



Nederland Handelsland

Export, investeringen & werkgelegenheid

2020

Nederland

Handelsland

Export, investeringen & werkgelegenheid

2020

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 |
| 2019-2020 | 2019 tot en met 2020 |
| 2019/2020 | Het gemiddelde over de jaren 2019 tot en met 2020 |
| 2019/'20 | Oogstjaar, boekjaar, schooljaar enz., beginnend in 2019 en eindigend in 2020 |
| 2017/'18-2019/'20 | Oogstjaar, boekjaar, enz., 2017/'18 tot en met 2019/'20 |

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, 2020.
Verveelvoudigen is toegestaan, mits CBS als bron wordt vermeld.

Voorwoord

Nederland is als handelsland sterk verweven met het buitenland. Met een exportwaarde van 516 miljard euro is in 2019 opnieuw een exportrecord gerealiseerd. In 2018 hing 34 procent van ons bbp en ongeveer 2,4 miljoen voltijdbanen in Nederland, circa een derde deel van de totale werkgelegenheid, samen met de export van goederen en diensten. In tijden van groeiende wereldhandel vaart ons land wel bij deze openheid van onze economie. De andere kant van deze medaille bleek in de afgelopen maanden, toen buitenlandse leveranciers en afnemers sterk afschaalden of zelfs in lockdown gingen en toeristen massaal thuis (moesten) blijven.

Veel cijfers in deze publicatie hebben betrekking op de jaren tot en met 2019. Om recht te doen aan het feit dat 2020 een atypisch jaar is, staat aan het begin van deze publicatie een corona-box. Hierin zijn enkele economische indicatoren opgenomen, waardoor er in één oogopslag is te zien hoe het sentiment onder Nederlandse ondernemers en consumenten was in de eerste helft van 2020, alsook de staat van de luchtvaart en de internationale handel. Op de CBS-website en www.cbs.nl/dossier/cbs-cijfers-coronacrisis worden dagelijks de laatste cijfers over de stand van de economie, werkgelegenheid en maatschappelijke ontwikkelingen getoond.

Bij Nederland handelsland wordt vaak gedacht aan grote bedrijven en multinationals. Niet onterecht, want deze bedrijven nemen een groot deel van de goederen- en dienstenhandel voor hun rekening en zijn ook verantwoordelijk voor een groot deel van de exportgroei. Toch is ook een derde van de 1,2 miljoen zelfstandig mkb-bedrijven in Nederland zelf actief in de internationale handel. De groep bedrijven die goederen of diensten verhandelt is dus verre van een uniforme groep. Nederland handelsland betekent ook Nederland distributieland. Via Nederland komen er veel goederen de Europese Unie binnen, en dat komt ook in 2019 tot uiting in een iets sterkere groei van de wederuitvoer dan van de uitvoer van Nederlandse makelij. De uitvoer gaat tegenwoordig iets vaker naar verre landen, zoals China en de VS, terwijl de wederuitvoer vooral bestemd is voor onze buurlanden. Naast handelsland en distributieland is Nederland ook een investeringsland. Nederland staat hoog op de ranglijst van de top-tien investeringslanden, zelfs wanneer investeringen van/via bijzondere financiële instellingen buiten beschouwing worden gelaten.

Meer nieuws en rapporten op het gebied van globalisering alsook de Internationaliseringmonitor zijn te vinden in ons [dossier](#).

Directeur-Generaal

Drs. A. Berg

Den Haag, Heerlen, Bonaire, september 2020

Inhoud

| | |
|--|----|
| Voorwoord | 3 |
| Corona-box | 7 |
| Executive Summary | 10 |
| Nederland Handelsland 2020: export, investeringen en werkgelegenheid – Een introductie | 15 |

1. Dashboard met belangrijkste bevindingen 19

2. Nederlandse verdiensten aan internationale handel 23

| | | |
|-----|--|----|
| 2.1 | Belangrijkste bevindingen | 25 |
| 2.2 | Bijdrage export aan bbp | 26 |
| 2.3 | Werkgelegenheid door internationale handel | 32 |
| 2.4 | Literatuur | 36 |

3. Kenmerken van het internationale bedrijfsleven 37

| | | |
|-----|---|----|
| 3.1 | Belangrijkste bevindingen | 39 |
| 3.2 | Internationaal actieve bedrijven naar type | 39 |
| 3.3 | Kernindicatoren voor het internationaal actieve bedrijfsleven | 43 |
| 3.4 | Internationaal actieve bedrijven naar leeftijd | 44 |
| 3.5 | Born globals | 46 |
| 3.6 | Internationaal actieve ondernemers naar geslacht | 48 |
| 3.7 | Literatuur | 50 |

4. Samenstelling van de Nederlandse handel 51

| | | |
|------|--|----|
| 4.1 | Belangrijkste bevindingen | 53 |
| 4.2 | Export van goederen naar type goederen | 54 |
| 4.3 | Samenstelling groei goederenexport | 57 |
| 4.4 | Export van goederen per bedrijfstak en carry-along trade in de industrie | 61 |
| 4.5 | Export van diensten per soort dienst | 68 |
| 4.6 | Export van diensten per bedrijfstak | 69 |
| 4.7 | Import van goederen naar type goederen en bedrijfstak | 70 |
| 4.8 | Import van diensten per dienstesoort en bedrijfstak | 72 |
| 4.9 | Bijlage: onderzoeksverantwoording samenstelling groei goederenexport | 74 |
| 4.10 | Literatuur | 77 |

5. Geografische dimensie van de Nederlandse goederenhandel 79

| | | |
|-----|---|----|
| 5.1 | Belangrijkste bevindingen | 81 |
| 5.2 | Belang van Nederland als goederenleverancier voor andere landen | 82 |
| 5.3 | Belang van Nederland als klant voor andere landen | 88 |
| 5.4 | Nederlandse goederenexport | 90 |
| 5.5 | Nederlandse goederenimport | 94 |
| 5.6 | Literatuur | 98 |

6. Nederland in internationale waardeketens 101

- 6.1 Belangrijkste bevindingen **103**
- 6.2 Samenstelling en ontwikkeling totale Nederlandse goederenimport **104**
- 6.3 Samenstelling goedereninvoer naar type product **110**
- 6.4 Herkomst Nederlandse goederenexport **114**
- 6.5 Samenstelling Nederlandse goederenexport **115**
- 6.6 Literatuur **119**

7. Buitenlandse investeringen en multinationals 121

- 7.1 Belangrijkste bevindingen **123**
- 7.2 Macro-overzicht investeringsstromen **124**
- 7.3 Multinationals in Nederland **128**
- 7.4 Activiteiten van Nederlandse multinationals in het buitenland **138**
- 7.5 Literatuur **141**

Begrippenlijst **143**

Dankwoord **148**

Medewerkers **149**

Corona-box

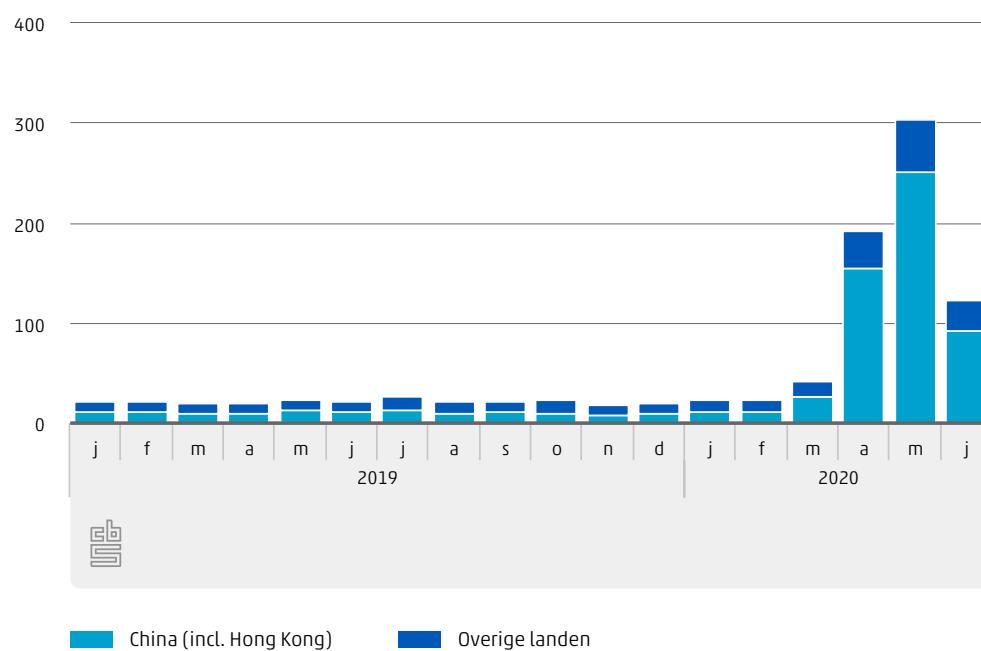
Veel cijfers in deze publicatie hebben betrekking op de jaren tot en met 2019. Door de corona-epidemie is 2020 echter een atypisch jaar. Om hieraan recht te doen zijn in deze corona-box enkele economische indicatoren opgenomen voor 2020.

Bestedingen naar categorie: Volume-ontwikkeling t.o.v. voorgaande kwartaal (%)

| | 2019 4e kwartaal* | 2020 1e kwartaal* |
|-------------------------------------|-------------------|-------------------|
| Bruto binnenlands product | 0,5 | -1,5 |
| Invoer van goederen en diensten | 0,6 | -2 |
| Bruto investeringen in vaste activa | 1,3 | 0,6 |
| Uitvoer van goederen en diensten | 0,6 | -1,9 |
| Consumptie overheid | 0,3 | -1,5 |
| Consumptie huishoudens | 0,7 | -2,6 |

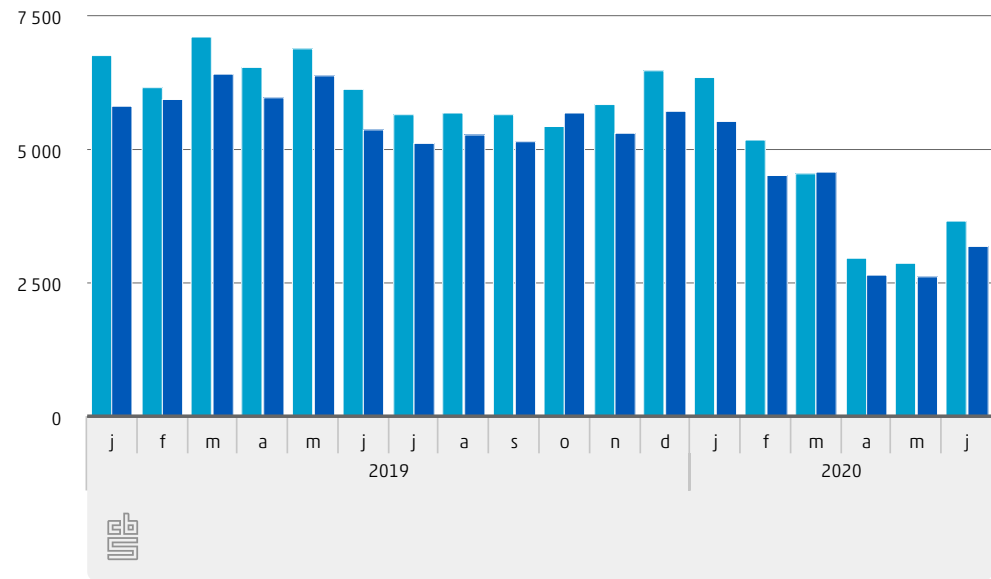
Import mondkmaskers

mln euro



Import en export minerale brandstoffen

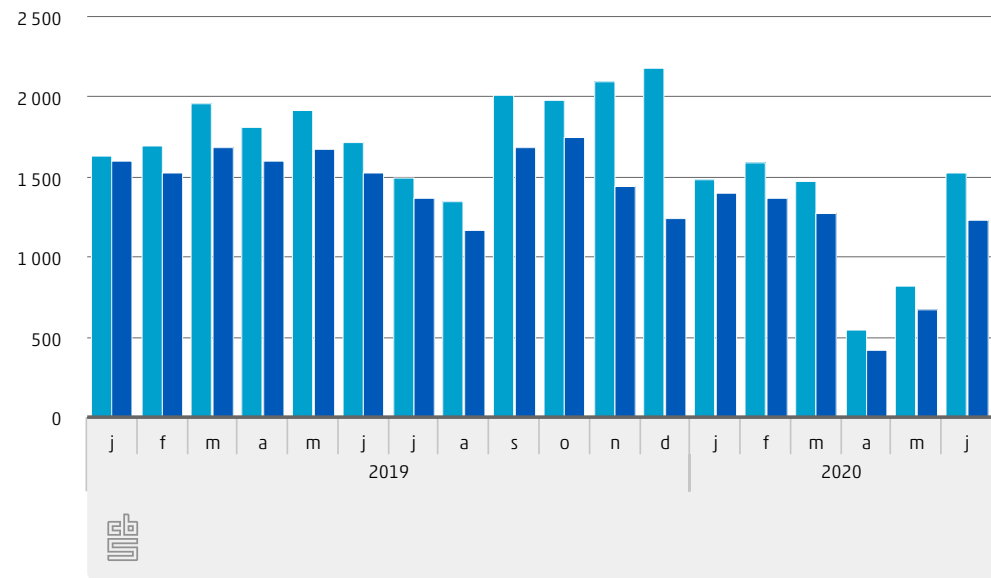
mIn euro



Importwaarde Exportwaarde

Import en export voertuigen voor het wegverkeer

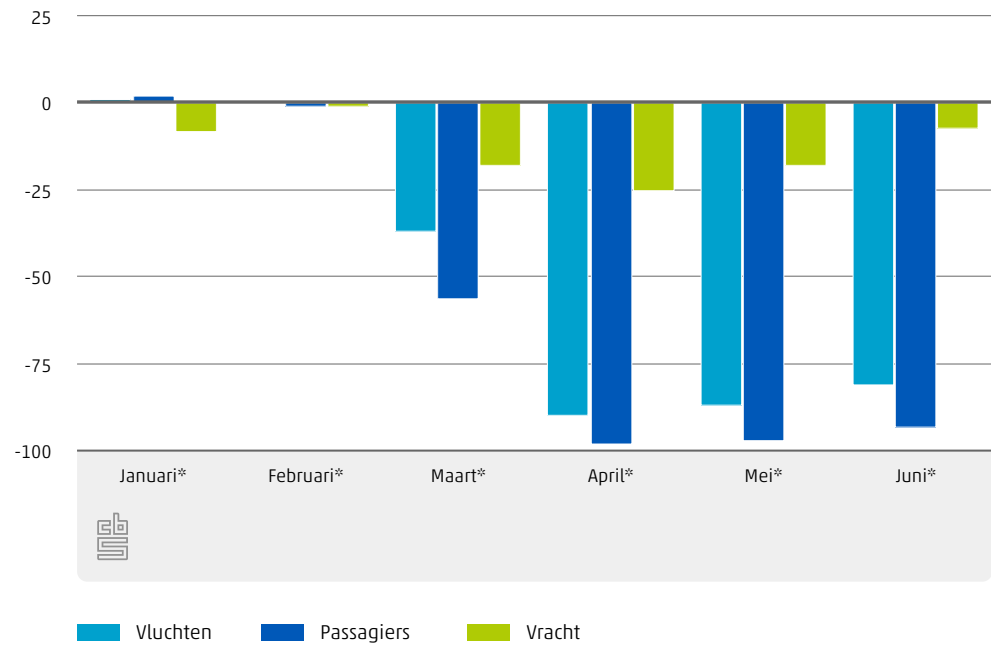
mIn euro



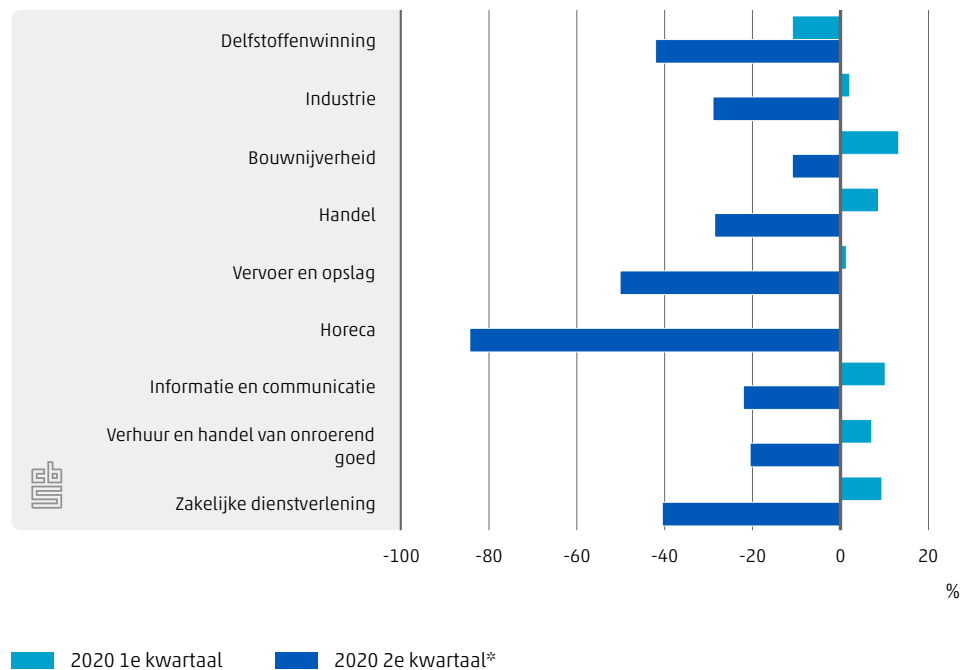
Importwaarde Exportwaarde

Luchtvaart op de 5 Nederlandse luchthavens

% verandering t.o.v. een jaar geleden



Ondernemersvertrouwen per bedrijfstak



Executive Summary

Whereas the *Internationalisation Monitor* describes particular trends and their consequences for the Dutch economy and society on a quarterly basis, the annual *Dutch Trade in Facts and Figures: Export, investment and employment* provides an overview of key figures on the internationalisation of the Netherlands. Many figures were already available from various CBS publications and data tables, but had not been bundled into a single publication; at the request of the Dutch Ministry of Foreign Affairs, the CBS Expertise Centre for Globalisation therefore developed *Dutch Trade in Facts and Figures*, which appeared for the first time in 2019 and is published annually as part of the Globalisation research agenda at CBS. This publication aims to provide a broad target group with objective information on the internationalisation of the Dutch business economy and the national economy in a broad sense. Furthermore, it offers independent data for trade policy decisions at the Ministry of Foreign Affairs. Apart from the [data tables](#) with key figures, this publication contains an outline of the major trends behind these figures.

Compared to last year's edition, a number of adjustments have been made this year. First of all, greater attention has been paid to female entrepreneurship in chapter 3, while chapter 4 focuses more on how much various factors contribute to the growth of goods exports. These factors are the size of an enterprise, which export markets are served, the type of export goods and the export strategy of a firm. With respect to the latter, new destinations and/or new products are distinguished. Chapter 4 furthermore addresses the strategy of exporting manufacturers that involves extending the product range by including products not manufactured by the company itself, the so called carry-along trade (CAT). In chapter 5 the distinction between intra-EU and extra-EU trade receives closer attention, as well as the development of Dutch export market shares in foreign goods markets. On the other hand, the classification of the Dutch private sector into so-called key or top sectors was omitted: the CBS Top Sector Monitor which was compiled on behalf of the Ministry of Economic Affairs and Climate Policy was discontinued. There was no more need for this Monitor due to the transition towards more mission-driven innovation policies. Another element omitted this year concerns the regional distinctions within the Netherlands with respect to international trade. In order to make room for the aforementioned new topics, the section on imports of goods and services in chapter 4 was abridged while the section on goods trade flows (imports plus exports) was deleted in chapter 5.

Listed below are some of the main findings presented in this edition¹⁾:

1) Chapter 1 comprises a dashboard with the key findings from chapters 2-7 and is not included here.

Chapter 2: Dutch earnings from international trade

- In 2018, the value added generated within the Dutch economy as a result of goods and services exports abroad stood at around 262 bn euros, accounting for 34% of the Dutch GDP.
- Most of the export earnings were generated by exports of domestically produced goods (123 bn euros), followed by exports of services (105 bn euros) and earnings from re-exports (34 bn euros).
- Most of the goods and services imported into the Netherlands are used to produce other goods and services for exports. The more imports are needed to produce a particular type of good or service; the lower the value added embodied in these exports. Net earnings from every euro earned in exports vary among the different export categories; service exports yield 63 cents per euro while domestically produced goods exports yield 51 cents and re-exports 14 cents.
- In 2018, 2.4 mn jobs in the Netherlands can be attributed to the production of goods and services destined for exports, of which 1.4 mn were jobs at enterprises that exported directly. The remaining 1 mn were jobs at enterprises that acted as suppliers to the exporting companies.
- These 2.4 mn jobs involved in exports of goods and services represented 32% of total employment in the Netherlands in 2018.

Chapter 3: Characteristics of the internationally active business economy

- In 2018, the Dutch business economy comprised 23% one-way importers, 8% two-way traders, 4% one-way exporters and 66% companies not engaged in international trade. Of the independent SMEs, 33% did engage in international trade; for the large enterprises this share was 88%.
- As for foreign enterprises, 64% are two-way traders and only 13% do not trade at all; among Dutch enterprises these proportions are reversed. Only 7% of Dutch enterprises are two-way traders while 66% are not engaged in international trade.
- One quarter of internationally active entrepreneurs are female. There is hardly any difference between male and female entrepreneurs in terms of international trade activity. For male entrepreneurs international trading activity increases with age until the age category of 45–54 years; beyond this category, their international trading activity level decreases. For female entrepreneurs international trading activity increases with age.
- In the group of enterprises that is engaged in international trade the share of enterprises that is older than 10 years increased slightly in the period 2015–2018; on the other hand the share of enterprises younger than 5 years, decreased slightly.
- The age distribution of internationally trading enterprises not only changes as they continue to exist and get older, but also due to the fact that some start or stop trading internationally. In 2018 most of these starters and quitters were active in two sectors: business services on the one hand, and wholesale and retail on the other hand. These sectors also contain the largest number of born globals.

Chapter 4: Composition of Dutch international trade

- In 2019, goods exports from the Netherlands were worth almost 516 bn euros, representing an increase of 4% on 2018. Service exports were good for 236 bn euros, an increase of 12% on 2018.
- Total goods exports include 55% domestically produced exports (285 bn euros) and 45% re-exports (231 bn euros).
- Most of the growth in goods exports is based on existing trade relations (existing combinations of goods and destinations).
- Major Dutch export products – constituting 30% of total goods exports – include machinery and transport equipment. Other important export categories are chemical products and mineral fuels.
- The top imports are also machines and transport equipment, as well as mineral fuels and manufactured goods.
- In 2018, 22 bn euros worth of goods exports were goods not produced by companies themselves but sold in a bundle along with their own products in carry-along trade.

Chapter 5: Geographic dimension of Dutch goods trade

- In 2018, the Netherlands' contribution to global goods imports was 2.7%. The other 27 EU countries combined imported 68% of their products from the Netherlands. The Netherlands has been the largest supplier of goods to Belgium over the past three years. Outside the EU, the Netherlands plays a much smaller role: the Dutch share in non-EU imports is 0.9%.
- The Dutch contribution to worldwide exports amounted to 3.4% in 2018. Within the EU, this contribution was 5.4%. Outside the EU, the share was 2.5%.
- The total value of Dutch goods exports over 2019 was 516 bn euros, representing a year-on-year increase of 3.5%. The EU is by far the largest market; 70% of Dutch goods exports goes to the EU.
- Increasing globalisation has resulted in a slightly diminished intra-EU-share for some years. Intra-EU exports grew by 2.1% in 2019; extra-EU exports by 7.7%. Independent small and medium-sized enterprises accounted for 27% of total exports.
- Eight out of the ten main export destinations are located within the EU. In 2019, most exported goods went to Germany (22%) and Belgium (10%). The strongest export growth was achieved in trade with the US and China (both non-EU): 16% and 9% respectively.
- Goods imports were worth 460 bn euros in 2019, 4% up on 2018. More than half (53%) are imports from other EU countries. As with exports, the EU's share is decreasing slightly each year. Intra-EU imports rose by 3% in 2019 relative to 2018. Imports from non-EU countries grew by 6% in 2019. More than 22% of total imports can be attributed to independent small and medium-sized enterprises.
- The top ten import countries include four which are outside of the EU: China, the US, Russia and Norway. Most imports still originate from the neighbouring countries of Germany (17%) and Belgium (10%).

Chapter 6: The Netherlands' participation in global value chains

- By operating in global value chains, the Netherlands is closely connected with other countries. This is also reflected in the types of goods traded by the Netherlands. Intermediate goods form an important share in both imports and exports; such goods are vital not only for domestic production but in onward trade as well (either via the Netherlands or after production in the Netherlands).
- In 2018, Dutch goods imports amounted to 419 bn euros. Almost half was re-exported while approximately 37% was imported for further processing into new (intermediate) products; of these imports 61 bn euros were destined for domestic consumption. The total import value grew by 17% between 2015 and 2018 with the fastest growth seen in imports for re-exports and the slowest growth in imports for domestic consumption.
- In 2018, nearly 40% of total goods imports consisted of intermediate goods such as raw materials, chemical products, machine components and semi-finished products. Consumer goods such as clothing, food and consumer electronics constituted a share of 23%. Capital goods such as robots, trucks and machines for the production process accounted for 19% of total imports in 2018. Mineral fuels such as crude oil, natural gas and refined petroleum products accounted for approximately 15% of the import value in 2018.
- In 2018, Dutch goods exports amounted to almost 487 bn euros. Exports grew by 16% between 2015 and 2018, slightly less than import growth (17%). Goods exports consist of Dutch-manufactured (domestic) exports and re-exports. Between 2015 and 2018, re-exports grew faster (19%) than domestically produced exports (13%). In 2018, re-exports in 2018 contributed 51% to total exports against 49% domestically produced exports. Intermediate goods form the largest group in both domestically produced exports and re-exports.
- Major Dutch export industries in 2018 included food, beverages and tobacco, the chemical industry and the electrotechnical industry. Exports by the food, beverages and tobacco industry mainly consisted of consumer goods such as drinks, chocolate and processed foods. Almost 90% of the chemical industry exports consisted of intermediate goods such as medical and pharmaceutical goods, hydrocarbons and plastics.
- International trade includes an increasingly large flow of intermediate goods, both to and from the Netherlands as well as the rest of the world. This is an indication that countries and their industries are increasingly operating in international production chains. Intermediate goods produced in the Netherlands – for example, steel, cocoa butter or chemical intermediates – are most often used in goods destined for consumption in Germany, followed by the US.

Chapter 7: Foreign direct investments and multinationals

Foreign direct investments (FDI)

- In 2019, the Netherlands was the world's second largest outward investor, preceded only by the US. With regard to inward FDI, the Netherlands ranked fifth after the US, the UK, Hong Kong and China.
- Excluding investments through Special Purpose Entities (SPEs), in 2018 the United Kingdom was the largest investor in the Netherlands with 213 bn euros in direct investments.
- In 2018, the US was the largest destination for Dutch outward FDI excluding investments through SPEs.

Foreign-owned multinationals in the Netherlands

- In 2017, there were around 24 thousand multinational enterprises (MNEs) in the Dutch business economy, 56% of which were foreign-owned. MNEs employ altogether approximately 2.3 million people in the Netherlands. This amounts to 39% of all employment in the Dutch business economy. With this they offered 98 thousand more jobs than in the previous year.
- Most MNEs are active in wholesale and retail; in 2018, MNEs accounted for 84% of total goods exports and 90% of total services exports.
- Over 21% of all foreign-owned multinationals in the Netherlands were US-owned (2,875 firms). With approximately 203 thousand employed persons, these US-owned multinationals accounted for 20% of all employment at foreign multinationals in our country.

Dutch multinationals abroad

- In 2017, Dutch multinationals operated a total of 23,205 subsidiaries abroad, of which 15 thousand in the EU and 8,205 in non-EU countries.
- 4,221 foreign subsidiaries of Dutch multinationals were operating in Germany, where they employed 356 thousand people.

Nederland Handelsland 2020: export, investeringen en werkgelegenheid - Een introductie

Nederland Handelsland 2020: export, investeringen en werkgelegenheid is een publicatie die het Expertisecentrum Globalisering van het CBS in opdracht van het ministerie van Buitenlandse Zaken heeft ontwikkeld. In 2020 verschijnt deze publicatie voor de tweede keer. Het is een publicatie met jaarlijks terugkerende kerngegevens en indicatoren. De publicatie bevat vele tijdreeksen, hoofdzakelijk op een hoog macro- of mesoniveau, met enkele onderwerpen specifiek gericht op prioriteiten uit de handelsagenda van het kabinet. Deze publicatie voorziet in de behoefte snel toegang te hebben tot de belangrijkste gegevens over internationalisering van het Nederlandse bedrijfsleven en de economie in brede zin.

Nederland Handelsland 2020: export, investeringen en werkgelegenheid bestaat uit zes beschrijvende hoofdstukken, geïllustreerd met vele figuren, infographics en tabellen. In deze hoofdstukken worden de belangrijkste trends, cijfers en ontwikkelingen gepresenteerd. De datasets waarop deze hoofdstukken tot stand zijn gekomen, zijn dermate omvangrijk dat ze niet integraal in de publicatie zijn opgenomen. Deze datasets zijn beschikbaar en te downloaden op de [landingspagina](#) van deze publicatie. De publicatie begint met een dashboard (hoofdstuk 1), waarin een overzicht van de belangrijkste resultaten uit de andere hoofdstukken wordt gegeven. Het vormt daarmee de rode draad van de publicatie. Die rode draad is wat Nederland verdient aan de export (hoofdstuk 2), wie internationaal handelt (hoofdstuk 3), wat er verhandeld wordt (hoofdstuk 4), met wie we goederen verhandelen (hoofdstuk 5), wie onze intermediaire goederen het meest gebruiken (hoofdstuk 6) en hoeveel er internationaal vanuit Nederland en in Nederland wordt geïnvesteerd (hoofdstuk 7).

Ten opzichte van de editie van 2019 is er een aantal aanpassingen doorgevoerd. Zo krijgt vrouwelijk ondernemerschap in hoofdstuk 3 meer aandacht, en wordt er in hoofdstuk 4 voor het eerst gefocust op de opbouw van de groei van de goederenhandel en op *carry-along trade*. Zo wordt er onder andere ingezoomd op (1) welk type bedrijven verantwoordelijk is voor de groei van de goederenexport, hoe deze bedrijven groeien – door nieuwe bestemmingen aan te boren en/of door nieuwe producten uit te voeren, en (2) de exportstrategie waarbij bedrijven hun eigen assortiment verrijken door producten mee te exporteren die zij niet zelf hebben geproduceerd, maar die zij als bundel meeleveren met hun eigen producten. In hoofdstuk 5 krijgt het onderscheid in de handel met de EU¹⁾ en daarbuiten meer nadruk evenals de ontwikkeling van het marktaandeel van Nederland in buitenlandse goederenmarkten. Aan de andere kant vervalt het onderscheid naar topsectoren in hoofdstuk 3 en 4. Het CBS is namelijk officieel gestopt met de Monitor Topsectoren die voor het ministerie van EZK werd gemaakt. Met de overgang naar het missiegedreven innovatiebeleid is de noodzaak voor deze opzet van de monitor komen te vervallen. Verder is het onderscheid naar regio's in hoofdstuk 4 weggelaten. Om ruimte te maken voor de verschillende nieuwe delen zijn de paragrafen over goederen- en

1) De EU is inclusief het Verenigd Koninkrijk.

dienstenimport vereenvoudigd en werd de paragraaf over de totale handelsstroom (import plus export) in hoofdstuk 5 geschrapt.

Hoofdstuk 2 laat zien hoeveel Nederland verdient aan export en hoe dat verschilt tussen de export van Nederlandse makelij, wederuitvoer en export van diensten. Het belang van de export komt ook tot uitdrukking in het aantal banen in branches die exporteren en de banen bij hun toeleveranciers. Nederland is verweven in internationale productieketens. Voor veel wat hier geproduceerd wordt, zijn grondstoffen en halffabricaten uit andere landen nodig. En Nederland levert op haar beurt ook inputs voor producten die in het buitenland gefabriceerd worden. Hoeveel Nederland importeert, geeft een indicatie van de verwevenheid in die productieketens.

De bedrijven die internationaal handelen, verschillen in een aantal opzichten. Sommige exporteren alleen, sommige importeren alleen en sommige doen beide. De laatste groep zijn de zogenaamde two-way traders. Bedrijven met internationale handel behoren vaker tot het grootbedrijf dan tot het zelfstandig midden- en kleinbedrijf. Ook multinationals, zowel de Nederlandse als multinationals onder buitenlandse zeggenschap, zijn vaker actief in internationale handel dan niet-multinationals. Daarnaast verschillen de diverse groepen internationale handelaren ook qua bedrijfsleeftijd, productiviteit, lonen en de verhouding man/vrouw bij ondernemers. **Hoofdstuk 3** beschrijft deze kenmerken voor het Nederlandse bedrijfsleven.

Met de export en import worden diverse goederen en diensten verhandeld. Dat wordt gedaan door bedrijven die in verschillende bedrijfstakken actief zijn. Wat er verhandeld wordt en door welke bedrijfstakken wordt beschreven in **hoofdstuk 4**. Bij deze vraag wordt ook een onderscheid gemaakt tussen producten die industriële bedrijven niet zelf produceren maar meeleveren met hun eigen producten, de zogenaamde *carry-along trade*. Daarbij wordt ook onderzocht waaraan de groei in goederenexport te danken is.

Internationale handel in goederen vindt plaats met verschillende landen zowel binnen als buiten de Europese Unie. Voor circa 40 landen wordt in het kader van de Nederlandse handelsagenda de ontwikkeling van de handel door het ministerie van Buitenlandse Zaken met extra aandacht gemonitord. Het is de vraag wat de belangrijkste landen zijn waar goederen naar toe worden geëxporteerd en welke landen voor de import belangrijk zijn. Hoe belangrijk is Nederland bijvoorbeeld voor de goederenhandel van de Verenigde Staten, China of Rusland? En hoe belangrijk is de Europese Unie voor Nederland en hoe belangrijk is Nederland voor andere EU-landen? **Hoofdstuk 5** gaat in op deze vragen.

Zoals opgemerkt in hoofdstuk 2, opereert Nederland steeds meer in internationale waardeketens. Het is de vraag of dat ook blijkt uit het type goederen dat ons land binnenkomt en (weer) verlaat. En welke rol spelen intermediaire producten zoals grondstoffen en halffabricaten in onze internationale goederenhandel? Veel van deze ingevoerde intermediaire producten worden door onze industrie verbruikt. Nederland produceert ook zelf dergelijke intermediaire producten; een gedeelte daarvan komt bij buitenlandse gebruikers terecht. Welke landen zijn de belangrijkste verbruikers van Nederlandse intermediaire goederen en hoe ontwikkelen deze verhoudingen zich? Deze vragen komen aan bod in **hoofdstuk 6**.

Behalve goederen en/of diensten exporteren (of importeren) kan een bedrijf ook internationaal zakendoen door directe investeringen te doen. Nederland doet aanzienlijke investeringen in het buitenland, maar ontvangt ook grote stromen directe investeringen vanuit het buitenland. Vaak worden zulke investeringen door multinationals gedaan. Dit kunnen Nederlandse multinationals zijn, maar ook multinationals die onder buitenlandse zeggenschap staan. Hoeveel multinationals er actief zijn in het Nederlandse bedrijfsleven en hoe omvangrijk de werkgelegenheid bij deze bedrijven is, komt aan bod in **hoofdstuk 7**.

An aerial photograph of a port terminal. The image shows rows of colorful shipping containers (red, blue, yellow, green) stacked on the ground. Several large gantry cranes are visible, with their long jibs extending over the container stacks. The water of the harbor is visible at the bottom of the frame. The overall scene is one of industrial activity and logistics.

1.

Dashboard met belangrijkste bevindingen

Auteurs

Janneke Rooyackers

Alex Lammertsma

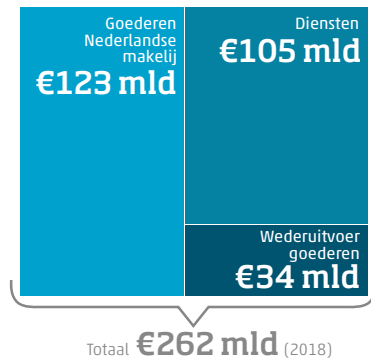
Hans Draper

Marjolijn Jaarsma

Sarah Creemers

Hoofdstuk 2

Wat levert de export op?



Hoofdstuk 3

Wie handelt internationaal?



Exporterende bedrijven:

- 12% vh totaal
- 11% vh zmkb
- 68% vh grootbedrijf
- 69% vd multinationals



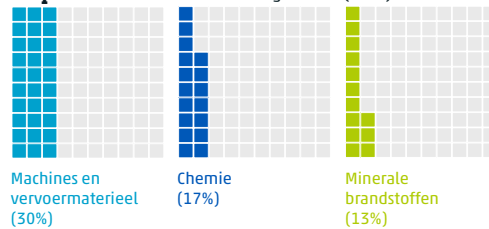
Importerende bedrijven:

- 30% vh totaal
- 30% vh zmkb
- 84% vh grootbedrijf
- 83% vd multinationals

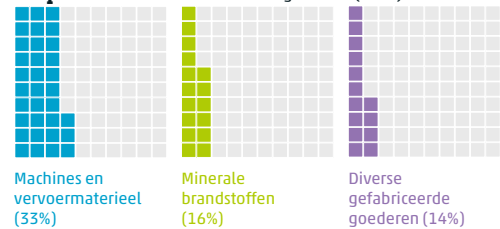
Hoofdstuk 4

Wat wordt verhandeld?

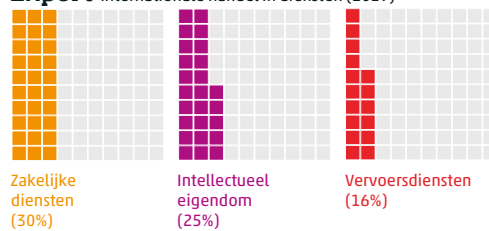
Export Internationale handel in goederen (2019)



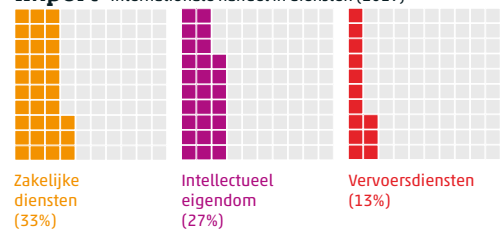
Import Internationale handel in goederen (2019)



Export Internationale handel in diensten (2019)



Import Internationale handel in diensten (2019)



Hoofdstuk 5

Met wie worden goederen verhandeld?

Belangrijkste herkomstlanden
Nederlandse import 2019

Duitsland **17%**
België **10%**
China **9%**

Belangrijkste bestemmingen
Nederlandse export 2019

22% Duitsland
10% België
8% Frankrijk

Nederland in 2018 hoog aandeel
in de export van

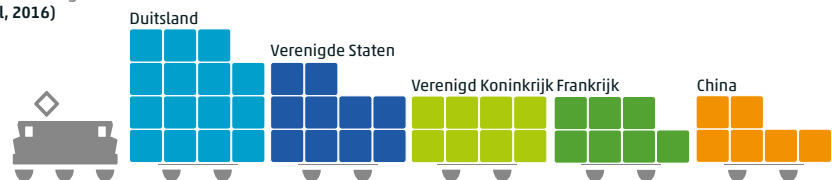
IJsland **30%**
Mozambique **21%**
België **12%**

Nederland in 2018 hoog aandeel
in de import van

18% België
11% Nigeria
11% Aruba

Hoofdstuk 6

Wie gebruikt onze intermediaire goederen het meest?
Top 5 landen (% aandeel, 2016)



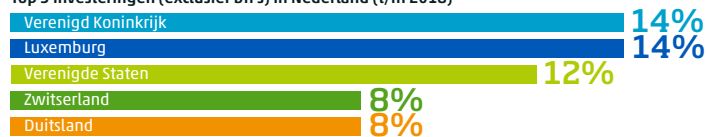
Top 5 groei grote bestemmingen (% groei, 2015-2016)



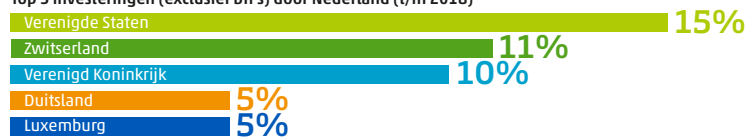
Hoofdstuk 7

Hoeveel wordt internationaal geïnvesteerd?

Top 5 investeringen (exclusief bfi's) in Nederland (t/m 2018)



Top 5 investeringen (exclusief bfi's) door Nederland (t/m 2018)



Bron: DNB



2.

Nederlandse verdiensten aan internationale handel

Auteurs

Nieke Aerts

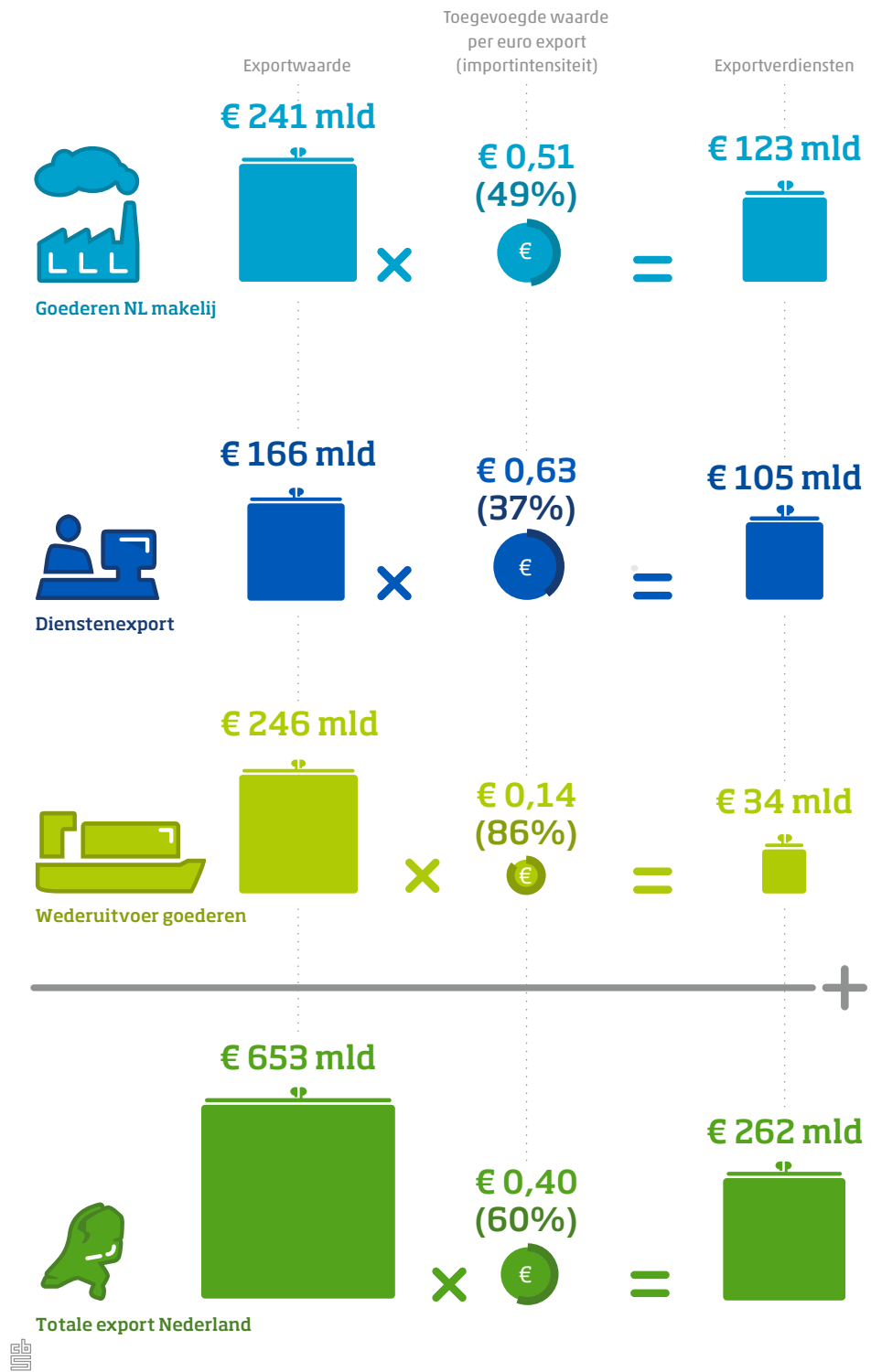
Tom Notten

Leen Prenen

Janneke Rooyackers

Khee Fung Wong

Nederlandse exportverdiensten (2018)



De Nederlandse economie draait voor een belangrijk deel op de internationale handel in goederen en diensten: de export is goed voor meer dan een derde van ons bbp. De uitvoer van goederen van Nederlandse makelij, diensten en wederuitvoer leveren daarnaast ook direct en indirect werkgelegenheid op. Hoeveel exporteren we naar het buitenland en hoeveel goederen en diensten hebben we daarvoor ingevoerd? Wat levert de export ons op in toegevoegde waarde en werkgelegenheid en hoe ontwikkelde dit zich over de jaren? En hoe varieert de toegevoegde waarde en werkgelegenheid tussen de verschillende sectoren?

2.1 Belangrijkste bevindingen

De export van goederen en diensten is een belangrijke bron van inkomsten voor de Nederlandse economie. Uit de vorige editie van Nederland HandelLand bleek dat Nederland in 2017 voor 616 miljard euro aan goederen en diensten exporteerde. In 2018 is de totale export met 6 procent toegenomen tot bijna 653 miljard euro. Als land verdienen we daar uiteindelijk circa 262 miljard euro aan. Productieprocessen van de exportgoederen- en diensten zijn internationaal verspreid, waardoor Nederland een aanzienlijk deel van de intermediaire goederen en diensten die benodigd zijn in het productieproces, moet importeren. Deze kosten drukken de uiteindelijke opbrengsten oftewel de toegevoegde waarde.¹⁾ Nederland importeerde in 2018 voor 391 miljard euro aan (intermediaire) goederen en diensten, circa 7 procent meer dan in 2017. Het merendeel hiervan is bestemd voor de wederuitvoer.

2018 was een jaar waarin verschillende factoren de wereldhandel belemmerden, waaronder het handelsbeleid van verschillende landen zoals de Verenigde Staten en China met oplopende handelstarieven, en de onzekerheid rondom de Brexit. Uit CBS (2019a) bleek dat het wereldhandelsvolume aan het einde van 2018 afnam. Ook de Nederlandse export groeide in 2018 minder hard dan in 2017. Door het feit dat de export in 2018 meer import behoefde dan de export van 2017, was ook de groei van de verdiensten aan de export (met 5 procent) in 2018 lager dan de groei in het jaar ervoor, toen deze bijna 7 procent was.

De toegevoegde waarde van 262 miljard euro komt neer op bijna 34 procent van het bruto binnenlands product (bbp). Dat betekent dat we meer dan een derde van de Nederlandse welvaart te danken hebben aan de export, een aandeel dat stabiel is gebleven ten opzichte van het voorgaande jaar. Er is veel variatie in de mate waarin bedrijfstakken afhankelijk zijn van de export. Zo zijn met name de landbouw, bosbouw en visserij, de delfstoffenwinning en de industrie erg afhankelijk van de export; circa driekwart van hun toegevoegde waarde wordt gegenereerd door de export. Daarentegen is dit voor de bouw, horeca en financiële dienstverlening veel minder het geval. Minder dan een kwart van hun toegevoegde waarde hangt samen met de export.

Naast een belangrijke bijdrage aan het bbp levert de export ook een belangrijke bijdrage aan de werkgelegenheid in Nederland. In 2018 hingen circa 2,4 miljoen banen ofwel 32 procent van de totale werkgelegenheid in Nederland direct of indirect samen met de export van goederen en diensten. Van die 2,4 miljoen banen zijn er 1,4 miljoen in de bedrijfstakken die

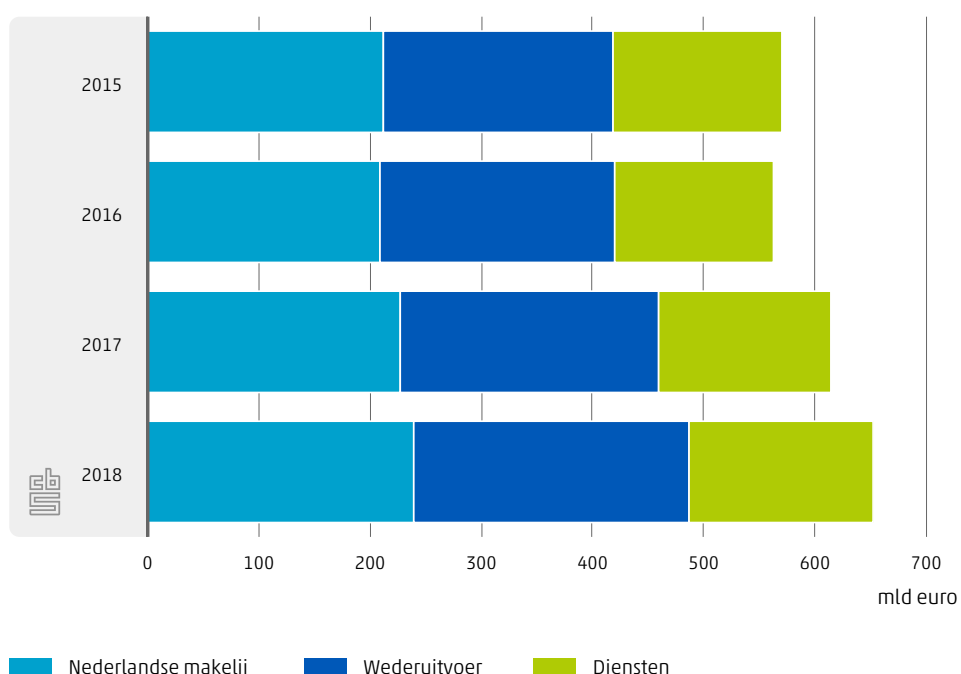
¹⁾ Als we in dit hoofdstuk spreken over de toegevoegde waarde gerelateerd aan de export, bedoelen we de som van toegevoegde waarde en het saldo van productgebonden belastingen en subsidies verbonden aan de export. Dat is iets ruimer dan de gebruikelijke toegevoegde waarde die gerealiseerd is door Nederlandse bedrijfstakken, en heeft het voordeel dat vergelijking met het bbp mogelijk is.

goederen en diensten exporteren, en 1 miljoen bij toeleveranciers. De meeste banen levert de export op voor de zakelijke dienstverlening, maar ook in de industrie, handel en vervoer en informatiediensten is er veel werkgelegenheid dankzij de export.

2.2 Bijdrage export aan bbp

In 2018 bedroeg de totale bruto exportwaarde van Nederland 653 miljard euro. Dit is de som van de export van goederen die in Nederland geproduceerd zijn (Nederlandse makelij, waarbij eventueel gebruik wordt gemaakt van ingevoerde onderdelen, grondstoffen of halffabricaten), de export van goederen die hier eerder ingevoerd zijn en (vrijwel) onbewerkt weer uitgevoerd worden (wederuitvoer), en de export van diensten. Ten opzichte van 2017 kende de totale exportwaarde een toename van 6 procent. De groei in 2018 is daarmee kleiner dan in 2017, toen de exportwaarde met meer dan 9 procent toenam ten opzichte van 2016.

2.2.1 Bruto exportwaarde per exportcategorie, 2015-2018



De goederen zijn goed voor het grootste deel van de uitvoerwaarde, met 241 miljard euro aan bruto export van Nederlandse makelij en 246 miljard euro aan wederuitvoer. De dienstenexport heeft een kleiner aandeel in de totale exportwaarde met zo'n 166 miljard euro, maar is wel de categorie die in 2018 het meest in omvang toenam: de export van diensten kende een groei van 7 procent ten opzichte van 2017. De export van Nederlandse makelij en de wederuitvoer groeiden – met respectievelijk 5,8 en 5,5 procent in 2018 – minder hard.

