

Wederuitvoer op bedrijfsniveau bekeken

Fred Kuypers, Arjan Lejour, Oscar Lemmers, Pascal Ramaekers

De Nederlandse wederuitvoer is de afgelopen decennia sterk gestegen en bedroeg in 2011 bijna de helft van de totale uitvoer. Dit artikel brengt voor het eerst de kenmerken in kaart van de bedrijven die hierbij betrokken zijn. Het pure wederuitvoerbedrijf verschilt sterk van de doorsnee exporteur. Het is kleiner, er zijn immers alleen werknemers nodig voor handel en niet voor productie. Daarnaast is het vaker in buitenlandse handen en sterker gericht op de EU. De omzet, toegevoegde waarde per werknemer, aandeel van handelsactiviteiten in de omzet, invoer en uitvoer zijn allemaal duidelijk hoger dan bij de doorsnee exporteur.

1 Inleiding

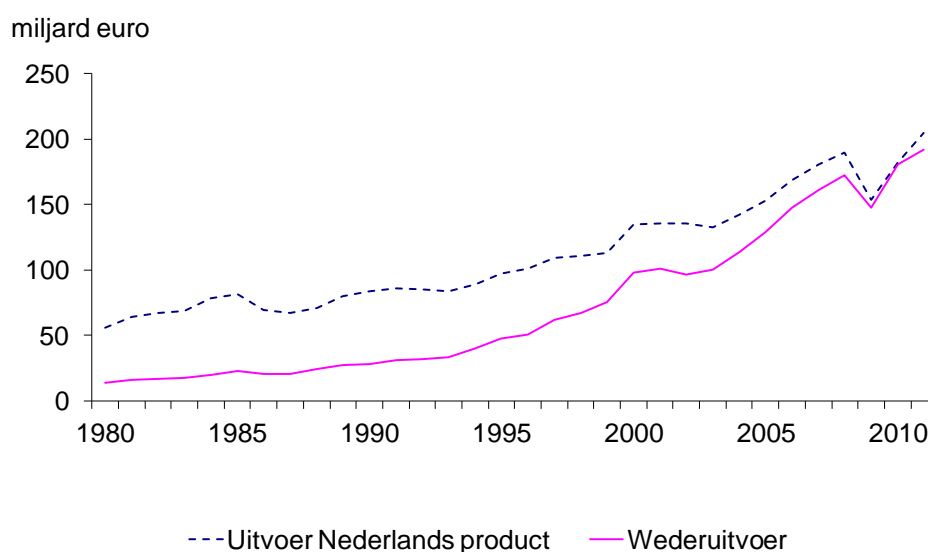
Wederuitvoer bestaat uit goederen die via Nederland vervoerd worden en daarbij (tijdelijk) eigendom worden van een ingezetene, zonder dat deze significant bewerkt worden.¹ Hoewel de goederen niet significant bewerkt worden, is wederuitvoer meer dan ‘dozen schuiven’. Wederuitvoer bestaat uit veel activiteiten, variërend van de handel zelf tot transport en logistiek, bijvoorbeeld (internationaal) voorraadbeheer of ompakken en controleren van producten (Van Leewen, 2012). De belangrijkste functies zijn de groothandelsfunctie (import en export) en het transport en de daaraan verbonden logistiek. Bijvoorbeeld, een Nederlandse handelaar voert Chinese televisies in via de Rotterdamse haven en exporteert ze vervolgens naar Oostenrijk.

Wederuitvoer is iets van alle tijden, want de VOC voerde al specerijen in uit Indonesië om ze vervolgens te exporteren naar Duitsland. Vooral sinds eind jaren tachtig is de groei van de wederuitvoer versneld. Dit is duidelijk zichtbaar in Figuur 1. Oorzaken zijn onder andere verschuivingen in de wereldhandel, vergaande containerisatie, het wegvallen van de EU-binnengrenzen, verbeteringen in de infrastructuur en de vestiging van buitenlandse distributiecentra in Nederland. De ligging van Nederland en de door de eeuwen heen opgedane ervaring om transactiekosten laag te houden, maken Nederland letterlijk en figuurlijk tot de poort naar Europa. De wederuitvoer bedroeg in 2011 bijna de helft van de totale Nederlandse

¹ Zie de annex “Hoe het CBS wederuitvoer bepaalt” voor een uitgebreidere toelichting op de afbakening van wederuitvoer. Naast wederuitvoer bestaat er ook doorvoer waarbij het verhandelde product niet (tijdelijk) eigendom wordt van een ingezetene. Dit artikel richt zich alleen op wederuitvoer.

uitvoer. De totale toegevoegde waarde van wederuitvoer van goederen en diensten, bijna 12 miljard euro in 2009, is ongeveer twee procent van het bbp. Ten opzichte van 1989 is dit aandeel verdubbeld, en de groei van de wederuitvoer had tussen 1989 en 2009 een aandeel van acht procent in de groei van het Nederlandse bbp (Kranendonk en Verbruggen 2011). Die groei is deels vanwege de technologische veranderingen en deels vanwege internationaal en nationaal beleid.² De toegevoegde waarde van wederexport aan de Nederlandse economie is wel veel lager dan van binnenlandse geproduceerde uitvoer. De toegevoegde waarde per euro uitvoer is veel kleiner, namelijk 7 à 8 cent vergeleken met 60 cent per euro uitvoer (Kuypers et al. 2012).³

Figuur 1 Ontwikkeling van wederuitvoer en uitvoer Nederlands product, 1980-2011



Bron: CBS.

