als qua omzet. In termen van aantallen bedrijven was de groothandel in 2018 de op drie na grootste bedrijfstak van het (*niet-financiële*) *Nederlandse bedrijfsleven*, in termen van omzet was het in 2016 zelfs de grootste. De groothandel wordt daarbij gekarakteriseerd door een flinke omzet bij een relatief beperkte toegevoegde waarde. De bedrijfseconomische cijfers onderschrijven dit: in 2016 was de groothandel goed voor krap een derde van de netto-omzet van het Nederlandse bedrijfsleven terwijl het, rekening houdend met de kosten van de omzet, minder dan 15 procent van de toegevoegde waarde genereerde. Los van de eigen directe bijdrage aan het Nederlandse bedrijfsleven speelt de groothandel daarbij dus ook nog een belangrijke rol als intermediaire schakel in productieketens, zowel in de binnenlandse economie als grensoverschrijdend. We gaan hier in hoofdstuk 2 dieper op in.

Leeswijzer

We beginnen in dit korte openingshoofdstuk echter met een introducerende schets van de bedrijfstak groothandel. Hoeveel bedrijven behoren tot de Nederlandse groothandel? Wat karakteriseert de groothandelaar? Waar handelt de groothandelaar precies in en hoeveel? En ontplooiën ze naast handel nog andere activiteiten? In hoofdstuk 2 gaan we vervolgens de diepte in, om te proberen de grote en heterogene groep bedrijven die de groothandel is te compartimenteren in

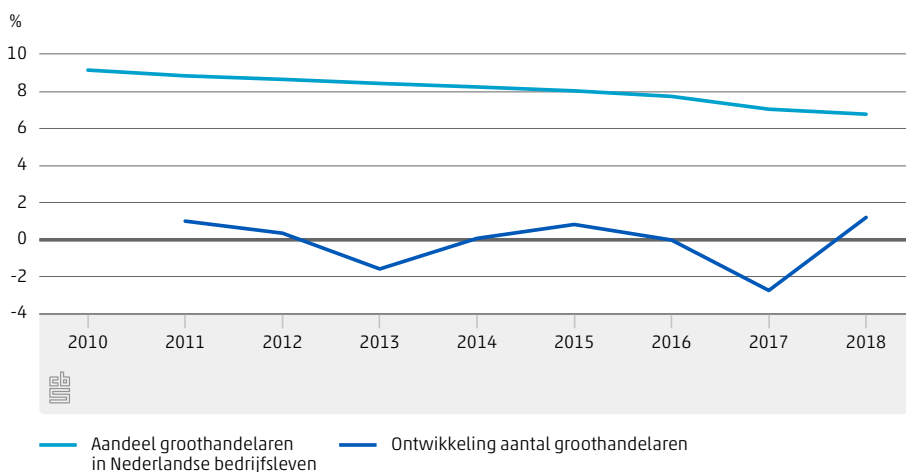
kleinere homogene groepen van vergelijkbare bedrijven die een vergelijkbare set activiteiten ontplooit. Om die stap te kunnen zetten is het echter van belang eerst te begrijpen wat de bedrijfskenmerken van de groothandel zijn en met welke activiteiten ze hun omzet realiseren. Daartoe dient dit eerste korte hoofdstuk.

1.2 Welke bedrijven zijn actief als groothandelaren?

Aantal groothandelaren stabiel

Het aantal groothandelaren in Nederland is redelijk stabiel met een kleine 90 duizend bedrijven op jaarbasis. De jaarlijkse ontwikkeling van het aantal bedrijven dat actief is in de groothandel is dus beperkt en varieerde tussen de -3 en +1 procent in de periode 2011-2018. Omdat het totaal aantal bedrijven in Nederland in deze periode wel fors toenam, met name vanwege een toename van het aantal eenmanszaken (CBS, 2018), liep het aandeel van de groothandel in de totale bedrijvenpopulatie in het Nederlandse bedrijfsleven terug van ruim 9 procent in 2010 naar krap 7 procent in 2018 (figuur 1.2.1).

1.2.1 Ontwikkeling aantal groothandelaren



Meeste groothandelaren actief in consumentenartikelen

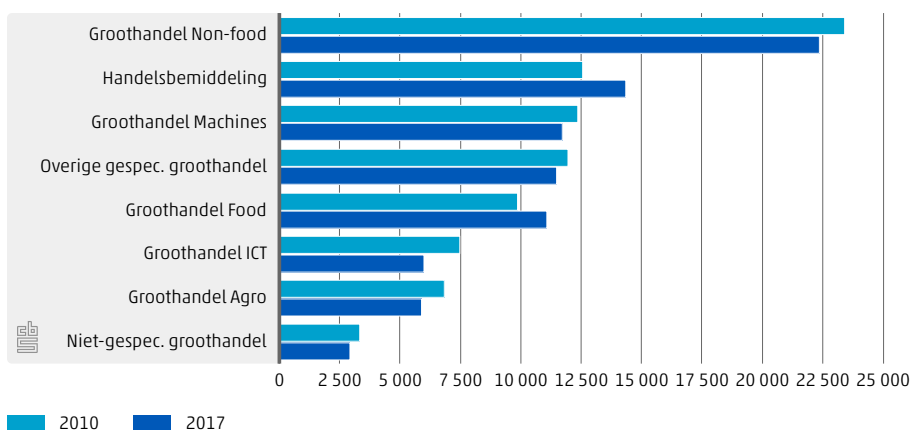
Ruim een kwart van de bedrijven in de groothandel verhandelt consumentenartikelen, de zogenaamde non-food groothandel. Daarmee is de handel in deze productgroep de belangrijkste activiteit binnen de groothandel. Het aandeel van groothandelaren in consumentenartikelen is min of meer stabiel in de periode 2010–2017. We zien in figuur 1.2.2 een lichte toename van het relatieve aantal groothandelaren in voedings- en genotmiddelen. Aan de andere kant is het aandeel van groothandelaren in ICT-apparatuur licht gedaald van 9 tot 7 procent. Ook het aandeel van de groothandelaren in landbouwproducten en de niet-gespecialiseerde groothandelaren loopt terug in deze periode.

Handelsbemiddeling is in feite een andere activiteit dan zuivere groothandel, maar ressorteert als activiteit onder dezelfde bedrijfstak. Het onderscheid tussen groothandel en handelsbemiddeling is gelegen in het al dan niet in eigendom hebben van de verhandelde goederen op enig moment. De groothandelaar handelt voor eigen rekening en risico en is op enig moment eigenaar van verhandelde goederen. De handelsbemiddelaar ontvangt een vergoeding voor zijn bemiddelende rol en is op geen enkel moment eigenaar van de verhandelde goederen. De handelsbemiddelaar loopt dus minder risico dan de groothandelaar. Als gezegd wordt handelsbemiddeling tot dezelfde bedrijfstak gerekend als groothandel. Het is, qua aantallen bedrijven, zelfs de op één na belangrijkste activiteit van bedrijven in deze bedrijfstak. De jaren 2010–2017 laten bovendien een lichte toename van 14 naar 17 procent zien van het aandeel van handelsbemiddelaars in de totale populatie bedrijven in deze bedrijfstak.

5% van de bedrijven in de groothandel behoort tot het grootbedrijf



1.2.2 Ontwikkeling aantal groothandelaren naar branche



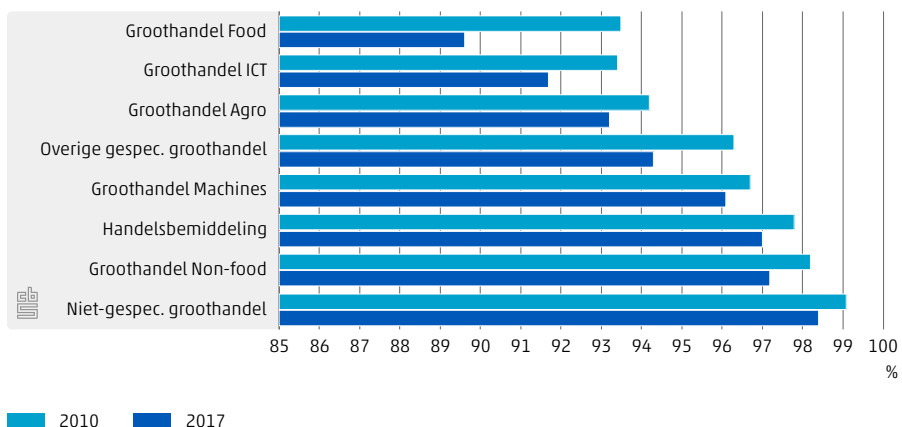
Veel groothandelaren met een buitenlandse moeder

Wat opvalt is dat het aandeel bedrijven in de groothandel dat niet tot het *zelfstandig midden- en kleinbedrijf* (zmkb) behoort met 5 procent aanzienlijk hoger ligt dan in het Nederlandse bedrijfsleven als geheel (1 procent). Dit heeft niet zozeer te maken met de omvang van de bedrijven, maar vooral met het feit dat er relatief veel groothandelaren zijn met een buitenlands moederbedrijf. Dit heeft te maken met de aard van de activiteiten die in Nederland worden ontplooid. Zo worden buitenlandse industriële bedrijven, denk bijvoorbeeld aan Japanse autofabrikanten, die in Nederland een Europees logistiek centrum hebben, vaak als groothandel aangemerkt. In alle branches binnen de groothandel bestaat het grootbedrijf in 2017 voor ruim 85 procent uit bedrijven met een buitenlandse moeder.

Het aandeel van het zmkb verschilt echter per branche. Figuur 1.2.3 laat zien dat het aandeel van het zmkb ruim boven de 95 procent ligt bij bedrijven in de groothandel in consumentenartikelen en in de handelsbemiddeling. In de groothandel in voedingsmiddelen is het aandeel van het grootbedrijf juist relatief hoog: ruim 10 procent in 2017. Dit komt vooral door de groep groothandelaren in farmaceutische producten en medische instrumenten. Ook in de groothandel in landbouwproducten (voornamelijk in bloemen, planten en granen) en in ICT-apparatuur is het aandeel van het grootbedrijf relatief hoog. Opvallend is dat in alle branches binnen de groothandel en handelsbemiddeling in 2017 een toename van het aandeel grootbedrijven te zien is ten opzichte van 2010, met name door een toename van het aandeel groothandelaren met een buitenlandse moeder.

De grootste toename zien we bij de groothandelaren in voedings- en genotmiddelen, waar het aandeel van het grootbedrijf stijgt met vier procentpunt tussen 2010 en 2017.

1.2.3 Aandeel zelfstandig mkb naar branche



1.3 De omzet van de groothandel

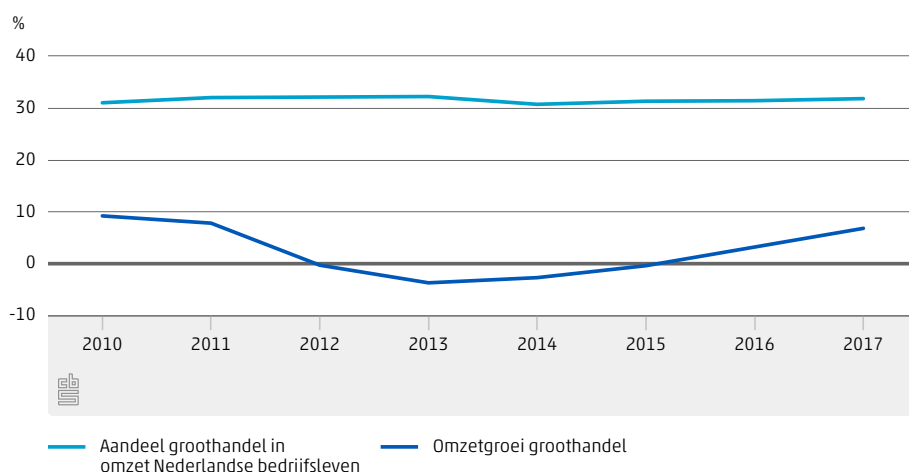
Groothandel goed voor een derde van de omzet van het Nederlandse bedrijfsleven

In termen van aantallen bedrijven is de groothandel als gezegd een belangrijke groep binnen het Nederlandse bedrijfsleven als geheel. Hoeveel draagt deze groep bij aan de totale omzet van het bedrijfsleven? Zien we veranderingen in de bijdrage van deze groep aan de omzet in de loop van de tijd? Figuur 1.3.1 laat zien dat de groothandel goed is voor bijna een derde van de omzet gegenereerd door het Nederlandse bedrijfsleven in de periode 2010–2017.¹⁾ Dat is een aanzienlijke bijdrage, zeker in het licht van het feit dat het aandeel van de industrie ongeveer een kwart bedraagt. Tot 2012 groeide de omzet van de groothandel. In 2012 stagneerde die groei, gevolgd door krimp van drie respectievelijk vier procent in de jaren 2013

¹⁾ De in dit hoofdstuk gerapporteerde omzetcijfers wijken iets af van de op Statline gepubliceerde cijfers. Dit komt omdat hier een iets andere definitie van omzet wordt gehanteerd die overeenkomt met de definitie zoals gehanteerd door Eurostat.

en 2014 ten gevolge van een periode van economische tegenspoed in 2012 en 2013. Pas sinds 2016 groeit de omzet weer.

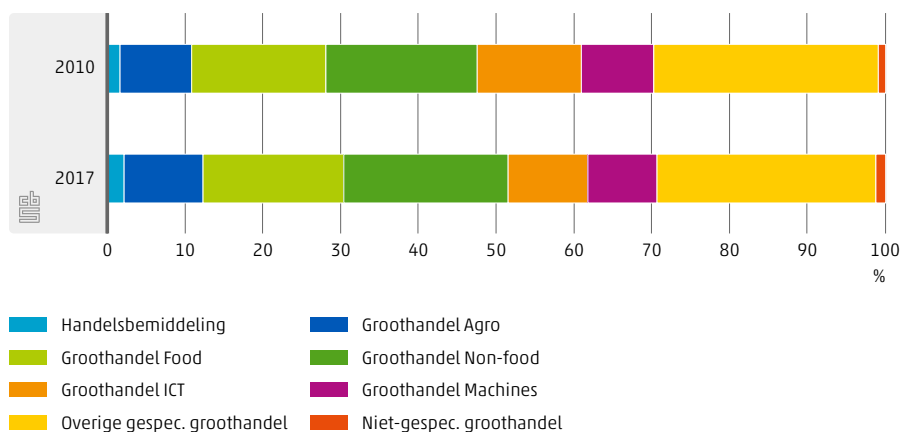
1.3.1 Omzetontwikkeling groothandel



Voedingsmiddelen goed voor bijna een vijfde van de groothandelsomzet

Niet alle branches binnen de groothandel dragen even veel bij aan de totale omzet van deze bedrijfstak. Figuur 1.3.2 toont de aandelen van de verschillende branches in de totale omzet van de groothandel in 2010 en 2017. De drie belangrijkste branches binnen de bedrijfstak groothandel in termen van omzet zijn de overige gespecialiseerde groothandel (28 procent), de groothandel in consumentenartikelen (21 procent) en de groothandel in voedingsmiddelen (18 procent). Bij overige gespecialiseerde groothandel kan bijvoorbeeld gedacht worden aan de handel in olie en erts, de handel in basischemicaliën, of de handel in bouwmaterialen. Figuur 1.3.2 laat bovendien zien dat de aandelen van de verschillende branches in de omzet van de groothandel relatief stabiel zijn gebleven in de periode 2010-2017. Twee uitzonderingen hierop zijn een afname van het aandeel van de groothandel in ICT-apparatuur van drie procentpunt en een toename van twee procentpunten in het aandeel van de groothandel in consumentenartikelen in de totale omzet van de groothandel.

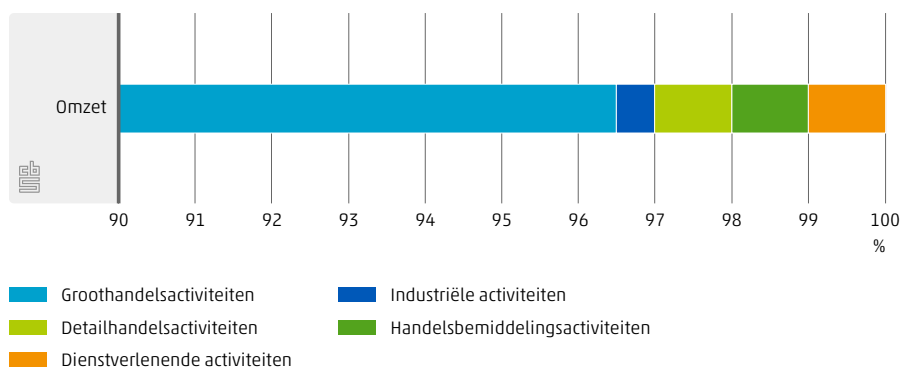
1.3.2 Omzet groothandel naar branche



Nevenactiviteiten van de groothandel

Gezien de aard van de bedrijfstak valt te verwachten dat het merendeel van de omzet wordt gegenereerd door traditionele groothandelsactiviteiten en handelsbemiddeling. Maar ontplooit de bedrijfstak groothandel nog andere activiteiten waar omzet aan wordt ontleend? In de Productiestatistiek (PS) beschikken we over gegevens over de uiteenlopende activiteiten die de groothandel verricht. Hierbij moet wel worden aangetekend dat het daarbij ruwe cijfers betreft die na enquêteering beperkt gecontroleerd worden. Enige voorzichtigheid is daarom geboden bij het trekken van conclusies op basis van deze cijfers. De hier gerapporteerde resultaten zijn derhalve indicatief. Figuur 1.3.3 laat zien dat traditionele groothandelsactiviteiten inderdaad het overgrote deel van de omzet opleveren en goed zijn voor 96 tot 97 procent van de omzet van deze bedrijfstak. Handelsbemiddeling, de tweede kernactiviteit van deze bedrijfstak, steekt daar met een aandeel van ongeveer één procent schril bij af. Daarnaast haalt de groothandel ongeveer één procent van zijn omzet uit detailhandelsactiviteiten. Hierbij kan bijvoorbeeld gedacht worden aan een groothandel die via een webwinkel zijn producten ook direct aan de consument aanbiedt, of aan een groothandelaar in brandstoffen die tevens onbemande tankstations exploiteert. Verder haalt de groothandel ongeveer één procent van de omzet uit dienstverlenende activiteiten, bijvoorbeeld ontwerp, ontwikkeling en advies; reparatie en onderhoud en diverse computerdiensten.

1.3.3 Samenstelling omzet van de groothandel naar activiteit, 2017



Noot: Afgerond op halve procenten.

3 tot 4% van de omzet van de groothandel is dankzij andere activiteiten zoals handelsbemiddeling, detailhandel en diensten



1.4 Samenvatting

Samenvattend kunnen we stellen dat de groothandel met een omzetaandeel van een derde een grote bedrijfstak is binnen het Nederlandse bedrijfsleven. Het aantal groothandelsbedrijven is door de tijd min of meer stabiel gebleven, waarbij het relatief grote aantal groothandelaren in buitenlandse handen opvalt. De handelaren in consumentenproducten vormen de grootste groep in aantal groothandelsbedrijven. In termen van omzet zijn echter de groothandel in landbouwproducten, de overige gespecialiseerde groothandel en de groothandel in machines en apparaten de belangrijkste branches binnen deze bedrijfstak. Naast groothandelsactiviteiten ontleent deze bedrijfstak nog ongeveer 3 tot 4 procent van de omzet aan andere activiteiten, zoals handelsbemiddeling, detailhandel en diensten.

1.5 Data en methoden

Om de onderzoeksvragen in dit hoofdstuk te kunnen beantwoorden zijn twee databronnen aan elkaar gekoppeld; het Bedrijfsdemografisch Kader (BDK) en de Productiestatistieken (PS).

In dit hoofdstuk vormen bedrijven actief in de groothandel het uitgangspunt. Om die reden is het Bedrijfsdemografisch Kader (BDK) van het CBS geraadpleegd voor informatie over de bedrijven die in Nederland gevestigd zijn. Het BDK is gebaseerd op het Algemeen Bedrijven Register (ABR) van het CBS. Dit ABR vormt de ruggengraat van het statistisch proces voor de bedrijfsstatistieken. In het ABR staan onder andere identificerende gegevens, informatie over de economische activiteit (SBI) en het aantal werkzame personen van alle bedrijven, instellingen en zelfstandigen in Nederland. Het BDK is een doorontwikkelde versie van het ABR waarin gecorrigeerd is voor methodebreuken zodat de volgtijdelijkheid van de bedrijfsinformatie gewaarborgd is. In dit hoofdstuk richten we ons uitsluitend op de bedrijven actief in de groothandel (SBI 46).

Het BDK is vervolgens gekoppeld aan de Productiestatistieken (PS) om meer inzicht te krijgen in de omvang van de omzet van groothandelaren. De PS geven een beeld van het financiële reilen en zeilen van een bedrijfstak en omvat het gehele niet-financiële Nederlandse bedrijfsleven – ook wel aangeduid als de non-financial business economy – aangevuld met de landbouwsector, en de gezondheids- en welzijnzorg. Dat komt neer op de volgende bedrijfstakken volgens de Standaard Bedrijfsindeling (SBI): B-N, minus K plus S95. In onze analyses focussen we ons enkel op de bedrijven actief in de groothandel. Voor meer informatie over deze bron zie CBS (2019).

1.6 Literatuur

CBS (2018). *Aantal bedrijven met 5 procent gegroeid*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

CBS (2019). *Productiestatistiek*. Geraadpleegd op <https://www.cbs.nl/nl-nl/onze-diensten/methoden/onderzoeksomschrijvingen/korte-onderzoeksbeschrijvingen/productiestatistiek>, op 27 augustus 2019.

2.

'Unboxing' de groothandel

Auteurs

Marcel van den Berg

Angie Mounir

Leen Prenen



51% van alle Nederlandse groothandelaren had geen handel met het buitenland in 2016

7% van alle groothandelaren is actief als dienstenexporteur

'De groothandel' als zodanig bestaat niet, maar is vooral een verzamelnaam voor bedrijven met heel uiteenlopende businessmodellen en activiteiten. Dit werpt de vraag op of de heterogeniteit binnen de bedrijfstak groothandel dermate groot is dat het mogelijk is om de groothandel onder te verdelen in een aantal groepen van bedrijven die sterk vergelijkbare activiteiten en gedragspatronen op het gebied van internationalisering laten zien. In dit hoofdstuk proberen we deze 'black box', die de groothandel in zekere zin is, te openen. Welke typen groothandelaren identificeren we? Wat karakteriseert hen? Wat voor activiteiten ontplooiën ze? Deze en meer vragen komen in dit hoofdstuk aan bod.

2.1 Inleiding

De groothandel is een belangrijke schakel met het buitenland voor de Nederlandse economie. Deze bedrijfstak heeft verschillende rollen. Zo voorziet de groothandel bedrijven van grondstoffen en halffabricaten uit het binnen- en buitenland en vervult het daarmee een belangrijke rol als intermediaire schakel in productieketens. Groothandelaren zijn voor een belangrijk deel dienstverleners en zijn veelvuldig een cruciaal onderdeel van een productieproces. In deze rol dragen zij een gedeelte verantwoordelijkheid voor het tot stand komen van een eindproduct. Zo verzorgen zij niet alleen de logistieke afhandeling van de goederen, maar dragen er ook zorg voor dat de levering op tijd is, zodat het productieproces niet verstoord raakt. Daarnaast doet een groothandelaar aan actief voorraadbeheer. Groothandelaren beschikken daarbij vaak ook over de specifieke infrastructuur die nodig is voor het leveren van de goederen of zijn in staat hier ondersteuning bij te bieden aan de producent (denk bijvoorbeeld aan koelwagens voor het transport van bederfelijke waren).

In die hoedanigheid is de groothandel bijvoorbeeld veelvuldig actief in de wederuitvoer, waarin Nederland wereldwijd een belangrijke speler is. Daarnaast fungeert de groothandel als toegangspoort naar het buitenland voor bedrijven die minder geneigd zijn zelfstandig te gaan exporteren of importeren, met name uit het zelfstandig midden- en kleinbedrijf (Chong et al., 2019). In verschillende onderzoeken is aangetoond dat voor de groothandel in het bijzonder een rol is weggelegd als intermediair op moeilijker toegankelijke markten, waar de vaste kosten die gepaard gaan met internationaal handelen relatief hoog zijn (zie bijvoorbeeld hoofdstuk 5 in deze publicatie, Ahn et al., 2011; Bernard et al., 2014; Crozet et al., 2012). Deze rol als intermediair bij indirecte export wordt ook vanuit beleidsperspectief sterk gewaardeerd (Kaag, 2019). Dit maakt de groothandel tot een belangrijk scharnierpunt tussen Nederlandse bedrijven en buitenlandse

markten. Vanwege deze sleutelrol in de internationale handel gecombineerd met het feit dat de groothandel voor de consument minder zichtbaar is, wordt de groothandel ook wel een 'hidden champion' genoemd (Braaksma & Tiggeleove, 2009).

Enkele voorbeelden uit eerder CBS-onderzoek illustreren dit. Ruim een kwart van de totale goederenexport, ongeveer 30 procent van de goederenimport en zelfs een derde van de wederuitvoer, worden door de groothandel verzorgd (CBS, 2019a). Lemmers et al. (2017) laten zien dat van alle uren die in Nederland gewerkt worden voor consumptie in het buitenland, de meeste uren in de groothandel worden gemaakt: ongeveer een half miljard van de in totaal 3,5 miljard uur dat er in Nederland gewerkt wordt voor buitenlandse consumptie. Jaarsma en Wong (2018) laten zien dat de groothandel het meest verdient aan de export naar het Verenigd Koninkrijk (VK). Van de 20,6 miljard euro aan totale verdiensten aan de export naar het VK slaat ongeveer een zesde – 3,4 miljard euro – neer in de groothandel, ruim drie keer meer dan de op één na belangrijkste bedrijfstak. Een vergelijkbaar beeld is te zien bij de export naar de Verenigde Staten (VS). De groothandel verdient met 1,7 miljard euro ongeveer 12 procent van de totale verdiensten aan de handel met de VS (Wong et al., 2019).

Deze cijfers hebben betrekking op de bijdrage van de groothandel als geheel aan de Nederlandse economie. Ook als we kijken naar individuele bedrijven zien we dat veel bedrijven in de groothandel nauw verweven zijn met buitenlandse markten. Het aandeel goederenhandelaren binnen de groothandel is bijvoorbeeld relatief hoog vergeleken met andere bedrijfstakken (Van den Berg et al., 2018). Ongeveer de helft van de groothandelaren is actief als goederenhandelaar, waarvan het grootste deel zowel importeert als exporteert. Dat is gezien de aard van de sector uiteraard niet verwonderlijk. Boutorat en Van den Berg (2017) laten daarnaast zien dat er ook relatief veel in het buitenland wordt geïnvesteerd door de groothandel, maar dat dit niet altijd gepaard gaat met handel. Dit strookt ook met de observatie dat in de groothandel relatief veel bedrijven actief zijn die tot een multinationale onderneming behoren (zie ook hoofdstuk 1).

Dit soort observaties illustreren dat 'de groothandel' als zodanig niet bestaat, maar een verzamelnaam is voor bedrijven met uiteenlopende businessmodellen en activiteiten. Dit werpt de vraag op of deze heterogeniteit binnen de bedrijfstak groothandel dermate is dat het mogelijk is om de groothandel op te splitsen in een aantal homogene groepen van bedrijven met vergelijkbare activiteiten en gedragspatronen op het gebied van internationalisering. In dit hoofdstuk proberen we deze 'black box', die de groothandel in zekere zin is, te openen ofwel te 'unboxen'. We onderzoeken aan de hand van microdatabronnen of het mogelijk is

om de heterogene bedrijfstak op te delen in een aantal kleinere groepen van bedrijven die vergelijkbare internationale activiteiten ontplooiën. Daarbij combineren we informatie over onder andere goederen- en dienstenhandel, transitohandel, doorvoer, investeringen in het buitenland en buitenlands eigendom van de groothandel in het jaar 2016. Dat is het meest recente jaar waarvoor alle databronnen beschikbaar zijn die in dit hoofdstuk gebruikt zijn. Na koppeling van deze verschillende bronnen onderzoeken we of er patronen te identificeren zijn die het mogelijk maken verschillende homogene deelgroepen af te bakenen binnen de groothandel.

Om het belang van de groothandel op waarde te schatten, is het van belang om zicht te hebben op de zeer diverse functies die de groothandel vervult en de gedragspatronen die zichtbaar zijn. Immers, filialen van overzeese multinationals waar bijvoorbeeld aanzienlijke investeringen worden ondergebracht, vormen een wezenlijk andere schakel in productieketens dan de traditionele groothandelaar die namens binnenlandse producenten exporteert of de binnenlandse markt van buitenlandse producten voorziet. Dit heeft ook implicaties voor de beleidsinzet ter ondersteuning van de groothandel, bijvoorbeeld om internationaal ondernemen te stimuleren. Beleidsinstrumenten die gericht zijn op het stimuleren van de export zullen een andere impact hebben op het Nederlandse bedrijfsleven als ze worden ingezet ter ondersteuning van de groothandel die als poort naar het buitenland fungeert – voor zogeheten indirecte exporteurs – dan wanneer de groothandel wordt bijgestaan die met name actief is in de wederuitvoer. Dit is een relevante vraag, aangezien de groothandel het vaakst gebruikmaakt van het bedrijfsleven-instrumentarium gericht op het stimuleren van internationaal ondernemen. Ruim een op de vijf interventies bij bedrijven in de periode 2010–2015 vond plaats in de groothandel (Van den Berg et al., 2018).

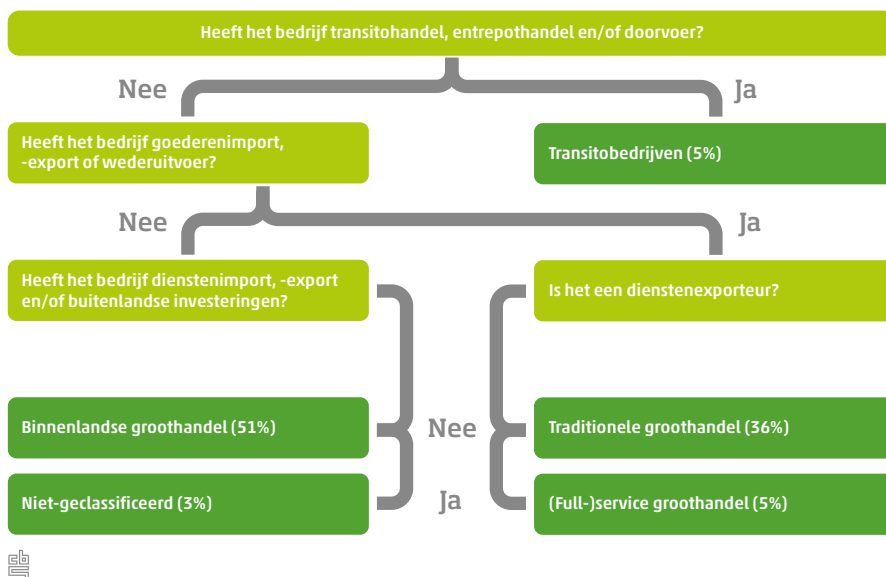
Leeswijzer

De rest van dit hoofdstuk is als volgt opgebouwd. Paragraaf 2.2 beschrijft de hier ontwikkelde typologie van groothandelaren, rekening houdend met hun mate en vorm van internationalisering. In 2.3 kijken we naar de bedrijfskenmerken van de geïdentificeerde groepen. In de daarop volgende paragrafen presenteren we de belangrijkste gedragspatronen in goederen- (2.4) en dienstenhandel (2.5) van de verschillende groepen groothandelaren. Paragraaf 2.6 concludeert en bespreekt mogelijke verbeterlagen om de hier voorgestelde typologie verder aan te scherpen.

2.2 Een typologie van de groothandel

In dit hoofdstuk gaan we groothandelaren – die vergelijkbare internationale activiteiten ontplooiën – bundelen in homogene groepen, met als doel het ontwikkelen van een typologie van de bedrijven in de groothandel op basis van hun mate en vormen van internationalisering. In totaal levert deze exercitie vier groepen en een restgroep op. Verder worden twee van de vier geïdentificeerde groepen nader uitgesplitst in drie subgroepen. In deze paragraaf worden de verschillende groepen groothandelaren geïntroduceerd. Figuur 2.2.1 toont de afbakening van de verschillende deelgroepen.

2.2.1 Een typologie van de groothandel op basis van ontplooië internationale activiteiten



Meerderheid van groothandel enkel gericht op Nederland

Een eerste observatie op basis van de gecombineerde bronnen is dat iets meer dan de helft van de groothandelaren geen enkele vorm van buitenlandse handel verricht en geen buitenlandse investeringen aanhoudt.¹⁾ Deze groep bedrijven die alleen actief is op de binnenlandse markt noemen we de *binnenlandse groothandel*. Daarbij gaat het dus om groothandelaren die als schakel in binnenlandse productieketens fungeren. Denk hierbij bijvoorbeeld aan de groothandel die gespecialiseerd is in de toelevering aan horecazaken en zelf de producten betreft van binnenlandse producenten of groothandelaren.

Traditionele groothandel importeert en exporteert goederen

Naast de binnenlandse groothandel bestaat er een aanzienlijk cluster bedrijven dat alleen goederen verhandelt, de zogenaamde *traditionele groothandel*. Deze bedrijven importeren goederen voor binnenlands verbruik, exporteren goederen uit eigen makelij of zijn actief in de wederuitvoer van geïmporteerde goederen. Naast het importeren en/of exporteren van goederen, importeren deze bedrijven soms ook diensten en/of houden ze buitenlandse investeringen aan. De traditionele groothandel is goed voor 36 procent van de bedrijven actief in de groothandel in 2016. De traditionele groothandel wordt verder uitgesplitst naar: (1) bedrijven die alleen goederen importeren; (2) bedrijven die alleen goederen exporteren; en (3) bedrijven die zowel goederen importeren als exporteren (inclusief wederuitvoer). Tabel 2.2.2 toont de verdeling van de traditionele groothandelaren naar handelspatroon.

1) Hierbij hanteren we een ondergrens van 5 000 euro om de betreffende handelsstroom als zodanig in de afbakening mee te wegen. Dit doen we om de indeling in groepen robuust te maken voor versnipperde transacties die het beeld in onevenredige mate zouden verstoren als deze volledig zouden worden meegewogen. Daarnaast kunnen er kleine verschillen zitten in de aantallen bedrijven per deelgroep vanwege verschillen in de wijze waarop de onderliggende databestanden zijn samengesteld.

2.2.2 Subgroepen traditionele groothandel, 2016

	Aantal bedrijven		waarvan	
			met buitenlandse investeringen	met dienstenimport
	N	%		
(1) Alleen goederenimport	12 449	39	2	12
(2) Alleen goederenexport	3 607	11	6	0
(3) Two-way traders in goederen	15 762	50	9	42
Totaal	31 818	100	6	26

Bron: CBS.

Circa 39 procent van de traditionele groothandelaren importeert maar exporteert niet. Meestal importeren deze bedrijven alleen goederen. Dit type groothandelaar hanteert dus een businessmodel waarin grondstoffen of intermediaire producten vanuit het buitenland worden gehaald om Nederlandse producenten van de benodigde inputs voor hun productieproces te voorzien. In 12 procent van deze gevallen importeren bedrijven aanvullend ook nog diensten. De helft van de traditionele groothandelaren importeert en exporteert goederen, de zogenaamde two-way traders in goederen. Bij dit type groothandelaar kan de producent aan wie hij levert dus ook in het buitenland gevestigd zijn. Vier op de tien two-way traders in goederen importeert naast goederen ook diensten. Naast deze twee subgroepen bestaat de traditionele groothandel uit een relatief kleine groep bedrijven die enkel goederen exporteert. Buitenlandse uitgaande investeringen komen niet vaak voor in de traditionele groothandel. De groep met de meeste investeringen zijn de two-way traders in goederen. Daar heeft slechts 9 procent van de bedrijven één of meer deelnemingen in het buitenland.