Invoer ten behoeve van de uitvoer

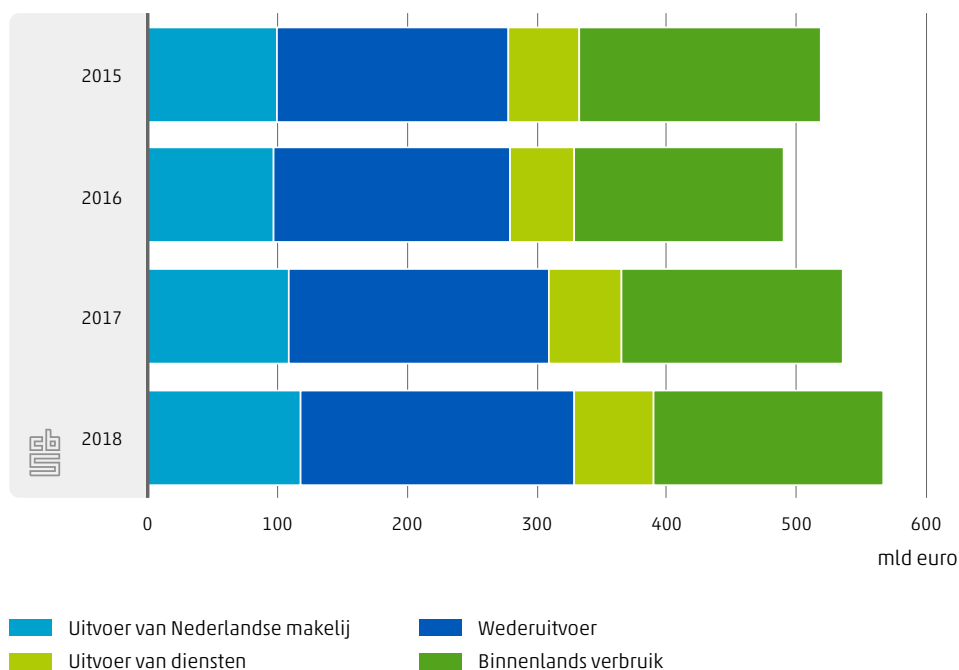
Nederland importeerde in 2018 voor circa 568 miljard euro aan goederen en diensten. Net zoals de export van goederen en diensten stijgt de invoer ook al jaren: de invoer van 2018 was 6 procent hoger dan die van 2017. Daarnaast groeit de invoerwaarde in de onderzochte periode steeds iets harder dan de export. Slechts een derde van de totale import van 2018 was voor binnenlands gebruik: voor consumptie (20 procent) en voor investeringen (11 procent). Het merendeel van de import, de overige 69 procent, werd gebruikt voor de uitvoer van goederen en diensten, ofwel in de vorm van wederuitvoer ofwel in de productie van goederen en diensten die uitgevoerd worden. In 2018 was er 185 miljard euro aan ingevoerde goederen en diensten nodig bij de productie van de Nederlandse export van goederen en diensten. Ruim 205 miljard aan ingevoerde goederen en diensten verlieten ons land in de vorm van wederuitvoer in 2018. In hoofdstuk 6 van deze publicatie wordt verder ingezoomd op deze in- en uitvoerstromen en onderzocht uit welk type producten deze bestaan.

69% van de totale invoer wordt gebruikt voor de export van goederen en diensten



Het aandeel van de totale import dat gebruikt wordt om de export te realiseren, is gestegen van 64 procent in 2015 tot 69 procent in 2018. In figuur 2.2.2 is zichtbaar dat de invoer die nodig is om de uitvoer te realiseren, al een aantal jaren toeneemt. Na een kleine afname bij de invoer voor dienstenexport in 2016, nam de invoer ten behoeve van de uitvoer in 2017 en 2018 toe bij alle drie de exportcategorieën.

2.2.2 Gebruik invoer van goederen en diensten, 2015-2018



We zien ook in figuur 2.2.2 dat het grootste deel van de invoer gebruikt wordt voor de Nederlandse goederenexport, namelijk 58 procent van de totale invoer in 2018. Hiervan neemt de wederuitvoer 37 procent van de totale invoer van goederen en diensten voor haar rekening en de productie van goederen van Nederlandse makelij circa 21 procent. Slechts 11 procent van de totale invoer van goederen en diensten was bestemd voor de uitvoer van diensten.

€ 123 miljard

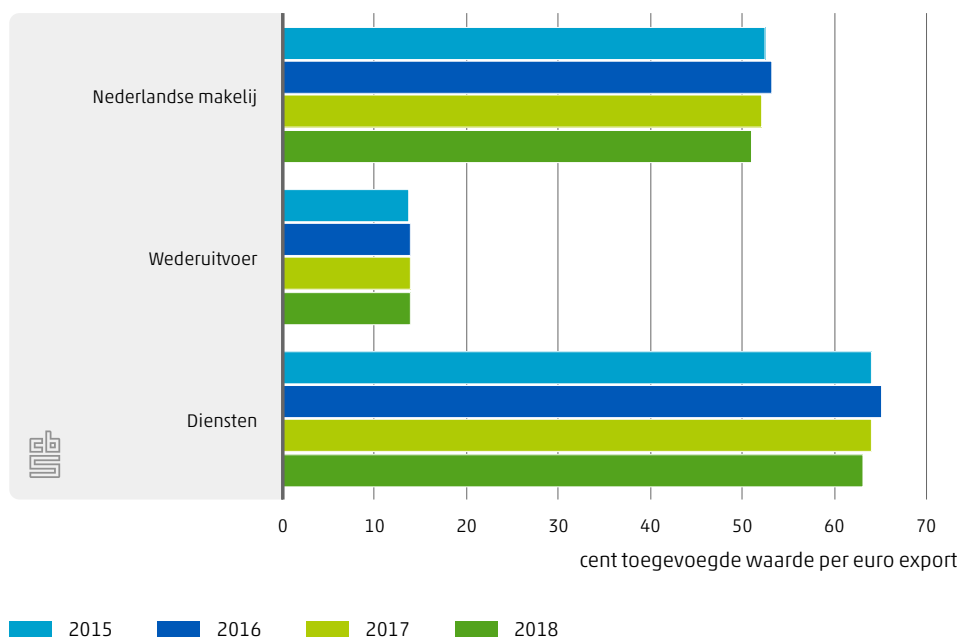
verdiende Nederland aan de uitvoer van producten van Nederlandse makelij in 2018



De export was goed voor 34 procent van het bbp in 2018

Nederland verdiende in 2018 262 miljard euro aan de export van goederen en diensten, een toename van bijna 5 procent ten opzichte van 2017. Met 123 miljard euro verdiende Nederland het meest aan de export van producten van Nederlandse makelij, goed voor bijna 16 procent van het bbp. De export van diensten bracht bijna 105 miljard euro op, circa 14 procent van het bbp. De toegevoegde waarde van de wederuitvoer was circa 34 miljard euro, goed voor 4 procent van het bbp. Het aandeel van de export van goederen en diensten in het Nederlandse bbp was daarmee 34 procent in 2018, net als in 2017. Bovendien is de bijdrage van de verschillende exportstromen aan dit aandeel gelijk gebleven.

2.2.3 Toegevoegde waarde per euro export, per exportcategorie, 2015-2018



Uitvoer van diensten levert het meeste op

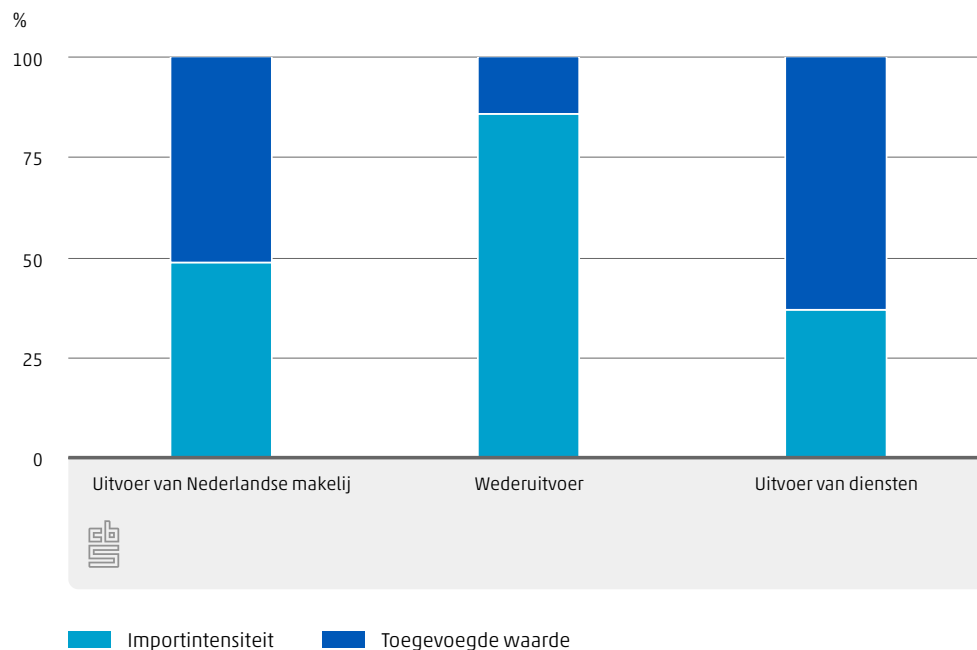
Nederland verdient niet evenveel aan elke euro export. In 2018 verdiende Nederland gemiddeld 40 eurocent aan elke euro uitvoer. In figuur 2.2.3 zien we de ontwikkeling van de exportverdiensten per categorie. De uitvoer van diensten levert ons het meeste op, met zo'n 63 cent per euro. De uitvoer van goederen van Nederlandse makelij levert 51 cent op per euro, en de wederuitvoer 14 cent. De toegevoegde waarde per euro export is daarmee voor alle exportcategorieën gelijk gebleven of licht gedaald ten opzichte van 2017. De toegevoegde waarde per euro export van Nederlandse makelij is sinds 2016 met meer dan 2 procentpunt afgenomen.

Figuur 2.2.4 illustreert per exportcategorie hoe een euro export in 2018 is samengesteld. Het laat zien welk gedeelte van de export uiteindelijk verdienen is voor de Nederlandse economie, en welk gedeelte van de export opgebouwd is uit de geïmporteerde goederen en diensten (de zogenaamde importintensiteit). Voor de totale export van goederen en diensten samen was de importintensiteit 60 procent; een kleine toename van 1,5 procent ten opzichte van 2015. Dat betekent dat de Nederlandse export van goederen en diensten de afgelopen jaren een groeiend aandeel invoer kende. In figuur 2.2.4 is de importintensiteit per exportcategorie te zien. De uitvoer van diensten bestaat het minst uit import, zo'n 37 procent van de exportwaarde, een toename van 1 procentpunt ten opzichte van 2017. Bij de uitvoer van Nederlandse makelij wordt al bijna de helft van de exportwaarde – 49 procent – ingevoerd. Hier is in de afgelopen jaren ook de grootste groei in de importintensiteit te zien. Bij de wederuitvoer, een groot aandeel van de totale uitvoerwaarde, is de importintensiteit 86 procent.

De hoge en toenemende importintensiteit van de Nederlandse export van goederen en diensten laat enerzijds zien dat Nederland in hoge mate geïntegreerd is in internationale waardeketens. Anderzijds betekent het ook dat de toegevoegde waarde die in eigen land wordt gecreëerd met de productie van goederen en diensten bestemd voor de export,

afneemt. Dit is te zien in dalende verdiensten per euro, voornamelijk bij de uitvoer van Nederlandse makelij en de uitvoer van diensten. In figuur 2.2.4 zien we dat hoe hoger de importintensiteit is, hoe lager de toegevoegde waarde van de export is.

2.2.4 Importintensiteit en toegevoegde waarde per exportcategorie, 2018



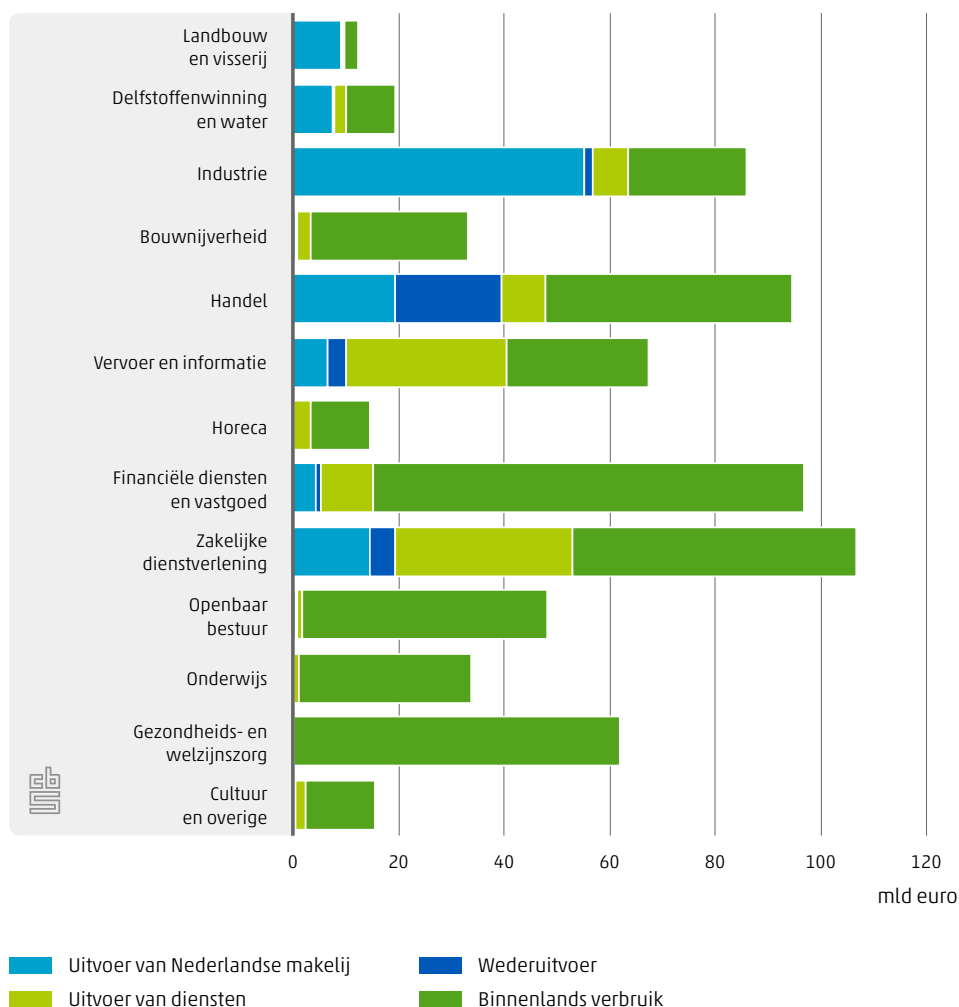
Industrie verdiende het meest aan export in 2018

Bedrijven kunnen hun goederen en diensten in Nederland afzetten, of naar het buitenland exporteren. Sommige bedrijfstakken weten goed gebruik te maken van de mogelijkheden die de geglobaliseerde wereld hen biedt, en creëren veel toegevoegde waarde bij het fabriceren van producten die ze vervolgens uitvoeren. In figuur 2.2.5 is de samenstelling van de toegevoegde waarde per sector te zien. De industrie verdiende in 2018 het meest aan de export van hun goederen en diensten, bijna 64 miljard euro. Ook de bedrijven binnen de zakelijke dienstverlening, de handel en de vervoers- en informatiediensten genereren veel toegevoegde waarde door export van goederen en diensten.

Uitvoer van Nederlandse makelij belangrijkst voor exportverdiensten bedrijfstakken

De bedrijfstak groot- en detailhandel is de enige bedrijfstak waar de wederuitvoer een grote rol speelt bij de totale verdiensten van de bedrijfstak; uitvoer van Nederlandse makelij speelt bij de meerderheid van de sectoren de grootste rol in aan export gerelateerde toegevoegde waarde. De uitvoer van diensten creëert een groot deel van de toegevoegde waarde bij de zakelijke dienstverlening en de sector vervoer, informatie en communicatie.

2.2.5 Samenstelling toegevoegde waarde per bedrijfstak, 2018



Landbouw, delfstoffenwinning en industrie meest afhankelijk van export

De verhouding tussen de verdiensten door binnenlands verbruik en door export varieert tussen de bedrijfstakken. In figuur 2.2.5 zien we dat sommige sectoren voornamelijk opbrengsten uit binnenlands verbruik halen, maar andere bedrijfstakken zijn erg verbonden met de buitenlandse markt, waaraan ze geld verdienen door uitvoer van Nederlandse makelij, uitvoer van diensten of wederuitvoer.

De landbouw, bosbouw en visserij, de delfstoffenwinning en de industrie zijn in grote mate afhankelijk van export naar het buitenland. Ze creëren dus voornamelijk waarde door hun uitvoer naar het buitenland. De grote verbondenheid met het buitenland van deze sectoren is niet verrassend: Nederland is de op één na grootste exporteur van landbouwgoederen van de wereld (CBS, 2019b). Bovendien zien we in hoofdstuk 3 van deze publicatie dat een groot aandeel van de bedrijven in de winning van delfstoffen goederen en/of diensten exporteert.

Sectoren als de horeca, de bouw en de cultuursector zijn vooral gericht op de binnenlandse consumptie: het aandeel export in hun toegevoegde waarde is erg laag. Het onderwijs, de gezondheids- en welzijnzorg en cultuurdiensten zijn voornamelijk nationale

aangelegenheden waarbij de bedrijven vrijwel niet afhankelijk zijn van buitenlandse vraag naar hun goederen en diensten.

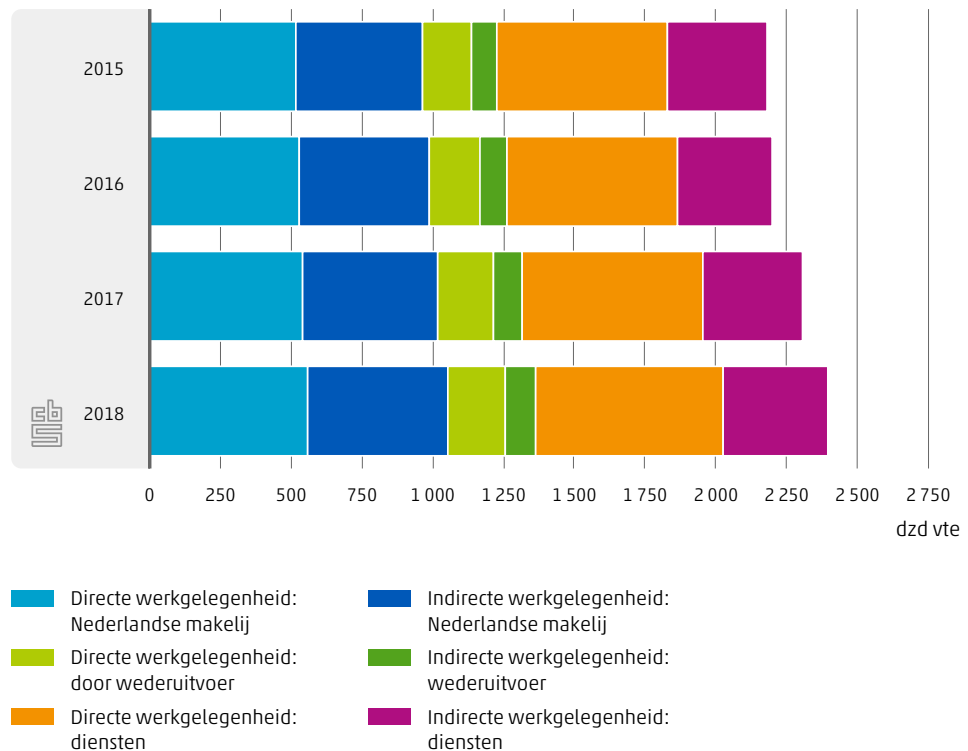
Wanneer we verder inzoomen op de industrie, blijkt er ook binnen deze bedrijfstak enige variatie in de mate van afhankelijkheid van de export. Zo genereren de voedingsmiddelen-industrie, de chemische industrie en de machine-industrie veel toegevoegde waarde door uitvoer van hun producten, terwijl bijvoorbeeld de meubel- en overige industrie vooral verbonden is met de binnenlandse markt.

2.3 Werkgelegenheid door internationale handel

De export van goederen en diensten in Nederland leverde in 2018 circa 2,4 miljoen directe en indirecte voltijdbanen (vte) op.²⁾ Zo'n 32 procent van de totale werkgelegenheid in Nederland kan daarmee toegeschreven worden aan de export (CBS, 2020). De uitvoer van Nederlandse makelij en uitvoer van diensten waren in 2018 beide verantwoordelijk voor 14 procent van de totale werkgelegenheid dankzij export in Nederland, terwijl de wederuitvoer iets meer dan 4 procent voor haar rekening nam. De banen dankzij de export kunnen vervolgens onderverdeeld worden naar directe banen, bijvoorbeeld bij de exporterende branche zelf, en indirecte banen bij toeleveranciers. Denk hierbij bijvoorbeeld aan de cateraar die voor een exporterend bedrijf werkt (indirecte werkgelegenheid) en de technisch werktuigbouwkundige die bij het exporterende bedrijf zelf werkt (directe werkgelegenheid). In figuur 2.3.1 is voor de periode 2015–2018 te zien hoeveel werkgelegenheid er samenhangt met de verschillende soorten exportcategorieën en in hoeverre het om directe of indirecte banen gaat. Zo is te zien dat de werkgelegenheid door dienstenexport hard stijgt met meer dan 5 procent in 2017 en met circa 4 procent in 2018, en dit geldt zowel voor de directe als indirecte banen. Ook de andere exportcategorieën zagen de directe en indirecte banen door de export toenemen in 2018.

²⁾ Bij de bepaling van het arbeidsvolume in voltijdequivalenten (vte's) over een periode wordt zowel rekening gehouden met de begin- en einddatum van een baan als met de wekelijkse arbeidsduur. Omdat veel mensen in deeltijd werken, sommigen maar een deel van het jaar en sommigen meerdere banen hebben, is het aantal individuele banen hoger dan het aantal in vte's.

2.3.1 Werkgelegenheid door uitvoer, 2015-2018

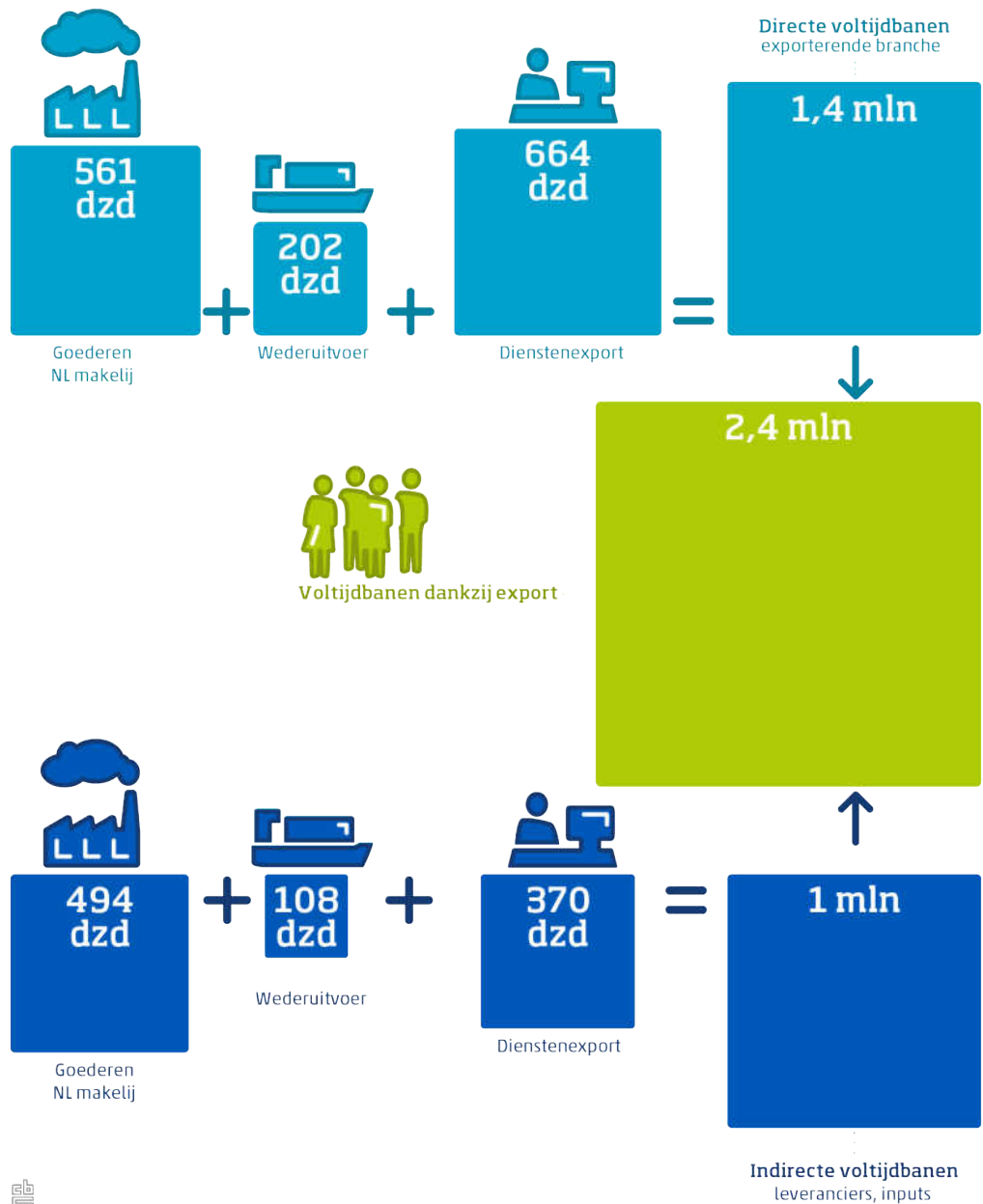


Meeste directe werkgelegenheid door export van diensten

In 2018 leverde de productie van de export van goederen en diensten 1,4 miljoen vte directe werkgelegenheid in Nederland op.³⁾ Deze banen zijn direct het resultaat van de internationale vraag naar Nederlandse goederen en diensten. De uitvoer van diensten levert de meeste banen op, circa 664 duizend, en de uitvoer van producten van Nederlandse makelij zo'n 561 duizend. De minste banen levert de wederuitvoer op, circa 202 duizend banen in 2018. De uitvoer van diensten leverde in 2018 niet alleen de meeste directe banen op, deze werkgelegenheid groeide met meer dan 4 procent ook het hardst ten opzichte van 2017. De directe werkgelegenheid door uitvoer van Nederlandse makelij en wederuitvoer nam toe met meer dan 3 procent over 2018.

³⁾ Door een bijstelling en verdere verfijning van de methode wijken de cijfers voor directe en indirecte werkgelegenheid sterk af van die in de publicatie Nederland Handelstand van 2019. Dit speelt hoofdzakelijk bij de bedrijfstakken groot- en detailhandel en de vervoer- en opslagsector.

Werkgelegenheid (vte) dankzij export (2018)



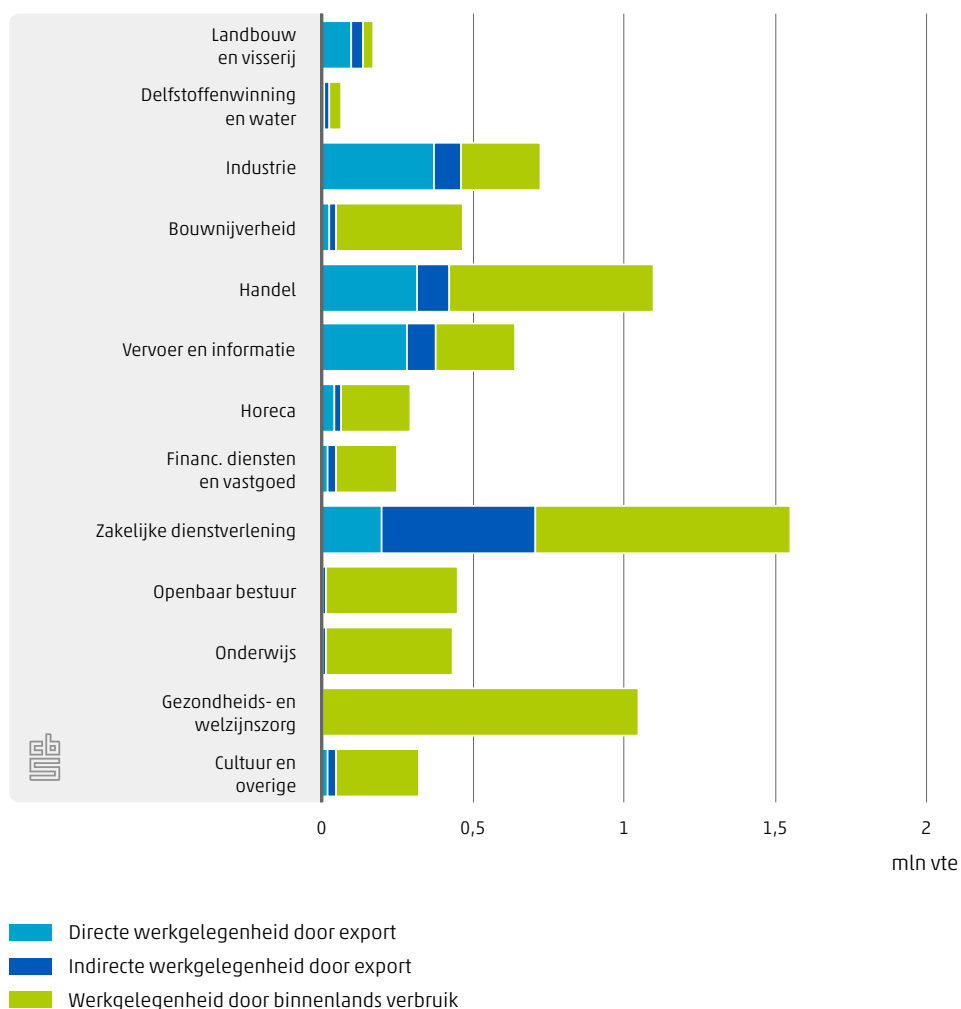
Meeste indirecte werkgelegenheid door uitvoer van producten van Nederlandse makelij

Naast de directe banen zijn er ook nog 971 duizend banen indirect betrokken bij het productieproces van de goederen en diensten ten behoeve van de export. Denk dan aan werkgelegenheid bij toeleverende bedrijven zoals de landbouw, bedrijven die verpakkingsmaterialen produceren of diensten leveren zoals schoonmaak, arbeidsbemiddeling of internetdiensten. De uitvoer van producten van Nederlandse makelij levert de meeste indirecte banen op, namelijk zo'n 494 duizend banen. De uitvoer van diensten levert 370 duizend indirecte banen op en de wederuitvoer circa 108 duizend banen in 2018.

Meeste werkgelegenheid door de export bij de zakelijke dienstverlening

De werkgelegenheid als gevolg van de internationale handel zit verspreid over de verschillende bedrijfstakken, en er zijn een aantal sectoren waar een groot deel van de werkgelegenheid te danken is aan de export. In figuur 2.3.2 zien we dat de export de meeste werkgelegenheid in de zakelijke dienstverlening opleverde in 2018. Ook in de industrie, handel, en vervoer en informatie zit veel werkgelegenheid dankzij de export van goederen en diensten.

2.3.2 Werkgelegenheid door export per bedrijfstak, 2018



De export zorgt niet voor een vergelijkbaar aandeel directe en indirecte banen in de totale gecreëerde werkgelegenheid bij de verschillende bedrijfstakken. Zo zijn er in de handel, industrie en landbouw relatief veel directe banen door de export. De industrie en landbouw zijn sectoren waar veel van de exportproducten geproduceerd wordt. De groot- en detailhandel heeft handel van goederen en diensten als haar kernactiviteit en is zo direct betrokken bij de export. De zakelijke dienstverlening heeft juist veel werkgelegenheid die indirect te danken is aan de export. Bedrijven in die sector, zoals uitzendbureaus en bedrijven gespecialiseerd in juridisch- en managementadvies, leveren diensten of bemiddelen arbeid voor de bedrijven die direct betrokken zijn bij de export.

In figuur 2.3.1 was al zichtbaar dat de dienstenexport in toenemende mate werkgelegenheid creëert. Die toename is vooral toe te schrijven aan dienstverlenende sectoren zoals IT, juridisch- en managementadvies, overige zakelijke dienstverlening en het bankwezen. Deze sectoren leveren steeds meer directe werkgelegenheid op. Indirect spelen deze sectoren een belangrijke rol in de ondersteuning van de productie van exportgoederen, maar ze exporteren zelf ook veel diensten naar het buitenland, wat directe werkgelegenheid oplevert in Nederland.

Toegevoegde waarde en werkgelegenheid door de export

Uit dit hoofdstuk blijkt dat de export verantwoordelijk is voor circa een derde van zowel de Nederlandse welvaart als de werkgelegenheid. Wanneer we kijken hoe de export van goederen en diensten door de verschillende sectoren bijdraagt aan de Nederlandse economie, dan zien we daar grote verschillen tussen. Hier spelen de verschillen in arbeidsproductiviteit tussen de sectoren mogelijk ook een rol (zie CBS, 2019c). Zo zien we in figuur 2.3.2 dat de export voor de landbouw relatief veel werkgelegenheid oplevert, maar uit figuur 2.2.5 uit de voorgaande paragraaf blijkt dat de export in deze sector een relatief lage toegevoegde waarde oplevert. De export van goederen en diensten levert ook bij de zakelijke dienstverlening veel banen op, vooral in de uitzendbranche. De toegevoegde waarde door export is ook bij deze sector relatief laag.⁴⁾

Bij de sector delfstoffenwinning, energie, water en afvalbeheer aan de andere kant levert de export relatief weinig werkgelegenheid op, maar zorgt de uitvoer van goederen en diensten wel voor een groot deel van de toegevoegde waarde van de sector. Uit CBS (2019c) blijkt ook dat deze sector, en dan met name de delfstoffenwinning, een erg hoge arbeidsproductiviteit heeft vergeleken met de andere sectoren. Hetzelfde geldt voor de financiële dienstverlening, waar niet veel banen dankzij de export zijn, maar waar tegelijkertijd vooral door de uitvoer van diensten veel toegevoegde waarde gecreëerd wordt.

2.4 Literatuur

CBS (2019a). *De Nederlandse economie in 2018: Jaaroverzicht*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

CBS (2019b). [Landbouwexport ruim 90 miljard euro in 2018](#). Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

CBS (2019c). *De invloed van de toename van het aantal gewerkte uren op de productiviteit*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

CBS (2020). *De arbeidsmarkt in cijfers: 2019*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

⁴⁾ Dat komt o.a. doordat de werkgelegenheid geheel bij de zakelijke dienstverlening geteld wordt, maar slechts een deel van de door deze arbeidskrachten gecreëerde toegevoegde waarde (CBS, 2019c).

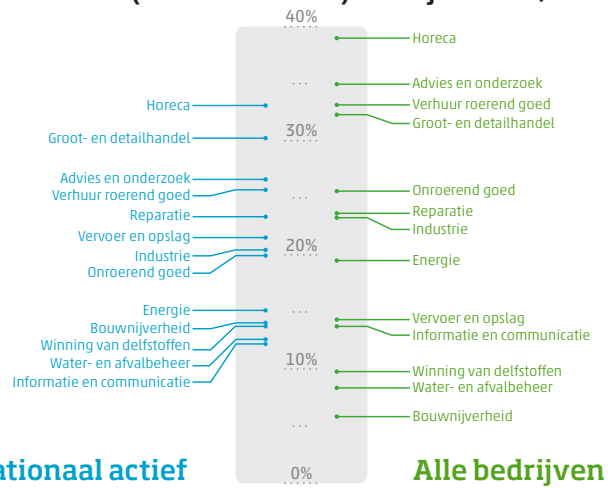


3.

Kenmerken van het internationale bedrijfsleven

Auteur
Alex Lammertsma

Aandeel vrouwen in het (internationale) bedrijfsleven, 2018



Internationaal actief

Alle bedrijven

Dit hoofdstuk gaat in op de vraag wat de kenmerken zijn van bedrijven die internationaal handelen. In hoeverre exporteren ze, importeren ze of doen ze allebei? In hoeverre zijn het bedrijven in het zelfstandig mkb of het grootbedrijf, vallen ze onder Nederlandse of buitenlandse zeggenschap? In hoeverre bestaat de populatie van internationaal actieve ondernemers uit vrouwen en hoe verschilt dat per leeftijdscategorie en sector? En hoe verschillen internationaal actieve bedrijven op kernindicatoren als productiviteit, gemiddelde lonen, aandeel multinationals en aandeel exporteurs?

3.1 Belangrijkste bevindingen

Het internationale bedrijfsleven bestaat uit een groep van bedrijven die onderling op een groot aantal punten verschillen. Het aandeel exporteurs was met 62 procent het hoogste bij de winning van delfstoffen; water en afvalbeheer was tweede met 55 procent. Van de groep bedrijven in het Nederlandse bedrijfsleven verhandelde 34 procent goederen en/of diensten met het buitenland. Voor het zelfstandig mkb was dat 33 procent, terwijl dit voor het grootbedrijf 88 procent was. Bij zowel de Nederlandse als de buitenlandse bedrijven zijn de meeste importeurs en two-way traders actief in de groot- en detailhandel en de meeste exporteurs in de professionele en wetenschappelijke activiteiten.

De hoogste productiviteit bij internationaal actieve bedrijven werd gerealiseerd in de winning van delfstoffen en vervolgens in de energiesector. De hoogste gemiddelde lonen hebben werknemers bij internationaal actieve bedrijven in de winning van delfstoffen en in de energiesector. Het aandeel multinationals was in 2018 bij de delfstoffenwinning het hoogste, en het laagste in de reparatie, de horeca en de bouwnijverheid.

In de periode 2015–2018 is het aandeel van bedrijven dat meer dan 10 jaar oud is in de groep van internationaal actieve bedrijven licht gestegen. Aan de andere kant is het aandeel bedrijven jonger dan 5 jaar licht gedaald. De populatie van internationaal actieve ondernemers bestaat voor ruim een kwart uit vrouwelijke ondernemers, maar er is nauwelijks verschil tussen vrouwelijke en mannelijke ondernemers in de mate waarin zij internationaal actief zijn.

3.2 Internationaal actieve bedrijven naar type

In 2018 bestond het Nederlandse bedrijfsleven¹⁾ uit 1,2 miljoen bedrijven. Die groep kan onderverdeeld worden in importeurs, exporteurs, two-way traders (bedrijven die importeren en exporteren) en bedrijven die geen goederen- of dienstenhandel hebben en dus in het geheel niet internationaal handelen.²⁾

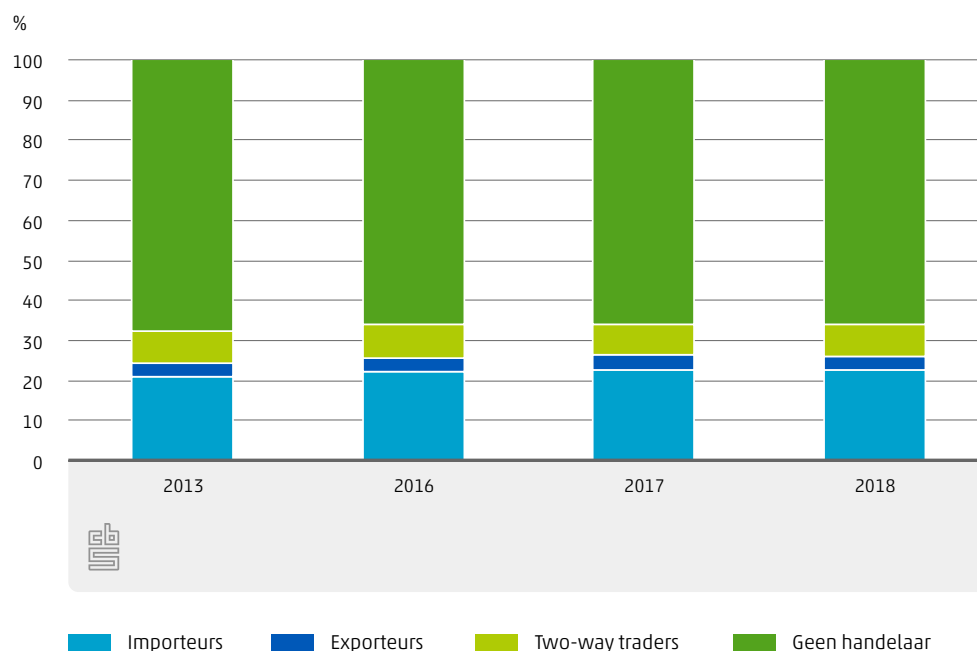
1) Tot het Nederlandse bedrijfsleven worden de bedrijven gerekend in het Algemeen Bedrijfsregister (ABR) tot de sectie B tot en met N plus divisie S95 behoren, met uitzondering van die in sectie K. De landbouw, bosbouw en visserij (A), de financiële instellingen (K), openbaar bestuur (O), onderwijs (P), gezondheidszorg (Q), cultuur, sport en recreatie (R), levensbeschouwelijke en politieke organisaties (divisie 94), wellness en uitvaartbranche (divisie 96), huishoudens (T) en extraterritoriale organisaties en lichamen (U) vallen dus buiten de populatie van het Nederlandse bedrijfsleven.

2) Bij de typering van de handelaren is er geen ondergrens gehanteerd om te filteren voor kleine handelaren. Importeurs (exporteurs) handelen in goederen en/of diensten; een two-way trader heeft zowel import als export van goederen en/of diensten.

Twee derde van de bedrijven uit het Nederlandse bedrijfsleven zijn niet-handelaars

Veruit de grootste groep is die van de niet-handelaren. In 2018 was 34,2 procent van de bedrijven een actieve handelaar. Daarvan was 22,6 procent een importeur, 7,9 procent een two-way trader en 3,7 procent een exporteur, zie figuur 3.2.1. Ten opzichte van 2013 is deze samenstelling zo goed als onveranderd.

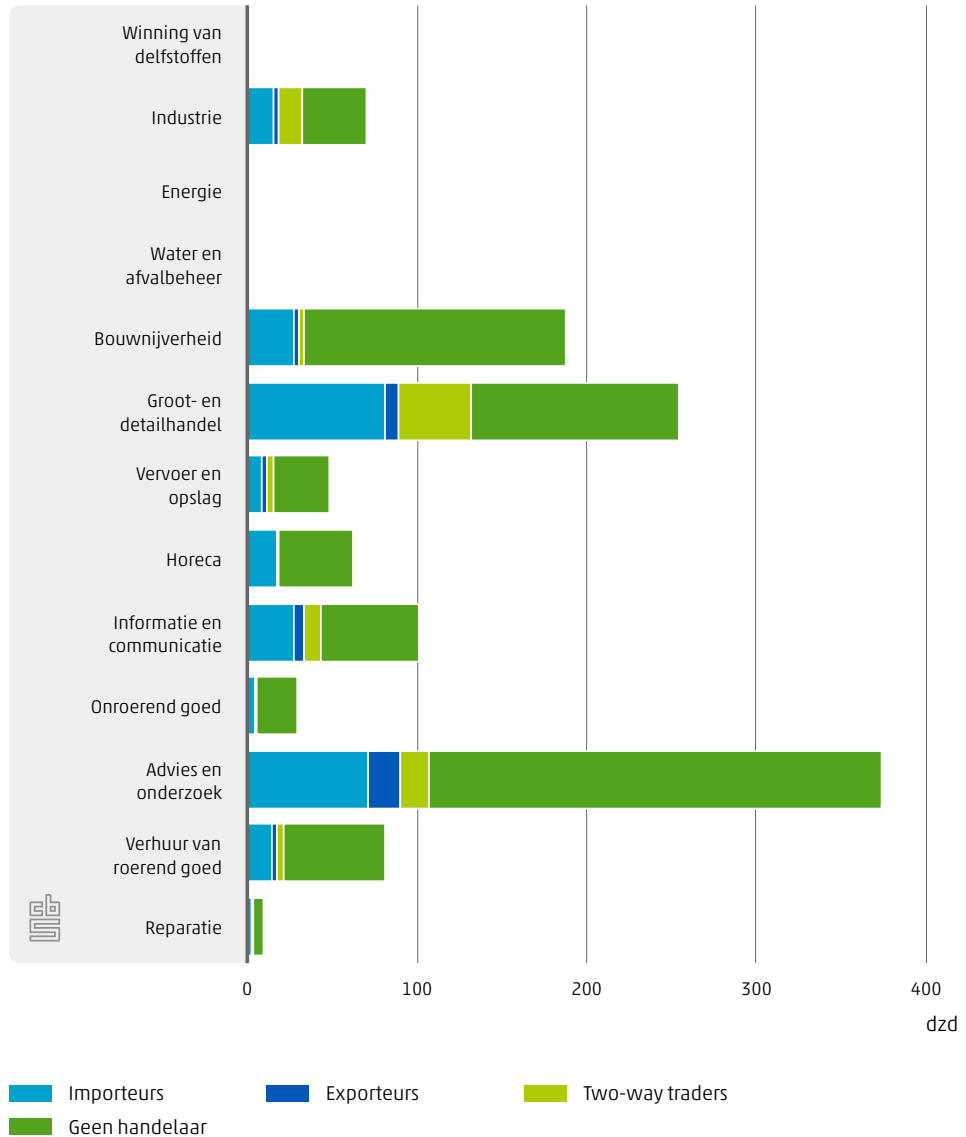
3.2.1 Verdeling aantal handelaren per type voor het Nederlandse bedrijfsleven, 2013 en 2016-2018



Bedrijven in groot- en detailhandel relatief vaak internationaal actief

Tussen de sectoren in het Nederlandse bedrijfsleven zijn er aanzienlijke verschillen in de mate waarin een bedrijf in de sector alleen importeert, alleen exporteert, zowel importeert als exporteert of niet handelt, zie figuur 3.2.2. Van alle sectoren had in 2018 de groot- en detailhandel met 32 procent relatief de meeste bedrijven die alleen importeerden; in de bouwnijverheid was dit met 15 procent het laagste. De winning van delfstoffen had van alle sectoren met 9 procent het grootste aandeel dat alleen exporteur was; bij de horeca was dit met 1 procent het laagste. Two-way traders kwamen met 23 procent relatief het vaakst voor bij de winning van delfstoffen en het minst bij de horeca (1 procent). Bedrijven in de onroerend goed sector waren relatief het minst vaak een internationale handelaar (21 procent) en in de groot- en detailhandel het vaakst (52 procent).

3.2.2 Verdeling type handelaren per sector voor het Nederlandse bedrijfsleven, 2018

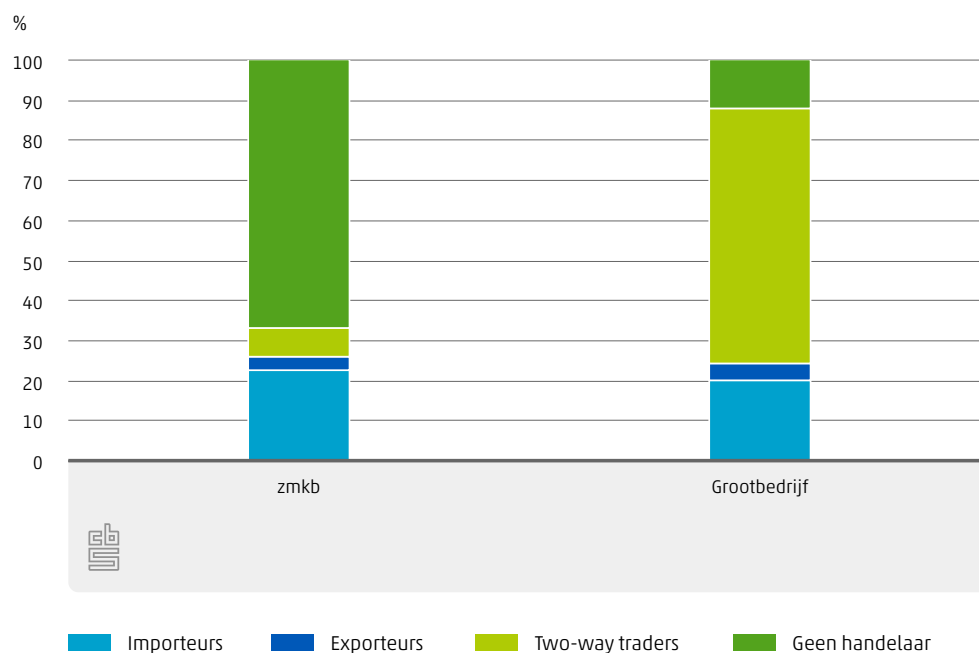


88 procent van grootbedrijven internationaal actief

Het internationaal actieve bedrijfsleven bestaat uit bedrijven in het zelfstandig mkb en het grootbedrijf die internationaal goederen en/of diensten verhandelen. Van de 1,2 miljoen bedrijven uit het totale Nederlandse bedrijfsleven in 2018 behoorden 1,2 miljoen bedrijven tot het zelfstandig mkb en 18 duizend tot het grootbedrijf. Circa 99 procent behoorde daarmee tot het zelfstandig mkb. Deze twee groepen verschillen in de mate waarin ze (niet) handelen en two-way trader zijn, zie figuur 3.2.3. Waar in het zelfstandig mkb in 2018 twee op de drie bedrijven niet handelde, was dit voor het grootbedrijf maar een op de acht. Het spiegelbeeld daarvan zien we bij de two-way-traders. Van het zelfstandig mkb was maar 7 procent een two-way trader terwijl dit voor het grootbedrijf 64 procent was. Aan de andere kant zijn de percentages van bedrijven die alleen exporteren of importeren bij het zelfstandig mkb en het grootbedrijf vergelijkbaar. Circa 23 procent van de zelfstandig mkb-bedrijven importeerde alleen goederen en/of diensten in 2016, terwijl dat bij het

grootbedrijf 20 procent was. Bij zowel het zelfstandig mkb als het grootbedrijf exporteerde had zo'n 4 procent van de bedrijven alleen export.

3.2.3 Verdeling van typen handelaren voor zmkb en grootbedrijf in het Nederlandse bedrijfsleven, 2018



De meeste importeurs en two-way traders zijn actief in de groot- en detailhandel en de meeste exporteurs in de zakelijke diensten. Dat geldt voor zowel het zelfstandig mkb als het grootbedrijf. In 2018 was namelijk voor het zelfstandig mkb 29 procent van de importeurs actief in de handel en 44 procent van de two-way traders; voor het grootbedrijf was dat vergelijkbaar met 29 procent van de importeurs en 40 procent van de two-way traders. Bij de exporteurs verschilde dat aandeel aanzienlijk tussen het zelfstandig mkb en het grootbedrijf. Met de export van zakelijke diensten was in 2018 bij het zelfstandig mkb 42 procent actief en 28 procent bij het grootbedrijf.

32% de bedrijven in de groot- en detailhandel importeerde in 2018

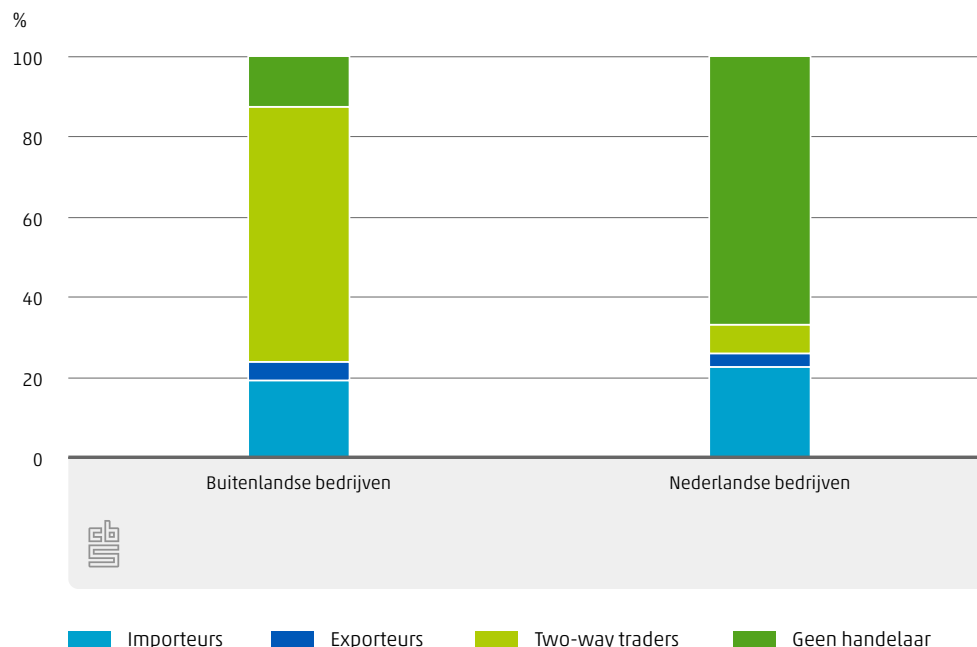


1 op de 100 de bedrijven in buitenlandse handen

Naast het onderscheid tussen het zelfstandig mkb en het grootbedrijf kan het Nederlandse bedrijfsleven ook opgedeeld worden in buitenlandse en Nederlandse bedrijven, zie figuur 3.2.4. Van de 1,2 miljoen bedrijven in 2018 stonden 1,2 miljoen bedrijven onder Nederlandse zeggenschap en 14 duizend onder buitenlandse zeggenschap. Daarmee was circa 1 procent van de bedrijven dus in buitenlandse handen. In 2018 was 64 procent van de buitenlandse bedrijven een two-way trader en verhandelde 13 procent geen goederen en

diensten met andere landen. Bij de Nederlandse bedrijven was maar 7 procent een two-way trader en 66 procent geen handelaar. Ten opzichte van 2013 is het aantal buitenlandse bedrijven harder gestegen dan het aantal Nederlandse bedrijven. In de periode 2013–2018 steeg het aantal buitenlandse bedrijven met 30 procent, terwijl het aantal Nederlandse bedrijven met 20 procent steeg.