De rol van bedrijven die goederen wederuitvoeren is tot nu toe onderbelicht gebleven. In dit artikel brengen we voor het eerst de kenmerken van Nederlandse (weder)uitvoerbedrijven in Nederland in kaart. Met het beschikbaar komen van een koppeling tussen bedrijfsgegevens en de internationale handelsdata van het CBS is het mogelijk wederuitvoerstromen per bedrijf vast te stellen. Wij gebruiken deze koppeling van handelsdata en bedrijfsgegevens om wederuitvoerbedrijven te type-

² Voorbeelden hiervan zijn:

- de wereldwijde productie van typische wederuitvoergoederen zoals computers die een enorme vlucht nam;
- de opkomst van internet die communicatie eenvoudiger maakte, zodat transactiekosten en drempels voor handel daalden;
- het wegvallen van de controles aan de EU-binnengrenzen, dat ook de invoer via een ander EU-land (zoals Nederland) stimuleerde.

³ Vanwege de grote stroom goederen die met wederuitvoer gepaard gaan kan de toegevoegde waarde van een wederuitvoerbedrijf en haar werknemers wel hoger zijn dan van de toegevoegde waarde van een productiebedrijf, omdat de laatste vaak een beperkt aantal goederen fabriceert.

ren en de karakteristieken van deze bedrijven te bepalen. De vraag is in hoeverre ze verschillen van andere bedrijven. In hoeverre zijn deze bedrijven bijvoorbeeld alleen opgericht om goederen door te voeren of is wederexport een bijproduct van directe uitvoer? We onderscheiden om die reden meerdere typen uitvoerbedrijven: bedrijven die enkel wederuitvoeren, mixbedrijven die zowel wederuitvoeren als Nederlands product uitvoeren en bedrijven die enkel Nederlands product uitvoeren. Op die manier houden we rekening met de heterogeniteit van bedrijven, die niet zichtbaar is als wederuitvoer op het niveau van bedrijfstakken wordt bekeken.

In de internationale literatuur is al wel meer bekend over bedrijven die goederen uitvoeren die men niet zelf geproduceerd heeft. Daarbij gaat het vooral om de groothandel. Het uitgangspunt in de literatuur zijn vaak de artikelen van Melitz (2003) en Chaney (2008) waarin bedrijven heterogeen zijn in hun productiviteit. Vanwege de toetredingskosten tot die markten zijn alleen de meest productieve bedrijven in staat op buitenlandse markten te komen. Dit zijn vaste en verzonken kosten en deze worden voor iedere markt opnieuw gemaakt.⁴ Minder productieve bedrijven kunnen deze kosten niet opbrengen en concentreren zich daarom vooral op de binnenlandse markt. De toetredingskosten bestaan ondermeer uit het omgaan met administratieve regelingen, standaarden en belastingsystemen op de buitenlandse markt, de marktvraag en klant leren kennen, distributiekanaal opzetten, culturele en taalverschillen beslechten.⁵ Volgens Ahn et al. (2010), Akerman (2010) en Crozet et al. (2010) kan de groothandel een intermediaire rol vervullen tussen bedrijven die de marktbarrières niet kunnen overwinnen en de buitenlandse markt. Immers, de groothandel kent de buitenlandse markt al en heeft ervaring met de overheid en de distributiekanaal daar. De toetredingskosten zijn door de groothandel al geslecht en de additionele kosten van een extra product op de buitenlandse markt zijn beperkt. De markttoetredingskosten voor de bedrijven worden daardoor lager, zodat meer bedrijven (indirect) gaan exporteren en de waarde van de uitvoer toeneemt. Braaksma en Tiggeloo (2009) laten zien dat vooral kleine en middelgrote Nederlandse bedrijven, die vaak minder productief zijn dan grote bedrijven, gebruikmaken van intermediairs zoals de groothandel. Zo kunnen zij toch exporteren, maar tegen lagere toetredings- en transactiekosten.

Uit empirisch onderzoek blijkt dat de groothandel soms een aanzienlijk deel van de uitvoer voor haar rekening neemt. Dat varieert van tien procent van de Amerikaanse uitvoer (Bernard et al. 2010a) tot 41 procent van de Chileense uitvoer (Blum et al. 2010).⁶ In Nederland was de groothandel goed voor 36 procent van de uitvoer in 2008 (Jaarsma 2010a). Dit is inclusief de wederuitvoer. Echter, een gemiddelde groothandel exporteert minder dan een productiebedrijf. Handelsbedrijf-

⁴ Er zijn andere artikelen die de rol van netwerken in internationale handel benadrukken en de plaats die de groothandel daarin in kan nemen, zie Rauch en Watson (2004).

⁵ Uit een omvangrijke enquête in het Verenigd Koninkrijk (Kneller en Pisu 2011) blijkt dat een groot deel van bedrijven, die internationaal zaken willen doen, met deze types barrières geconfronteerd wordt. Op macroniveau tonen van Oort et al. (2008) aan dat grotere institutionele en culturele verschillen tot minder export leiden.

⁶ In China verzorgt de groothandel 22 procent van de uitvoer (Ahn et al. 2010), in Italië is dat elf procent (Bernard et al. 2010b) en in Frankrijk 20 procent (Crozet et al. 2010).

ven hebben doorgaans ook minder werknemers dan industriële bedrijven, maar produceren zelf dan ook geen goederen. Daarnaast blijkt dat handelsbedrijven zich op minder landen richten en minder producten exporteren dan industriële bedrijven. Bovendien exporteren zij eerder naar kleinere landen, of naar landen met minder sterke instituties en dus hogere toetredingskosten.⁷

De vraag is of deze empirische kenmerken ook voor Nederlandse wederuitvoerbedrijven gelden. Het kenmerkende onderscheid tussen exporterende industriële bedrijven en groothandelsbedrijven is dat de laatste zelf geen goederen fabriceren. Dit onderscheid geldt ook voor industriële bedrijven en wederuitvoerbedrijven.