Full-service groothandelaren internationaal actief op goederen- én dienstenmarkt

Hoewel de groothandel niet direct geassocieerd wordt met handel in diensten, laten de cijfers van 2016 zien dat deze bedrijfstak goed was voor 17 procent van de dienstenimport en 8 procent van de dienstenexport van het Nederlandse bedrijfsleven. Groothandelaren die diensten exporteren doen dat meestal naast de goederenhandel. Bedrijven die naast het verhandelen van goederen ook diensten exporteren noemen we hier *full-service groothandelaren*. De term full-service groothandelaar verwijst daarbij naar bedrijven die naast groothandelsactiviteiten ook reclamediensten, marktonderzoek, vervoerdiensten en/of financieringsdiensten

aanbieden.²⁾ In veel gevallen levert zo'n full-service groothandel ook product-gerelateerde diensten zoals klantenservice of *after sales*. In onze typologie gebruiken we deze term alleen voor bedrijven die dergelijke diensten exporteren, omdat we uit bestaande bronnen geen zicht hebben op de binnenlandse handel in diensten van deze bedrijven. In hoofdstuk 1 zagen we wel dat dienstverlenende activiteiten een bron zijn van omzet van de groothandel. Helaas staat de data onderliggend aan hoofdstuk 1 geen onderscheid toe tussen dienstverlenende activiteiten in het binnenland en in het buitenland.

De groep full-service bedrijven is met slechts 5 procent van de bedrijven in de groothandel goed voor meer dan de helft van de dienstenexport van de groothandel. Naast de invoer en/of uitvoer van goederen en de export van diensten houdt deze groep soms buitenlandse investeringen aan. Ook de full-service groothandel wordt verder ingedeeld in drie deelgroepen: (1) bedrijven die importeren en alleen diensten exporteren; (2) bedrijven die alleen exporteren, zowel goederen als diensten; en (3) bedrijven die importeren en zowel goederen als diensten exporteren, de zogenaamde two-way traders in goederen en diensten. Tabel 2.2.3 laat zien dat deze groep bedrijven ruim 70 procent van de groep full-service groothandelaren uitmaakt. Ruim een kwart van deze groep houdt daarnaast buitenlandse investeringen aan en 70 procent importeert naast goederen ook diensten. Verder bestaat de groep full-service groothandelaren voor een vijfde uit bedrijven die naast de import van goederen ook diensten exporteren, maar geen goederen. Dit lijkt deels verklaarbaar door (wellicht tijdelijk) onderbroken goederenexportstromen: de helft van deze groep heeft in de voorafgaande twee jaar ook goederenexport gerealiseerd. Ruim 40 procent van deze groep importeert daarbij ook diensten en 10 procent investeert in het buitenland. Als we tabellen 2.2.2 en 2.2.3 vergelijken dan zien we dat full-service bedrijven meer dan twee keer zo vaak diensten importeren en ruim drie keer zo vaak buitenlandse investeringen aanhouden dan de traditionele groothandel.

2) Het is mogelijk dat (een deel van) deze diensten geleverd wordt binnen de kaders van een multinationale onderneming. Dit kan bijvoorbeeld een rol spelen wanneer het gaat om vergoedingen voor intellectueel eigendom. Deze intraconcernhandel is als zodanig echter niet te isoleren uit de data.

2.2.3 Subgroepen full-service groothandel, 2016

	Aantal bedrijven		waarvan	
			met buitenlandse investeringen	met diensten-import
	N	%		
(1) Import en dienstenexport	816	19	10	42
(2) Alleen export (goederen en diensten)	381	9	6	0
(3) Two-way traders in goederen en diensten	2 998	71	26	69
Totaal	4 195	100	21	58

Bron: CBS.

Groothandelaren met transitohandel, entrepothandel en/of doorvoer

Bedrijven die actief zijn in de transitohandel, entrepothandel en doorvoer vormen een vierde groep in onze typologie van de groothandel. De infobox in deze paragraaf gaat in op de verschillen tussen deze drie vormen van handel en hoe ze zich tot bijvoorbeeld de wederuitvoer verhouden. In dit hoofdstuk beschouwen we bedrijven die aan transitohandel, entrepothandel en/of doorvoer doen als één groep die we verder in dit hoofdstuk *transitobedrijven* noemen. In de infobox wordt deze keuze data-technisch gemotiveerd.

Vormen van goederenhandel

Naast de 'traditionele' vormen van goederenhandel die worden onderscheiden, namelijk uitvoer van Nederlandse makelij en wederuitvoer, wordt er nog een drietal minder bekende vormen van goederenhandel onderscheiden die in dit hoofdstuk aan bod komen. Dit zijn entrepothandel, quasi-doorvoer en transitohandel. In deze box wordt ieder van deze drie vormen nader geïntroduceerd en wordt uitgelegd hoe we in de afbakening van de groepen met deze handelsstromen omgaan.

Entrepothandel

Het aankopen van goederen door een bedrijf bij een niet-ingezeten bedrijf. Deze goederen worden tot het moment van doorverkoop aan een ander niet-ingezeten bedrijf opgeslagen in een douane-entrepot in Nederland. De doorverkochte goederen verlaten Nederland weer zonder in Nederland te zijn ingeklaard. Het betreft hier alleen goederen die buiten de EU zijn aangekocht. Goederen

kunnen na uitslag uit het entrepot direct doorgaan naar het buitenland (entrepotdoorvoer) of worden vrijgemaakt in Nederland. In het laatste geval betreft het invoer.

Quasi-doorvoer (ook wel niet geheel accuraat: doorvoer)

Quasi-doorvoer betreft invoer van goederen van buitenlandse makelij die na aankomst in Nederland niet of nauwelijks een bewerking ondergaan en daarna weer worden doorgevoerd naar het buitenland. De goederen zijn tijdens het gehele verblijf in Nederland eigendom van een buitenlands bedrijf (in tegenstelling tot de wederuitvoer). De quasi-doorvoer is geen onderdeel van de Nederlandse cijfers over de Nederlandse handel, wel bij de Europese cijfers over de Nederlandse handel (Eurostat).

Transitohandel

Van transitohandel is sprake wanneer een bedrijf goederen aankoopt bij een niet-ingezeten bedrijf en deze goederen vervolgens doorverkoopt aan een ander niet-ingezeten bedrijf. De aan- en verkochte goederen passeren daarbij niet de Nederlandse grens.

Deze drie vormen van handel worden in deze analyse grotendeels samengenomen. Dit is een gevolg van de aard van deze vormen van handel en deels van databeperkingen. Transitohandel en entreporthandel zijn bijvoorbeeld conceptueel verwant met elkaar. Dit wordt ook door de cijfers bevestigd. Zo zijn bedrijven die actief zijn in de transitohandel goed voor 65 procent van de entreporthandel (zowel invoer als uitvoer). Bedrijven die entreporthandel verrichten zijn goed voor 35 procent van de transitohandel (aan de exportzijde) van de groothandel. Dat laatste moet echter met enige voorzichtigheid geïnterpreteerd worden omdat de informatie over entreporthandel niet compleet is. Bedrijven zijn namelijk niet verplicht hun entreporthandel te rapporteren. Beschikbare gegevens onderschatten daarmee zowel de waarde van als het aantal bedrijven actief in de entreporthandel. Deze databeperkingen, tezamen met het overlap tussen transitohandel en entreporthandel, maken dat we bedrijven die actief zijn in deze twee vormen van handel in deze analyse als één groep beschouwen. Naast de databeperkingen op entreporthandel, betreft de transitohandel een nieuwe bron binnen het CBS. Deze is inmiddels in termen van aantallen actieve bedrijven van voldoende kwaliteit, maar vergt in termen van waarden nog verdere validatie. Transitohandel is in de brondata geen kernvariabele en wordt daarom slechts beperkt gecontroleerd (voor meer informatie zie ook hoofdstuk 7 in deze publicatie). Daarom kijken we hier alleen naar aantallen bedrijven die aan transitohandel doen maar gaan we niet in op de waarde van deze handel en hoe deze zich verhoudt tot andere vormen van handel

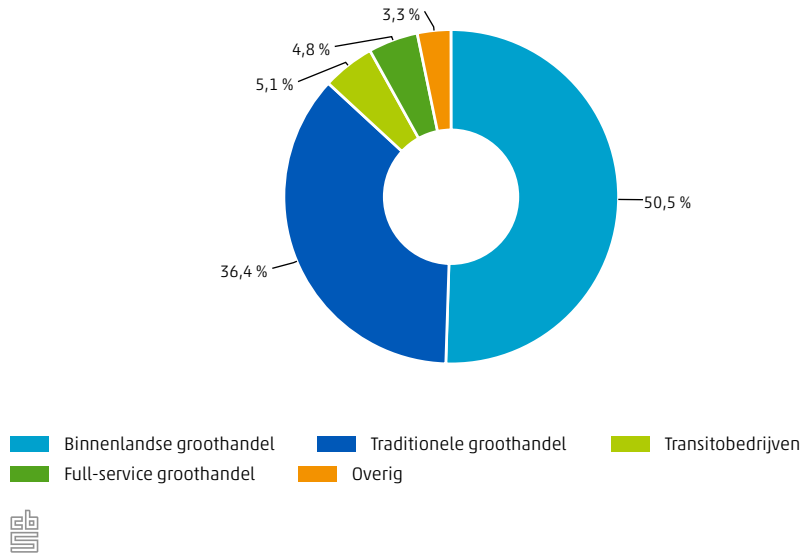
binnen de groep. Deze verhouding zou mogelijk tot nieuwe inzichten kunnen leiden waarmee de huidige typologie in de toekomst verfijnd zou kunnen worden. Verder komen (quasi-)doorvoerbedrijven zeer beperkt voor in de groothandel. In 2016 hadden ongeveer 45 groothandelaren doorvoer aan de invoer en/of aan de uitvoerzijde. Voor bedrijven die aanzienlijke stromen van goederen doorvoeren is doorvoer meestal hun voornaamste vorm van internationale handel. Omdat het een zeer beperkte groep bedrijven betreft en omdat de groothandel niet de aangewezen bedrijfstak is als het om (quasi-)doorvoer gaat (dat is met name een activiteit voor bedrijven in transport en logistiek), kiezen we ervoor om deze samen te voegen met de groep transitio- en entrepothandelaren. Omdat het verrichten van transitiohandel kenmerkend is voor meer dan 90 procent van deze groep, worden bedrijven die aan transitiohandel, entrepothandel en/of doorvoer doen verder in dit hoofdstuk *transitiobedrijven* genoemd.

Ongeveer 15 procent van de transitiobedrijven exporteert ook diensten. Deze bedrijven voldoen daarmee dus aan onze definitie van full-service bedrijven. Nadere analyse laat echter zien dat deze bedrijven in termen van goederenhandelspatronen juist meer lijken op transitiobedrijven die geen diensten uitvoeren. Derhalve hebben we besloten om deze groep onder transitiobedrijven te scharen in plaats van onder de groep full-service groothandelaren.

Merendeel bedrijven focust op pure groothandel

Figuur 2.2.4 laat samenvattend zien hoe de criteria zoals uiteengezet in figuur 2.2.1 en toegelicht in deze paragraaf zich vertalen in de samenstelling van de bedrijfstak groothandel in termen van aantallen bedrijven. Het zwaartepunt van de activiteiten in de groothandel ligt logischerwijs bij de pure groothandelsactiviteiten, hetzij zonder grensoverschrijdende handel (binnenlandse groothandel), hetzij met (traditionele groothandel). Deze twee groepen vormen samen bijna negentig procent van het aantal groothandelaren in Nederland. Niettemin is dus ongeveer 1 op de 10 bedrijven op complexere wijze actief in de groothandel.

2.2.4 Aandeel groothandelaren naar type, 2016



Een klein aantal groothandelaren is niet gecategoriseerd

Met de bovengenoemde afbakening lukt het dus om 97 procent van de bedrijven in de groothandel aan een groep toe te wijzen op basis van internationale activiteiten. Voor 3 procent van de bedrijven is dat echter niet mogelijk. Het betreft hier bedrijven die geen goederen importeren of exporteren en niet aan transitohandel, entrepothandel (voor zover bekend) en doorvoer doen maar toch diensten importeert, exporteert en/of buitenlandse investeringen aanhoudt. In de samenvatting en discussie (paragraaf 2.6) gaan we verder in op een aantal mogelijke verklaringen voor deze groep.

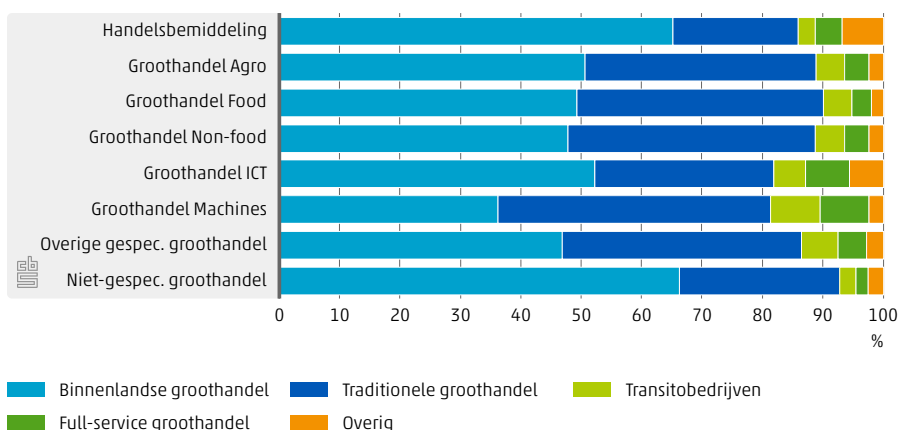
2.3 Bedrijfskenmerken van de typen groothandelaren

Nu de bedrijfstak groothandel is opgesplitst in homogene groepen met vergelijkbare handelspatronen, is het interessant om te kijken naar de bedrijfskenmerken van de verschillende groepen. In welke branche is de traditionele groothandel het meest actief? Bestaat de binnenlandse groothandel vooral uit grote of kleine bedrijven? Zien we veel eenmanszaken in de groothandel? Deze vragen beantwoorden we in deze paragraaf.

Relatief veel binnenlandse groothandelaren actief in de handelsbemiddeling

In figuur 2.3.1 zien we dat binnenlandse groothandelaren relatief vaak actief zijn in de handelsbemiddeling en de niet-gespecialiseerde groothandel. Het is gezien de aard van de business niet onlogisch dat handelsbemiddeling hoofdzakelijk een binnenlandse aangelegenheid is. Ook bij de niet-gespecialiseerde groothandel lijkt het logisch dat grensoverschrijdende handel een minder prominente rol speelt als we het voorbeeld van de groothandel terughalen die als toeleverancier van de horeca optreedt. De traditionele groothandel is met 45 procent dan weer het vaakst actief in de groothandel in machines en apparaten. Full-service groothandel zien we het vaakst in de machines en apparaten en de ICT-apparatuur. Daar zien we de reflectie van het gegeven dat de groothandel in deze typen producten vaak gepaard gaat met de handel in bijvoorbeeld informatiediensten en onderhoudsdiensten. Dit sluit ook aan bij het in de inleiding geschetste beeld van de groothandel die als integrale schakel in de productieketen fungeert. De handel in consumentenartikelen (non-food) wordt met name gekenmerkt door traditionele groothandelaren. Daar zien we dus vooral het kenmerkende businessmodel waarbij de groothandelaar producten importeert – bijvoorbeeld uit Oost-Azië – en deze op de binnenlandse en bijvoorbeeld de Europese markt weer afzet. Groothandelaren die aan transitohandel, entrepothandel of doorvoer doen, zijn in alle bedrijfstakken goed voor minder dan 10 procent van de bedrijven.

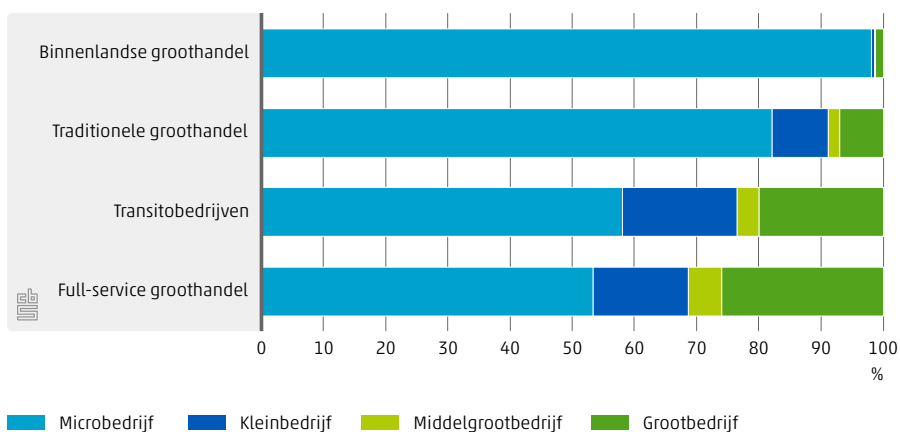
2.3.1 Typologie groothandel per bedrijfstak, 2016



Full-service groothandelaren relatief groot

Ook in termen van bedrijfsomvang zien we een logisch beeld bij de verschillende typen groothandelaren, figuur 2.3.2. De binnenlandse groothandel bestaat bijna uitsluitend uit microbedrijven, oftewel bedrijven waar de overkoepelende ondernemingengroep minder dan 10 werkzame personen heeft en onder Nederlandse zeggenschap valt (zie begrippenlijst). Aan de andere kant zien we bij de full-service groothandelaren het vaakst grootbedrijven, met een aandeel van bijna 30 procent in het totaal. Slechts 0,8 procent van alle bedrijven in de groothandel behoort tot een onderneming met meer dan 250 werkzame personen. Vrijwel alle bedrijven die tot het grootbedrijf behoren voldoen dus wel aan de criteria die gesteld worden aan het traditionele mkb in termen van omvang, maar vallen buiten het zelfstandig mkb omdat ze in buitenlandse handen zijn. Dit geldt voor zes procent van de traditionele groothandelaren, ruim 16 procent van de transitobedrijven en 23 procent van de full-service bedrijven.

2.3.2 Typologie groothandel naar zmkb-status, 2016



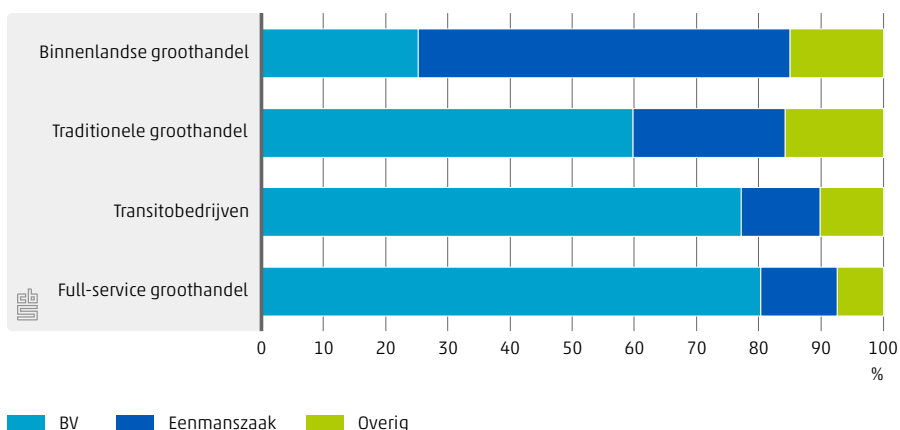
Binnenlandse groothandelaar vaak eenmansbedrijf

Om een beeld te krijgen in hoeverre de groothandel gekenmerkt wordt door kleine eenmanszaken kijken we ook naar de samenstelling van de verschillende groepen groothandelaren in termen van rechtsvorm. We zien daarbij aanzienlijke verschillen tussen de verschillende typen groothandelaren die sterk correleren met de samenstelling van de groepen in termen van bedrijfsomvang. Figuur 2.3.3 laat zien dat de binnenlandse groothandel sterk gedomineerd wordt door eenmanszaken, terwijl met name de full-servicegroothandel en de transitohandel vooral bestaan uit BV's. Bij de traditionele groothandel zien we een gemengder beeld.

60% van de binnenlandse groothandelaren zijn eenmansbedrijven



2.3.3 Typologie groothandel naar rechtsvorm, 2016



2.4 Patronen in de goederenhandel van de groothandel

Nu de bedrijfskenmerken van de verschillende groepen groothandelaren in kaart zijn gebracht, kijken we in deze paragraaf naar de bijdrage van de verschillende typen groothandelaren aan de totale goederenhandel van de groothandel en naar verschillen tussen de typen groothandelaren in termen van verhandelde producten.³⁾ Dit kunnen we uiteraard alleen doen voor die typen groothandelaren die goederenhandel hebben, namelijk de traditionele groothandelaren, de full-service groothandelaren en de transitbedrijven. Om die analyse zuiver te houden bespreken we deze patronen op het niveau van de subgroepen (met goederenhandel) zoals in paragraaf 2.2 geïntroduceerd, omdat niet alle hoofdgroepen bestaan uit subgroepen met goederenhandel.

³⁾ Naast de hier besproken patronen hebben we ook gekeken naar de herkomst en bestemming van de handel verbijszonderd naar intra-EU en extra-EU. Deze analyse leverde echter geen vermeldenswaardige nieuwe inzichten op en de resultaten bespreken we hier derhalve verder niet.

Transitbedrijven hebben het grootste aandeel in de wederuitvoer

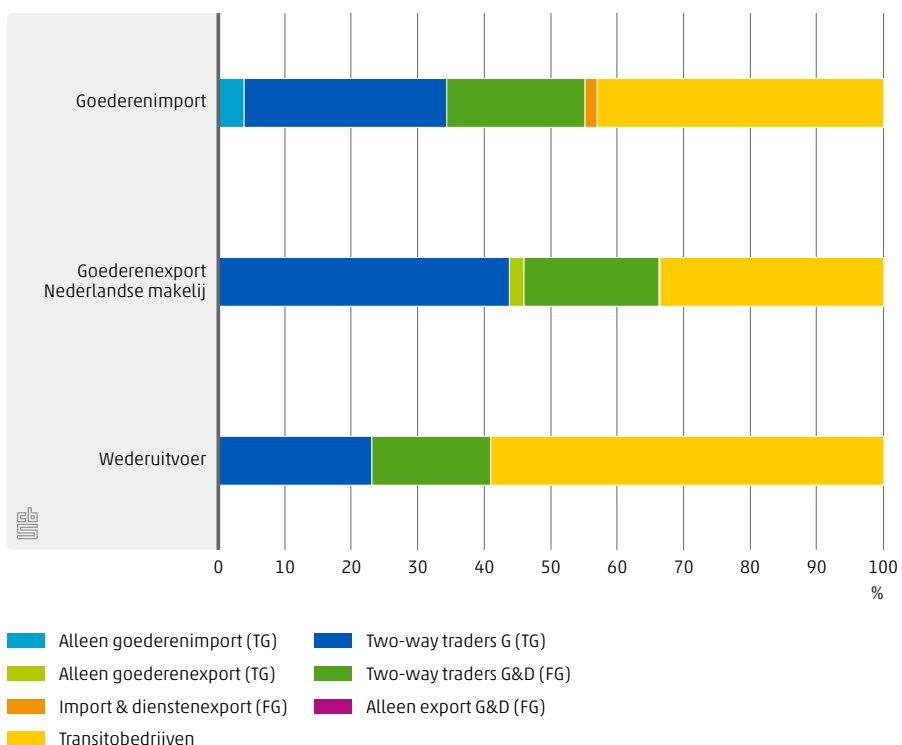
Figuur 2.4.1 toont de bijdrage van de verschillende subgroepen aan de goederenimport en -export en de wederuitvoer van de groothandel als geheel. Transitbedrijven blijken goed te zijn voor bijna 60 procent van de waarde van de wederuitvoer.

59% van de waarde van de wederuitvoer wordt verhandeld door transitbedrijven



Bij export van goederen van eigen makelij is de rol van transitbedrijven logischerwijs kleiner. Immers, de uitvoer van Nederlandse makelij bestaat per definitie niet uit transitohandel. Niettemin gaat het hier over het algemeen om grote bedrijven met een breder palet aan activiteiten waardoor deze groep nog steeds een aanzienlijke 30 procent van de uitvoer van Nederlandse makelij voor zijn rekening neemt. Het grootste deel van deze exportstroom wordt verzorgd door de traditionele groothandel die ook importeert. Deze two-way traders zijn goed voor bijna 45 procent van de export van Nederlandse producten. De bijdrage van groothandelaren die zowel goederen als diensten in- en uitvoeren – slechts 7 procent van de internationaal actieve groothandelaren – is bij elk van de drie goederenhandelsstromen goed voor een aanzienlijke 20 procent van de handelswaarde. Ook bij goederenimport zien we een aanzienlijke rol voor transitbedrijven. Wat opvalt is de bescheiden rol van bedrijven die alleen goederen importeren of exporteren. Bedrijven die alleen importeren zijn met bijna 30 procent van de internationaal actieve bedrijven goed voor slechts 4 procent van de goederenimport. Bij de export van Nederlandse producten is dat beeld vergelijkbaar.

2.4.1 Waarde goederenhandel naar typologie groothandel, 2016



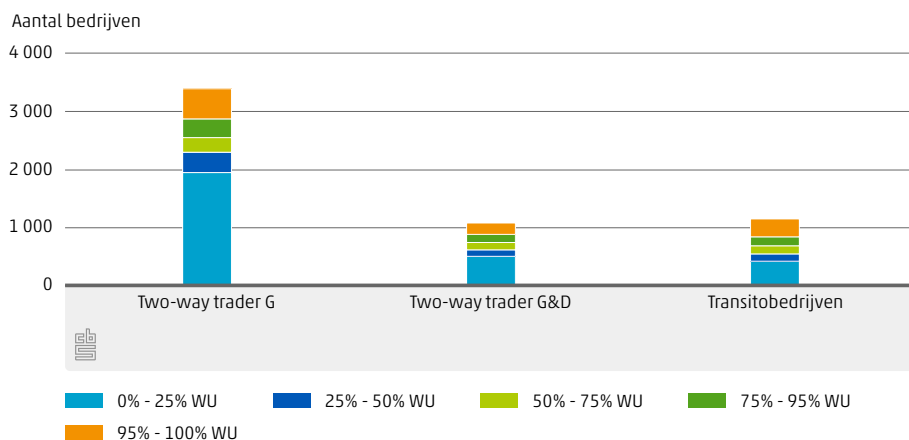
Noot: In deze figuur zijn alleen de (sub)typen groothandelaren opgenomen die op logische gronden kunnen voorkomen. De eerste drie subcategorieën zijn subgroepen van de traditionele groothandel (TG), de daaropvolgende drie van de full- service groothandel (FG).

Helpt pure wederuitvoerbedrijven is two-way trader van goederen

Figuur 2.4.2 toont de aantallen wederuitvoerbedrijven per relevante subgroep. Logischerwijs worden alleen subgroepen van groothandelaren getoond die ook actief zijn als importeur. Immers, zonder invoer geen wederuitvoer. Two-way traders van goederen zijn goed voor ruim 60 procent van alle wederuitvoerbedrijven in de groothandel. Verder is deze groep goed voor ruim de helft van de bedrijven met een aandeel wederuitvoer in de totale export van minstens 95 procent. Dit zijn dus bedrijven die zich binnen de goederenhandel bijna uitsluitend op wederuitvoer richten, oftewel de pure wederuitvoerbedrijven (Kuypers et al., 2012). Transitbedrijven, die bijna twee derde van de wederuitvoer genereren, zijn goed voor slechts 20 procent van de wederuitvoerbedrijven en 30 procent van de pure wederuitvoerbedrijven. Ook hier zien we dus weer dat transitbedrijven over het

algemeen grote bedrijven zijn waar grote handelsstromen van uiteenlopende aard worden gegenereerd.

2.4.2 Aantallen wederuitvoerbedrijven per groep groothandelaren en aandeel wederuitvoer (WU), 2016

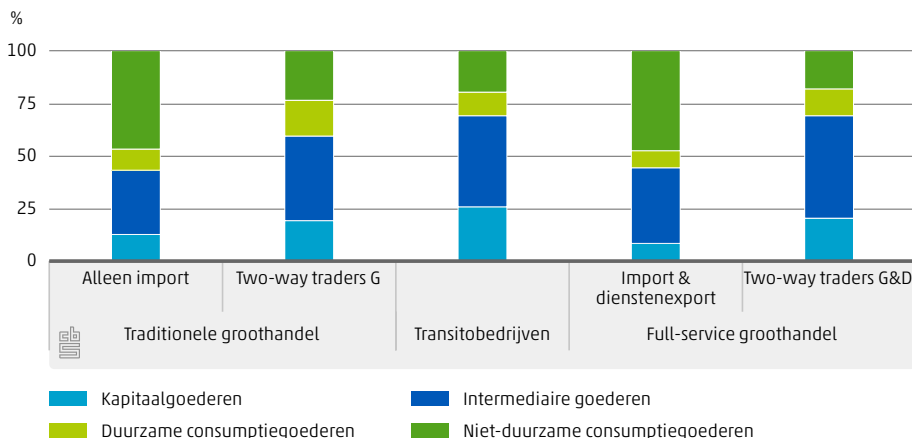


Soort verhandelde goederen verschillen per type groothandelaar

De diverse groepen binnen de groothandel verschillen niet alleen in hun bijdrage aan de totale goederenhandelsstromen maar ook in de soorten goederen die zij verhandelen. De zogeheten BEC-classificatie⁴⁾ van de Verenigde Naties categoriseert goederen in vier soorten: kapitaalgoederen, intermediaire goederen, duurzame consumptiegoederen en niet-duurzame consumptiegoederen. Figuur 2.4.3 laat zien dat bedrijven die geen goederen exporteren een hoger aandeel niet-duurzame consumptiegoederen importeren dan de andere typen groothandelaren. Dit betekent dat groothandelaren die zich met name richten op de import van – vooral niet-duurzame – consumptiegoederen deze voor een belangrijk deel op de binnenlandse markt afzetten. Bij beide groepen two-way traders en bij de transitobedrijven zien we juist een groter aandeel van zowel kapitaal- als intermediaire goederen in de totale import. Het is wel van belang om op te merken dat figuren 2.4.3 tot en met 2.4.5 gebaseerd zijn op dat deel van de handel waarvoor de verhandelde goederensoorten bekend zijn. Dit wordt verder toegelicht in paragraaf 2.7.

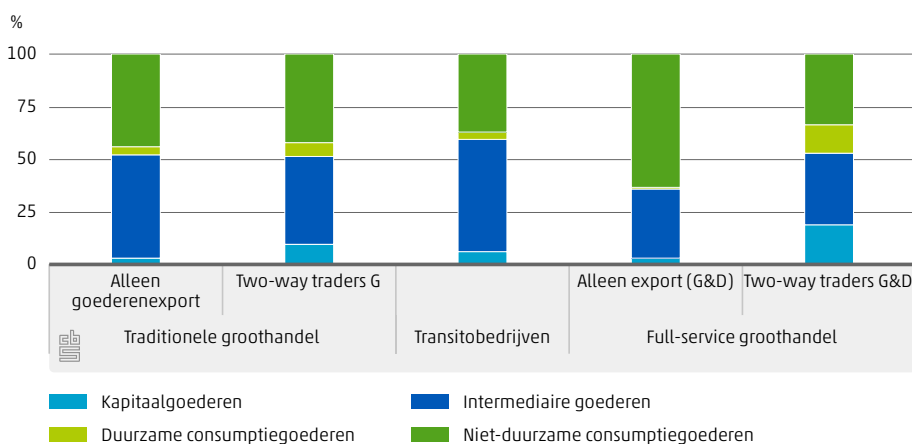
4) *Broad Economic Categories*, zie begrippenlijst.

2.4.3 Geïmporteerde goederensoorten naar type groothandel, 2016



Ook aan de exportzijde zien we verschillen tussen groepen. Figuur 2.4.4 toont de verdeling naar goederensoorten van de export van goederen van Nederlandse makelij, oftewel goederen die de groothandel hoofdzakelijk namens andere Nederlandse bedrijfstakken exporteert. Uit figuur 2.4.4 blijkt dat de export van bedrijven die niets importeren bijna uitsluitend uit intermediaire goederen en niet-duurzame consumptiegoederen bestaat. Transitobedrijven hebben ook een relatief beperkt aandeel kapitaal- en duurzame consumptiegoederen, maar daar ligt de nadruk meer op intermediaire goederen. Een hoger aandeel van kapitaalgoederen en duurzame consumptiegoederen zien we bij two-way traders. Dit is vooral het geval bij two-way traders die zowel goederen als diensten exporteren, een groep die voor bijna 40 procent uit groothandelaren in machines, apparaten en ICT-apparatuur bestaat. Bij dit type groothandelaren ligt de export van deze goederensoorten natuurlijk in het bijzonder voor de hand.

2.4.4 Geëxporteerde goederensoorten uit eigen makelij naar type groothandel, 2016



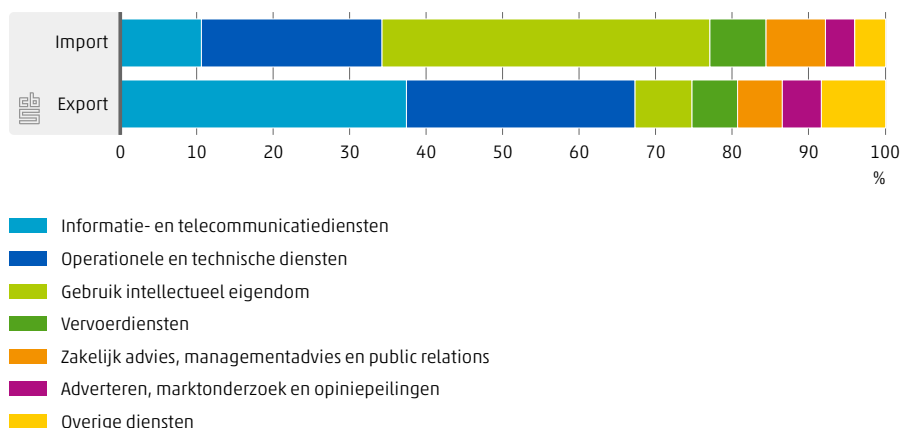
2.5 De groothandel als dienstenhandelaar

Hoewel het aantal dienstexporteurs relatief beperkt is, is de export van diensten een belangrijke bron van verdiensten voor de groothandel. Zo stond de bedrijfstak groothandel en handelsbemiddeling in 2015 als derde op de lijst van de meest verdienende bedrijfstakken aan de export van diensten (CBS, 2016). In 2016 verdiende de groothandel in totaal 37,9 miljard euro aan de export van goederen en diensten, waarvan 5,5 miljard afkomstig is van de export van diensten. In 2018 was de export van diensten goed voor bijna 20 procent van de verdiensten van de groothandel aan de handel met het Verenigd Koninkrijk (CBS, 2019b). In hoofdstuk 6 wordt dieper ingegaan op de exportverdiensten van de groothandel.

Van de bedrijven in de groothandel zijn ongeveer 6 400 bedrijven – oftewel zeven procent van alle groothandelaren – actief als dienstexporteurs. Dit betreft de full-service groothandel, een deel van de transitobedrijven en een deel van de niet te classificeren groep groothandelaren. In termen van de waarde van de export is de groothandel goed voor acht procent van de export van diensten van het Nederlandse bedrijfsleven, inclusief dienstverlenende sectoren. Full-service groothandelaren zijn goed voor meer dan de helft van de dienstexport van de groothandel terwijl transitobedrijven ongeveer 40 procent daarvan voor hun rekening nemen. Maar wat

exporteert de groothandel eigenlijk voor diensten? En zien we verschillen in de geëxporteerde diensten tussen de verschillende groepen groothandelaren?

2.5.1 Verhandelde dienstesoorten groothandel, 2016



In de statistiek Internationale Handel in Diensten (IHD) beschikken we over informatie over de geëxporteerde en geïmporteerde dienstesoorten door de verschillende bedrijfstakken. Figuur 2.5.1 toont de verdeling van de dienstexport en -import door de groothandel in 2016. Ruim 35 procent van de diensten die geëxporteerd worden door de groothandel bestaat uit informatie- en telecommunicatiediensten, voornamelijk door de groothandel in ICT-apparatuur. Verder zijn operationele, wetenschappelijke en technische diensten goed voor 30 procent van de export van de groothandel. Vergoedingen voor het gebruik van intellectueel eigendom in de vorm van franchises, handelsmerken, patenten en gebruikerslicenties van computer software zijn goed voor 7 procent van de dienstexport. Zakelijke diensten zoals managementadvies, public relations en marktonderzoek zijn samen goed voor meer dan 10 procent. Aan de importzijde zijn dezelfde zes dienstesoorten goed voor het gros van de dienstimport. Vergoedingen voor het gebruik van intellectueel eigendom zijn met ruim 40 procent van de import relatief belangrijk in vergelijking tot de dienstexport. Zakelijke diensten en informatie- en telecommunicatiediensten zijn elk goed voor meer dan 10 procent van de import.