3.2.4 Verdeling van typen handelaren in het Nederlandse bedrijfsleven, 2018



Bij zowel de Nederlandse als de buitenlandse bedrijven zijn de meeste importeurs en two-way traders actief in de groot- en detailhandel en de meeste exporteurs houden zich bezig met zakelijke diensten. Zo was in 2018 voor de Nederlandse bedrijven 29 procent van de importeurs actief in de groot- en detailhandel en 44 procent van de two-way traders; voor de buitenlandse bedrijven was dat vergelijkbaar met 35 procent van de importeurs en 44 procent van de two-way traders. Bij de exporteurs verschilde dat wel tussen Nederlandse en buitenlandse bedrijven. Met de export van zakelijke diensten was in dat jaar bij de Nederlandse bedrijven 42 procent actief en 27 procent bij de buitenlandse bedrijven.

3.3 Kernindicatoren voor het internationaal actieve bedrijfsleven

Uit tabel 3.3.1 blijkt dat de sectoren die internationaal handelen onderling sterk verschillen. De groot- en detailhandel is de sector met veruit de meeste internationale ondernemers.³⁾ Circa 38 procent van de internationaal actieve ondernemers was hier werkzaam in 2018. Het aandeel multinationals was met 36 procent het hoogste bij de winning van delfstoffen, maar het betreft met 265 ondernemingen slechts een kleine sector. Bij de groot- en detailhandel, de sector met het meeste aantal bedrijven, is het aandeel multinationals

³⁾ Een ondernemer is een persoon die arbeid verricht voor eigen rekening of risico in een eigen bedrijf of praktijk, of die eigenaar is van een bedrijf en als directeur in loondienst is van het bedrijf.

slechts 6 procent. In zowel de reparatie, de horeca als de bouwnijverheid is dat aandeel kleiner dan 3 procent. Die laatste drie sectoren zijn namelijk vrijwel geheel gericht zijn op de binnenlandse markt. Het aandeel exporteurs is met 62 procent het hoogste bij de winning van delfstoffen; bij water en afvalbeheer is dat 55 procent. De hoogste productiviteit in internationaal actieve bedrijven werd gerealiseerd in de winning van delfstoffen en vervolgens – op ruime afstand – in de energiesector. De hoogste gemiddelde lonen hebben werknemers in de winning van delfstoffen en de energiesector. Zo was in 2018 in de winning van delfstoffen het gemiddelde loon 38 euro per uur en in de energiesector 32 euro per uur. Het aandeel vrouwelijke ondernemers is met 35 procent het hoogste in de horeca.

3.3.1 Kernindicatoren voor het internationaal actieve bedrijfsleven per sector, 2018

| Sector | Aantal bedrijven | Aandeel multi-nationals (%) | Aandeel exporteurs (%) | Productiviteit ¹⁾ | Gemiddeld loon ²⁾ | Aantal internationale ondernemers | Aandeel vrouwelijke ondernemers (%) |
|----------------------------------|------------------|-----------------------------|------------------------|------------------------------|------------------------------|-----------------------------------|-------------------------------------|
| Winning van delfstoffen | 265 | 35,8 | 62,3 | 709 | 38 | 65 | 21,5 |
| Industrie | 33 105 | 10,4 | 50,8 | 103 | 25 | 18 295 | 21 |
| Energie | 425 | 23,5 | 28,2 | 265 | 32 | 105 | 12,4 |
| Water en afvalbeheer | 785 | 17,2 | 54,8 | 115 | 24 | 330 | 16,2 |
| Bouwnijverheid | 34 470 | 2,1 | 18 | 81 | 25 | 14 580 | 16,1 |
| Groot- en detailhandel | 132 675 | 6,0 | 38,4 | 64 | 21 | 76 015 | 29 |
| Vervoer en opslag | 16 285 | 9,1 | 42,6 | 82 | 23 | 12 180 | 21,5 |
| Horeca | 18 645 | 1,5 | 4,6 | 30 | 14 | 19 520 | 34,5 |
| Informatie en communicatie | 44 145 | 5,2 | 35,8 | 110 | 30 | 11 275 | 12 |
| Onroerend goed | 6 350 | 6,3 | 12,4 | 184 | 28 | 3 500 | 21,3 |
| Advies en onderzoek | 108 390 | 3,2 | 32,9 | 73 | 31 | 32 300 | 21,9 |
| Verhuur van roerende goederen | 21 920 | 5,5 | 28,7 | 34 | 17 | 9 965 | 24,8 |
| Reparatie | 3 630 | 0,7 | 17,6 | 41 | 18 | 1 125 | 25,3 |
| <i>Nederlandse bedrijfsleven</i> | 421 090 | 5,2 | 33,6 | 70 | 23 | 199 280 | 24,9 |

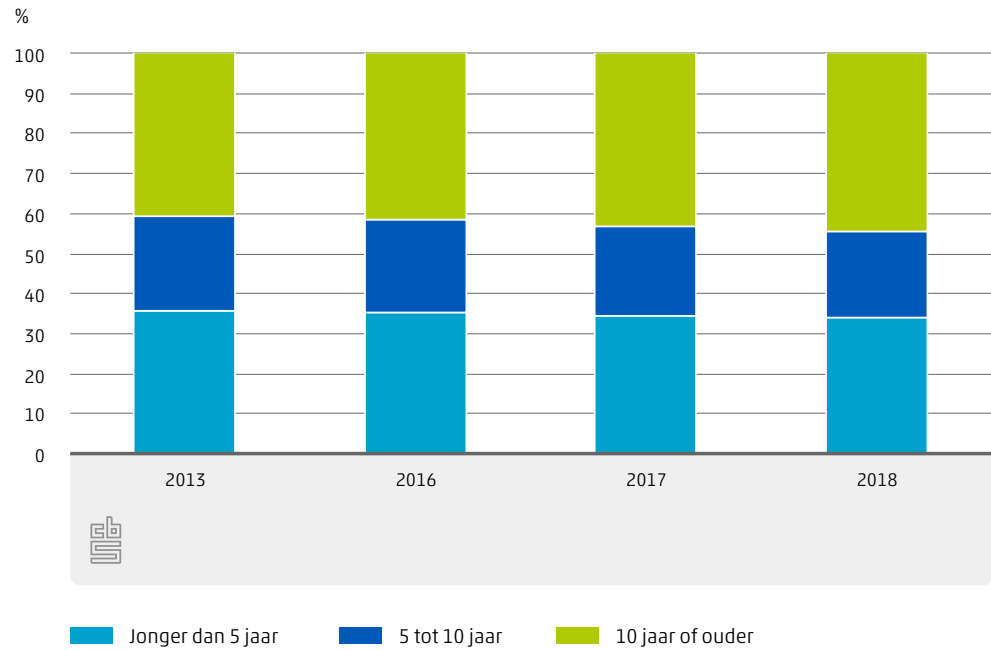
1) in 1 000 euro per jaar

2) in euro per uur

3.4 Internationaal actieve bedrijven naar leeftijd

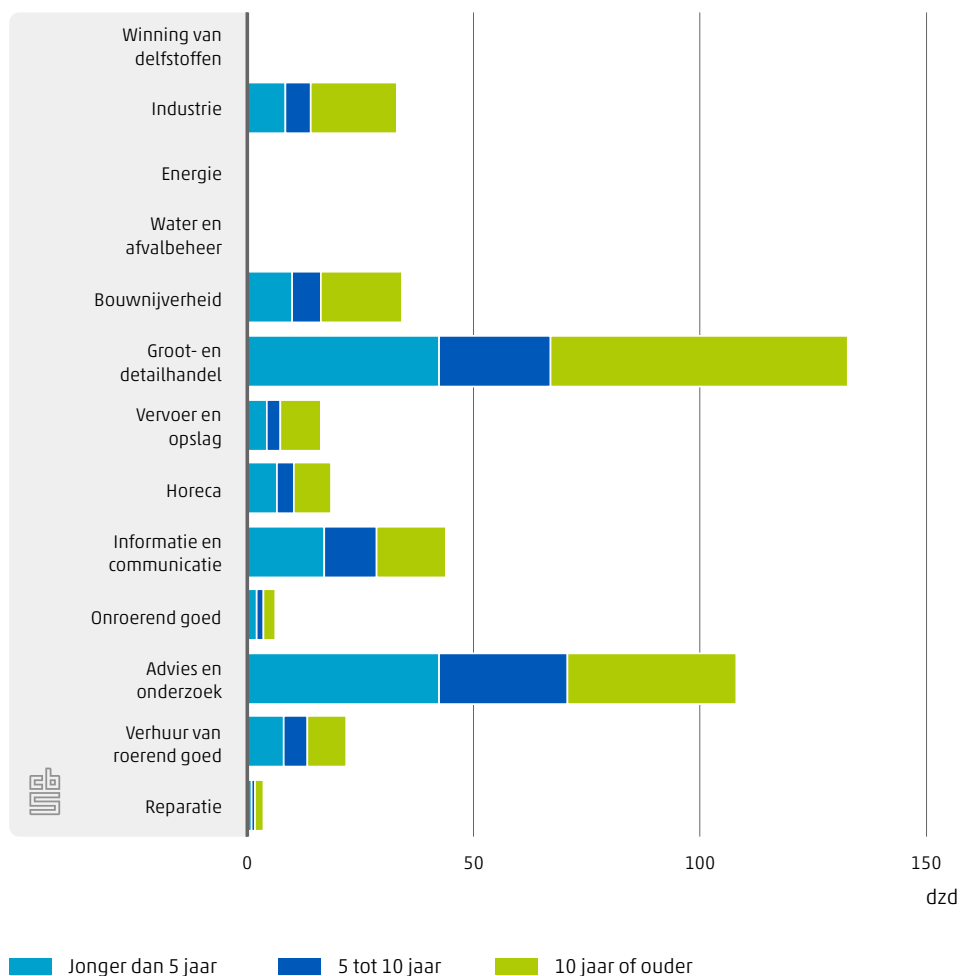
In de periode 2013–2018 is in de groep van internationaal actieve bedrijven het aandeel van bedrijven dat meer dan 10 jaar oud is licht gestegen, namelijk van 40 procent in 2013 naar 44 procent in 2018, zie figuur 3.4.1. Aan de andere kant is het aandeel van bedrijven jonger dan 5 jaar in die periode met 1,6 procentpunt afgenomen.

3.4.1 Leeftijdsverdeling van het internationaal actieve bedrijfsleven, 2013 en 2016-2018



Binnen de groep van internationaal actieve bedrijven jonger dan 5 jaar waren in 2018 relatief de meeste bedrijven actief in de winning van delfstoffen, energie, informatie en communicatie, en advisering en onderzoek, zie figuur 3.4.2. De meeste internationaal actieve bedrijven ouder dan 10 jaar zitten in de bedrijfstak industrie, water en afvalbeheer, bouwnijverheid, groot- en detailhandel, vervoer en opslag, horeca, onroerend goed, verhuur van roerende goederen en reparatie van consumentenartikelen.

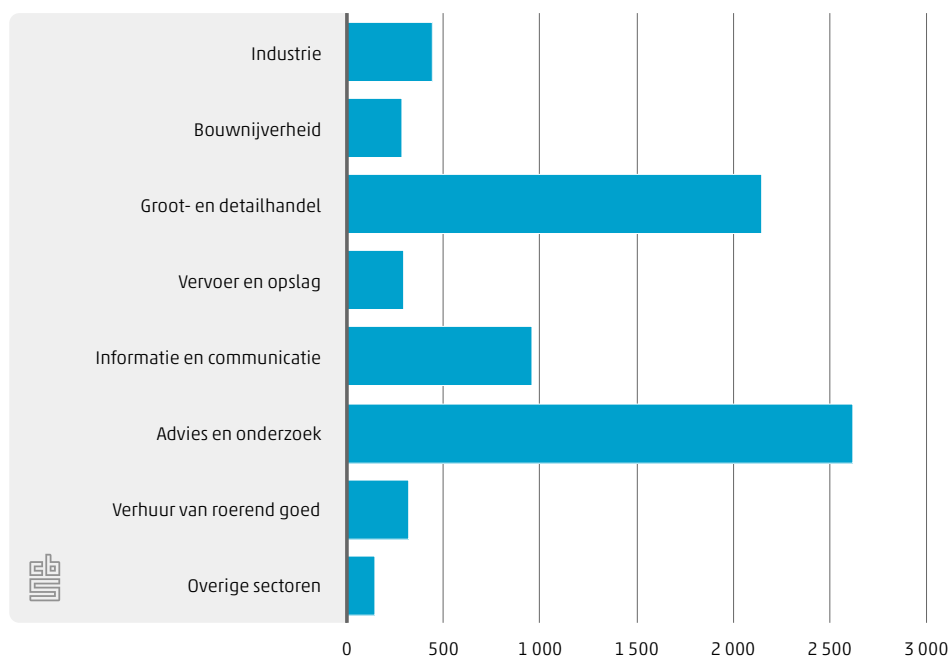
3.4.2 Verdeling van internationaal actieve bedrijfsleven naar leeftijdscategorie per sector, 2018



3.5 Born globals

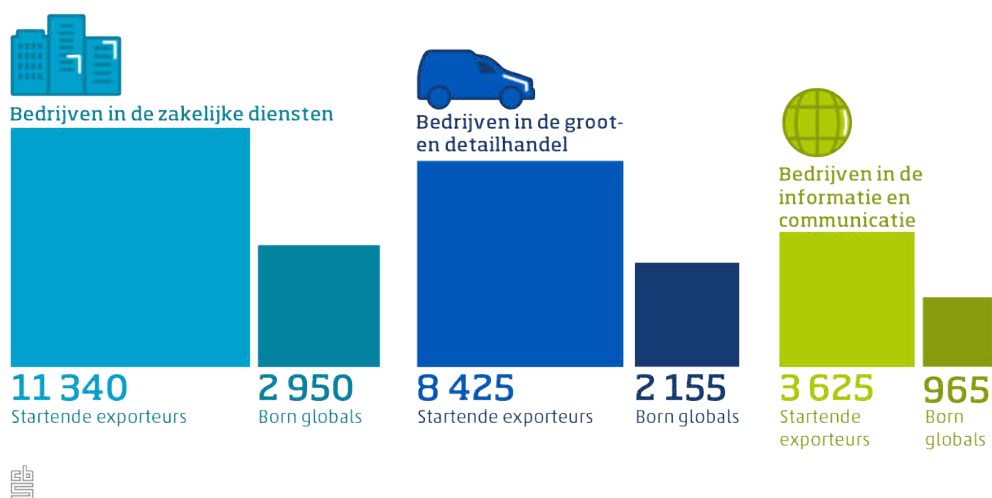
De verandering van de leeftijdsverdeling van bedrijven komt niet alleen doordat bedrijven die blijven handelen ouder worden, maar ook doordat een gedeelte start of stopt met handelen. Bovendien is er een grote groep bedrijven die op enig moment handelde, maar in de loop van de periode van handelsstatus is gewisseld, hetzij van exporteur (importeur) naar niet-exporteur (niet-importeur) of omgekeerd. Daarbij is er een aanzienlijke groep bedrijven die na het zetten van deze stap binnen enkele jaren weer stopt met handelen. Het grootste deel van deze groep blijft echter wel bestaan als bedrijf. Daarnaast zien we een flinke groep bedrijven die herhaaldelijk begint en weer stopt met exporteren, de zogenaamde 'knipperlichtexporteurs'. Deze groep 'knipperlichtexporteurs' is gezamenlijk goed voor ruim 20 procent van de populatie exporteurs, maar vertegenwoordigt nog geen 2,5 procent van de exportwaarde (CBS, 2019).

3.5.1 Aantal born globals per bedrijfstak, 2018



Binnen de groep van goederen- en/of dienstexporteurs waren in 2018 de meeste starters en stoppers actief in advies en onderzoek en de groot- en detailhandel. In die sectoren zitten ook de meeste born globals, zie figuur 3.5.1. Born globals zijn bedrijven die vlak na hun oprichting al meteen een groot deel van hun verkopen in het buitenland realiseren (CBS, 2019). Maar er zitten ook relatief veel born globals in de informatie- en communicatiesector, de industrie en de bouwnijverheid. Dit is in lijn met de bevindingen uit een studie van de Europese Unie (Eurofound, 2012). Deze studie meldt dat in Europa born globals relatief vaak in de groot- en detailhandel, de zakelijke diensten, de industrie en in de informatie- en communicatiebranche voorkomen. Circa 24 procent van de startende exporteurs van goederen en/of diensten was in 2018 een born global. De exportwaarde van born globals bedroeg voor goederen circa 0,4 procent van de totale goederenexport in 2018 en voor diensten 0,4 procent van de totale dienstenexport (CBS, 2019).

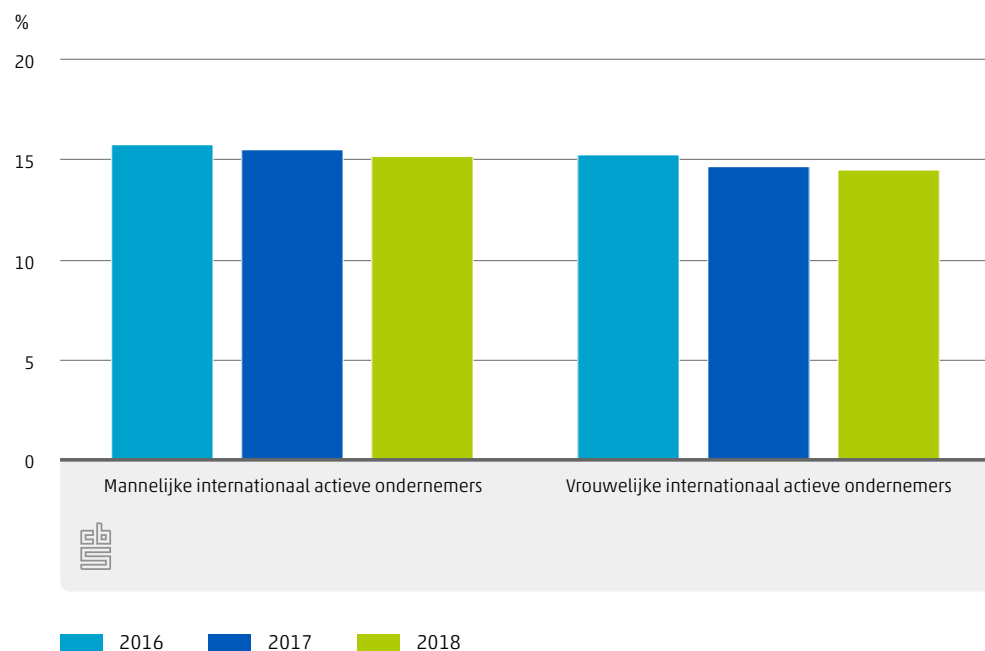
Dynamiek bij internationale handelaren (2018)



3.6 Internationaal actieve ondernemers naar geslacht

De groep van ondernemers die internationaal handelt of aan het roer staat van een multinational, bestaat voor een kwart uit vrouwelijke ondernemers.⁴⁾ Zo waren er in het Nederlandse bedrijfsleven in 2018 in totaal 49 duizend van deze internationaal actieve vrouwelijke ondernemers tegen 142 duizend mannelijke. Hoewel het aantal mannelijke ondernemers aanzienlijk groter is dan het aantal vrouwelijke ondernemers, is er nauwelijks verschil in de mate waarin zij internationaal actief zijn. Zo was in 2018 van vrouwelijke ondernemers 14,5 procent internationaal actief tegen 15,2 procent van de mannelijke ondernemers, zie figuur 3.6.1.

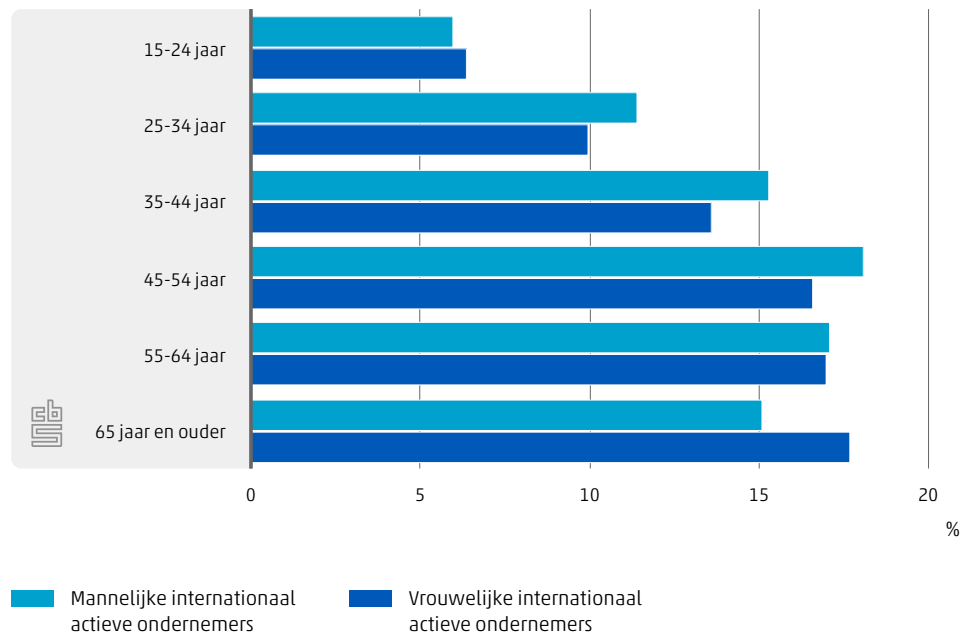
3.6.1 Aandeel internationaal actieve mannelijke en vrouwelijke ondernemers, 2016-2018



De mate waarin ondernemers internationaal actief zijn, hangt samen met hun leeftijd, zie figuur 3.6.2. Bij mannelijke ondernemers neemt het aandeel dat internationaal actief is toe tot en met de leeftijdscategorie van 45-54 jaar; daarna neemt dat af. Voor vrouwelijke ondernemers neemt het aandeel dat internationaal actief is toe met de leeftijd en treedt er vanaf 55 jaar geen daling op. Voor de groep ondernemers vanaf 25 tot en met 54 jaar zijn vrouwen iets minder internationaal actief dan hun mannelijke collega's. Waarschijnlijk spelen sociaaleconomische factoren zoals de zorg voor kinderen hier een rol: juist in deze leeftijdsgroep zijn vrouwen vaak moeder en gaan ze minder werken. Het zijn over het algemeen juist vrouwen die de zorg voor de kinderen op zich nemen en voor hen weegt de balans tussen werk en privé zwaarder dan voor mannen (Weerden & Martens, 2018).

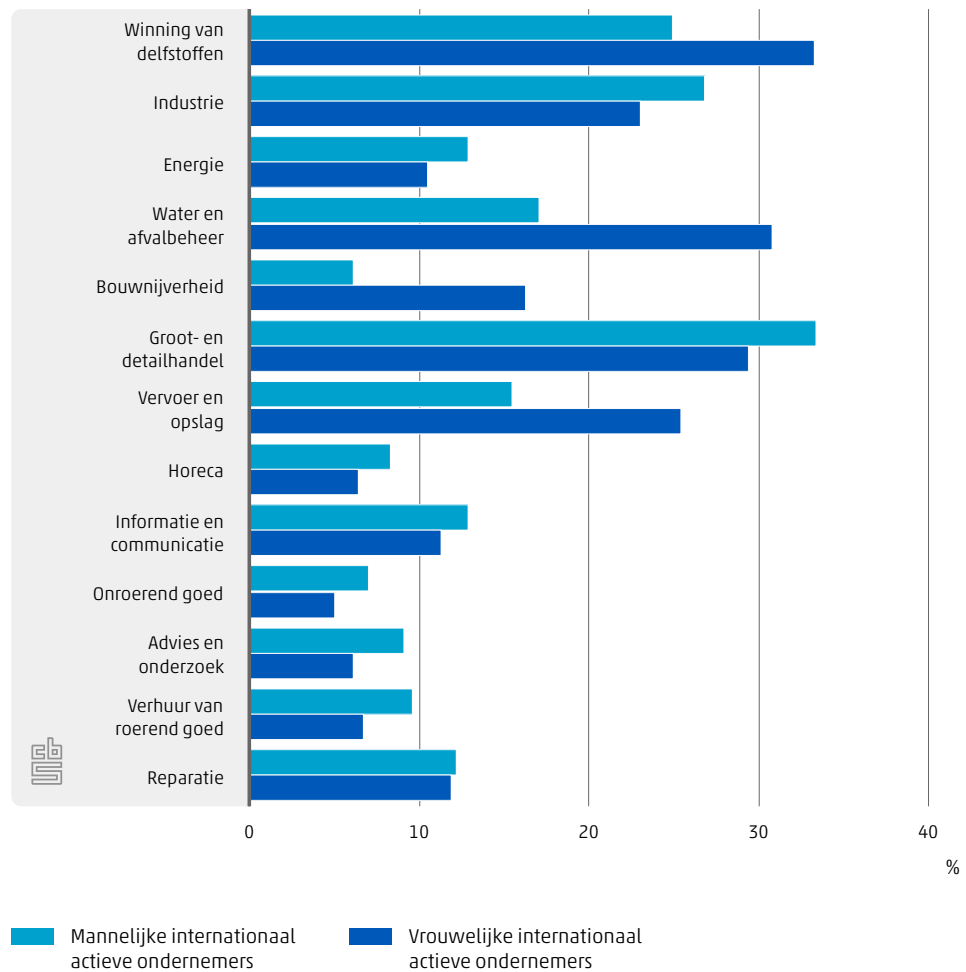
4) Bij de typering van internationale ondernemers is er een ondergrens gehanteerd van 5 000 euro om te filteren voor kleine internationale ondernemers.

3.6.2 Aandeel internationaal actieve ondernemers naar leeftijd, 2018



Tussen de sectoren verschilt ook de mate waarin mannelijke en vrouwelijke ondernemers internationaal actief zijn, zie figuur 3.6.3. In de winning van delfstoffen, water en afvalbeheer, de bouwnijverheid en vervoer en opslag zijn vrouwelijke ondernemers aanzienlijk meer internationaal actief dan mannelijke ondernemers. Vrouwelijke ondernemers waren in 2018 het minst internationaal actief in de onroerend goed sector (5 procent).

3.6.3 Aandeel internationaal actieve ondernemers per sector, 2018



3.7 Literatuur

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

Eurofound (2012). *Born global: The potential of job creation in new international businesses*. Luxembourg: Publications Office of the European Union.

Weerden, L. van & en Drs. J. Martens, J. (2018). *De positie van de vrouwelijke internationale ondernemer: Een literatuurstudie naar behoeften, motieven en belemmeringen*. Rijksdienst voor Ondernemend Nederland. Geraadpleegd op 29 juni 2020.

A woman with dark hair, wearing a grey sweater, is looking at a large red pepper she is holding in her hands. She is standing behind a fruit stand filled with various fruits. In the foreground, there are several large, bright orange citrus fruits, likely grapefruit or orange. Behind them are yellow lemons and bunches of yellow bananas. A small sign on the stand reads "Elstar 2= kg" and "3= kilo". Another sign in the background says "Banana 2" and "Pineola 2". The background shows bare trees and a clear blue sky, suggesting an outdoor market setting.

4.

Samenstelling van de Nederlandse handel

Auteurs

Marcel van den Berg

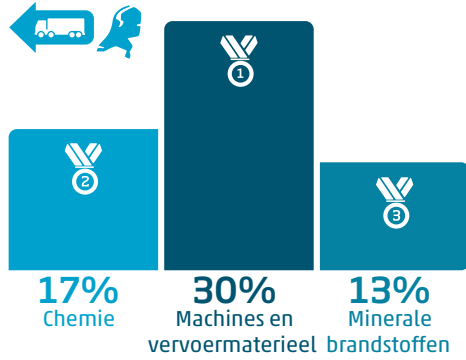
Alex Lammertsma

Tim Peeters

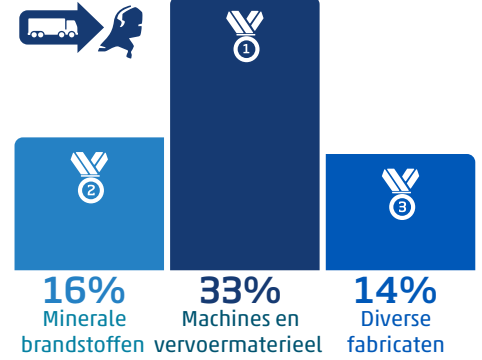
Janneke Rooyackers

Belangrijkste goederen en diensten in de export, 2019

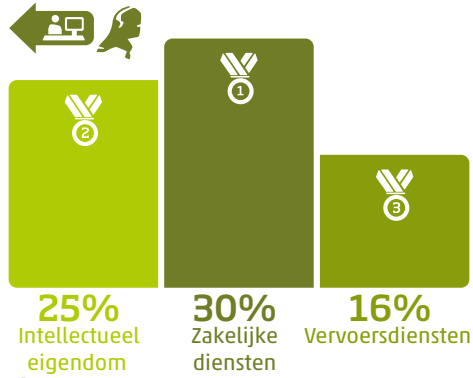
Export goederen (= export NL makelij + wederuitvoer)



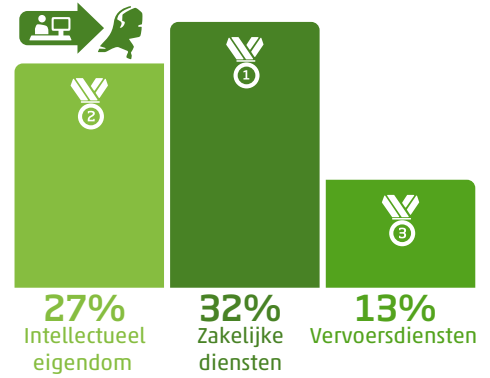
Import goederen



Export diensten



Import diensten



Nederlandse bedrijven importeren en exporteren ieder jaar veel goederen en diensten. Er zit onderling veel variatie in deze in- en uitvoerstromen ten aanzien van de verhandelde goederen- en dienstengroepen, de verantwoordelijke bedrijfstakken en de typen export. Welk type bedrijven is verantwoordelijk voor de groei van de goederenexport en hoe groeien deze bedrijven, door nieuwe bestemmingen aan te boren, door nieuwe producten uit te voeren of beide? Welke exportstrategie voeren de industriële bedrijven in Nederland om goederen uit te voeren?

4.1 Belangrijkste bevindingen

De totale waarde van de Nederlandse goederenexport was in 2019 bijna 516 miljard euro.¹⁾ De uitvoer van diensten bedroeg zo'n 236 miljard euro en nam afgelopen jaar fors toe. De goederenexport nam met bijna 4 procent toe ten opzichte van 2018; de dienstenuitvoer met circa 12 procent.

Een kleine meerderheid van de totale goederenexport bestaat uit producten van Nederlandse makelij. De eigen makelij is met 55 procent goed voor 285 miljard euro, een toename van 2,2 procent ten opzichte van 2018. De wederuitvoer nam echter harder toe, met 5,4 procent tot 231 miljard euro in 2019.

De belangrijkste exportgoederen zijn de machines en vervoermaterieel met een aandeel van bijna 30 procent van het totaal. Andere grote exportproducten zijn de chemische producten, minerale brandstoffen, voeding en levende dieren en de gefabriceerde goederen. De invoer van goederen bestond voor een groot deel uit wederom machines en vervoermaterieel, maar ook minerale brandstoffen, gefabriceerde goederen en chemische producten. Bij de in- en uitvoer van diensten zijn de zakelijke diensten en het gebruik van intellectueel eigendom de grootste categorieën.

De groothandel en de industrie zijn de belangrijkste bedrijfstakken voor zowel de invoer als de uitvoer van goederen in 2019. Binnen de industrie zijn het de voedingsmiddelenindustrie, de chemische industrie en de machine-industrie die de meeste goederen exporteren. Bij de export van diensten was de sector vervoer en opslag de grootste sector in 2017, terwijl dit voor de import van diensten de groot- en detailhandel was, samen met de industrie en adviesverlening en onderzoek.

De groei van de goederenexport is voor een belangrijk deel toe te schrijven aan een toename van de exportwaarde van bestaande handelsrelaties. Bedrijven verhogen met name hun export van bestaande producten naar bestaande bestemmingen. Daarnaast blijkt dat bedrijven met export zowel naar een nieuwe bestemming als met een nieuw product belangrijker zijn voor de exportgroei dan bedrijven met een bestaande bestemming en een nieuw product en bedrijven met een nieuwe bestemming en een bestaand product.

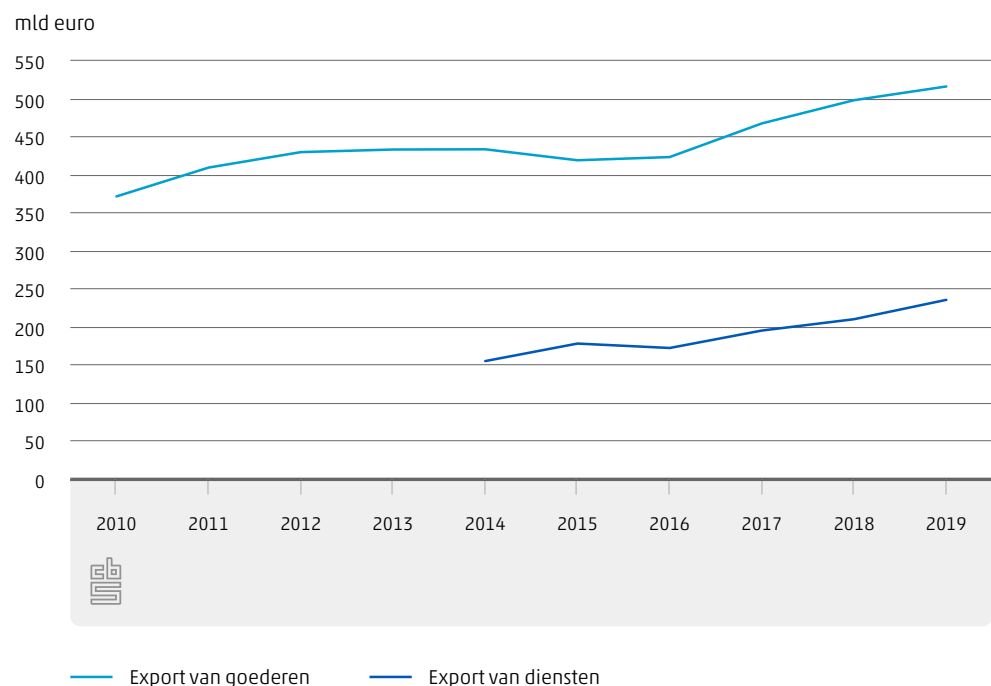
¹⁾ De cijfers zoals ze in dit hoofdstuk gepresenteerd worden, zijn gebaseerd op de statistiek Internationale Handel in Goederen en de statistiek Internationale Handel in Diensten. Deze cijfers verschillen met die van hoofdstuk 2. In hoofdstuk 2 worden namelijk de cijfers uit de Nationale Rekeningen gebruikt. In de Nationale Rekeningen worden de cijfers uit de Internationale Handel gecorrigeerd voor volledigheid en conceptuele verschillen om te voldoen aan de internationale vereisten voor Nationale Rekeningen; daarnaast levert ook de integratie in de Nationale Rekeningen additionele verschillen op. Hierdoor zijn de cijfers in dit hoofdstuk niet te vergelijken met die in hoofdstuk 2. Zie voor meer informatie over deze verschillen 'De in- en uitvoercijfers van het CBS' (CBS, 2015a).

In 2018 bestond de export van Nederlandse industriële bedrijven voor circa 22 miljard euro uit carry-along trade. Het gaat daarbij om producten die ze niet zelf geproduceerd hebben, maar die ze bundelen met hun eigen producten om extra toegevoegde waarde te creëren. Ongeveer 37 procent van de industriële exporteurs gebruikte carry-along trade als exportstrategie in 2018, waarbij de bekende bestemmingen belangrijker zijn als afzetmarkt voor de carry-along trade dan bij hun eigen kernexport.

4.2 Export van goederen naar type goederen

In 2019 werd er vanuit Nederland voor bijna 516 miljard euro aan goederen uitgevoerd, zie figuur 4.2.1. Dit is een toename van 3,6 procent ten opzichte van het voorgaande jaar. Er werd daarnaast in 2019 voor bijna 236 miljard euro aan diensten uitgevoerd, een stijging van maar liefst 12 procent ten opzichte van 2018.²⁾

4.2.1 Export van goederen en diensten, 2010-2019



Machines en vervoermaterieel goed voor bijna 30 procent totale goederenexport

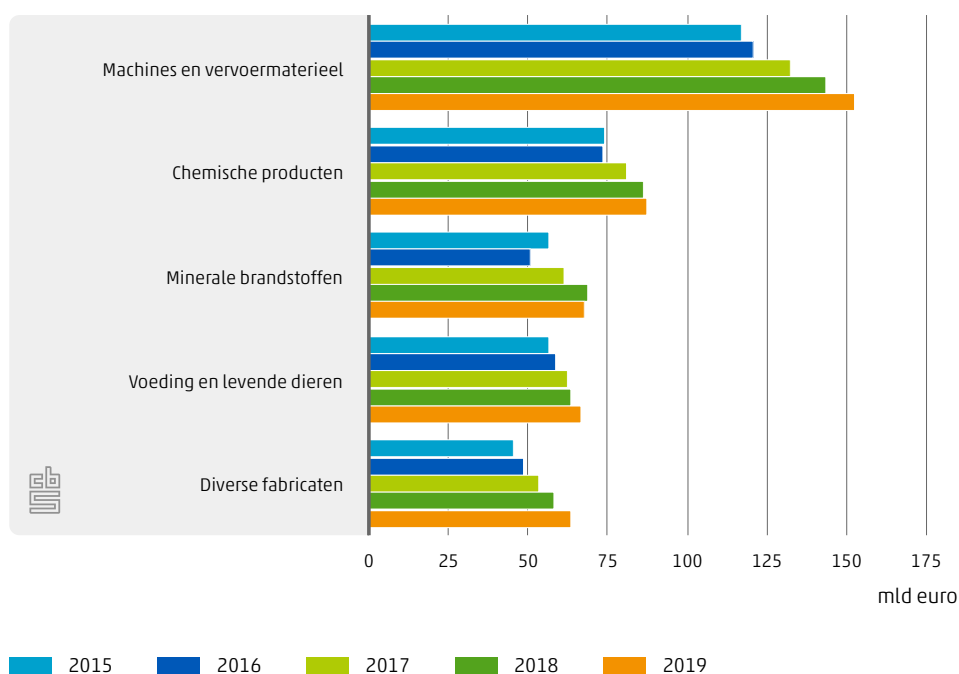
De goederen die veruit het meest uitgevoerd werden, zijn machines en vervoermaterieel. Hierbij kan gedacht worden aan telecommunicatieapparatuur, dataprocesing machines, kantoorcomputers en motorvoertuigen. Deze goederengroep is met 153 miljard euro goed

²⁾ Tussen 2014 en 2015 heeft er een methodebreuk plaatsgevonden in de statistieken over de internationale handel in goederen, waardoor de cijfers voor 2015 en erna niet goed vergelijkbaar zijn. We bespreken daarom in de rest van het hoofdstuk de handelsdata vanaf 2015. In de [tabellenset](#) staat wel data vanaf 2010. Voor meer informatie over de methodebreuk, zie 'Oorzaken methodebreuk internationale goederenhandel, 2014-2015', CBS (2015b).

voor bijna 30 procent van de totale uitvoer. Bovendien steeg de uitvoer hiervan met meer dan 6 procent ten opzichte van het voorgaande jaar. Maar dit was niet de grootste stijger, dat was de export van de gefabriceerde goederen. De export daarvan nam afgelopen jaar met meer dan 9 procent toe tot bijna 64 miljard euro, meer dan 12 procent van de totale goederenexport. Bij gefabriceerde goederen kunnen we denken aan meubels, kleding en meetinstrumenten.

Nederland voerde in 2019 voor bijna 88 miljard euro aan chemische producten uit, voor circa 68 miljard euro aan minerale brandstoffen en voor bijna 67 miljard euro aan voeding en levende dieren. Ook de laatste groep kende een toename van meer dan 5 procent ten opzichte van 2018; de chemische producten namen met bijna 1 procent toe en de minerale brandstoffen namen af met meer dan 1 procent. De lage groei van de exportwaarde van de chemische producten en de krimp van de exportwaarde van de minerale brandstoffen kan deels verklaard worden door de lagere olieprijs in 2019 ten opzichte van 2018. Als we figuur 4.2.2 bekijken, is te zien dat de export van de vijf meest uitgevoerde goederengroepen van 2019 vrijwel ieder jaar toeneemt sinds 2015.

4.2.2 Ontwikkeling 5 belangrijkste exportgoederen, 2015-2019



Nederland voerde in 2019 voor 285 miljard euro aan producten van Nederlandse makelij uit

Circa 55 procent van de goederen die Nederland uitvoert, zijn van Nederlandse makelij.³⁾ Dat wil zeggen dat ze hier zijn geproduceerd, ofwel een significante bewerking ondergaan hebben. De Nederlandse makelij brengt relatief veel geld op en is daarmee belangrijk voor

³⁾ Elders in deze publicatie, bijvoorbeeld in hoofdstuk 2 en 6, wordt aangegeven dat de wederuitvoer iets meer dan de helft van de goederenexport vormt. De cijfers zoals ze in dit hoofdstuk gepresenteerd worden, zijn gebaseerd op de bronstatistiek Internationale Handel in Goederen. De cijfers in hoofdstuk 2 en 6 zijn afkomstig van de Nationale Rekeningen. De bronstatistiek hanteert andere concepten dan Nationale Rekeningen; zo gaat de bronstatistiek uit van grensoverschrijdend goederenverkeer en is economisch eigendom leidend voor Nationale Rekeningen. Ook de integratie in de

de Nederlandse economie. Met 51 eurocent per euro tegenover 14 eurocent per euro levert de export van Nederlandse makelij namelijk fors meer op dan de wederuitvoer van goederen, zie hoofdstuk 2.

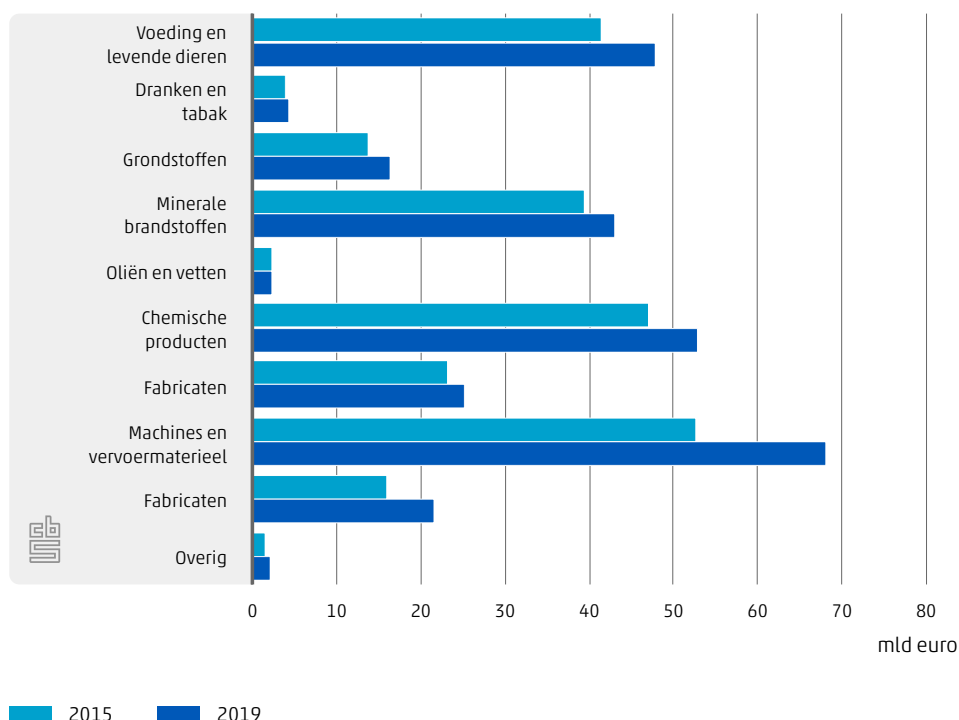
€ 285 miljard

aan goederenuitvoer van Nederlandse makelij in 2019



In totaal groeide de export van Nederlandse makelij in 2019 met 2,2 procent naar 285 miljard euro. De grootste groep exportgoederen van Nederlandse makelij is wederom machines en vervoermaterieel met een aandeel van bijna 24 procent, zie figuur 4.2.3. Daarnaast worden er veel chemische producten, voeding en levende dieren, en minerale brandstoffen van eigen makelij uitgevoerd. Deze groepen zijn goed voor respectievelijk 19, 17 en 15 procent van het totaal. Uit een vergelijking met de goederenexport in 2015 blijkt dat de exportwaarde van machines en vervoermaterieel ook het meest is toegenomen, terwijl de uitvoerwaarde van goederengroepen als dranken en oliën en vetten bijna niet is toegenomen sinds 2015.

4.2.3 Samenstelling van de export van Nederlandse makelij, 2015 en 2019



Nationale Rekeningen levert additionele verschillen op. Hierdoor zijn de cijfers in dit hoofdstuk niet rechtstreeks te vergelijken met die in hoofdstuk 2 en 6. Zie voor meer informatie over deze verschillen 'De in- en uitvoercijfers van het CBS' (CBS, 2015a).

Wederuitvoer

Nederlandse bedrijven voeren relatief veel goederen in die hier niet of nauwelijks bewerkt worden, waarna ze weer geëxporteerd worden. Deze exportvorm, de wederuitvoer, was goed voor bijna 45 procent van de totale waarde van de goederenexport in 2019. Dit is het hoogste aandeel in de totale goederenexport sinds 2014. De wederuitvoer als geheel groeide met 5,4 procent in 2019 tot 231 miljard euro. Ook hier vormen de machines en vervoermaterieel verreweg de grootste exportcategorie met bijna 37 procent van het totaal. De gefabriceerde goederen, chemische producten en minerale brandstoffen maken ook een groot deel van het totaal uit met respectievelijk 18, 15 en 11 procent van het totaal.

4.3 Samenstelling groei goederenexport

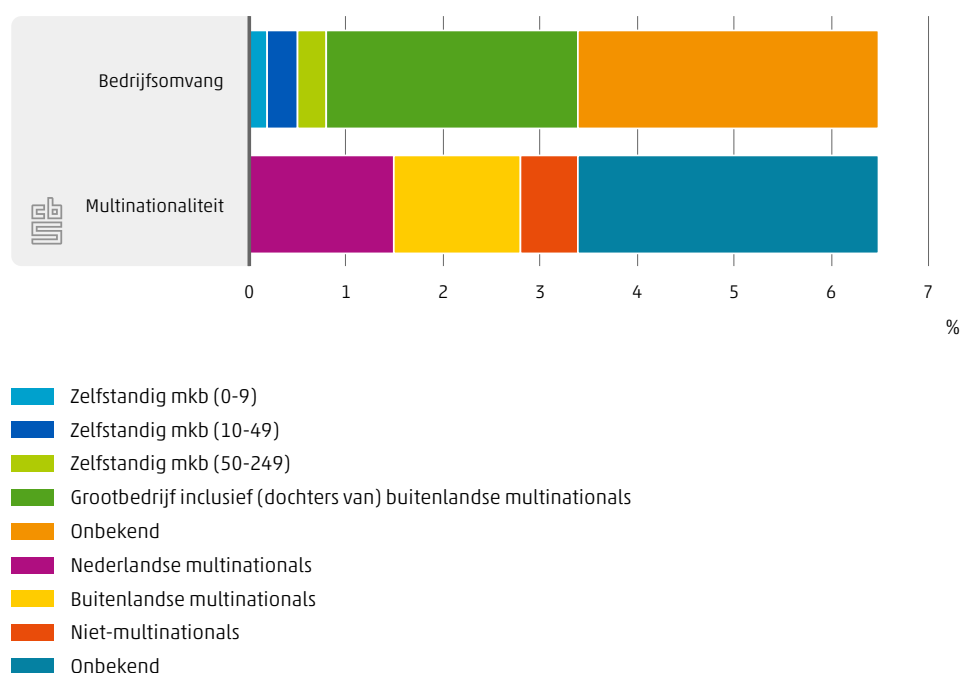
In de vorige paragraaf hebben we gezien dat de goederenexport de afgelopen jaren toenam, maar het is de vraag waar die groei aan te danken is. Boorden Nederlandse bedrijven nieuwe markten aan, gingen ze nieuwe producten exporteren of beide? Zijn er bepaalde groepen bedrijven die de export hard zagen groeien of juist zagen teruglopen? Zijn er veel bedrijven in Nederland voor het eerst gaan exporteren, of juist gestopt met exporteren? Op basis van een nieuwe set van drie samenhangende tabellen die onlangs op StatLine is verschenen ([Samenstelling ontwikkeling goederenexport: uitvoerkenmerken](#), [Samenstelling ontwikkeling goederenexport: kenmerk exporteur](#), [Samenstelling ontwikkeling goederenexport: gedrag exporteur](#)) geven we in deze paragraaf inzicht in de samenstelling van de groei van de goederenexport. In de bijlage van dit hoofdstuk, paragraaf 4.9, is een onderzoeksverantwoording voor deze tabellen opgenomen.

Groei exportwaarde vooral bij grootbedrijf

Om te beginnen bekijken we welke groepen bedrijven bijdragen aan de groei van de goederenexport. In figuur 4.3.1 zien we dat in 2018 het grootste deel van de exportgroei waarvan het bedrijf bekend is, gegenereerd wordt door het grootbedrijf. Hieronder vallen de bedrijven met meer dan 250 werknemers en de dochterbedrijven van buitenlandse multinationals. Deze bedrijven zijn verantwoordelijk voor meer dan driekwart van de export, en nemen met 2,6 procentpunt logischerwijs ook een belangrijk deel van de exportgroei voor hun rekening. De bijdrage van de verschillende groepen zmkb'ers aan de groei van de goederenexport is relatief klein.

In 2017 was het grootbedrijf ook verantwoordelijk voor het grootste deel van de exportgroei; in 2016 was er een relatief kleine toename met een totale exportgroei van 1 procent, waarbij het zelfstandig mkb verantwoordelijk was voor een groter deel van de groei dan het grootbedrijf.

4.3.1 Bijdrage bedrijven aan groei van goederenuitvoer, 2018

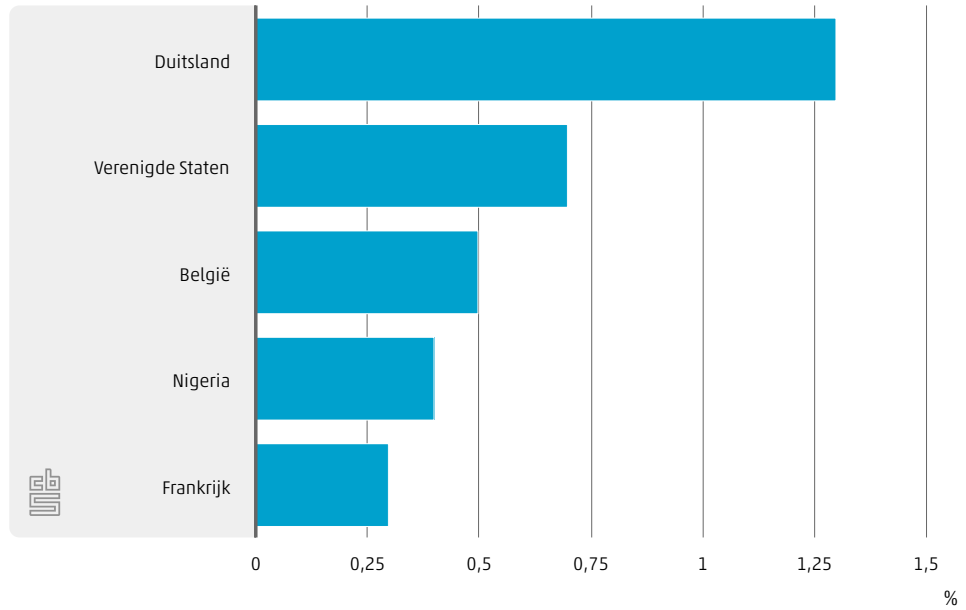


Verbijzonderd naar multinationalstatus zien we dat de bijdragen van Nederlandse en buitenlandse multinationals aan de groei van de uitvoer doorgaans min of meer in evenwicht zijn, rond de 1,5 procent, zie de onderste balk van figuur 4.3.1. De rol van niet-multinationals is daarmee vergeleken relatief beperkt. Circa 1 procent van de exportgroei in 2018 kwam voor rekening van niet-multinationals. Zie de onderzoeksverantwoording in paragraaf 4.9 voor een verdere verklaring over het aandeel van de handel dat onbekend is.