Opvallend in de analyse is dat veel bedrijven uitvoer uit productie met wederuitvoer combineren. Dat is niet uniek voor Nederland. Ook Bernard et al. (2010a) onderscheiden voor de Verenigde Staten naast pure exportbedrijven en groothandel, mixbedrijven die zowel uitvoer uit eigen productie (directe uitvoer) als uitvoer van producten van anderen (indirecte uitvoer) hebben. Ook in België blijkt dit vaak voor te komen, zoals Bernard et al. (2012) illustreren door internationale handelsdata te combineren met productiedata van bedrijven. Zij karakteriseren *carry along* handel waarbij productiebedrijven de kennis van hun exportmarkt gebruiken door ook andere producten op die markten te verkopen.

Er is een aantal verklaringen over het bestaan van mixbedrijven. Een eerste verklaring voor export van MKB via de groothandel is dat de groothandel ook bedrijven bevat die eerst hun eigen product uitvoeren. Daarmee hebben ze toegang gekregen tot de buitenlandse markt en kunnen ze intermediair worden voor andere bedrijven met te hoge exportkosten. Een tweede reden is dat een bedrijf ook complementaire producten gaat verhandelen. Het theoretisch model van Bernard et al. (2012) ondersteunt deze verklaring. De vraag naar complementaire producten zou voor de fabrikanten van het originele product en de complementaire producten de zoekkosten kunnen verminderen. Braaksma en Tiggeloo (2009) noemen dit *piggy-back uitvoer* en nemen als voorbeeld een producent van kledingsaccessoires die haar producten door kledingfabrikanten laat uitvoeren. Een verbijzondering van de complementaire vraag is dat de buitenlandse klanten naast het finale product ook belangstelling hebben voor onderdelen. Die worden vaak door andere bedrijven gemaakt, maar vanwege de bestaande handelsrelatie gaat het bedrijf dat het finale product produceert ook onderdelen verhandelen. Deze verklaringen gaan er van uit dat een productiebedrijf daarnaast ook handelsactiviteiten voor zijn rekening neemt, maar dat proces kan ook andersom verlopen. Voorbeelden hiervan zijn de bedrijven Hagemeyer en Buhrmann (WRR 2003). Beide bedrijven zijn van oorsprong een handelsmaatschappij die later ook productieactiviteiten die dicht tegen de kernactiviteiten aanlagen onder haar hoede nam.

Het artikel is als volgt opgebouwd. Sectie 2 beschrijft de data en de demografische kenmerken van wederuitvoerbedrijven. De economische prestaties van deze bedrijven staan centraal in Sectie 3. Sectie 4 sluit af met conclusies en gevolgen voor het beleid.

⁷ Ahn et al. (2010), Akerman (2010), Crozet et al. (2010) en Bernard et al. (2010a en 2010b).

2 Data en demografische kenmerken

Het empirisch onderzoek in dit artikel is gebaseerd op CBS-data op bedrijfsniveau. We gebruiken vier databestanden voor het jaar 2008 die we vervolgens gekoppeld hebben. Het eerste bestand bevat microdata over de Internationale Handel in Goederen (IHG). Dit bestand bevat op het niveau van btw-nummer (de waarnemings-eenheid bij de statistiek IHG) informatie over de landen waarmee en de goederen waarin een eenheid handelt. Het bevat ook de waarde van de transacties. Het CBS verzamelt deze informatie via opgave van bedrijven, hetzij rechtstreeks of via de douane. Daarnaast is voor de uitvoer van een goed naar een land het wederuitvoerpercentage bepaald. Het tweede bestand is de koppeling IHG-ABR. Dit bestand koppelt de btw-nummers van internationale handel aan de bedrijfseenheden (BE's) van het Algemeen Bedrijvenregister (ABR). Als een btw-nummer aan meerdere bedrijfseenheden gekoppeld is, wordt de handel van dit btw-nummer verdeeld over de verschillende bedrijfseenheden. Het derde bestand, de Productiestatistiek (PS), beschrijft de verschillende opbrengsten en kosten van bedrijfstakken. Het CBS verzamelt de data met jaarlijkse enquêtes. Grote bedrijven (meer dan 50 werknemers) ontvangen deze enquête ieder jaar, onder de kleinere bedrijven wordt een representatieve steekproef getrokken. Voor een bedrijf bevat de PS informatie over bijvoorbeeld bedrijfstak, aantal werkzame personen, omzet, productie, toegevoegde waarde. De vierde bron is de UCI-lijst. De UCI-lijst bevat per bedrijfseenheid het land waar de uiteindelijke zeggenschap over de bedrijfseenheid ligt. Voor kleine bedrijven is dat niet altijd bekend. De veronderstelling is dat dit soort bedrijven in Nederlandse handen is.⁸