Verder wijst de data op een aantal verschillen in de samenstelling van de diensthandel tussen de diverse groepen groothandelaren. Het is daarbij wel van belang op te merken dat deze cijfers op een steekproef zijn gebaseerd waardoor sommige groepen groothandelaren mogelijk anderszins onder- of oververtegen-

woordigd kunnen zijn. Sterker nog, het is vrijwel zeker dat dat het geval is. Enige voorzichtigheid is dus geboden bij het trekken van conclusies met betrekking tot verschillen tussen groepen groothandelaren. Dit geldt vooral voor de kleinere groepen. In wat volgt kijken we daarom alleen naar two-way traders van goederen en diensten en transitobedrijven.

Voor de two-way traders in goederen en diensten in de steekproef bestaat de export van diensten voor meer dan de helft uit informatie- en telecommunicatiediensten. Aangezien deze groep voor bijna 40 procent uit groothandel in machines, apparaten en ICT-apparatuur bestaat is dit niet verwonderlijk (zie figuur 2.3.1 en 2.3.2). Verder zijn vergoedingen voor het gebruik van intellectueel eigendom goed voor 15 procent van de dienstenexport van deze groep, terwijl zakelijke diensten zoals reclamediensten en marktonderzoek goed zijn voor ongeveer 18 procent. Bij transitobedrijven ligt de nadruk meer op het gebruik van intellectueel eigendom (30 procent van het totaal). Dit zou deels het gevolg kunnen zijn van een sterkere aanwezigheid van buitenlandse bedrijven in de groep transitobedrijven, waaronder regionale hoofdkantoren van buitenlandse multinationals die naast groothandelsactiviteiten ook een rol spelen in het beheren van het intellectueel eigendom van het concern.

Ook aan de importzijde zijn informatie- en telecommunicatiediensten, met meer dan de helft van de import, de voornaamste dienstesoort voor de groep two-way traders in goederen en diensten. Transitobedrijven hebben ook aan de importkant vergoedingen voor het gebruik van intellectueel eigendom als voornaamste verhandelde dienst. Zo zijn royalty's goed voor 35 procent van de dienstenimport van transitobedrijven in onze steekproef. Geïmporteerde vervoerdiensten (ruim 15 procent van de import) zijn ook relatief belangrijk voor transitobedrijven. Bedrijven die naast import alleen goederen exporteren, importeren voornamelijk reclamediensten, marktonderzoek en technische diensten, samen twee derde van de dienstenimport van deze groep.

2.6 Samenvatting en discussie

De typologie van bedrijven in de groothandel en de karakteristieken en handelspatronen van de verschillende onderscheiden groepen groothandelaren zoals besproken in dit hoofdstuk vormen de output van een exploratief onderzoek waarin de uiteenlopende internationaliseringsstrategieën van de groothandel centraal staan. Het doel van deze exercitie is om de 'black box', die de groothandel in zekere zin is, te openen en deze substantiële en heterogene bedrijfstak op te

delen in een aantal kleinere groepen van bedrijven die vergelijkbare internationale activiteiten ontplooiën.

Zo zien we dat ruim de helft van de bedrijven in de groothandel niet actief is buiten de eigen landsgrenzen. Deze groep bestaat voornamelijk uit microbedrijven, oftewel bedrijven met minder dan 10 werkzame personen. Daarbij gaat het dus om groothandelaren die als schakel in binnenlandse productieketens fungeren. Denk hierbij bijvoorbeeld aan de groothandel die gespecialiseerd is in de toelevering aan horecazaken en zelf de producten betreft van binnenlandse producenten of groothandelaren.

De meerderheid van de andere helft van de groothandelaren importeert en/of exporteert alleen goederen en voldoet daarmee aan het traditionele beeld van de groothandel. De handel in consumentenartikelen wordt met name gekenmerkt door traditionele groothandelaren. Daar zien we dus het kenmerkende businessmodel waarbij de groothandelaar producten importeert en deze op de binnenlandse of bijvoorbeeld de Europese markt weer afzet. Soms importeren deze bedrijven aanvullend nog diensten of behoren ze tot een ondernemingsgroep met investeringen in het buitenland.

Naast deze groep die we traditionele groothandelaren noemen laten de cijfers zien dat er ook een groep groothandelaren bestaat die behalve goederen ook aanvullende diensten exporteert, de zogeheten full-service groothandelaren. Gemiddeld genomen bestaat deze groep uit relatief grote bedrijven en exporteert de full-service groothandel voornamelijk product-gerelateerde aanvullende diensten zoals informatie- en telecommunicatiediensten door groothandelaren in ICT-apparatuur, machines en apparaten. In veel gevallen behoren ook klantenservice en aftersales tot het dienstenpakket.

Sommige bedrijven voldoen aan de criteria van de traditionele of de full-service groothandel, maar verrichten daarnaast één of meer van de volgende vormen van handel: transitohandel, entreporthandel en/of doorvoer. Deze beschouwen we hier als aparte groep genaamd transitobedrijven. Deze bedrijven zijn binnen de goederenhandel vooral actief op het gebied van wederuitvoer. Als het om de uitvoer van diensten gaat, blijken vergoedingen voor het gebruik van intellectueel eigendom de voornaamste vorm van dienstexport door deze groep te zijn. Deze combinatie van handelsstromen zien we met regelmaat in het geval van regionale hoofdkantoren van buitenlandse multinationals. Deze Nederlandse filialen zijn in dat geval verantwoordelijk voor het leveren en distribueren van producten ten behoeve van de Europese markt. Deze leveringen hoeven echter niet altijd fysiek Nederland binnen te komen, maar kunnen in de vorm van transitio- of

entrepoothandel hun bestemming bereiken, waar het Nederlandse filiaal in dat geval een vergoeding voor ontvangt. Verder kunnen deze bedrijven, bijvoorbeeld om fiscale redenen, in de internationale ondernemingsstructuur een rol spelen in het beheren van het intellectueel eigendom van het concern.

Op basis van de in dit hoofdstuk ontwikkelde typologie resteert een kleine groep groothandelaren (3 procent van het totaal) die niet in één van de onderscheiden groepen valt, namelijk de groep die diensten verhandelt en/of buitenlandse investeringen aanhoudt maar geen goederenhandel realiseert. Wat deze niet te classificeren groep bijzonder maakt, is het feit dat ze wel internationaal actief zijn, maar geen goederen verhandelen. Negen op de tien bedrijven in deze groep handelt wel in diensten. Slechts 10 procent van deze bedrijven heeft investeringen in het buitenland als enige vorm van internationalisering. Bij ruim 97 procent van deze bedrijven zijn er ook geen andere onderdelen van het concern in Nederland waar goederenhandel wordt opgegeven. Met andere woorden, deze bedrijven behoren vrijwel allemaal tot ondernemingsgroepen die geen goederen-, transitio-, entrepoothandel of doorvoer realiseren.

In termen van branches bestaat deze groep voor 35 procent uit handelsbemiddelaars. Aangezien handelsbemiddeling per definitie een dienst is, vallen de activiteiten van handelsbemiddelaars die internationaal in diensten handelen niet buiten de omschreven rol van de betreffende branche. Dit zou ervoor kunnen pleiten om deze groep handelsbemiddelaars met internationale handel in diensten onder de traditionele groothandelaren te scharen. Niettemin kiezen we er voor om dit niet te doen omdat deze groep qua gedrag toch sterk afwijkt van de meest voorkomende internationaliseringspatronen onder handelsbemiddelaars. Zo behoort ruim 60 procent van de internationaal actieve handelsbemiddelaars tot de traditionele groothandel, en is als zodanig dus wel actief als goederenimporteur en/of exporteur.

Ongeveer 40 procent van de niet te classificeren bedrijven heeft in de afgelopen drie jaar op enig moment goederen geëxporteerd en/of geïmporteerd. Net zoals bij de groep full-service groothandelaren die in combinatie met import alleen diensten exporteert, kan het bij deze groep dus mogelijk ook gaan om een tijdelijke onderbreking van de handelsstroom. Ook is een misclassificatie bij het toekennen van de bedrijfstak of een (nog) niet in de cijfers gereflecteerde wijziging van activiteit niet uit te sluiten. Het blijft op basis van de huidige analyse onmogelijk om alle groothandelaren in één van de homogene deelpopulaties onder te brengen. Completere en gedetailleerdere data over exotischere vormen van handel – zoals bijvoorbeeld entrepoothandel en beter zicht op netwerken van binnenlandse

transacties – zou bovendien een verdere completering en aanscherping van de typologie van groothandelaren mogelijk maken.

2.7 Data en methoden

Om een gedetailleerd beeld van de groothandel te kunnen schetsen, worden diverse databronnen aangewend. Uit het Algemeen Bedrijven Register (ABR), een database die informatie bevat over o.a. de economische activiteit, grootteklasse, zmkb-status en rechtsvorm van bedrijven en de ondernemingsgroep waaronder ze vallen, worden enkel bedrijven geselecteerd die in de groothandel actief zijn. Via de gegevens van de Ultimate Controlling Institution (UCI) is bekend of een bedrijf onder Nederlandse of buitenlandse zeggenschap valt. De database van internationale handel en goederen en in diensten (IHG, IHD) verstrekt informatie over de import en export van goederen en diensten en de wederuitvoer van goederen. Daarnaast maken we in deze analyse gebruik van gegevens over doorvoer, entrepot en transitohandel (zie de tekstbox in paragraaf 2.2 voor definities van deze vormen van handel). Gegevens van entreporthandel zijn incompleet. Bedrijven zijn niet verplicht deze vorm van handel te rapporteren. Verder is de vulling en de dekking van de gerapporteerde gegevens nooit onderzocht. Transitohandel betreft een nieuwe microdataset in ontwikkeling. In deze bron worden gegevens uit de Productiestatistiek (PS), de enquête Internationale Handel in Diensten (IHD) en de opgaaf intracommunautaire prestaties (ICP) gecombineerd. Tot op heden is het aantal transitohandelaars met voldoende kwaliteit vastgesteld. De waardes van de transitohandel per bedrijf vergen echter nog aanvullende controles. Derhalve komen de waardes in dit onderzoek niet aan bod.

Van de bedrijven die voorkomen in de database van internationale handel in goederen, is bovendien bekend welk type goederen zij verhandelen en voor welke waarde zij van elk product importeren, exporteren of wederuitvoeren. Het is wel van belang om op te merken dat voor goederenhandel binnen de EU bedrijven niet verplicht zijn deze informatie te rapporteren als de waarde van de export/import onder de drempel van 1,2 miljoen euro ligt. Met andere woorden, bij kleinere importeurs en exporteurs is vaak niet bekend welke goederensoorten ze verhandelen binnen de EU. In het geval van goederenimport zijn productsoorten voor 5 procent van de import van transitobedrijven onbekend. Onder bedrijven die alleen importeren loopt dit aandeel op tot 30 procent. Ook aan de exportkant zien we grote verschillen in het deel van de handel waarvoor geen productsoorten bekend zijn. Voor transitobedrijven en two-way traders in goederen en diensten zijn goederensoorten onbekend voor 12 en 16 procent van de export uit eigen makelij.

Bij two-way traders in goederen betreft het 30 procent en onder bedrijven die alleen exporteren loopt het op tot driekwart van de export. Deze niet geringe aandelen worden veroorzaakt door de vele kleine handelaren. Echter, de handelswaarde die deze groep handelaren vertegenwoordigt, is relatief klein.

Verhandelde dienstesoorten zijn alleen bekend voor een kleine 500 bedrijven. Dit is de steekproef van de enquête Internationale Handel in Diensten. Geaggregeerde cijfers op bedrijfstakniveau zijn representatief voor de hele populatie groothandelaren. Deze steekproef gebruiken we ook om de voornaamste diensten voor de verschillende groepen groothandelaren te identificeren. Voor deze groepen hoeft de steekproef niet representatief te zijn. Enige voorzichtigheid is daarom geboden bij het trekken van conclusies over verschillen in verhandelde diensten tussen typen groothandelaren op basis van deze steekproef. Gegevens over buitenlandse investeringen zijn enkel bekend op het niveau van de ondernemingsgroep en zijn afkomstig uit aangiftes van bedrijven voor de vennootschapsbelasting. Van een bedrijf in de groothandel kan dus enkel gezegd worden of de ondernemingsgroep waartoe het bedrijf behoort buitenlandse investeringen aanhoudt.

2.8 Literatuur

Ahn, J., Khandelwal, A. K., & Wei, S. J. (2011). The role of intermediaries in facilitating trade. *Journal of International Economics*, 84(1), 73–85.

Bernard, A. B., Grazi, M., & Tomasi, C. (2015). Intermediaries in international trade: Products and destinations. *Review of Economics and Statistics*, 97(4), 916–920.

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

Braaksma, R. & Tiggeloove, N. (2009). *Indirecte export van het mkb en de rol van de groothandel – een verkennend onderzoek*. Zoetermeer: EIM/Panteia.

CBS (2016). *Export van diensten goed voor 10 procent bbp*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek. <https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2016/41/export-van-diensten-goed-voor-10-procent-bbp>

CBS (2019a). *Nederland Handelsland 2019*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek. <https://www.cbs.nl/nl-nl/publicatie/2019/37/nederland-handelsland-2019>

CBS (2019b). *Nederland verdient 25,5 miljard euro aan export naar VK*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek. <https://www.cbs.nl/nl-nl/artikelen/nieuws/2019/20/nederland-verdient-25-5-miljard-euro-aan-export-naar-vk?query=keyword%3A%22uitvoer%22>

Chong, S., Hoekstra, R., Lemmers, O., Van Beveren, I., van den Berg, M., van der Wal, R. & Verbiest, P. (2019). The role of small- and medium-sized enterprises in the Dutch economy: an analysis using an extended supply and use table. *Journal of Economic Structures*. Forthcoming.

Crozet, M., Lalanne, G., & Poncet, S. (2013). Wholesalers in international trade. *European Economic Review*, 58, 1-17.

Jaarsma, M. & Wong, K.F. (2017). Wat verdient Nederland aan de export naar het Verenigd Koninkrijk? In M. Jaarsma & R. Voncken (Red.), *Internationaliseringsmonitor 2017, eerste kwartaal: Verenigd Koninkrijk*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

Kaag, S. (2019). *Kabinetsreactie op Initiatiefnota Van Haga inzake een proactieve handelsagenda*. Den Haag: Ministerie van Buitenlandse Zaken.

Lemmers, O., Voncken, R., Walhout, J., Walker, A., Wong, K.F. & Zult, D. (2017). Waardeketens in het kort. In M. Jaarsma, O. Lemmers & R. Voncken (Red.), *Internationaliseringsmonitor 2017, vierde kwartaal: Waardeketens*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

Van den Berg, M., Cremers, D. & Jaarsma, M. (2018). Exportstrategieën in het kort.

In M. Jaarsma, & S. Vos (Red.), *Internationaliseringsmonitor 2018, derde kwartaal: Exportstrategieën*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

Wong, K.F., Jaarsma, M. & Voncken, R. (2019). Wat verdienen de Verenigde Staten en Nederland aan de wederzijdse export? In M. Jaarsma & S. Vos (Red.), *Internationaliseringsmonitor 2019, eerste kwartaal: Verenigde Staten*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

3.

Wie werkt er bij de groothandel?

Auteurs

Marjolijn Jaarsma

Angie Mounir

1 op de 10 banen in het bedrijfsleven is
in de groothandel

30% van de banen in de groothandel wordt
ingevuld door een vrouw



De groothandel is een grote werkgever in Nederland. Bijna 1 op de 10 banen in het Nederlandse bedrijfsleven bevindt zich in deze bedrijfstak. Wat kenmerkt de werknemers van deze bedrijfstak? Zijn er bijvoorbeeld relatief veel vrouwen werkzaam in deze branche of juist veel jongeren? En hoe zit het met het uurloon? Ook wordt onderzocht of de personeelssamenstelling van de groothandel lijkt op – of juist afwijkt – van die van bedrijfstakken zoals de detailhandel, en vervoer en opslag. Tevens wordt antwoord gegeven op de vraag of het wel of niet hebben van een vorm van internationale activiteit samengaat met een andere personeelssamenstelling.

3.1 Inleiding

Onlangs meldde het CBS dat in het tweede kwartaal van 2019 de spanning op de Nederlandse arbeidsmarkt is opgelopen tot een nieuw hoogtepunt. Inmiddels zijn er circa 93 openstaande vacatures per 100 werklozen. Ook groeit het aantal banen in de economie nog steeds. De meeste vacatures staan momenteel open in de groot- en detailhandel, namelijk 56 duizend (CBS, 2019a). Daarmee ondervinden de bedrijfstakken groot- en detailhandel niet alleen de voordelen van de opbloeiende economie, zoals een mooie omzetgroei, maar ook de nadelen, namelijk een groot tekort aan personeel. Overigens geven ondernemers in de groothandel aan minder belemmeringen door een tekort aan arbeidskrachten te ervaren dan ondernemers in andere bedrijfstakken. Aan het begin van het derde kwartaal van 2019 ervoer circa 18,4 procent van de ondernemers in de groothandel belemmeringen door een tekort aan personeel, tegen 24,9 procent van alle ondernemers in het totale Nederlandse bedrijfsleven (CBS, 2019b).

Circa 1 op de 10 banen in het bedrijfsleven is in de groothandel

De groothandel is goed voor ongeveer 10 procent van de werkgelegenheid in het Nederlandse bedrijfsleven. In 2018 telde de bedrijfstak 548 duizend banen, ruim 81 duizend banen méér dan in 2016. Toen telde de groothandel circa 467 duizend banen.¹⁾ De groothandel is een bedrijfstak die goederen koopt van anderen en deze doorverkoopt aan bedrijven of andere grootverbruikers. Ook is een substantieel

¹⁾ In hoofdstuk 6 van deze publicatie wordt onder andere het aantal voltijdbanen in de groothandel gepresenteerd. Het aantal banen in dit hoofdstuk betreft het aantal banen van werknemers in loondienst, ongeacht hoeveel uren er in deze baan worden gewerkt.

gedeelte van deze bedrijven actief op de internationale markt (zie onder andere hoofdstuk 1 en 2 van deze publicatie). Dat maakt dat een belangrijk deel van de werkgelegenheid bij de groothandel samenhangt met de internationale handel van Nederland. Hoofdstuk 6 van deze publicatie zal dieper ingaan op de werkgelegenheid die wordt gecreëerd bij de groothandel, specifiek dankzij de Nederlandse export. Dit is een aanzienlijk deel van de totale werkgelegenheid in deze sector. In dit hoofdstuk wordt gekeken naar de kenmerken van alle werkenden (in loondienst) in deze bedrijfstak, omdat het op microniveau onmogelijk is om op het niveau van de individuele baan en persoon te bepalen of deze voor de export is of niet.

In dit hoofdstuk wordt in kaart gebracht hoe het personeelsbestand van groothandelaren eruitziet. Een belangrijke kanttekening in dit opzicht is dat hiermee de mensen worden bedoeld die in dienst zijn van de groothandel, niet degenen die als zelfstandige werkzaam zijn in deze branche of als uitzendkracht zijn ingezet bij een groothandelaar. Deze laatste groep is namelijk in dienst van het uitzendbureau en wordt als ook zodanig in de polisadministratie geregistreerd. Het is voor het CBS onmogelijk om te achterhalen bij welk bedrijf de uitzendkracht daadwerkelijk werkzaam is. Tevens is het van belang te melden dat in dit hoofdstuk de *banen* van een bedrijf en bedrijfstak centraal staan en de kenmerken van de werknemer die deze baan invult. Daarbij kan het zijn dat een persoon meerdere banen heeft. In dit hoofdstuk wordt in kaart gebracht hoeveel banen er in de groothandel zijn en in hoeverre de *gemiddelde* werknemer in de groothandel verschilt van de gemiddelde werknemer in het Nederlandse bedrijfsleven, bijvoorbeeld qua uurloon, leeftijd en geslacht.

Leeswijzer

In dit hoofdstuk wordt in kaart gebracht hoeveel banen er in de groothandel zijn en in hoeverre de doorsnee werknemer in de groothandel verschilt van de doorsnee werknemer in het Nederlandse bedrijfsleven. In paragraaf 3.2 wordt gekeken naar de man-vrouwverhouding binnen de verschillende branches van de groothandel en vergeleken met aanverwante bedrijfstakken. Paragraaf 3.3 neemt de leeftijdsopbouw van het personeelsbestand bij de groothandel onder de loep. Paragraaf 3.4 kijkt vervolgens naar de verschillen in uurloon tussen de groothandel en andere verwante bedrijfstakken, onderverdeeld naar geslacht. Paragraaf 3.5 besluit het hoofdstuk met een samenvatting en conclusie. Een technische toelichting van de gebruikte data en methoden is weergegeven in paragraaf 3.6.

3.2 Banen in de groothandel, naar geslacht

467 duizend banen in de groothandel

Het Nederlandse bedrijfsleven telde aan het einde van het derde kwartaal in 2016 ruim 1 miljoen bedrijven met in totaal ruim 5 miljoen banen. Een kleine 10 procent van de banen in het bedrijfsleven is bij de groothandel. Dat komt neer op 467 duizend banen. Daarmee is de groothandel een grotere werkgever dan de vervoer en opslagbranche (362 duizend banen) maar een stuk kleiner dan de detailhandel, met 730 duizend banen aan het einde van het derde kwartaal in 2016, zie tabel 3.2.1.

Vrouwen vaker werkzaam in detailhandel

Van de ruim 5 miljoen banen in het bedrijfsleven worden er bijna 1,9 miljoen ingevuld door vrouwen en 3,2 miljoen door mannen. Daarmee wordt 37 procent van alle banen in het Nederlandse bedrijfsleven ingevuld door vrouwen. Vrouwen zijn – vergeleken met mannen – veel vaker werkzaam in de detailhandel. Bijna een kwart van alle banen van vrouwen (in het bedrijfsleven) is te vinden in deze bedrijfstak, zoals in supermarkten, warenhuizen en winkels in overige artikelen. Vrouwen zijn minder vaak werkzaam in overige bedrijfstakken, zoals de bouw of industrie. In de groothandel zijn vrouwen relatief ongeveer even vaak werkzaam als mannen; in deze bedrijfstak worden 8 procent van de banen ingevuld door vrouwen tegenover 10 procent van de banen door mannen.

3.2.1 Aantal banen naar geslacht, 2016

	Aantal banen	waarvan ingevuld door	
		vrouwen	mannen
	x 1 000		
Detailhandel	730	452	277
Groothandel	467	142	325
Vervoer en opslag	362	90	272
Overige bedrijfstakken in het bedrijfsleven	3 508	1 194	2 314
Totaal bedrijfsleven	5 067	1 879	3 189

Bron: CBS.

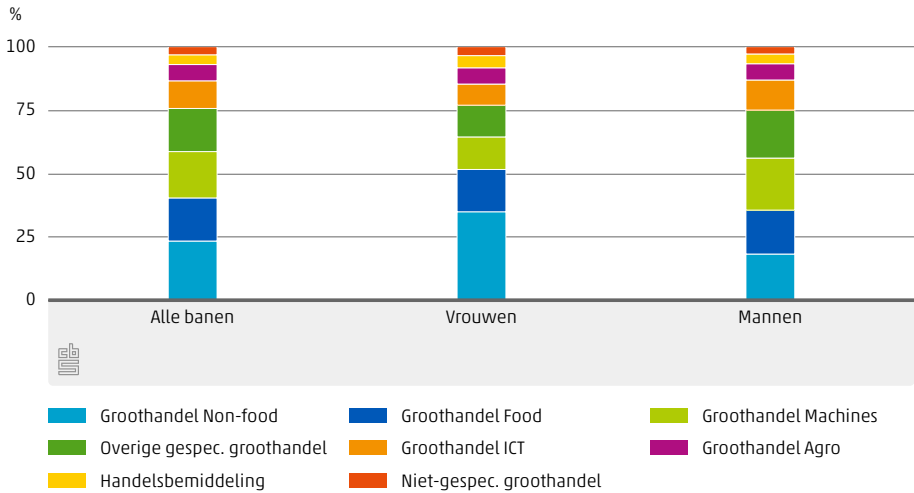
Circa 30 procent van de werknemers in de groothandel is vrouw

Als er een bedrijfstakbenadering wordt gekozen, dan is eveneens te zien dat de detailhandel het hoogst scoort qua vrouwelijke werknemers. Van de bijna 730 duizend banen in deze bedrijfstak wordt 62 procent ingevuld door vrouwen. In de groothandel is dit 30 procent en in de bedrijfstak vervoer en opslag 25 procent; ruim lager dan het gemiddelde van 37 procent in het bedrijfsleven. Banen in andere bedrijfstakken – buiten het bedrijfsleven, zoals de zorg, onderwijs en overheid – worden vaker ingevuld door vrouwen dan de banen in de bedrijfstakken in dit onderzoek. Zie bijvoorbeeld ook het CBS dashboard arbeidsmarkt (2019c). Het feit dat vrouwen relatief vaker werkzaam zijn in de quartaire sector maakt dat banen van vrouwen minder vaak samenhangen met export dan banen van mannen. Dat geldt ook voor de groot- en detailhandel (Boutorat et al., 2018).

Vrouwen werkzaam in groothandel in consumentenartikelen, mannen in machines

Binnen de bedrijfstak groothandel is de meeste werkgelegenheid (achtereenvolgens) in de groothandel in consumentenartikelen (109 duizend banen), machines en apparaten (bijna 86 duizend banen), voedingsmiddelen (81 duizend banen) en overige gespecialiseerde groothandel (79 duizend banen). Daarbij zijn er opvallende verschillen in de verdeling van banen van mannen en vrouwen, zo laat figuur 3.2.2 zien. Vrouwen zijn vaker dan mannen werkzaam in de groothandel in non-food consumentenartikelen, zoals parfum, cosmetica, kleding, juwelen of farmaceutische producten. Mannen daarentegen zijn vaker werkzaam bij groothandelaren in machines en apparaten, ICT-apparatuur en in de overige gespecialiseerde groothandel. Ook binnen de groothandel is er dus enigszins sprake van een stereotype rolverdeling tussen mannen- en vrouwenbanen. In hoofdstuk 2 van deze publicatie zijn verschillende typen groothandelaren gedefinieerd, aan de hand van hun (inter)nationale activiteiten, namelijk groothandelaren zonder buitenlandse handel, traditionele groothandelaren, *full-service* groothandelaren en transitobedrijven (zie figuur 2.2.1). Er zijn echter geen duidelijke verschillen te zien in het aandeel banen ingevuld door vrouwen tussen de verschillende typen groothandelaren (niet getoond). Doorgaans ligt het gemiddelde rond de 30 procent; conform het gemiddelde van de hele groothandel.

3.2.2 Verdeling van banen binnen de groothandel, naar geslacht, 2016



3.3 Banen in de groothandel, naar leeftijd

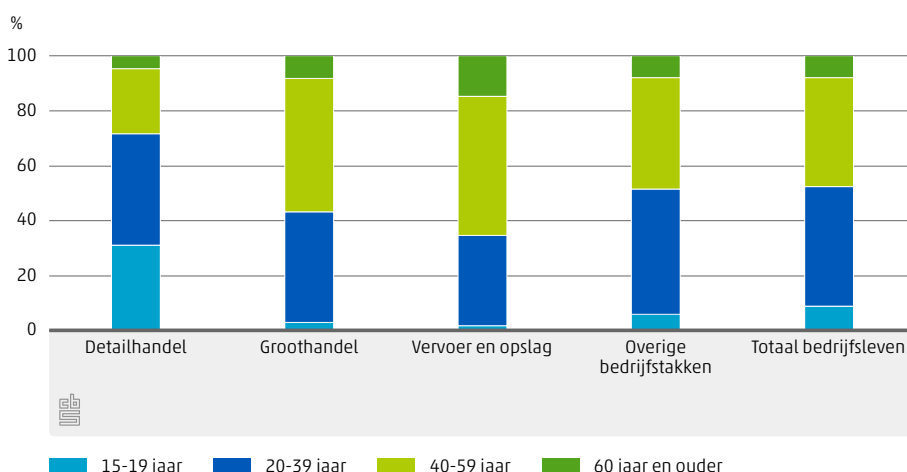
In deze paragraaf wordt geïllustreerd hoe de baanverdeling in het gehele Nederlandse bedrijfsleven zich verhoudt tot die van de groothandel en verwante bedrijfstakken als het gaat om de leeftijd van de werknemers. Zo is in figuur 3.3.1 te zien dat circa 43 procent van alle banen in het Nederlandse bedrijfsleven wordt ingevuld door personen van 20–39 jaar en 40 procent door personen tussen de 40 en 59 jaar. Mensen van 60 jaar of ouder nemen circa 8 procent van de banen voor hun rekening en jongeren tussen de 15 en 19 jaar zijn goed voor 9 procent van de banen. Denk daarbij ook aan bijbaantjes zoals vakkenvullen, schoonmaken of de horeca.

Werknemer in de groothandel ouder

Werknemers in de groothandel zijn doorgaans wat ouder dan hun collega's in de detailhandel. Bijna de helft van alle banen wordt ingevuld door mensen van 40 tot en met 59 jaar, zo laat figuur 3.3.1 zien. Jongeren die nog geen twintig jaar oud zijn, zijn niet sterk vertegenwoordigd in deze bedrijfstak. Deze groep is juist wel sterk vertegenwoordigd in de detailhandel; bijna een derde van alle banen wordt ingevuld door jongeren tussen de 15 en 19 jaar oud. Vergeleken met de groothandel

is de bedrijfstak vervoer en opslag nog 'ouder'; hier wordt circa 65 procent van alle banen ingevuld door veertigplussers.

3.3.1 Banen naar leeftijd en bedrijfstak, 2016



Als er ingezoomd wordt op de verschillende branches binnen de groothandel dan blijken mensen jonger dan 40 relatief goed vertegenwoordigd in de groothandel in voedingsmiddelen, consumentenartikelen en niet-gespecialiseerde groothandel. Mensen van 40 jaar of ouder zijn vaker werkzaam in de groothandel in machines en apparaten en in de overige gespecialiseerde groothandel.

Groothandelaren die zich uitsluitend op de binnenlandse markt richten kennen een groter aandeel banen ingevuld door zestigplussers dan de andere type groothandelaren. Zo is 13 procent van de banen in de binnenlandse groothandel gevuld door een medewerker die zestig jaar of ouder is. Binnen de internationaal actieve groothandel, traditionele groothandel, full-service bedrijven en transitobedrijven, is de baanverdeling naar leeftijdsgroepen sterk vergelijkbaar met het totale beeld van de hele bedrijfstak.

13% van de banen in de binnenlandse groothandel ingevuld door een medewerker van 60 jaar of ouder



3.4 Banen in de groothandel, naar uurloon

Uurloon hoogst in groothandel

In deze paragraaf worden verschillen in uurloon tussen de verschillende bedrijfstakken in kaart gebracht. Zo laat grafiek 3.4.1 zien dat het mediane uurloon in het bedrijfsleven 17,40 euro bedroeg in 2016. Van de onderzochte bedrijfstakken is het uurloon het hoogst in de groothandel (bijna 20 euro) en een stuk lager in de detailhandel (krap 11 euro). Het mediane uurloon in de vervoer en opslag of in de andere bedrijfstakken benadert het uurloon in de groothandel.

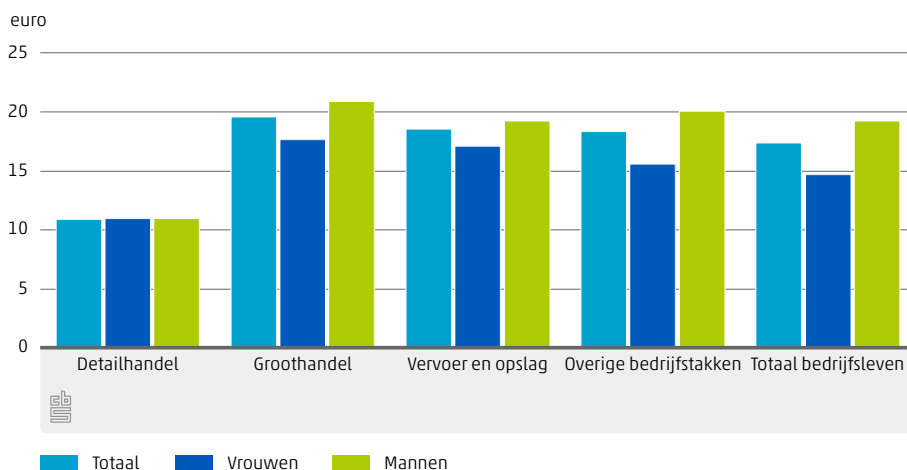
Verschil uurloon vrouwen kleinst in groothandel

Dat vrouwen minder verdienen dan mannen is een bekend en goed gedocumenteerd feit. Ook per uur is het loon van vrouwen lager dan dat van mannen. Dit fenomeen is bijvoorbeeld te verklaren door het verschil in type baan van mannen en vrouwen. Zo hebben mannen – vaker dan vrouwen – een leidinggevende functie of meer werkervaring (CBS, 2016). Eind 2016 verdienden mannen in loondienst (in het bedrijfsleven) circa 19,30 euro per uur en vrouwen bijna 15 euro, laat figuur 3.4.1 zien. Dit loonverschil is ook te zien in de groothandel; zij het minder groot dan in de overige bedrijfstakken. Zo verdienen vrouwen in de groothandel circa 3 euro per uur minder dan mannen; in het hele bedrijfsleven is het uurloon van vrouwen circa 4,60 euro lager.

17,70 euro is het mediane
uurloon van vrouwen in loondienst in de
groothandel



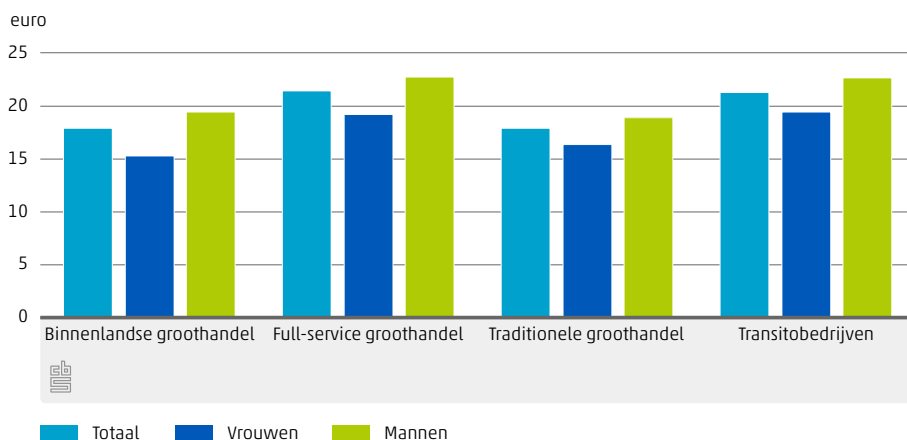
3.4.1 Mediaan uurloon naar bedrijfstak en geslacht, 2016



Uit vorige onderzoeken van het CBS blijkt dat medewerkers van internationaal actieve bedrijven meer verdienen dan medewerkers van bedrijven die alleen op de binnenlandse markt actief zijn. Verder betalen bedrijven die onder buitenlandse zeggenschap vallen en/of buitenlandse investeringen aanhouden vaker hogere lonen dan Nederlandse bedrijven en bedrijven die geen investeringen in het buitenland hebben (Jaarsma, 2013). Dit gegeven wordt hier ook specifiek voor de groothandel bevestigd. Zo verdienen medewerkers van groothandelaren die uitsluitend op de binnenlandse markt actief zijn gemiddeld 18 euro per uur, ten opzichte van 20 euro bij internationaal actieve groothandelaren. Verschillen in uurloon tussen mannen en vrouwen zijn ook binnen deze twee groepen terug te zien. Onder binnenlandse groothandelaren lijkt dit verschil echter groter te zijn dan onder internationaal actieve groothandelaren. Zo verdienen mannen bij binnenlandse bedrijven per uur 4,10 euro meer dan vrouwelijke medewerkers, ten opzichte van 3 euro bij internationaal actieve bedrijven.

Figuur 3.4.2 laat zien dat er ook binnen de internationaal actieve bedrijven verschillen zijn in mediaan uurloon. Zo zijn uurlonen binnen de traditionele groothandel ruim 3 euro lager dan de full-service en transitobedrijven. Ook binnen de verschillende groepen internationaal actieve groothandelaren blijven de verschillen tussen mannen en vrouwen bestaan.