Groei exportwaarde vooral door meer export naar belangrijkste handelspartners

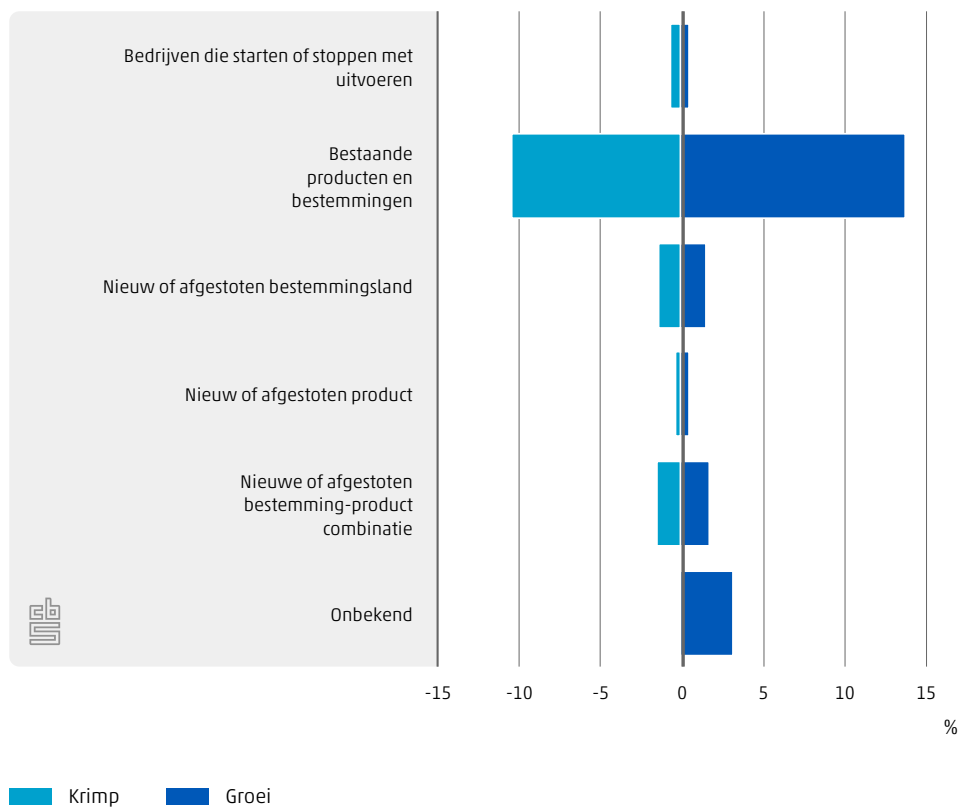
Als we kijken naar de groei van de export per bestemmingsland, zoals in figuur 4.3.2, zien we dat de groei van de export vooral plaatsvond naar landen die al heel belangrijk zijn voor Nederlandse exporteurs. Duitsland, de Verenigde Staten en België zijn de bestemmingslanden waar de meeste exportgroei plaatsvond in 2018. Opvallend hier is Nigeria, dat verantwoordelijk is voor 0,4 procentpunt van de exportgroei in dat jaar. We voeren veel (verwerkte) minerale brandstoffen uit naar dit land, en de grote groei van de exportwaarde naar Nigeria in 2018 kan te maken hebben met de hoge olieprijs in dat jaar.

4.3.2 Bijdrage 5 belangrijkste bestemmingslanden aan de totale exportgroei, 2018



Uitgesplitst naar goederensoorten blijkt dat machines en vervoermaterieel de grootste bijdrage leveren aan de exportgroei in 2018. Andere belangrijke goederengroepen zijn minerale brandstoffen (1,6 procentpunt), chemische producten (1,2 procentpunt) en diverse gefabriceerde goederen (1 procentpunt).

4.3.3 Samenstelling van de groei van de goederenuitvoer, 2017- 2018

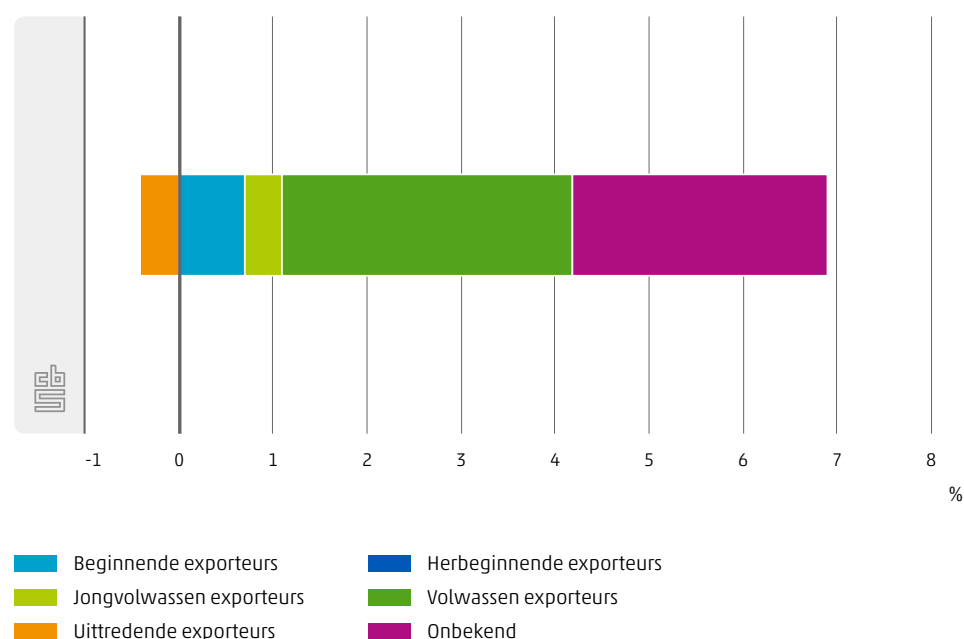


Groei exportwaarde vooral naar reeds bestaande handelspartners met bestaand exportpakket

De groei van de uitvoer kan ook verbijzonderd worden naar gedrag patronen van exporteurs, zoals in figuur 4.3.3. Duidelijk wordt dan dat de meeste dynamiek en bijdrage in de handelswaarde zit bij de uitvoer van bestaande producten naar bestaande bestemmingen. Dat wil zeggen, van een bepaald product naar een bepaald land gaan bedrijven meer of juist minder exporteren dan vorig jaar. Deze groei langs wat de intensieve marge wordt genoemd kan bijvoorbeeld tot stand komen doordat bedrijven hun marktaandeel in het land van bestemming weten te vergroten, doordat de totale vraag is toegenomen of doordat bedrijven beter in staat zijn om aan de bestaande vraag te voldoen. In 2018 zorgde dit voor 13,8 procent meer goederenuitvoer naar bestaande bestemmingen. Tegenover deze groei staat een afname van de uitvoer van bestaande producten naar bestaande bestemmingen. Deze krimp in exportwaarde was meer dan 10 procent van 2017 op 2018.

Het beeld dat de grootste exportgroei plaatsvindt bij uitvoer van bestaande producten naar bestaande bestemmingen zien we ook terug als we kijken naar de uitsplitsing naar ontwikkelingsniveau van de exporteurs in figuur 4.3.4. Uit CBS (2019) bleek al dat het overgrote deel van de exportwaarde gegeneerd wordt door volwassen exporteurs, en zij blijken ook verantwoordelijk te zijn voor het grootste deel van de exportgroei. We zien dat volwassen exporteurs de grootste bijdrage aan de exportgroei leverden, op afstand gevolgd door beginnende exporteurs.

4.3.4 Bijdrage aan de totale exportgroei per ontwikkelingsniveau, 2018



Startende en stoppende exporteurs kleine impact op groei exportwaarde

Uiteraard zijn er ieder jaar ook bedrijven die voor het eerst hun goederen in het buitenland verkopen, of daar juist mee stoppen. Behalve in 2016 is de bijdrage van beide groepen min of meer in evenwicht: de positieve bijdrage aan de exportgroei van startende exporteurs wordt teniet gedaan door de negatieve bijdrage van de uittredende exporteurs.

Ten slotte is er dynamiek in de Nederlandse goederenhandel die voortkomt uit het feit dat exporteurs beginnen of stoppen met exporteren van bepaalde producten of naar bepaalde landen. Over het geheel genomen is het netto-effect hiervan op de totale goederenuitvoer doorgaans positief, maar beperkt. Zo zien we in 2018 dat 1,5 procent groei in exportwaarde gerealiseerd wordt door exporteurs die een product dat zij al in hun exportportefeuille hadden naar een voor hen nieuw bestemmingsland uit zijn gaan voeren. De grootste groei in uitvoerwaarde door nieuwe producten en/of bestemmingen wordt gerealiseerd, wellicht enigszins verrassend, doordat bedrijven voor hen nieuwe producten naar voor hen nieuwe bestemmingsmarkten zijn gaan uitvoeren. Aan de andere kant zien we eveneens dat het schrappen van specifieke combinaties van product en bestemmingsland de grootste bijdrage levert aan de afname van de goederenuitvoer.

Exportgroei grotendeels langs intensieve marge

Wat opvalt is dat groei en krimp langs de intensieve marge in de periode 2012–2016 redelijk met elkaar in evenwicht waren, en dat er veel meer dynamiek was bij de bestaande producten en bestemmingen dan bij de nieuwe combinaties. In deze periode stond de groei van de goederenuitvoer als geheel ook nagenoeg stil. In de twee meest recente jaren was de groei langs de intensieve marge aanzienlijk groter dan de krimp terwijl de goederenuitvoer als geheel ook flink groeide. Daarmee is de dynamiek in bestaande, doorlopende handelsrelaties een belangrijke pijler onder de ontwikkeling van de goederenuitvoer.

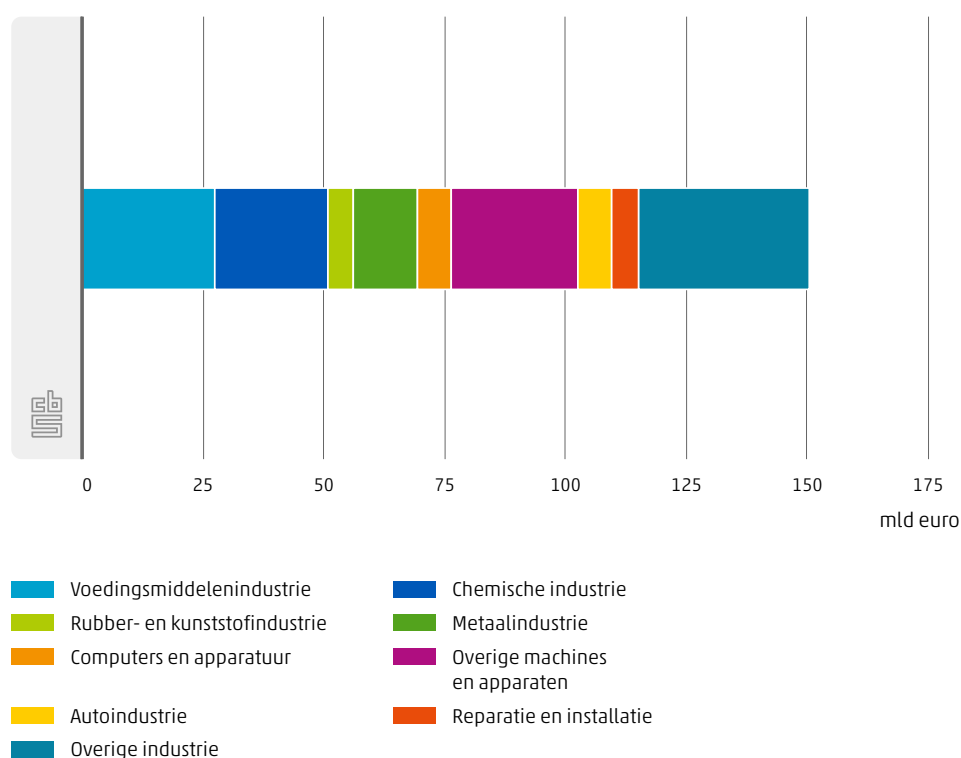
4.4 Export van goederen per bedrijfstak en carry-along trade in de industrie

In de voorgaande paragraaf hebben we gezien hoe de groei van de goederenexport opgebouwd is door onderscheid te maken tussen export van bestaande en nieuwe producten en bestemmingen, en door onderscheid te maken tussen de bedrijven verantwoordelijk voor de groei. In deze paragraaf bekijken we de export per bedrijfstak, waarna we inzoomen op de industrie. We gaan industriële uitvoer onderscheiden in het soort goederenexport van de bedrijven. Bedrijven kunnen namelijk naast hun eigen geproduceerde goederen ook producten van andere bedrijven exporteren: carry-along trade.

Bedrijven in de industrie en groot- en detailhandel grootste goederenexporteurs

Het grootste deel van de goederenexport wordt gerealiseerd door bedrijven in de industrie en de groot- en detailhandel: beide bedrijfstakken hebben een exportwaarde van circa 150 miljard euro. Dat is niet verwonderlijk, omdat de industrie het merendeel van deze goederen produceert, en veel bedrijven in de groot- en detailhandel het inkopen en daarna verhandelen van deze goederen als kernactiviteit hebben. Samen zijn deze twee bedrijfstakken goed voor circa 58 procent van de totale exportwaarde. Nog eens 31 procent van de totale exportwaarde is niet toe te schrijven aan een bedrijfstak omdat het exporterende bedrijf onbekend is. De bedrijfstakken vervoer en opslag, en advies en onderzoek zijn beide nog goed voor circa 3 procent uitvoerwaarde.

4.4.1 Samenstelling export industrie per bedrijfstak, 2019



Wanneer we inzoomen op de export van de industrie zoals in figuur 4.4.1, zien we dat de voedingsmiddelenindustrie, de machine-industrie en de chemische industrie de grootste exporteurs zijn. De overige onderdelen binnen de bedrijfstak industrie zoals de kleding- en textielindustrie, de houtindustrie en de papierindustrie, hebben allemaal een aandeel van minder dan 1 procent in de totale exportwaarde.

Carry-along trade

Carry-along trade (CAT) is een exportstrategie van bedrijven om naast de export van de eigen producten, op structurele basis ook goederen mee te exporteren die ze niet zelf hebben geproduceerd. Door deze bundeling van producten zijn de exporteurs van nog grotere toegevoegde waarde voor hun klanten, en verdienen ze hier zelf ook aan. Bovendien blijkt

uit Van den Berg et al. (2019) dat het aandeel carry-along trade de productiviteit van een bedrijf ten goede komt.

Exporteurs kunnen producten meeleveren die complementair zijn aan hun eigen exportproduct, zoals de verkoop van glazen bij de export van bier. Misschien heeft de bierfabrikant die glazen ingevoerd, maar hij kan hier een kleine marge voor rekenen aan zijn afnemers. Bovendien hoeft de producent van bierglazen niet zelf op zoek naar buitenlandse afnemers. Deze vorm wordt ook wel productverrijking genoemd. Een andere vorm van carry-along trade is wanneer exporteurs ook de, door andere bedrijven geproduceerde, intermediaire goederen van hun kernproduct als reserveonderdelen mee gaan verkopen. Ten derde kan een exporteur producten bundelen onder een sterke merknaam, zoals de koppeling tussen automerken en kledingfabrikanten.

Daarnaast is er nog een vorm van carry-along trade gebaseerd op dienstenhandel. Een exporteur kan zijn export verrijken met (van een externe partij betrokken) aanvullende dienstverlening zoals onderhoudscontracten of financiering. Deze vorm wordt hier echter niet meegenomen, omdat we enkel naar de goederenhandel kijken in deze paragraaf.

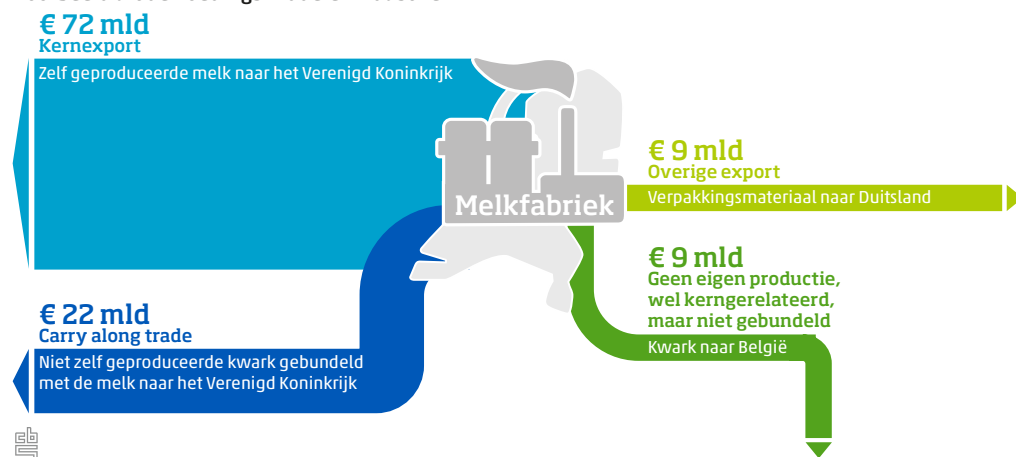
We combineren de cijfers over de industriële productie in Nederland met de cijfers over de internationale handel in goederen om te bepalen hoe de export van een bedrijf is opgebouwd. Enkel de bedrijven die zelf productie hebben, delen we in exportvormen in. Er zijn vier vormen van export waarin de exportproducten ingedeeld worden, namelijk de volgende:

1. Kernexport, dit zijn alle producten die door de bedrijven in een specifieke bedrijfstak zijn geproduceerd; alle zelfgeproduceerde exportproducten van een bedrijf behoren derhalve tot de kernexport;
2. Carry-along trade, dit zijn producten die het bedrijf niet zelf heeft geproduceerd, en die het bundelt met de eigen kernexport waardoor waarde wordt gecreëerd waar een structureel verdienmodel aan ten grondslag ligt;
3. Kerngerelateerde non-CAT, dit zijn kernproducten die het bedrijf niet zelf heeft geproduceerd en daarom als potentiële CAT-export gelden, maar dat uiteindelijk niet zijn, bijvoorbeeld omdat ze naar een land worden geëxporteerd waar geen kernexport heen wordt geëxporteerd;
4. Overige export, niet zelf geproduceerde producten die niet tot één van beide voorgaande categorieën behoren.

Een uitgebreide methodebeschrijving met de beslisregels om de export in te delen is te vinden in een eerdere publicatie van de internationaliseringsmonitor (Van den Berg et al., 2018). Zoals hierboven beschreven, exporteerden Nederlandse bedrijven in 2018 voor circa 516 miljard euro aan goederen. Ongeveer 113 miljard euro hiervan, bijna 22 procent van de totale goederenexport, is terug te leiden naar de Nederlandse industrie en bevat dus potentieel carry-along trade. Deze export zit geconcentreerd bij bijna 3 700 Nederlandse industriële bedrijven. Zij exporteren zelf, en niet bijvoorbeeld via de groothandel. Circa 37 procent van de industriële exportbedrijven gebruikte carry-along trade als exportstrategie in 2018, zo'n 63 procent deed dat niet. Deze verhouding komt overeen met de jaren ervoor.

Carry-along trade in de industriële export, 2018

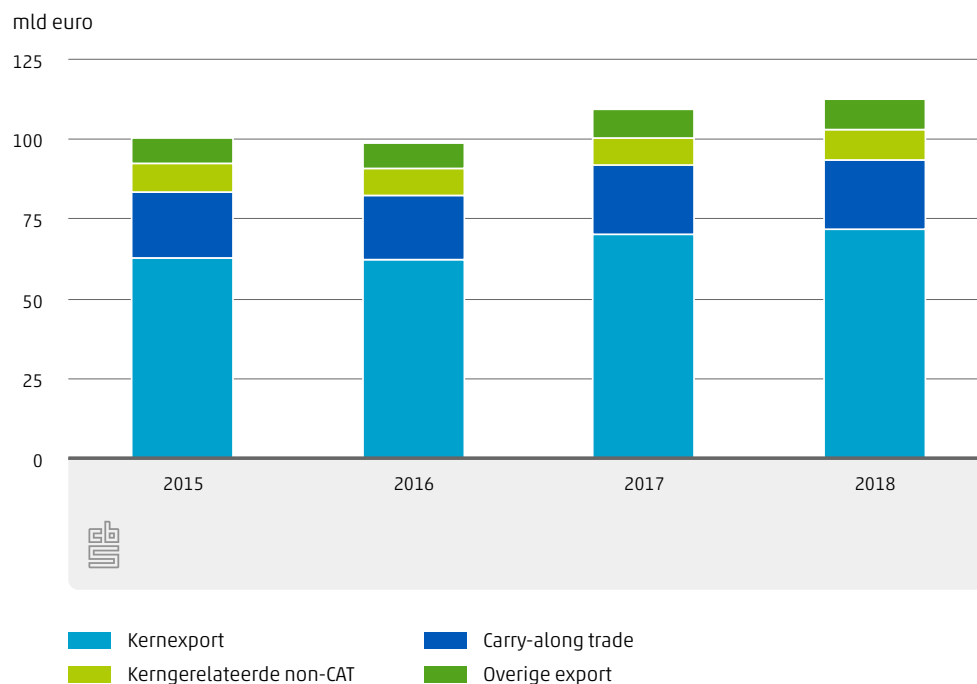
Voorbeeld uit de voedingsmiddelenindustrie



22 miljard euro aan carry-along trade in 2018

Carry along trade (CAT) was in 2018 goed voor zo'n 19 procent van de goederenexport van industriële exporteurs, dat komt neer op circa 22 miljard euro. Bijna driekwart van de CAT export bestaat uit producten die tot het pakket kernproducten van het bedrijf behoren, zoals bijvoorbeeld een variant van het product dat de fabrikant niet zelf produceert of een onderdeel ervan. Denk dan bijvoorbeeld aan een bedrijf dat melk verwerkt en exporteert, maar het bedrijf koopt daarnaast ook kwark in bij een ander bedrijf en exporteert dat samen naar hetzelfde land. Een kwart van de CAT-exportproducten in 2018 behoorde niet tot de kern van het bedrijf, maar leidt tot productverrijking door middel van bundeling met de kernproducten.

4.4.2 Industriële export naar exporttype, 2015-2018



Belang carry-along trade neemt af

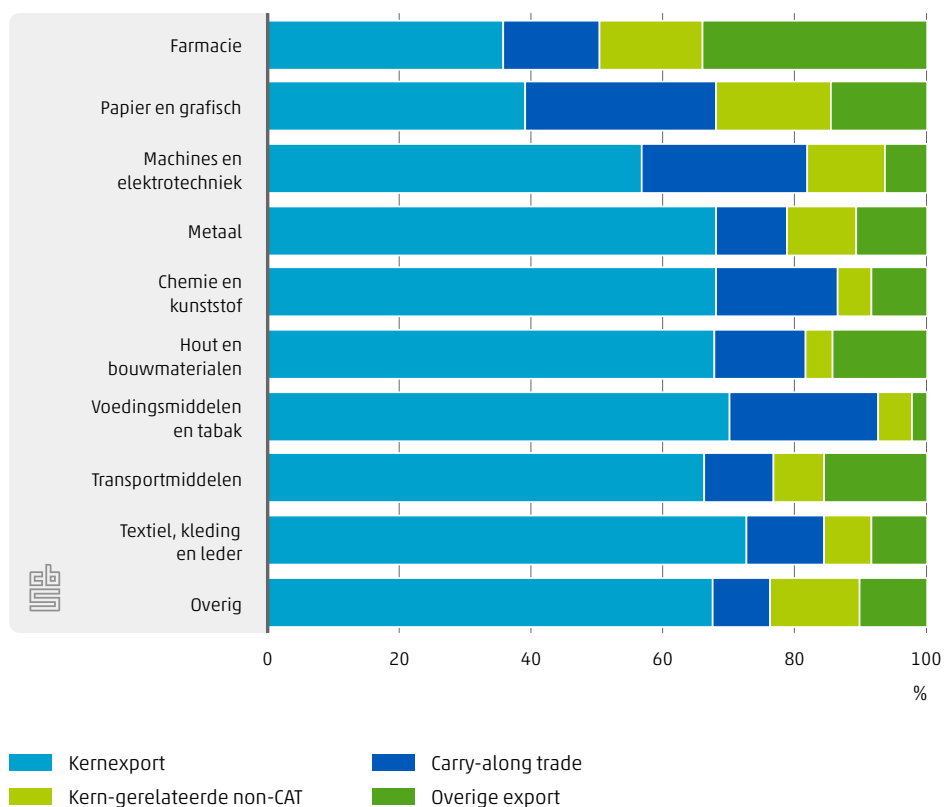
Het aandeel carry-along trade in de totale goederenexport van de industriële exporteurs is licht afgenomen, van 21 procent in 2015 tot circa 19 procent in 2018, zie figuur 4.4.2. Deze afname kwam voornamelijk ten goede aan de kernexport, die in 2018 een aandeel van 64 procent besloeg. Logischerwijs maakt de zelfgeproduceerde kernexport het grootste deel uit van de totale export, dat is immers hun hoofdactiviteit. Naast de CAT exporteerden de industriële bedrijven nog voor zowel 8 procent aan kerngerelateerde non-CAT als 8 procent aan overige export.

Variatie in de export per bedrijfstak

Wanneer we naar de samenstelling van de industriële export per bedrijfstak kijken in figuur 4.4.3, zien we in grote lijnen hetzelfde beeld, op enkele uitzonderingen na. Zo heeft de farmaceutische industrie met 36 procent een laag percentage kernexport, en een bijzonder hoog aandeel overige export, van 34 procent. De overige export behoort niet tot een van de andere exportcategorieën, bijvoorbeeld omdat het product incidenteel naar een land of eenmalig in een verslagjaar plaatsvond. De farmaceutische industrie, een relatief kleine bedrijfstak, bestaat uit een klein aantal grote exporteurs, waarbij kleine (administratieve) veranderingen van grote invloed kunnen zijn op onze cijfers.

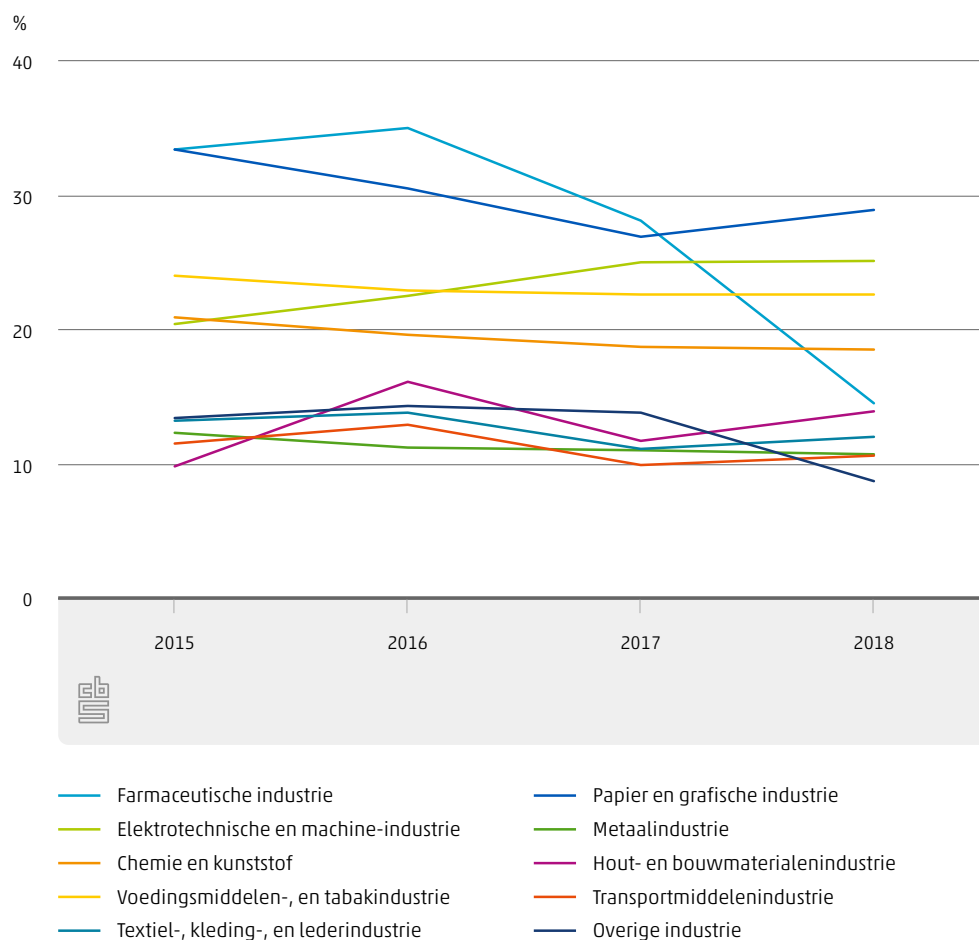
De papier en grafische industrie heeft het grootste aandeel carry-along trade met bijna 29 procent, wat samengaat met een laag aandeel kernexport. De elektrotechnische en machine-industrie zit ook boven het gemiddelde met een kwart van het totaal aan CAT-export, wat ook hier gepaard gaat met een relatief laag aandeel kernexport. De voedingsmiddelenindustrie, samen met de chemie en elektrotechnische industrie de grootste bedrijfstak, heeft ook een relatief hoog aandeel CAT-export. Dit gaat ten koste van de overige export en kerngerelateerde non-CAT. De rest van de bedrijfstakken heeft grosso modo 60-75 procent kernexport, 10-20 procent carry-along trade, 5-10 procent kerngerelateerde non-CAT en 10-15 procent overige export.

4.4.3 Samenstelling van de industriële export naar type en bedrijfstak, 2018



In figuur 4.4.4 is de ontwikkeling van het aandeel carry-along trade in de totale export te zien. Hieruit blijkt dat het aandeel CAT-export bij de meeste bedrijfstakken sinds 2015 vrij stabiel is gebleven. Bij de elektrotechnische en machine-industrie is er een duidelijke opwaartse trend aanwezig. Zoals hiervoor besproken is de farmaceutische industrie een uitzondering wanneer we naar de verdeling van de export kijken. Ook hier is dat zichtbaar met een halvering van het aandeel CAT-export, van 33 procent in 2015 tot 15 procent in 2018.

4.4.4 Ontwikkeling aandeel CAT in export per bedrijfstak, 2015-2018



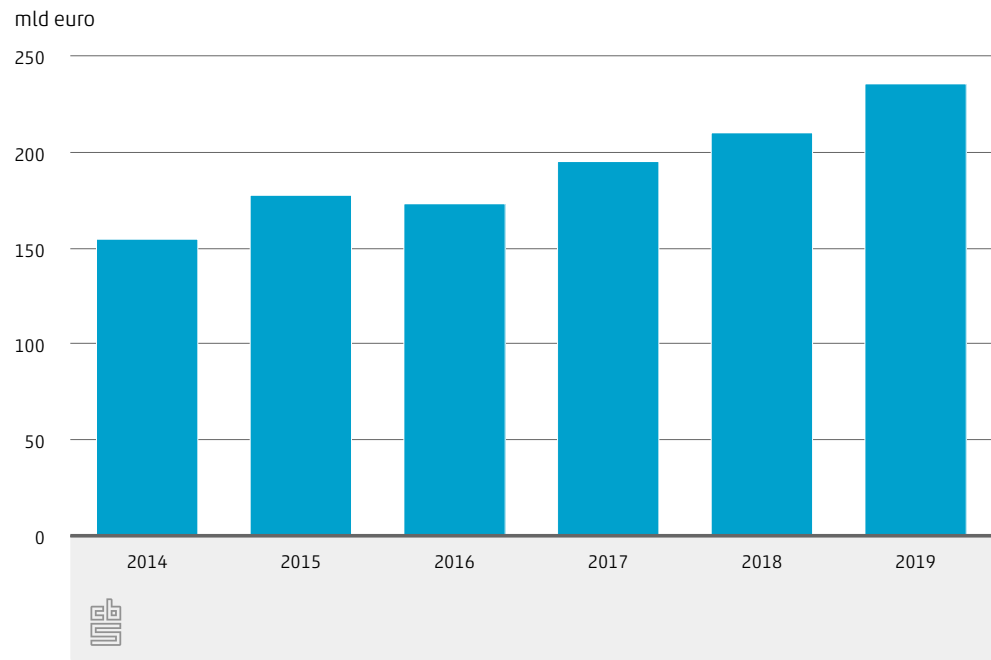
EU belangrijkste afzetmarkt carry-along trade

Voor industriële exporteurs is de EU de belangrijkste afzetmarkt voor hun producten met 63 procent van de totale export. Dat aandeel is echter kleiner geworden over de jaren, en wanneer we inzoomen op de CAT-export zien we hetzelfde beeld. Voor de CAT-export is de EU ook de belangrijkste afzetmarkt, maar dat belang nam af van 68 procent in 2015 tot nog maar 61 procent in 2018. Carry-along trade export wordt in grotere mate dan kernexport afgezet op de bekende bestemmingen zoals Duitsland, de Verenigde Staten en het Verenigd Koninkrijk. De belangrijkste 20 CAT-bestemmingen zijn goed voor 86 procent van de CAT-export en maar 80 procent van de totale goederenexport. Binnen deze 20 grote handelspartners zijn het voornamelijk de verder weg gelegen bestemmingen die een relatief groot aandeel CAT-export vergeleken met de totale goederenexport hebben, zoals de Verenigde Staten, Zuid-Korea en Taiwan. Dit kan te maken hebben met het hoge aandeel CAT-export in de bedrijfstak elektrotechnische en machine-industrie: deze landen voeren relatief veel machines in uit Nederland. Landen als Frankrijk, Italië en Spanje zijn juist minder belangrijk als afzetmarkt voor CAT-export dan voor totale export.

4.5 Export van diensten per soort dienst

Nederland exporteerde bijna 236 miljard euro aan diensten in 2019. In 2018 was dat nog 210 miljard euro, een forse toename van circa 12 procent dus. We zien in figuur 4.5.1 dat de dienstenexport, op 2016 na, al een aantal jaar toeneemt.

4.5.1 Ontwikkeling totale waarde dienstenexport, 2014-2019



In 2019 was de categorie andere zakelijke diensten het grootst met bijna 30 procent van de totale export. Hiertoe behoren onderzoek en ontwikkeling (R&D), professionele en management adviesdiensten en technische, aan handel verbonden en overige zakelijke diensten. Ook werd er veel intellectueel eigendom gebruikt in het buitenland, waardoor de export van deze categorie een kwart van de totale dienstenexport besloeg. Een derde grote dienstesoort zijn de vervoersdiensten, met meer dan 16 procent van het totaal. Van deze drie groepen diensten groeide het gebruik van intellectueel eigendom het hardst, met bijna 23 procent ten opzichte van het voorgaande jaar. De zakelijke diensten en de vervoersdiensten groeiden met respectievelijk 11 en 4 procent ten opzichte van 2018.

12% nam de totale
dienstenuitvoer toe in 2019

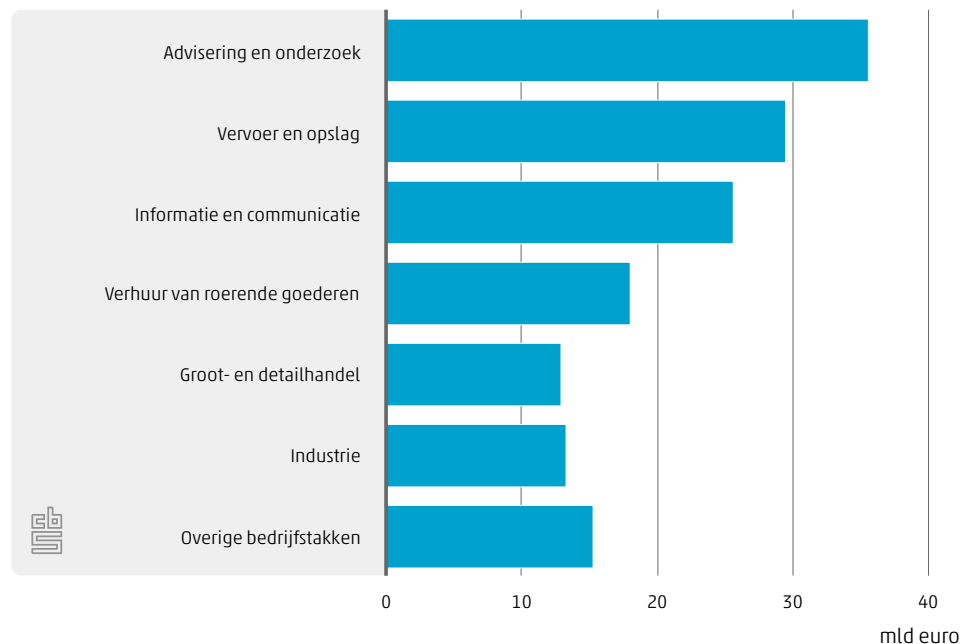


4.6 Export van diensten per bedrijfstak

De bedrijfstak die in 2018 de meeste diensten exporteerde was de sector advisering, onderzoek en overige zakelijke dienstverlening met bijna 36 miljard euro aan dienstenexport: 17 procent van het totaal. De sector bevat onder andere architecten- en ingenieursbureaus en marketing- en reclamebureaus. Ook niet-financiële holdings vallen binnen deze sector. Deze bedrijven exporteren wetenschappelijke en andere technische diensten, R&D en licenties naar bedrijven in het buitenland binnen hetzelfde concern. Ze verklaren daarmee een belangrijke deel van de dienstenimport (Smit & Balabay, 2018). Een andere grote diensten-exporterende sector is die van vervoer en opslag. Bedrijven in deze sector exporteerden voor bijna 30 miljard euro aan diensten, waarbij we kunnen denken aan goederen- en passagiersvervoer over land (vracht- en treinverkeer), over water (binnenvaart en zee- en kustvaart) en door de lucht. Daarnaast werd er in deze sector ook dienstverlening ten behoeve van het vervoer uitgevoerd, zoals opslag. Al met al was de sector goed voor circa 14 procent van de totale dienstenexport, zichtbaar in figuur 4.6.1.

Andere belangrijke sectoren voor de dienstenuitvoer in 2018 waren informatie en communicatie (12 procent), verhuur van roerende goederen (9 procent) en de groot- en detailhandel (6 procent). Nog eens 28 procent van de totale exportwaarde van de diensten kunnen we niet aan een bedrijfstak toewijzen, door het gebrek aan informatie over het uitvoerende bedrijf.

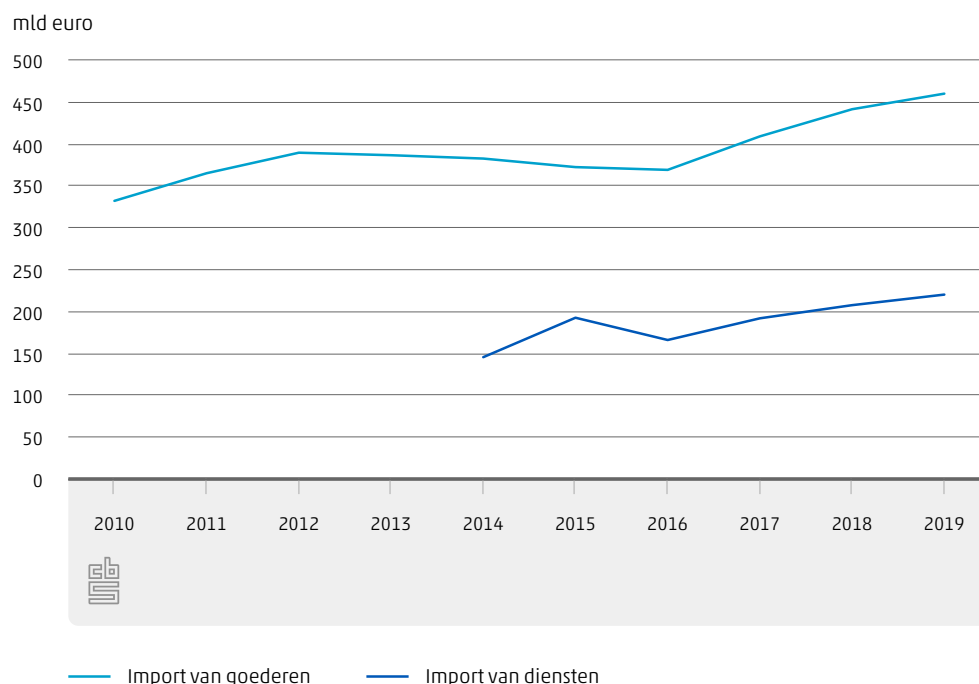
4.6.1 Export van diensten per bedrijfstak, 2018



4.7 Import van goederen naar type goederen en bedrijfstak

De totale import van goederen in Nederland bedroeg in 2019 bijna 460 miljard euro, zie figuur 4.7.1.⁴⁾ In datzelfde jaar werd er voor 220 miljard euro aan diensten ingevoerd. Een deel van de import wordt direct geconsumeerd in Nederland, maar er worden ook intermediaire goederen en diensten ingevoerd die hier verder verwerkt worden in het productieproces en daarna geconsumeerd of weer uitgevoerd.

4.7.1 Import van goederen en diensten, 2010-2019

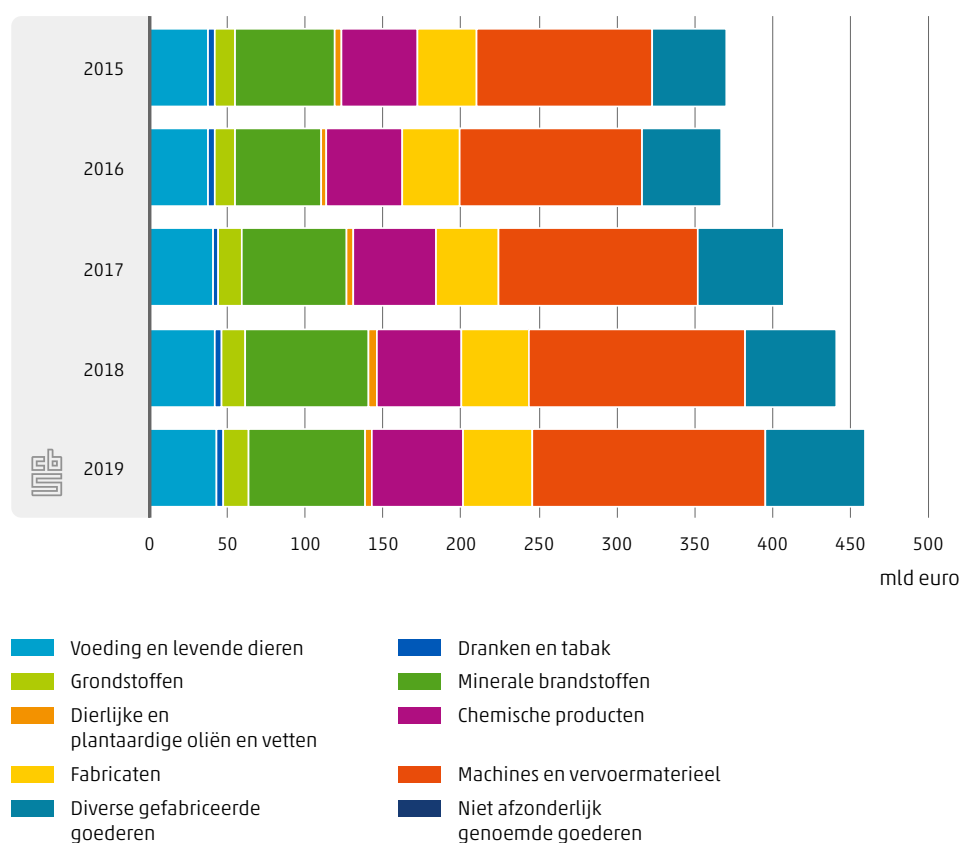


Machines en vervoermaterieel goed voor een derde van totale goederenimport

Net zoals bij de export worden de machines en vervoermaterieel het meest ingevoerd met 151 miljard euro, wat neerkomt op bijna 33 procent van de totale import. Bovendien had deze goederengroep ook nog eens de grootste groei over 2019 met een toename van 9 procent ten opzichte van 2018. Andere grote goederengroepen in de goederenimport zijn de minerale brandstoffen (16 procent), gefabriceerde goederen (14 procent) en de chemische producten (13 procent). De minerale brandstoffen was de enige goederengroep waarvan de import afnam over 2019, met meer dan 6 procent ten opzichte van 2018.

⁴⁾ Tussen 2014 en 2015 heeft er een methodebreuk plaatsgevonden in de statistieken over de internationale handel in goederen, waardoor de cijfers voor 2015 en erna niet goed vergelijkbaar zijn. We bespreken daarom in de rest van het hoofdstuk de handelsdata vanaf 2015. In de [tabellenset](#) staat wel data vanaf 2010. Voor meer informatie over de methodebreuk, zie 'Oorzaken methodebreuk internationale goederenhandel, 2014-2015', CBS (2015b).

4.7.2 Samenstelling goederenimport, 2015-2019

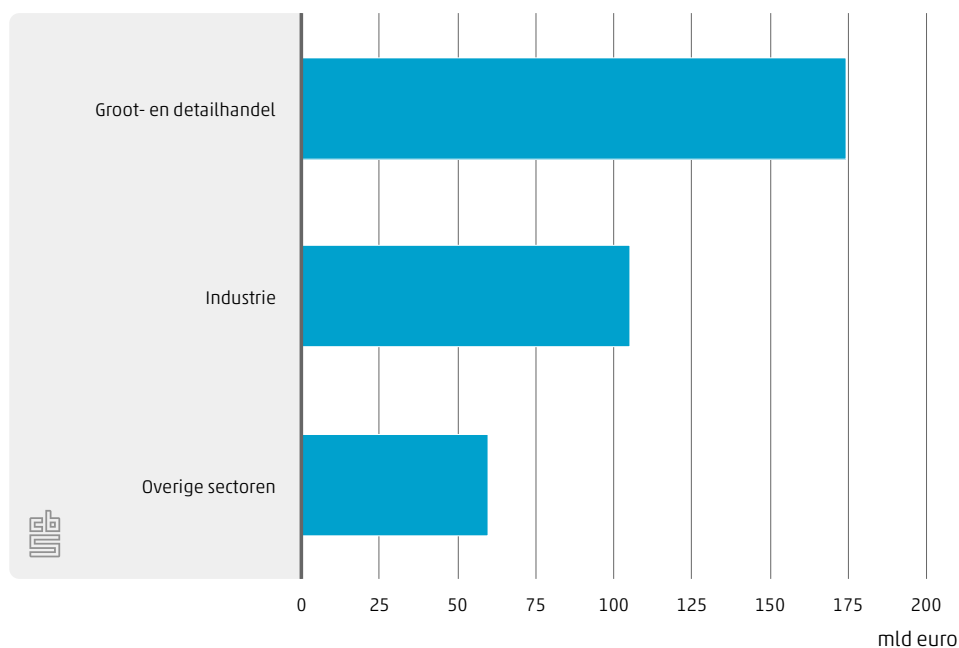


Wanneer we naar de samenstelling van de goederenimport sinds 2015 kijken in figuur 4.7.2, zie we dat de meeste goederengroepen ieder jaar groeien, op de minerale brandstoffen na. Deze groep schommelt erg over de jaren heen maar speelt altijd een belangrijke rol in de goederenimport met een aandeel tussen de 15 en 25 procent. Deze schommeling kan te maken hebben met de olieprijs die door de jaren heen varieert.

Bedrijven in de industrie en groot- en detailhandel grootste importeurs

Net zoals bij de export van goederen zijn er twee bedrijfstakken die een grote rol spelen bij de import van goederen naar Nederland, namelijk de industrie en de groot- en detailhandel. Van de totale goederenimport van 460 miljard wordt meer dan 174 miljard door de groot- en detailhandel ingevoerd, en 105 miljard door de industrie. Circa 120 miljard aan importwaarde kunnen we niet naar bedrijfstak indelen door het ontbreken van informatie over welk importerend bedrijf het betreft, zie figuur 4.7.3.

4.7.3 Import van goederen naar bedrijfstak, 2019



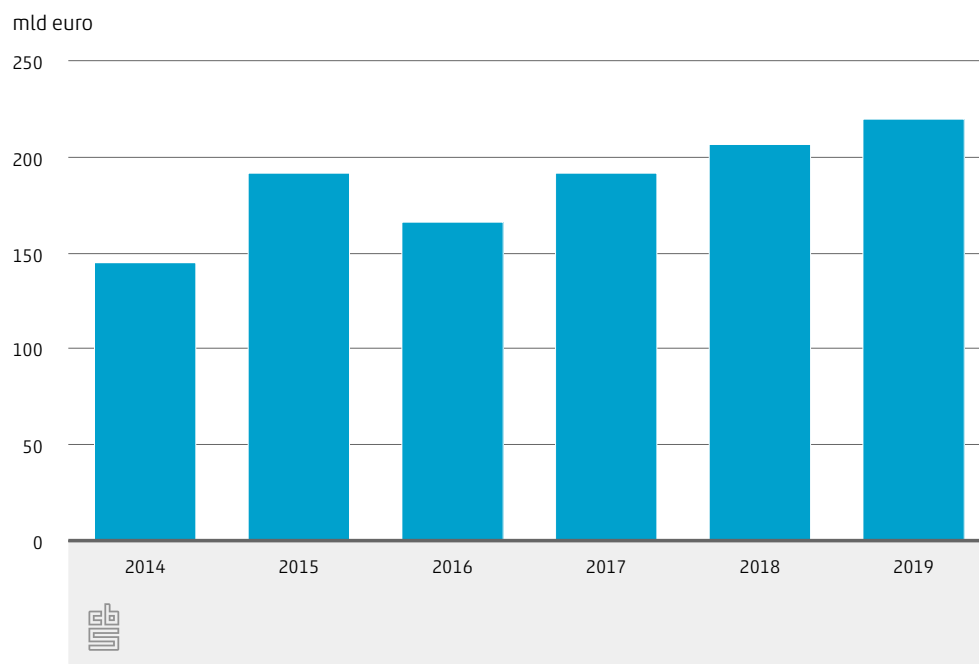
Goederenimport nam met 4 procent toe in 2019

Zoals hierboven beschreven wordt een groot deel van de goederen direct geconsumeerd. Dit deel komt grotendeels via de groot- en detailhandel bij de consument terecht. Een groot deel van wat de industrie importeert, wordt in het productieproces van de industrie gebruikt. Hoofdstuk 6 gaat hier dieper op in. De import van goederen nam in 2019 met circa 4 procent toe ten opzichte van 2018. De import door de industrie met 5 procent nam daarbij wat meer toe dan die van de groot- en detailhandel met krap 4 procent.

4.8 Import van diensten per dienstensoort en bedrijfstak

Ongeveer 220 miljard euro aan diensten werd er in 2019 naar Nederland geïmporteerd. Dat is een toename van meer dan 6 procent sinds 2018, zie figuur 4.8.1.

4.8.1 Ontwikkeling totale waarde dienstenimport, 2014-2019



Een derde van dienstenimport bij andere zakelijke diensten

Ook binnen de dienstenimport is de zakelijke dienstverlening de grootste importcategorie, net zoals de afgelopen jaren. De import van zulke diensten is sinds 2018 met 6 procent toegenomen. In 2019 viel bijna 33 procent van de totale dienstenimport onder de andere zakelijke diensten. Het gebruik van intellectueel eigendom is hierna de grootste importcategorie, met een aandeel van bijna 27 procent van het totaal in 2019. Het gebruik van intellectueel eigendom is zelfs met 8 procent toegenomen sinds 2018. Andere dienstesoorten met een groot aandeel van de import in 2019 zijn de vervoersdiensten met 13 procent van de totale import, het reisverkeer met 9 procent en telecommunicatie, computer- en informatiediensten (8 procent).

Import van diensten voornamelijk door de industrie en groot- en detailhandel

Nederlandse bedrijven importeerde in 2018 voor bijna 207 miljard euro aan diensten. De import van diensten vond voornamelijk plaats door bedrijven werkzaam in de groot- en detailhandel (13 procent), de industrie (15 procent) en in adviesverlening en onderzoek (14 procent). De groothandel fungeert als intermediair tussen de leveranciers in het buitenland en de afnemers in Nederland, en importeert derhalve veel diensten. De industrie is enerzijds een hele grote bedrijfstak waarin veel bedrijven zitten die bepaalde diensten importeren voor hun bedrijfsvoering, en anderzijds importeert deze sector veel diensten ten behoeve van haar productieprocessen. Hierbij kan gedacht worden aan intellectueel eigendom en softwarelicenties.

4.9 Bijlage: onderzoeksverantwoording samenstelling groei goederenexport

In deze bijlage is de onderzoeksverantwoording opgenomen behorend bij paragraaf 4.3 van deze publicatie en de Statlinetabellen ([Samenstelling ontwikkeling goederenexport: uitvoerkenmerken](#), [Samenstelling ontwikkeling goederenexport: kenmerk exporteur](#), [Samenstelling ontwikkeling goederenexport: gedrag exporteur](#)) over de samenstelling van de ontwikkeling van de goederenexport, ook opgenomen in de tabellenset van deze publicatie. De tabel over uitvoerkenmerken is gebaseerd op de Statistiek Internationale Handel in Goederen (IHG) zonder verdere dataverrijking en sluit als zodanig aan bij de bestaande Statlinetabel *Internationale handel; in- en uitvoerwaarde, SITC (3 digits), landen*. De tabellen over de kenmerken en het gedrag van de exporteur zijn gebaseerd op de Statistiek Internationale Handel in Goederen gekoppeld aan het Algemeen Bedrijvenregister (ABR) en verrijkt met het Bedrijfsdemografisch Kader (BDK) en informatie over deelnemingen in het buitenland uit aangiftes voor de Vennootschapsbelasting. Op basis van deze gekoppelde databestanden is op het niveau van individuele bedrijven (bedrijfseenheden) bepaald hoe de groei van de goederenuitvoer is samengesteld.

De tabellen bestrijken de jaren 2012 tot en met 2018, waarbij de groei steeds is bepaald ten opzichte van het voorgaande jaar. Jaarmutaties in 2015 ten opzichte van 2014 ontbreken als gevolg van een methodebreuk, zie CBS (2015a). De uitvoerwaarde is daarbij gedefinieerd als de waarde van de door ingezetenen aan het buitenland geleverde goederen volgens de Statistiek Internationale Handel in Goederen. Dit is de waarde, inclusief vracht- en verzekeringskosten tot aan de Nederlandse grens. De groei van de uitvoer is gedefinieerd als de waardeverandering in absolute termen ten opzichte van een jaar eerder. De bijdrage aan de totale procentuele groei van de uitvoer van een onderscheiden categorie is berekend door de absolute waardeverandering van een categorie te delen door de totale waardeverandering van de goederenuitvoer vermenigvuldigd met de totale jaarmutatie van de goederenuitvoer in procenten.