Na koppeling van IHG en ABR valt het aantal bedrijven terug van 797.840 (ABR-telling in 2008) tot 148.150. De hier gebruikte koppeling verbindt ongeveer tachtig procent van de uitvoerwaarde aan bedrijven in het ABR.⁹ Na het selecteren van de bedrijven met uitvoer blijven er nog 76.432 bedrijven over. De meeste van deze bedrijven hebben weinig uitvoer en hoeven daarom geen opgave te doen van hun exportsamenstelling richting EU als deze kleiner is dan 900 duizend euro. Als een kwaliteitsregel is besloten alleen bedrijven te selecteren waarvoor minstens negentig procent van de totale waarde bestaat uit gedetailleerde opgaven. Alleen voor dergelijke gedetailleerde opgaven is de export onder te verdelen naar wederuitvoer en uitvoer Nederlands product. Hiermee daalt het onderzoeksbestand tot 9550 bedrijven. Vervolgens zijn deze gekoppeld met de PS, waardoor er nog 6560 bedrijven overblijven. Daarna is op logische gronden en kwaliteitsgronden gekozen om bedrijven met bijzondere of vreemde waarden in de PS uit te sluiten, evenals bedrijven met minder dan tien werkzame personen. Dit laatste omdat het overgeble-

⁸ De UCI-lijst wordt gemaakt met behulp van de enquête voor de grootste bedrijven van Nederland (de Statistiek Financiën van Grote (niet-financiële) Ondernemingen), de R&D-enquête (de *Community Innovation Survey*) en de *Dun&Bradstreet* database.

⁹ Soortgelijke koppelingen zijn ook gebruikt voor andere onderzoeken naar internationale handel door bedrijven (zie bijvoorbeeld Smeets et al. (2011), Creusen en Lejour (2011) en Jaarsma en Lemmens-Dirix (2011a en 2011b)).

ven databestand in vergelijking met de totale bedrijvenpopulatie te weinig kleine bedrijven bevat om representatief te zijn voor deze laatste groep. Zo bestaat de definitieve onderzoeksgroep uit 6018 bedrijven.

In deze groep van 6018 zijn de kleinere bedrijven sterk ondervertegenwoordigd, zodat we weegfactoren gebruiken. Deze ondervertegenwoordiging heeft twee redenen. Ten eerste zijn alleen bedrijven uitgefilterd waarbij aan het CBS gerapporteerde data minstens negentig procent van de uitvoerwaarde uitmaakt. Kleine bedrijven hebben vaak weinig uitvoer en hoeven dus vaak geen gedetailleerde opgave te doen aan het CBS. Ten tweede zijn in de PS ook kleine bedrijven ondervertegenwoordigd. Om sterke vertekening te voorkomen is het dus noodzakelijk om te corrigeren voor het wegvallen van de kleinere bedrijven. Daarvoor gebruikt de PS weegfactoren. Na toepassing van deze weegfactoren beschrijft het bestand een groep van 7.609 bedrijven. Om te controleren of deze groep voldoende representatief is voor het geheel, is een vergelijking gemaakt van deze groep met de groep die het artikel wil beschrijven, namelijk exporteurs met minstens tien werkzame personen. Van deze oorspronkelijke groep bedrijven is de verdeling over de grootteklassen en bedrijfstakken bekend. De groep is vervolgens verder uitgedund en daarna herwogen tot het gegevensbestand gebruikt in het artikel. In dit nieuwe bestand waren de verdeling over de grootteklassen en bedrijfstakken vergelijkbaar met die in de oorspronkelijke groep bedrijven. Daarom is de onderzoekspopulatie dankzij weging voldoende representatief voor het geheel.

Tabel 1 Bedrijven naar wederuitvoerklasse

Aandeel wederuitvoer	Aantal bedrijven	Aandeel in totale populatie
%		%
0-5	2211	36,7
5-25	1336	22,2
25-50	601	10,0
50-95	1014	16,8
95-100	856	14,2
Totaal	6018	100,0

We onderscheiden in dit artikel vijf wederuitvoerklassen van exporterende bedrijven, zie hiervoor Tabel 1. De indeling is afhankelijk van het percentage wederuitvoer in de uitvoer van de uitvoerende bedrijven: een klasse met bedrijven met maximaal 5 procent wederuitvoer (de ‘pure uitvoerbedrijven’), een met bedrijven met minimaal 95 procent wederuitvoer (de ‘pure wederuitvoerbedrijven’) en drie klassen met ‘mixbedrijven’ (respectievelijk 5-25 procent, 25-50 procent en 50-95 procent wederuitvoer). Uit Tabel 1 blijkt dat vijftig procent van de exporterende bedrijven binnenlandse geproduceerde uitvoer en wederuitvoer combineren. Deze groepen vormen de basis voor de analyse van demografische kenmerken van (niet)wederuitvoerbedrijven en de analyse van economische prestaties en de analyse van uitvoerbestemmingen en uitvoerproducten.

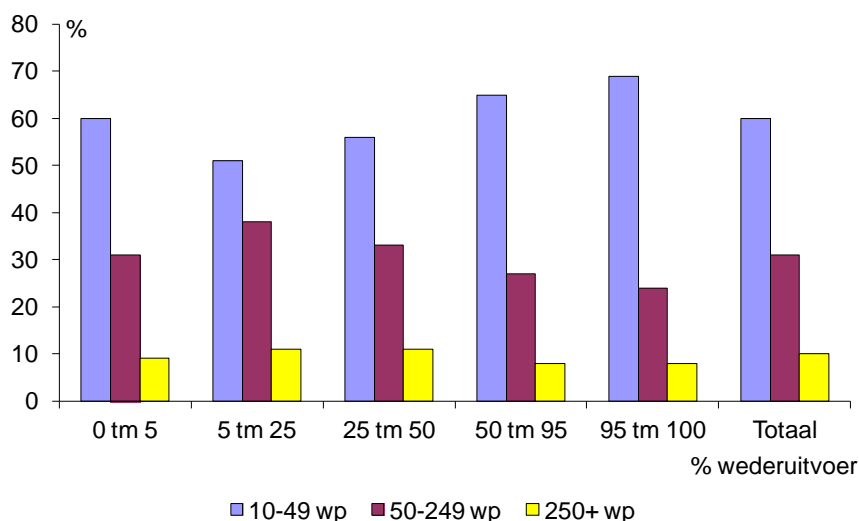
Tabel 2 Aandeel onderzoekspopulatie in de totale uitvoer, wederuitvoer en invoer, 2008