3.4.2 Mediaan uurloon naar typologie groothandel en geslacht, 2016



3.5 Samenvatting en conclusie

Aan het einde van het derde kwartaal van 2016 telde het Nederlandse bedrijfsleven ruim 5 miljoen banen. Daarvan was de groothandel goed voor bijna 1 op de 10. Dat komt neer op circa 467 duizend banen in de groothandel eind 2016. Daarmee is de groothandel een grotere werkgever dan de vervoer en opslagbranche, maar een kleinere dan de detailhandel.

Van alle banen in het bedrijfsleven wordt 37 procent ingevuld door vrouwen. In de groothandel is dit ongeveer 30 procent en in de bedrijfstak vervoer en opslag 25 procent. Vrouwen zijn – vergeleken met mannen – veel vaker werkzaam in de detailhandel; hier is het aandeel banen ingevuld door vrouwen 62 procent. Binnen de bedrijfstak groothandel zijn vrouwen – vaker dan mannen – werkzaam in de groothandel in consumentenartikelen, zoals parfum, cosmetica, kleding, juwelen of farmaceutische producten. Mannen daarentegen zijn vaker werkzaam bij groothandelaren in machines en apparaten, ICT-apparatuur en in de overige gespecialiseerde groothandel.

Werknemers in de groothandel zijn doorgaans wat ouder dan de gemiddelde werknemer in het bedrijfsleven. Zo werd eind 2016 bijna de helft van alle banen ingevuld door mensen van 40 tot en met 59 jaar, ten opzichte van 40 procent in het hele bedrijfsleven. Jongere werknemers van nog geen twintig jaar oud zijn niet sterk vertegenwoordigd in deze bedrijfstak. Deze groep is vooral werkzaam in de detailhandel. Groothandelaren die zich uitsluitend op de binnenlandse markt richten

kennen een groter aandeel banen ingevuld door zestigplussers dan de andere type groothandelaren. Binnen de internationaal actieve groothandel, traditionele groothandel, full-service bedrijven en transitobedrijven, is de baanverdeling naar leeftijdsgroepen sterk vergelijkbaar met het totale beeld van de hele bedrijfstak.

Het mediane uurloon in het bedrijfsleven bedroeg 17,40 euro. Van de onderzochte bedrijfstakken is het uurloon het hoogst in de groothandel (bijna 20 euro) en een stuk lager in de detailhandel (krap 11 euro). Het mediane uurloon in de vervoer en opslag of in de andere bedrijfstakken benadert het uurloon in de groothandel. Vrouwen in de groothandel verdienen ruim 3 euro per uur minder dan mannen; in het hele bedrijfsleven is het uurloon van vrouwen circa 4,60 euro lager.

Werknemers van groothandelaren die uitsluitend op de binnenlandse markt actief zijn, verdienen gemiddeld 18 euro per uur, ten opzichte van 20 euro bij internationaal actieve groothandelaren. Verschillen in uurloon tussen mannen en vrouwen zijn ook binnen deze twee groepen terug te zien. Onder binnenlandse groothandelaren lijkt dit verschil echter groter te zijn dan onder internationaal actieve groothandelaren.

3.6 Data en methoden

In dit hoofdstuk worden de werknemers in de groothandel vergeleken met werknemers buiten de groothandel. Om iets te kunnen zeggen over de personeelsopbouw van de groothandel is er een koppeling gemaakt tussen het bedrijvenregister enerzijds – met daarin informatie over de activiteit en grootte van een bedrijf – en informatie uit de polisadministratie en gemeentelijke basisadministratie anderzijds.

Polisadministratie en gemeentelijke basisadministratie

Op basis van gegevens uit de polisadministratie wordt per bedrijf het aantal werkzame mannen en vrouwen in loondienst berekend. Hierbij moet opgemerkt worden dat personen meer dan één inkomensverhouding per bedrijf kunnen hebben. Gegevens van meerdere inkomensverhoudingen bij één werkgever zijn bij elkaar opgeteld, zodat personen maar één baan bij dezelfde werknemer kunnen hebben. Uiteraard kan iemand tegelijkertijd bij meer dan één werkgever in loondienst zijn. Deze persoon-bedrijf combinaties worden als individuele banen beschouwd.

Naast aantallen banen per bedrijf, verbijzonderd naar geslacht en leeftijd op basis van informatie uit de gemeentelijke basisadministratie, wordt het mediane uurloon van werknemers in loondienst bepaald.²⁾ Ook hier worden totalen alsook gegevens verbijzonderd naar geslacht berekend.

Voor het bepalen van het uurloon worden in dit hoofdstuk de gegevens gebruikt van de laatste vrijdag van september 2016; alle banen die op de laatste vrijdag van september 2016 bestonden waarvan een loonaangifte beschikbaar is zijn meegenomen in de analyse, mits er een positief loon is betaald en er positieve uren zijn gewerkt. De hoogte van een eventuele vakantie-uitkering, een eventuele 13^{de} maand of bonus die niet in september is uitgekeerd, wordt in deze analyse niet meegenomen.

Bedrijfsdemografisch Kader (BDK)

De gegevens uit de polisadministratie kunnen door middel van een identificatiesleutel worden gekoppeld met verschillende bedrijfskenmerken die beschikbaar zijn in het Bedrijfsdemografisch Kader. Deze databron vormt de ruggengraat van de bedrijvenregistraties en biedt informatie over de basiskenmerken van bedrijven, zoals bedrijfstak (SBI), grootteklasse, rechtsvorm en buitenlandse zeggenschap. Met behulp van de SBI kan worden bekeken wat de belangrijkste economische activiteit van een bedrijf is. Bovendien kan in kaart worden gebracht in welke tak van de groothandel het bedrijf precies actief is.

Uurlonen

De gegevens over uurlonen in dit artikel zijn berekend in twee stappen:

1. In eerste instantie wordt er per bedrijf een mediaan uurloon bepaald. Het mediane uurloon wordt bepaald door alle werknemers van een bedrijf te rangschikken op basis van het uurloon. Het uurloon van de middelste werknemer in deze rangorde is het mediane uurloon van het bedrijf. Deze mediaan is een stuk minder gevoelig voor uitschieters in de data dan het gemiddelde uurloon

²⁾ Van uitzendkrachten is alleen bekend bij welke uitlener (d.w.z. het uitzendbureau) ze werken, niet bij welke inlener. Het uurloon dat wordt bepaald, is dus het uurloon exclusief ingeleend personeel.

van alle werknemers van een bedrijf. Dat gemiddelde kan – zeker bij kleinere ondernemingen – sterk worden beïnvloed door één extreme observatie.

2. Na de bovenstaande stap is er aan elk bedrijf één uurloon toegekend. De in dit hoofdstuk gepresenteerde cijfers geven een gemiddelde weer van deze mediane uurlonen. Voor een eerlijker beeld van de arbeidsvoorwaarden van alle werknemers krijgt de mediaan van een groter bedrijf (een bedrijf met meer werknemers) een zwaarder gewicht in dit gemiddelde dan een kleiner bedrijf. Wanneer we dus een gewogen gemiddelde berekenen van alle mediane uurlonen van bedrijven in de 'vervoer & opslag' komt hier een uurloon van 18,60 euro uit, zoals te zien is in figuur 3.4.1.

3.7 Literatuur

Boutorat, A., van Gessel-Dabekaussen, G., Lemmers, O., Ramaekers, P., Voncken, R., de Vries, J. & Wong, K.F. (2018). Werkgelegenheid in het kort. In M. Jaarsma & R. Voncken (Red.), *CBS Internationaliseringsmonitor, tweede kwartaal: Werkgelegenheid*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

CBS (2016). *Gelijk loon voor gelijk werk? Banen en lonen bij de overheid en bedrijfsleven, 2014*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

CBS (2019a). *Bijna net zoveel vacatures als werklozen*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek. Geraadpleegd op <https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2019/33/bijna-net-zoveel-vacatures-als-werklozen>.

CBS (2019b). *COEN enquête*. Geraadpleegd op statline <https://opendata.cbs.nl/statline/#/CBS/nl/dataset/82435NED/table?dl=252AA>

CBS (2019c). *Dashboard Arbeidsmarkt*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek. Geraadpleegd op <https://www.cbs.nl/nl-nl/visualisaties/dashboard-arbeidsmarkt/banen-werkgelegenheid/toelichtingen/werkgelegenheidsstructuur>.

Jaarsma, M. (2013), *Werknemers bij internationaal opererende bedrijven beter betaald*. Sociaaleconomische trends 2013. Den Haag/Heerlen: Centraal Bureau voor de Statistiek.

4.

R&D en innovatie in de groothandel

Auteurs

Roger Voncken

Rik van Roekel

18% van de groothandelaren deed aan R&D
in 2016

57% van de groothandelaren voerde innovaties
door in 2014-2016



Nederland wordt gerekend tot één van de meest innovatieve landen ter wereld. Overheidsbeleid stimuleert innovatie. En dat is niet voor niets. Innovatie zorgt ervoor dat maatschappelijke problemen op nieuwe manieren worden aangepakt en nieuwe markten aangeboord worden. Innovatieve bedrijven en instellingen zorgen voor economische groei, meer werkgelegenheid en dragen bij aan een betere internationale concurrentiepositie van Nederland. Dit hoofdstuk zoomt in op de R&D- en innovatieactiviteiten bij één van de meest internationaal opererende bedrijfstakken van ons land; de Nederlandse groothandel.

4.1 Inleiding

Dat de Nederlandse groothandel meer is dan een 'dozenschuiver' is al een tijd bekend. In 2005 schaarden De Jong en Muizer enkele branches binnen de groothandel zelfs onder de meest innovatieve sectoren van Nederland. Met name technisch-georiënteerde groothandelaren scoorden in dit onderzoek 'verrassend goed'. Enkele jaren later concludeerden ook Braaksma en Tiggeloove (2009) dat de groothandel meer dan gemiddeld innovatief is. Bijna de helft van alle groothandelaren in het midden- en kleinbedrijf introduceerde in de periode 2006-2008 nieuwe producten of diensten. Ter vergelijking, bij het overige mkb lag het gemiddelde op 30 procent.

Deze aandacht voor innovatie is niet zonder reden. In een meer en meer competitieve en globaliserende wereldeconomie is het voor bedrijven essentieel om innovatief te zijn. Dat kan door kapitaal en arbeid anders of 'slimmer' in te zetten of door nieuwe producten en diensten te introduceren, waarmee het bedrijf de marktpositie behoudt of verstevigt. Stilstand in dit opzicht betekent dan ook achteruitgang. In de wetenschappelijke literatuur is de relatie tussen innovatie, concurrentiekracht en economische groei uitgebreid onderzocht en de nauwe verwevenheid hiertussen is meermaals aangetoond (zie o.a. Romer, 1994; Rosenberg, 2003; Sala-i-Martin, 2003; Solow, 1956).

Eerder heeft het CBS onderzoek gedaan naar de innovatiekracht van verschillende Nederlandse bedrijfstakken (CBS, 2016; CBS, 2017a; Walhout & van Roekel, 2017), maar niet specifiek naar de groothandel. In dit hoofdstuk wordt onderzocht hoe innovatief de Nederlandse groothandel is, in vergelijking tot enkele andere bedrijfstakken in ons land. Daarvoor worden de CBS-data op het gebied van R&D en innovatie van verslagjaar 2016 gebruikt.

Hoewel ze onderling nauw verbonden zijn, zijn Research & Development (R&D) en innovatie niet hetzelfde. R&D ligt vaak ten grondslag aan innovatie. Het essentiële verschil is de toepasbaarheid van het resultaat. Neem het volgende voorbeeld. Het bedenken en ontwikkelen van een prototype voor het efficiënter maken van processen valt onder R&D. Wanneer de opgedane kennis voor het ontwikkelen van het prototype wordt omgezet naar een commerciële toepassing, spreken we van een innovatie. Overigens hoeft R&D er niet altijd naar te streven om een bepaald maatschappelijk of economisch vraagstuk op te lossen. Het verkrijgen van kennis over een bepaalde kwestie kan namelijk ook een doel op zich zijn, bijvoorbeeld in de academische wereld. Het is dan ook belangrijk te beseffen dat niet alle R&D-activiteiten tot concrete innovaties leiden.¹⁾

Leeswijzer

In dit hoofdstuk wordt aan de hand van beide indicatoren – zowel R&D als innovatie – onderzocht hoe innovatief de groothandel in Nederland is. De resultaten worden vergeleken met verwante sectoren, zoals de detailhandel, en vervoer en opslag. Paragraaf 4.2 gaat in op de mate waarin groothandelaren R&D-activiteiten ontplooiën. Paragraaf 4.3 zoomt in op de toegepaste kennis in de vorm van innovatie bij groothandelaren. Het hoofdstuk eindigt met een samenvatting en conclusie in paragraaf 4.4. Ten slotte wordt in paragraaf 4.5 uiteengezet welke bronnen en methoden gebruikt zijn voor het beantwoorden van de onderzoeksvragen in dit hoofdstuk.

4.2 R&D-activiteiten van de groothandel

In 2016 telde ons land 55,7 duizend bedrijven met 10 of meer werkzame personen.²⁾ Van deze bedrijven is bekend dat 17 procent R&D-activiteiten ontplooiden. Dat betekent dat bijna 10 duizend bedrijven in Nederland met minimaal 10 werkzame personen aan R&D deden. Gezamenlijk gaven ze 7,6 miljard euro uit aan onderzoek en ontwikkeling. In de afgelopen jaren is dit bedrag steeds toegenomen. In 2012 gaven deze bedrijven in Nederland 6,5 miljard euro uit aan R&D. Bedrijven – en andere instellingen – verrichten overigens niet altijd R&D voor

- 1) Hoewel R&D en innovatie dus twee verschillende begrippen zijn, zijn in de innovatiestatistieken R&D-uitgaven een onderdeel van de uitgaven voor innovaties.
- 2) Voor meer informatie over de afbakening van de onderzoekspopulatie zie paragraaf 4.5.

zichzelf of voor de eigen sector. Een bedrijf kan bijvoorbeeld ook R&D doen in opdracht van de overheid of publieke researchinstellingen. Omgekeerd kunnen bijvoorbeeld universiteiten R&D verrichten voor bedrijven. Dit laatste valt niet binnen de scope van dit onderzoek, omdat hier enkel op de eigen R&D- en innovatieactiviteiten van bedrijven wordt gefocust.

Industrie dominant in R&D

Tabel 4.2.1 toont dat de industrie verantwoordelijk is voor een groot deel van de totale R&D-uitgaven van het Nederlandse bedrijfsleven, namelijk 59 procent. Dat komt deels doordat de R&D van de industrie technischer van aard is en daardoor uitgaven aan bijvoorbeeld apparatuur en laboratoria hoger zijn. Daarnaast zijn in de industrie enkele grote multinationals die zeer grote bedragen uitgeven aan R&D. Hiermee stuwen ze de gemiddelde R&D-uitgaven per bedrijf in deze sector enorm omhoog (CBS, 2017). Desalniettemin ontplooiden ruim 40 procent van alle industriële bedrijven in Nederland R&D-activiteiten.

4.2.1 Aantal bedrijven met R&D en bijbehorende uitgaven per sector, 2016*

Sector	Aantal bedrijven		R&D uitgaven		
	totaal	met R&D	%	totale uitgaven mln euro	gemiddelde dzd euro
Nederlandse bedrijven	55 730	9 645	17	7 623	790
Industrie	8 070	3 280	41	4 529	1 381
Groothandel	7 370	1 315	18	493	375
Groothandel Agro	415	30	7	.	.
Groothandel Food	685	65	9	.	.
Groothandel Non-food	1 950	475	24	214	449
Groothandel ICT	800	245	31	63	254
Groothandel Machines	1 855	220	12	88	400
Overige groothandel	1 660	280	17	38	134
Detailhandel	4 505	125	3	33	261
Vervoer en opslag	3 480	175	5	110	626

Bron: CBS.

Grote verschillen R&D-betrokkenheid binnen groothandel

In de groothandel deed in 2016 bijna 20 procent van alle bedrijven – met minimaal 10 werkzame personen – aan R&D. Dat komt neer op 1,3 duizend groothandelaren. Zij gaven gemiddeld 375 duizend euro uit aan onderzoek en ontwikkeling, waarmee ze een ruime 6 procent van de totale R&D-uitgaven van het Nederlandse bedrijfsleven voor hun rekening namen. Tabel 4.2.1 laat zien dat er grote verschillen bestaan binnen de groothandelaren met betrekking tot het aandeel bedrijven dat R&D-activiteiten ontplooide én de gemiddelde uitgaven hieraan.

Met name groothandelaren die consumentenartikelen verhandelden – de zogenaamde non-food groothandel – hebben relatief hoge uitgaven aan R&D; 43 procent van de uitgaven in de groothandel kwam uit deze branche. Gemiddeld genomen gaven zij hier ook meer geld aan uit dan de rest van de Nederlandse groothandel. De omvang van de gemiddelde uitgaven van groothandelaren blijft echter achter bij dat van het Nederlandse bedrijfsleven én dat van de bedrijven actief in de vervoer en opslag. De restcategorie 'overige groothandel' spendeerde – gemiddeld genomen – het minste geld aan R&D. Tot deze restcategorie behoren bedrijven actief in de handelsbemiddeling, de niet-gespecialiseerde groothandel en de overige gespecialiseerde groothandel, zoals de groothandel in minerale brandstoffen, chemische producten of afval.

375 000 euro gaven
groothandelaren gemiddeld uit aan
onderzoek en ontwikkeling in 2016



Weinig R&D bij detailhandel en transportbranche

We vergelijken de groothandel in Nederland ook met de detailhandel – die meer in contact staat met consumenten – en de vervoer- en opslagsector. Laatstgenoemde sector is net als de groothandel voor veel bedrijven een belangrijke logistieke partner en intermediair bij nationale en internationale activiteiten (zie ook hoofdstuk 6 in deze publicatie). Duidelijk is dat zowel de detailhandel als de vervoer- en opslagsector relatief weinig betrokken waren bij R&D in 2016.

De 175 vervoer- en opslagbedrijven die wel R&D-activiteiten verrichtten gaven hier wel bovengemiddeld geld aan uit.

Hoewel innovatiestudies zich lange tijd uitsluitend richtten op de industrie (zie bijvoorbeeld Dachs et al., 2016), laten de resultaten zien dat R&D ook een rol speelt buiten de industrie en bij dienstverlenende bedrijven zoals groothandelaren. Echter, de wetenschappelijke literatuur stelt wel dat dienstverlenende bedrijfstakken in vergelijking minder inzetten op formele R&D-activiteiten, maar meer inzetten op 'zachte' innovatieactiviteiten. Bovendien worden ze veel meer gedreven door de implementatie van externe technologieën, waaronder informatietechnologieën (Dachs et al., 2016; Droege et al, 2009; Hauknes & Knell, 2009; Miles, 2005). In de rest van dit hoofdstuk wordt dan ook de toegepaste variant van kennis bij groothandelaren onder de loep genomen.

4.3 Innovatie bij de groothandel

Zoals eerder aangehaald is innovatie de praktische toepassing van de nieuwe inzichten die verworven zijn door kennis die door middel van onderzoek en ontwikkeling wordt vergaard. Bij innovatie wordt doorgaans een onderscheid gemaakt tussen technologische en niet-technologische innovaties (CBS, 2017a; CBS, 2017b; Dachs et al., 2016; Reynolds & Cuthbertson, 2014), in navolging van het breed erkende 'Oslo Manual' van de Organisatie voor Economische Samenwerking en Ontwikkeling en Eurostat (OESO/Eurostat, 2005).

Technologische innovatie...

Tot technologische innovaties worden product- en procesinnovaties gerekend. In het geval van productinnovatie heeft een bedrijf één of meerdere nieuwe of sterk verbeterde producten of diensten geïntroduceerd. Dat kunnen goederen en diensten zijn die nieuw voor de markt zijn, of alleen nieuw voor het bedrijf zelf. Maar processen zodanig vernieuwen en verbeteren waardoor producten en diensten efficiënter gemaakt kunnen worden, valt ook onder technologische innovatie. Denk hierbij in het geval van groothandelaren aan de introductie van e-commerce diensten, elektronische gegevensuitwisseling met belangrijke klanten en leveranciers of nieuwe voorraadbeheersystemen op basis van radiofrequentie-identificatie (RFID).

... en niet-technologische innovatie

Van oudsher wordt met innovatie voornamelijk het technologische aspect bedoeld. De Nederlandse economie innoveert echter ook op strategische wijze. Deze niet-technologische innovaties hebben betrekking op organisatorische innovaties of marketinginnovaties in brede zin. Groothandelaren kunnen bijvoorbeeld *private label*-producten voor klanten ontwerpen en commercialiseren, op innovatieve wijze gebruik maken van social media en diverse verkoopkanalen, nieuwe business-modellen implementeren of een nieuwe methode hebben om de prijs van producten te bepalen.

Groothandelaren bovengemiddeld innovatief

Tabel 4.3.1 geeft weer welk deel van de bedrijven aan technologische en/of niet-technologische innovatie deed in de periode 2014–2016. Het eerste dat opvalt is dat het aandeel innovatieve groothandelaren relatief hoog is. Van alle groothandelaren is 57 procent innovatief. Dat is ruim meer dan het aandeel dat betrokken was bij R&D. Dat was namelijk 18 procent. De industrie is met een aandeel van 65 procent innovatiever, maar op het vlak van toegepaste kennis kan de groothandel zich meer meten met de industrie dan met R&D-activiteiten. Deze resultaten ondersteunen daarmee de eerdere observaties uit de wetenschappelijke literatuur dat de groothandel meer inzet op innovatie dan R&D. Sterker nog, wanneer we kijken naar het aandeel innovatieve bedrijven bij de groothandel dan ligt dit aandeel beduidend hoger dan de 48 procent bij het Nederlandse bedrijfsleven in het algemeen. In totaal voerden bijna 4,2 duizend groothandelaren innovaties door in de periode 2014–2016. Met name de technisch-georiënteerde groothandelaren waren innovatief in deze periode, zoals ook al naar voren kwam bij het eerder aangehaalde onderzoek van De Jong en Muizer (2005). De detailhandel en bedrijven actief in vervoer en opslag zijn minder innovatief dan het doorsnee bedrijf in Nederland.

4.3.1 Aandeel innovatieve bedrijven naar type innovatie, 2014-2016

Sector	Innovatief %	Technologische en niet-technologische innovatie	
		Alleen technologische innovatie	Alleen niet-technologische innovatie
Nederlandse bedrijfsleven	48	22	17
Industrie	65	31	28
Groothandel	57	27	21
Groothandel Agro	40	24	11
Groothandel Food	54	22	21
Groothandel Non-food	62	26	22
Groothandel ICT	66	28	33
Groothandel Machines	57	31	20
Groothandel Overig	54	26	19
Detailhandel	34	13	9
Vervoer en opslag	43	21	15

Bron: CBS.

Noot: In geval van afronding kan het voorkomen dat het weergegeven totaal niet overeenstemt met de som van de getallen.

Bijna 40 procent van de bedrijven in Nederland met 10 of meer werkzame personen deed in de periode 2014-2016 aan technologische innovatie (en gedeeltelijk ook aan niet-technologische innovatie). Dat komt overeen met bijna 20 duizend bedrijven. Dit zijn dus bedrijven die één of meerdere nieuwe of sterk verbeterde producten of diensten introduceerden. Ruim een kwart voerde niet-technologische innovaties door op het gebied van marketing en/of organisatie. Circa 1 op de 6 van bedrijven in Nederland voerde innovaties door op zowel technologisch als niet-technologisch vlak. Schmidt en Rammer (2007) tonen aan dat deze combinatie van technologische en niet-technologische innovatie het meest winstgevend is voor bedrijven. Bedrijven, die een vernieuwend product op de markt brengen, hebben veelal de behoefte om dit product op een innovatieve wijze te commercialiseren. En procesinnovaties vergen ook geregeld innovatieve oplossingen op organisatiegebied.

66% van de groothandel in ICT-apparatuur voerde innovaties door in de periode 2014-2016



Van alle groothandelaren voerde 27 procent enkel technologische innovaties door, 9 procent enkel niet-technologise innovaties en 21 procent combineerde beide typen innovaties. Met name de groothandel in ICT-apparatuur wist technologise en niet-technologise innovaties goed te combineren in de periode 2014–2016. De detailhandel lukte dit minder goed. De bedrijfstak valt bovendien op met een relatief hoog aantal bedrijven dat enkel marketing- of organisatorise innovaties doorvoerde.

Uitgaven aan technologise innovatie

Uit tabel 4.3.1 bleek dat het merendeel van de innovaties van het Nederlandse bedrijfsleven én groothandel van technologise aard was. Van de technologise innovatie is bekend hoeveel de bedrijven daar in de periode 2014–2016 aan hebben uitgegeven. Tabel 4.3.2 laat zien dat de helft van alle uitgaven aan technologise innovatie voor rekening komt van de industrie. De groothandel was verantwoordelijk voor 8 procent van het technologise innovatiebudget van bedrijven in Nederland. De groothandel in consumentenartikelen gaf van alle groothandelaren het meeste uit aan technologise innovaties.

4.3.2 Uitgaven aan technologise innovatie door bedrijven, 2014–2016

Sector	Uitgaven	Gemiddelde uitgaven
	mln euro	dzd euro
Nederlandse bedrijfsleven	16 344	821
Industrie	8 164	1 709
Groothandel	1 311	373
Groothandel Agro	149	710
Groothandel Food	86	219
Groothandel Non-food	373	511
Groothandel ICT	234	511
Groothandel Machines	286	305
Groothandel Overig	183	232
Detailhandel	445	449
Vervoer en opslag	380	296

Bron: CBS.

Bijna 10 procent omzet groothandel dankzij nieuwe producten

Een belangrijk verschil met de industrie is dat groothandelaren met name investeren in procesinnovaties (Dachs et al., 2016) en de industrie met name in productinnovaties (CBS, 2017a). Het is dan ook niet verrassend dat nieuwe of sterk verbeterde producten een groter aandeel in de totale omzet vormt voor industriële bedrijven dan voor dienstverlenende bedrijfstakken als de groothandel, detailhandel en vervoersbranche. Dit geldt zowel voor nieuwe producten voor de markt als voor producten die nieuw zijn voor het bedrijf, al is het verschil bij de laatste categorie minder groot.

Desondanks bestond de bedrijfsomzet van groothandelaren in Nederland voor 9,6 procent uit nieuwe of sterk verbeterde producten in 2016: 5,5 procent dankzij producten die nieuw waren voor de markt en 4,1 procent dankzij producten nieuw voor het bedrijf zelf. Daarmee is de groothandel wat betreft de omzet iets afhankelijker van deze producten dan het doorsnee bedrijf in Nederland. Wat opvalt is dat er wederom grote verschillen waar te nemen zijn binnen de verschillende branches van de groothandel. Zo is de Nederlandse groothandel in landbouwproducten en levende dieren voor 14 procent afhankelijk van nieuwe of verbeterde producten voor de markt – wat betreft hun bedrijfsomzet – en amper van nieuwe of verbeterde producten die nieuw zijn voor deze groothandelaren zelf. Het tegenovergestelde is waar voor de groothandel in voedings- en genotmiddelen.

4.3.3 Omzetaandeel door nieuwe of sterk verbeterde producten in branche, 2014-2016

Sector	%	Nieuw voor de markt	Nieuw voor het bedrijf
Nederlandse bedrijfsleven		5,3	4
Industrie		10,9	5,9
Groothandel		5,5	4,1
Groothandel Agro		14,2	0,3
Groothandel Food		1,8	7
Groothandel Non-food		6,2	3,8
Groothandel ICT		8	6,6
Groothandel Machines		5,4	5,8
Groothandel Overig		2	1,9
Detailhandel		1,3	4,5
Vervoer en opslag		2,4	1,7

Bron: CBS.

Groothandelaren kunnen al dan niet in samenwerking met hun opdrachtgever aan productinnovaties doen. Omdat de groothandel een centrale positie inneemt in de waardenketen en in direct contact staat met partijen aan beide uiteinden van de keten – de producent en retailer of andere grootverbruiker – is de groothandel voor meerdere partijen een interessante samenwerkingspartner op het gebied van (product)innovatie. Groothandelaren kunnen de producent van goederen informatie verschaffen omtrent aspecten als voedselveiligheid, milieutechnische aspecten en consumentenvoorkeuren, hetgeen kan leiden tot de introductie van nieuwe producten (zie bijvoorbeeld Steijnen et al., 2002).

4.4 Samenvatting en conclusie

In dit hoofdstuk wordt onderzocht hoe innovatief de Nederlandse groothandel is, in vergelijking tot het hele bedrijfsleven en specifiek enkele andere bedrijfstakken in ons land. Dat is gedaan aan de hand van twee indicatoren; enerzijds de mate waarin men betrokken was bij R&D-activiteiten en anderzijds de mate waarin men de opgedane kennis wist om te zetten naar innovaties.

De resultaten laten zien dat de Nederlandse groothandel veel meer is dan een 'dozenschuiver'; 18 procent van alle groothandelaren met minimaal 10 werkzame personen deed in 2016 aan R&D. Dat komt overeen met ruim 1,3 duizend bedrijven. Deze bedrijven namen samen ruim 6 procent van de totale R&D-uitgaven van het Nederlandse bedrijfsleven voor hun rekening. Gemiddeld gaf een bedrijf in de groothandel met R&D circa 375 duizend euro uit aan onderzoek en ontwikkeling; in de industrie is dit – gemiddeld genomen – 3,6 keer zo groot. De industrie is verantwoordelijk voor het grootste deel van de totale R&D-uitgaven van het Nederlandse bedrijfsleven, namelijk 59 procent.

De resultaten in dit hoofdstuk ondersteunen de observaties uit de wetenschappelijke literatuur dat de groothandel meer inzet op innovatie dan R&D; 57 procent van de groothandelaren heeft geïnnoveerd in de periode 2014–2016. Ter vergelijking, voor het totale bedrijfsleven in Nederland was dit aandeel 48 procent. Groothandelaren voerden met name technologische innovaties door op het gebied van producten en processen. Hier gaf men in de periode 2014–2016 ruim 1,3 miljard euro aan uit. Bijna 10 procent van de bedrijfsomzet van groothandelaren werd gerealiseerd dankzij de introductie van nieuwe of sterk verbeterde producten. De Nederlandse detailhandel en transportbranche doet in vergelijking tot de groothandel minder aan R&D en innovatie.

4.5 Data en methoden

Om inzicht te verschaffen over de R&D- en innovatieactiviteiten die de Nederlandse groothandel ontplooit, zijn in dit hoofdstuk een drietal databronnen gebruikt.

Bedrijfsdemografisch Kader

Het startpunt van dit onderzoek vormt het Bedrijfsdemografisch Kader (BDK) van het CBS. Het BDK is geraadpleegd voor informatie over bedrijven die in Nederland gevestigd zijn. Het BDK is gebaseerd op het Algemeen Bedrijven Register (ABR) van het CBS. In het ABR staan onder andere identificerende gegevens, informatie over de economische activiteit (SBI) en het aantal werkzame personen van alle bedrijven, instellingen en zelfstandigen in Nederland. Het BDK is een doorontwikkelde versie van het ABR waarin gecorrigeerd is voor methodebreuken zodat de volgtijdelijkheid van de bedrijfsinformatie gewaarborgd is.

In dit hoofdstuk richten we ons uitsluitend op het Nederlandse bedrijfsleven, inclusief de landbouwsector en financiële sector. Dat wil zeggen dat alle bedrijfstakken die primair met overheidsgeld gefinancierd worden niet zijn opgenomen in de analyses. Hierdoor vallen de sectoren openbaar bestuur (SBI 84), onderwijs (SBI 85) en zorg (SBI 86–88) buiten de onderzoekspopulatie.

Research & Development

Het BDK is vervolgens verrijkt met gegevens afkomstig van de enquête Research & Development (R&D). In deze enquête vraagt het CBS bedrijven en instellingen naar hun uitgaven en ingezette arbeidsjaren voor R&D. Grote bedrijven worden allemaal waargenomen. Bij andere bedrijven met 10 of meer werknemers gebeurt dit op steekproefbasis. Bedrijven met minder dan 10 werknemers worden via een secundaire bron bijgeschat. Echter, om de R&D-cijfers beter te kunnen vergelijken met de innovatiegegevens is in dit hoofdstuk ervoor gekozen om enkel bedrijven op te nemen in de onderzoekspopulatie met 10 of meer werkzame personen. Bovendien worden enkel bedrijven in de private sector beschouwd en laten we de instellingen buiten beschouwing voor vergelijkbaarheid met andere publicaties.

In het najaar van 2019 vindt een revisie plaats van de R&D-statistieken. Om die reden hebben de cijfers zoals in dit hoofdstuk gepresenteerd een voorlopig karakter.

Innovatie

Tevens is het BDK verrijkt met innovatiegegevens. Het CBS meet innovatie bij bedrijven volgens de regels van de Europese innovatie- enquête: de Community Innovation Survey (CIS). Alle EU-lidstaten voeren dit onderzoek elke twee jaar uit in opdracht van Eurostat, het statistiekbureau van de Europese Commissie.

De onderzoekspopulatie bestaat uit een selectie van bedrijfstakken. Naast de branches die internationaal zijn afgesproken, betreft het CBS diverse aanvullende bedrijfstakken in het onderzoek voor een breder perspectief. Daardoor ontstaat een compleet beeld van het Nederlandse bedrijfsleven. Bedrijven met minder dan tien werkzame personen vallen buiten de onderzoekspopulatie.

Ook dit is in overeenstemming met de Europese methode. Het CBS gebruikt een steekproef van bedrijven met tien tot honderd werkzame personen en nodigt hen uit om een vragenlijst in te vullen. Bedrijven vanaf honderd werknemers ontvangen allemaal deze uitnodiging. De populatie omvat bijna 51 duizend bedrijven die gevestigd zijn Nederland.

4.6 Literatuur

Braaksma, R., & Tiggelooove, N. (2009). *Indirecte export van het MKB en de rol van de groothandel. Een verkennend onderzoek*. Zoetermeer: EIM.

CBS (2016). *ICT, kennis en economie 2016*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

CBS (2017a). *ICT, kennis en economie 2017*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

CBS (2017b). *Internationaliseringsmonitor 2017, derde kwartaal: Innovatie*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

Dachs, B., Broos, E., Dünser, M., Hanzl-Weiß, D., Mertens, K., Schartinger, D., Stehrer, R., & Vanoeteren, V. (2016). EU wholesale trade: EU wholesale trade: Analysis of the sector and value chains. *AIT-IS-Report*. 128.

Droege, H., Hildebrand, D., & Heras Forcada, M. A. (2009). Innovation in services: present findings, and future pathways. *Journal of Service Management*, 20(2), 131–155.

De Jong, J., & Muizer, A. (2005). *De meest innovatieve sector van Nederland: Ranglijst van 58 sectoren*. Zoetermeer: EIM.

Hauknes, J., & Knell, M. (2009). Embodied knowledge and sectoral linkages: An input-output approach to the interaction of high-and low-tech industries. *Research Policy*, 38(3), 459–469.

Miles, I. (2005). Innovation in services. In J. Fagerberg, D.C. Mowery, & R.R. Nelson (Red.), *The Oxford Handbook of Innovation*, p. 433–458. Oxford: Oxford University Press.

OESO/Eurostat (2005). *Oslo Manual: Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data, 3rd Edition*, The Measurement of Scientific and Technological Activities. OECD Publishing, Parijs.

Reynolds, J., & Cuthbertson, R. (2014). *Retail & wholesale: Key sectors for the European Economy*. Oxford: University of Oxford.

Romer, P. M. (1994). The origins of endogenous growth. *Journal of Economic perspectives*, 8(1), 3–22.

Rosenberg, N. (2003). *Innovation and economic growth*. Conference Paper voor de OECD Conference on Innovation and Growth in Tourism, Zwitserland.

Sala-i-Martin, X. (2002). *15 years of growth economics: What have we learnt?*. Central Bank of Chile. Working Papers.

Schmidt, T., & Rammer, C. (2007). Non-technological and technological innovation: strange bedfellows? *ZEW-Centre for European Economic Research Discussion Paper*, (07-052).

Solow, R. M. (1956). A contribution to the theory of economic growth. *The quarterly journal of economics*, 70(1), 65–94.

Stijnen, D., Scheer, F., Martins, F., & De Graaff, R. (2002). *Productinnovatie in agroketens: een kwalitatief onderzoek naar ketensamenwerking als kritische succesfactor van productinnovatie en-introductie in agroketens*. Eindrapport. Den Haag/Wageningen: ATO & LEI.

5.