In een aantal tabellen is een categorie *Onbekend* opgenomen. Dit komt voort uit het feit dat een deel van de goederenhandel gerealiseerd wordt op naam van buitenlandse partijen zonder vertegenwoordig in Nederland. Deze partijen zijn niet geregistreerd in het ABR, waardoor dit deel van de goederenhandel niet aan individuele bedrijven toegewezen kan worden en derhalve niet verbijzonderd naar bedrijfskenmerk. Daarnaast zijn bedrijven die een totale uitvoerwaarde realiseren beneden een vastgestelde waarnemingsdrempel (1,2 miljoen euro sinds 2016) niet verplicht hun uitvoer te verbijzonderen naar goederensoort en bestemmingsland, waardoor deze uitvoer in een aantal tabellen niet verder verbijzonderd kan worden.

In deze tabellen wordt de groei van de uitvoer van goederen op verschillende manieren verbijzonderd, te weten:

- Naar kenmerk van de uitvoer
 - Type uitvoerstroom, waarbij een onderscheid wordt gemaakt tussen uitvoer van producten die in Nederland gefabriceerd of noemenswaardig bewerkt zijn (Nederlands product) en producten die zijn ingevoerd en in vrijwel onbewerkte vorm weer uitgevoerd (wederuitvoer).
 - Goederensoort, waarbij goederensoorten op twee niveaus worden getoond, de eerste en de tweede digit, volgens de Standard International Trade Classification (SITC).
 - Bestemmingsland, waarbij de 50 belangrijkste exportbestemmingen van de Nederlandse goederenuitvoer (vastgesteld in verslagjaar 2018) individueel worden getoond. De overige bestemmingen worden gebundeld in een restcategorie getoond.

- Naar kenmerk van de exporteur
 - Naar bedrijfsomvang en locatie van zeggenschap, waarbij onderscheid wordt gemaakt naar het zelfstandig midden- en kleinbedrijf in drie omvangsklassen (0-9, 10-49 en 50-249 werkzame personen) en het grootbedrijf inclusief dochters van buitenlandse multinationals.
 - Naar bedrijfstak, waarbij bedrijfstakken op twee niveaus worden getoond, de eerste en de tweede digit, gedefinieerd volgens de Standaard Bedrijfsindeling 2008 (SBI).
 - Naar multinationalstatus, waarbij onderscheid wordt gemaakt tussen niet-multinationals, Nederlandse multinationals en buitenlandse multinationals. Een Nederlandse multinational is daarbij gedefinieerd als een bedrijf waarvan de uiteindelijke zeggenschap in Nederland gelegen is en dat wel dochterbedrijven in het buitenland aanhoudt. Een buitenlandse multinational is een bedrijf waarvan de uiteindelijke zeggenschap in het buitenland gelegen is.
 - Naar ontwikkelingsniveau van de exporteur, waarbij onderscheid wordt gemaakt tussen beginnende, herbeginnende, jongvolwassen, uittredende en volwassen exporteurs. De volledige categorisering bestaat daarnaast nog uit voormalig exporteurs en niet-exporteurs. Deze komen echter per definitie niet voor in deze tabellen en blijven derhalve verder buiten beschouwing. Het ontwikkelingsniveau wordt bepaald op basis van het al dan niet exporteren van goederen in de meest recente vier jaar volgens het schema zoals getoond in onderstaande tabel. Voor een uitgebreide toelichting hierop verwijzen we naar de Internationaliseringsmonitor van het tweede kwartaal van 2019, hoofdstuk 2 in het bijzonder (Boutorat et al., 2019).

| Type | t-3 | t-2 | t-1 | t |
|-------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| beginnende exporteur | non-exporteur | non-exporteur | non-exporteur | exporteur |
| herbeginnende exporteur | non-exporteur | exporteur | non-exporteur | exporteur |
| herbeginnende exporteur | exporteur | non-exporteur | non-exporteur | exporteur |
| jonge exporteur | non-exporteur | non-exporteur | exporteur | exporteur |
| volwassen exporteur | exporteur | exporteur | exporteur | exporteur |
| volwassen exporteur | non-exporteur | exporteur | exporteur | exporteur |
| volwassen exporteur | exporteur | non-exporteur | exporteur | exporteur |
| volwassen exporteur | exporteur | exporteur | non-exporteur | exporteur |
| uittredend | exporteur | exporteur | exporteur | non-exporteur |
| uittredend | non-exporteur | exporteur | exporteur | non-exporteur |
| uittredend | exporteur | non-exporteur | exporteur | non-exporteur |
| uittredend | non-exporteur | non-exporteur | exporteur | non-exporteur |
| voormalig | exporteur | exporteur | non-exporteur | non-exporteur |
| voormalig | non-exporteur | exporteur | non-exporteur | non-exporteur |
| voormalig | exporteur | non-exporteur | non-exporteur | non-exporteur |
| niet-exporteur | non-exporteur | non-exporteur | non-exporteur | non-exporteur |

- Naar gedrag van de exporteur, ofwel dynamiek in de exportportefeuille, waarbij onderscheid wordt gemaakt naar tien groepen, te weten:
 - Verandering van exportstatus
 - Bedrijven die starten met uitvoeren: toename van de uitvoer van goederen dankzij bedrijven die vorig jaar geen uitvoer rapporteerden en dit jaar wel.
 - Bedrijven die stoppen met uitvoeren: krimp van de uitvoer van goederen dankzij bedrijven die vorig jaar wel uitvoer rapporteerden en dit jaar niet.
 - Dynamiek in gecontinueerde handelsrelaties
 - Groei uitvoer van bestaande producten naar bestaande bestemmingen: toename van de uitvoer van goederen dankzij bedrijven die dit jaar meer uitvoer rapporteren van een specifiek product naar een specifiek land dan vorig jaar, maar dit product vorig jaar wel naar dit land uitvoerden.
 - Krimp uitvoer van bestaande producten naar bestaande bestemmingen: krimp van de uitvoer van goederen dankzij bedrijven die dit jaar minder uitvoer rapporteren van een specifiek product naar een specifiek land dan vorig jaar, maar dit product dit jaar wel nog steeds naar dit land uitvoeren.
 - Dynamiek in pakket producten en bestemmingslanden
 - Nieuw bestemmingsland voor bestaand product: toename van de uitvoer van goederen dankzij bedrijven die dit jaar zijn gestart met de uitvoer van een specifiek product naar een nieuw bestemmingsland, het betreffende product voerden zij in het voorgaande jaar wel al naar andere bestemmingslanden uit.
 - Nieuw product voor bestaand bestemmingsland: toename van de uitvoer van goederen dankzij bedrijven die dit jaar zijn gestart met de uitvoer van een nieuw product naar een bestemmingsland waar het bedrijf in het voorgaande jaar al andere producten naartoe uitvoerde.
 - Nieuwe combinatie product-bestemming: toename van de uitvoer van goederen dankzij bedrijven die dit jaar een nieuw product naar een nieuw bestemmingsland uitvoeren, dat wil zeggen, het bedrijf voerde in het voorgaande jaar dit specifieke product niet uit en voerde geen andere producten uit naar het betreffende bestemmingsland.

- Bestemmingsland afgestoten voor alle uitgevoerde producten: krimp van de uitvoer van goederen dankzij bedrijven die dit jaar de uitvoer naar een specifiek bestemmingsland hebben afgestoten voor alle producten, maar wel nog actief zijn als exporteur naar andere bestemmingslanden.
- Product afgestoten op alle bestemmingslanden: krimp van de uitvoer van goederen dankzij bedrijven die dit jaar de uitvoer van een specifiek product naar alle bestemmingslanden hebben afgestoten, maar wel nog actief zijn als exporteur van andere producten.
- Specifieke product-bestemmingsland-combinatie afgestoten: krimp van de uitvoer van goederen dankzij bedrijven die dit jaar de uitvoer van een specifiek product naar een specifiek bestemmingsland hebben afgestoten, maar wel nog uitvoer rapporteren van hetzelfde product naar andere bestemmingslanden en van andere producten naar het betreffende bestemmingsland.

In deze deeltabel is een product gedefinieerd als een goederensoort op de vierde digit van de SITC.

4.10 Literatuur

Boutorat, A., Franssen, L., Mounir, A. & Van den Berg, M. (2019). Incidentele handelaren: wie zijn ze en wat onderscheidt ze? In: M. Jaarsma (Red.), *Internationaliseringsmonitor 2019, tweede kwartaal: Patronen in handelsgedrag*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

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

CBS (2015b). *Oorzaken methodebreuk internationale goederenhandel, 2014–2015*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

Smit, R. & Balabay, O. (2018). *Diensten. Wie, wat, hoe en waar*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

Van den Berg, M., Alberda, A., Boutorat, A. & Luppens, M. (2018). Trends in carry-along trade door exporteurs in Nederland. In: M. Jaarsma & S. Vos (Red.), *Internationaliseringsmonitor 2018, derde kwartaal: Exportstrategieën*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

Van den Berg, M., Boutorat, A. & Alberda, A. (2019). *Dissecting carry-along trade: what's in the bundle?* Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.



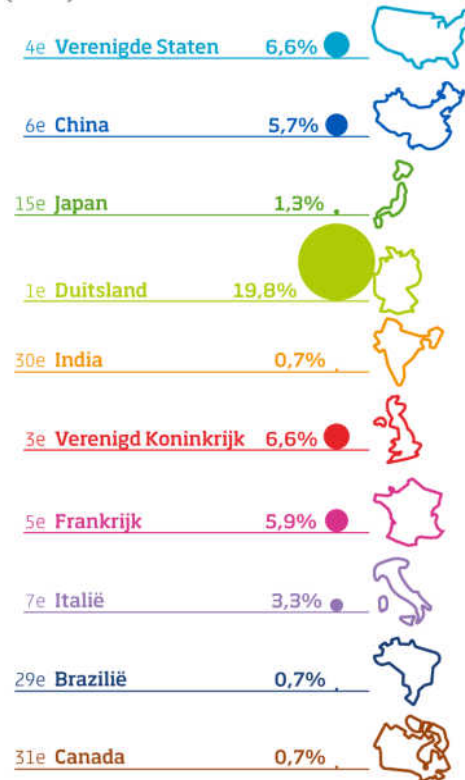
5.

Geografische dimensie van de Nederlandse goederenhandel

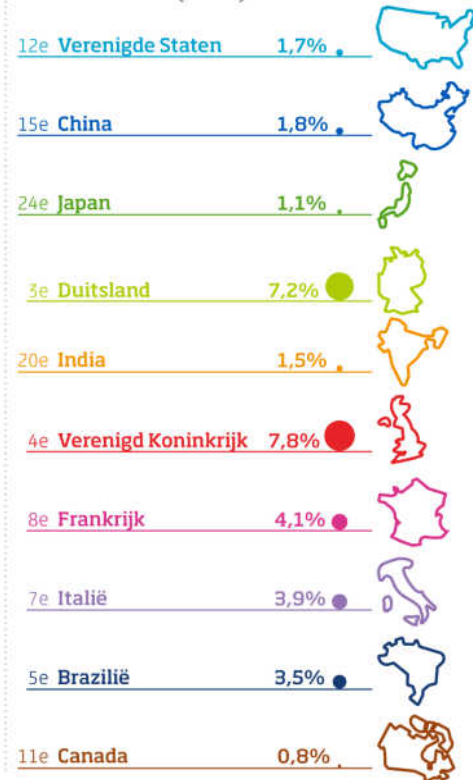
Auteur
Hans Draper

Goederenhandel (import + export) met 10 grootste economieën ter wereld

Belang voor NL goederenhandel (2019)



Belang NL voor goederenhandel andere landen (2018)



Hoe belangrijk is Nederland voor de goederenhandel met alle andere landen in de wereld? En hoe belangrijk is de Europese Unie voor Nederland en hoe belangrijk is Nederland voor andere EU-landen? Wat zijn de belangrijkste landen van herkomst en bestemming voor de Nederlandse goederenhandel? Hoe ontwikkelt het Nederlandse marktaandeel zich in de landen op de Nederlandse handelsagenda? Dit hoofdstuk geeft antwoord op deze en vele andere vragen door de geografische dimensie van de Nederlandse goederenimport en -export te analyseren.

5.1 Belangrijkste bevindingen

De goederenhandel is van groot belang voor de Nederlandse economie. In 2018 leverde de goederenhandel Nederland 157 miljard euro op. Hiervan werd 123 miljard euro verdiend met de export van goederen van Nederlandse makelij. Het overige deel betrof wederuitvoer. Daarmee is de goederenexport goed voor 20,3 procent van het Nederlandse bbp. Deze ontwikkelingen dragen bij aan de 17^e positie die de Nederlandse economie wereldwijd inneemt (in termen van nominaal bbp, 2018) volgens het IMF.

Op basis van de UN-Comtrade cijfers inclusief quasi doorvoer blijkt dat Nederland er bij onze buurlanden als leverancier van goederen goed voor staat. Nederland is voor België al drie jaar op rij de belangrijkste leverancier van goederen. Het Nederlandse aandeel in de Belgische import groeide van ruim 16,5 procent (2015) tot 18 procent (2018). Voor Duitsland is Nederland de op één na belangrijkste goederenleverancier.

Wat de Nederlandse positie als importeur in de wereldwijde export betreft is Nederland voor België al drie jaar lang de derde exportbestemming. Bij de Duitse goederenexporteurs staat Nederland tussen 2015 en 2018 ieder jaar op plaats 4. Het Nederlandse belang is vooral in de export van Zuid-Afrika in vergelijking met 2015 duidelijk toegenomen.

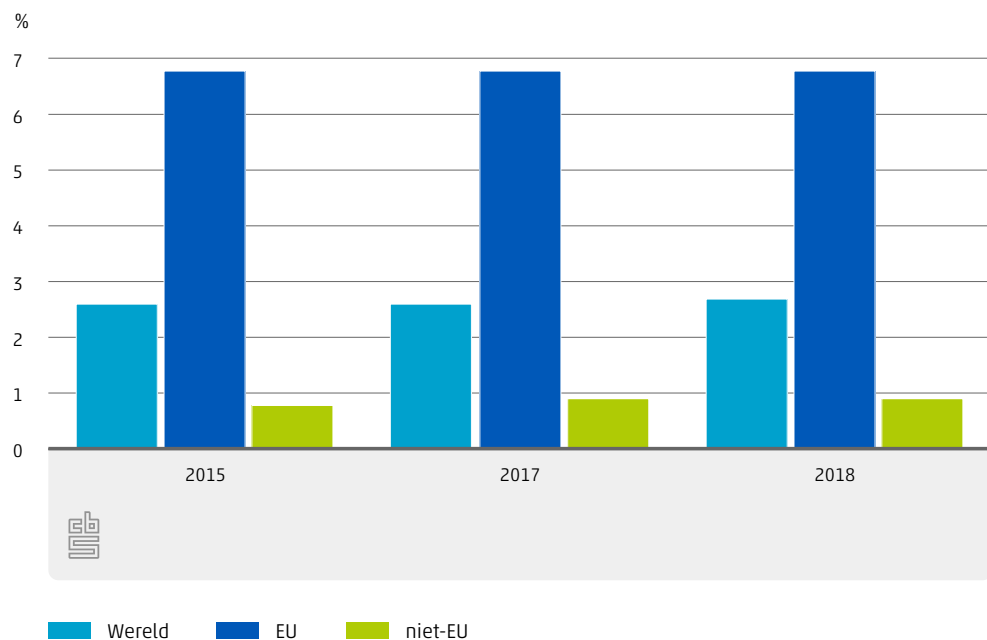
Voor de tien grootste economieën (op basis van bbp) blijkt Nederland geen heel belangrijke leverancier van goederen te zijn. Vooral uit China en de Verenigde Staten komt veel meer import dan we naar deze landen exporteren.

Voor de Nederlandse handel is de EU nog steeds van groot belang. Zo blijkt op basis van CBS-cijfers dat het EU-aandeel (inclusief het Verenigd Koninkrijk) in 2019 in de Nederlandse exportwaarde met 70 procent onverminderd hoog was. Van de belangrijkste 50 exportlanden behoorden er 22 tot de EU. Wat betreft de Nederlandse goederenimport kwam in 2019 ruimschoots de helft (53 procent) van deze import uit de EU. In de top 50 belangrijkste importlanden staan 18 EU-landen.

5.2 Belang van Nederland als goederenleverancier voor andere landen

In 2018 was het Nederlandse aandeel in de wereldimport 2,7 procent, zie figuur 5.2.1. Dat is iets meer dan in 2015 toen de Nederlandse bijdrage 2,6 procent bedroeg. Het importaandeel bij de overige 27 EU-landen is met 6,8 procent hetzelfde gebleven. Het Nederlandse belang in de import van alle niet EU-landen is met 0,9 procent een stuk kleiner. Het belang is wel iets groter geworden ten opzichte van 2015 (0,8 procent).

5.2.1 Nederlandse bijdrage als leverancier in de wereldimport



Bron: Verenigde Naties, bewerking CBS

Het grotere EU-belang komt vooral omdat afstand een belangrijke rol speelt bij de goederenhandel. Zo haalt buurland België 18 procent van haar producten uit Nederland. Het Verenigd Koninkrijk en Duitsland importeren beiden met ruim 8 procent meer dan gemiddeld producten uit Nederland. Italië en Frankrijk (beiden circa 5 procent) zijn ook belangrijk voor de Nederlandse goederenexport, maar blijven onder het EU-gemiddelde van 6,7 procent. De Belgische import uit Nederland bestaat voor ongeveer 60 procent uit producten die in Nederland zijn geproduceerd. Van de goederen die Duitsland, Frankrijk, het Verenigd Koninkrijk en Italië uit Nederland importeren is ongeveer de helft van Nederlandse makelij. Opmerkelijk is dat Nederland voor het Verenigd Koninkrijk steeds belangrijker is geworden als leverancier van goederen. In 2015, het jaar voor het referendum over de brexit, was het Nederlandse aandeel in de Britse goederenimport circa 7,5 procent. Drie jaar later kwam bijna 8,5 procent van de Britse goederenimport uit Nederland. Veel goederen komen via onze mainports ons land binnen maar hebben als eindbestemming het Europese achterland. Deze wederuitvoer en doorvoer zorgen er voor dat Nederland een groot handelsoverschot heeft met landen als België, Duitsland en Frankrijk. In rangorde is Nederland na China voor Duitsland de tweede belangrijkste goederenleverancier (CBS,

2020a; CBS, 2020b). Ook in Italië en het Verenigd Koninkrijk staat Nederland er met een vierde plaats goed op.

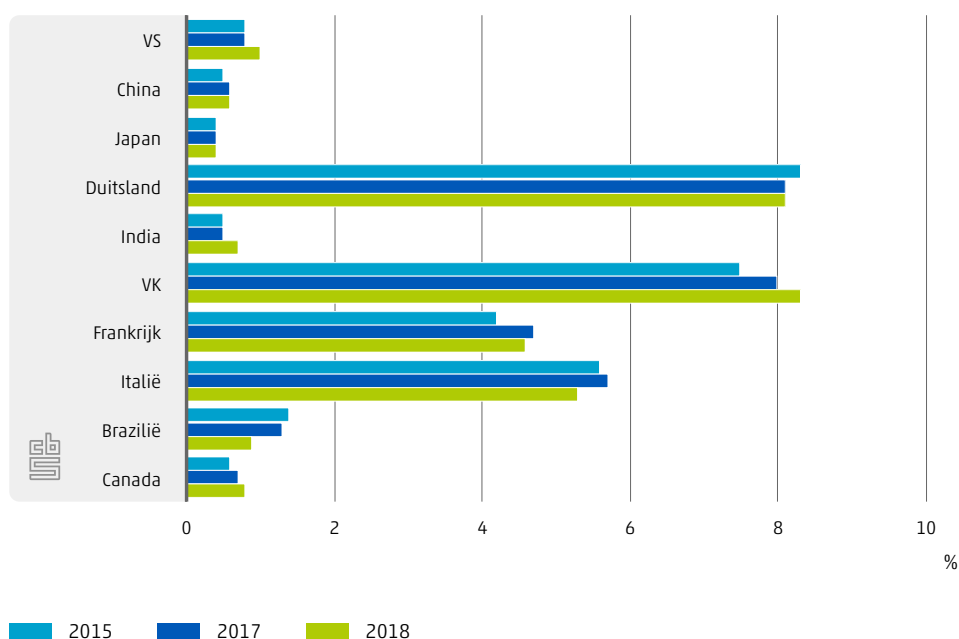
18% is het Nederlandse
aandeel in de Belgische goederenimport



Nederland is voor landen buiten de EU aanmerkelijk minder belangrijk. Het aandeel van Nederland in de goederenimport van de Verenigde Staten was 1 procent, zie figuur 5.2.2. Voor Brazilië, Canada, India, China en Japan was dit nog minder. Het gemiddelde van niet-EU-landen was in 2018 0,9%.

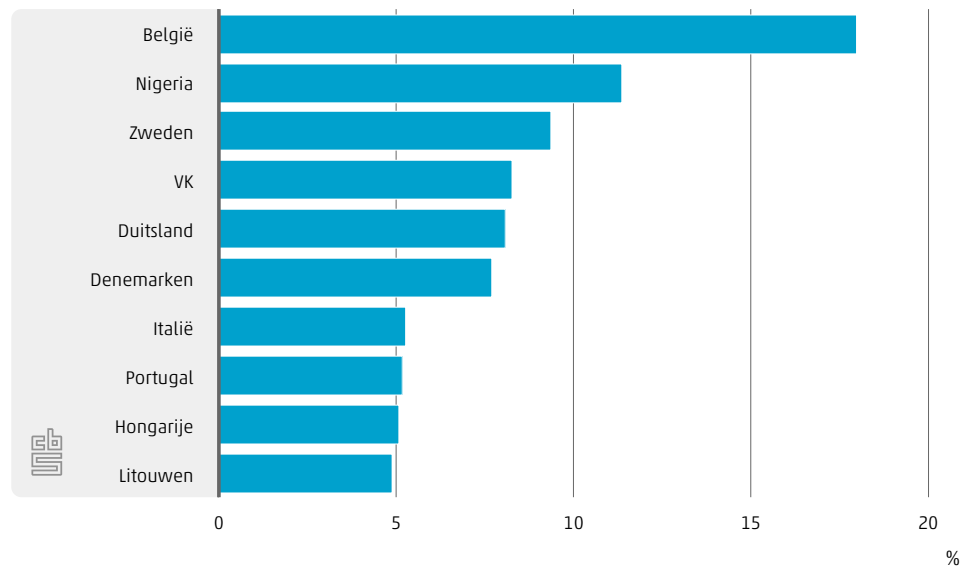
Buiten de EU is het Nederlandse belang een stuk kleiner. Het Nederlandse belang in de Amerikaanse goederenimport is in drie jaar tijd duidelijk gegroeid. Nederland stond in 2015 nog op plaats 23. Drie jaar later was Nederland opgeklimmen naar plaats 19. In China, Japan en India behoort Nederland tot de dertig belangrijkste landen die goederen leveren.

5.2.2 Aandeel Nederland in de goederenimport van de grootste economieën



Als we de scheidslijn van tien grootste economieën loslaten en in plaats daarvan een ondergrens hanteren van 1 miljard dollar aan import uit Nederland, dan is het beeld heel anders, zie figuur 5.2.3. België is dan het land dat voor zijn goederenimport veruit het meest afhankelijk is van Nederland (18 procent). Negen van de tien landen zijn EU-lidstaten. Opvallend is de tweede positie van Nigeria. Dat land importeert veel olieproducten uit Nederland.

5.2.3 Aandeel Nederland in de goederenimport vanaf 1 miljard euro, 2018



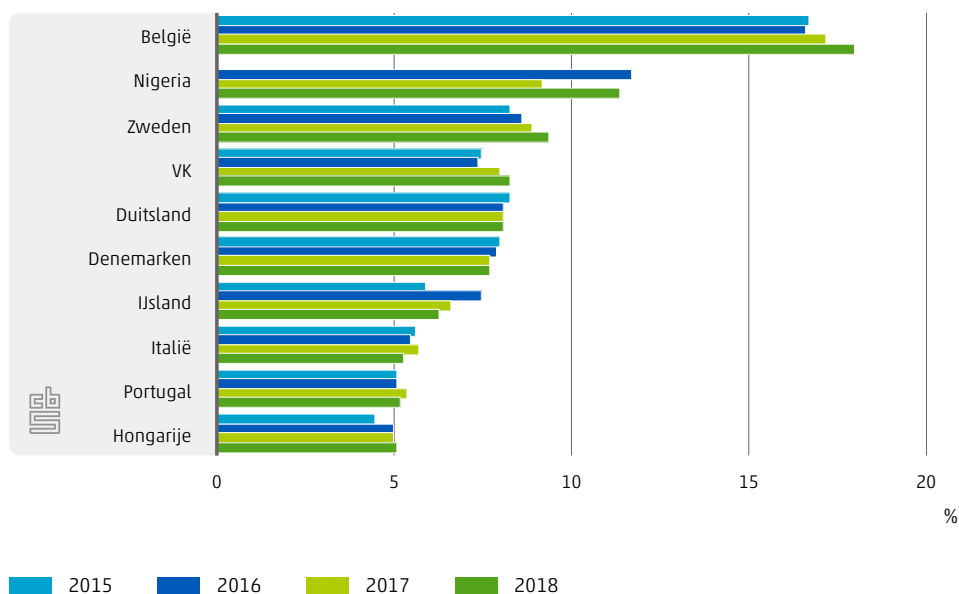
Bron: Verenigde Naties, bewerking CBS

Als ook de ondergrens van 1 miljard dollar aan goederenimport uit Nederland buiten beschouwing blijft, dan komen achtereenvolgens Aruba, Suriname, Mozambique, Senegal en IJsland in beeld. Voor Aruba en Suriname is Nederland, na de Verenigde Staten, de belangrijkste goederenleverancier. Voor Mozambique en Senegal staat Nederland op de 4^e plaats als belangrijkste goederenleverancier.

Aangezien Nederland met export een belangrijk deel van haar nationale inkomsten verdient, wordt eraan gewerkt om de exportpositie van Nederland te versterken. De handel met 39 specifieke landen (vetgedrukt in onderstaande tabellen) krijgt daarbij extra aandacht (Kaag, 2018). Het Nederlandse aandeel in de invoer van deze specifieke landen alsook in de invoer van andere landen is weergegeven in tabel 5.2.5 en 5.2.6. Wat opvalt in tabel 5.2.5 is dat het belang van Nederland in de goederenimport door het Verenigd Koninkrijk in de periode 2015–2018 is toegenomen. Dit is niet het gevolg van een Nederlandse exportgroei maar is het resultaat van een forse koersval van het Britse pond. In 2015, het jaar voor het referendum over brexit, was het Britse pond nog 0,726 euro waard. Drie jaar later was het Britse pond ten opzichte van de euro 22 procent in waarde gedaald (0,885 euro). Goederen uit de eurozone werden door deze koersval in 2018 gemiddeld 22 procent duurder voor het Verenigd Koninkrijk. Andere belangrijke handelspartners binnen de eurozone zoals Duitsland, Frankrijk, België, Italië en Ierland hadden vanzelfsprekend ook te maken met die koersval. Deze landen hadden in de periode 2015–2018 meer dan Nederland last van een afnemende vraag uit het Verenigd Koninkrijk. Het CBS heeft de afgelopen jaren regelmatig gepubliceerd over het afkalkende belang van het Verenigd Koninkrijk voor onze goederenexport (CBS, 2020c; CBS, 2020d; CBS, 2020e; CBS, 2020f).

Nederland heeft bij tien landen een aandeel in de goederenimport dat groter is dan 5 procent (figuur 5.2.4 en tabel 5.2.5). Acht van deze tien landen behoren tot de EU. Vooral het hoge marktaandeel in de import van Nigeria is opvallend. Dat komt doordat Nigeria niet in staat is om de olie die in het land gewonnen wordt zelf te raffineren. In de praktijk zien we dat Nederland deze olie importeert en daar hoogwaardige olieproducten van maakt. Een deel van deze geraffineerde olieproducten wordt door Nederlandse handelaren verkocht aan Nigeriaanse importeurs. In het algemeen kan gesteld worden dat het Nederlandse marktaandeel (gemiddeld) is gegroeid in landen die al relatief veel uit Nederland importeerden (marktaandeel >5 procent) en gemiddeld afneemt of gelijk is gebleven in landen die minder dan 5 procent uit Nederland invoerden.

5.2.4 Nederlands aandeel in de goederenimport boven de 5 procent in 2018



Bron: Verenigde Naties, bewerking CBS

In tabel 5.2.6, waarin de landen met een importwaarde minder dan 1 miljard dollar staan, heeft Nederland een opvallend groot marktaandeel in Mozambique. Het Nederlandse marktaandeel in de import van Kaapverdië en Burkina Faso daalde in de periode 2015–2018 met respectievelijk 5,6 en 4,4 procentpunt. Ook in de invoer van deze groep landen als geheel is het Nederlandse marktaandeel gemiddeld kleiner geworden tussen 2015 en 2018.

5.2.5 Marktaandeelen van landen die ≥ 1 miljard dollar aan goederen importeren uit Nederland in procent (2018)¹⁾

| | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 |
|--|------|------|------|------|
| Marktaandeel groter dan 5 procent (2018) | | | | |
| België | 16,7 | 16,6 | 17,2 | 18,0 |
| Nigeria | . | 11,7 | 9,2 | 11,4 |
| Zweden | 8,3 | 8,6 | 8,9 | 9,4 |
| Verenigd Koninkrijk | 7,5 | 7,4 | 8,0 | 8,3 |
| Duitsland | 8,3 | 8,1 | 8,1 | 8,1 |
| Denemarken | 8,0 | 7,9 | 7,7 | 7,7 |
| IJsland | 5,9 | 7,5 | 6,6 | 6,3 |
| Italië | 5,6 | 5,5 | 5,7 | 5,3 |
| Portugal | 5,1 | 5,1 | 5,4 | 5,2 |
| Hongarije | 4,5 | 5,0 | 5,0 | 5,1 |
| Marktaandeel tussen 3 en 5 procent (2018) | | | | |
| Litouwen | 5,1 | 4,8 | 5,0 | 4,9 |
| Griekenland | 5,5 | 5,5 | 5,2 | 4,9 |
| Finland | 5,3 | 5,0 | 4,6 | 4,6 |
| Frankrijk | 4,2 | 4,6 | 4,7 | 4,6 |
| Spanje | 4,2 | 4,3 | 4,0 | 4,1 |
| Roemenië | 4,0 | 4,1 | 4,0 | 3,9 |
| Bulgarije | 3,3 | 3,6 | 3,7 | 3,8 |
| Noorwegen | 3,6 | 4,0 | 3,9 | 3,7 |
| Polen | 3,8 | 3,7 | 3,7 | 3,6 |
| Ierland | 3,8 | 3,5 | 3,1 | 3,3 |
| Marktaandeel tussen 1 en 3 procent (2018) | | | | |
| Tsjechië | 3,0 | 2,9 | 2,7 | 2,8 |
| Oostenrijk | 2,6 | 2,6 | 2,7 | 2,7 |
| Zwitserland | 2,1 | 1,9 | 2,0 | 2,0 |
| Israel | 3,9 | 4,1 | 4,2 | 1,9 |
| Egypte | 1,7 | 1,4 | 1,4 | 1,7 |
| Rusland | 1,6 | 1,7 | 1,7 | 1,5 |
| Turkije | 1,4 | 1,5 | 1,6 | 1,5 |
| Slowakije | 1,4 | 1,5 | 1,4 | 1,4 |
| Saoedië Arabië | 1,0 | 1,0 | 1,1 | 1,4 |
| Taiwan | 1,3 | 1,8 | 1,3 | 1,4 |
| Zuid-Korea | 1,0 | 1,0 | 1,3 | 1,3 |
| Zuid-Afrika | 1,5 | 1,7 | 1,5 | 1,2 |
| Singapore | 1,3 | 1,3 | 1,1 | 1,2 |
| Australië | 0,8 | 0,9 | 0,8 | 1,0 |
| Verenigde Staten | 0,8 | 0,7 | 0,8 | 1,0 |
| Marktaandeel kleiner dan 1 procent (2018) | | | | |
| Brazilië | 1,4 | 1,3 | 1,3 | 0,9 |
| Canada | 0,6 | 0,7 | 0,7 | 0,8 |
| Verenigd Arabische Emiraten | 0,5 | 0,5 | 0,6 | 0,7 |
| India | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,7 |
| China | 0,5 | 0,6 | 0,6 | 0,6 |
| Mexico | 0,8 | 0,5 | 0,6 | 0,5 |
| Hong Kong | 0,5 | 0,5 | 0,4 | 0,4 |
| Japan | 0,4 | 0,4 | 0,4 | 0,4 |
| Thailand | 0,5 | 0,5 | 0,4 | 0,4 |

Bron: UN Comtrade, bewerking CBS

¹⁾ Vet gemarkeerd zijn landen op de handelsagenda.

5.2.6 Landen die < 1 miljard dollar aan goederen importeren uit Nederland in procent (2018)¹⁾

| | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 |
|--|------|------|------|------|
| Marktaandeel groter dan 1 procent (2018) | | | | |
| Aruba | 10,4 | 8,9 | 11,7 | 10,9 |
| Suriname | 9,3 | 11,5 | 12,2 | 9,7 |
| Mozambique | . | 2,4 | 8,6 | 7,6 |
| Senegal | 4,1 | 5,3 | 5,6 | 6,5 |
| Kaapverdië | 11,6 | 6,4 | 4,6 | 6,0 |
| Malta | 7,2 | 3,6 | 3,4 | 4,7 |
| Luxemburg | 3,5 | 3,4 | 3,6 | 3,9 |
| Ivoorkust | 2,9 | 2,0 | 3,2 | 3,6 |
| Letland | 3,7 | 4,1 | 4,0 | 3,5 |
| Paraguay | 4,3 | 4,3 | 3,8 | 3,5 |
| Benin | 3,2 | 4,8 | 7,2 | 3,4 |
| Cyprus | 5,1 | 3,3 | 5,0 | 3,3 |
| Estland | 4,1 | 5,0 | 4,5 | 3,3 |
| Burkina Faso | 7,6 | 4,5 | 7,1 | 3,2 |
| Gambia | 2,7 | 3,7 | 2,9 | 2,6 |
| Barbados | 1,5 | 1,9 | 1,5 | 2,4 |
| Georgia | 1,8 | 3,0 | 2,0 | 2,2 |
| Ghana | . | 2,4 | 1,9 | 2,2 |
| Koeweit | 1,5 | 1,4 | 1,6 | 2,1 |
| Groenland | 1,6 | 1,3 | 1,5 | 2,0 |
| Ecuador | 1,4 | 1,1 | 2,2 | 1,9 |
| Slovenië | 2,1 | 2,3 | 2,0 | 1,9 |
| Marokko | 1,8 | 1,9 | 1,7 | 1,8 |
| Servië | 1,6 | 1,6 | 1,7 | 1,6 |
| Montenegro | 1,7 | 1,6 | 1,6 | 1,6 |
| Noord Macedonië | 1,8 | 1,2 | 1,3 | 1,6 |
| Burundi | 6,3 | 1,1 | 1,5 | 1,4 |
| Guinee | 1,8 | 1,6 | 1,8 | 1,4 |
| Bosnië-Herzegovina | 1,5 | 1,5 | 1,4 | 1,4 |
| Oekraïne | 1,2 | 1,4 | 1,3 | 1,4 |
| Angola | 1,6 | 1,6 | 1,8 | 1,3 |
| Qatar | 1,4 | 1,0 | 1,3 | 1,3 |
| Jordanië | 1,0 | 1,5 | 1,5 | 1,2 |
| Oeganda | 1,6 | 1,2 | 1,2 | 1,2 |
| Armenië | 0,9 | 0,9 | 0,8 | 1,1 |
| Libanon | 2,5 | 3,5 | 1,7 | 1,1 |
| Antigua and Barbuda | 0,8 | 0,7 | 0,8 | 1,1 |
| Kenia | . | . | 1,1 | 1,1 |
| Oman | 1,1 | 1,2 | 1,6 | 1,1 |
| Nieuw Zeeland | 1,1 | 1,1 | 1,1 | 1,1 |
| Moldavië | 1,0 | 1,1 | 1,0 | 1,1 |
| Marktaandeel kleiner dan 1 procent (2018) | | | | |
| Kazachstan | 1,0 | 1,1 | 1,0 | 0,9 |
| Pakistan | 0,8 | 0,8 | 1,6 | 0,9 |
| Wit-Rusland | 0,7 | 0,8 | 0,9 | 0,8 |
| Argentinië | 0,8 | 0,8 | 0,7 | 0,8 |
| Bahrain | 0,8 | 0,9 | 0,9 | 0,7 |
| Palestina | 0,8 | 0,7 | 0,6 | 0,7 |
| Chili | 0,7 | 0,9 | 0,8 | 0,6 |
| Philippijnen | 0,6 | 0,6 | 0,7 | 0,6 |
| Peru | 0,5 | 0,7 | 0,7 | 0,6 |
| Costa Rica | 0,6 | 0,6 | 0,6 | 0,5 |
| Colombia | 0,7 | 0,7 | 0,6 | 0,5 |

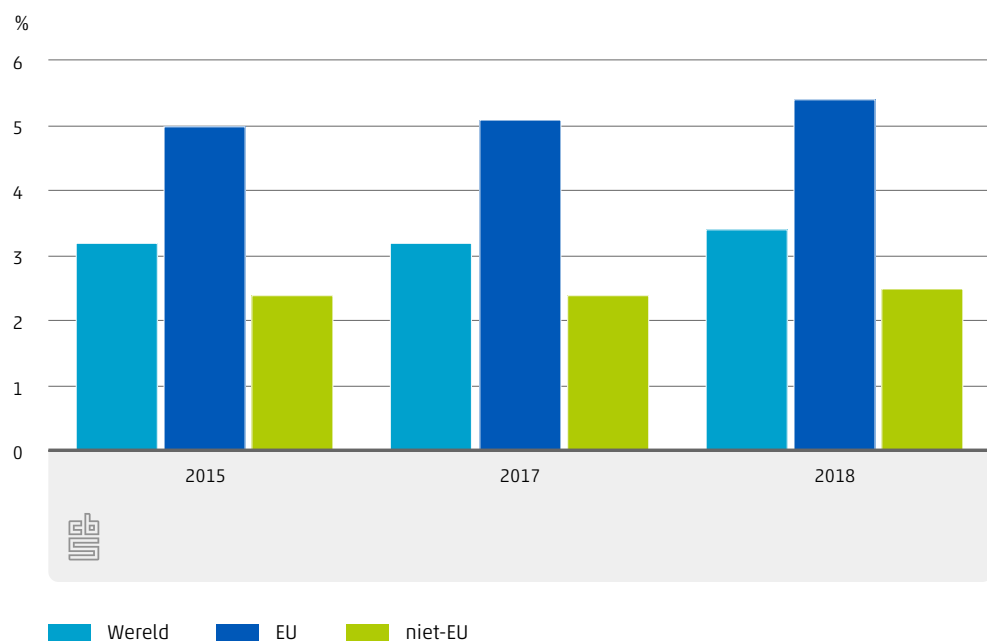
Bron: UN Comtrade, bewerking CBS

¹⁾ Vet gemarkeerd zijn landen op de handelsagenda.

5.3 Belang van Nederland als klant voor andere landen

In 2018 was het Nederlandse aandeel in de wereldwijde export 3,4 procent, zie figuur 5.3.1. Dat is meer dan in 2015 toen dat aandeel nog 3,2 procent was. Binnen de EU nam het Nederlandse aandeel in drie jaar met 0,4 procentpunt toe tot 5,4 procent in 2018. Ook buiten de EU werd Nederland in die periode belangrijker en nam de Nederlandse bijdrage toe van 2,4 procent (in 2015) tot 2,5 procent (in 2018). Een deel van de geïmporteerde goederen is bestemd als grondstof of halffabricaat voor onze industrie of gaat op aan binnenlandse consumptie. Wat overblijft verlaat ons land als wederuitvoer of doorvoer. Veel gaat naar onze buurlanden België en Duitsland.

5.3.1 Nederlandse bijdrage als klant in de wereldexport

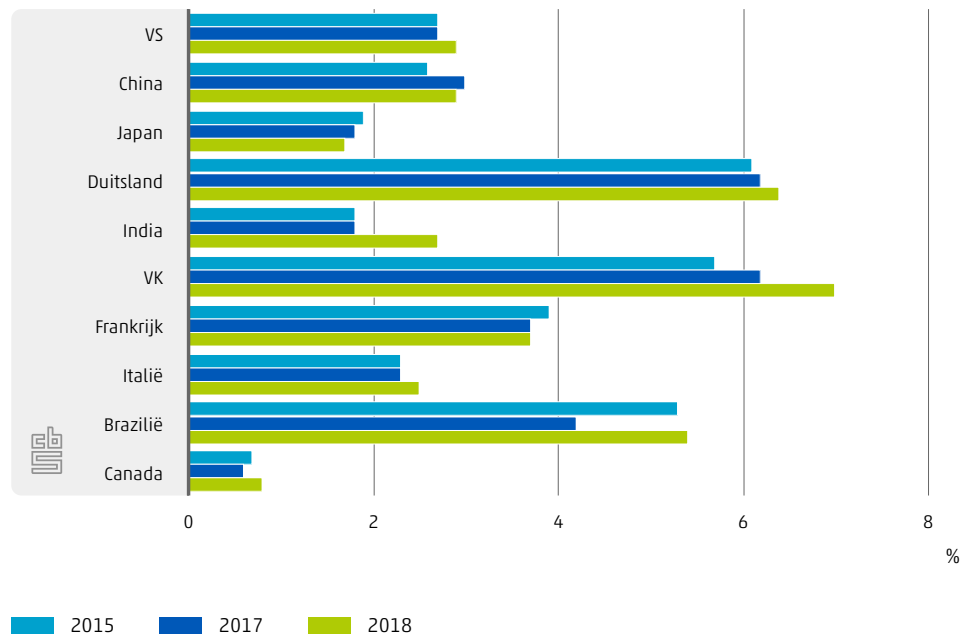


Bron: Verenigde Naties, bewerking CBS

Van de tien grootste economieën is het Nederlandse aandeel in de export van Duitsland (circa 6,5 procent) en het Verenigd Koninkrijk (7 procent) groter dan het EU-gemiddelde (5,4 procent), zie figuur 5.3.2. Het aandeel met Frankrijk en Italië blijft daar ruim onder. Buiten de EU is het Nederlandse aandeel in de export van de Verenigde Staten en China bij beide landen bijna 3 procent. Brazilië (ruim 5 procent) en ook India blijven boven het gemiddelde exportaandeel dat Nederland heeft met niet-EU-landen (2,5 procent). De export uit deze vier landen maar ook Japan is aanzienlijk groter dan de import uit die landen. Schiphol en 'Port of Rotterdam' spelen daarbij een essentiële rol.

Als exportbestemming neemt Nederland bij Duitsland de 2^e positie in en bij het Verenigd Koninkrijk staat Nederland op plaats 3. Bij de overige EU-landen Frankrijk en Italië staat Nederland op respectievelijk een 8^e en 10^e plaats. Buiten de EU is Nederland opvallend belangrijk voor Brazilië (plaats 4). Brazilië is een belangrijke leverancier van soja. Nederland staat ook bij Canada (7^e), de Verenigde Staten (8^e) en India (9^e) in de top-10 exportbestemmingen. Voor de Japanse (31^e) en Chinese (33^e) export is de rol van Nederland minder vooraanstaand.

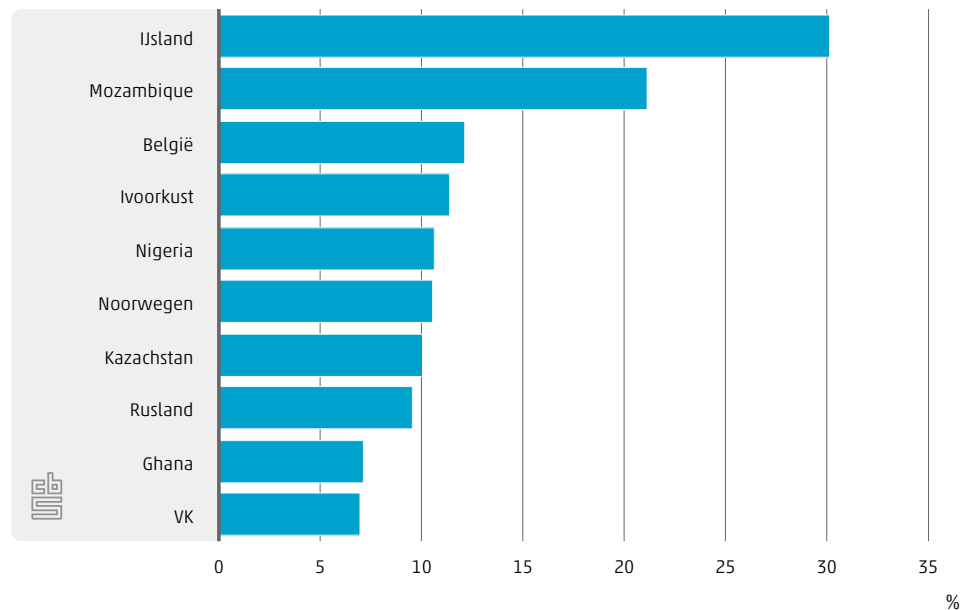
5.3.2 Aandeel Nederland in de goederenexport van de grootste economieën



Nederland als 'Gateway to Europe' is belangrijker als klant dan als leverancier van goederen voor de grootste economieën ter wereld. Ons land heeft dan ook een handelstekort met die tien grootste economieën.

Van de landen met een exportstroom van meer dan 1 miljard dollar naar Nederland is IJsland het meest afhankelijk van Nederland als klant. Drie op de tien exportdollars worden verdiend aan Nederlandse afnemers. IJsland exporteert voor 1,7 miljard dollar naar Nederland. Ruim 80 procent is aluminium dat dankzij de daar aanwezige geothermische bronnen geproduceerd wordt. Ook Mozambique heeft een grote exportafhankelijkheid van Nederland, namelijk 21 procent. Evenals IJsland exporteert Mozambique aluminium naar Nederland. Opvallend is ook de vierde positie van Ivoorkust. Nederland, als 's werelds belangrijkste importeur van cacaobonen, haalt een groot deel daarvan uit Ivoorkust en Ghana.

5.3.3 Aandeel Nederland in de goederenexport vanaf 1 miljard euro, 2018



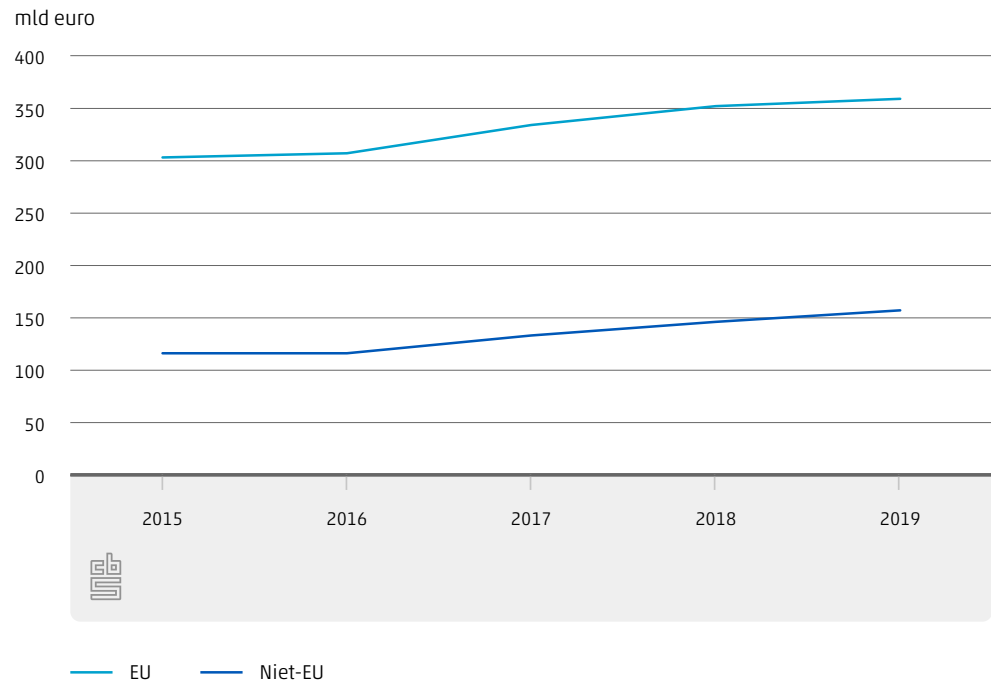
Als de limiet van 1 miljard dollar los gelaten wordt, dan komen achtereenvolgens Sao Tomé en Príncipe, Antigua & Barbuda, Costa Rica en Luxemburg in beeld.

5.4 Nederlandse goederenexport

In de vorige twee paragrafen werd het belang van Nederland als leverancier en klant voor andere landen toegelicht. In paragraaf 5.4 en 5.5 wordt de goederenhandel geanalyseerd vanuit het Nederlandse perspectief. Hiervoor wordt gebruikgemaakt van CBS-statistieken. In 2019 bedroeg de Nederlandse goederenexport conform de statistiek Internationale Handel in Goederen 516 miljard euro, zie figuur 5.4.1. Dat is 23 procent meer dan in 2015. Naar de EU gaat voor 359 miljard euro aan goederen. In vergelijking met 2015 was in 2019 de export naar EU-landen met 18 procent toegenomen. De EU is verreweg het belangrijkste afzetgebied met een exportaandeel van 70 procent. Als gevolg van toenemende globalisering wordt het EU-aandeel in onze export ieder jaar steeds kleiner. In 2015 had nog 72 procent van de goederenexport de EU als afzetgebied.

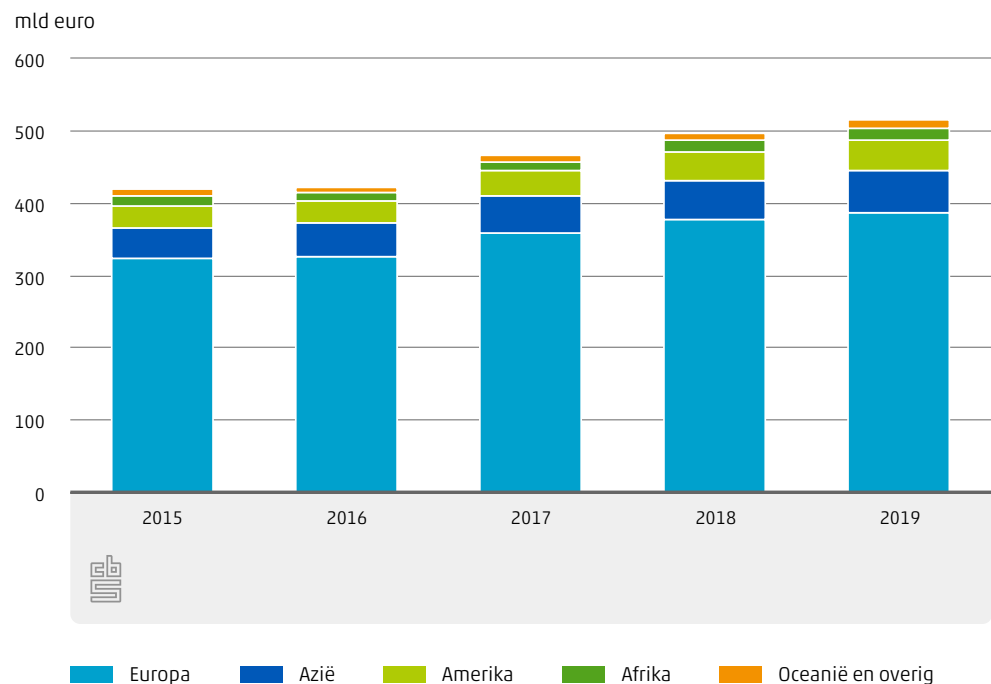
Nederland exporteerde naar niet-EU-landen in 2019 voor 157 miljard euro. In de periode 2015-2019 groeide de Nederlandse export naar niet EU-landen met 35 procent. Het niet-EU-aandeel was in 2015 28 procent. Vier jaar later ging 30 procent van de Nederlandse goederenexport naar deze groep landen.

5.4.1 Nederlandse goederenexport naar EU en niet-EU



Zoals blijkt uit figuur 5.4.2, nam in 2018 en 2019, de export naar het Amerikaanse continent in de tweede helft van dit decennium met 39 procent sterk toe. Ook de exportontwikkeling naar Azië was met een toename van 33 procent bovengemiddeld. Procentueel bleef de export naar Afrika (21 procent) en Europa (20 procent) onder het gemiddelde. In 2019 ging driekwart van de Nederlandse goederenexport naar andere landen in Europa. Buiten Europa is Azië met een aandeel van 11 procent de grootste afnemer van Nederlandse producten.