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

Tabel 2 toont dat onze onderzoekspopulatie goed is voor 57 procent van de totale Nederlandse uitvoer in 2008 (ongewogen populatie) en voor 60 procent in de gewogen populatie. Merk op dat het aandeel in de totale wederuitvoer lager is dan in de totale uitvoer van Nederlands producten. Dat komt doordat een bedrijf dat wederuitvoert vanuit Nederland, daar niet fysiek gevestigd hoeft te zijn. Bijvoorbeeld, als het van buiten de EU opdracht geeft aan een logistieke dienstverlener om haar producten in te klaren in Nederland en vervolgens te vervoeren naar het buitenland. Het buitenlandse wederuitvoerbedrijf is dan de eigenaar van de goederen en niet de logistieke dienstverlener. Als het wederuitvoerbedrijf verder geen economische activiteiten heeft in Nederland, komt het niet voor in het ABR en dus ook niet in de enquête voor de PS. Een bedrijf dat in Nederland produceert, zal natuurlijk wel hier gevestigd moeten zijn, komt dan ook voor in het ABR en kan in de steekproef voor de PS zitten.

Een ruime meerderheid (60 procent) van de bedrijven in het onderzoek behoort tot het kleinbedrijf (minder dan 50 werkzame personen) en slechts een kleine minderheid (10 procent) tot het grootbedrijf (minimaal 250 werkzame personen). De overige 30 procent betreft middenbedrijf, zie Figuur 2. Het kleinbedrijf is bovengemiddeld vertegenwoordigd bij de pure wederuitvoerbedrijven (met een aandeel van 69 procent in het totaal) en ondervertegenwoordigd bij de bedrijven met 5 tot 25 procent wederuitvoer (aandeel van 51 procent). Een mogelijke verklaring is dat deze bedrijven geen mensen in dienst hoeven te hebben om goederen te produceren. Bedrijven die ook een deel van hun eigen productie exporteren, hebben echter zowel mensen in dienst om goederen te produceren als om het exportproces in goede banen te leiden. Het grootbedrijf is juist ondervertegenwoordigd bij de pure wederuitvoerbedrijven met een aandeel van 8 procent in het totaal en oververtegenwoordigd bij de bedrijven met 5 tot 25 procent wederuitvoer (11 procent). Ook het middenbedrijf is minder dan gemiddeld present in de wederuitvoerklasse met bedrijven met 95-100 procent wederuitvoer.¹⁰

¹⁰ Chi-kwadraat-toetsen laten zien dat de verschillen in aandelen van groot-, midden- en kleinbedrijf voor pure uitvoerders, pure wederuitvoerders en mixuitvoerders statistisch significant zijn.

Figuur 2 Verdeling bedrijven naar aantal werkzame personen en wederuitvoerklasse

Pure exportbedrijven komen vaak in de industrie sectoren voor (meer dan 40 procent, zie Tabel 3). Opvallend is ook het hoge aandeel bedrijven in de transportsector en in de zakelijke dienstverlening dat goederen uitvoert. Waarschijnlijk zijn dit vaak de kleinere bedrijven. Bij de bedrijven met een klein aandeel wederuitvoer (5 tot 25 procent) is zelfs meer dan 60 procent geclassificeerd als industriële bedrijven. Het grootste gedeelte van hun export is zelf geproduceerd. Minder dan 30 procent van de bedrijven met weinig wederuitvoer zijn groothandelsondernemingen. Dat wordt anders naarmate het aandeel wederuitvoer toeneemt. Voor de bedrijven met 25 tot 50 procent wederuitvoer is bijna 45 procent een groothandelsbedrijf en bijna 40 procent een industrieel bedrijf. Voor pure wederuitvoerbedrijven is handel veruit de belangrijkste activiteit en dus zijn ze vooral gecategoriseerd als groothandelsbedrijven. Voor de bedrijven met meer dan 50 procent wederuitvoer van goederen is dat voor 60 procent van de bedrijven het geval. Zo'n 10 procent is actief in de detail- en autohandel en de rest vooral in het transport en in de zakelijke dienstverlening.¹¹

De conclusie van deze tabel is dat wederuitvoer vooral voorkomt in de industrie en de groothandel, maar niet uitsluitend in deze bedrijfstakken. Ook andere bedrijfstakken hebben een deel van hun toegevoegde waarde te danken aan de wederuitvoer. Voor veel industriële bedrijven vormt wederuitvoer slechts een klein deel van de totale export. Naarmate wederuitvoer belangrijk wordt voor een bedrijf gaan de handelsactiviteiten domineren en wordt het bedrijf steeds vaker geclassificeerd als een groothandelsbedrijf.