Het belang van de groothandel als poort naar de wereldmarkt

Auteur

Khee Fung Wong

23% van de Nederlandse export van eigen makelij wordt gefaciliteerd door de groothandel

64 eurocent verdiende de Nederlandse economie in 2015 dankzij één euro export via de groothandel



Groothandelaren spelen een belangrijke rol in de internationale handel als facilitator van enorme goederenstromen langs meerdere stadia in mondiale waardeketens. In dit hoofdstuk komt aan bod hoe belangrijk groothandelaren zijn als tussenpersonen bij het exporteren en daardoor andere bedrijven in staat stellen om hun goederen in het buitenland af te zetten. Zo blijkt dat in 2015 circa 47 miljard euro export via de groothandel naar het buitenland ging, waar de Nederlandse economie circa 30 miljard aan overhield. Ook zijn groothandelaren cruciaal voor andere bedrijven om minder toegankelijke markten in het buitenland te bereiken.

5.1 Inleiding

Globalisering in de 21^e eeuw heeft ertoe bijgedragen dat een uitgebreid handelsnetwerk over de hele wereld is ontstaan. Bedrijven uit het binnen- en buitenland zijn in de afgelopen decennia meer met elkaar vervlochten geraakt in internationale waardeketens, en de meeste bedrijven nemen slechts een klein deel van het productieproces voor hun rekening (zie bijvoorbeeld Feenstra & Hanson, 1999; Hummels et al., 2001; Johnson & Noguera, 2012; Timmer et al., 2014; Koopman et al., 2014 en Los et al., 2015). Deze fragmentatie van de productie wordt weerspiegeld in de internationale handel tussen landen; het aandeel intermediaire goederen in de internationale handel van veel landen is de afgelopen jaren bijvoorbeeld gestaag gegroeid. Miroudot et al. (2009), Sturgeon & Memedovic (2011) en de WTO (2016) hebben in dit opzicht laten zien dat intermediaire goederen tegenwoordig een aanzienlijk aandeel vormen in de totale wereldhandel. Dit betekent dat het tegenwoordig minder waarschijnlijk is dat de export van een bedrijf rechtstreeks bestemd is voor de consument in het buitenland. In plaats daarvan is (een groeiend deel van de) export steeds vaker input voor buitenlandse industrieën, die vervolgens het weer iets verder gevorderde halffabricaat eveneens exporteren naar een volgende stap in de waardeketen. In de meeste ontwikkelde economieën blijkt inderdaad ongeveer een derde van de intermediaire invoer van een land bestemd te zijn voor de export. Dit aandeel is in de meeste landen in de afgelopen tien jaar gestaag toegenomen (UNECE, 2015). Ook Nederland vormt hierop geen uitzondering. Wong et al. (2019) tonen aan dat het aandeel eerder ingevoerde grondstoffen en tussenproducten in de Nederlandse export zelfs is gestegen van 48 procent in 1988 tot 60 procent in 2017.

Groothandelaren vervullen op dit internationale speelveld een belangrijke rol, in het bijzonder bij het faciliteren van enorme goederenstromen langs diverse stadia in de mondiale waardeketen. Jaarsma & Wong (2016), Lemmers & Wong (2018) en Wong

et al. (2019) hebben het belang van de Nederlandse groothandel voor de Nederlandse economie bestudeerd. Zo blijkt de bijdrage van de groothandel aan de Nederlandse export (én dus ook aan de Nederlandse economie in termen van toegevoegde waarde) substantieel te zijn. Verder laten diverse onderzoeken op basis van de Nederlandse handelsdata, zoals Van den Berg et al. (2018) en Cremers & Voncken (2018), zien dat de groothandel – naast de Nederlandse maakindustrie – doorgaans tot de meest actieve exportbedrijven behoort. Ook tonen Cremers & Voncken (2018) aan dat de gemiddelde Nederlandse groothandel – van alle bedrijfstakken – het grootste aantal exportrelaties in de EU heeft.

De export van groothandelaren bestaat voornamelijk uit producten van derden, ofwel (eind)producten geproduceerd door andere bedrijven. Groothandelaren worden daarom over het algemeen in verband gebracht met het concept van indirecte export, wat betekent dat ze optreden als een tussenpersoon bij de export en dus andere bedrijven in de gelegenheid stellen om hun producten indirect via hen te exporteren. Op die manier kan de groothandel voor andere bedrijven optreden als een poort naar het buitenland. Denk hierbij bijvoorbeeld aan het zelfstandig mkb, dat doorgaans nauwelijks internationale ervaring heeft of de kosten en risico's van internationaal handelen zelf niet kan opbrengen (Van Beveren, 2016). Een verdiepend onderzoek waarbij onderscheid naar de directe export (dus verzorgd door bedrijven zelf) en indirecte export via tussenpersonen (zoals de groothandel) gemaakt wordt, is op het gebied van beleid ongetwijfeld relevant. Niet alleen vanwege het feit dat de groothandel een substantieel deel van de export verzorgt, zoals onderzoeken van o.a. Bernard et al. (1995), Akerman (2009), Bernard et al. (2010), Crozet et al. (2013) en Fujii et al. (2017) hebben geïllustreerd. Maar een dergelijk onderzoek zal ook inzicht bieden in (1) de mate waarop bepaalde bedrijfstakken met name via intermediairs exporteren, (2) om welke producten het precies gaat, en (3) welke economische voordelen (in termen van toegevoegde waarde) aan de diverse exportkanalen verbonden zijn. In plaats van individuele bedrijven te voorzien van een additionele prikkel om zelf te exporteren in het kader van exportpromotie, is het vanuit een beleidsperspectief mogelijk even relevant om ook de indirecte export te stimuleren.

5.2 Wat is directe en indirecte export en welke rol spelen intermediairs?

In waardeketenonderzoeken wordt over het algemeen een onderscheid gemaakt tussen de directe en indirect export. Ter illustratie; een eerder onderzoek van Ramaekers et al. (2016) heeft aangetoond dat het zelfstandig mkb indirect een aanzienlijke bijdrage levert aan de Nederlandse export. Het is weliswaar begrijpelijk om hierbij onmiddellijk te denken aan de export door kleine bedrijven die via de groothandel het buitenland bereikt, maar toch is deze gedachtegang onjuist. Volgens de concepten van Nationale Rekeningen van het CBS – waarop dit onderzoek is gebaseerd – wordt de export door intermediairs namelijk beschouwd als de directe export. Figuur 5.2.1 geeft dit schematisch weer aan de hand van een voorbeeld over melk.

Melk wordt bijvoorbeeld geproduceerd door de melkveehouderij of de voedingsmiddelenindustrie. Als een melkveehouder deze melk zelf naar Duitsland exporteert, dan is dit (vanzelfsprekend) de directe export van melk. Maar ook als deze melk door de melkveehouder aan de groothandel wordt doorverkocht en de melk zodoende naar Duitsland wordt uitgevoerd, valt dit volgens de concepten van Nationale Rekeningen binnen de directe export. De export van een product – bijvoorbeeld melk – wordt bij Nationale Rekeningen toegewezen aan de producerende bedrijfstak, in dit geval is dat de melkboer of voedingsmiddelenindustrie (CBS, 2017a). De groothandel produceert dan 'slechts' een marge op de verkochte melk (d.w.z. het verschil tussen de in- en verkoopprijs van de melk). Zelfs als er een intermediair ingeschakeld wordt, zoals de groothandel in voedingsmiddelen of een transportbedrijf¹⁾, blijft er dus sprake van directe export van bijvoorbeeld de melkveehouder. Wordt de melk daarentegen door een exporterende voedingsmiddelenindustrie verwerkt tot bijvoorbeeld kaas of een ander zuivelproduct, dan is er wel sprake van indirecte export van melk.

1) De groothandelaar is overigens niet de enige intermediair bij het exporteren. Naast groothandelaren kunnen ook bedrijven in de vervoer- en opslagsector als tussenpersoon of intermediair optreden. In dit hoofdstuk worden voor de volledigheid beide types tussenpersonen behandeld. Uiteraard is het binnen de verwerkende industrie ook mogelijk dat producten geëxporteerd worden die de exporteur zelf niet heeft gemaakt, en zo ook een tussenpersoon is. Dit wordt 'carry-along trade' genoemd, zie Bernard et al. (2018). Het is niet zinvol om ook hiermee rekening te houden in dit hoofdstuk zonder verder onderzoek.

5.2.1 Wat is directe en indirecte export en welke rol spelen intermediairs?



Leeswijzer

Ondanks de evidente beleidsrelevantie lijkt het dus niet mogelijk te zijn om de beoogde informatie af te leiden met behulp van de huidige verzameling van data en methoden van het CBS. Om toch deze ('indirecte') groothandelsroute in kaart te brengen, heeft Wong (2019) een methode ontwikkeld die de directe²⁾ export zoals weergegeven in figuur 5.2.1 opsplitst naar diverse exportkanalen. De methode en de data die gebruikt zijn, worden uitgebreid beschreven in Wong (2019).

2) Om verwarring weg te nemen, wordt de export via tussenpersonen voortaan omschreven als 'intermediaire export', terwijl we de export die zelf verzorgd wordt door bijvoorbeeld de melkveehouder wel de directe export blijven noemen.

Dit hoofdstuk beschrijft de belangrijkste resultaten die uit deze studie naar voren zijn gekomen. De volgende onderzoeksvragen komen in dit hoofdstuk aan bod:

1. Welk deel van de goederenexport van een producerende bedrijfstak, zoals de voedingsmiddelenindustrie of de landbouw, doet deze bedrijfstak zelf en voor welk deel speelt de groothandel een faciliterende rol? Is daar een ontwikkeling in te ontdekken; bijvoorbeeld dat er meer via de groothandel wordt geëxporteerd?
2. Hoeveel toegevoegde waarde wordt door de verschillende exportkanalen (d.w.z. export door bedrijfstak zelf, export via de groothandel, export via vervoer en opslag) gegenereerd in de toeleverende productieketen? Zien we hier ook een ontwikkeling?
3. Wat zijn de bestemmingen van de export die via de groothandel gaat? Gaat het daarbij bijvoorbeeld vaker om markten die relatief moeilijker te bereiken zijn dan wanneer de producerende bedrijfstak de export in eigen hand houdt?

5.3 Directe en intermediaire export

Figuur 5.2.1 heeft laten zien dat een melkveehouder zijn melk op een aantal manieren aan de man kan brengen in het buitenland; door helemaal zelf te exporteren, of door dit te laten doen door een tussenpersoon, dat wil zeggen, via een groothandelaar of opslag- en vervoersbedrijf. Tabel 5.3.1 bevat voor een aantal sectoren de samenstelling van de goederenexport onderverdeeld in de drie verschillende exportkanalen voor 2010 en 2015. In tabel 5.3.2 presenteren we dezelfde samenstelling van de export, maar dan uitgedrukt in aandelen in de totale export per bedrijfstak. De aandelen gebruiken we voornamelijk als een maatstaf die inzicht moet geven in het belang van bijvoorbeeld de groothandel als een facilitator voor andere bedrijfstakken, en hoe dit in de loop van de tijd verandert.

De intermediaire export bedroeg 56 miljard euro in 2015, en is daarmee goed voor 27,5 procent van de totale export. Ondanks dat de totale intermediaire exportwaarde in 2015 met ongeveer 9 miljard euro is gestegen vergeleken met 2010, zien we dat de bijbehorende exportaandelen vrijwel stabiel zijn gebleven. Het grootste gedeelte van deze intermediaire export, ruim 47 miljard euro, ofwel 83 procent van de totale export, wordt verzorgd door de groothandel. De overige 9 miljard euro komt voor rekening van opslag- en vervoersbedrijven. Vergeleken met 2010 blijkt echter wel dat het exportaandeel van de groothandel is afgenomen. In 2015 was 83 procent van de totale intermediaire export toe te schrijven aan de groothandel, in 2010 was dit percentage juist iets hoger; 86 procent. Deze kleine daling van

3 procent wordt gecompenseerd door een vergelijkbare toename van het exportaandeel van de transport en opslag. Dit suggereert dat, ondanks de overduidelijke dominantie van de groothandelsector in de intermediaire export, de export via opslag- en transportbedrijven een steeds aantrekkelijkere route lijkt te worden die door bedrijven wordt ingezet om buitenlandse markten te bereiken.

68% van de landbouwexport
loopt via de groothandel



De landbouw, bosbouw en visserij blijken sterk afhankelijk te zijn van groothandelaren om buitenlandse markten te bereiken. Meer dan de helft, zo'n 68 procent van de export van deze sector – bijna 8 miljard euro – wordt verzorgd door de groothandel. Deze bevinding komt overeen met Braaksma & Tiggeloo (2009) en Gibcus & Verhoeven (2010), die aantonen dat bedrijven in de primaire sector doorgaans worden getypeerd als mkb-bedrijven en daarnaast sterk afhankelijk zijn van groothandelaren als tussenpersonen bij het exporteren.

5.3.1 Top-10 bedrijfstakken met de meeste intermediaire export, 2010 en 2015

	Directe export		Export via de groothandel		Export via de vervoer- en opslagsector	
	2010	2015	2010	2015	2010	2015
	mln euro					
Totaal	124 224	148 003	40 923	46 670	6 459	9 399
Industrie	103 816	128 490	19 425	22 998	2 763	5 023
Landbouw, bosbouw en visserij	3 167	3 621	7 779	7 991	240	117
Waterbedrijven en afvalbeheer	180	370	475	294	28	8
Informatie en communicatie	423	505	128	358	37	66
Openbaar bestuur en overheidsdiensten	68	97	159	88	11	6
Delfstoffenwinning	9 767	7 243	0	130	1	0
Specialistische zakelijke diensten	136	155	34	18	2	4
Bouwnijverheid	175	188	19	8	3	1
Overige dienstverlening	18	22	11	8	3	3
Groothandel en handelsbemiddeling	5 526	5 954	0	0	16	10

Bron: CBS.

5.3.2 Top-10 bedrijfstakken met de meeste intermediaire export, 2010 en 2015

	Directe export		Export via de groothandel		Export via de vervoer- en opslagsector	
	2010	2015	2010	2015	2010	2015
	%					
Totaal	72,3	72,5	23,9	22,9	3,8	4,6
Industrie	82,4	82,1	15,4	14,7	2,2	3,2
Landbouw, bosbouw en visserij	28,3	30,9	69,5	68,1	2,1	1,0
Waterbedrijven en afvalbeheer	26,4	55,0	69,6	43,7	4,1	1,3
Informatie en communicatie	71,9	54,4	21,8	38,5	6,2	7,1
Openbaar bestuur en overheidsdiensten	28,8	50,8	66,8	46,1	4,5	3,0
Delfstoffenwinning	100,0	98,2	0,0	1,8	0,0	0,0
Specialistische zakelijke diensten	79,4	87,8	19,7	10,1	0,9	2,1
Bouwnijverheid	88,9	95,5	9,7	4,3	1,4	0,3
Overige dienstverlening	57,2	67,7	34,4	23,5	8,4	8,8
Groothandel en handelsbemiddeling	99,7	99,8	0,0	0,0	0,3	0,2

Bron: CBS.

De industrie maakt – in absolute zin – het meeste gebruik van de diensten van zowel groothandelaren als de sector vervoer en opslag. Aangezien de intermediaire exportwaarde voor deze sector behoorlijk is – 23 miljard en goed voor de helft van de totale intermediaire export – én de Nederlandse maakindustrie vrij divers is, is het nuttig om in te zoomen op de bedrijfstakken die deel uitmaken van de Nederlandse industrie. Op dezelfde wijze als in tabellen 5.3.1 en 5.3.2 worden deze resultaten weergegeven in tabellen 5.3.3 respectievelijk 5.3.4. Met een bedrag van 6,7 miljard euro is het vooral de voedingsmiddelenindustrie die haar export laat verzorgen door de groothandel. Ook de chemische industrie (3,4 miljard), elektrotechnische industrie (2 miljard) en de olie-industrie (1,9 miljard) doen relatief vaak een beroep op de dienstverlening van de groothandel. Wat de sector vervoer en opslag betreft, blijken de resultaten een vergelijkbaar beeld te geven. In 2015 weten vooral de olie-industrie (1,8 miljard), machine-industrie (777 miljoen) en chemische industrie (727 miljoen) het vaakst hun producten via dit exportkanaal het buitenland te bereiken.

5.3.3 Top-12 bedrijfstakken met de meeste intermediaire export inclusief 3 grote dalers in de industrie, 2010 en 2015

	Directe export		Export via de groothandel		Export via de vervoer- en opslagsector	
	2010	2015	2010	2015	2010	2015
	mln euro					
Industrie	103 816	128 490	19 425	22 998	2 763	5 023
Voedingsmiddelenindustrie	17 348	23 031	4 274	6 782	102	202
Aardolie-industrie	11 324	12 737	4 907	1 879	1 518	1 769
Chemische industrie	21 275	22 285	2 412	3 403	405	727
Elektrotechnische industrie	13 141	21 612	1 882	2 061	222	397
Machine-industrie	10 904	12 576	763	1 495	170	777
Elektrische apparatenindustrie	1 585	1 617	811	1 269	81	97
Overige industrie	620	745	745	951	50	176
Auto- en aanhangwagenindustrie	2 851	5 577	337	1 186	4	188
Metaalproductenindustrie	2 386	2 523	398	817	49	387
Rubber- en kunststofproductindustrie	3 197	3 758	605	939	14	65
Basismetalaalindustrie	4 340	4 595	735	290	70	33
Overige transportmiddelenindustrie	3 160	4 523	177	490	27	50
Farmaceutische industrie	2 719	2 694	293	52	4	6
Bouwmaterialenindustrie	780	1 046	242	109	3	1
Houtindustrie	215	358	182	104	8	5

Bron: CBS.

Qua ontwikkeling lijken groothandelaren in 2015 ten opzichte van 2010 beduidend meer betrokken te zijn bij de export van de elektrische apparaten-, machine-, metaalproducten- en de auto- en transportmiddelenindustrie. Ook voor de voedings- en genotmiddelenindustrie en de chemische industrie is een groei van de groothandelsexport te vinden. De Nederlandse groothandelaar lijkt daarmee een grotere rol te vervullen bij het ondersteunen van de export voor andere sectoren binnen de industrie. Toch zijn er echter een paar gevallen waarin de groothandel een iets minder actieve rol op zich neemt ten opzichte van 2010. Bedrijfstakken die zo'n trend volgen zijn de olie-, basismetaal-, hout- en farmaceutische industrie, hoewel voor die bedrijfstakken geldt dat hun totale exporten zijn gedaald over de periode van 6 jaar. Denk bijvoorbeeld aan de scherpe daling van de olieprijs in de desbetreffende periode die ongetwijfeld weerslag heeft gehad op de uitvoerwaarde van de olie, ongeacht het onderliggende exportkanaal.

5.3.4 Top-12 bedrijfstakken met de meeste intermediaire export inclusief 3 grote dalers in de industrie (in %), 2010 en 2015

	Directe export		Export via de groothandel		Export via de vervoer- en opslagsector	
	2010	2015	2010	2015	2010	2015
	%					
Industrie	82,4	82,1	15,4	14,7	2,2	3,2
Voedingsmiddelenindustrie	79,9	76,7	19,7	22,6	0,5	0,7
Aardolie-industrie	63,8	77,7	27,6	11,5	8,6	10,8
Chemische industrie	88,3	84,4	10,0	12,9	1,7	2,8
Elektrotechnische industrie	86,2	89,8	12,3	8,6	1,5	1,6
Machine-industrie	92,1	84,7	6,4	10,1	1,4	5,2
Elektrische apparatenindustrie	64,0	54,2	32,7	42,6	3,3	3,2
Overige industrie	43,8	39,8	52,7	50,8	3,5	9,4
Auto- en aanhangwagenindustrie	89,3	80,2	10,6	17,1	0,1	2,7
Metaalproductenindustrie	84,2	67,7	14,1	21,9	1,7	10,4
Rubber- en kunststofproductindustrie	83,8	78,9	15,9	19,7	0,4	1,4
Basismetalaalindustrie	84,4	93,4	14,3	5,9	1,4	0,7
Overige transportmiddelenindustrie	93,9	89,3	5,3	9,7	0,8	1,0
Farmaceutische industrie	90,2	97,9	9,7	1,9	0,1	0,2
Bouwmaterialenindustrie	76,1	90,5	23,6	9,4	0,3	0,1
Houtindustrie	53,2	76,7	45,0	22,3	1,9	1,0

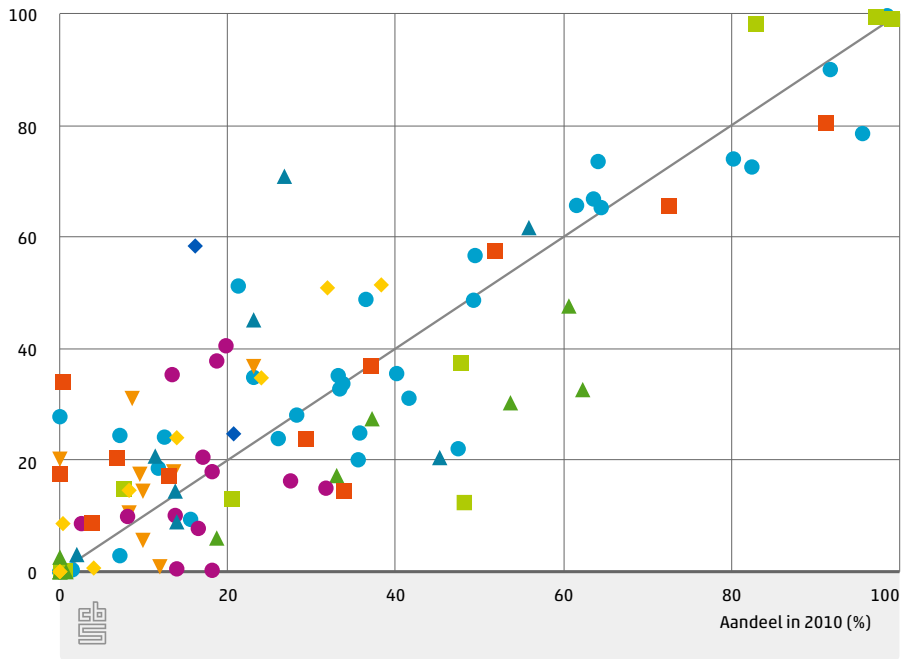
Bron: CBS.

Figuur 5.3.5 bevat een andere insteek om de resultaten weer te geven en dient als een nuttige en verbredende aanvulling op de bovenstaande resultaten die op het niveau van individuele bedrijfstakken uiteengezet werden. Concreter, in figuur 5.3.5 worden de intermediaire exportaandelen voor 2010 en 2015 per product geïllustreerd. Hierbij geldt dat wanneer een product zich boven de lijn bevindt, dit duidt op een verhoogd belang van tussenpersonen bij het faciliteren van de export van dit product in 2015 in vergelijking met 2010, en vice versa. Om een beter beeld te krijgen van de datapunten in de figuur, hebben we ieder product verder ingedeeld in negen categorieën.³⁾

³⁾ De negen categorieën zijn gebaseerd op de Standard International Trade Classification 1 (SITC 1) classificatie.

5.3.5 Aandeel intermediaire export in de totale export, per goederencategorie, 2010-2015

Aandeel in 2015 (%)



Figuur 5.3.5 laat zien dat er substantiële product-specifieke verschillen lijken te bestaan, en een aantal kleine clusters geïdentificeerd kunnen worden. In de rechterbovenhoek van de figuur vinden we bijvoorbeeld verschillende producten in de eerste categorie, namelijk 'voedsel en levende dieren', die dus voornamelijk via tussenpersonen worden geëxporteerd. Een nadere inspectie wijst uit dat agrarische producten, waaronder sierteelt, groenten, aardappelen en fruit meestal worden uitgevoerd via tussenpersonen, met name via groothandelaren, maar ook dat hun exportandelen in de loop van de tijd zijn afgenomen. Met intermediaire exportandelen variërend van 60 tot 75 procent, worden levende dieren en dierlijke producten daarentegen juist steeds meer door tussenpersonen geëxporteerd. De pijl

van de groothandel in figuur 5.2.1 over melk dient dus eigenlijk heel wat omvangrijker afgebeeld te worden.

Dichterbij de oorsprong van figuur 5.3.2 vinden we ook producten uit dezelfde categorie, hoewel deze producten meestal door de Nederlandse industrie zelf worden geëxporteerd. Een belangrijke eigenschap die de producten in dit cluster gemeen hebben, is dat het bereide voedselproducten zijn zoals babymelkpoeder, die doorgaans door vrij grote bedrijven in de voedingsmiddelenindustrie worden geproduceerd en door deze bedrijven zelf worden geëxporteerd, zoals blijkt uit tabellen 5.3.3 en 5.3.4.

Verder zien we enkele soortgelijke clusters die gepaard gaan met een verminderd belang van de rol van intermediairs. De goederen die hierbij betrokken zijn, zijn grondstoffen zoals minerale brandstoffen (benzine, diesel en stookolie) en bouwmaterialen (cement, glas en hout). Dit patroon komt uiteraard goed overeen met de resultaten op bedrijfstakniveau (olie- en respectievelijk bouwmaterialen-industrie). Een algemeen patroon dat we uit deze figuur kunnen opmaken is dat de focus van intermediairs lijkt te verschuiven van grondstoffen naar producten die via de (Nederlandse) waardeketen verder bewerkt worden. Voorbeelden van zulke producten in figuur 5.3.5 zijn industriële producten (met name metaalproducten en (hoogwaardige) kunststoffen), machines en transportmiddelen, overige industriële artikelen zoals medische apparatuur, en diverse chemische producten.

5.4 De economische voordelen van intermediaire export

De aanwezigheid van groothandelaren en opslag- en vervoersbedrijven aan de exportkant biedt bedrijven in Nederland de mogelijkheid om toegang te krijgen tot buitenlandse markten. Dit levert vervolgens voordelen op in termen van toegevoegde waarde voor de Nederlandse economie. Zulke inzichten kunnen verkregen worden dankzij tabellen 5.4.1 en 5.4.2. De tabellen laten zien hoeveel toegevoegde waarde verbonden is aan ieder exportkanaal per sector. Zo volgt uit de voorgaande paragraaf dat de landbouw, bosbouw en visserij in 2015 voor circa 8 miljard euro exporteert via de groothandel. Uit tabel 5.4.1 blijkt dan dat deze export goed is voor ongeveer 6,2 miljard euro aan toegevoegde waarde die neerslaat in de binnenlandse economie. Het is echter hierbij wel van belang op te merken dat dit bedrag niet de toegevoegde waarde is die uitsluitend neerslaat bij de

agrarische sector. Het betreft namelijk ook de toegevoegde waarde die gegenereerd wordt door alle andere binnenlandse leveranciers in de waardeketen.

Export via intermediairs wordt steeds belangrijker voor de Nederlandse economie. In 2015 bedroeg de toegevoegde waarde verbonden aan deze export ruim 35 miljard euro, een stijging van ongeveer 5,5 miljard euro ten opzichte van 2010. Als de resultaten per exportkanaal in tabel 5.4.1 worden uitgedrukt als aandelen in de totale toegevoegde waarde, dan zien we dat het aandeel van de toegevoegde waarde dankzij intermediaire export 29,5 procent bedroeg in 2010, en vervolgens steeg tot 31,2 procent in 2015. Niet geheel verrassend draagt de groothandel het meeste bij aan de toegevoegde waarde gegenereerd door intermediaire export. De Nederlandse economie hield in 2015 een substantiële 30 miljard euro over dankzij de groothandel als tussenpersoon bij het exporteren, en is daarmee goed voor bijna 27 procent van de totale toegevoegde waarde van de goederenexport. De toegevoegde waarde is met bijna 4 miljard euro fors toegenomen over de periode 2010–2015 en ook het aandeel in de totale toegevoegde waarde steeg met een kleine 0,6 procent. Dit geeft echter een ander beeld dan wat we hebben gevonden in de voorgaande paragraaf over de bruto export. Het exportaandeel van de groothandel daalde tussen 2010 en 2015 juist met 1 procent.

5.4.1 Toegevoegde waarde dankzij de top-10 bedrijfstakken met de meeste intermediaire export, 2010 en 2015

	Directe export		Export via de groothandel		Export via de vervoer- en opslagsector	
	2010	2015	2010	2015	2010	2015
	mln euro					
Totaal	70 248	77 014	25 978	29 941	3 260	4 914
Aandeel van totale toegevoegde waarde (%)	70,5	68,8	26,2	26,8	3,3	4,4
Industrie	52 040	60 446	8 803	11 427	816	2 062
Landbouw, bosbouw en visserij	2 413	2 700	6 235	6 155	194	88
Waterbedrijven en afvalbeheer	124	271	392	221	22	6
Informatie en communicatie	360	406	105	280	31	53
Openbaar bestuur en overheidsdiensten	59	83	136	75	9	5
Delfstoffenwinning	9 400	6 793	0	122	1	0
Specialistische zakelijke diensten	115	124	28	14	1	3
Bouwnijverheid	131	137	15	6	2	0
Overige dienstverlening	15	18	9	6	2	2
Groothandel en handelsbemiddeling	4 945	5 285	0	0	15	10

Bron: CBS.

30 miljard euro verdiende de Nederlandse economie in 2015 dankzij de groothandel als facilitator naar het buitenland



De patronen die gevonden kunnen worden in de resultaten over de toegevoegde waarde op bedrijfstakniveau lijken redelijk in overeenstemming met de patronen die we hebben beschreven in de voorgaande paragraaf, waar de bruto exportwaarde centraal stond. Zo heeft de Nederlandse economie in 2015 vooral baat bij de groothandelsexport van de agrarische sector (6,2 miljard), de voedingsmiddelen- (3,7 miljard), chemische (1,5 miljard) en de machine-industrie (949 miljoen). De resultaten op basis van de bruto export hebben aangetoond dat substantiële delen van de export van met name bovenstaande bedrijven door groothandelaren worden gefaciliteerd.

Vervolgens is het mogelijk om de toegevoegde waarde en de exportwaarde aan elkaar te relateren. Dit geeft een idee in hoeverre de Nederlandse economie verdient aan een euro export die het buitenland weet te bereiken dankzij een bepaald exportkanaal, bijvoorbeeld aan de hand van de groothandel. In 2010 verdiende Nederland gemiddeld 56,5 cent dankzij de export die producerende bedrijven helemaal zelf verzorgen. Een euro export via de groothandel leverde daarentegen 63,5 cent op, terwijl dat voor de vervoer en opslag 50,5 cent is. In 2015 is de winstgevendheid per euro directe export juist gedaald; 'slechts' 52 cent sloeg neer in Nederland voor iedere euro export door producerende bedrijven. De export via derden leverde Nederland wel geleidelijk meer op. Een euro export via de groothandelaar en de vervoer- en opslagsector ging gepaard met een toegevoegde waarde van 64,2 en 52,3 cent in 2015. Dit is een aanwijzing dat elke euro export die via de groothandel loopt, gemiddeld genomen de hoogste toegevoegde waarde in de economie oplevert, en opvallender is dat dit aandeel zelfs toegenomen is. Een verband kan gelegd worden tussen deze hoge mate van winstgevendheid en de onderliggende kenmerken van goederen die meestal worden uitgevoerd via groothandelaren, zoals bijvoorbeeld landbouwproducten. Ramaekers et al. (2016) hebben namelijk laten zien dat de agrarische sector een bijzonder hoog aandeel toegevoegde waarde genereert in zijn export. Andere producten die meestal door groothandelaren worden geëxporteerd (bijvoorbeeld machines en apparaten) hebben ook vaak een aanzienlijk hoog aandeel toegevoegde waarde, zoals eerder

onderzoek van het CBS (2017b) liet zien. Bovendien laten Ramaekers et al. (2016) zien dat de export door het zelfstandig mkb, die relatief vaak een beroep doet op groothandelaren, goed is voor een hoger aandeel toegevoegde waarde dan het grootbedrijf en multinationals. De exportstromen van het grootbedrijf en multinationals gaan immers doorgaans gepaard met grote importstromen, waardoor de toegevoegde waarde die achterblijft in Nederland grotendeels beperkt blijft. Wat de export door vervoerders en opslagbedrijven betreft, zien we dat de toegevoegde waarde per euro export aanvankelijk het laagste was van de drie exportkanalen, maar in 2015 is het gestegen tot een percentage dat relatief gelijk was aan die van de directe export. Laatstgenoemde exportstromen blijken zelfs een geleidelijk lagere opbrengst per euro export op te leveren.

5.4.2 Toegevoegde waarde dankzij top-12 bedrijfstakken inclusief 3 grote dalers in de industrie, 2010 en 2015

	Directe export		Export via de groothandel		Export via de vervoer- en opslagsector	
	2010	2015	2010	2015	2010	2015
	mln euro					
Totaal	52 040	60 446	8 803	11 427	816	2 062
Voedingsmiddelenindustrie	10 001	12 288	2 623	3 656	63	112
Aardolie-industrie	1 528	2 261	662	334	205	314
Chemische industrie	10 099	10 850	1 049	1 509	141	300
Elektrotechnische industrie	4 336	5 381	621	513	73	99
Machine-industrie	7 240	7 981	507	949	113	493
Elektrische apparatenindustrie	1 009	1 000	516	785	52	60
Overige industrie	467	537	582	686	39	129
Auto- en aanhangwagenindustrie	1 638	2 689	194	572	3	91
Metaalproductenindustrie	1 644	1 719	274	558	34	265
Rubber- en kunststofproductindustrie	1 965	2 189	372	547	9	38
Basismetalaalindustrie	2 250	2 489	379	145	36	18
Overige transportmiddelenindustrie	2 051	2 757	103	260	17	31
Farmaceutische industrie	1 961	1 813	211	35	3	4
Bouwmaterialenindustrie	532	694	167	72	2	1
Houtindustrie	128	213	108	62	4	3

Bron: CBS.

5.4.3 Toegevoegde waarde door top-10 bedrijfstakken dankzij directe en intermediaire export, 2015

	Directe export		Export via de groothandel		Export via de vervoer- en opslagsector	
	Direct	Indirect	Direct	Indirect	Direct	Indirect
	mln euro					
Totaal	45 108	31 879	11 044	18 924	1 285	3 629
Industrie	32 067	4 536	6 045	1 608	1 165	180
Groothandel en handelsbemiddeling	4 393	5 090	0	8 289	9	287
Landbouw, bosbouw en visserij	1 873	1 475	4 467	458	61	19
Vervoer en opslag	0	2 146	0	867	0	1 887
Specialistische zakelijke diensten	78	4 485	0	1 966	2	252
Verhuur en overige zakelijke diensten	6	4 594	0	1 590	0	344
Informatie en communicatie	288	1 476	202	726	39	84
Financiële instellingen	0	2 085	0	720	0	138
Autohandel en -reparatie	9	473	0	620	0	59
Verhuur van en handel in onroerend goed	0	839	0	386	0	83
Delfstoffenwinning	5 794	1 110	105	306	0	56
Detailhandel	17	268	0	343	0	57
Waterbedrijven en afvalbeheer	161	523	132	161	4	18
Bouwnijverheid	67	615	3	230	0	51
Energievoorziening	284	1 100	0	223	0	32

Bron: CBS.