5.4.2 Nederlandse goederenexport naar continent



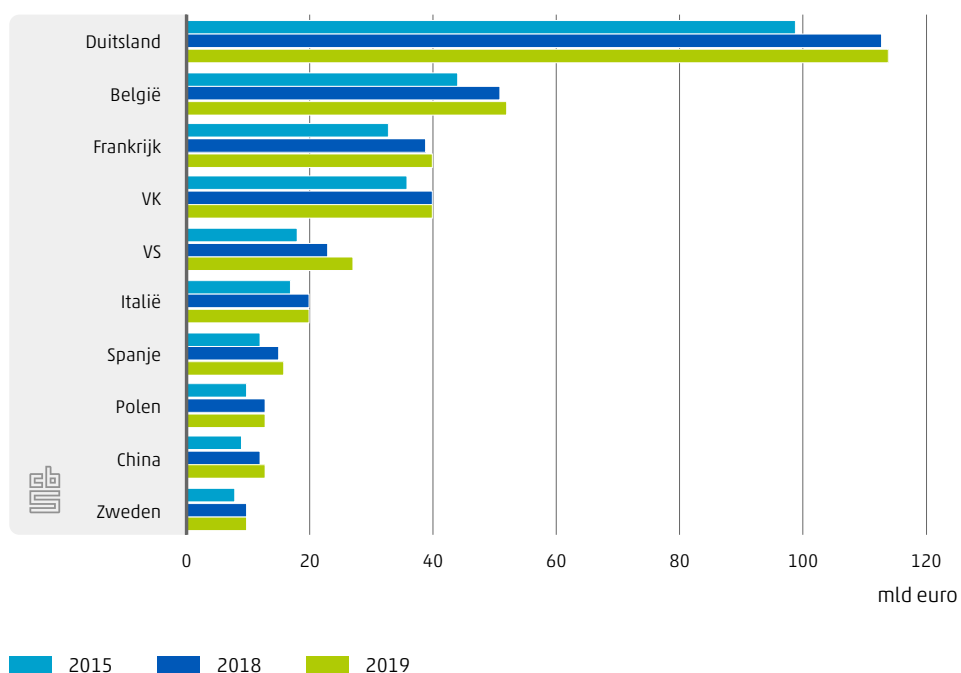
De tien belangrijkste afzetmarkten waren in 2019 goed voor twee derde van de totale waarde van de Nederlandse goederenexport. De meeste goederen gingen naar Duitsland (114 miljard euro, 22 procent aandeel) en België (52 miljard euro, 10 procent aandeel), zie figuur 5.4.3. De export naar deze landen groeide tussen 2015 en 2019 met respectievelijk 19 en 16 procent. Naast onze beide buurlanden behoren nog 6 EU-lidstaten tot de tien grootste exportbestemmingen. Van deze landen groeide in die periode de export naar Polen (33 procent), Spanje (28 procent) en Zweden (27 procent) meer dan het gemiddelde van 23 procent. De goederenexport naar het Verenigd Koninkrijk bleef na 2015, het jaar voor het brexit referendum, haperen op een groei van 9 procent.

8 EU-landen behoren tot de belangrijkste tien exportbestemmingen



Van de tien belangrijkste exportbestemmingen zijn de twee landen die niet tot de EU behoren, China en de Verenigde Staten, de landen met de sterkste exportgroei. De export naar China groeide in de periode 2015–2019 met 50 procent tot 13 miljard euro. Tegelijkertijd groeide de export naar de Verenigde Staten met 48 procent. De Verenigd Staten is met een export van 27 miljard euro onze vijfde exportbestemming.

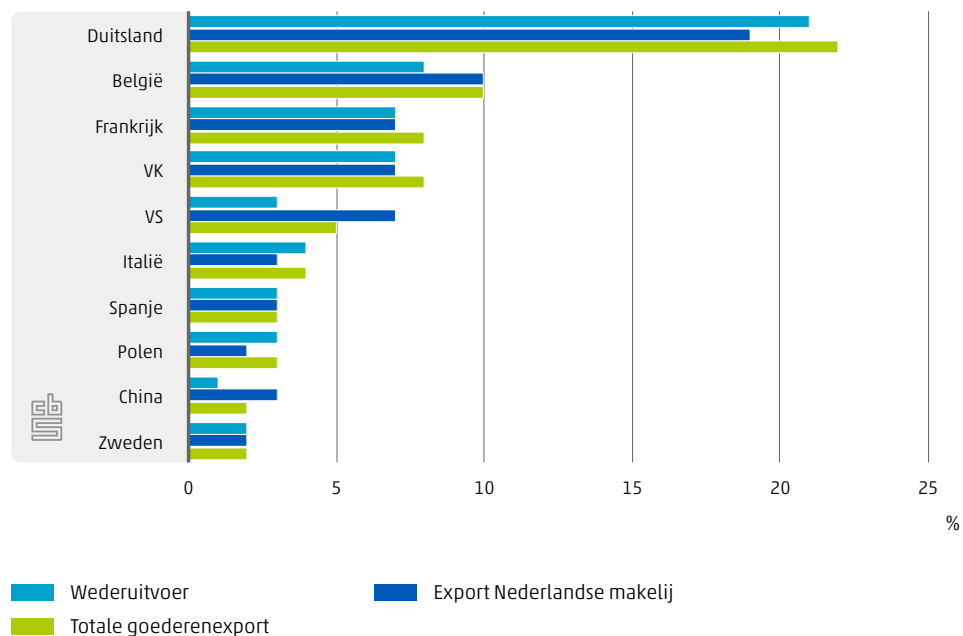
5.4.3 Top 10 exportbestemmingen Nederland



Van de overige landen hebben Rusland en Nigeria meer dan 2 miljard euro exportgroei gerealiseerd in de periode 2015–2019. Sinds de zomer van 2014 heeft Rusland een boycot ingesteld op een grote groep voedingsmiddelen (groente, fruit, vlees, zuivel). Toch gingen in 2019 vooral medicijnen en farmaceutische producten vanuit ons land naar Rusland. Nigeria is voor Nederland een belangrijke leverancier van ruwe aardolie. Andersom exporteert Nederland veel geraffineerde aardolieproducten naar Nigeria. Deze exportstroom verdubbelde bijna in de periode 2015–2019. Ook verkocht Nederland veel meer medicijnen en farmaceutische producten in Nigeria.

Als we de focus leggen op goederen van Nederlandse makelij (want hier zijn de verdiensten het grootst), dan zijn onze buurlanden de belangrijkste exportbestemmingen, zie figuur 5.4.4. Op 1 staat Duitsland (55 miljard euro, 19 procent aandeel) gevolgd door België (29 miljard euro, 10 procent aandeel). Nederlandse makelij maakt 48 procent uit van het Nederlandse exportpakket naar Duitsland. Van de goederen die naar België gaan, is 56 procent van Nederlands fabricaat. Vooral naar de Verenigde Staten (70 procent van de totale uitvoer), China (76 procent), Nigeria (82 procent) en Zuid-Korea (77 procent) gaan veel goederen die zijn vervaardigd door de Nederlandse industrie.

5.4.4 Aandeel belangrijkste bestemmingen naar exportstroom, 2019

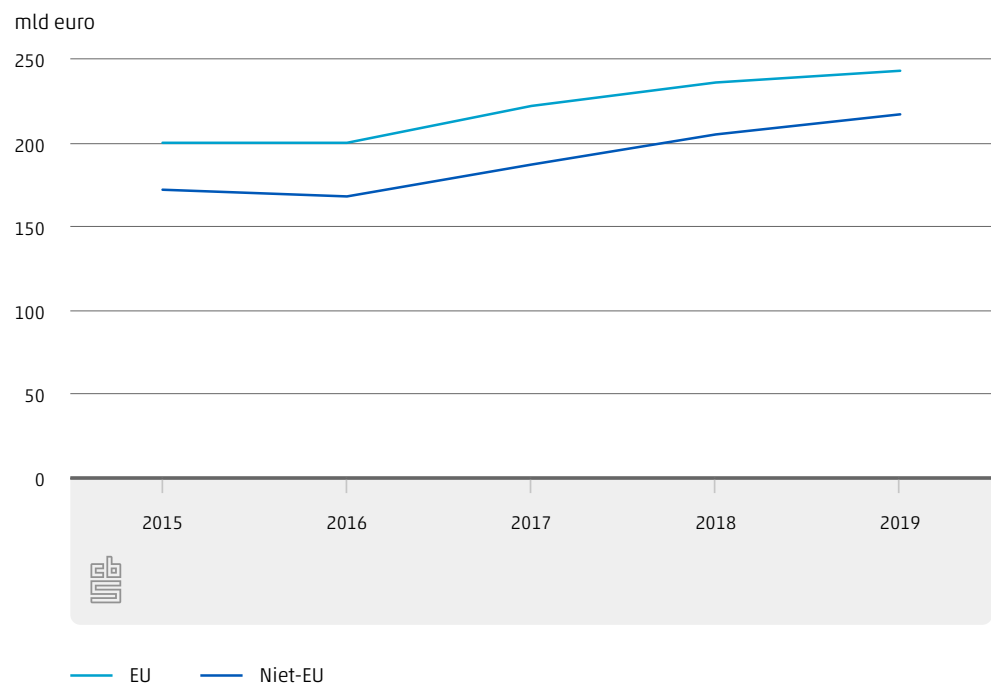


Het zelfstandig midden- en kleinbedrijf (zelfstandig mkb) neemt 138 miljard euro (ruim 27 procent) van de export voor haar rekening. Hiervan gaat ruim 30 procent naar de EU. De export naar Duitsland en België is voor respectievelijk 33 en 31 procent toe te schrijven aan het zelfstandig mkb. In de export naar de Verenigde Staten (16 procent) en China (18 procent) heeft het zelfstandig mkb een aandeel dat duidelijk lager ligt dan het gemiddelde. Opvallend is het zeer geringe aandeel zelfstandig mkb-bedrijven dat goederen exporteert naar Nigeria (6,2 procent).

5.5 Nederlandse goederenimport

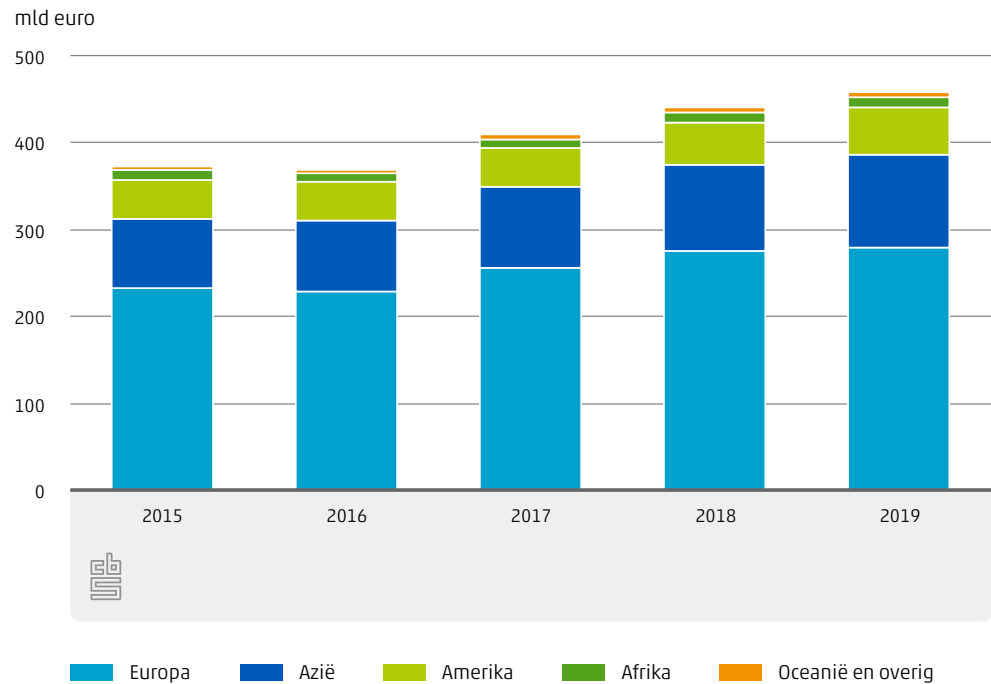
De Nederlandse goederenimport was in 2019 goed voor 460 miljard euro, zie figuur 5.5.1. Dat is 24 procent meer dan in 2015. Ruimschoots de helft (243 miljard euro, 53 procent) wordt ingevoerd uit een EU-land. Dat aandeel is iets kleiner dan in 2015 toen 54 procent van onze import binnen de EU plaatsvond. De import uit andere EU-lidstaten nam in de periode 2015–2019 toe met 21 procent. De import uit niet EU-landen was in 2019 217 miljard euro, een toename van 26 procent in vergelijking met 2015.

5.5.1 Nederlandse goederenimport vanuit EU en niet-EU



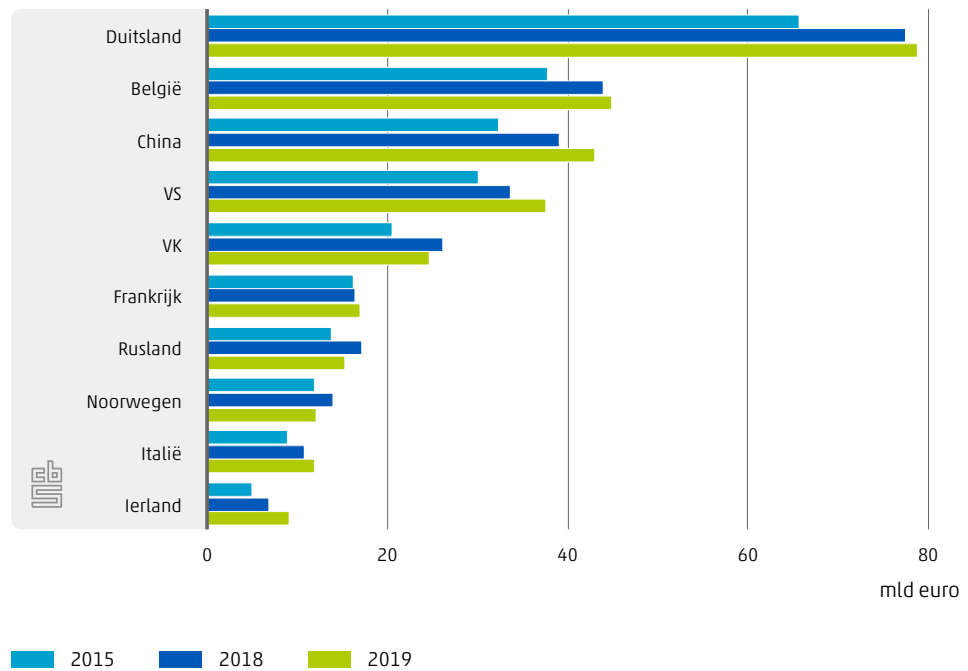
De import uit Azië is, zoals blijkt in figuur 5.5.2, in de periode 2015–2019 met bijna een derde deel toegenomen tot 107 miljard euro. Het waren vooral meer machines, vervoermiddelen en chemische producten die vanuit Azië naar Nederland kwamen. De invoer uit Amerika en Europa lag met respectievelijk 23 en 21 procent onder het gemiddelde. De importgroei uit Afrika kwam de afgelopen vijf jaar tot stilstand. In 2019 importeerde Nederland 61 procent van alle goederen uit andere Europese landen, 62 procent in 2015. Buiten het Europese continent importeerde Nederland het meeste uit Azië. Het aandeel 'Azië' vertegenwoordigde in 2015 22 procent van alle geïmporteerde goederen. Vier jaar later kwam 23 procent van alle goederen uit Azië.

5.5.2 Nederlandse goederenimport per continent



De tien belangrijkste landen die goederen leveren aan Nederland zijn goed voor 64 procent van de totale import. Vier jaar eerder namen deze tien landen 65 procent van de goederenimport voor hun rekening. De meeste goederen komen van onze buurlanden Duitsland (79 miljard euro, 17 procent aandeel) en België (45 miljard euro, 10 procent aandeel), zie figuur 5.5.3. De invoer uit beide landen groeide tussen 2015 en 2019 met respectievelijk 20 en 18 procent en bleven daarmee onder de gemiddelde importgroei van 24 procent. Naast deze twee landen behoren nog vier EU-lidstaten tot de top-10. Van deze landen groeide de import uit Ierland (80 procent) en Italië (34 procent) meer dan gemiddeld. De goederenimport uit het Verenigd Koninkrijk (20 procent) en vooral Frankrijk (4 procent) bleef onder het gemiddelde. Vier landen uit de top-10 behoren niet tot de EU. Hiervan leverden vooral China en de Verenigde Staten in 2019 beduidend meer goederen aan ons land dan vier jaar eerder (respectievelijk 33 en 25 procent). De andere twee landen Rusland en Noorwegen zijn vooral belangrijk voor Nederland als leverancier van olie en gas. Van de landen die niet tot de tien grootste goederenleveranciers horen hadden Spanje en Singapore meer dan 2 miljard euro importgroei behaald tussen 2015 en 2019. Brazilië (-12 procent), Zuid-Afrika (-11 procent) en Nigeria (-6 procent) leverden minder goederen aan Nederland dan in 2015.

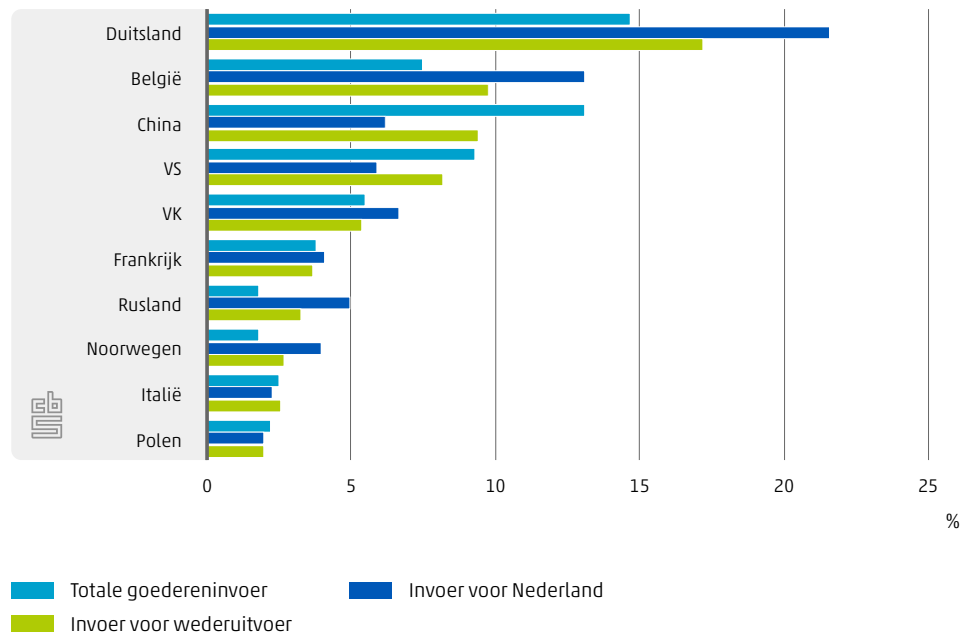
5.5.3 Top 10 landen van herkomst voor Nederland



De goederenexport is in de vorige paragraaf opgedeeld naar de exportstromen uitvoer van Nederlandse makelij en wederuitvoer. Ook de import van goederen kan gespecificeerd worden naar invoer voor de Nederlandse markt (consumptie, intermediair verbruik, kapitaalgoederen) en invoer voor wederuitvoer.¹⁾ In figuur 5.5.4 wordt de invoer van de tien belangrijkste herkomstlanden verdeeld naar invoerstromen. Uit de gegevens is af te leiden dat import uit China en de Verenigde Staten in veel gevallen niet bestemd is voor de Nederlandse markt maar voor het Europese achterland. Anderzijds is de import uit onze buurlanden veelal bestemd voor de Nederlandse markt. Het spiegelbeeld van figuur 5.4.4 is goed zichtbaar in figuur 5.4.4. De invoer uit Rusland en Noorwegen is deels bestemd voor de Nederlandse markt. Een groot deel wordt geraffineerd of geconsumeerd. Een ander deel gaat als olieproduct of als wederuitvoer ons land weer uit.

¹⁾ Dit betreft informatie die beschikbaar is gekomen door nieuwe analysetechnieken bij het CBS (Lemmers & Wong, 2019).

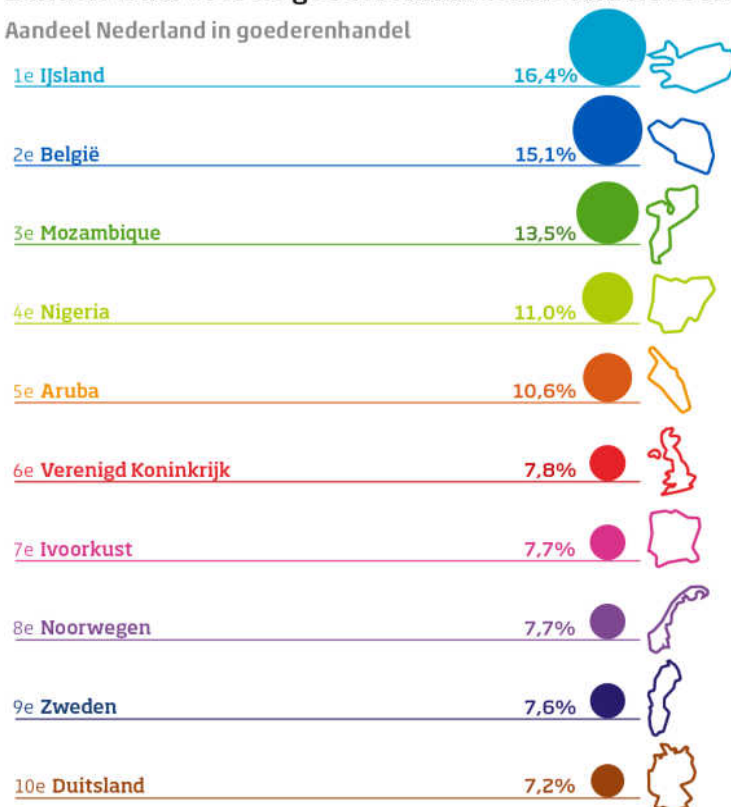
5.5.4 Aandeel belangrijkste herkomstlanden per importestroom, 2018



Ruim 100 miljard euro (22 procent) van de goederenimport door Nederlandse bedrijven in 2019 is toe te schrijven aan het zelfstandig mkb. Hiervan kwam 52 miljard euro (aandeel eveneens 22 procent) uit andere EU-landen. Een op de vijf importeurs geeft het zelfstandig mkb uit in België en in Duitsland. Het aandeel van het zelfstandig mkb in de totale goederenimport uit China is met 42 procent opvallend hoog. Daar staat tegenover dat zelfstandige mkb-bedrijven juist erg weinig importeren uit Noorwegen, Nigeria, Ierland en Singapore. Het importaandeel uit deze vier landen is ruim onder 10 procent.

Landen waarvoor de goederenhandel met NL het belangrijkste is (2018)

Aandeel Nederland in goederenhandel



5.6 Literatuur

CBS (2020a). *Internationaliseringsmonitor, eerste kwartaal: Duitsland*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek. Geraadpleegd op 14 april 2020.

CBS (2020b). *Internationaliseringsmonitor tweede kwartaal: China*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek. Geraadpleegd op 29 juni 2020.

CBS (2020c). *Minder export van Nederlandse makelij naar het VK*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek. Geraadpleegd op 21 april 2020.

CBS (2020d). *Nederland verdient 25,5 miljard euro aan export naar VK*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek. Geraadpleegd op 20 april 2020.

CBS (2020e). *Exportgroei naar het VK blijft achter*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek. Geraadpleegd op 20 april 2020.

CBS (2020f). Export naar VK goed voor 3,5 procent bbp in 2019. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek. Geraadpleegd op 20 april 2020.

Kaag, S.A.M. (2018, 5 oktober). Handelsagenda [Kamerbrief]. Geraadpleegd op 24 maart 2020.

Lemmers, O, & Wong, K. F. (2019). Distinguishing between imports for domestic use and for re-exports: A novel method for the Netherlands. *National Institute Economic Review*, 249(1), R46-R51. Geraadpleegd op 21 april 2020.

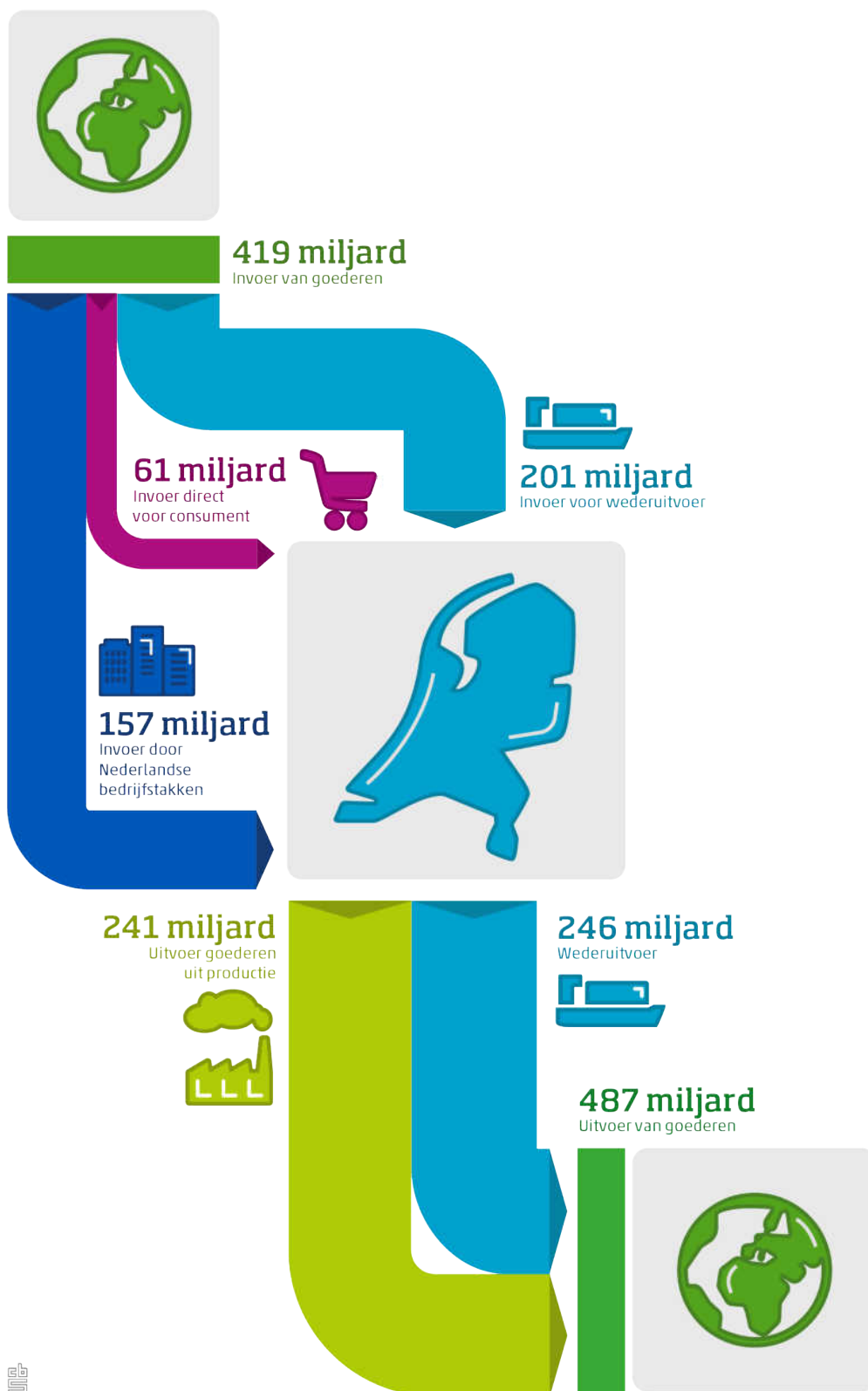


6.

Nederland in internationale waardeketens

Auteurs
Marjolijn Jaarsma
Khee Fung Wong

Nederlandse goederenhandel, waarde in euro (2018)



Door te opereren in internationale productieketens is Nederland sterk verbonden met het buitenland. Dit komt tot onder andere tot uiting in het type goederen dat Nederland verhandelt. Zo vormen intermediaire goederen een belangrijk aandeel in de Nederlandse in- en uitvoer. Zulke goederen zijn niet alleen van belang voor het Nederlandse productieproces, ook worden ze via Nederland verder verhandeld of in Nederland ontwikkeld. In dit hoofdstuk komt aan bod hoe de Nederlandse in- en uitvoerstroombaan is samengesteld, waarbij onderscheid wordt gemaakt naar intermediaire goederen, kapitaalgoederen, minerale brandstoffen, consumptiegoederen en overige goederen.

6.1 Belangrijkste bevindingen

Nederland is als handelsland door middel van productie- en transportketens sterk verbonden met het buitenland. Daar waar vroeger producten veelal op één plaats werden geproduceerd én geconsumeerd, is dit beeld in een aantal decennia sterk veranderd. Productieketens zijn wereldwijd 'opgeknipt' en import én export heeft steeds vaker niet direct de eindbestemming bereikt. De wereldwijde handel in goederen bestaat dan ook voor een steeds groter deel uit handel in zogenaamde intermediaire producten zoals halffabricaten en tussenproducten.

In 2018 heeft Nederland voor ongeveer 419 miljard euro goederen uit het buitenland ingevoerd. Bijna de helft, namelijk 201 miljard, vond direct zijn weg naar het buitenland in de vorm van wederuitvoer. Circa 37 procent, ofwel 157 miljard euro werd ingevoerd door bedrijven die deze invoer verder verwerkten tot nieuwe (tussen)producten en 61 miljard euro was direct bestemd voor binnenlands verbruik zoals consumptie. Ten opzichte van 2015 zijn deze patronen nauwelijks veranderd. De totale invoerwaarde is tussen 2015 en 2018 met 17 procent toegenomen. De invoer voor wederuitvoer groeide het hardst, de invoer voor binnenlandse consumptie het minst. De ontwikkeling van de invoer door bedrijfstakken liep sterk uiteen. Vooral de invoer door de aardolie-industrie en de chemische industrie was in 2018 in waarde fors hoger dan in 2015. Deze toename is mede het gevolg van de gestegen olieprijs en de afbouw van de gaswinning in Groningen (CBS, 2019; CBS, 2016). Ook de auto- en aanhangwagenindustrie, de machine-industrie, de bouwnijverheid en de voedings- en genotmiddelenindustrie hebben tussen 2015 en 2018 meer geïmporteerd.

Bijna 40 procent van de invoerwaarde in 2018 bestond uit intermediaire goederen, zoals grondstoffen, chemische producten, onderdelen voor machines of halffabricaten. Consumptiegoederen vormden met een aandeel van 23 procent de tweede grootste groep producten in de totale invoer. Voorbeelden van zulke goederen zijn kleding, voeding of consumentenelektronica. Kapitaalgoederen zoals robots, vrachtwagens of machines voor het productieproces hebben een aandeel van 19 procent in de totale invoer in 2018. Minerale brandstoffen zoals ruwe aardolie, geraffineerde aardolieproducten en aardgas maakten in 2018 circa 15 procent deel uit van de invoerwaarde. Ten opzichte van 2015 hadden intermediaire goederen en minerale brandstoffen in 2018 een groter aandeel in de Nederlandse invoer, het aandeel kapitaalgoederen is licht gedaald.

Invoer die direct in Nederland wordt geconsumeerd bestond in 2018 voor het grootste gedeelte (37 procent) uit consumptiegoederen zoals fruit, schoenen en smartphones. In de invoer voor wederuitvoer zijn intermediaire goederen met 40 procent de grootste productgroep. In de invoer door Nederlandse bedrijfstakken heeft de groep intermediaire

goederen zelfs nog een groter aandeel, namelijk 47 procent. Halfgeleideren, accu's of onderdelen van machines zijn voorbeelden van zulke intermediaire goederen. Verder bestaat de invoer voor wederuitvoer een groot deel uit consumptiegoederen.

De totale Nederlandse goederenexport bedroeg in 2018 bijna 487 miljard euro. Het groeitempo van de export (16 procent) is daarmee tussen 2015 en 2018 iets achtergebleven bij dat van de import (17 procent). De goederenexport bestaat uit de export van Nederlandse makelij en de wederuitvoer. Tussen 2015 en 2018 groeide de wederuitvoer harder (19 procent) dan de export van eigen makelij (13 procent). In 2018 was de bijdrage van wederuitvoer aan de totale export ongeveer 246 miljard euro (51 procent). De export van Nederlandse makelij blijft hierbij iets achter, met 241 miljard euro (49 procent).¹⁾ De samenstelling van beide exportstromen lijken sterk op elkaar. Intermediaire goederen vormen zowel in de export van Nederlandse makelij als bij de wederuitvoer de grootste groep. Ook is het aandeel intermediaire goederen in beide exportstromen tussen 2015 en 2018 iets toegenomen. Hieruit blijkt dat Nederland verder geïntegreerd is in internationale productieprocessen, aangezien dit goederen zijn die in andere landen verder verwerkt worden.

De voedings- en genotmiddelenindustrie, chemische industrie en de elektrotechnische industrie exporteerden in 2018 het meest. De export van de voedings- en genotmiddelenindustrie bestond in 2018 voor een groot deel uit consumptiegoederen zoals drank, chocolade of bereide voedingsmiddelen. De export van de chemische industrie bestond voor bijna 90 procent uit intermediaire goederen zoals medische en farmaceutische goederen, koolwaterstoffen en kunststoffen.

De internationale handel – zowel van Nederland als wereldwijd – bestaat in toenemende mate uit intermediaire goederen. Dat er steeds meer handel in deze tussenproducten plaatsvindt, geeft aan dat landen en hun industrieën steeds meer in internationale productieketens opereren. In Nederland geproduceerde intermediaire goederen – bijvoorbeeld staal, cacao of chemische tussenproducten vinden het vaakst hun weg naar Duitsland. Daarmee is Duitsland niet alleen onze belangrijkste exportpartner – zie hoofdstuk 5 – maar dus ook de belangrijkste verbruiker van in Nederland geproduceerde intermediaire goederen. Na Duitsland zijn de Verenigde Staten de belangrijkste eindgebruiker van in Nederland geproduceerde intermediaire goederen.

6.2 Samenstelling en ontwikkeling totale Nederlandse goederenimport

In deze paragraaf wordt de ontwikkeling van Nederlandse import in kaart gebracht. Hierbij wordt onderscheid gemaakt naar het type product dat is ingevoerd. De Nederlandse goederenimport kan worden ingedeeld in vijf type groepen: intermediaire, kapitaal- en

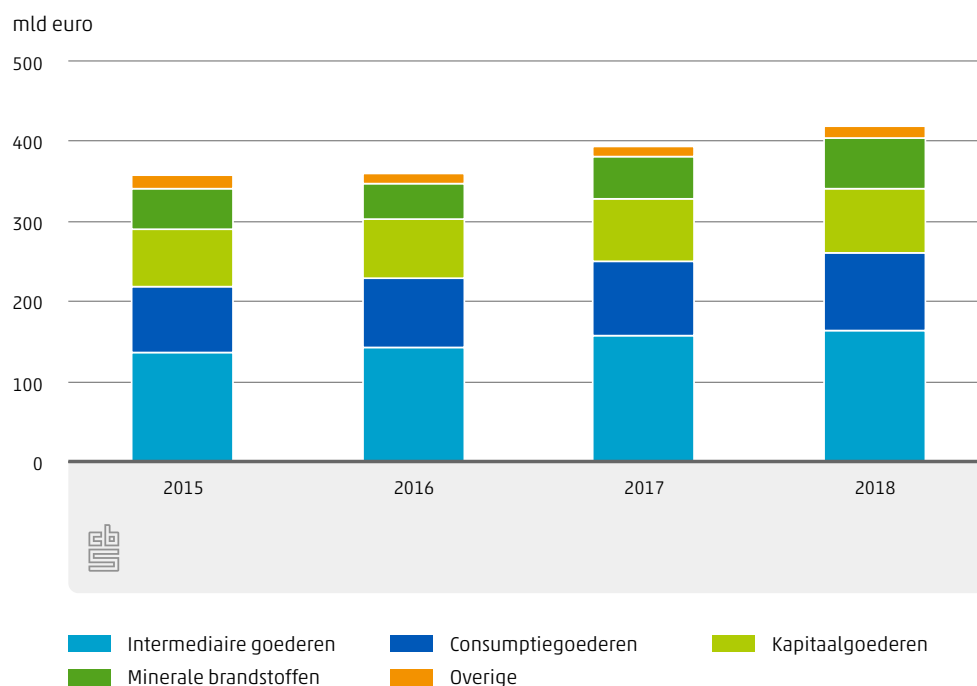
1) Elders in deze publicatie, bijvoorbeeld in hoofdstuk 4 en 5, wordt aangegeven dat de wederuitvoer iets minder dan de helft van de goederenexport vormt. De cijfers zoals ze in dit hoofdstuk gepresenteerd worden, zijn gebaseerd op cijfers van de nationale rekeningen. In hoofdstuk 4 en 5 worden cijfers uit de bronstatistiek Internationale Handel in Goederen gebruikt. De bronstatistiek hanteert andere concepten dan de nationale rekeningen; zo gaat de bronstatistiek uit van grensoverschrijdend goederenverkeer en is economisch eigendom leidend voor de nationale rekeningen. Ook de integratie in de Nationale Rekeningen levert additionele verschillen op. Hierdoor zijn de cijfers in dit hoofdstuk niet rechtstreeks te vergelijken met die in hoofdstuk 4 en 5. Zie voor meer informatie over deze verschillen 'De in- en uitvoercijfers van het CBS' (CBS, 2015a).

consumptieve goederen, minerale brandstoffen en overige goederen.²⁾ In deze paragraaf wordt uiteengezet wat er met de invoer gebeurt. Zo is invoer soms bestemd voor de consument of een bedrijf, en is een ander deel van de invoer bestemd voor wederuitvoer.

Invoerwaarde met 17 procent gegroeid tussen 2015 en 2018

Nederland voerde in 2018 voor circa 419 miljard euro aan goederen in, zoals figuur 6.2.1 laat zien.³⁾ Vergeleken met 2015 is dat 60 miljard euro meer, een toename van 17 procent. Bijna 40 procent van deze invoer bestond uit zogenaamde intermediaire goederen. Dit zijn tussenproducten of halffabricaten die door bedrijven ingezet of verbruikt worden bij het produceren van 'finale' goederen, ofwel het eindproduct. Intermediaire goederen zijn goederen die gezien hun aard vooral door de industrie en andere bedrijfstakken worden gebruikt in hun productieproces. Denk dan aan grondstoffen zoals ijzererts of kolen, onderdelen van machines of aan producten uit de agrarische sector zoals cacao, soja of suiker. De invoer van intermediaire goederen groeide tussen 2015 en 2018 iets harder dan de totale invoer, en wel met bijna 20 procent.

6.2.1 Samenstelling Nederlandse invoer van goederen, 2015-2018



2) Deze indeling is gebaseerd op de zogenaamde BEC-classificatie (Broad Economic Categories). Deze classificatie deelt goederen in naar de aard van de finale vraag of het gebruik daarvan zoals vastgelegd in het systeem van Nationale Rekeningen.

3) Deze cijfers zijn gebaseerd op de meest recente revisie van de nationale rekeningen. Daardoor is de hier beschreven reeks voor de jaren 2015-2018 niet rechtstreeks vergelijkbaar met de cijfers in hoofdstuk 6 van Nederland Handelstland, 2019. Daarbij zijn deze cijfers schattingen en geen exacte metingen. Omdat de nationale rekeningen andere afbakeningen, methoden, concepten en definities hanteert dan de statistiek internationale handel in goederen, komen deze cijfers niet overeen met die in hoofdstuk 5.

Aandeel minerale brandstoffen in invoer gegroeid

Consumptiegoederen vormden de tweede grootste groep in de totale invoer. Dit zijn goederen die door de consument worden gekocht om in een behoefte te voorzien. Voorbeelden van consumptiegoederen zijn meubels, elektronica, voeding of kleding. In 2018 bestond ongeveer 23 procent van de totale invoerwaarde uit zulke consumptiegoederen. Dit aandeel is ten opzichte van 2015 gelijk gebleven. Dit betekent dat de invoer van consumptiegoederen in gelijke tred met de totale invoer groeide.

Kapitaalgoederen zijn goederen die ingezet of gebruikt worden in het productieproces om bijvoorbeeld consumptiegoederen of diensten te produceren. Voorbeelden hiervan zijn vrachtwagens, hijskranen, robots of machines die ingezet worden in het productieproces. De invoer van kapitaalgoederen bedroeg in 2018 ongeveer 19 procent van de totale invoer. De invoer van deze goederen bleef iets achter bij de totale invoergroei, waardoor het aandeel van kapitaalgoederen in de invoer tussen 2015 en 2018 ook iets kleiner werd.

Minerale brandstoffen zoals benzine, diesel of aardgas worden in deze afbakening niet bij de intermediaire goederen opgenomen, maar als aparte categorie beschouwd. De reden daarvoor is dat minerale brandstoffen sterke prijsveranderingen kunnen doormaken. Dit zou de ontwikkeling van de intermediaire goederen kunnen vertekenen. Minerale brandstoffen zijn de vierde importcategorie; 15 procent van de import bestaat uit zulke goederen. Ook is deze invoerstroom – in lijn met de gestegen brandstofprijs – harder gegroeid dan de andere vier typen.

Goederen die niet onder deze vier categorieën te scharen zijn, worden in de categorie overige goederen opgenomen. Voorbeelden hiervan zijn auto's, bepaalde militaire goederen als wapens en munitie, postpakketten en specifieke onderdelen van luchtvaartuigen en schepen (zie OESO, 2017). Overige goederen vormden in 2018 circa 3 procent van de totale invoerwaarde.

Bijna de helft van de invoer gaat rechtstreeks door naar buitenland

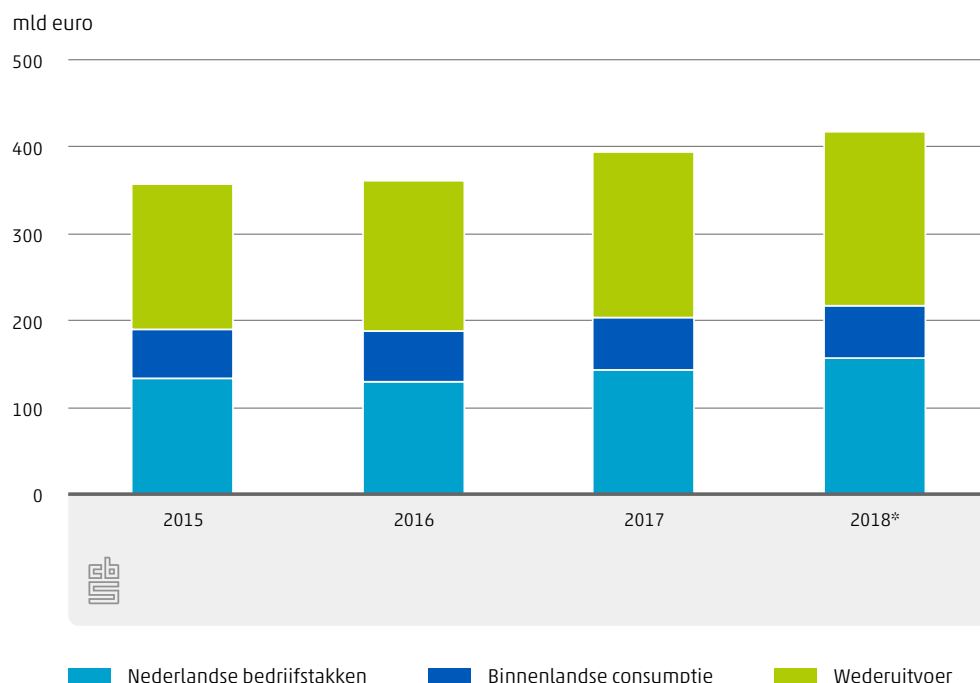
Figuur 6.2.2 laat zien dat iets minder dan de helft van de invoerwaarde in 2018 bestond uit goederen die in de vorm van wederuitvoer door gingen naar het buitenland. Dit zijn bijvoorbeeld goederen die vanuit China ons land bereiken, daarna door de douane worden ingeklaard en vrijgemaakt voor de Europese markt en vervolgens doorverkocht worden aan een koper in bijvoorbeeld Duitsland.⁴⁾ Zo lieten Franssen et al. (2020) zien dat 51 van de 55 miljard euro aan Nederlandse invoer uit Azië in de vorm van wederuitvoer door gaat naar Europa. De invoer die bestemd is voor wederuitvoer groeide sinds 2015 iets harder dan de invoer voor eigen gebruik, en wel met 19 procent. Daarmee bestond iets meer dan de helft van de totale invoergroei tussen 2015 en 2018 (32 miljard) uit goederen bestemd voor wederuitvoer.

⁴⁾ De goederen zijn daarbij op Nederlands grondgebied geweest én in het bezit gekomen van een Nederlands ingezetene.

Circa 37 procent invoer wordt verder verwerkt

Van de 419 miljard euro aan import die in 2018 ons land binnenkwam, was 157 miljard ofwel 37 procent bestemd voor bedrijven en industrieën. Deze invoer groeide tussen 2015 en 2018 met 17 procent. Dat is gelijk aan het groeitempo van de totale invoer.

6.2.2 Bestemming Nederlandse invoer van goederen, 2015-2018



Circa 15 procent invoer direct naar Nederlandse klant

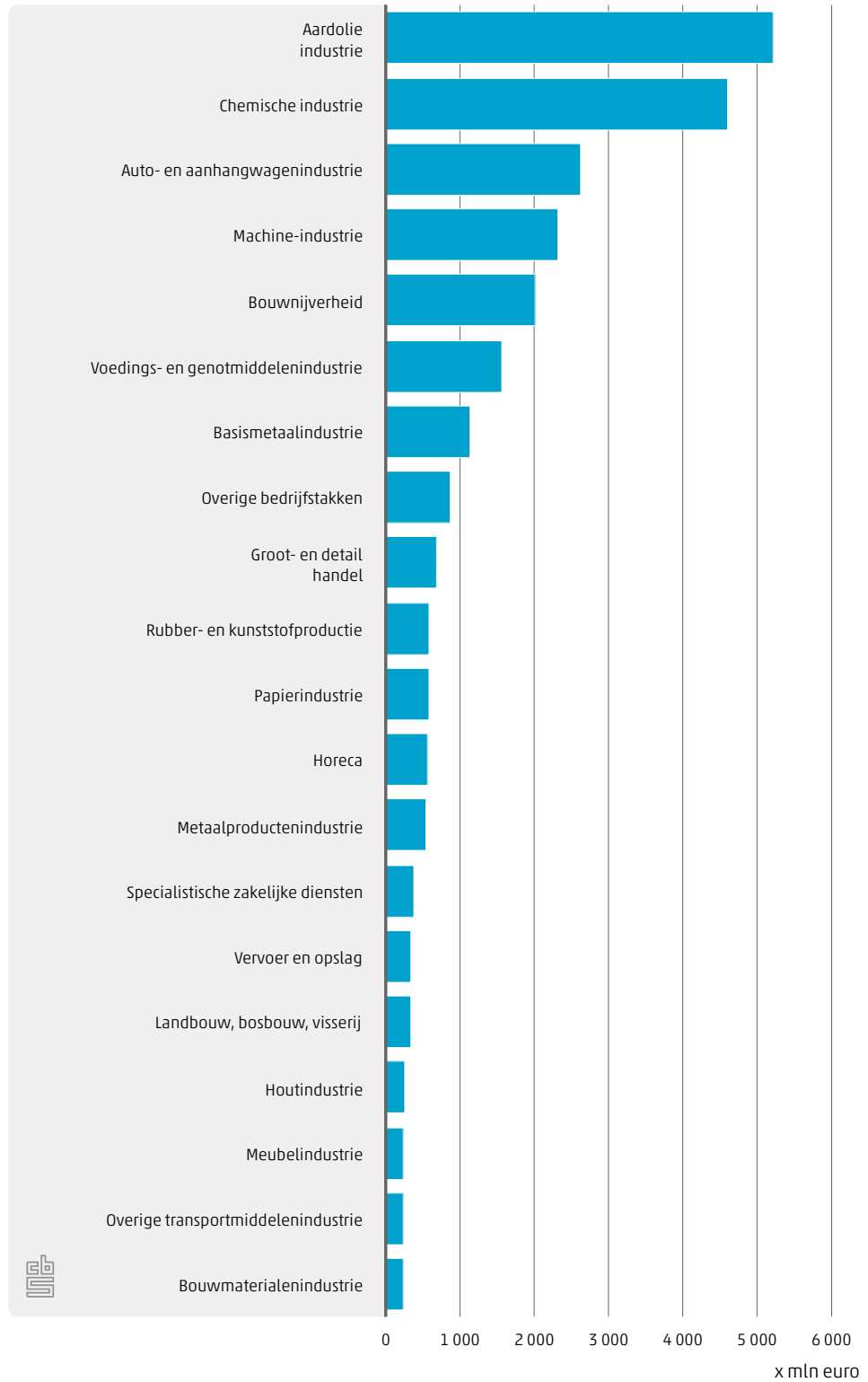
De derde en tevens kleinste invoerstroom in figuur 6.2.2 bestaat uit ingevoerde goederen die rechtstreeks naar de Nederlandse consument gaan. In 2018 bedroeg deze invoer ruim 61 miljard euro. Voorbeelden van zulke goederen zijn laptops uit China, sinaasappels uit Zuid-Afrika of wijn uit Frankrijk. De invoer die rechtstreeks naar de consument gaat, vormde in 2018 ongeveer 15 procent van de totale invoer in dat jaar. Deze invoerstroom is in vergelijking met de twee andere invoerstromen – invoer voor wederuitvoer en invoer voor bedrijven – ten opzichte van 2015 het minst hard gegroeid, namelijk met 10 procent.

Fors meer invoer door aardolie- en chemische industrie

Op de 157 miljard euro invoer van Nederlandse bedrijfstakken kan verder ingezoomd worden door te kijken naar het niveau van de individuele bedrijfstakken. Figuur 6.2.3 laat zien welke twintig bedrijfstakken in de onderzochte periode vooral meer (of minder) zijn gaan importeren. Vooral de aardolie-industrie en de chemische industrie hadden ten opzichte van 2015 een fors hogere invoerwaarde in 2018. De invoerwaarde van deze industrieën wordt echter sterk beïnvloed door ontwikkelingen in de olieprijs en in mindere mate de wisselkoers. Een prijs van een vat North Sea Brent olie was in 2015 relatief laag, namelijk circa 53 dollar. In 2018 was dit al opgelopen tot bijna 72 dollar. Ook speelt het feit dat er in de afgelopen jaren steeds minder gaswinning in Nederland plaatsvindt een

belangrijke rol in de groeiende invoer van minerale brandstoffen (CBS, 2019). De auto- en aanhangwagenindustrie, de machine-industrie, de bouwnijverheid en de voedings- en genotmiddelenindustrie hebben eveneens tussen 2015 en 2018 meer ingevoerd. Paragraaf 6.3 gaat dieper in op welk type goederen er door de verschillende bedrijfstakken worden ingevoerd.

6.2.3 Top-20 bedrijfstakken met grootste groei in invoerwaarde tussen 2015 en 2018



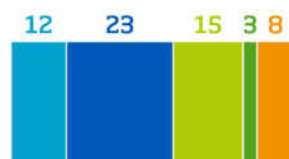
6.3 Samenstelling goederenimport naar type product

Goederen die rechtstreeks naar de Nederlandse consument gaan, verschillen qua karakter en inhoud van goederen die door Nederlandse bedrijven worden ingevoerd en van goederen die worden wederuitgevoerd. Deze paragraaf gaat in op deze verschillen en laat zien in hoeverre de drie invoerstromen qua samenstelling van elkaar verschillen of overeenkomen.

Type goederen, importwaarde in euro (2018)



Import van goederen door Nederlandse bedrijfstakken
157 miljard euro



Import van goederen direct bestemd voor binnenlandse consumptie
61 miljard euro



Import van goederen direct bestemd voor het buitenland
201 miljard euro



Consumentiegoederen grootste aandeel in verbruik door naar Nederlandse consument

Ongeveer 37 procent van de goederen die Nederland invoerde en rechtstreeks naar de consument gingen, bestond uit consumentiegoederen. In 2018 ging het om bijna 23 miljard euro. Goederen die uit het buitenland worden ingevoerd en aan Nederlandse consumenten worden verkocht zijn bijvoorbeeld kleding, consumentenelektronica zoals telefoons of computerspellen, maar ook voedingsmiddelen zoals fruit. Na consumentiegoederen vormen kapitaalgoederen (25 procent) en intermediaire goederen (19 procent) de tweede en derde productcategorie. Kapitaalgoederen en intermediaire goederen die door consumenten kunnen worden aangeschaft zijn bijvoorbeeld computers, bouwmaterialen, gereedschappen

of landbouwproducten (fruit kan ofwel direct in een winkel worden gekocht of door de voedingsmiddelenindustrie verder worden verwerkt). Minerale brandstoffen maken ongeveer 5 procent deel uit van de invoer die bestemd is voor directe consumptie.