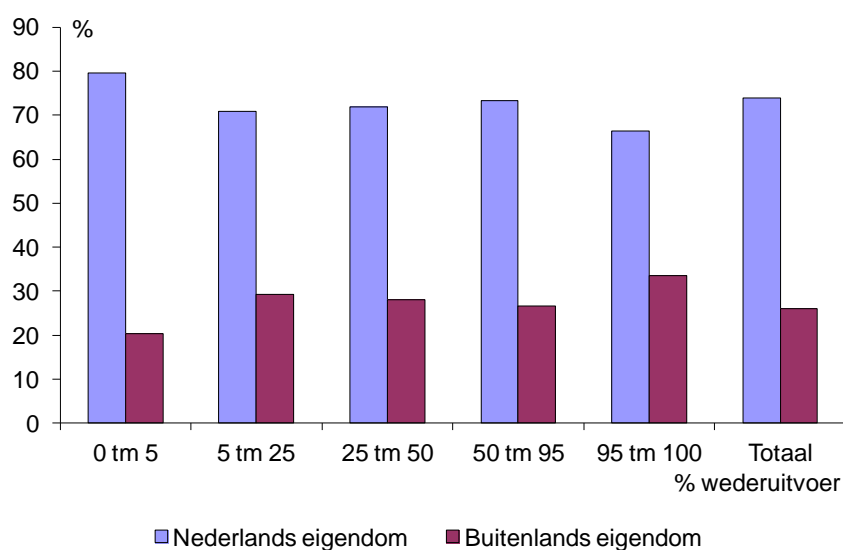
¹¹ Het gaat om bedrijven die geclassificeerd zijn als zakelijke dienstverleners en ook producten internationaal verhandelen. Het kan zijn dat ze deze goederen zelf produceren (en dus in meerdere sectoren actief zijn) of alleen verhandelen. De uitvoer van diensten wordt in dit artikel niet bekeken, omdat daar veel minder wederuitvoer plaatsvindt.

Tabel 3 Verdeling uitvoerende bedrijven; naar bedrijfsactiviteit en wederuitvoerklasse

Sector	Wederuitvoerpercentage						Aantal bedrijven
	0-5	5-25	25-50	50-95	95-100	Totaal	
						%	
Delfstoffenwinning	0,5	0,5	1,2	0,6	0,5	0,6	44
Industrie	41,6	62,2	39,0	20,3	10,0	37,0	2813
genotsmiddelenind.	7,4	8,7	5,2	2,2	0,7	5,5	421
metaalindustrie	6,4	7,3	5,2	3,3	1,7	5,2	395
machines en app.	7,2	13,8	7,0	3,0	1,6	6,9	528
overig industrie	20,6	32,4	21,6	11,7	6,1	19,3	1469
Groothandel	25,0	28,3	44,3	59,4	62,7	39,3	2992
Ov. handel en rep.	5,7	1,6	3,1	9,9	12,5	6,4	486
Transport en comm.	12,5	2,2	3,6	4,2	7,0	7,3	553
Ov.zakelijke dnstverl.	14,8	5,1	8,8	5,7	7,3	9,5	723
Totaal	100	100	100	100	100	100	7611

Bijna drie kwart van de bedrijven in het onderzoeksbestand heeft een Nederlandse eigenaar en ruim een kwart een buitenlandse eigenaar, zie Figuur 3. Het percentage bedrijven in buitenlandse handen is daarmee fors hoger dan dat van alle exporteurs in Nederland dat zes procent is (Jaarsma 2010b). Het verschil is grotendeels te verklaren door de samenstelling van het databestand. De onderzoekssample bevat alleen bedrijven met minstens tien werknemers. Ook bevat de onderzoekspopulatie alleen bedrijven die buiten de EU handelen (dat zijn vaak wat grotere bedrijven) en/of binnen de EU minstens 900.000 euro exporteren. Het is bekend dat grotere bedrijven vaker een buitenlandse eigenaar hebben. Rojas-Romagosa (2010) geeft aan dat van de 1250 grootste ondernemingen in Nederland maar liefst 46 procent in buitenlandse handen is. Ook een logistische regressie, die corrigeert voor grootteklasse en SBI, toont aan dat de bedrijven in de populatie significant vaker in buitenlandse handen zijn ten opzichte van de hele populatie. Dat is echter niet het geval ten opzichte van de exporteurs waarvoor minstens 90 procent van de uitvoerwaarde uitgesplitst kan worden naar landen en goederen.¹² De buitenlandse eigenaar is vaak afkomstig uit de VS, Duitsland, Frankrijk of Japan. De winsten die de bedrijven met een buitenlandse eigenaar maken zullen deels naar het buitenland overgeheveld worden.

¹² Als we dat criterium hanteren voor alle exporteurs, en corrigeren voor grootteklasse en SBI, dan is het percentage dat in buitenlandse handen hetzelfde als in de onderzoekssteekproef.

Figuur 3 Verdeling bedrijven; naar buitenlandse zeggenschap en wederuitvoerklasse

3 Economische prestaties van (weder)uitvoerbedrijven

Deze sectie presenteert de economische karakteristieken van de verschillende typen exportbedrijven. De totale omzet van de bedrijven in de onderzoekssteekproef is 611 miljard euro. De productiewaarde van de bedrijven, waar ten opzichte van de omzet bijvoorbeeld nog de inkoop van goederen en diensten voor wederverkoop vanaf gaat, is een stuk lager en kwam in 2008 uit op 388 miljard euro. Uit Tabel 4 blijkt dat de productie vooral tot stand komt door exportbedrijven met weinig tot geen wederuitvoer. Vooral pure wederexportbedrijven en andere bedrijven voor wie wederexport de belangrijkste vorm van uitvoer is, hebben een veel hogere omzet dan productie. Dat is niet helemaal vanzelfsprekend, want het zouden ook bedrijven met weinig uitvoer maar forse productie voor afzet in Nederland kunnen zijn. Dan zouden omzet en productie dicht bij elkaar liggen. Productie als percentage van de omzet wordt kleiner naarmate het aandeel wederuitvoer toeneemt. Veel pure wederuitvoerbedrijven zijn ook groothandelsbedrijven zonder productieactiviteiten, zie Tabel 4.