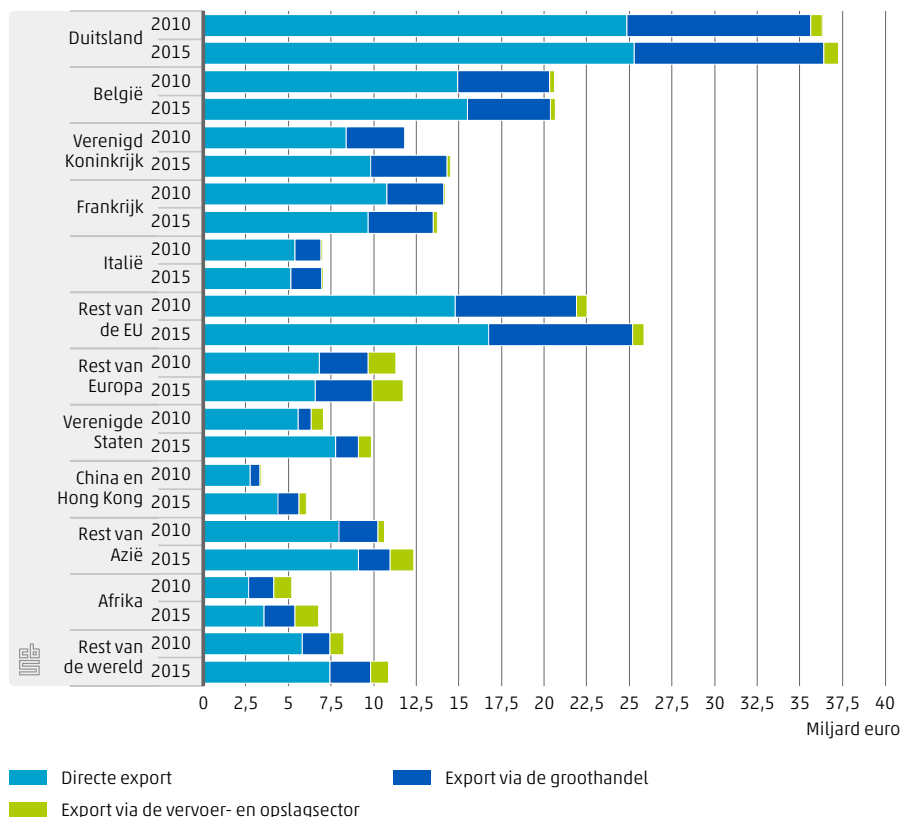
Bovenstaande bevindingen hebben geïllustreerd dat de tussenpersonen bij de export aanzienlijk bijdragen aan de Nederlandse economie. Tabel 5.4.3 geeft weer hoeveel van deze toegevoegde waarde in 2015 (bijna 112 miljard euro) in iedere sector terecht komt. In deze tabel maken we ook onderscheid tussen een directe bijdrage (dat wil zeggen dat de toegevoegde waarde gegenereerd wordt door een producerende bedrijfstak) en indirecte bijdrage (de toegevoegde waarde wordt gegenereerd door een bedrijfstak door op te treden als een toeleverancier in de waardeketen van een andere exporteur). In 2015 zijn de directe en indirecte bijdragen gelijk verdeeld; 57,4 en 54,4 miljard euro. Niet geheel verrassend komt het grootste deel van de toegevoegde waarde als gevolg van de directe export terecht bij de finale producenten. Niettemin zijn er een aantal sectoren die indirect aanzienlijk bijdragen aan deze export. Bedrijfstakken als informatie en communicatie (1,5 miljard), de financiële sector (2 miljard) en zakelijke dienstverlening (10 miljard) verdienen in dit opzicht zeker een vermelding. De uitkomsten van de intermediaire export geven echter weer een omgekeerd beeld. In tegenstelling tot de directe export zijn de bijdragen aan de intermediaire export meer gediversifieerd, waarbij een aanzienlijk deel van de toegevoegde waarde – 21,7 miljard euro oftewel 62 procent van de totale intermediaire export

in 2015 – terecht komt bij de toeleverende bedrijven in de waardeketen. Het zijn vooral bedrijven in de zakelijke dienstverlening (4 miljard euro) die aan de intermediaire export verdienen. Het is wel van belang om op te merken dat een groot deel van de indirecte toegevoegde waarde door de intermediaire export terecht komt bij de intermediairs zelf (zo'n 10 van de 27 miljard euro). Deze indirecte toegevoegde waarde die de groothandel en de vervoer- en opslagsector krijgen, betreft voornamelijk handels- en vervoersmarges op de exportproducten (CBS, 2017a). Zelfs na het verwijderen van de tussenpersonen in tabel 5.4.3, zien we dat de indirecte bijdrage substantieel blijft en goed is voor ongeveer de helft van de totale toegevoegde waarde van de intermediaire export.

5.5 De bestemmingen van de intermediaire export

Een aantal empirische onderzoeken streeft ernaar om de trends en patronen in de bestemmingen van de verschillende soorten exportkanalen vast te leggen. Uit onderzoeken van Ahn et al. (2011), Crozet et al. (2013) en Bernard et al. (2015) blijkt bijvoorbeeld dat intermediairs, met name groothandelaren, buitenlandse markten bedienen die doorgaans moeilijker te bereiken zijn door andere exporterende bedrijven. Bovendien suggereren de bevindingen van Ahn et al. (2011) dat de meeste bedrijven eerst via tussenpersonen exporteren voordat ze helemaal zelf de buitenlandse markten gaan betreden. Figuur 5.5.1 geeft de belangrijkste exportbestemmingen van Nederland weer, en op een meer geaggregeerd niveau een aantal regio's voor 2010 en 2015. Zoals verwacht worden de grootste exportbestemmingen van Nederland (zoals Duitsland, België, Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk) gekenmerkt door een hoog aandeel van de directe export. Nederlandse bedrijven hebben immers doorgaans een gemakkelijke toegang tot deze buitenlandse markten. Desondanks zijn de intermediaire exportstromen naar deze landen eveneens vrij groot. Er zijn ook gevallen die suggereren dat (met name) groothandelaren vaker naar deze landen exporteren in vergelijking met de directe export, zoals te zien is bij het Verenigd Koninkrijk, Frankrijk en Italië. Een soortgelijk patroon kan geïdentificeerd worden voor China en de Verenigde Staten. Ondanks een sterke toename van de eigen rechtstreekse export, die grotendeels wordt toegeschreven aan grote ondernemingen, lijken de groothandels-, vervoer- en opslagbedrijven ook actiever te worden in deze exportmarkten. Verder suggereren de cijfers van de landen Frankrijk, Italië en misschien Duitsland, in lijn met Bernard et al. (2015), dat intermediairs beter bestand zijn tegen (macro-economische) schokken dan andere Nederlandse exporteurs.

5.5.1 Bestemmingen van de export naar exportkanaal en land, 2010 en 2015



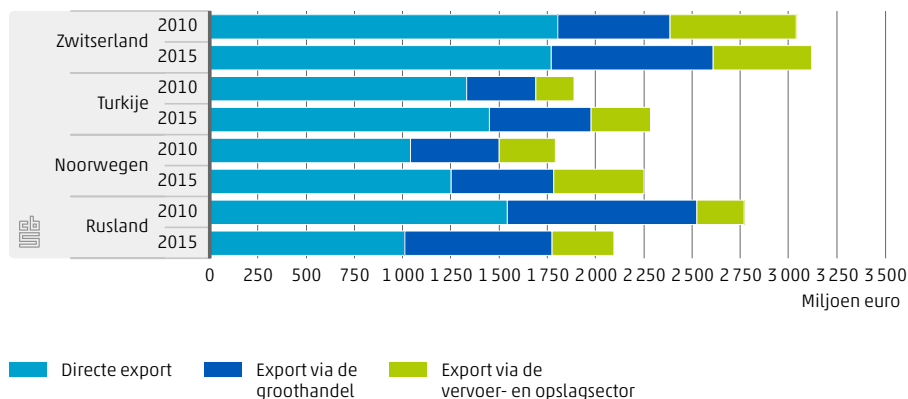
47% van de totale goederenexport naar Afrika wordt verzorgd door intermediairs



Wellicht interessanter zijn de resultaten van de regio's 'rest van de EU', 'rest van Europa' en Afrika. De omvang van de intermediaire export naar deze regio's is aanzienlijk en over het algemeen gelijk verdeeld over de eigen directe en intermediaire export. Een ander opvallend kenmerk is de duidelijke opkomst van de

vervoer- en opslagsector als tussenpersonen bij de export, vooral in 2015 is dit verschijnsel goed op te merken. In figuren 5.5.2 en 5.5.3 concentreren we ons verder op een aantal landen die deel uitmaken van 'rest van Europa'. Gezien de overmacht van vier landen in deze landengroep, geven we ze afzonderlijk weer in de eerstgenoemde figuur, gevolgd door een top 10 op basis van de resterende landen. De export via tussenpersonen is goed voor een aanzienlijk deel van de totale export naar Zwitserland, Turkije, Noorwegen en Rusland. De intermediaire aandelen groeien zelfs nog prominenter dan de directe export in de periode 2010–2015, een trend die verschilt van andere (grote) exportbestemmingen buiten de EU, zoals China en de Verenigde Staten. Zo steeg het relatief hoge aandeel van de intermediaire export naar Zwitserland – voornamelijk het aandeel groothandelaren – over de periode 2010 en 2015 van 41 procent naar 43 procent. Dit suggereert dat Nederlandse bedrijven vaker groothandelaren inschakelen om Zwitserland te bereiken mogelijk vanwege voorkomende handelsbarrières.

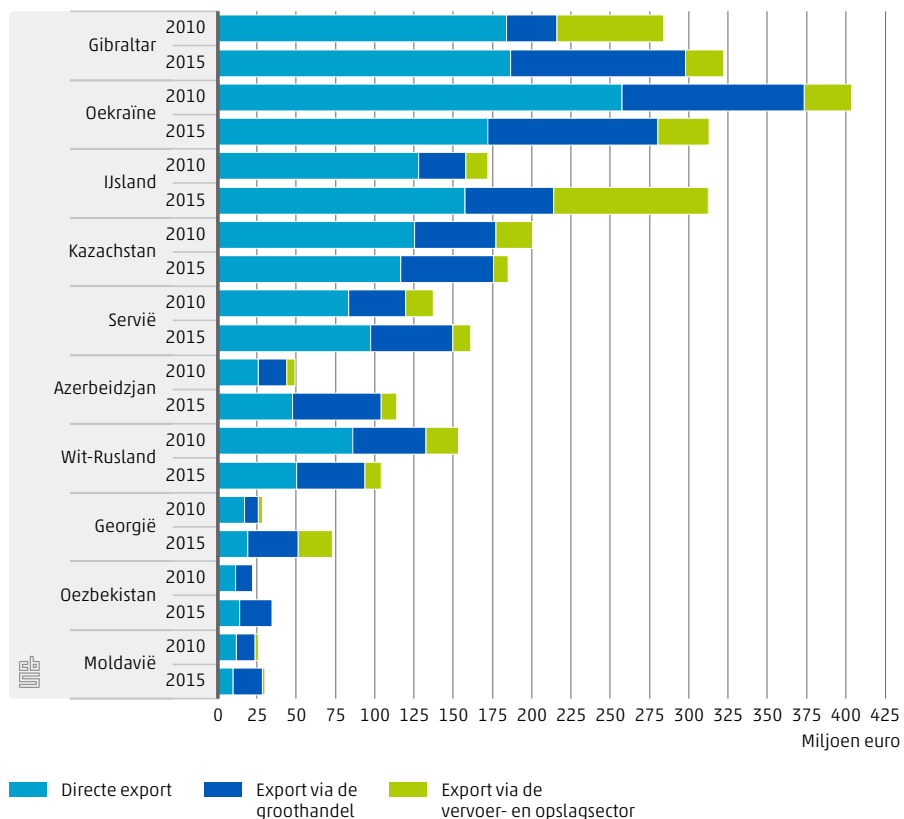
5.5.2 Export naar top-4 landen in 'rest van Europa' naar exportkanaal, 2010 en 2015



Redelijk vergelijkbare patronen als bij Zwitserland zijn te zien bij landen zoals Gibraltar, IJsland, Servië en iets kleinere bestemmingen zoals Georgië, Oezbekistan en Moldavië, zo blijkt uit figuur 5.5.3. Wat de laatste bestemmingen betreft, kunnen we, gezien de relatief kleine exportwaarden, stellen dat die landen beschouwd kunnen worden als nieuwe markten voor Nederlandse bedrijven. Net als de onderzoeken van Ahn et al. (2011), Crozet et al. (2013) en Bernard et al. (2015), is het aanzienlijk hoge aandeel groothandelsexport een aanwijzing dat groothandelaren tot de eerste bedrijven behoren die zulke nieuwe markten aanboren. Verder valt op dat de export via de groothandel in de periode 2010–2015

in absolute termen nauwelijks afgenomen is bij landen als Rusland en Oekraïne, terwijl de directe export van Nederlandse bedrijfstakken naar die landen wel afgenomen is.

5.5.3 Export naar overige top-10 landen in 'rest van Europa' naar exportkanaal, 2010 en 2015



Op dezelfde manier levert een aanvullend onderzoek van de resterende regio's een vergelijkbaar beeld op. We beschouwen eerst de landen in de 'rest van de EU'. Aangezien landen als Estland, Letland, Litouwen, Bulgarije, Roemenië en Kroatië pas in 2004 of later lid van de EU zijn geworden, is het niet verrassend om een hoog percentage van de intermediaire export in deze regio te vinden. Figuur 5.5.1 laat overigens wel een geleidelijke toegang tot deze landen zien, dit wordt weerspiegeld door het groeiende aandeel van de directe export.

Onder de Afrikaanse landen vinden we een aantal landen (o.a. Zuid-Afrika, Ghana en Nigeria) met dalende intermediaire exportstromen, wat wordt gecompenseerd door een vrij vergelijkbare toename van de directe export. Een dergelijke bevinding kan wellicht worden gerelateerd aan het feit dat lokale bedrijven uiteindelijk beginnen te exporteren nadat zij op een indirecte wijze geëxporteerd hebben via intermediairs. Bovendien zijn er volgens figuur 5.5.1 landen waar vooral intermediairs actief zijn. Anders geformuleerd, in 2015 blijven Nederlandse bedrijven afhankelijk van intermediairs om talloze Afrikaanse landen te bereiken. Een nadere inspectie bevestigt dat een aantal landen hieraan voldoet, waaronder Marokko, Algerije, Senegal, Burkina Faso en Togo.

Tegen de verwachting in lijken groothandelaren veel minder actief te zijn in de landen binnen 'rest van Azië' (dit zijn in feite alle landen in Azië exclusief China en Hong Kong). Het blijkt echter dat de daling bij groothandelaren veroorzaakt wordt door Singapore en Maleisië, voornamelijk als gevolg van een enorme daling van de Nederlandse export van brandstoffen en daaraan gerelateerde producten naar die twee landen. Bovendien zien we dat intermediairs actiever zijn in Japan en Zuid-Korea door vooral machines en machineonderdelen aan deze landen te leveren. Binnen deze regio zijn er ook verschillende landen die kunnen worden gekenmerkt als nieuwe markten voor Nederland, zoals Pakistan, Filippijnen, Vietnam, Thailand, Bangladesh en Afghanistan.

5.6 Samenvatting en conclusie

In dit hoofdstuk hebben we onderzoek gedaan naar de export van producerende bedrijfstakken die via de groothandel of andere intermediairs plaatsvindt, en de economische voordelen die verbonden zijn aan dit intermediaire exportkanaal. Voor deze (toeleverende) bedrijfstakken – bijvoorbeeld het zelfstandig mkb – fungeert de groothandel als facilitator en als poort naar buitenlandse exportmarkten. Onze resultaten suggereren dat – naast individuele bedrijven te voorzien van een prikkel om zelf te exporteren in het kader van exportpromotie – het vanuit een beleidsperspectief de moeite waard is om ook de indirecte exportmodus te beschouwen. We laten zien dat de export via de groothandel in Nederland substantieel is. In 2015 bedroeg de export via groothandelaren 47 miljard euro, wat overeenkomt met 22,9 procent van de totale Nederlandse goederenexport. We zien dat met name bedrijven in de agrarische sector en de verwerkende industrie (de voedingsmiddelen-, machine- en chemische industrie) gebruik maken van deze wijze van exporteren. Bovendien levert intermediaire export toegevoegde waarde op voor de Nederlandse economie. Voor het jaar 2015 constateren we dat ruim

30 miljard euro aan toegevoegde waarde is verbonden aan de groothandelsexport, goed voor 26,8 procent van de totale toegevoegde waarde door de Nederlandse export van goederen.

Verder lijkt de export via de groothandel de Nederlandse economie gemiddeld genomen meer op te brengen in vergelijking met de andere twee exportkanalen. Zo blijkt het grootste deel van de toegevoegde waarde in de groothandelsexport, zo'n 30 miljard euro in 2015, te eindigen in andere toeleverende industrieën in de waardeketen. Dit kan enerzijds worden gerelateerd aan het type goederen dat wordt uitgevoerd via groothandelaren, zoals landbouwproducten of machines en bijbehorende onderdelen. Deze producten behoren namelijk tot de meest winstgevendende Nederlandse exportproducten (CBS, 2017b). Anderzijds is de hoge opbrengst van groothandelsexport te koppelen aan de betrokkenheid van groothandelaren bij het zelfstandig mkb.

Ten slotte hebben we de bestemmingen van de verschillende exportkanalen onderzocht. In Nederland zijn er bedrijven die nog steeds de hulp van tussenpersonen, met name groothandelaren, nodig hebben om belangrijke exportbestemmingen van Nederland te bereiken. Verder fungeren intermediairs als vitale verbindingen tussen Nederland en een aantal minder toegankelijke markten in het buitenland. Ze variëren van bekende bestemmingen in Europa, zoals Zwitserland, tot vrijwel 'nieuwe markten' in Afrika, Azië en zelfs Europa.

Dit onderzoek biedt verschillende mogelijkheden voor toekomstig onderzoek. Ten eerste zou de importkant op dezelfde manier bestudeerd kunnen worden als de exportkant. Gezien de actieve deelname van Nederland aan mondiale waardeketens, én het feit dat een aanzienlijk deel van de import van goederen gerapporteerd wordt door intermediairs, valt er te verwachten dat intermediairs een belangrijke rol spelen bij het faciliteren van importstromen. In een volgende stap is het mogelijk om de aanvullende informatie aan de importzijde te relateren aan de groothandelsexport. Dit zou vervolgens meer inzicht geven in de rol die groothandelaren spelen bij het faciliteren van goederenstromen die door Nederland langs de mondiale waardeketens voortbewegen. Ten tweede is het wellicht de moeite waard om voort te bouwen op Van Beveren (2016) en de interactie tussen het zelfstandig mkb, het grootbedrijf (of multinationals) en intermediairs nader te onderzoeken. Een aantal opmerkelijke resultaten die in eerdere paragrafen gepresenteerd zijn, worden namelijk vaak gerelateerd aan kenmerken van mkb'ers of het grootbedrijf.

5.7 Literatuur

Ahn, J., Khandelwal, A. K., & Wei, S. J. (2011). The role of intermediaries in facilitating trade. *Journal of International Economics*, 84(1), 73–85.

Akerman, A. (2009). *A Theory on the Role of Wholesalers in International Trade*. Universiteit van Stockholm. Zweden.

Bernard, A. B., Blanchard, E. J., Van Beveren, I., & Vandenbussche, H. (2018). Carry-Along Trade. *Review of Economic Studies*, 86(2), 526–563.

Bernard, A. B., Grazi, M., & Tomasi, C. (2015). Intermediaries in International Trade: Products and Destinations. *Review of Economics and Statistics*, 97(4), 916–920.

Bernard, A. B., Jensen, J. B., & Lawrence, R. Z. (1995). Exporters, Jobs, and Wages in US Manufacturing: 1976–1987. *Brookings Papers on Economic Activity: Microeconomics*, 1995, 67–119.

Bernard, A. B., Jensen, J. B., Redding, S. J., & Schott, P. K. (2010). Wholesalers and Retailers in US Trade. *American Economic Review*, 100(2), 408–13.

Braaksma, R., & Tiggeloo, N. (2009). *Indirecte export van het MKB en de rol van de groothandel. Een verkennend onderzoek*. Zoetermeer: EIM.

CBS (2017a). *Nationale Rekeningen 2017*. Centraal Bureau voor de Statistiek, Den Haag/Heerlen/Bonaire.

CBS (2017b). *Machines lucratiefste product voor Nederlandse export*. Centraal Bureau voor de Statistiek, Den Haag/Heerlen/Bonaire.

Cremers, D., & Voncken, R. (2018). Het aantal Europese handelsrelaties van exporteurs. In M. Jaarsma & S. Vos (Red.), *Internationaliseringsmonitor 2018, 3e kwartaal: Exportstrategieën*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

Crozet, M., Lalanne, G., & Poncet, S. (2013). Wholesalers in International Trade. *European Economic Review*, 58, 1–17.

Fujii, D., Ono, Y., & Saito, Y. U. (2017). Indirect Exports and Wholesalers: Evidence from Interfirm Transaction Network Data. *Japan and the World Economy*, 44, 35–47.

Gibcus, P., & Verhoeven, W. (2010). *Internationale handel door het MKB in het agrocluster*. EIM, Panteia.

Hummels, D., Ishii, J., & Yi, K.-M. (2001). The Nature and Growth of Vertical Specialization in World Trade. *Journal of International Economics*, 54(1), 75–96.

Jaarsma, M., & Wong, K. F. (2017). Wat verdient Nederland aan de export met het Verenigd Koninkrijk? In M. Jaarsma & R. Voncken (Red.), *Internationaliseringsmonitor 2017, eerste kwartaal: Verenigd Koninkrijk*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

Johnson, R. C., & Noguera, G. (2012). Accounting for Intermediates: Production Sharing and Trade in Value Added. *Journal of International Economics*, 86(2), 224–236.

Koopman, R., Wang, Z., & Wie, S.-J. (2014). Tracing Value-Added and Double Counting in Gross Exports. *American Economic Review*, 104(2), 459–94.

Lemmers, O., & Wong, K. F. (2018). *Verdiensten Export naar Diverse Landen, 2015–2017*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

Los, B., Timmer, M. P., & De Vries, G. J. (2015). How Global are Global Value Chains? A New Approach to Measure International Fragmentation. *Journal of Regional Science*, 55(1), 66–92.

Miroudot, S., Lanz, R., & Ragoussis, A. (2009). Trade in Intermediate Goods and Services. *OECD Trade Policy Working Papers 93*.

Ramaekers, P., Van Beveren, I., & Wong, K. F. (2016). De rol van het zelfstandig MKB in de internationale waardeketen. In M. Jaarsma & J. Walhout (Red.), *Internationaliseringsmonitor 2016, vierde kwartaal: zelfstandig MKB*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

Sturgeon, T. J., & Memedovic, O. (2011). *Mapping Global Value Chains: Intermediate Goods Trade and Structural Change in the World Economy*. United Nations Industrial Development Organization.

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

UNECE (2015). *Guide to Measuring Global Production*. New York en Geneve: Verenigde Naties.

Van Beveren, I. (2016). *Het belang van het zelfstandig MKB voor de export*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

Van den Berg, M., Cremers, D., & Jaarsma, M. (2018). Exportstrategieën in het kort. In M. Jaarsma & S. Vos (Red.), *Internationaliseringsmonitor 2018, derde kwartaal: Exportstrategieën*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

Wong, K.F. (2019). *The role of wholesale traders in the value chain*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

Wong, K. F., Jaarsma, M., & Voncken, R. (2019). Wat verdienen de Verenigde Staten en Nederland aan de wederzijdse export? In M. Jaarsma & S. Vos (Red.), *Internationaliseringsmonitor 2019, eerste kwartaal: Verenigde Staten*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

WTO (2016). *World Trade Statistical Review 2017*. Genève, Zwitserland: Wereldhandelsorganisatie.

6.

Het belang van de groothandel voor de Nederlandse economie

Auteurs

Tom Notten

Khee Fung Wong



5,5% van het bbp dankzij exportverdiensten
groothandel

6,8 cent verdiende de groothandel gemiddeld aan
1 euro Nederlandse export

Door de toenemende globalisering en de opkomst van internationale waardeketens neemt de Nederlandse groothandel een belangrijke positie in binnen de Nederlandse economie. En dat belang wordt steeds groter. Uit dit hoofdstuk blijkt dat 16,5 procent van wat Nederland in totaal verdient aan de export tot stand komt dankzij de groothandel. Daarmee zijn 307 duizend voltijdbanen gemoeid. Het belang van de groothandel in het exportpakket is bovendien gegroeid van 6,1 cent in 1995 naar 6,8 cent per 1 euro export in 2016. De groothandel is vooral een belangrijke schakel in de export van de industrie, met een bijdrage van 6,5 miljard euro aan toegevoegde waarde door indirecte export.

6.1 Inleiding

Nederland is een actieve deelnemer aan internationale waardeketens. Onderzoek gericht op het verkrijgen van meer inzicht in de rol van Nederland in deze wereldwijde productieketens vindt in toenemende mate plaats, zie bijvoorbeeld Lemmers et al. (2014), Timmer & de Vries (2015), CBS (2015), CBS (2017), Jaarsma & Wong (2017) en CBS (2019a). Door de toenemende opdeling van productieprocessen wordt het steeds moeilijker om de afhankelijkheid van deelnemende landen en sectoren goed in te schatten. De onderlinge afhankelijkheid gaat immers verder dan alleen de directe relatie tussen toeleverancier en afnemer; het gaat om alle betrokkenen in de hele keten. Waardeketenanalyse maakt het mogelijk in kaart te brengen hoeveel waarde wordt toegevoegd op ieder punt in de keten, waardoor dwarsverbanden en afhankelijkheden in de keten kunnen worden bepaald.

Een dergelijke aanpak is met name relevant voor de groothandel. Die sector staat namelijk bekend als een onmisbare schakel in diverse ketens en verbindt vele sectoren in binnen- of buitenland. De belangrijkste (economische) functie van de groothandel is het efficiënter overbruggen van afstand en tijd tussen productie en consumptie van goederen. Dit omvat de opslag, het organiseren van transport en distributie, maar ook het verzamelen en verspreiden van relevante informatie naar toeleveranciers en afnemers. Gedreven door de toenemende fragmentatie van internationale productieprocessen is de groothandel een onmisbare schakel geworden in de verwevenheid tussen bedrijfstakken en landen, zie Eurostat (2010), Dachs et al. (2016) en Wong (2019). De sleutelpositie van de groothandel kwam al eerder naar voren in CBS-onderzoek naar de waardeketen van specifieke Nederlandse bedrijfstakken zoals de agrosector (van den Berg et al., 2016), de auto-industrie en de algemene bouw (Lemmers et al., 2017). Bovendien levert de groothandel de grootste bijdrage – in toegevoegde waarde – aan de export naar

diverse landen, zowel naar landen binnen de EU zoals het Verenigd Koninkrijk (Jaarsma & Wong, 2017), Duitsland en België (Lemmers & Wong, 2018), als buiten de EU, zoals bijvoorbeeld de Verenigde Staten (Wong et al., 2019; CBS, 2019b).

Verregaande internationalisering zorgt er voor dat de handel in intermediaire goederen een steeds groter aandeel vormt in de totale wereldhandel. De toenemende handel in dit soort tussenproducten geeft aan dat landen steeds meer in wereldwijde productieketens opereren, zo ook Nederland (Jaarsma & Wong, 2019). Ook het aandeel van de handel in diensten is de afgelopen decennia sterk toegenomen (Ramaekers, 2017). Zo is de industrie steeds intensiever gebruik gaan maken van Nederlandse diensten in haar productieproces (DNB, 2014; Lemmers, 2015b) en krijgt de dienstverlening ook een steeds grotere rol in het businessmodel van industriële bedrijven (Ramaekers, 2017). Onder deze zogenaamde 'verdienstelijking' vallen ondersteunende en aanvullende diensten zoals onderhoud, reparatie en softwareondersteuning, maar ook leasing. Ook de groothandel levert een belangrijke bijdrage aan deze veranderingen in de organisatie van productieprocessen. Zo vergemakkelijkt de groothandel bijvoorbeeld goederenstromen in elke fase van de waardeketen door ondersteunende diensten (zoals handels- of transportdiensten) te verlenen.

In dit hoofdstuk wordt de bijdrage van de groothandel aan de Nederlandse economie uitgebreid bestudeerd. Er wordt ingegaan op de volgende drie onderzoeksvragen:

1. Wat is het belang van de groothandel voor de Nederlandse economie in termen van bijdrage aan de Nederlandse welvaart en de Nederlandse werkgelegenheid? Komt deze tot stand dankzij binnenlandse consumptie of door vraag vanuit het buitenland?
2. In hoeverre maakt de groothandel deel uit van internationale waardeketens, en hoe heeft deze deelname zich ontwikkeld door de tijd?
3. Hoeveel toegevoegde waarde genereert de groothandel dankzij diverse vormen van de export? Hoe is de toegevoegde waarde van de export verder opgebouwd; welke afhankelijkheden tussen groothandelaren, andere bedrijfstakken en exportbestemmingen zien we daarin?

Leeswijzer

Deze vragen worden in de loop van dit hoofdstuk beantwoord. Paragraaf 6.2 focust op het belang van de groothandel voor de Nederlandse economie in termen van toegevoegde waarde en werkgelegenheid en hoe zich dat de afgelopen decennia

ontwikkeld heeft. Paragraaf 6.3 beschrijft de exportverdiensten van de groothandel en hoe deze tot stand komen. Paragraaf 6.4 vat samen en concludeert. Paragraaf 6.5 beschrijft ten slotte de gebruikte data en methoden.

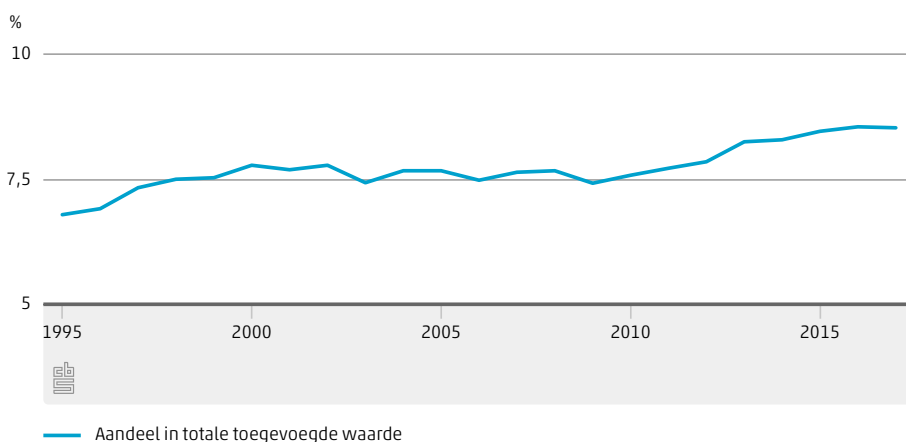
6.2 Totale bijdrage aan de Nederlandse economie

Deze paragraaf laat zien wat de bijdrage van de groothandel aan de Nederlandse economie is in termen van toegevoegde waarde. Dit is de totale waarde die de groothandel op ieder punt van het Nederlandse deel van productieketens heeft toegevoegd. In 2017 genereerde de bedrijfstak ruim 56,4 miljard euro aan toegevoegde waarde, goed voor meer dan 8,5 procent van de totale Nederlandse welvaart.

Belang groothandel voor de Nederlandse welvaart neemt toe

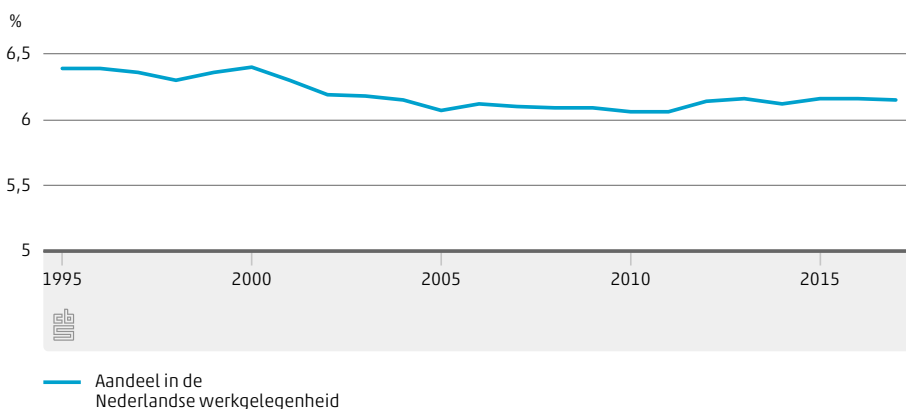
Figuur 6.2.1 toont het aandeel van de groothandel in de totale Nederlandse toegevoegde waarde en hoe dit zich ontwikkeld heeft in de periode 1995-2017. In de afgelopen decennia groeide de groothandel als bedrijfstak in dit opzicht structureel harder dan de Nederlandse economie als geheel, waardoor het belang van de groothandel in de totale Nederlandse toegevoegde waarde is toegenomen. Uit figuur 6.2.1 blijkt dat het aandeel van de door de groothandel gegenereerde toegevoegde waarde met 1,7 procentpunt is toegenomen sinds 1995. Het merendeel van deze toename werd gerealiseerd sinds de kredietcrisis: tussen 2009 en 2017 nam het aandeel met 1,1 procentpunt toe. Deze toename van het aandeel van de groothandel wordt veroorzaakt door de sterke groei van de export – met name wederuitvoer – sinds de kredietcrisis, zie bijvoorbeeld CBS (2016a) en CBS (2016b).

6.2.1 Aandeel van de groothandel in de Nederlandse toegevoegde waarde, 1995-2017



De groothandel bood in 2017 plaats aan 450 duizend voltijdbanen, ofwel 6,2 procent van de totale werkgelegenheid in Nederland. De werkgelegenheid in de groothandel is sinds 1995 toegenomen met 71 duizend voltijdbanen, maar uit figuur 6.2.2 blijkt dat het aandeel van de groothandel in de totale werkgelegenheid licht is afgenomen van 6,4 procent tot 6,2 procent. De totale werkgelegenheid in de Nederlandse economie is dus iets sneller gegroeid dan de werkgelegenheid bij groothandelsbedrijven.

6.2.2 Aandeel van de groothandel in de Nederlandse werkgelegenheid, 1995-2017



Bron: CBS, Statline

71% van totale toegevoegde waarde door de groothandel dankzij export



Groothandel sterk gericht op de export

Het grootste gedeelte van de toegevoegde waarde en werkgelegenheid in de groothandel is te danken aan de export. In 2017 was namelijk ruim 40 miljard euro aan toegevoegde waarde verbonden aan de export van goederen en diensten, goed voor 16,5 procent van de totale Nederlandse exportverdiensten. Inclusief belastingen zijn de exportverdiensten van de groothandel goed voor 5,5 procent van het bbp. In de groothandel zijn 307 duizend voltijdbanen verbonden aan de export van goederen en diensten. Dat betekent dat respectievelijk 71 en 69 procent van de totale toegevoegde waarde en werkgelegenheid in de groothandel tot stand komt door de export, terwijl dat voor de totale economie 'slechts' 37 en 32 procent is (Lammertsma & Notten, 2019). Bovendien blijkt de groothandel te behoren bij de meest exportgerichte bedrijfstakken. Alleen de landbouw (79 procent), delfstoffenwinning (74 procent) en de industrie (73 procent) zijn nog meer exportgericht. Daarentegen is de groothandel veel meer op export georiënteerd dan de transport, opslag en overige handel (40 procent), de dienstverlenende sector (36 procent) en vooral de quartaire sector (3 procent).

6.3 Exportverdiensten van de groothandel

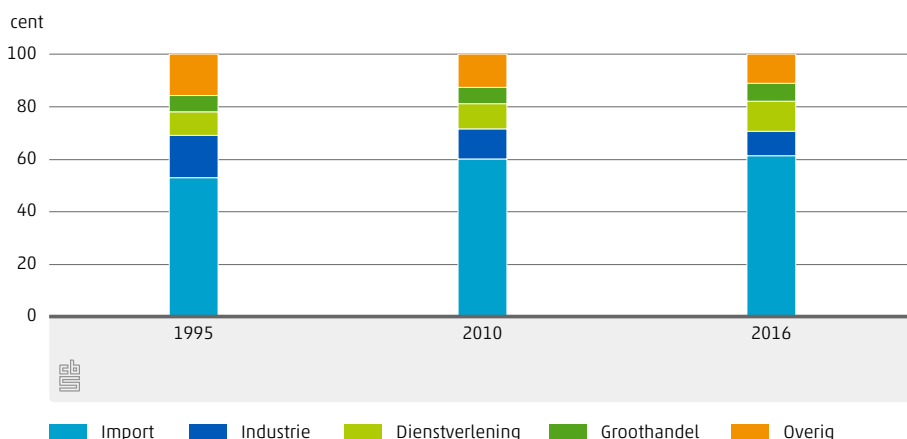
Dienstverlenende bedrijven zijn in de afgelopen decennia een steeds belangrijkere rol in de Nederlandse export gaan spelen door het leveren van diensten aan producerende en exporterende sectoren zoals bijvoorbeeld de industrie, zie DNB (2014), Lemmers (2015b) en Timmer & de Vries (2015). Het opknippen van de wereldwijde productie heeft ertoe geleid dat bedrijven in de waardeketen niet alleen maar (tussen)producten verhandelen, maar ook activiteiten of taken zijn gaan aanbieden die een verbinding moeten leggen tussen verschillende stadia in de waardeketen. De groothandel en diverse andere dienstverlenende bedrijven leveren op die manier een steeds grotere bijdrage en zijn dus meer vervlochten geraakt in

productieketens. In deze paragraaf worden de ruim 40 miljard aan exportverdiensten van de groothandel verder afgepeld naar herkomst en samenstelling.