Invoer voor wederuitvoer bestaat voor 40 procent uit intermediaire goederen

In 2018 bestond ruim 79 miljard euro van de 201 miljard invoer voor wederuitvoer uit intermediaire goederen. Dit kunnen onderdelen voor machines of grondstoffen zijn die via Nederland naar andere Europese landen worden uitgevoerd. Vergeleken met 2015 zijn ingevoerde intermediaire goederen iets belangrijker geworden in de wederuitvoer; het aandeel groeide met 1 procent. Consumptiegoederen waren in 2018 – met 53 miljard euro – de tweede grootste goederencategorie in de invoer voor wederuitvoer. Voorbeelden van zulke goederen zijn kleding of consumentenelektronica, die door Nederland worden ingevoerd en direct wederuitgevoerd. Ook consumptiegoederen zijn ten opzichte van 2015 iets belangrijker geworden in de invoer voor wederuitvoer. Kapitaalgoederen zoals fabrieksinstallaties, heftrucks of vervoermiddelen maakten met 44 miljard euro voor circa 22 procent deel uit van de invoer voor wederuitvoer. Dit aandeel is sinds 2015 iets kleiner geworden. Minerale brandstoffen waren met 12 procent een beperkt en constant aandeel in de invoer bestemd voor wederuitvoer.

Intermediaire goederen vormen 47 procent van de invoer door Nederlandse bedrijfstakken

Logischerwijs bestaat de invoer door bedrijven voor een groot deel uit intermediaire producten, ofwel grondstoffen en/of halffabricaten die verder verwerkt worden tot eindproducten of tijdens het productieproces verbruikt worden. Ruim 74 van de 157 miljard invoer door bedrijfstakken in 2018 bestond uit intermediaire goederen. Ook is het belang van intermediaire goederen in deze invoer iets groter geworden ten opzichte van 2015. Wat het Nederlandse bedrijfsleven van deze intermediaire goederen maakt, kan ofwel bestemd zijn voor Nederlandse consumptie of geëxporteerd worden zodat een volgende stap in de mondiale waardeketen ontstaat. Minerale brandstoffen zijn met een aandeel van 23 procent de tweede grootste groep importproducten van Nederlandse bedrijfstakken. Vergeleken met 2015 is dit aandeel in 2018 iets groter. Deze toename is vooral het gevolg van een hogere prijs van brandstoffen. Kapitaalgoederen en consumptiegoederen hebben met respectievelijk 14 en 12 procent een beperkt aandeel in de invoer van bedrijfstakken in Nederland.

Goedereninvoer industrie bestond gemiddeld voor 53 procent uit intermediaire goederen

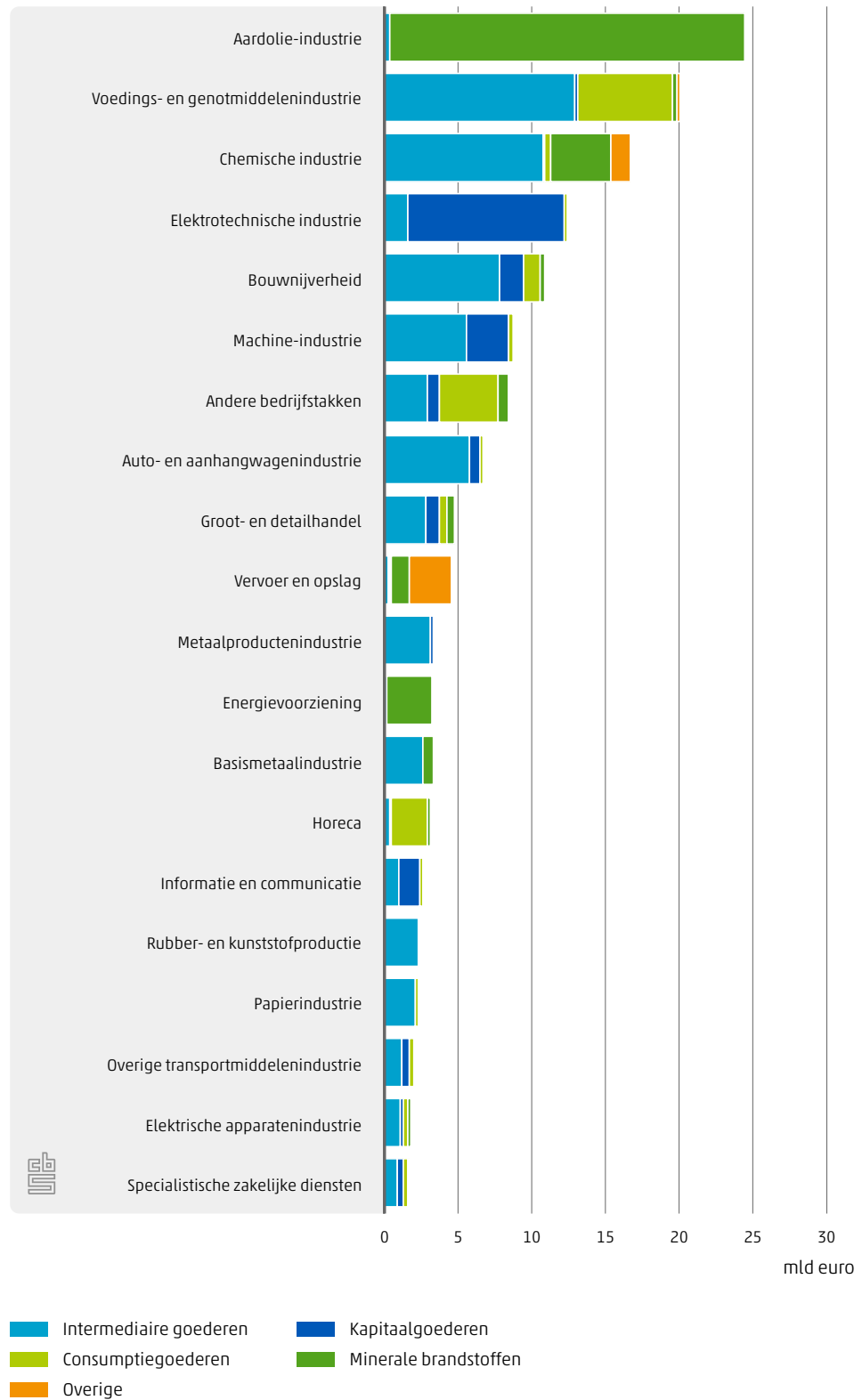
In figuur 6.3.1 wordt verder ingezoomd op de invoer door het Nederlandse bedrijfsleven, waarbij wordt gefocust op de twintig bedrijfstakken die in 2018 de meeste goederen importeerden.⁵⁾ De meeste bedrijfstakken in de industrie voeren vooral intermediaire goederen in, maar er zijn tussen de verschillende bedrijfstakken soms opvallende verschillen.

5) Voor een volledig overzicht, zie de tabellenset die beschikbaar is op de [landingspagina](#) van deze publicatie.

Met iets meer dan 24 miljard euro aan invoer was de aardolie-industrie in 2018 opnieuw de bedrijfstak met de hoogste invoerwaarde. Niet geheel verrassend bestaat de invoer van deze industrie vrijwel volledig uit minerale brandstoffen. Dit past bij het karakter en productieproces dat in deze industrie plaatsvindt. De voedings- en genotsmiddelenindustrie is de tweede grootste importerende bedrijfstak met een goederenimport van 20 miljard euro. Bijna twee derde van deze invoer bestaat uit intermediaire goederen, zoals grondstoffen, voedingsmiddelen of landbouwproducten die in Nederland verder verwerkt worden. Ook gaan er relatief veel consumptiegoederen naar deze industrie, waar mogelijk nog een kleine bewerking op wordt gedaan. Ten opzichte van 2015 is de invoer van consumptiegoederen door deze bedrijfstak het sterkst gegroeid.

Figuur 6.2.3 liet zien dat de invoer van de chemische industrie ten opzichte van 2015 – na de aardolie-industrie – het sterkst is gegroeid. Dit komt vooral doordat deze industrie sinds 2015 flink meer overige goederen, intermediaire goederen en minerale brandstoffen heeft ingevoerd. Het aandeel intermediaire goederen in de import van de chemische industrie is ook nog steeds groot, namelijk 65 procent, maar was in 2015 groter. Het aandeel intermediaire goederen in de invoer is het grootst in de houtindustrie (94 procent), rubber- en kunststofproductie (89 procent), papierindustrie (88 procent), metaalproductenindustrie (88 procent), auto- en aanhangwagenindustrie (87 procent) en grafische industrie (87 procent). De elektrotechnische industrie en de machine-industrie voeren relatief veel kapitaalgoederen in, zoals bijvoorbeeld robots. Buiten de industrie, in de bedrijfstak groot- en detailhandel en in de informatie en communicatiesector is de invoer van intermediaire goederen ook groot. Consumptiegoederen vinden vaak hun weg naar de horeca.

6.3.1 Samenstelling goederenimport van top-20 bedrijfstakken met meeste goederenimport, 2018

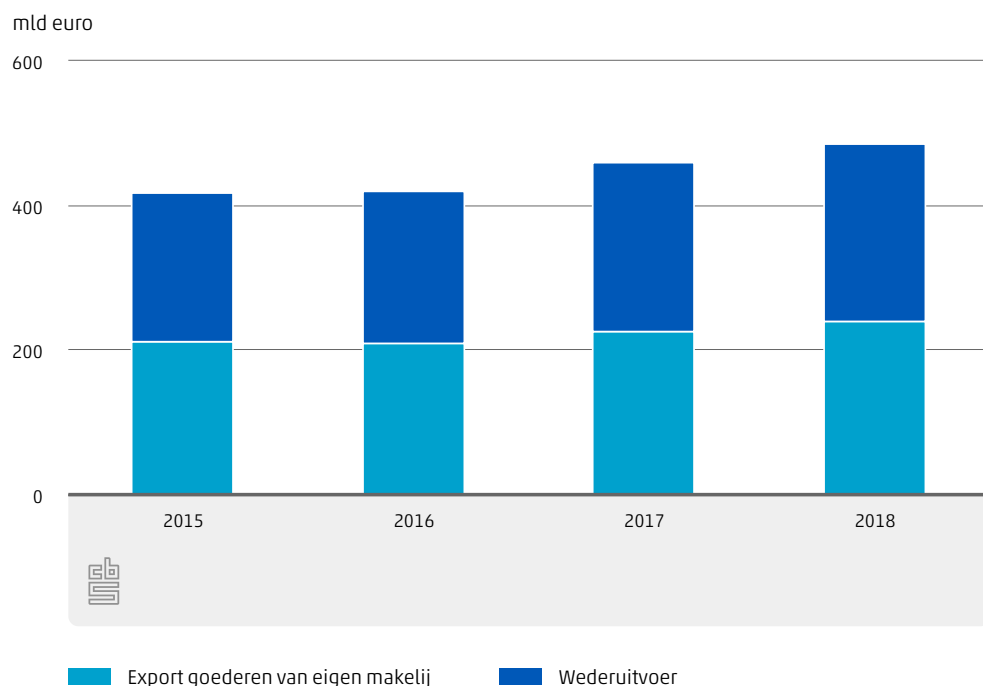


6.4 Herkomst Nederlandse goederenexport

De totale Nederlandse goederenexport kwam in 2018 bijna uit op 487 miljard euro. Daarmee was de exportwaarde in dat jaar ruim 68 miljard euro (16 procent) hoger dan in 2015. Daarmee groeide de export in de onderzochte periode wat minder hard dan de import (17 procent).

Zoals figuur 6.4.1 laat zien, is de waarde van de goederenexport in twee categorieën op te delen, namelijk de export van Nederlandse makelij en de wederuitvoer. In 2015 droeg de wederuitvoer 49 procent bij aan de totale uitvoer van goederen en de export van Nederlandse makelij 51 procent. In de jaren daarna groeide de wederuitvoer harder (19 procent) dan de export van eigen makelij (13 procent) en in 2018 was het beeld dan ook omgekeerd. Toen droeg de wederuitvoer inmiddels 51 procent bij – 246 miljard euro – en de export van Nederlandse makelij 49 procent – ofwel krap 241 miljard euro.

6.4.1 Samenstelling uitvoerwaarde goederen, 2015-2018

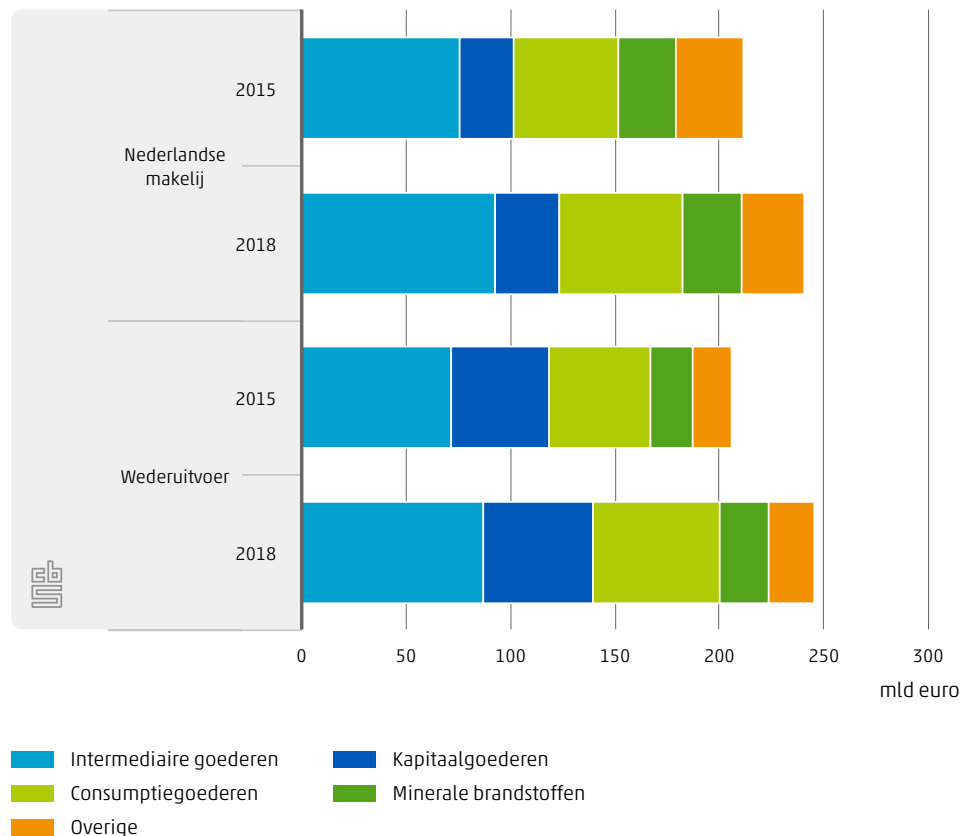


Intermediaire goederen sterkst gegroeid in export

Figuur 6.4.1 laat een aantal dingen zien. Zo bleek dat wederuitvoer en de export van Nederlandse makelij ongeveer even groot in omvang zijn. Ook werd duidelijk dat beide exportstromen tussen 2015 en 2018 gegroeid zijn. Figuur 6.4.2 laat zien dat de samenstelling van beide exportstromen sterk op elkaar lijken. In beide jaren en in beide exportstromen vormden intermediaire goederen de grootste productgroep. In de uitvoer van Nederlandse makelij was het aandeel intermediaire goederen het grootst, namelijk 39 procent in 2018. In de wederuitvoer was dit aandeel 35 procent. Ten opzichte van 2015 is het belang van intermediaire goederen voor zowel de wederuitvoer (1 procentpunt) als de export van eigen

makelij (3 procentpunt) gegroeid. Anders gezegd, de Nederlandse export is tussen 2015 en 2018 vaker uit intermediaire goederen gaan bestaan, vooral als deze van eigen makelij was. Dat laat zien dat Nederland verder geïntegreerd is in internationale productieprocessen aangezien dit goederen zijn die in andere landen verder verwerkt worden. Circa een kwart van zowel de export van Nederlandse makelij als in de wederuitvoer bestaat uit consumptiegoederen. Waar de beide exportstromen van elkaar verschillen is het belang van minerale brandstoffen en kapitaalgoederen. In de wederuitvoer vormen kapitaalgoederen een groter aandeel, in de export van Nederlandse makelij vormen minerale brandstoffen een groter aandeel.

6.4.2 Samenstelling goederenexport naar type product



6.5 Samenstelling Nederlandse goederenexport

Figuur 6.5.1 laat – analoog aan figuur 6.3.1 – zien hoe de uitvoer van eigen makelij van de twintig grootste exporterende bedrijfstakken is opgebouwd.⁶⁾

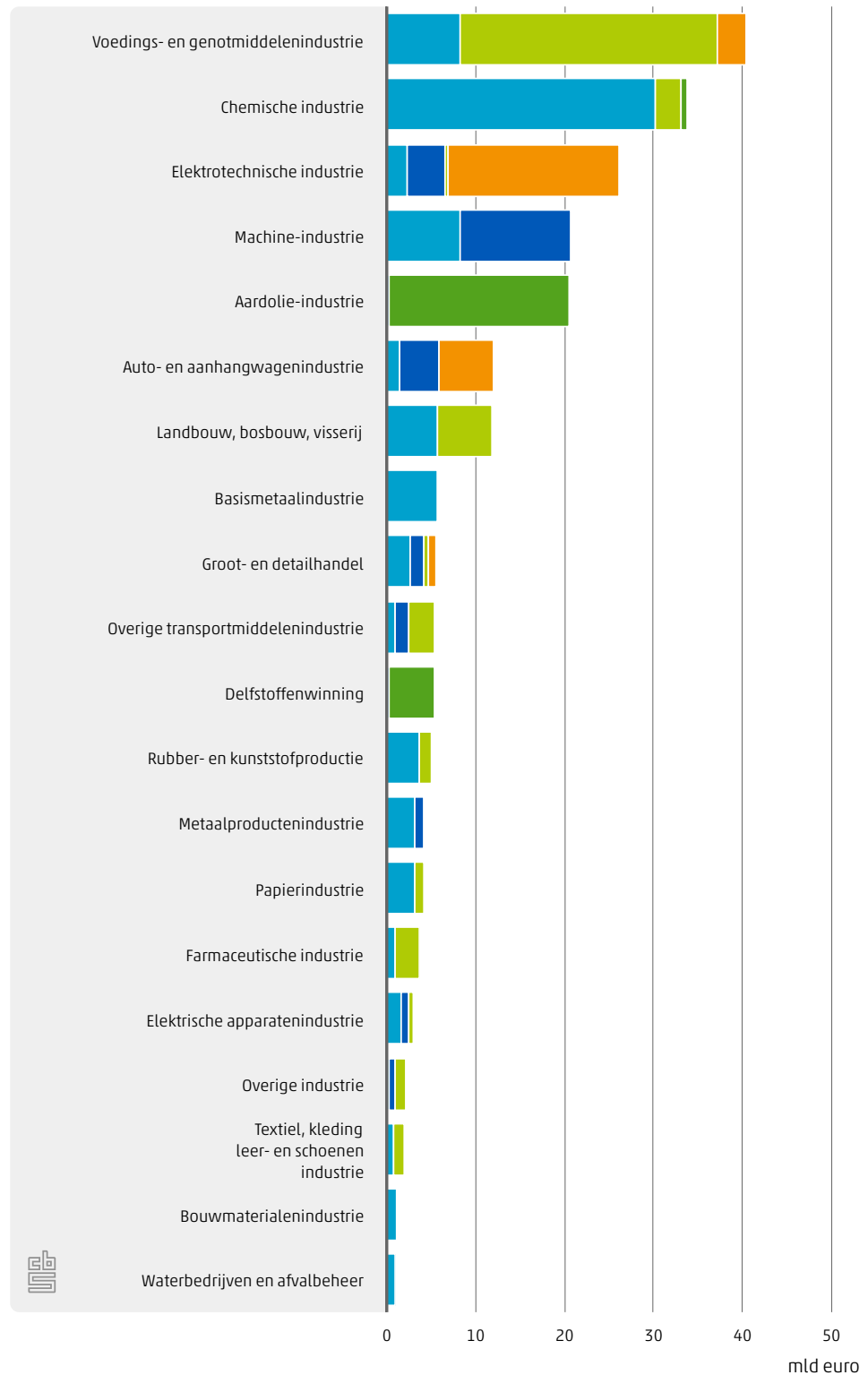
⁶⁾ Voor een volledig overzicht, zie de tabellenset die beschikbaar is op de landingspagina van deze publicatie.

Chemische industrie exporteert ruim een derde van de intermediaire goederen

Figuur 6.5.1 laat zien hoe de export van de twintig meest exporterende Nederlandse bedrijfstakken is samengesteld. In 2018 werd het meest geëxporteerd door de voedings- en genotmiddelenindustrie, gevolgd door de chemische industrie en de elektrotechnische industrie. De export van de voedings- en genotmiddelenindustrie bestond in 2018 voor een aanzienlijk deel uit consumptiegoederen. Denk dan aan producten als bier, chocolade of babymelkpoeder. Deze bedrijfstak was alleen al goed voor de helft van de totale export van consumptiegoederen door Nederlandse bedrijfstakken in 2018. Ten opzichte van 2015 is de export van de voedings- en genotmiddelenindustrie met bijna 5 miljard (13 procent) gegroeid. Consumptiegoederen worden ook relatief vaak door de landbouw, bosbouw en visserij, de overige transportmiddelenindustrie en de farmaceutische industrie geëxporteerd. De chemische industrie stond in 2018 op de tweede plaats qua omvang van de exportwaarde. Bijna 90 procent van de exportwaarde van deze industrie wordt gevormd door intermediaire goederen zoals medische en farmaceutische goederen, koolwaterstoffen en kunststoffen. Daarmee is de chemische industrie alleen al goed voor bijna 36 procent van de totale export van intermediaire goederen door Nederlandse bedrijfstakken. Ten opzichte van 2015 is de uitvoer van de chemische industrie van alle bedrijfstakken – met bijna 9 miljard – het sterkst gegroeid. Deze groei bestond voor het grootste deel uit intermediaire goederen.

De elektrotechnische industrie exporteerde in 2018 voor 26 miljard aan goederen. Bijna driekwart van deze goederen behoort tot de categorie 'overige'. Niet geheel verrassend bestaat de export van de aardolie-industrie en delfstoffenwinning vrijwel volledig uit minerale brandstoffen als motorbrandstoffen en aardgas. De export van de landbouw, bosbouw en visserij bestaat vrijwel evenredig uit intermediaire goederen en consumptiegoederen. De machine-industrie exporteerde vrijwel alleen intermediaire goederen en kapitaalgoederen.

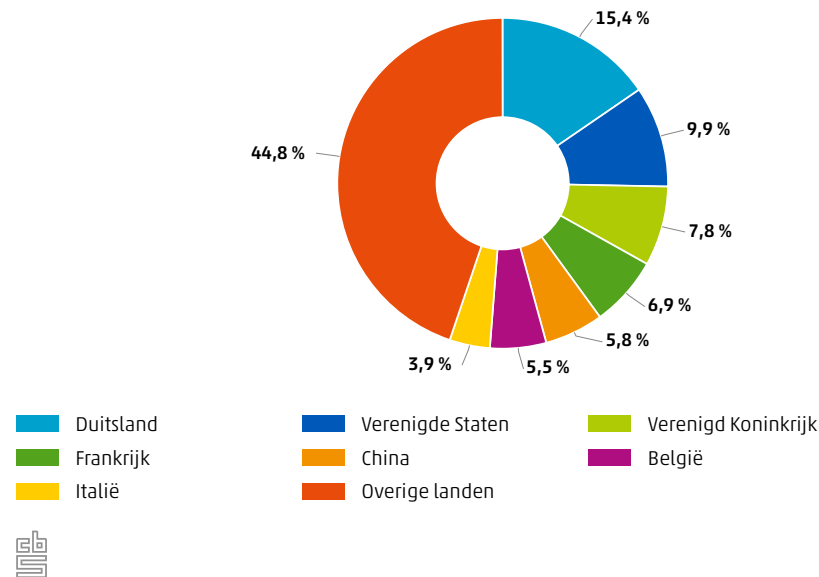
6.5.1 Samenstelling export eigen makelij van de top-20 bedrijfstakken met meeste uitvoer, 2018



- Intermediaire goederen
- Kapitaalgoederen
- Consumptiegoederen
- Minerale brandstoffen en smeermiddelen
- Overige

Intermediaire goederen zijn al enkele decennia in opmars in de wereldhandel. Ook voor Nederland zien we dat het aandeel intermediaire goederen in de export stijgt, vooral bij de export van eigen makelij. Dat er steeds meer handel in dit soort tussenproducten plaatsvindt, geeft aan dat landen en hun industrieën steeds meer in internationale productieketens opereren. Grafiek 6.5.2 volgt de Nederlandse exportstroom van intermediaire goederen uit Nederland in de internationale waardeketen en geeft weer in welke landen deze goederen uiteindelijk worden geconsumeerd. Bijvoorbeeld cacao, die vervolgens naar andere landen wordt uitgevoerd. Maar het kunnen ook onderdelen voor personenauto's zijn, die in Nederland worden gemaakt (bijvoorbeeld staal of autodaken) en vervolgens naar Duitsland worden geëxporteerd. De Duitse personenauto-industrie assembleert de onderdelen waarna de personenauto uiteindelijk naar bijvoorbeeld China wordt uitgevoerd. Figuur 6.5.2 laat zien welke landen de meeste goederen consumeren waar in Nederland geproduceerde intermediaire goederen in zijn verwerkt.

6.5.2 Waar worden in Nederland geproduceerde intermediaire goederen verbruikt? (2016)



Nederlandse intermediaire goederen vooral naar Duitsland en de VS

In Nederland geproduceerde intermediaire goederen komen het vaakst terecht in goederen die in Duitsland worden geconsumeerd. Daarmee is Duitsland niet alleen onze belangrijkste afzetmarkt maar ook de belangrijkste verbruiker van onze eigen geproduceerde intermediaire goederen. Van de bijna 78 miljard euro aan intermediaire goederen die Nederland produceerde in 2016 was uiteindelijk 15,4 procent (10,6 miljard euro) bestemd voor consumptie in Duitsland. Na Duitsland zijn de Verenigde Staten de belangrijkste eindgebruiker van in Nederland geproduceerde intermediaire goederen. Dat is opmerkelijk aangezien de VS wat betreft de totale export de vijfde exportbestemming voor Nederland is. België, Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk consumeren dus minder goederen waar Nederlandse intermediaire producten in zijn verwerkt dan de VS.

Zweden, het VK, Rusland en Spanje consumeren meer Nederlandse intermediaire goederen

Van de grotere handelspartners consumeerden vooral Zweden, het Verenigd Koninkrijk, Rusland en Spanje in 2016, ten opzichte van het jaar ervoor, meer goederen waar in Nederland geproduceerde intermediaire goederen waren verwerkt. Bij de kleinere exportpartners zijn er vooral in Israël, Cyprus, Singapore en Ierland meer goederen geconsumeerd met Nederlandse intermediaire goederen als onderdeel. Frankrijk, Italië en kleinere handelspartners Malta, Indonesië en Hongkong hebben in 2016 minder goederen geconsumeerd waarin Nederlandse intermediaire producten waren verwerkt.

6.6 Literatuur

CBS (2016). *Import compenseert vermindering aardgaswinning*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

CBS (2019). *2018: eerste handelstekort in aardgas*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

Franssen, L., Lemmers, O., Prenen, L., & Wong, K.F. (2020). Het Verenigd Koninkrijk afhankelijker van Europese Unie dan eerder gedacht. *Economische Statistische Berichten (ESB)*, 105(4786), 268–271.



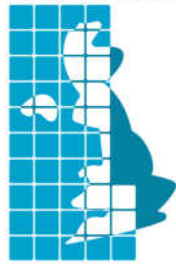
7.

Buitenlandse investerings en multinationals

Auteurs
Sarah Creemers
Loe Franssen
Marjolijn Jaarsma

Inkomende en uitgaande internationale investeringen (exclusief bfi's), positie 2018

Landen die het meest investeren in Nederland



€213 mld

Verenigd Koninkrijk



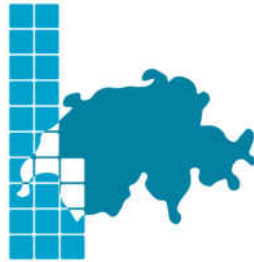
€209 mld

Luxemburg



€174 mld

Verenigde Staten



€122 mld

Zwitserland



€116 mld

Duitsland



■ = 5 mld

Landen waarin Nederland het meest investeert



€310 mld

Verenigde Staten



€231 mld

Zwitserland



€217 mld

Verenigd Koninkrijk



€113 mld

Duitsland



€102 mld

Luxemburg



■ = 5 mld



Behalve internationale handel zijn ook buitenlandse directe investeringen een manier om duurzame economische relaties in het buitenland op te bouwen. Nederland is aantrekkelijk voor buitenlandse investeringen, wat kan leiden tot meer banen, maar ook nieuwe kennis en technologieën. Multinationals zijn de actoren achter deze directe buitenlandse investeringen en zijn derhalve interessant om nader te bestuderen.

7.1 Belangrijkste bevindingen

Directe buitenlandse investeringen (DBI) zijn een belangrijk element van globalisering. Internationaal zakendoen gaat natuurlijk verder dan alleen internationale handel. Zo kunnen bedrijven ook over de grens investeren. Dit kan bijvoorbeeld wanneer een bedrijf ervoor kiest om een bedrijf in een ander land op te richten (zogenaamde *greenfield FDI*), of om een lokaal bedrijf over te nemen (zogenaamde *brownfield FDI*). Nederland behoort wereldwijd tot de top-5 grootste investeringslanden. Een belangrijke factor hierbij is het aantrekkelijke investeringsklimaat dat in Nederland heerst. Denk hierbij aan onze fysieke en digitale infrastructuur, de hoogopgeleide beroepsbevolking, efficiënte arbeidsmarkt, en investeringen in innovatie en technologie (Franssen, 2018).

Door in het buitenland te investeren, kunnen bedrijven bijvoorbeeld de productieschaal vergroten, profiteren van goedkopere lokale productiefactoren alsook transportkosten naar de buitenlandse markt besparen om zodoende de concurrentie met buitenlandse bedrijven aan te gaan. Echter kunnen ook fiscale redenen spelen waarom bedrijven in het buitenland actief zijn. Bedrijven trachten hun belastingafdracht te verlagen door hun financiële of investeringsactiviteiten via landen met een gunstig belastingklimaat te loodszen. Nederland speelt hierin een grote rol aangezien circa 63 procent¹⁾ van de inkomende buitenlandse investeringen direct doorgesluisd wordt naar het buitenland zonder enige vorm van economische activiteit in Nederland. Multinationals maken daarbij gebruik van administratie- of trustkantoren in Nederland waar zij tijdelijk hun kapitaal onderbrengen voordat ze daadwerkelijk investeren in derde bestemmingen. Via dergelijke Bijzondere Financiële Instellingen of bfi's kunnen deze multinationals dan gebruikmaken van de voordelige Nederlandse belastingregels, zonder dat ze verder enige productie in Nederland ondernemen (Boonstra, 2018).

Nederland speelt op het vlak van kapitaalstromen een belangrijke rol. In 2019 had Nederland 2 498 miljard euro aan directe investeringen uitstaan in het buitenland, exclusief bfi's. Dit is zo'n 274 miljard euro meer dan een jaar eerder. Slechts één land had in 2019 meer uitstaan, namelijk de Verenigde Staten. Als het gaat om inkomende buitenlandse investeringen, exclusief bfi's, stond Nederland in 2019 wereldwijd op positie vijf met 1 768 miljard euro. Ondanks een toename van 174 miljard euro ten opzichte van 2018, moest ons land een plaatsje toegeven in de ranking ten faveure van China.

Van het totaal aan inkomende directe investeringen in Nederland kwam in 2018 zo'n 14 procent uit het Verenigd Koninkrijk, na correctie voor investeringen via bfi's. In 2018 was het Verenigd Koninkrijk daarmee de grootste investeerder in Nederland, terwijl in 2015 circa 10 procent van de totaal inkomende directe investeringen uit het Verenigd Koninkrijk kwam.

1) Door de manier waarop er is omgegaan met bfi's die deels ook reële economische activiteiten hebben (zogenaamde mengvormen) wijkt dit aandeel af van het aandeel in Franssen (2018).

Hiermee was het Verenigd Koninkrijk in 2015 'slechts' de vierde grootste investeerder in ons land. Ons land had in 2018 de meeste investeringen uitstaan in de Verenigde Staten, net zoals dat het geval was in 2015. Deze investeringen, exclusief bfi's, vertegenwoordigden 15 procent van de Nederlandse totale uitgaande directe investeringen.

In 2017 waren er in totaal 24 375 multinationals actief in Nederland, waarvan 56 procent onder buitenlandse zeggenschap staat. Het aandeel buitenlandse multinationals is sinds 2010 met bijna 10 procentpunt gegroeid. Met circa 2,3 miljoen werkzame personen waren de – Nederlandse én buitenlandse – multinationals goed voor 39 procent van de totale werkgelegenheid in het Nederlandse bedrijfsleven. In het totale Nederlandse bedrijfsleven telt de bedrijfstak specialistische zakelijke dienstverlening de meeste bedrijven (waaronder veel zzp'ers), terwijl de meeste multinationals actief zijn in de groot- en detailhandel. Multinationals waren in 2018 verantwoordelijk voor 84 procent van de goederenuitvoer en 90 procent van de dienstenuitvoer. Zowel de in- als uitvoer van Nederlandse multinationals groeide het afgelopen jaar harder dan die van buitenlandse multinationals.

84% van uitvoerwaarde van
goederen voor rekening van
multinationals



Multinationals die binnen de Nederlandse landsgrenzen actief zijn, staan vaak onder Amerikaanse zeggenschap. Nederland telde in 2017 circa 2 875 bedrijven onder Amerikaanse zeggenschap. Dat komt neer op ruim 21 procent van alle bedrijven onder buitenlandse zeggenschap. Met ongeveer 203 duizend werkzame personen waren deze Amerikaanse multinationals goed voor 20 procent van de totale werkgelegenheid bij buitenlandse multinationals in ons land.

Nederlandse multinationals investeren ook in het buitenland: in 2017 waren er in totaal 23 205 Nederlandse dochterondernemingen in het buitenland, waarvan 15 duizend in EU-landen en 8 205 in niet-EU-landen. Met 4 221 dochterondernemingen van Nederlandse multinationals, was vooral Duitsland een belangrijk bestemmingsland. Dit zorgde voor 356 duizend voltijdbanen bij Nederlandse dochterondernemingen in Duitsland.

7.2 Macro-overzicht investeringsstromen

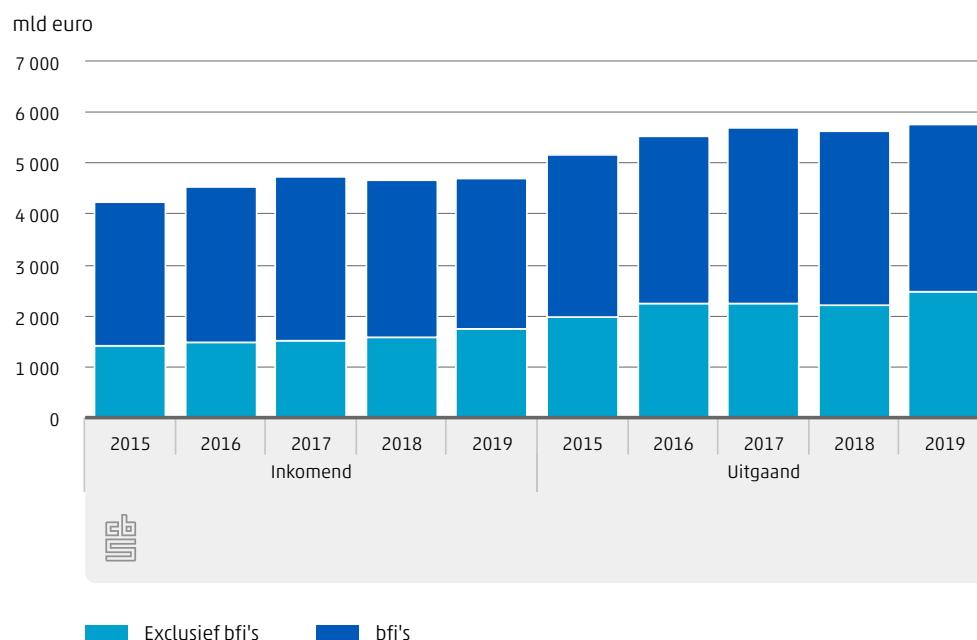
In het eerste deel van dit hoofdstuk wordt ingegaan op de investeringspositie van Nederland, gebaseerd op macro-cijfers van De Nederlandsche Bank (DNB) voor de periode 2015–2019. Wie zijn de belangrijkste investeringspartners voor Nederland? Zien we daarbij andere patronen wanneer we de investeringen via Bijzondere Financiële Instellingen buiten beschouwing laten? Hoe hebben de investeringsstromen zich ontwikkeld in de afgelopen jaren?

Nederland als investeringsland

In 2019 stond Nederland in de top-5 grootste investeringslanden wereldwijd. Nederland was zelfs de op één na grootste buitenlandse investeerder in de wereld, alleen voorafgegaan door de Verenigde Staten (UNCTAD, 2020). Wat betreft de inkomende directe buitenlandse investeringen stond Nederland op de 5^e plaats wereldwijd, na de Verenigde Staten, het Verenigd Koninkrijk, Hongkong en China (UNCTAD, 2020). In deze UNCTAD-cijfers worden de investeringen via Bijzondere Financiële Instellingen buiten beschouwing gelaten.

De Nederlandsche Bank (DNB) houdt de macrocijfers bij over de bilaterale investeringen van Nederland. In 2018 is er een kleine dip in de totale waarde van de buitenlandse investeringen in Nederland ten opzichte van 2017, zie figuur 7.2.1. Dat had te maken met een desinvestering in 2018 door de opheffing van een in Nederland gevestigde Bijzondere Financiële Instelling (DNB, 2018a). In 2019 bestonden de Nederlandse investeringen uit 4 709 miljard euro aan inkomende investeringen en 5 788 miljard euro aan uitgaande investeringen. Een jaar eerder was dit respectievelijk 4 664 miljard euro en 5 636 miljard euro.

7.2.1 Investeringspositie Nederland, 2015-2019



Bron: DNB

Nederland als doorsluisland

Een aanzienlijk gedeelte van de directe buitenlandse investeringen die Nederland binnenkomen, komt niet in de Nederlandse economie terecht maar wordt via Nederlandse Bijzondere Financiële Instellingen van het ene naar het andere land doorgesluisd. De lage Nederlandse bronbelasting, de deelnemingsvrijstelling, zogenaamde *tax rulings*, de toegankelijkheid van de Nederlandse belastingdienst, de expertise en ervaring van de Nederlandse trustsector, en de bilaterale verdragen die Nederland heeft afgesloten met vele landen zijn voornamelijk redenen voor bfi's om hun investeringen om te leiden via Nederland (Lejour & van 't Riet, 2013; Franssen, 2018).

In Nederland waren in 2018 ongeveer 15 duizend Bijzondere Financiële Instellingen gevestigd (DNB, 2018b). Met een balanstotaal van 3 609 miljard euro per eind 2017 vormden bfi's de grootste Nederlandse financiële sector, groter dan de bancaire sector met een balanstotaal van 2 281 miljard euro (DNB, 2018b). Uit cijfers van DNB blijkt dat er in de periode 2013–2016 jaarlijks ongeveer 180 miljard euro per aan fiscaal relevante inkomens (dividenden, rentes en royalty's) via bfi's door Nederland heen stroomt (DNB, 2018b).

Figuur 7.2.1 laat het aandeel investeringen zien dat uitstaat bij Bijzondere Financiële Instellingen. Naast de 3 290 miljard euro aan in het buitenland uitstaande investeringen van bfi's stond er ook nog 2 498 miljard euro aan investeringen uit vanuit Nederland die niet door bfi's werden gedaan. Dit brengt het totaal aan uitstaande directe investeringen in 2019 op 5 788 miljard euro. Als de investeringen die via bfi's uitstaan buiten beschouwing worden gelaten, dan is de Nederlandse uitgaande investeringspositie stabiel gebleven sinds 2016.

Circa 63 procent van de totale buitenlandse investeringen in Nederland wordt direct doorgesluisd naar verdere bestemmingen. De overige 37 procent wordt daadwerkelijk in Nederland geïnvesteerd. Dit is het soort investering dat kan leiden tot meer werk, banen en belastingopbrengsten binnen Nederland. Als wederom investeringen via bfi's buiten beschouwing worden gelaten, dan zijn de inkomende DBI zelfs ietwat gestegen sinds 2015.

Meeste directe investeringen (exclusief bfi's) uit VK en Luxemburg

De belangrijkste investeringspartners voor Nederland zijn de Verenigde Staten²⁾, Luxemburg, het Verenigd Koninkrijk, Zwitserland, Ierland en Duitsland.³⁾ De meeste uitstaande investeringen in Nederland zijn in Amerikaanse handen, gevolgd door Luxemburg en het Verenigd Koninkrijk. Exclusief bfi's zijn er enkele verschuivingen te zien in de top-6 grootste investeringspartners. De meeste uitstaande investeringen in Nederland zijn dan in Britse handen (exclusief bfi's) gevolgd door Luxemburg, de Verenigde Staten en Zwitserland. In 2018 investeerde het Verenigd Koninkrijk zo'n 213 miljard euro (exclusief bfi's) in Nederland, zie figuur 7.2.2. Ten opzichte van 2015 zijn de investeringen uit het Verenigd Koninkrijk toegenomen, waarmee het land ook van plaats 4 naar plaats 1 is opgeklimmen in de top-6 investeringspartners. De grotere Britse investeringen in Nederland kunnen het gevolg zijn van de onzekerheid die gepaard gaat met Brexit. Britse bedrijven vinden het belangrijk om in een EU-land aanwezig te zijn om ook na het Britse vertrek uit de EU deel uit te maken van de eenheidsmarkt (Algemeen Dagblad, 2019; RTL Nieuws, 2019).

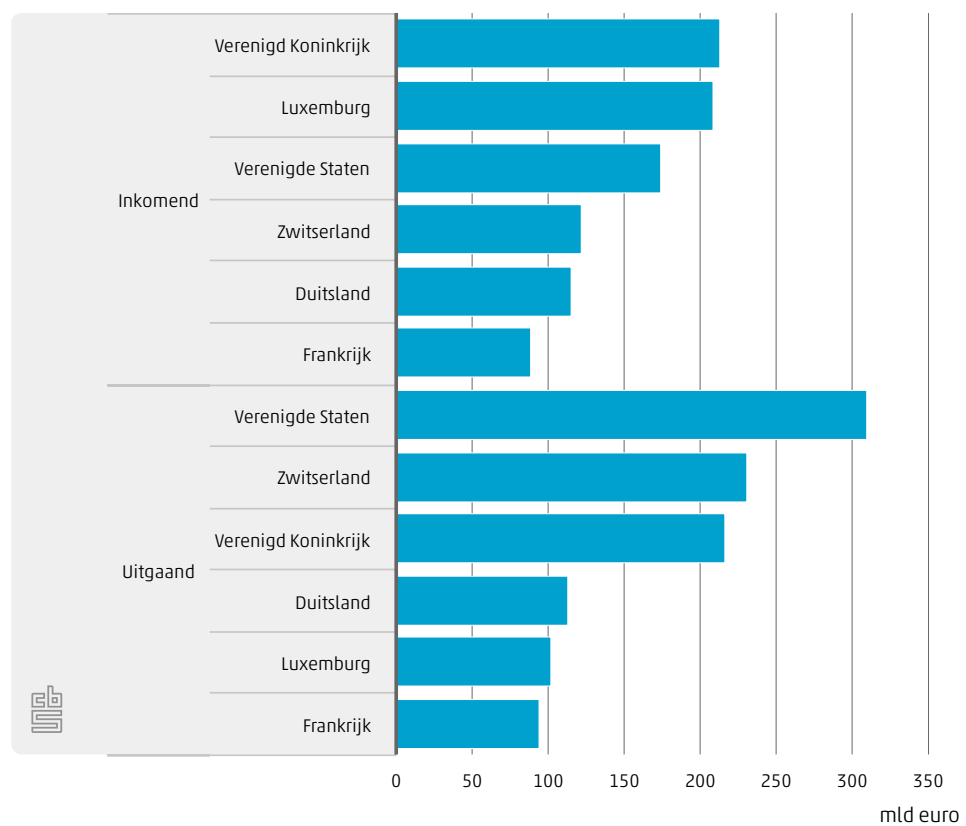
Nederland had in 2018 vooral in de Verenigde Staten veel investeringen uitstaan. In totaal ging het om bijna 775 miljard euro. Figuur 7.2.2 laat zien dat als investeringen die via Bijzondere Financiële Instellingen lopen buiten beschouwing worden gelaten, de Verenigde Staten nog steeds de belangrijkste bestemming zijn voor Nederlandse investeringen, gevolgd door Zwitserland, het Verenigd Koninkrijk en Duitsland. Van het totaal aan uitgaande directe investeringen ging in 2018 zo'n 15 procent (310 miljard euro) vanuit ons land naar de Verenigde Staten, na correctie voor investeringen via bfi's. In 2015 waren de Verenigde Staten ook al onze belangrijkste bestemming voor investeringen.

2) Zie hoofdstuk 2 van de Internationaliseringsmonitor 2019 eerste kwartaal (Franssen & Lammertsma, 2019) voor een uitgebreide analyse van de bilaterale investeringsrelatie tussen de Verenigde Staten en Nederland.

3) Zie hoofdstuk 4 van de Internationaliseringsmonitor 2020 eerste kwartaal (Jaarsma et al., 2020) voor een uitgebreide analyse van de bilaterale investeringsrelatie tussen Duitsland en Nederland.

In vergelijking met de situatie in 2015 heeft het Verenigd Koninkrijk in 2018 een plaatsje moeten toegeven in de top-6 investeringsbestemmingen voor Nederland, en ging het van plaats 2 naar plaats 3. Vanwege Brexit kan het Verenigd Koninkrijk een minder aantrekkelijke bestemming voor buitenlandse investeringen worden. Ten eerste verliest het VK met Brexit mogelijk de toegang tot de EU interne markt. Ten tweede wordt de rol van het VK in mondiale waardeketens bemoeilijkt door mogelijke handelsbarrières tussen het VK en de EU (DNB, 2019). Uit data van het Britse ministerie voor Internationale handel blijkt dat sinds het Brexit-referendum het aantal *greenfield FDI* en fusies en overnames door buitenlandse bedrijven in het Verenigd Koninkrijk daalde met 14 procent en zo het laagste niveau in zes jaar bereikte (Romei, 2019). Volgens berekeningen van Financial Times is het aantal banen dat in het VK is gecreëerd als gevolg van *greenfield FDI* met 19 procent gedaald in vergelijking met dezelfde periode vóór het referendum (Romei, 2019).

7.2.2 Top-6 investeringspartners totale waarde buitenlandse investeringen exclusief bfi's, in 2018



Bron: DNB

De cijfers weergegeven in figuur 7.2.2 hebben betrekking op het land waar de investering direct vandaan komt. Door verschillende constructies (bijvoorbeeld doorsluizen) kan er echter een verschil zijn tussen waar de investering momenteel direct vandaan komt en waar het oorspronkelijk vandaan komt. In een recent artikel van Hagendoorn (2020) worden de cijfers van investeringen naar directe en oorspronkelijke eigenaar⁴⁾ met elkaar vergeleken. Daarbij worden opmerkelijke verschillen gevonden in de top-6 van de landen die het meest

4) Het bedrijf aan de top van de multinationale bedrijfsstructuur, waar ook managementbeslissingen worden genomen. Deze entiteit heeft het uiteindelijke zeggenschap over de aandelen van het Nederlandse bedrijf waarin wordt geïnvesteerd (Hagendoorn, 2020).

in Nederland investeren. Zo blijkt uit de cijfers over directe investeringen naar oorspronkelijke eigenaar dat de Verenigde Staten in 2017 de belangrijkste investeerder in Nederland waren. Uiteindelijk investeerden de Verenigde Staten zo'n 551 miljard euro (exclusief bfi's) in Nederland, wat neerkomt op bijna 40 procent van de totale Nederlandse positie aan inkomende investeringen. Volgens de traditionele cijfers over investeringen naar de directe eigenaar was dit minder dan de helft, namelijk 206 miljard euro (exclusief bfi's). Dat is 'slechts' 15 procent van de totale positie aan inkomende investeringen.

Luxemburg is een land dat bijvoorbeeld hoog scoorde in de 2017 cijfers van de investeringen naar directe eigenaar, maar geen rol van betekenis speelde wanneer gekeken werd naar oorspronkelijke eigenaar. Dit land gedraagt zich dus als een belangrijke 'tussenschakel' tussen de oorspronkelijke eigenaar en het Nederlandse bedrijf waarin er wordt geïnvesteerd (Hagendoorn, 2020). Ook het Verenigd Koninkrijk treedt vaak op als 'tussenschakel' bij investeringen uit bijvoorbeeld de Verenigde Staten en zelfs voor Nederlandse investeringen die via buitenlandse groepsmaatschappijen via leningen of deelnemingen weer naar Nederland terugkomen (Hagendoorn, 2020).

7.3 Multinationals in Nederland

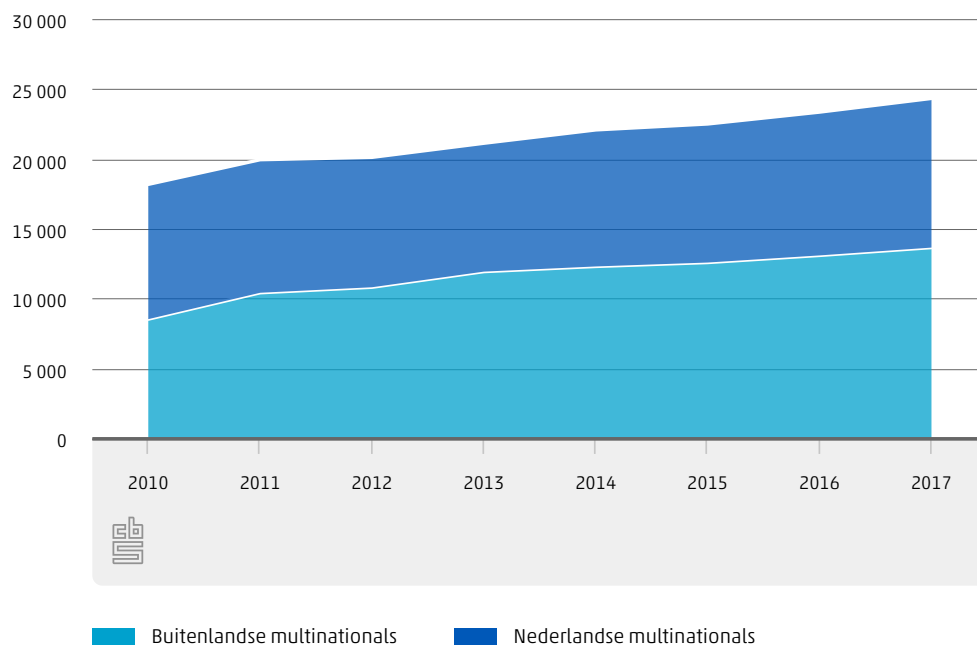
In deze paragraaf wordt er specifiek gekeken naar de bedrijven die investeringen doen, de multinationals dus. CBS-cijfers over de *Inward en Outward Foreign Affiliates Statistics* werden gebruikt om de multinationals in Nederland per nationaliteit te onderzoeken, voor de periode 2013–2017. Hoeveel multinationals telt het Nederlandse bedrijfsleven? In welke bedrijfstak zijn ze actief en hoeveel werkgelegenheid levert dat op? Onder zeggenschap van welk land vallen de buitenlandse multinationals? Hoeveel internationale handel en welk gedeelte van de werkgelegenheid in het Nederlandse bedrijfsleven is er bij multinationale bedrijven?

Een multinational is een onderneming die de uiteindelijke zeggenschap heeft over bedrijven in twee of meer landen. Het CBS kan onderscheid maken tussen Nederlandse en buitenlandse multinationals. Een Nederlandse multinational is een bedrijf onder Nederlandse zeggenschap met dochters (meerderheidsdeelnemingen) in het buitenland. Een buitenlandse multinational is een in Nederland gevestigd dochterbedrijf waarover de uiteindelijke zeggenschap in het buitenland ligt. Het aantal multinationals neemt toe doordat nieuwe multinationals zich in Nederland vestigen en/of Nederlandse bedrijven door buitenlandse bedrijven worden overgenomen. Daarnaast zetten Nederlandse bedrijven op hun beurt ook steeds vaker de stap over de grens.