De totale goederenuitvoer door de bedrijven in onze bedrijvenpopulatie bedraagt 221 miljard euro waarvan 79 miljard aan wederuitvoer.¹³ Twee derde van de totale uitvoer komt van exportbedrijven met maximaal 50 procent wederuitvoer. Dat is vergelijkbaar met de resultaten voor de VS waar de exporterende bedrijven met minder dan 75 procent indirecte export verantwoordelijk zijn voor 80 procent van de export (Bernard et al. 2010a). Voor de wederuitvoer ligt dat anders. De helft is afkomstig van pure wederuitvoerbedrijven en ruim een kwart van bedrijven met

¹³ Het aandeel wederuitvoer is dus 36 procent, terwijl dit in de totale populatie ongeveer de helft is. Bij tabel 2 gaven we hier al een verklaring voor.

meer dan 50 procent wederuitvoer. De totale goedereninvoer is wat meer gespreid over de verschillende typen uitvoerbedrijven. De pure exportbedrijven en die met weinig wederuitvoer exporteren veel meer dan ze importeren. Dat hangt samen met de productiefunctie van deze bedrijven. De andere bedrijven voeren meer in dan ze uitvoeren. Het zijn vaak groothandelsbedrijven die ook invoeren om de goederen in Nederland af te zetten.

Tabel 4 Productiemaatstaven en internationale handel per wederuitvoerklasse (mln euro)

	Percentage wederuitvoer					Totale populatie
	0-5	5-25	25-50	50-95	95-100	
Productie	142 030	113 872	32 153	47 985	51 448	387 488
Omzet	182 135	162 269	51 703	100 703	114 299	611 109
Toegevoegde waarde	39 389	24 698	9 773	21 185	14 948	109 993
Invoer	25 259	59 399	17 020	41 632	44 374	187 684
Uitvoer	56 254	78 388	17 094	29 260	39 538	220 804
Wederuitvoer	860	10 774	6 079	22 117	39 125	78 955
Werkzame personen per bedrijf	43	58	53	35	34	

Pure wederexportbedrijven hebben gemiddeld 34 werknemers in dienst en zijn daarmee ook kleiner dan pure exportbedrijven of bedrijven met maximaal 50 procent wederexport. Productie en omzet zeggen veel over de intensiteit van de activiteiten, maar nog niet over de toegevoegde waarde van de bedrijven aan de Nederlandse economie. Die ligt per definitie een stuk lager, gemiddeld ongeveer 28 procent van de productie en 18 procent van de omzet. De bedrijven in onze onderzoekspopulatie leveren iets meer dan 100 miljard aan toegevoegde waarde. De exporterende bedrijven met meer dan 50 procent wederuitvoer zijn verantwoordelijk voor een derde van de toegevoegde waarde, dat geldt ook voor de omzet. Vooral exportbedrijven met 5 tot 25 procent wederuitvoer hebben, zoals af te leiden is uit Tabel 4, gemiddeld een lagere toegevoegde waarde per eenheid productie en omzet. Dat komt ook doordat deze groep een aantal grote bedrijven uit de petrochemische industrie bevat, die gekarakteriseerd worden door grote omzetten en relatief weinig toegevoegde waarde.

Het exportaandeel in de totale omzet is het grootst voor bedrijven met beperkte wederuitvoer. In het buitenland wordt bijna de helft van de omzet gegenereerd. Voor de andere typen bedrijven ligt dat rond een derde. Dus ook de pure wederexportbedrijven genereren een groot deel van hun omzet in Nederland. Het gemiddelde pure wederexportbedrijf is dus een groothandel die in Nederland en het buitenland zijn omzet haalt.

De handelsactiviteit van een bedrijf hangt ook van de grootteklasse af. Om de uitvoerbedrijven nog beter te karakteriseren presenteren we een aantal tabellen met de toegevoegde waarde, export en import per grootteklasse. De toegevoegde waarde is groter naarmate het bedrijf groter is, en het hoogste voor bedrijven met 5 tot 25 procent wederuitvoer of volledige wederuitvoer, zie Tabel 5. Het verschil in gemiddelde toegevoegde waarde tussen pure uitvoerbedrijven en pure wederuitvoerbedrijven is echter niet significant.

Tabel 5 Mediaan toegevoegde waarde; naar wederuitvoerklasse en grootteklasse (mln euro)

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

De mediane uitvoer- en invoerwaarde per bedrijf neemt toe per grootteklasse, zie Tabel 6 en Tabel 7, maar deze neemt niet toe met de mate van wederuitvoer. De pure uitvoerbedrijven hebben vaak de kleinste uitvoer- en invoeromvang (mediaan), behalve voor de uitvoerwaarde van bedrijven met 50 tot 249 werknemers. Bij de bedrijven waarvan wederuitvoer minder dan de helft van de totale uitvoer uitmaakt, exporteren bedrijven relatief veel. Het mediane pure wederuitvoerbedrijf heeft meestal een lagere exportwaarde. Dit komt overeen met de literatuur over groothandel en industriële bedrijven die exporteren. De gemiddelde uitvoerwaarde van de groothandel is lager dan voor het productiebedrijf. Dat geldt ook voor Zweden, Frankrijk, Italië en de VS, zie respectievelijk Akerman (2010), Crozet et al. (2010) en Bernard et al. (2010a en 2010b).