Per euro export verdient de groothandel gemiddeld 6,8 cent

Figuur 6.3.1 laat zien in hoeverre de groothandel, overige dienstverleners, de industrie en het buitenland – in de vorm van import – een bijdrage leveren aan de Nederlandse export tussen 1995 en 2016. Het aandeel van de toegevoegde waarde van bedrijfstakken in 1 euro export kan ook worden geïnterpreteerd als de mate waarin de genoemde bedrijfstakken participeren in internationale waardeketens.¹⁾

6.3.1 Samenstelling van 1 euro export, 1995, 2005 en 2016



Noot: Gebaseerd op input-output tabellen voor revisie

Voor iedere euro export door Nederland bedroeg de toegevoegde waarde van de Nederlandse groothandel gemiddeld 6,8 cent in 2016. Met andere woorden, van elke euro export ging bijna 7 cent naar de groothandel. In 1995 was dit nog 6,1 cent. De groei van het belang van de groothandel is vooral evident in de periode 2005–2016. Deze stijging ging ten koste van het aandeel van de verdiensten van de industrie zelf – dit aandeel daalde van 16,2 cent in 1995 naar 9,4 cent in 2016 – en van de categorie overig, waaronder de landbouw en delfstoffenwinning. Hier daalden de verdiensten van 15,5 cent in 1995 tot 10,9 cent in 2016. Het aandeel van andere dienstverlenende bedrijven zoals vervoer en opslag is in de afgelopen jaren

1) Hierbij dient wel opgemerkt te worden dat deze cijfers zijn gebaseerd op cijfers van voor de revisie van de Nationale Rekeningen van het CBS, omdat er geen langere reeks beschikbaar is van na de revisie in 2015. Niettemin valt er te verwachten dat de verkregen inzichten nauwelijks zullen afwijken.

ook toegenomen, namelijk van 9 cent per euro export in 1995 tot 11,4 cent in 2016. De groei in de verdiensten per euro export van dienstverlenende branches en de groothandel weerspiegelen de opkomst van dienstverlening in de waardeketen. Dit wordt verder uitgelicht in Timmer & de Vries (2015). Zij stellen dat Nederland zich meer lijkt te richten op zogenaamde hooggeschoolde pre- en post-productieactiviteiten.

Importaandeel in export stijgt naar 61,5 procent

Figuur 6.3.1. laat ook zien dat een belangrijk gedeelte van de export opgebouwd is uit eerder ingevoerde grond- en hulpstoffen of halffabricaten. Het importgehalte van de export is nog sneller gestegen dan het aandeel van de groothandel. Deze toename van de zogenaamde verticale specialisatie is een klassieke indicator voor het meten van economische globalisering en de deelname van een land in internationale waardeketens (Hummels et al., 2001). De verticale specialisatie van Nederland nam toe van 53,2 cent import die is verwerkt in 1 euro export in 1995 tot ruim 61,5 cent import in 1 euro export in 2016.

Bijdrage aan de export

De groothandel staat bekend als een belangrijke schakel in de keten in het verbinden van diverse bedrijfstakken die zich binnen of buiten Nederland bevinden. Hoofdstuk 5 in deze publicatie behandelde de rol van de groothandel als tussenpersoon bij het exporteren. Hieraan verdient de groothandel slechts een marge (het verschil tussen de in- en verkoopprijs van een bepaald product). Uiteraard kan de groothandel ook andere rollen vervullen in de Nederlandse waardeketen. Denk bijvoorbeeld aan een groothandelaar die als een binnenlandse tussenpersoon betrokken is bij het koppelen van andere toeleverende bedrijven aan een exporteur, en op die manier dus *indirect* een bijdrage levert aan de export van goederen.

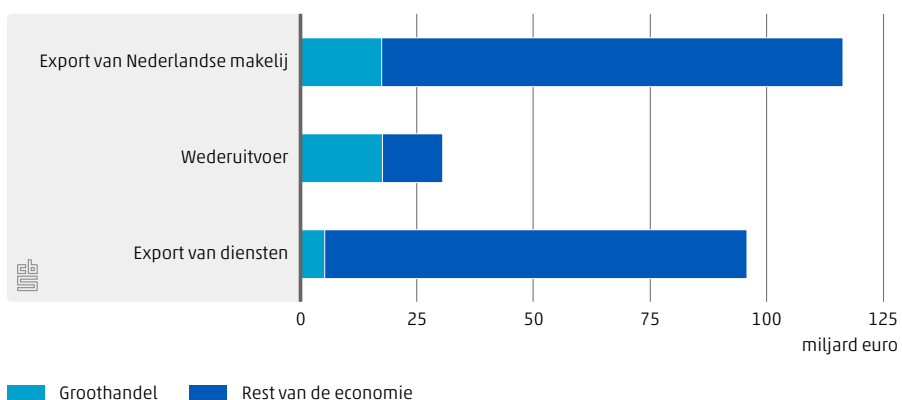
Een andere mogelijkheid is dat de groothandel *direct* betrokken is bij de goederenexport. In hoofdstuk 5 is namelijk aangegeven dat het grootste gedeelte van de door de groothandel geëxporteerde producten uit goederen bestaat die andere bedrijven hebben geproduceerd. Toch is het niet ondenkbaar dat een bedrijf in de groothandel zelf een fabriek heeft in Nederland, spullen maakt en deze producten in het buitenland verkoopt. Het zou hierbij kunnen gaan om Nederlandse dochterbedrijven van buitenlandse multinationals die behalve (eigen) producten in het binnenland distribueren, ook – als nevenactiviteit – goederen assembleren en exporteren (bijvoorbeeld in de vorm van intra-concernhandel). Daarnaast staat de

groothandel doorgaans bekend als een bedrijfstak die landen via Nederland aan elkaar koppelt. Gegevens van de handelsstatistieken en Nationale Rekeningen laten zien dat de groothandel bijzonder actief is in de wederuitvoer (van goederen) en export van diensten. Onder deze dienstenexport vallen bijvoorbeeld transitio- en entrepothandel (zie hoofdstuk 2), of opslag- en vervoersdiensten die noodzakelijk zijn om (Nederlandse) goederen aan een Britse klant geleverd te krijgen maar wel betaald worden door een klant in het Verenigd Koninkrijk.

De groothandel houdt relatief het meest over aan wederuitvoer

Figuur 6.3.2 toont de bijdrage van de groothandel aan de export van goederen van eigen makelij, wederuitvoer en de export van diensten. In 2017 bedroeg de toegevoegde waarde van de export van Nederlandse makelij ruim 116 miljard euro. Daarvan kwam ruim 17 miljard euro, oftewel 15 procent, voor rekening van groothandelsbedrijven. De toegevoegde waarde van de wederuitvoer bedroeg bijna 31 miljard euro in 2017. Meer dan de helft van deze toegevoegde waarde werd gecreëerd door de groothandel zelf, namelijk bijna 18 miljard euro. Met ruim 5 miljard euro of 5 procent was het aandeel van de toegevoegde waarde gecreëerd door de groothandel in de dienstenexport aanzienlijk kleiner.

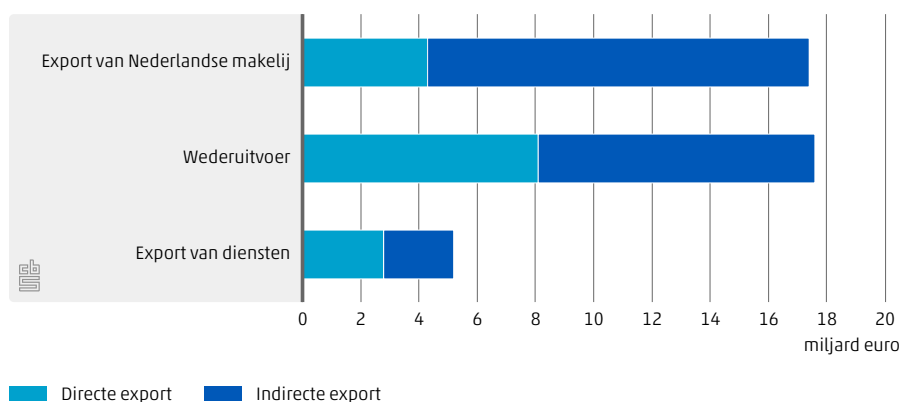
6.3.2 Bijdrage van de groothandel en de rest van de economie aan diverse exportvormen, 2017



Meeste exportverdiensten dankzij andere bedrijfstakken

Uit figuur 6.3.3 blijkt dat het merendeel van de exportverdiensten van de groothandel tot stand komt doordat andere bedrijfstakken exporteren. Deze indirecte export van toegevoegde waarde van goederen en diensten was goed voor 25 miljard euro in 2017. Deze toegevoegde waarde bestaat voornamelijk uit marges die de groothandel verdient als tussenpersoon of intermediair bij het exporteren. Om nog een keer het voorbeeld uit hoofdstuk 5 aan te halen, het betreft hier de rol die de groothandel kan innemen als tussenpersoon voor de melkveehouder bij het exporteren. Als tussenpersoon strijkt de groothandel een marge op en deze is verwerkt in de exportprijs van de melk van de melkveehouder. Een iets kleiner aandeel van de indirecte exportverdiensten betreft de toegevoegde waarde die de groothandel krijgt als een belangrijke schakel in de keten van een exporterende sector, door bijvoorbeeld verantwoordelijk te zijn voor het verbinden van andere toeleverende bedrijven aan de exporteur.

6.3.3 Toegevoegde waarde van directe en indirecte export van de groothandel, 2017



Het aandeel van indirecte export is voor de groothandel het grootste voor goederen van Nederlandse makelij, waar meer dan 75 procent bestaat uit indirecte export. Dat wil zeggen dat van de bijna 18 miljard aan toegevoegde waarde die de groothandel verdient aan de export van Nederlandse makelij, driekwart wordt verdiend als intermediair gericht op het binnen- of buitenland, en een kwart met zelf geproduceerde goederen. Bij de wederuitvoer is dit aandeel bijna 54 procent, terwijl

bij dienstenexport het merendeel van de verdiensten door de groothandel zelf tot stand komt.

€ 6,5 mld verdient de
groothandel door export van de industrie



Groothandel belangrijke schakel in export van de industrie

In deze alinea worden de indirecte exportverdiensten van de groothandel – die zij verdienen door op te treden als intermediair voor andere bedrijfstakken – verder uitgediept. Het zijn vooral bedrijven in de industrie waaraan de groothandel een noemenswaardige bijdrage levert, zie tabel 6.3.4. Deze toegevoegde waarde van bijna 6,5 miljard euro die de groothandel verdient, komt voornamelijk tot stand door de export van eigen makelij van de industrie. Export van Nederlandse makelij is ook de meest lucratieve exportvorm voor de groothandel bij de export van de landbouw, bosbouw en visserij, waterbedrijven en afvalbeheer en delfstoffenwinning. Zo hield de groothandel in 2017 circa 287 miljoen euro over aan de in Nederland geproduceerde export van deze producten. Bij de overige bedrijfstakken zijn de verdiensten van de groothandel voornamelijk afkomstig uit de export van diensten. De groothandel weet de meeste toegevoegde waarde te creëren bij de dienstenexport van de bedrijfstakken industrie, informatie en communicatie en specialistische zakelijke diensten.

6.3.4 Verdiensten van de groothandel aan de export van andere bedrijfstakken naar exportvorm, 2017

	Export eigen makelij	Wederuitvoer	Export diensten
	mln euro		
Industrie	6 034	32	414
Informatie en communicatie	11	0	347
Specialistische zakelijke diensten	9	0	339
Landbouw, bosbouw en visserij	287	0	7
Vervoer en opslag	0	0	291
Verhuur en overige zakelijke diensten	0	0	157
Bouwnijverheid	5	0	144
Horeca	0	0	100
Waterbedrijven en afvalbeheer	69	0	13
Delfstoffenwinning	39	0	29

Bron: CBS.

Tabel 6.3.5 laat zien dat de verdiensten van de groothandel aan de export van de industrie het grootst is bij de export van de voedingsmiddelenindustrie, met een toegevoegde waarde van meer dan 1,5 miljard euro. Hiervan bestaat het overgrote deel uit export van eigen makelij. De groothandel weet ook aanzienlijke toegevoegde waarde te genereren bij de export van de chemische industrie, de machine-industrie en de auto- en aanhangwagenindustrie. Bij alle bedrijfstakken in de industrie zien we dat het overgrote deel van de bijdrage van de groothandel zich manifesteert in de export van eigen makelij.

6.3.5 Verdiensten van de groothandel aan de export van industrieën naar exportvorm, 2017

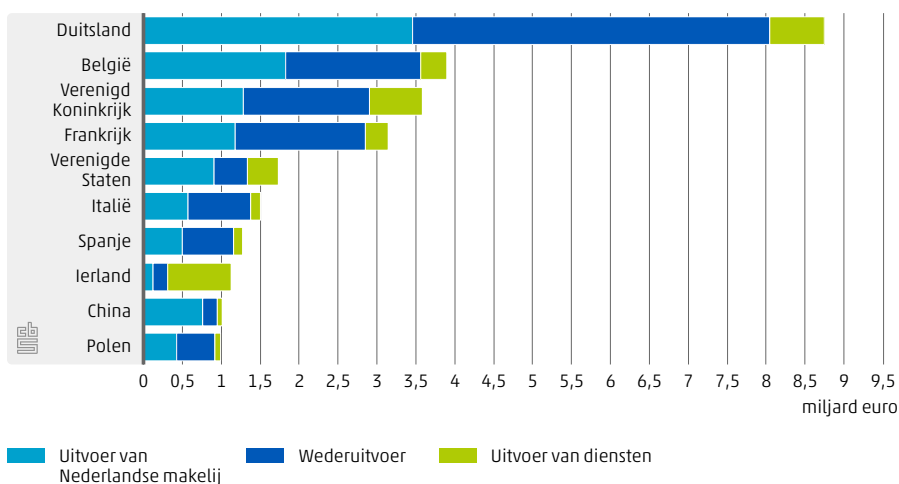
	Export eigen makelij	Wederuitvoer	Export diensten
	mln euro		
Voedingsmiddelenindustrie	1 467	5	67
Chemische industrie	878	0	91
Machine-industrie	750	0	43
Auto- en aanhangwagenindustrie	654	0	21
Elektrotechnische industrie	332	23	26
Basismetalenindustrie	348	0	9
Overige transportmiddelenindustrie	249	0	12
Papierindustrie	242	2	5
Metaalproductenindustrie	168	0	23
Farmaceutische industrie	133	0	16

Bron: CBS.

Groothandelaren verdienen het meest aan Duitsland

Figuur 6.3.6 toont de top 10 van exportbestemmingen voor toegevoegde waarde van de groothandel in 2017. Duitsland is met ruim 8,7 miljard euro de belangrijkste bestemming als het gaat om toegevoegde waarde van de groothandel dankzij export. Dat wil zeggen dat ruim een vijfde van de ruim 40 miljard euro die de groothandel verdient aan de Nederlandse export tot stand komt door export die naar Duitsland gaat. Het merendeel van deze toegevoegde waarde komt tot stand door wederuitvoer. De op één na belangrijkste exportbestemming is België, waar groothandelsbedrijven bijna 3,9 miljard euro aan overhouden. In de toegevoegde waarde van de export van de groothandel naar België speelt wederuitvoer een wat minder prominente rol en wordt de toegevoegde waarde voornamelijk gecreëerd door uitvoer van producten van Nederlandse makelij. Op de derde plaats staat het Verenigd Koninkrijk met bijna 3,6 miljard euro.

6.3.6 Exportverdiensten van de groothandel naar land, 2017



De bestemmingen van de toegevoegde waarde van de groothandel komen nauw overeen met de exportbestemmingen van toegevoegde waarde van Nederland als geheel. Gezien haar sleutelrol in de verwevenheid van internationale waardeketens heeft de groothandel duidelijk baat bij een algemene groei van de export. Bij de export van diensten en wederuitvoer zien we dat de bijdrage van de groothandel vooral geconcentreerd is op landen die geografisch gezien dichtbij gelegen zijn, zoals Duitsland, België, het Verenigd Koninkrijk en Frankrijk. We zien dat bij verdere

bestemmingen vaker de export van eigen makelij domineert, zoals bij de Verenigde Staten en China, maar ook bij Turkije, Rusland en Japan.

6.4 Samenvatting en conclusie

In de afgelopen decennia groeide de groothandel als bedrijfstak structureel harder dan de Nederlandse economie als geheel, waardoor het aandeel van de groothandel in de totale Nederlandse toegevoegde waarde sterk is toegenomen. Dit wordt verklaard doordat de groothandel sterk georiënteerd is op de export in vergelijking met de totale Nederlandse economie. Ruim 71 procent van de totale toegevoegde waarde in de groothandel wordt gegenereerd door de export van goederen en diensten, terwijl dat voor de totale economie bijna 37 procent is. Daarmee behoort de groothandel tot de meest exportgerichte bedrijfstakken.

In 2017 bedroeg de werkgelegenheid in de groothandel 450 duizend voltijd-equivalenten, waarvan 307 duizend voltijdequivalenten afhankelijk waren van de export, bijna 69 procent van het totaal. De groei van de werkgelegenheid in de groothandel blijft lichtjes achter bij de totale groei van de werkgelegenheid in de Nederlandse economie.

De groothandel is steeds meer vervlochten geraakt in de keten. In 2016 verdiende de Nederlandse groothandel gemiddeld genomen 6,8 cent per 1 euro export, terwijl dit in 1995 nog 6,1 cent was. Gedreven door globalisering en de opkomst van (complexere) waardeketens, zijn de import en de inputs van de groothandel en andere dienstverlenende bedrijven vaker onderdeel geworden van het exportpakket.

In 2017 bedroeg de toegevoegde waarde van de groothandel als gevolg van de export van Nederlandse makelij ruim 17 miljard euro, 15 procent van de totale toegevoegde waarde van de export van Nederlandse makelij. De toegevoegde waarde van de groothandel als gevolg van de wederuitvoer bedroeg bijna 18 miljard euro, oftewel 57 procent van de totale toegevoegde waarde van de wederuitvoer van Nederlandse bedrijven. Met ruim 5 miljard euro of 5 procent van de totale toegevoegde waarde was het aandeel van de groothandel in de export van diensten bescheidener. De groothandel verdient dus relatief het meeste aan de wederuitvoer.

Het merendeel van de exportverdiensten van de groothandel wordt gegenereerd doordat andere bedrijfstakken exporteren. Dit weerspiegelt de rol van de groothandel als een onmisbare schakel in de ketens van andere exporterende bedrijfstakken. Deze indirecte export van toegevoegde waarde was goed voor 25 miljard euro in 2017. De overige 15 miljard euro verdient de groothandel aan de eigen export.

De groothandel is een belangrijke schakel in de export van de industrie. Deze bijdrage van bijna 6,5 miljard euro manifesteert zich voornamelijk in de export van eigen makelij van de industrie. De bijdrage van de groothandel in de export van de industrie is het grootst in de voedingsmiddelenindustrie. Bij overige niet-industriële bedrijfstakken is de bijdrage van de groothandel voornamelijk verwerkt in de export van diensten.

De bestemmingen van de export van toegevoegde waarde van de groothandel komen nauw overeen met de exportbestemmingen van de toegevoegde waarde van Nederland als geheel. Duitsland is de belangrijkste exportbestemming van toegevoegde waarde die wordt gegenereerd door de groothandel, gevolgd door België en het Verenigd Koninkrijk. Gezien haar sleutelrol in de verwevenheid van internationale waardeketens gaat de groei van de export in toegevoegde waarde gepaard met een algemene groei van de export. Bij de wederuitvoer en export van diensten is de bijdrage van de groothandel voornamelijk geconcentreerd op landen die geografisch dichtbij gelegen zijn, terwijl bij verderaf gelegen bestemmingen de export van Nederlandse makelij domineert.

6.5 Data en methoden

In dit hoofdstuk is gesproken over de bijdrage van de groothandel aan de Nederlandse export in termen van toegevoegde waarde en werkgelegenheid. Deze vraag kan beantwoord worden met een input-outputanalyse (Miller & Blair, 2009). Het beginpunt van deze analyse zijn input-outputtabellen van de Nationale Rekeningen van het CBS die per bedrijfstak laten zien hoeveel deze aan andere bedrijfstakken levert, waar de bedrijfstak de benodigde goederen en diensten inkoop en hoeveel de bedrijfstak exporteert. Met deze data is het mogelijk te berekenen hoeveel toegevoegde waarde er gegenereerd wordt in iedere bedrijfstak en hoeveel werkgelegenheid daarmee gemoeid is, zowel direct in de eigen bedrijfstak als indirect bij de toeleverende bedrijfstakken (en ook bij toeleveranciers van toeleveranciers, etc.). Deze methode is afkomstig van Nobelprijswinnaar Wassily W. Leontief en algemeen aanvaard in wetenschappelijke kringen. Dankzij de

statistieken internationale handel in goederen en diensten en de methode beschreven in Lemmers (2015a) is het tevens mogelijk om te onderzoeken wat de Nederlandse groothandel verdient aan de rechtstreekse export naar andere landen.

6.6 Literatuur

CBS (2015). *Internationaliseringsmonitor 2015, eerste kwartaal editie: Waardeketens*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

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

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

CBS (2017). *Internationaliseringsmonitor 2017, vierde kwartaal editie: Waardeketens*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

CBS (2019a). *Nederland Handelsland 2019 – export, investeringen en werkgelegenheid*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

CBS (2019b). *Auto-export naar VS levert Nederland half miljard op*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

Dachs, B., Broos, E., Dünser, M., Hanzl-Weiß, D., Mertens, K., Schartinger, D., Stehrer, R. & Vanoeteren, V. (2016). EU wholesale trade: Analysis of the sector and value chains. *AIT-IS-Report*. 128.

DNB (2014). *De dienstensector als exportmotor van Nederland*. Geraadpleegd van <https://www.dnb.nl/nieuws/nieuwsoverzicht-en-archieef/dnbulletin-2014/dnb309403.jsp#>, op 13 augustus 2019.

Eurostat (2010). *European Business – Facts and Figures – 2009 edition*. Luxemburg: Eurostat.

Hummels, D., Ishii, J., & Yi, K.-M. (2001). The nature and growth of vertical specialization in world trade. *Journal of International Economics*, 54(1), 75–96.

Jaarsma, M., & Wong, K. F. (2017). Wat verdient Nederland aan de export naar het Verenigd Koninkrijk? In M. Jaarsma & R. Voncken (Red.), *Internationaliseringsmonitor 2017, eerste kwartaal editie: Verenigd Koninkrijk*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

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

Lammertsma, A., & Notten, T. (2019). Nederlandse verdiensten aan internationale handel. In M. Jaarsma & A. Lammertsma (red.), *CBS Nederland Handelsland – export, investeringen en werkgelegenheid*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

Lemmers, O. (2015a). *Who needs MRIOs anyway? An alternative assignment of value added of trade*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

Lemmers, O. (2015b). Waarom diensten de dienst uitmaken in export. In M. Jaarsma, O. Lemmers & R. Smit (Red.), *CBS Internationaliseringsmonitor 2015, eerste kwartaal editie: Waardeketens*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

Lemmers, O., & Wong, K. F. (2018). *Verdiensten export naar diverse landen, 2015–2017*. Geraadpleegd van <https://www.cbs.nl/nl-nl/maatwerk/2018/22/verdiensten-export-naar-diverse-landen-2015-2017>, op 13 augustus 2019.

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

Lemmers, O., Voncken, R., Walhout, J., Walker, A., Wong, K. F., & Zult, D. (2017). Waardeketens in het kort. In M. Jaarsma, O. Lemmers & R. Voncken (Red.), *CBS Internationaliseringsmonitor 2017, vierde kwartaal editie: Waardeketens*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

Miller, R.E. & Blair, P.D. (2009). *Input-Output Analysis: Foundations and Extensions*. New York: Cambridge University Press.

Ramaekers, P. (2017). Internationale diensten in het kort. In M. Jaarsma & R. Voncken (Red.), *CBS Internationaliseringsmonitor 2017, tweede kwartaal editie: Internationale handel in diensten*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

Timmer, M., & de Vries, G. (2015). *Dutch manufacturing competing in global value chains*. Final report for Ministry of Economic Affairs and VNO/NCW.

Van den Berg, M., Voncken, R., Walthouwer, M., & Wong, K. F. (2016). De keten en het belang van de Nederlandse agribusiness. In M. Jaarsma (Red.), *CBS Internationaliseringsmonitor 2016, tweede kwartaal editie: Agribusiness*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

Wong, K. F. (2019). *The Role of Wholesale Traders in the Value Chain*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

Wong, K. F., & Jaarsma, M. (2019). Nederland in internationale waardeketens. In M. Jaarsma & A. Lammertsma (Red.), *CBS Nederland Handelsland 2019 – export, investeringen en werkgelegenheid*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

Wong, K. F., Jaarsma, M., & Voncken, R. (2019). Wat verdienen de Verenigde Staten en Nederland aan de wederzijdse export? In M. Jaarsma & R. Voncken (Red.), *CBS Internationaliseringsmonitor 2019, eerste kwartaal editie: Verenigde Staten*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

7.

Transitohandel van de Nederlandse groothandel: een verkenning

Auteurs

Roger Voncken

Arjan van Loon

91 miljard euro aan transitgoederen exporteert de Nederlandse groothandel

20% van de omzet van de groothandel is dankzij export transitgoederen



We staan er misschien niet altijd bij stil. Maar niet alle internationale handel waar bedrijven in Nederland bij betrokken zijn, passeert daadwerkelijk onze landsgrenzen. Dit hoofdstuk richt zich op de handel tussen twee buitenlandse handelspartners, waarbij een bedrijf in Nederland betrokken is. Deze handel staat bekend als transitohandel. Mede omdat deze handel niet eenvoudig te meten is, is er relatief weinig bekend over deze vorm van handel. In dit hoofdstuk wordt een schatting gemaakt van de omvang van de export van transitogoederen door de Nederlandse groothandel.

7.1 Inleiding

Het is algemeen bekend dat de handel met het buitenland erg belangrijk is voor Nederland. Zo is circa een derde van onze welvaart te danken aan de export van goederen en diensten. In 2017 zijn daar in totaal 2,3 miljoen voltijdbanen mee gemoeid (Lammertsma & Notten, 2019). Het grootste deel van de internationale handel waar Nederlandse bedrijven bij betrokken zijn, passeert op enig moment de Nederlandse grens. Bedrijven voeren bijvoorbeeld producten in voor consumptie in eigen land, of gebruiken deze als input voor verdere verwerking in hun productieproces. Vervolgens kunnen deze eindproducten ook weer verkocht worden aan klanten in het buitenland, en op die manier ons land weer verlaten.

Deze 'traditionele' vorm van importeren en exporteren wordt door toenemende globalisering steeds complexer. Productieprocessen worden steeds vaker 'opgeknipt' en raken verspreid over de hele wereld. Stappen in de keten worden daar uitgevoerd waar ze het meest efficiënt uitgevoerd kunnen worden, waardoor internationale handel in toenemende mate handel in tussenproducten is geworden (CBS, 2017a; Lemmers, 2013; Lemmers et al., 2014; Jaarsma et al., 2018; Voncken et al., 2015). Bij veel ontwikkelde economieën heeft dat er toe geleid dat het aandeel intermediaire invoer – zoals grondstoffen, tussenproducten en halffabricaten – het afgelopen decennium is toegenomen tot circa een derde (UNECE, 2015). In de Nederlandse export is het aandeel eerder ingevoerde grondstoffen zelfs gestegen van 48 procent in 1988 tot 60 procent in 2017 (Wong et al., 2019).

Deze ontwikkelingen zorgen er mede voor dat niet alle internationale handel waar bedrijven in ons land bij betrokken zijn, daadwerkelijk op enig moment de Nederlandse grens passeren. Een bedrijf in Nederland kan eigenaar worden van goederen in het buitenland en deze doorverkopen naar een andere buitenlandse partij zonder dat deze goederen fysiek Nederland binnenkomen. Het bedrijf in Nederland kan bijvoorbeeld verantwoordelijk zijn voor de financiële en logistieke

afwikkeling van een handelstransactie tussen twee partijen uit twee andere landen. Op deze manier kunnen bedrijven in Nederland toch aan internationale handel verdienen zonder dat deze goederen ooit ons land bereiken.

In dit hoofdstuk wordt ingezoomd op deze vorm van handel, die beter bekend staat als transitohandel. Transitohandel heeft tot nu toe op weinig belangstelling kunnen rekenen van zowel beleidsmakers als academici. Dat is opvallend te noemen, gelet op de niet geringe omvang van zowel de economische literatuur als de omvang van de transitohandel zelf. Een van de redenen waarom er relatief weinig aandacht is voor transitohandel, is dat deze vorm van handel niet eenvoudig te meten is voor landen. Dat komt mede doordat de goederen een ander traject afleggen dan de factuur. De goederen komen niet in het land van de transitohandelaar en worden als zodanig ook niet in dat land ingeklaard door de douane.

De hoogste tijd dus voor een nadere kennismaking met deze vorm van handel. In dit verkennend hoofdstuk wordt het begrip transitohandel nader toegelicht, en wordt onderzocht wat de omvang is van de export van transitogoederen bij de Nederlandse groothandel en hoe belangrijk deze vorm van handel is voor de bedrijfstak.

Interpretatie cijfers

De resultaten in dit hoofdstuk zijn schattingen en de cijfers hebben een voorlopig karakter. De reden hiervoor is dat de onderliggende data voor het meten van transitohandel slechts beperkt gecontroleerd en gaafgemaakt worden. Voor meer informatie zie paragraaf 7.6.

Leeswijzer

Dit hoofdstuk is als volgt opgebouwd. In paragraaf 7.2 wordt uiteengezet wat het begrip transitohandel inhoudt en in hoeverre het verschilt met wederuitvoer en doorvoer; begrippen waar transitohandel zo nu en dan mee wordt verward. Paragraaf 7.3 laat zien wat de omvang is van de export van transitogoederen bij de Nederlandse groothandelaren. Paragraaf 7.4 toont vervolgens aan wat het belang van deze vorm van handel is in de totale omzet van de groothandel. Welk aandeel vormt de export van transitogoederen van de totale omzet? Het hoofdstuk wordt samengevat in paragraaf 7.5. Ten slotte volgt in paragraaf 7.6 een beschrijving van de data en methoden die in dit hoofdstuk gebruikt zijn.

7.2 Transitohandel, waar hebben we het over?

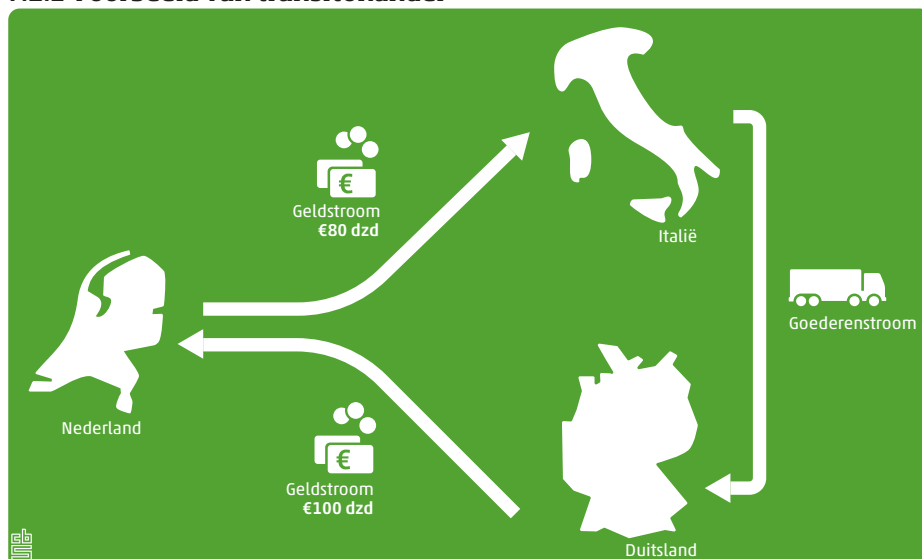
Nederland is van oudsher een handelsland. Al eeuwenlang drijven we handel met andere landen. Gedurende de tijd is deze handel ook steeds complexer geworden. Mede dankzij de liberalisering van de wereldmarkt, dalende transportkosten en de 'digitalisering' van de handel zijn productieprocessen de afgelopen eeuwen steeds verder opgesplitst en verspreid geraakt over de wereld. Producten leggen tegenwoordig vaak een lange wereldreis af voordat ze samengesteld worden en uiteindelijk geconsumeerd worden. Geregeld reizen de goederen door vele landen, voordat de eindbestemming bereikt wordt. Maar ook wanneer de aangekochte producten niet fysiek de eigen landsgrenzen passeren, kan een bedrijf betrokken zijn bij internationale handel.

Er kunnen meerdere redenen zijn waarom een bedrijf uit een derde land betrokken is bij de totstandkoming van bepaalde internationale handelstransacties tussen land één en twee. Zo kan een bedrijf uit een derde land beter inzicht hebben in de internationale vraag en aanbod van specifieke producten. Door deze goederen slim te in- en verkopen kan men aan deze kennis geld verdienen. Zo kan ruwe aardolie die bijvoorbeeld in Saoedi-Arabië wordt gewonnen en verkocht is aan een bedrijf in Nederland, nog tijdens het transport al worden doorverkocht aan een bedrijf in bijvoorbeeld India. Zulke transacties komen regelmatig voor bij de handel in aardolie en aardolieproducten, omdat olieprijsen sterk kunnen fluctueren over een korte periode. Handelaren in olie kunnen daar slim op inspelen door olie te kopen in landen waar een productieoverschot is, en te verkopen aan landen waar een tekort is; of men koopt in en verkoopt afhankelijk van de wereldprijs van olie.

Daarnaast is het ook mogelijk dat een Nederlandse vestiging van een multinational economisch eigenaar wordt van de goederen, maar dat de fabriek van de multinational in een lagelonenland rechtstreeks de klant in de Verenigde Staten van de goederen voorziet. De Nederlandse vestiging van de multinational neemt dan het financiële risico over van de producent en heeft daarbij een logistieke en coördinerende rol. In dit voorbeeld is de Nederlandse vestiging van de multinational vaak ook verantwoordelijk voor het bepalen van de inkoop- en verkoopprijzen met als doel een zo hoog mogelijke winst te verkrijgen. Dit komt ook voor bij het eerder aangehaalde voorbeeld over de oliehandel.

Een bedrijf uit een derde land kan ook ingeschakeld worden door de producent of afnemer van goederen. Zo zal een buitenlands handelsbedrijf eerder ingeschakeld worden wanneer er sprake is van een grote geografische en/of culturele afstand tussen de leverancier en klant, of wanneer de handelstransacties buitengewoon complex van aard zijn door bijvoorbeeld politieke redenen. Handelsbedrijven beschikken doorgaans over meer inzicht en kennis van de mondiale handel en kunnen én durven doorgaans meer risico's te nemen. Voor bijvoorbeeld een vleesverwerkend bedrijf, dat gericht is op productie, is dat minder evident. Ook kan het voorkomen dat een producerend bedrijf plotseling te maken krijgt met overcapaciteit, waarvoor men zelf niet genoeg afnemers kan vinden. Ook in dat geval kunnen buitenlandse handelsbedrijven – en transitohandel – een uitkomst bieden (Peek, 1992).

7.2.1 Voorbeeld van transitohandel



Het voorbeeld in figuur 7.2.1 geeft schematisch weer hoe transitohandel in z'n werk gaat. In dit fictieve voorbeeld koopt een bedrijf in Nederland voor 80 duizend euro aan schoenen van een fabriek in Italië en verkoopt diezelfde schoenen voor 100 duizend euro meteen door aan een schoenenfiliaal in Duitsland. De schoenen betreden nooit Nederlands grondgebied en worden direct – en onbewerkt – van Italië naar Duitsland getransporteerd. Het bedrijf in Nederland wordt tijdelijk eigenaar van de schoenen en is verantwoordelijk voor de marketing en verkoop. Het bedrijf in Nederland had op geen enkel moment controle over het productieproces van de schoenen en was geen eigenaar van de materiële input of het intellectueel eigendom. Hoewel de goederen de Nederlandse grens niet

passeren, loopt de facturering wel via Nederland. Het bedrijf in Nederland neemt dus de regie tussen de leverancier en de klant op zich en is vooral betrokken bij de logistieke en financiële afwikkeling (Eurostat, 2019; Roos, 2006; UNECE, 2015). Daarmee neemt het ook de financiële risico's op zich. We spreken in dit geval van transitohandel, in de Engelse taal bekend als 'merchanting'.