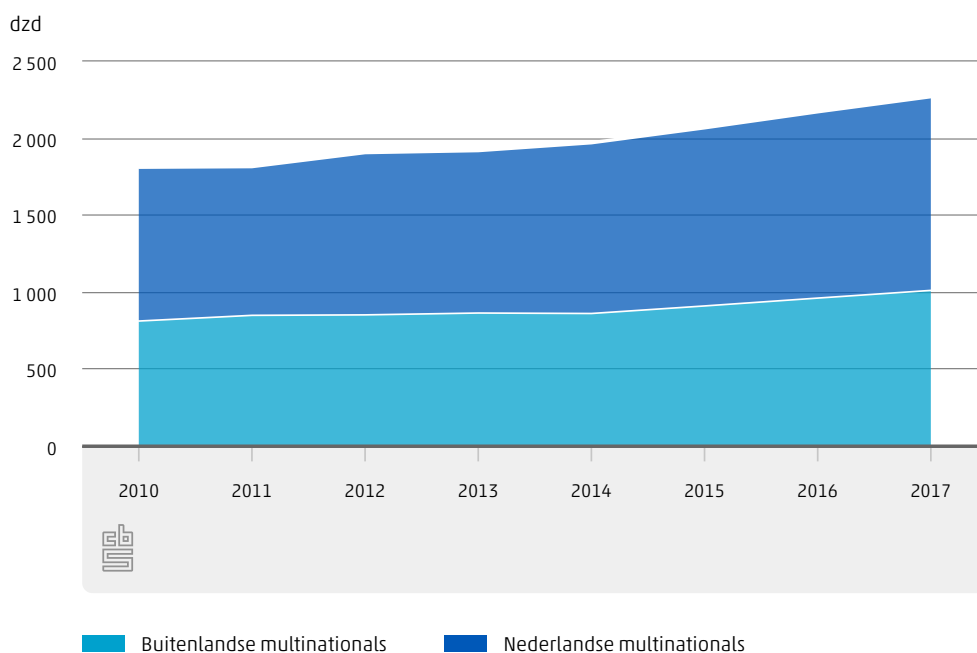
Meer buitenlandse multinationals in Nederland

In 2017, het laatste jaar met beschikbare gegevens, waren er 24 375 multinationals actief in het Nederlandse bedrijfsleven. Dit komt neer op 2,1 procent van de totale bedrijvenpopulatie. Meer dan de helft van de multinationals stond onder buitenlandse zeggenschap. Figuur 7.3.1 laat zien dat het aandeel buitenlandse multinationals sinds 2010 gegroeid is.

7.3.1 Aantal multinationals in Nederlandse bedrijfsleven, 2010-2017



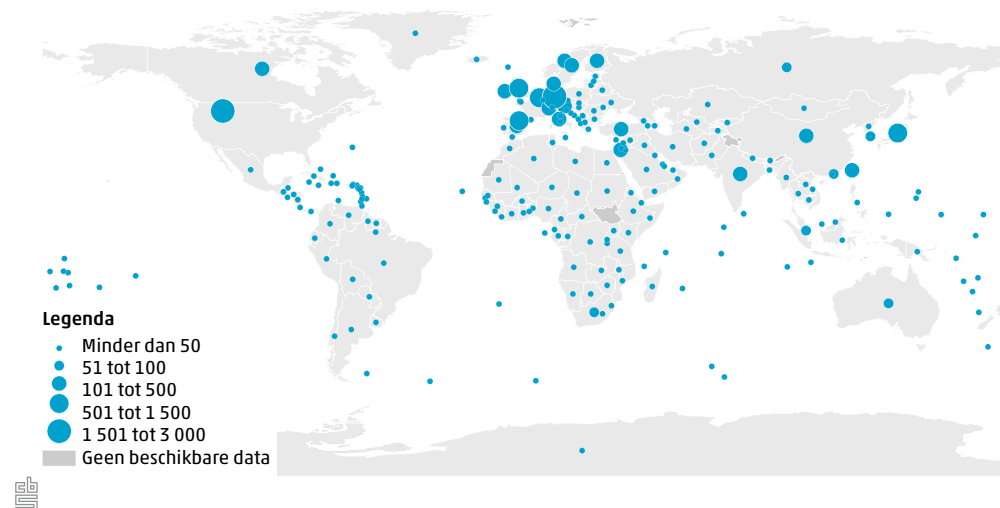
7.3.2 Aantal werkzame personen bij multinationals in Nederlandse bedrijfsleven, 2010-2017



In totaal boden multinationals werk aan bijna 2,3 miljoen mensen in Nederland in 2017, goed voor 39 procent van de totale werkgelegenheid in Nederland. Dat zijn netto 98 duizend voltijdbanen (vte) meer dan een jaar eerder (+4,5 procent). Een toename in de werkgelegenheid bij multinationals kan ontstaan doordat het bedrijf groeit en nieuwe banen creëert, maar het kan ook komen door verschuivingen van zeggenschap. Zo kunnen Nederlandse bedrijven, en dus banen, worden overgenomen door buitenlandse multinationals of kan een bestaand Nederlands bedrijf (nog geen multinational) een

investering doen in het buitenland waardoor haar werkgelegenheid vervolgens ook wordt meegeteld bij de multinationals. In het gehele Nederlandse bedrijfsleven – inclusief de niet-multinationals – groeide het aantal werkzame personen met 3,5 procent. In aantallen zijn er minder Nederlandse multinationals dan buitenlandse multinationals, maar qua werkgelegenheid is de verhouding omgekeerd. Bij alle Nederlandse multinationals samen werkten in 2017 om en nabij 235 duizend werknemers meer dan bij de buitenlandse multinationals, zie figuur 7.3.2.

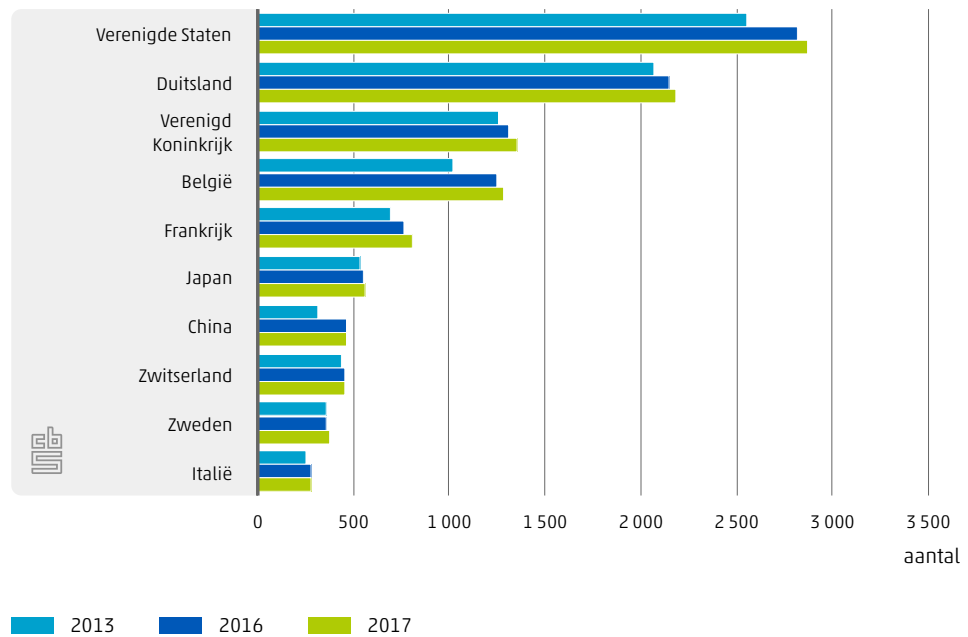
Herkomst buitenlandse multinationals in Nederland, 2017



Meer dan 21 procent van de buitenlandse multinationals zijn Amerikaanse bedrijven

De meeste buitenlandse multinationals in het Nederlandse bedrijfsleven staan onder Amerikaanse, Duitse, Britse, Belgische of Franse zeggenschap, zie figuur 7.3.3. Samen vormen deze vijf landen meer dan 63 procent van alle buitenlandse bedrijven in Nederland. Net als in de totale uitgaande investeringspositie (exclusief bfi's) zijn de Verenigde Staten ook onze voornaamste investeringspartner als het gaat om het aantal multinationals dat actief is in Nederland. In 2017 telde Nederland 2 875 bedrijven onder Amerikaanse zeggenschap. Dat komt neer op ruim 21 procent van alle bedrijven onder buitenlandse zeggenschap. Daarnaast is dit aantal ook nog eens stevig toegenomen tussen 2013 en 2017 (+315 bedrijven). Bijna 2 200 van de buitenlandse multinationals stonden in 2017 onder Duitse zeggenschap, waarmee ze circa 16 procent van alle bedrijven onder buitenlandse zeggenschap vertegenwoordigden. Daarmee komen bedrijven onder Duitse zeggenschap – na Amerikaanse bedrijven – het vaakst voor in het Nederlandse bedrijfsleven.

7.3.3 Top-10 buitenlandse multinationals in Nederland, naar herkomst



Het aantal bedrijven onder zeggenschap van niet-EU multinationals is in de periode 2013-2017 sterker gegroeid dan het aantal multinationals onder EU-zeggenschap. Sinds 2013 is de groep multinationals onder niet-EU zeggenschap met 15 procent gegroeid, ten opzichte van 9 procent voor de multinationals onder EU-zeggenschap.

Voor alle landen uit de top-10 zien we dat het aantal bedrijven onder hun zeggenschap gestegen is ten opzichte van een jaar eerder. Met name het aantal bedrijven onder Chinese zeggenschap⁵⁾ is in de afgelopen vijf jaar sterk toegenomen (+49 procent), dat is ruim meer dan het totaal aantal buitenlandse multinationals (+12 procent). Buiten de top-10 van meest voorkomende buitenlandse multinationals zien we dat Canadese, Turkse, Australische en Russische multinationals in opmars zijn sinds 2013. Zo is het aantal multinationals onder Canadese zeggenschap met 24 procent gegroeid in de afgelopen vijf jaar tot een aantal van 180 bedrijven in 2017.

Het aantal bedrijven onder zeggenschap van een ASEAN-5 land⁶⁾ is in 2017 opgelopen tot 150. Deze extra 5 in vergelijking met een jaar eerder komen op naam van Singapore. In 2017 waren er circa 2 duizend mensen in Nederland werkzaam bij bedrijven die onder Singaporese zeggenschap stonden. Het aantal Nederlandse bedrijven onder zeggenschap van landen in de Golf regio⁷⁾ is gegroeid sinds 2013, al is het aantal in 2017 hetzelfde gebleven als in 2016 (85 bedrijven). Bedrijven onder zeggenschap van Noord-Afrikaanse landen stonden in 2017 vrijwel altijd onder Egyptische of Marokkaanse zeggenschap.

5) Zie hoofdstuk 2 van de Internationaliseringsmonitor 2020 tweede kwartaal (Creemers et al., 2020) voor een uitgebreide analyse van de bilaterale investeringsrelatie tussen China en Nederland.

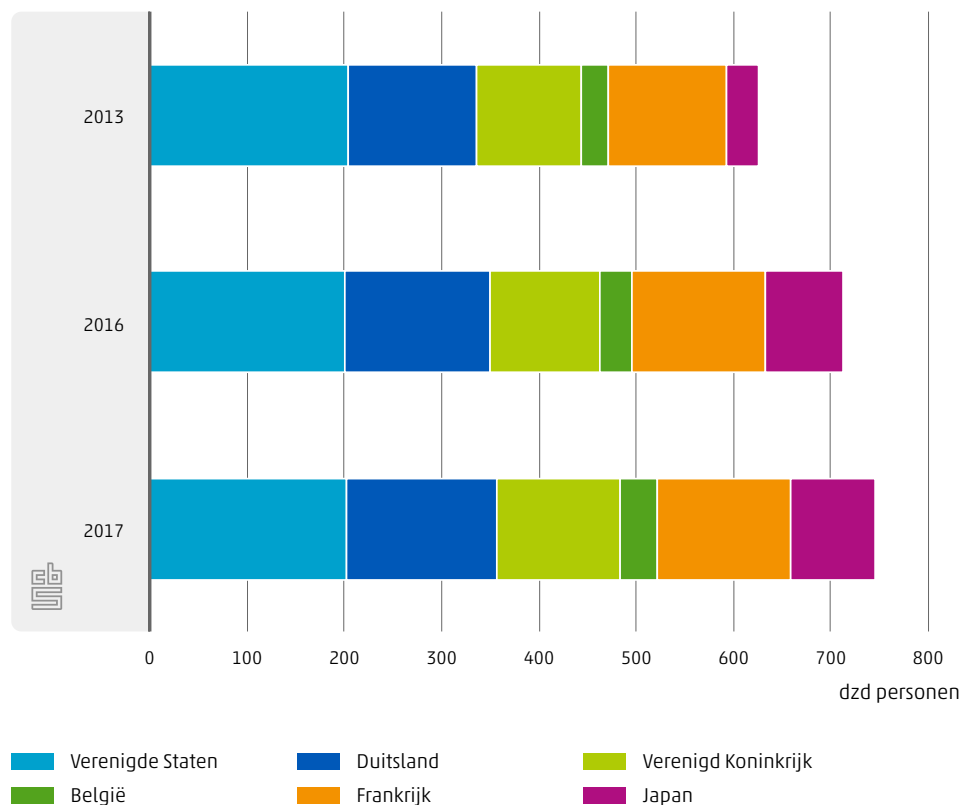
6) De ASEAN-5 landen bestaan uit Indonesië, Maleisië, Singapore, Thailand en Vietnam.

7) De Golf regio bestaat uit Bahrein, Koeweit, Oman, Qatar, Saoedi-Arabië en de Verenigde Arabische Emiraten.

577 duizend werkzame personen bij multinationals onder EU-zeggenschap

Figuur 7.3.4 laat zien dat er in 2017 circa 203 duizend mensen in Nederland werkzaam waren bij bedrijven die onder Amerikaanse zeggenschap stonden. Daarmee zijn Amerikaanse bedrijven – voor Duitse, Franse, Britse, Japanse en Belgische multinationals – de grootste buitenlandse werkgever in Nederland en bieden ze werk aan circa 20 procent van de werkzame personen die voor buitenlandse multinationals werken. Bedrijven onder Japanse zeggenschap in Nederland zagen in de periode 2013–2017 een sterke toename van de werkgelegenheid; daar nam de werkgelegenheid met 55 duizend werkzame personen toe tot 88 duizend.

7.3.4 Aantal werkzame personen bij top-6 meest voorkomende buitenlandse multinationals



Buitenlandse multinationals vooral actief in handel

In figuur 7.3.5 is te zien dat de verdeling van multinationals naar bedrijfstak sterk verschilt van het totale Nederlandse bedrijfsleven. Ongeveer een derde van alle Nederlandse bedrijven is vertegenwoordigd in de specialistische zakelijke dienstverlening. Deze bedrijfstak is opvallend minder populair bij multinationals. Multinationals in Nederland waren in 2017 vooral actief in de groot- en detailhandel: 40,1 procent van de buitenlandse multinationals en 29 procent van de multinationals onder Nederlandse zeggenschap. Ook al zijn de meeste multinationals – zowel de Nederlandse als de buitenlandse – actief in de groot- en detailhandel, toch wordt deze bedrijfstak niet gedomineerd door multinationals. Multinationals vormden 3,6 procent van de ruim 240 duizend bedrijven in deze bedrijfstak

in 2017. De bedrijfstak delfstoffenwinning had in 2017, net zoals een jaar eerder, het grootste aandeel multinationals. Zo was in dat jaar 33,3 procent van het totaal aantal bedrijven in de bedrijfstak delfstoffenwinning een multinational.

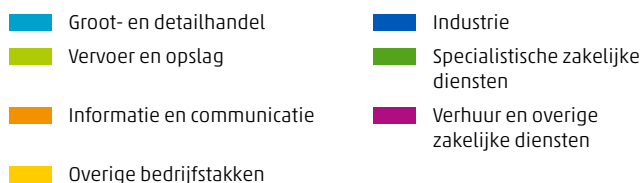
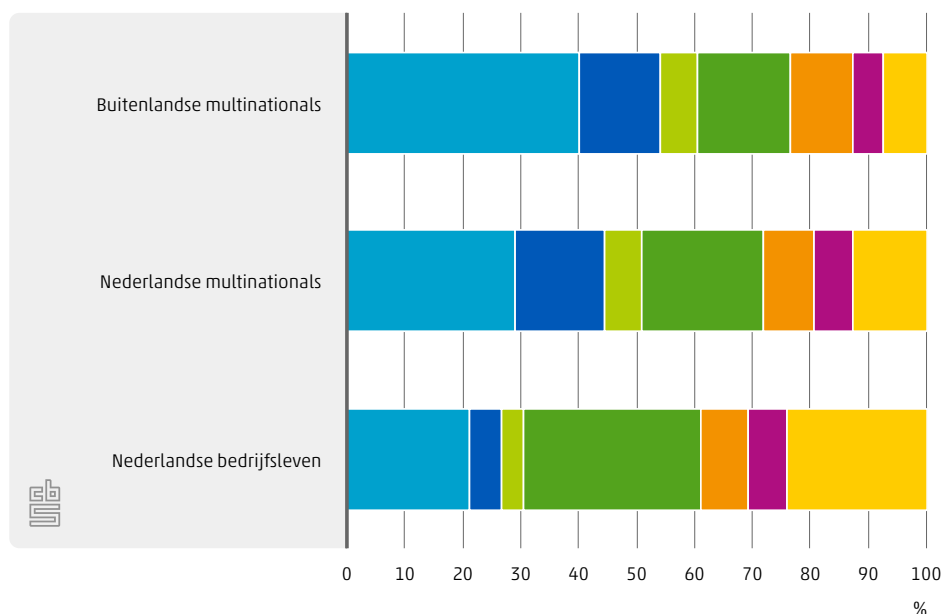
4 op de 10

buitenlandse multinationals zijn actief in groot- en detailhandel



Er zijn ook verschillen zichtbaar tussen buitenlandse en Nederlandse multinationals. Zo waren Nederlandse multinationals in 2017 vaker dan buitenlandse multinationals actief in specialistische zakelijke dienstverlening en de overige bedrijfstakken, zoals bouwnijverheid, horeca en verhuur van onroerend goed.

7.3.5 Relatieve verdeling multinationals naar bedrijfstak, in 2017

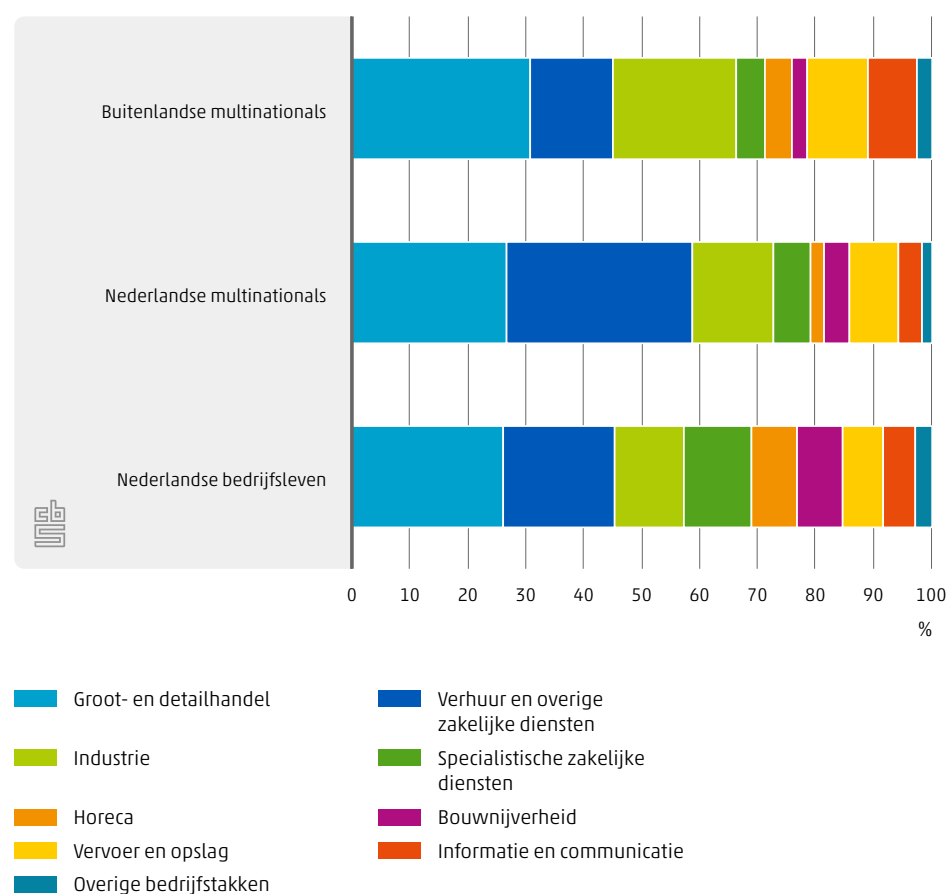


Nederlandse multinationals in verhuur en overige zakelijke dienstverlening trekken relatief veel werknemers

In totaal boden de 1,2 miljoen bedrijven in het Nederlandse bedrijfsleven werk aan bijna 5,8 miljoen mensen in Nederland in 2017. In het totale Nederlandse bedrijfsleven zien we dat de bedrijfstakken groot- en detailhandel, verhuur en overige zakelijke dienstverlening en industrie de grootste werkgevers zijn, zie figuur 7.3.6. Ook voor Nederlandse en buitenlandse multinationals bieden deze drie bedrijfstakken de meeste werkgelegenheid. Al is de rangorde van deze top-3 wel verschillend. Nederlandse multinationals in de verhuur en overige zakelijke dienstverlening zijn grote werkgevers. Bijna een derde van alle werkzame personen bij Nederlandse multinationals was actief in deze bedrijfstak. Bij de buitenlandse multinationals is de belangrijkste bedrijfstak qua werkgelegenheid de groot- en detailhandel, gevolgd door industrie en verhuur en overige zakelijke dienstverlening.

Wat betreft de Nederlandse werkgelegenheid die wordt gecreëerd door multinationals, zijn er verschillen zichtbaar tussen buitenlandse en Nederlandse multinationals. De doorsnee buitenlandse multinational is in de bedrijfstakken groot- en detailhandel, verhuur en overige zakelijke dienstverlening, specialistische zakelijke dienstverlening en bouwnijverheid qua gemiddeld aantal werkzame personen kleiner dan de doorsnee Nederlandse multinational in deze bedrijfstakken. Het omgekeerde geldt voor de bedrijfstakken industrie, horeca en informatie en communicatie. In deze bedrijfstakken zijn de buitenlandse multinationals relatief grotere werkgevers dan de Nederlandse multinationals.

7.3.6 Relatieve verdeling werkgelegenheid bij multinationals naar bedrijfstak, in 2017

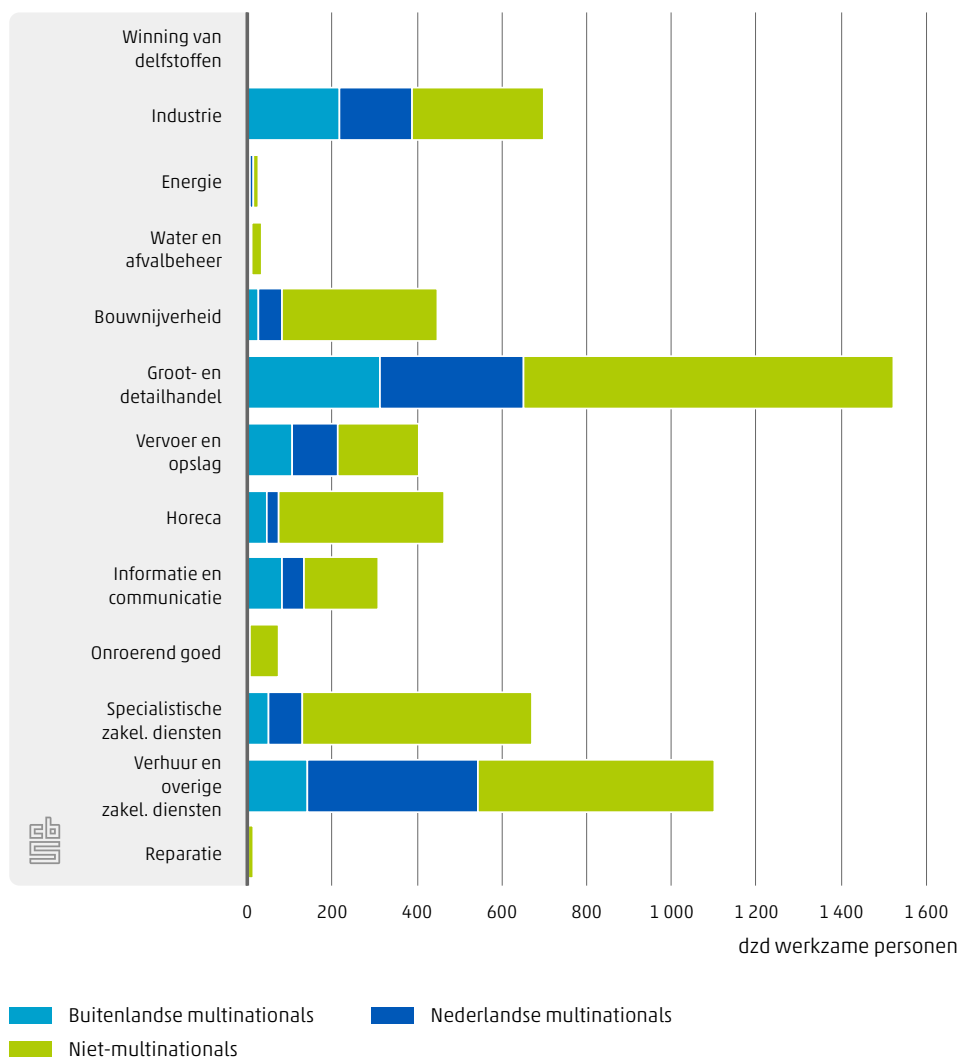


Multinationals grote werkgever in vervoer en opslag

Niet alleen zijn werkzame personen bij Nederlandse multinationals vaak actief in de sector vervoer en opslag, ook vormen zij een aanzienlijk deel van de totale werkgelegenheid in deze bedrijfstak. Van de 408 duizend werkzame personen in deze bedrijfstak staat ruim een kwart op de loonlijst van een Nederlandse multinational. Een op de vier is werkzaam voor een buitenlandse multinational, zie figuur 7.3.7. De bedrijfstak groot- en detailhandel zorgde voor de meeste werkgelegenheid in Nederland in 2017. Van de 1,5 miljoen werkzame personen in deze bedrijfstak is 43 procent in dienst van een multinational.

Werkgelegenheid door multinationals komt het minst vaak voor in de bedrijfstakken reparatie van consumentenartikelen, verhuur en handel van onroerend goed en horeca. In de sectoren delfstoffenwinning en energievoorziening hebben multinationals het grootste aandeel in de werkgelegenheid. Al moet er wel benadrukt worden dat dit qua werkgelegenheid kleine sectoren zijn. In de delfstoffenwinning werkten in 2017 zo'n 9 duizend mensen en de energievoorziening bood in datzelfde jaar werk aan 27 duizend mensen. Dit is samen slechts 0,6 procent van de totale werkgelegenheid in het Nederlandse bedrijfsleven.

7.3.7 Werkgelegenheid bij buitenlandse, Nederlandse multinationals en overige bedrijven per bedrijfstak, in 2017



5 procent meer uitvoer van goederen door multinationals

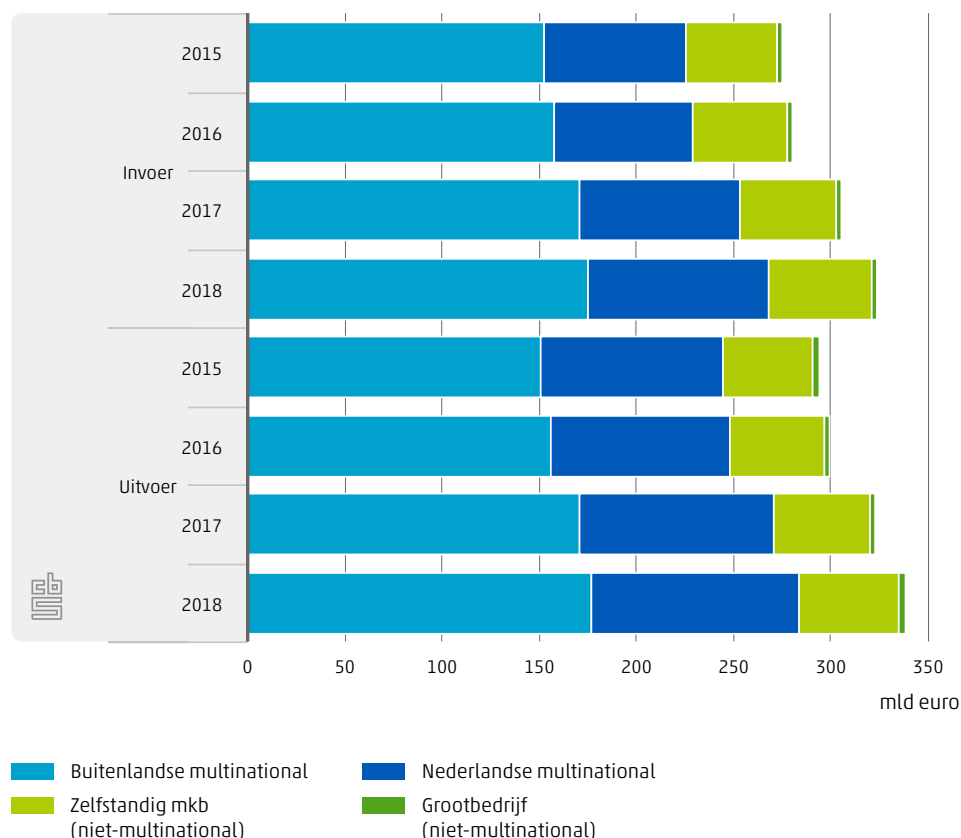
Terwijl multinationals 'slechts' 2,1 procent van de totale Nederlandse bedrijvenpopulatie vormen, waren zij in 2018 verantwoordelijk voor 39 procent van de totale werkgelegenheid in het Nederlandse bedrijfsleven. Naast de relatief grote rol van multinationals in de Nederlandse werkgelegenheid, nemen zij ook een groot deel van de internationale handel in goederen en diensten voor hun rekening. In 2018 waren multinationals in Nederland verantwoordelijk voor 84 procent van de uitvoerwaarde van goederen, zie figuur 7.3.8. Bij de internationale handel in diensten namen multinationals in totaal 90 procent van de uitvoerwaarde voor hun rekening in 2018. De goederenuitvoer van multinationals is in 2018 met 13,2 miljard euro tot 284,4 miljard euro gestegen. Dat is bijna 5 procent meer dan een jaar eerder. Buitenlandse multinationals hadden in 2018 het grootste aandeel in deze uitvoerwaarde. Zij waren namelijk verantwoordelijk voor 52 procent van de totale uitvoer van goederen, tegenover 32 procent bij de Nederlandse multinationals. Voor zowel de buitenlandse als de Nederlandse multinationals is de totale goederenuitvoer gestegen in vergelijking met 2017. Voor buitenlandse multinationals nam de exportwaarde toe met

6,2 miljard euro (+3,7 procent) en voor Nederlandse multinationals groeide de exportwaarde met 7 miljard euro (+7 procent). Bij de export van diensten zijn het vooral de buitenlandse multinationals die een groei in handelswaarde rapporteerden. Zo is de uitvoer van diensten door buitenlandse multinationals met bijna 13 procent (10,3 miljard euro) gestegen in vergelijking met een jaar eerder.

Multinationals importeerden 15 miljard euro meer aan goederen

In 2018 waren multinationals in Nederland verantwoordelijk voor 83 procent van de goederen invoerwaarde, zie figuur 7.3.8. Dit patroon is nog sterker aanwezig bij de internationale handel in diensten, aangezien multinationals verantwoordelijk waren voor 92 procent van de totale diensten invoerwaarde in 2018. De goedereninvoer van multinationals is in 2018 gestegen met 15 miljard euro tot 268,7 miljard euro. Dat is bijna 6 procent meer dan een jaar eerder. Buitenlandse multinationals hadden in 2018 het grootste aandeel in de invoerwaarde. Zij waren namelijk verantwoordelijk voor 54 procent van de totale invoer van goederen, tegenover 29 procent bij de Nederlandse multinationals. Voor zowel de buitenlandse als de Nederlandse multinationals is de totale invoerwaarde van goederen gestegen in vergelijking met 2017. Buitenlandse multinationals importeerden in 2017 zo'n 4,1 miljard euro meer aan goederen (+2,4 procent) en voor Nederlandse multinationals steeg de importwaarde met 10,9 miljard euro (+13,2 procent). Multinationals importeerden ook zo'n 9 procent meer diensten in 2018 ten opzichte van 2017. Voor buitenlandse multinationals steeg de diensten invoerwaarde met 9,5 procent (8,9 miljard euro) en voor de Nederlandse multinationals met 6,2 procent (1,5 miljard euro).

7.3.8 Rol van multinationals in internationale goederenhandel



7.4 Activiteiten van Nederlandse multinationals in het buitenland

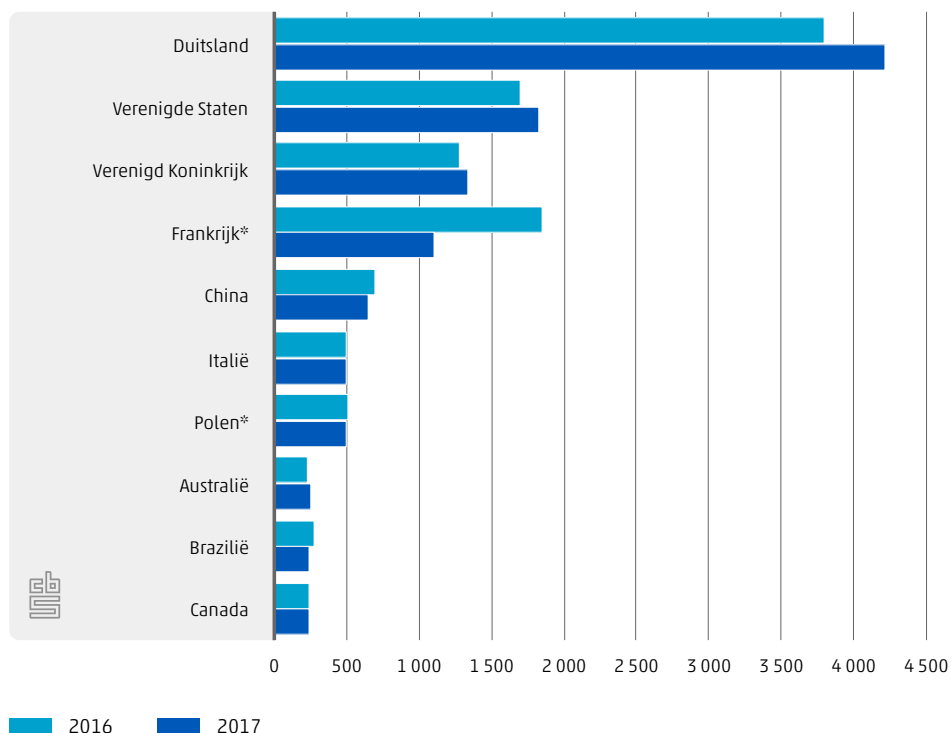
In deze paragraaf komt aan bod in welke landen Nederlandse bedrijven actief zijn, welke activiteiten ze daar ontplooiën en hoeveel werkgelegenheid daarmee in die landen wordt gecreëerd. Hiervoor worden cijfers van het CBS en Eurostat gebruikt voor de periode 2013–2017. Uiteraard is het niet mogelijk om alle landen en regio's tot in detail toe te lichten. Meer informatie en cijfers op dit gebied zijn te vinden in de tabellenset van hoofdstuk 7 op de [landingspagina](#) van deze publicatie.

Toename in aantal Nederlandse dochterondernemingen in Duitsland

Internationale investeringen worden gedaan door bedrijven die er voor kiezen om in een ander land een nieuwe dochteronderneming op te richten of over te nemen. Figuur 7.4.1 laat zien dat bedrijven die onder Nederlandse zeggenschap staan zich vooral in Duitsland bevinden. Zo waren er in 2017 zo'n 4 221 dochterondernemingen van Nederlandse multinationals actief in Duitsland. Daarmee is Duitsland – voor de Verenigde Staten, het Verenigd Koninkrijk en Frankrijk – de belangrijkste bestemming voor Nederlandse multinationals. Met name Duitsland, de Verenigde Staten en het Verenigd Koninkrijk hebben hun voorsprong in 2017 verder uitgebouwd ten opzichte van een jaar eerder, met

respectievelijk 415, 130 en 53 nieuwe dochterondernemingen. De forse daling van het aantal Nederlandse dochterondernemingen op Franse bodem kan verklaard worden door een trendbreuk in de Eurostat cijfers.

7.4.1 Aantal buitenlandse dochterondernemingen onder Nederlandse zeggenschap, in 2017

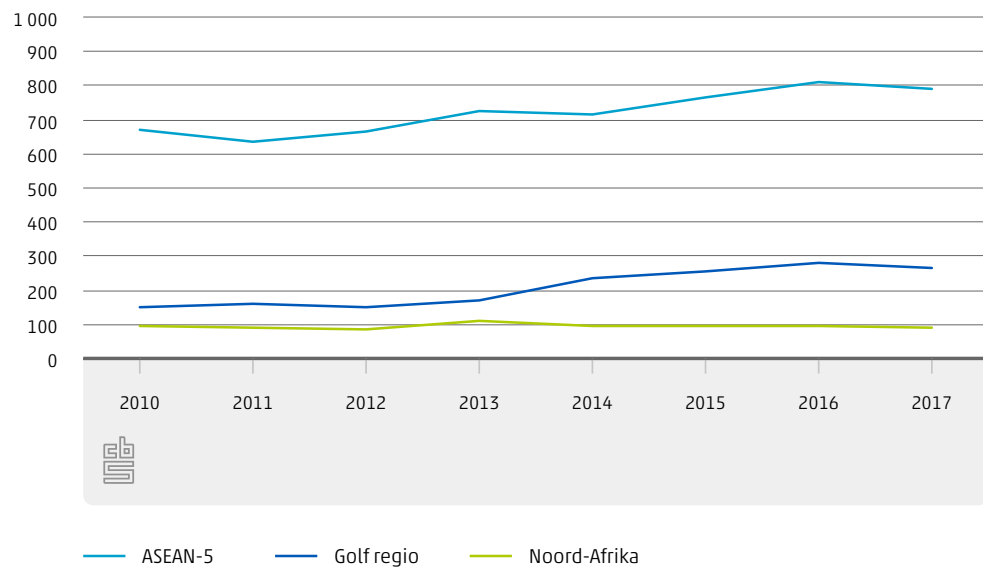


* Voor Frankrijk is er in 2017 een trendbreuk in de cijfers. Voor Polen verschilt de definitie in 2017.
Bron: CBS, Eurostat

Lichte terugval in aantal Nederlandse multinationals in ASEAN-5 regio

Volgens Franssen & Jaarsma (2019) investeerden Nederlandse multinationals in de ASEAN-5 regio vooral in dochterondernemingen in Singapore, op ruime afstand gevolgd door Maleisië en Indonesië. In de periode 2010–2016 is het aantal Nederlandse bedrijven in de ASEAN-5 regio gegroeid, wat vooral voor rekening van Singapore komt. Figuur 7.4.2 laat echter zien dat het aantal Nederlandse dochterondernemingen in de ASEAN-5 regio licht is afgenomen in 2017 in vergelijking met een jaar eerder. Ook voor de Golf regio is een kleine daling in 2017 zichtbaar. Desalniettemin is er voor de Verenigde Arabische Emiraten een stijging zichtbaar; daar nam het aantal Nederlandse dochterondernemingen toe met 5 bedrijven tot 200. De Verenigde Arabische Emiraten zijn dominant in het aantrekken van Nederlandse bedrijvigheid in de Golf regio. Het aantal Nederlandse dochterondernemingen in Noord-Afrika is vrijwel stabiel gebleven sinds 2010. De top-3 Afrikaanse landen met de meeste Nederlandse dochterondernemingen waren in 2017 Zuid-Afrika (215 bedrijven), Kenia (55 bedrijven) en Nigeria (45 bedrijven).

7.4.2 Aantal buitenlandse dochterondernemingen onder Nederlandse zeggenschap, per extra-EU regio



Bron: CBS, Eurostat

356 duizend werkzame personen bij Nederlandse dochterondernemingen in Duitsland

In 2017 waren er in totaal 23 205 Nederlandse dochterondernemingen in het buitenland, waarvan 15 duizend in de EU en 8 205 in niet-EU-landen. Met in totaal zo'n 2,3 miljoen werkzame personen werkten bij Nederlandse dochterondernemingen in het buitenland in 2017 zo'n 179 duizend mensen meer in vergelijking met een jaar eerder. Net zoals in 2016, werkten in 2017 de meeste mensen bij dochterondernemingen gevestigd in Duitsland, namelijk 356 duizend mensen. Tabel 7.4.3 laat zien dat ook Nederlandse dochterondernemingen in de Verenigde Staten, Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk veel werkgelegenheid verschaffen. De werkgelegenheid bij Nederlandse dochterondernemingen in Frankrijk is in 2017 – met 200 duizend werkzame personen – minder dan de werkgelegenheid bij Nederlandse dochterondernemingen in de Verenigde Staten met 291 duizend werkzame personen.

7.4.3 Top-10 werkgelegenheid bij buitenlandse dochters onder Nederlandse zeggenschap

| | Aantal werkzame personen 2017 | Aantal werkzame personen 2016 | Procentuele verandering 2017 t.o.v. 2016 |
|---------------------|----------------------------------|----------------------------------|---|
| | x 1 000 | | % |
| Duitsland | 356 | 331 | 7,7 |
| Verenigde Staten | 291 | 266 | 9,4 |
| Frankrijk | 200 | . | . |
| Verenigd Koninkrijk | 163 | 182 | -10,6 |
| Polen | 140 | 135 | 4,3 |
| België | 84 | 84 | -0,3 |
| Italië | 81 | 68 | 18,7 |
| China | 74 | 82 | -9,8 |
| Brazilië | 45 | 41 | 9,8 |
| Mexico | 35 | 33 | 6,1 |

Bron: CBS, Eurostat

Voor zes landen uit de top-10 zien we dat de werkgelegenheid in 2017 gegroeid is ten opzichte van een jaar eerder. Enkel voor het Verenigd Koninkrijk, België en China is de werkgelegenheid gedaald. De grootste absolute toename is voor Duitsland (+26 duizend werkzame personen) en de Verenigde Staten (+25 duizend werkzame personen). Wanneer we in relatieve termen kijken, is de grootste toename zichtbaar voor Italië.

De werkgelegenheid bij dochterondernemingen in Italië groeide in 2017 namelijk met 18,7 procent ten opzichte van 2016. Bij de dochterondernemingen van Nederlandse bedrijven in het Verenigd Koninkrijk werkten 19 duizend mensen minder in 2017 dan in 2016. Voor China zien we een afname van 8 duizend werkzame personen. Een andere ontwikkeling die eruit springt is de relatieve afname in Maleisië (-45 procent). Dit is opvallend omdat de werkgelegenheid in Nederlandse dochterondernemingen in Maleisië al sinds 2010 in opmars is, maar in 2017 de laagste waarde sinds 2010 bereikte. In 2010 waren er 16 duizend werkzame personen en bereikte de werkgelegenheid zijn hoogtepunt in 2016 met 22 duizend werkzame personen.

7.5 Literatuur

Algemeen Dagblad (2019, 9 september). [*Britten investeren meer in Nederland, andersom juist niet.*](#) Geraadpleegd op 26 juni 2020.

Boonstra, W. (2018, 7 augustus). [*Informatiegehalte internationale investeringsstatistieken neemt af.*](#) *RaboResearch – Economisch onderzoek*. Geraadpleegd op 4 juni 2020.

Creemers, S., Jaarsma, M., Notten, T. & Rooyackers, J. (2020). De handels- en investeringsrelatie tussen Nederland en China. In: S. Creemers, M. Jaarsma & R. Voncken (Red.), *Internationaliseringsmonitor 2020, tweede kwartaal: China*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

DNB (2018a, 21 september). [*SNB: Overschot lopende rekening tweede kwartaal hoger dan een jaar geleden.*](#) Geraadpleegd op 2 juni 2020.

DNB (2018b, 25 oktober). [*DNBulletin: Bijzondere financiële instellingen van beperkt belang voor Nederlandse economie.*](#) Geraadpleegd op 2 juni 2020.

DNB (2019, 2 mei). [DNBulletin: Buitenlandse investeringen van en naar het VK duiken in de min.](#) Geraadpleegd op 26 juni 2020.

Franssen, L. (2018). Geldstromen van Bfi's in Nederland; welke rol spelen bilaterale verdragen? In: M. Jaarsma & S. Vos (Red.), *Internationaliseringsmonitor 2018, vierde kwartaal: Financiële globalisering*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

Franssen, L. & Jaarsma, M. (2019). Buitenlandse investeringen en multinationals. In: M. Jaarsma & A. Lammertsma (Red.), *Nederland Handelsland 2019: Export, investeringen en werkgelegenheid*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

Franssen, L. & Lammertsma, A. (2019). Bestemming en herkomst van Amerikaanse directe investeringen. In: M. Jaarsma & S. Vos (Red.), *Internationaliseringsmonitor 2019, eerste kwartaal: Verenigde Staten*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

Hagendoorn, E. (2020). VS nog belangrijker dan gedacht voor directe investeringen in Nederland. *Economische Statistische Berichten*, 105(4786).

Jaarsma, M., Loog, B. & Hoekema, L. (2020). Bilaterale investeringen, multinationals, oprichtingen en overnames. In: S. Creemers, M. Jaarsma & A. Lammertsma (Red.), *Internationaliseringsmonitor 2020, eerste kwartaal: Duitsland*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

Lejour, A. & van 't Riet, M. (2013). *Nederland belastingparadijs? Nederland doorsluisland! Bilaterale belastingverdragen en buitenlandse investeringen*. Centraal Planbureau (CPB).

Romei, V. (2019, 21 augustus). [Brexit has chilling effect on UK inward investment.](#) *Financial Times*. Geraadpleegd op 6 juli 2020.

RTL Nieuws (2019, 9 september). [Britten investeren door brexit veel meer in Nederland.](#) Geraadpleegd op 26 juni 2020.

UNCTAD (2020). [World Investment Report 2020.](#) Geraadpleegd op 18 juni 2020.

Begrippenlijst

Bedrijf

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. Een bedrijf bestaat uit een of meer juridische eenheden. 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.

Bijzondere Financiële Instelling (bfi)

Bijzondere Financiële Instellingen zijn in Nederland gevestigde dochtermaatschappijen van buitenlandse ondernemingen die fungeren als financieel intermediair tussen diverse onderdelen van het concern waar ze deel van uitmaken. De vorderingen en verplichtingen van deze instellingen hebben veelal betrekking op directe investeringen vanuit het ene land via Nederland in een ander land, of op het doorsluizen naar de buitenlandse moeder van in het buitenland aangetrokken middelen. Een bfi is in dit verband een speciaal rechtspersoon die zich bezighoudt met securitisaties. Zij neemt in het kader van een securitisatietransactie activa en/of kredietrisico over en geeft effecten, eenheden van securitisatiefondsen, andere schuldbewijzen en/of financiële derivaten uit, dan wel is eigenaar van onderliggende activa. Een bfi is gevrijwaard van het risico van faillissement of en andere vorm van in gebreke blijven van de initiator (ofwel 'originator', d.w.z. de instelling die activa en/of kredietrisico's aan de bfi overdraagt).

Born global

Bedrijf dat in het jaar van oprichting reeds actief is in de internationale handel (import, export of beide).

Brownfield FDI

Cluster van bedrijven die samenwerken en kennis delen en daarmee innovatieve en hoogwaardige producten of diensten voortbrengen die sneller op de internationale markt verkocht kunnen worden.

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 productgebonden belastingen en subsidies én het verschil tussen toegerekende en afgedragen btw opgeteld.

Buitenlands bedrijf

Een buitenlands bedrijf wordt geclassificeerd aan de hand van het land waar uiteindelijke zeggenschap plaatsvindt. Dit gebeurt op basis van de Ultimate Controlling Institutional Unit (UCI). De UCI is gedefinieerd als het bedrijf, hogerop in de zeggenschapsketen waarvan het Nederlandse bedrijf deel uitmaakt, niet onder zeggenschap van een ander bedrijf of onderneming. Buitenlandse zeggenschap betekent dat het land van vestiging van de UCI een ander land is dan Nederland.

Carry-along trade (CAT)

De industrie producten die een exporteur meeleverd met de zelfgemaakte export maar die zichzelf niet produceert.

Directe Buitenlandse Investing (DBI)

Een onderneming met directe investeringen uit het buitenland is een onderneming waarin een investeerder uit een ander land tenminste 10 procent 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.

Doorvoer

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

Greenfield FDI

Een buitenlandse investering in een nieuw op te richten buitenlands filiaal, die daarbij nog helemaal van de grond af moet worden opgebouwd.

Grootbedrijf

Hiertoe behoren alle bedrijven die gevestigd zijn in Nederland en onderdeel uitmaken van een concern met minstens 250 werkzame personen en/of een onderdeel zijn van een concern dat in buitenlandse handen is.

Intellectueel eigendom

De verzamelnaam voor rechten op uitgewerkte ideeën en concepten zoals beschermd door bijvoorbeeld patenten, handelsmerken en auteursrechten (copyrights).

Intermediaire goederen

Dit zijn inputs in het productieproces, zoals grondstoffen, halffabricaten of brandstoffen. Een intermediair product wordt gebruikt tijdens het productieproces, vaak getransformeerd, en dan verwerkt in de uiteindelijke output. Het wordt dus gebruikt om weer andere goederen te produceren.

Internationaal actieve ondernemer

Een internationaal actieve ondernemer is een ondernemer die internationaal handelt of aan het roer staat van een multinational.

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).

Investerings in materiële vaste activa

Goederen die worden aangeschaft of in eigen beheer worden voortgebracht, met als doel om als kapitaalgoed in het productieproces ingezet te worden. Het gaat daarbij om goederen met een levensduur van meer dan één jaar zoals gebouwen, woningen, machines, vervoermiddelen en dergelijke.

Invoerintensiteit

De invoerintensiteit is een indicator die de mate van de internationale concurrerende druk in de lokale markt weergeeft. Het is uitgedrukt in een procentueel aandeel dat weergeeft in hoeverre de Nederlandse vraag naar goederen of diensten afhankelijk is van buitenlandse invoer. Een hogere ratio leidt dan ook tot een groter aandeel van de invoer om in de totale vraag naar goederen en diensten te voorzien.

Kernexport

Alle producten die door de bedrijven in een specifieke bedrijfstak zijn geproduceerd; alle zelfgeproduceerde exportproducten van een bedrijf behoren derhalve tot de kernexport.

Kerngerelateerde non-CAT

Dit zijn kernproducten die het bedrijf niet zelf heeft geproduceerd en daarom als potentiële CAT-export gelden, maar dat uiteindelijk niet zijn, bijvoorbeeld omdat ze naar een land worden geëxporteerd waar geen kernexport heen wordt geëxporteerd.

Knipperlicht-exporteur

Bedrijf dat bij herhaling slechts kort actief is op de buitenlandse markt en zich steeds weer terugtrekt op de binnenlandse markt.

Mainport

Een knooppunt waar belangrijke verbindingen en stromen van activiteiten uit het binnen- en buitenland samenkomen en weer uiteengaan.

Multinational

Bedrijven met een moeder- of dochterbedrijf in het buitenland.

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.

Niet-multinational

Bedrijven zonder moeder- of dochterbedrijf in het buitenland.

Outsourcing

Het internationaal uitbesteden van bedrijfsactiviteiten aan buitenlandse aanbieders.

Royalty's

Royalty's zijn vergoedingen voor het gebruik van andermans rechten. Voorbeelden van die rechten zijn auteursrechten, merkrechten en patentrechten.

Startende exporteur

Een startende exporteur is een bedrijf dat in jaar T goederen of diensten exporteert naar het buitenland, maar dat in zowel jaar T-1 als T-2 (nog) niet deed, ongeacht of het bedrijf in die jaren wel al bestond.

Stoppende exporteur

Een stoppende exporteur is een bedrijf dat in jaar T geen goederen of diensten exporteert naar het buitenland, dat in jaar T-1 ook niet deed, maar in jaar T-2 wel. Het bedrijf dient wel nog te bestaan in jaar T om als stoppende exporteur te worden gezien.

Toegevoegde waarde

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

Two-way trader

Een bedrijf of bedrijfsvestiging met zowel import- als export van goederen of diensten. Dit in tegenstelling tot de zgn. one-way trader, die enkel importeert ofwel enkel exporteert.

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 Nederlandse makelij vormen samen de totale Nederlandse uitvoercijfers.

VTE

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.

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 Nederlandse makelij vormen samen de totale Nederlandse uitvoercijfers.

Zelfstandig MKB (zmkb)

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.

Dankwoord

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

Deirdre Bosch
Linda Bruls
Elijah Cats
Richard Jollie
Bart Loog
Pascal Ramaekers
Carla Sebo-Ros
Roos Smit
Sandra Vasconcellos
Gabriëlle de Vet
Roger Voncken
Hans Westerbeek
Hendrik Zuidhoek

We danken ook de volgende medewerkers van het ministerie van Buitenlandse Zaken voor hun feedback op een eerdere versie van *Nederland Handelsland*:

Tom Beerling
Laurens den Hartog
Harry Oldersma

Medewerkers

Auteurs

Nieke Aerts
Marcel van den Berg
Sarah Creemers
Hans Draper
Loe Franssen
Marjolijn Jaarsma
Alex Lammertsma
Tom Notten
Tim Peeters
Leen Prenen
Janneke Rooyakkers
Khee Fung Wong

Redactie

Sarah Creemers
Marjolijn Jaarsma
Alex Lammertsma

Eindredactie

Marjolijn Jaarsma
Alex Lammertsma