Transitohandel: wel of geen wederuitvoer of quasi-doorvoer?

In de beperkte literatuur die beschikbaar is over transitohandel, wordt transitohandel geregeld gelijkgesteld aan wederuitvoer of quasi-doorvoer. In het geval van quasi-doorvoer is dat niet terecht. In het geval van wederuitvoer is dat afhankelijk van de onderliggende databron die gebruikt wordt.

Het CBS publiceert twee soorten cijfers over de internationale goederenhandel. Ten eerste beschikt het CBS over de bronstatistiek internationale handel in goederen (IHG). Daarnaast wordt op basis van deze bronstatistieken de internationale handel opgenomen in de nationale rekeningen (NR). De cijfers die zijn opgenomen in de bronstatistieken en de nationale rekeningen verschillen van karakter. De bronstatistieken zijn gebaseerd op het principe van grensoverschrijding, volgens de Europese verordening van Eurostat. In deze benadering staat het transport, de goederenstroom en de fysieke aanwezigheid van producten centraal. Bij NR staat het economisch eigendoms criterium centraal, ongeacht of de goederen de Nederlandse landsgrenzen passeren. Dit is een meer financiële of economische benadering die niet zozeer de goederenstroom centraal stelt maar de geldstroom, en de winst en de gecreëerde toegevoegde waarde (voor meer informatie zie CBS, 2015).

Wederuitvoer

Wederuitvoer betreft de invoer van goederen van buitenlandse makelij die na aankomst in Nederland uitgevoerd worden naar het buitenland. De goederen zijn tijdens het verblijf in Nederland (tijdelijk) eigendom van een bedrijf gevestigd in Nederland. Wederuitvoer en uitvoer van Nederlandse makelij vormen samen de totale Nederlandse uitvoercijfers. Een voorbeeld: een groothandel in Nederland koopt goederen in de Verenigde Staten, slaat ze op in het eigen magazijn, en verkoopt ze vervolgens door aan een afnemer in Duitsland (Roos, 2006).

Bij zowel transitohandel als wederuitvoer komen de goederen (tijdelijk) in Nederlandse handen. Het cruciale verschil met transitohandel is dat de wederuitvoer goederen wél Nederlands grondgebied betreden. Volgens de

benadering van de bronstatistieken is er dan ook sprake van een onderscheid tussen transitohandel en wederuitvoer. Volgens de benadering van NR is het al dan niet passeren van de Nederlandse grens van goederen geen maatstaaf en is transitohandel een onderdeel van wederuitvoer. Bij NR staat namelijk het economisch eigendoms criterium centraal.

Quasi-doorvoer

Dit betreffen goederen die Nederland binnenkomen en in (vrijwel) onbewerkte staat weer Nederland uitgaan. Een Nederlands ingezetene wordt op geen enkel moment eigenaar van de goederen. Dit eigendoms criterium is een wezenlijk kenmerk van de quasi-doorvoerstroom. Ook hier is het cruciale verschil met transitohandel dat de doorgevoerde goederen op enig moment Nederland bereiken. Daarnaast moet er nog één van de volgende administratieve handelingen gebeuren in Nederland, wil er sprake zijn van quasi-doorvoer:

- De goederen van buiten de EU worden bij aankomst in Nederland vrijgemaakt;
- De goederen verlaten Nederland en de EU en er wordt door de douane een uitvoerdocument opgemaakt;
- De internationale goederen worden in Nederland voor minimaal één dag opgeslagen. Hierdoor wordt de eigenaar btw-plichtig en moet hij zich laten registreren voor de btw.

Deze stroom wordt veelal gewoon 'doorvoer' genoemd. Dit is eigenlijk onjuist vanwege het feit dat er in Nederland administratieve handelingen gebeuren. Daarom is het beter om te spreken van 'quasi'-doorvoer. De administratieve handelingen maken het mogelijk deze stroom te registreren (Roos, 2006).

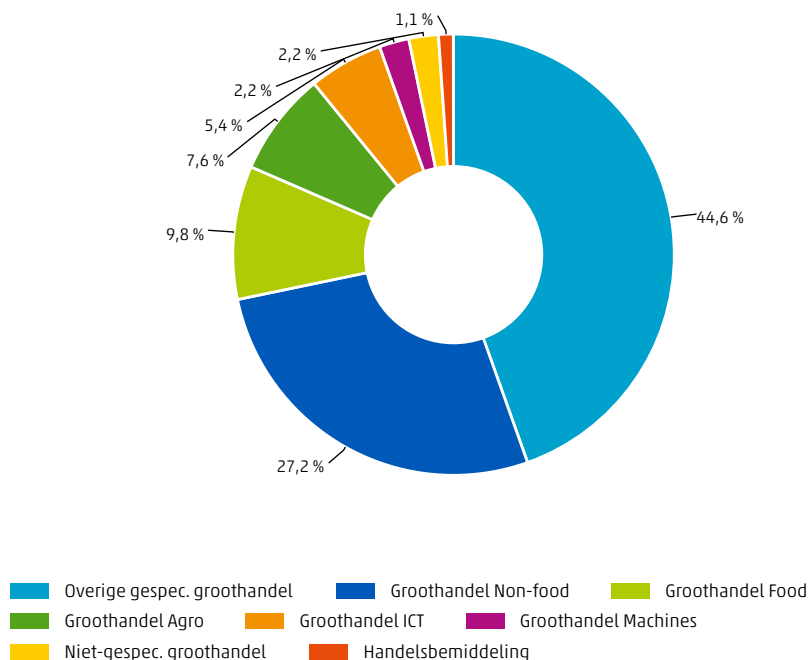
Er is sprake van quasi-doorvoer wanneer een buitenlandse multinational met productievestigingen in Azië goederen distribueert via Nederland. Daartoe heeft het bedrijf met een Nederlandse logistieke dienstverlener een contract gesloten. De Aziatische goederen – met als eindbestemming Duitsland – worden in Nederland ingeklaard. De goederen blijven echter eigendom van het hoofdkantoor van de multinational, dat zich buiten Nederland bevindt. Als de goederen nu doorgeleverd worden naar Duitsland, gaat het om een vorm van quasi-doorvoer.

Omdat goederen bij quasi-doorvoer niet in Nederlands eigendom komen, vormt deze handelsstroom geen onderdeel van de Nederlandse handelsstatistieken; niet bij de bronstatistieken en niet bij de cijfers op basis van NR. Deze vorm van handel wordt bij CBS-onderzoeken doorgaans niet meegenomen. Bij de Europese cijfers (Eurostat) over de Nederlandse handel is de quasi-doorvoer wél meegenomen.

7.3 Omvang export transitogoederen

In 2017 verkochten groothandelaren in Nederland naar schatting ter waarde van 91 miljard euro goederen aan buitenlandse handelspartners onder het mom van transitohandel. Dat wil zeggen, deze goederen kocht men eerder elders in het buitenland en vervolgens verkocht men deze goederen direct weer door aan een andere buitenlandse partij, zonder enige tussentijdse bewerking. Daarbij passeerden de goederen op geen enkel moment de Nederlandse grens.

7.3.1 Schatting exportwaarde transitogoederen van de groothandel, 2017*



Figuur 7.3.1 laat zien dat de export van de transitohandel niet evenredig binnen de verschillende branches van de groothandel is verdeeld. In tegenstelling tot wat men wellicht zou verwachten, exporteren bedrijven actief in de handelsbemiddeling weinig goederen die geclassificeerd kunnen worden als transitohandel. Slechts 1 procent van de totale export van transitogoederen door groothandelaren komt op

conto van bedrijven die zich voornamelijk bezighouden met handelsbemiddeling. De reden hiervoor is dat handelsbemiddelaars geen economisch eigenaar worden van de goederen, waardoor deze vorm van handel niet als transitohandel wordt gekenmerkt.

Het overgrote deel van de exportwaarde van transitogoederen komt voor rekening van de zogenaamde 'overige gespecialiseerde groothandel' en van de groothandel in consumentenartikelen, oftewel de 'non-food'. Deze twee branches binnen de groothandel exporteerden in 2017 naar schatting ter waarde van respectievelijk 41 en 25 miljard euro aan transitogoederen. Samen zijn zij dus goed voor bijna driekwart van de totale exportwaarde van transitogoederen van de gehele bedrijfstak. Met name groothandelaren in olie, chemische producten en sportartikelen zijn actief op de transitomarkt.

72% vormt het aandeel van de non-food en overige gespecialiseerde groothandel in de totale exportwaarde van transitogoederen van de bedrijfstak



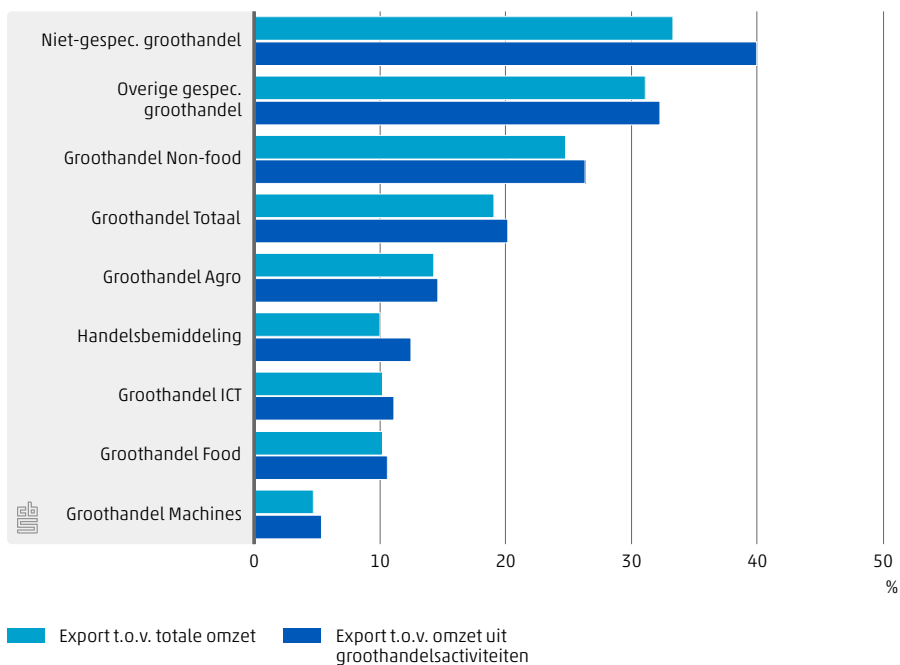
7.4 Exportintensiteit van transitogoederen

Naast de omvang van de exportwaarde van transitogoederen van elke branche binnen de groothandel te tonen, is het ook mogelijk om het belang hiervan te duiden per branche. De overige gespecialiseerde groothandel en de groothandel in consumentenartikelen verkopen weliswaar verreweg de meeste transitogoederen op buitenlandse markten, maar mogelijk vormt dit slechts een klein gedeelte van hun totale omzet.

Om die reden laat figuur 7.4.1 zien wat de exportintensiteit is van transitogoederen voor de verschillende branches binnen de groothandel. De exportwaarde van de transitohandel wordt daarbij afgezet tegen zowel de totale omzet van groothandelaren als de omzet die gerealiseerd is door uitsluitend

groothandelsactiviteiten. Een groothandelaar kan namelijk ook nevenactiviteiten ontplooiën, die geen direct verband houden met die van de groothandel op zich.

7.4.1 Exportintensiteit transitohandel naar groothandel branche, 2017*



Noot: De exportintensiteit is berekend op basis van afgeronde cijfers (in miljarden euro's) van de exportwaarde en omzet.

Uit figuur 7.4.1 blijkt dat de twee grootste exporteurs van transitigoederen – de overige gespecialiseerde groothandel en de groothandel in consumentenartikelen – ook relatief afhankelijk zijn van de transitohandel als aandeel van hun omzet. Respectievelijk 32 en 26 procent van de omzet verkregen uit groothandelsactiviteiten, is gerealiseerd dankzij het direct doorverkopen van buitenlandse goederen op buitenlandse markten. Verhoudingsgewijs is de niet-gespecialiseerde groothandel, in 2017, het meest afhankelijk van de transitohandel, al zijn de totale bedragen hiermee gemoeid relatief laag. De groothandel in machines, apparaten en andere toebehoren voor industrie en handel kent met een aandeel van circa 5 procent de laagste exportintensiteit van transitigoederen. Qua omzet is de groothandel in z'n geheel voor circa 20 procent afhankelijk van de export van transitigoederen.

7.5 Samenvatting en conclusie

Transitohandel is een relatief onbekend begrip in beleids- en wetenschappelijke kringen. Dat komt mede doordat het geen eenvoudig te meten fenomeen is. Toch is de omvang van de transitohandel niet te verwaarlozen. Groothandelaren in Nederland exporteerden in 2017 naar schatting 91 miljard euro aan transitogoederen. Deze goederen werden eerst ergens in het buitenland ingekocht en vervolgens doorverkocht elders in het buitenland, zonder enige tussentijdse bewerking. Bovendien passeerden deze goederen nooit de Nederlandse landsgrenzen. De facturering verliep wel via Nederland, omdat het bedrijf in Nederland wel economisch eigenaar is van de goederen.

In 2017 exporteerden de overige gespecialiseerde groothandel en de groothandel in consumentenartikelen driekwart van de exportwaarde van transitogoederen van de gehele bedrijfstak. Naar schatting kwam dat neer op respectievelijk 41 en 25 miljard euro aan transitogoederen. Daarmee was de export van transitogoederen goed voor bijna een derde van de omzet van de overige gespecialiseerde groothandel en circa een kwart van de omzet van de groothandel in consumentenartikelen. In 2017 waren met name de groothandelaren in olie, chemische producten en sportartikelen actief in transitohandel.

In dit hoofdstuk wordt bewust gesproken van schattingen. Transitohandel wordt in de statistische bronnen niet gekenmerkt als kernvariabele, waardoor slechts beperkte controle plaatsvindt op de kwaliteit van de gegevens. De resultaten in dit hoofdstuk geven dan ook een indicatief beeld van de transitohandel. Meer onderzoek is nodig om de kwaliteit van de onderliggende data vast te stellen en waar nodig te verbeteren, zodat in de toekomst in meer detail gepubliceerd kan worden over de transitohandel van bedrijven in Nederland waaronder de marges die transitohandelaren behalen via deze vorm van handel.

7.6 Data en methoden

Om een schatting te maken van de omvang van de transitohandel voor het Nederlandse bedrijfsleven, en de Nederlandse groothandel in het bijzonder, zijn de Productiestatistieken (PS) van het CBS geraadpleegd. Voor uitgebreide documentatie over de Productiestatistieken, zie CBS (2017b en 2019).

Onderzoekspopulatie

De PS geven een beeld van het financiële reilen en zeilen van een bedrijfstak en omvat het gehele niet-financiële Nederlandse bedrijfsleven – ook wel aangeduid als de *non-financial business economy* – aangevuld met de landbouwsector, en de gezondheids- en welzijnszorg. Dat komt neer op de volgende bedrijfstakken volgens de Standaard Bedrijfsindeling (SBI): A-N, minus K, plus Q en S95. Omdat de transitohandel alleen uitgevraagd wordt bij de groothandel, bestaat de onderzoekspopulatie in dit hoofdstuk enkel uit bedrijven die actief zijn in de groothandel en handelsbemiddeling (SBI 46). Verreweg de meeste transitohandelaren zijn actief binnen deze bedrijfstak.

Waarneemmethode

Van bedrijven met minder dan 10 werkzame personen (kleinbedrijf) wordt de informatie verkregen uit registraties van de Belastingdienst of door middel van enquêtering op steekproefbasis. Dit is afhankelijk van de bruikbaarheid van de fiscale informatie en varieert per branche/bedrijfstak. Bedrijven met 10 tot 50 werkzame personen worden steekproefsgewijs benaderd met een vragenlijst. Bedrijven met 50 of meer werkzame personen ontvangen allemaal een enquêteformulier. De steekproefomvang varieert sterk per bedrijfstak. Voor alle bedrijfstakken samen worden ongeveer 80 duizend bedrijven benaderd. Dit is circa 10 procent van de totale Nederlandse bedrijvenpopulatie. De op basis van een steekproef ontvangen enquêtegegevens worden opgehoogd naar het totale aantal bedrijven in een branche. Voor bedrijven met minder dan 10 werkzame personen wordt hierbij gebruik gemaakt van hulpinformatie van de Belastingdienst.

Kwaliteit van de data

Het microdatabestand dat gebruikt is, is geen publicatiebestand. Dit betekent dat niet alle variabelen dezelfde kwaliteit hebben. Kernvariabelen, zoals de omzet, zijn van betere kwaliteit dan die van detailvariabelen, waarop door het CBS minder controles en correcties hebben plaatsgevonden. De variabelen waarin de transitohandel gemeten wordt, behoort niet tot de kernvariabelen, en zijn op het laagste niveau slechts beperkt gecontroleerd of gaafgemaakt. Ook op mesoniveau vinden er slechts beperkt kwaliteits- en plausibiliteitscontroles plaats. Om die reden spreken we in dit hoofdstuk van schattingen. Kortom, er wordt een indicatief beeld gegeven van de werkelijkheid. Vooralsnog voldoen alleen de exportgegevens aan

de kwaliteitseisen voor publicatie. Om deze reden kan nog niets gezegd worden over de importwaarde, en hier uit volgend de marges van transitohandel.

Ten slotte is het vermeldenswaardig dat het CBS nog niet eerder gepubliceerd heeft over de transitohandel. Mogelijk dat in vervolgonderzoek met voortschrijdend inzicht voor een (iets) afwijkende methode gekozen wordt. Mede om die reden hebben de cijfers in dit hoofdstuk een voorlopig karakter.

7.7 Literatuur

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

CBS (2017a). *CBS Internationaliseringsmonitor 2017, vierde kwartaal: Waardeketens*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

CBS (2017b). *Documentatierapport Productiestatistieken 2015*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

CBS (2019). *Productiestatistiek*. Geraadpleegd op <https://www.cbs.nl/nl-nl/onze-diensten/methoden/onderzoeksomschrijvingen/korte-onderzoeksbeschrijvingen/productiestatistiek>, op 15 augustus 2019.

Eurostat (2019). *Merchanting*. Geraadpleegd op <https://ec.europa.eu/eurostat/web/economic-globalisation/globalisation-macroeconomic-statistics/global-production-arrangements/merchanting>, op 6 augustus 2019.

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

Lammertsma, A. & Notten, T. (2019). Nederlandse verdiensten aan internationale handel. In M. Jaarsma & A. Lammertsma (Red.), *Nederland Handelsland 2019: Export, investeringen en werkgelegenheid*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

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

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

Peek, M. (1992). De Nederlandse transitohandel: goed voor 6000 arbeidsjaren in transport. *Nieuwsblad Transport*. Geraadpleegd op <https://www.nieuwsbladtransport.nl/archief/1992/01/18/de-nederlandse-transitohandel-goed-voor-6000-arbeidsjaren-in-transport/>, op 6 augustus 2019.

Roos, J. (2006). *Internationale handelsstromen en de statistiek*. Voorburg/Heerlen: Centraal Bureau voor de Statistiek.

UNECE (2015). *Guide to Measuring Global Production*. Economic and Social Council. ECE/CES/2015/2. Genève: United Nations Economic Commission for Europe.

Wong, K. F., Jaarsma, M. & Voncken, R. (2019). Wat verdienen de Verenigde Staten en Nederland aan de wederzijdse export? In M. Jaarsma & S. Vos (Red.), *Internationaliseringsmonitor 2019, eerste kwartaal: Verenigde Staten*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

Begrippenlijst

Arbeidsjaar

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

Baan

Een expliciete of impliciete arbeidsovereenkomst tussen een persoon en een economische eenheid waarin is vastgelegd dat arbeid zal worden verricht waartegen een (financiële) beloning staat. Als een persoon meer dan één werkkring heeft, telt elke werkkring als een afzonderlijke baan. Bij de bepaling van het gemiddeld aantal banen over een periode wordt rekening gehouden met de begin- en einddatum van de baan, echter niet met de wekelijkse arbeidsduur. Twee opeenvolgende banen met elk een duur van zes maanden tellen voor een baan in het jaargemiddelde, los van de vraag of het om voltijd- of deeltijdbanen gaat.

BEC-classificatie

De BEC-classificatie (broad economic categories) betreft een classificatie van goederen in vier grote goederengroepen: kapitaalgoederen, intermediaire goederen, duurzame consumptiegoederen en niet-duurzame consumptiegoederen. Kapitaalgoederen zijn goederen die ingezet worden in het productieproces om bijvoorbeeld consumptiegoederen of diensten te produceren. Intermediaire goederen zijn bijvoorbeeld grond- en hulpstoffen die worden verbruikt bij het produceren van finale producten. Onder consumptiegoederen worden goederen geschaard die door de consument worden gekocht. Dit kunnen duurzame consumptiegoederen zijn zoals magnetrons of telefoons. Niet-duurzame consumptiegoederen worden gekocht om direct te verbruiken.

Bedrijf(seenheid)

De feitelijke transactor in het productieproces gekenmerkt door zelfstandigheid ten aanzien van de beslissingen over dat proces en door het aanbieden van zijn producten aan derden.

Kenmerkend is dat er autonomie is over beslissingen met betrekking tot productie binnen deze entiteit. Wanneer deze eenheid zich uitstrekt over verschillende landen wordt omwille van de nationale statistiek het Nederlandse deel als bedrijf beschouwd.

Binnenlandse groothandel

Groothandelaren die geen enkele vorm van buitenlandse handel verricht en geen buitenlandse investeringen aanhouden.

Bruto binnenlands product (bbp)

Een maat voor de omvang van de economie. Deze wordt berekend uit de som van de waarde die door ondernemingen, huishoudens en overheden wordt toegevoegd aan de goederen en diensten die zij hebben moeten verbruiken om hun producten te kunnen maken. Deze som staat bekend als de toegevoegde waarde 'in basisprijzen'. Om tot het bbp 'in marktprijzen' te komen, wordt hierbij het saldo van product-gebonden belastingen en subsidies én het verschil tussen toegerekende en afgedragen btw opgeteld.

Buitenlandse multinational

Zie multinational.

Business economy

Zie Nederlandse bedrijfsleven.

Directe buitenlandse investeringen

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

Directe export

Het leveren van goederen en het verlenen van diensten door ingezetenen aan het buitenland (niet-ingezetenen). Zie ook indirecte export en intermediaire export.

Doorvoer

Zie quasi-doorvoer.

Entrepothandel

Het aankopen van goederen door een bedrijf bij een niet-ingezeten bedrijf. Deze goederen worden tot het moment van doorverkoop aan een ander niet-ingezeten bedrijf opgeslagen in een douane-entrepot in Nederland. De doorverkochte goederen verlaten Nederland weer zonder in Nederland te zijn ingeklaard. Het betreft hier alleen goederen die buiten de EU zijn aangekocht. Goederen kunnen na uitslag uit het entrepot direct doorgaan naar het buitenland (entrepotdoorvoer) of worden vrijgemaakt in Nederland. In het laatste geval betreft het invoer.

Exportverdiensten

De toegevoegde waarde die gerealiseerd is dankzij de export. Dit kan zijn door directe export (de eigen export) of door indirecte export (toeleveringen in de waardeketen van een exporteur).

(Full-)service groothandel

Groothandelaren die naast het verhandelen van goederen ook diensten exporteren. Deze bedrijven importeren soms ook diensten en/of houden buitenlandse investeringen aan.

Handelsbalans

Het saldo van de uitvoer en de invoer van goederen en diensten. Aan de ontvangstenkant staat de exportwaarde van een land over een bepaalde periode. Aan de uitgavenkant staat de importwaarde. Het handelsbalanssaldo is het verschil tussen de twee.

Indirecte export (export via de waardeketen)

De productie van goederen en diensten die niet direct bestemd zijn voor de export, maar die uiteindelijk verwerkt worden in de export. Zie ook directe export en intermediaire export.

Inflatie

Inflatie is de gemiddelde prijsstijging van de goederen en diensten die consumenten kopen. De inflatie in Nederland wordt gemeten als de stijging van de consumentenprijsindex (CPI) ten opzichte van de overeenkomstige periode in het voorgaande jaar. De consumentenprijsindex geeft het prijsverloop weer van een pakket goederen en diensten zoals dit gemiddeld wordt aangeschaft door de Nederlandse huishoudens. Inflatie leidt tot geldontwaarding, wat wil zeggen dat er voor eenzelfde bedrag minder kan worden aangeschaft.

Innovatie

Alle activiteiten die gericht zijn op vernieuwing in een bedrijf. Innovaties kunnen zowel technologisch als niet-technologisch van aard zijn. Bij technologische innovatie gaat het om het vernieuwen dan wel sterk verbeteren van producten of diensten of de processen waarmee producten en diensten worden voortgebracht. Van niet-technologische innovatie is bijvoorbeeld sprake bij vernieuwingen in de organisatie.

Input-output analyse

Met input-outputanalyse worden o.a. de uitgaven aan primaire inputs en productiefactoren, zoals de kosten van goederen en diensten die niet in Nederland zijn geproduceerd (import), en de productiefactoren (arbeid, kapitaal, ondernemerschap) toegerekend aan de finale bestedingen (consumptie door huishoudens, consumptie door overheid, investeringen, export). Met de input-output analyse worden daarnaast indirecte intermediaire leveringen tussen bedrijfstakken in beeld gebracht, waardoor afhankelijkheden in waardeketens zichtbaar gemaakt kunnen worden.

Intermediaire export

Bij intermediaire export worden goederen van Nederlandse makelij via intermediairs – bijvoorbeeld de groothandel of de opslag- en vervoerssector – verkocht aan het buitenland. Volgens de concepten van de Nationale Rekeningen van het CBS maakt intermediaire export deel uit van de directe export van Nederlandse makelij. Zie ook directe export en indirecte export.

Internationale handel in diensten

Er is sprake van internationale handel in diensten wanneer Nederlandse ingezetenen voor ingezetenen van een andere economie diensten verrichten of omgekeerd. Diensten zijn producten die over het algemeen niet tastbaar zijn, bijvoorbeeld vervoersdiensten, zakelijke diensten en persoonlijke, culturele en recreatieve diensten. Met Nederlandse ingezetenen worden bedrijven en personen bedoeld die in Nederland economische activiteiten ontplooiën en daartoe reeds langer dan één jaar over een locatie in Nederland beschikken.

Internationale handel in goederen

Er is sprake van internationale handel in goederen wanneer ingezetenen goederen leveren aan het buitenland en omgekeerd. Bij invoer uit EU-landen is dit de waarde van de goederen inclusief vracht- en verzekeringskosten tot aan de Nederlandse grens. Bij invoer uit niet-EU-landen is dit de waarde inclusief vracht- en verzekeringskosten tot aan de buitengrens van de Europese Unie. De uitvoerwaarde is inclusief vracht- en verzekeringskosten tot aan de Nederlandse grens. Dit in overeenstemming met de statistiek Internationale Handel in Goederen (IHG).

Loon

Loon wordt ingedeeld op basis van het fiscale jaarloon, namelijk het bedrag waarover loonheffing (inkomstenbelasting plus premies volksverzekeringen) moet worden betaald. Dit bedrag wordt op basis van de deeltijdfactor omgerekend naar een voltijd dagloon. Voor elke baan wordt bepaald of dit genormaliseerde loon tot de onderste 30% (laag) of bovenste 20% (hoog) van de werknemersbanen in Nederland behoort, of hier tussenin valt (midden).

Multinational

Een multinational is een onderneming die de uiteindelijke zeggenschap heeft over bedrijven in twee of meer landen. Een Nederlandse multinational is een bedrijf onder Nederlandse zeggenschap met dochterbedrijven in het buitenland. Een buitenlandse multinational is een bedrijf waarover de uiteindelijke zeggenschap in het buitenland ligt.

Nederlandse bedrijfsleven

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

Deze categorie is een samenstelling van de volgende bedrijfstakken:

B Delfstoffenwinning

C Industrie

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

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

F Bouwnijverheid

G Groot- en detailhandel; reparatie van auto's

H Vervoer en opslag

I Logies-, maaltijd- en drankverstrekking

J Informatie en communicatie

L Verhuur van en handel in onroerend goed

M Advisering, onderzoek en overige specialistische zakelijke dienstverlening

N Verhuur van roerende goederen en overige zakelijke dienstverlening

S95 Reparatie van consumentenartikelen.

Omzet, netto

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

Onderneming(engroep)

De eenheid die feitelijk optreedt als financiële transactor. Operationeel wordt de onderneming(engroep) gedefinieerd als de meest omvattende verzameling van in Nederland gevestigde juridische eenheden waarover zeggenschap kan worden uitgeoefend en die homogeen is naar institutionele sector.

Quasi-doorvoer

Quasi-doorvoer betreft invoer van goederen van buitenlandse makelij die na aankomst in Nederland niet of nauwelijks een bewerking ondergaan en daarna weer worden doorgevoerd naar het buitenland. De goederen zijn tijdens het gehele verblijf in Nederland eigendom van een buitenlands bedrijf (in tegenstelling tot de wederuitvoer). De quasi-doorvoer is geen onderdeel van de Nederlandse cijfers over de Nederlandse handel, wel bij de Europese cijfers over de Nederlandse handel (Eurostat).

Research & Development (R&D)

Activiteit waarbij wordt gestreefd naar oorspronkelijkheid en vernieuwing en bestaande uit het creatief, systematisch en planmatig zoeken naar oplossingen voor praktische problemen. Tot de activiteit behoort ook het strategische en het fundamentele onderzoek, waarbij het verkrijgen van achtergrondkennis en het vergroten van de (puur) wetenschappelijke kennis voorop staat en niet het streven naar direct economisch voordeel of het oplossen van problemen. Verder wordt tot de activiteit ook gerekend het (uit)ontwikkelen van ideeën of prototypes tot bruikbare processen en productierijpe producten.

SBI

Bedrijfstakken worden afgebakend volgens de hiërarchische indeling van economische activiteiten van de Europese Unie (Nomenclature statistique des activités économiques dans la Communauté Européenne, afgekort: NACE), de Nederlandse variant hiervan is de Standaard Bedrijfsindeling (SBI).

Toegevoegde waarde

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

Traditionele groothandel

Groothandelaren die alleen goederen verhandelen. Deze bedrijven importeren goederen voor binnenlands verbruik, exporteren goederen uit eigen makelij of wederuitvoeren geïmporteerde goederen. Naast het importeren en/of exporteren van goederen, importeren deze bedrijven soms ook diensten en/of houden ze buitenlandse investeringen aan.

Transitobedrijven

Groothandelaren met transitohandel, entrepothandel en/of doorvoer.

Transitohandel

Van transitohandel is sprake wanneer een bedrijf goederen aankoopt bij een niet-ingezeten bedrijf en deze goederen vervolgens doorverkoopt aan een ander niet-ingezeten bedrijf. De aan- en verkochte goederen passeren daarbij niet de Nederlandse grens.

Two-way trader in goederen

Bedrijf dat zowel goederen importeert als exporteert.

Two-way trader in goederen en diensten

Bedrijf dat goederen importeert en exporteert en tevens diensten exporteert. Mogelijks importeert het bedrijf ook diensten, maar dit is geen must.

Uitvoer van Nederlandse makelij

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

Vestiging

Een (deel van een) vestiging die tot één bedrijf(seenheid) behoort. De vestiging heeft met de bedrijfseenheid de typering naar activiteit gemeen, waardoor de beoogde samenhang tussen deze twee eenheden bereikt wordt.

Voltijdequivalenten (vte)

Een maat voor arbeidsvolume. Deeltijdbanen dragen hieraan bij naar rato van de wekelijkse arbeidsduur (exclusief overwerk, na aftrek van ADV). Bij de bepaling van het gemiddeld arbeidsvolume over een periode wordt rekening gehouden met zowel de begin- en einddatum van de baan als met de wekelijkse arbeidsduur. Twee opeenvolgende banen met elk een duur van zes maanden dragen samen een arbeidsjaar bij aan het jaargemiddelde als het voltijdbanen zijn, maar minder dan een arbeidsjaar als het deeltijdbanen zijn.

Waardeketen

Een internationale waardeketen omvat alle activiteiten – in meer dan één land – die nodig zijn om een product of dienst vanuit de conceptfase via de verschillende productiefases bij eindverbruikers te bezorgen en verwerking na gebruik.

Wederuitvoer

Wederuitvoer betreft invoer van goederen van buitenlandse makelij die na aankomst in Nederland niet of nauwelijks een bewerking ondergaan en daarna weer worden uitgevoerd naar het buitenland. De goederen zijn tijdens het verblijf in Nederland (tijdelijk) eigendom van een Nederlands bedrijf (in tegenstelling tot de quasi-doorvoer). Wederuitvoer en uitvoer van eigen makelij vormen samen de totale Nederlandse uitvoercijfers.

Werknemer

Een persoon die in een arbeidsovereenkomst afspraken met een economische eenheid maakt om arbeid te verrichten waartegenover een financiële beloning staat.

Werkzame persoon

Persoon die een baan heeft bij een in Nederland gevestigd bedrijf of bij een particulier huishouden in Nederland. Tot de werkzame personen behoren alle personen die betaalde arbeid verrichten, ook al is het maar voor één of enkele uren per week, ook als zij:

- arbeid verrichten die op zichzelf genomen legaal is, maar waarvan de beloning aan de registratie door fiscus of sociale zekerheidsautoriteiten wordt onttrokken ('zwarte arbeid');
- tijdelijk geen arbeid verrichten, maar wel doorbetaald krijgen (bijvoorbeeld bij ziekte of vorstverlet);
- tijdelijk onbetaald verlof hebben opgenomen.

Werkzame personen kunnen worden onderscheiden in werknemers en zelfstandigen. Ze kunnen woonachtig zijn in Nederland, maar ook in het buitenland.

Zeggenschap

De zeggenschap van bedrijven wordt bepaald aan de hand van het land waar de strategische besluitvorming plaatsvindt. Deze zeggenschap ligt bij de Ultimate Controlling Institutional Unit (UCI). Buitenlandse zeggenschap betekent dat het land van vestiging van de UCI een ander land is dan Nederland.

Zelfstandig mkb

Het zelfstandig midden- en kleinbedrijf omvat alle bedrijven in Nederland, die in Nederlandse handen zijn met minder dan 250 werkzame personen bij het gehele concern. Het overige mkb bestaat uit bedrijven met minder dan 250 werkzame personen, maar deze bedrijven zijn wel onderdeel van een concern met 250 of meer werkzame personen, óf hebben een buitenlands moederbedrijf.

Reeds eerder verschenen kwartaaledities

2014

- Tweede kwartaal, thema [Internationale handel](#)
- Derde kwartaal, thema [Bedrijfsprestaties](#)
- Vierde kwartaal, thema [Werkgelegenheid](#)

2015

- Eerste kwartaal, thema [Waardeketens](#)
- Tweede kwartaal, thema [Innovatie](#)
- Derde kwartaal, thema [Multinationals](#)
- Vierde kwartaal, thema [Duurzaamheid](#)

2016

- Eerste kwartaal, thema [Bedrijvendynamiek](#)
- Tweede kwartaal, thema [Agribusiness](#)
- Derde kwartaal, thema [Duitsland](#)
- Vierde kwartaal, thema [Zelfstandig MKB](#)

2017

- Eerste kwartaal, thema [Verenigd Koninkrijk](#)
- Tweede kwartaal, thema [Internationale handel in diensten](#)
- Derde kwartaal, thema [Innovatie](#)
- Vierde kwartaal, thema [Waardeketens](#)

2018

- Eerste kwartaal, thema [De positie van Nederland](#)
- Tweede kwartaal, thema [Werkgelegenheid](#)
- Derde kwartaal, thema [Exportstrategieën](#)
- Vierde kwartaal, thema [Financiële globalisering](#)

2019

- Eerste kwartaal, thema [Verenigde Staten](#)
- Tweede kwartaal, thema [Patronen in handelsgedrag](#)

Dankwoord

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

Stephen Chong
Sarah Creemers
Loe Franssen
Sander IJmker
Richard Jollie
Irene van Kuik
Arno Moonen
Bart Loog
Gabriëlle Salazar-de Vet
Sandra Vasconcellos
Hans Westerbeek
Karolien van Wijk
Hendrik Zuidhoek

Medewerkers

Auteurs

Marcel van den Berg
Marjolijn Jaarsma
Arjan van Loon
Angie Mounir
Tom Notten
Leen Prenen
Rik van Roekel
Roger Voncken
Khee Fung Wong

Redactie

Marjolijn Jaarsma
Roger Voncken

Eindredactie

Marjolijn Jaarsma
Roger Voncken