Voor bijna alle grootteklassen geldt dat het mediane wederuitvoerbedrijf minder exporteert dan het mediane bedrijf dat ook zelf produceert. Deze verschillen zijn statistisch significant. Voor invoer ligt dat anders. De invoer neemt toe voor het mediane uitvoerbedrijf naarmate het aandeel wederuitvoer toeneemt. Dat geldt minder voor productiebedrijven. Een deel van de uitvoer bestaat uit de toegevoegde waarde van het bedrijf. De invoer van het mediane wederuitvoerbedrijf is hoger dan de uitvoer, zoals we eerder ook al voor de totale uitvoer en invoer door wederuitvoerbedrijven geconcludeerd hebben.

Tabel 6 Mediaan omvang export, naar wederuitvoerklasse en grootteklasse (mln euro)

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

Tabel 7 Mediaan omvang import, naar wederuitvoerklasse en grootteklasse (mln euro)

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

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

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

Bedrijven met vrijwel geen wederuitvoer exporteren naar veel minder landen dan andere bedrijven. Dit is niet verwonderlijk, omdat we in Tabel 6 al zagen dat bedrijven met weinig wederuitvoer over het algemeen minder exporteren. Meestal hebben bedrijven met minder export ook minder exportbestemmingen. Bedrijven met 5 tot 25 procent wederuitvoer hebben de meeste uitvoerbestemmingen. Mogelijk exporteren zij specifieke producten van de industrie. Bedrijven met heel weinig of juist heel veel wederuitvoer hebben minder uitvoerbestemmingen. Ook hier kan

sprake zijn van specialisatie. Het is bekend dat groothandelsbedrijven zich vaak op een beperkt aantal landen richten.

Bedrijven exporteren gemiddeld genomen naar meer landen binnen dan buiten de Europese Unie. Als het aantal werknemers toeneemt, blijft het aantal exportpartners binnen de EU ongeveer gelijk, maar neemt het aantal exportpartners buiten de EU toe. Dit is een indicatie dat de bestaande barrières voor het handelen buiten de EU (grotere afstanden, zowel fysiek, qua instellingen en cultuur) meer vat hebben op kleinere dan op grotere bedrijven.¹⁴

Tabel 8 Mediaan uitvoerbestemmingen binnen EU en buiten EU; naar wederuitvoerklasse en grootteklasse (mln euro)

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

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

Tabel 9 maakt duidelijk dat bedrijven met heel weinig wederuitvoer ook maar heel weinig verschillende producten uitvoeren in vergelijking met de andere bedrijven. Ook bedrijven met juist heel veel wederuitvoer exporteren minder producten. Mogelijk is in beide gevallen sprake van specialisatie. Zelfs bedrijven met 250 of meer werkzame personen hebben een mediaan van acht exportproducten, een

¹⁴ Zie ook Smeets et al. (2011) voor een overzicht van barrières en een indicatie van de impact daarvan op de beslissing om al dan niet naar een land te exporteren.

duidelijk teken van specialisatie. Daarnaast betekent zelf produceren capaciteitsrestricties. Het is moeilijker een geheel nieuwe fabriekslijn op te zetten om het aantal eigen producten uit te breiden dan het handelspakket uit te breiden met producten die elders zijn ingekocht. Dat verklaart waarom bedrijven van dezelfde grootte, maar met meer wederuitvoer, veel meer exportproducten hebben.

Het mediaan aantal uitvoerproducten voor een bedrijf in ons sample is 10, het gemiddelde (niet getoond in Tabel 9) is 25. De meeste bedrijven exporteren weinig producten, maar de heel grote bedrijven juist veel producten. Het hier gevonden gemiddelde voor het aantal producten is een stuk hoger dan Creusen et al. (2011); zij komen op een gemiddelde van 17. Hun steekproef is twee keer zo groot en bevat relatief veel kleinere exporteurs. Daarnaast classificeren zij de goederen op een meer geaggregeerd niveau, namelijk op de eerste vijf cijfers van de achtcijferige goederencode terwijl wij iedere achtcijferige goederencode in de GN-goederenclassificatie als één product tellen.

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

Tabel 9 toont het aantal uitgevoerde producten. Eenzelfde tabel (niet getoond) kan gemaakt worden met het aantal uitgevoerde producten van Nederlandse makelij, of met het aantal wederuitgevoerde producten. Het blijkt dat kleinere bedrijven (minder dan honderd werknemers) ongeveer evenveel producten van Nederlandse makelij uitvoeren naar de EU als naar landen buiten de EU. Daarentegen voeren grotere bedrijven juist veel meer verschillende producten van Nederlandse makelij uit naar landen buiten de EU. Mediaan per bedrijf gaan er veel meer wederuitgevoerde producten naar de EU dan naar landen buiten de EU (niet getoond in Tabel 9). Eerder zagen we al dat ook het overgrote deel van de waarde van de wederuitvoer naar de EU gaat.

Het valt op dat als het om de Europese Unie gaat, het aantal handelspartners (Tabel 8) vaak groter is dan het aantal producten (Tabel 9). Maar buiten de Europese Unie is het aantal handelspartners juist vergelijkbaar met het aantal producten. Dat komt ook door de distributiefunctie die veel Nederlandse bedrijven vervullen, zeker als het om wederuitvoer gaat. Zo komt bijvoorbeeld één specifiek goed binnen bij de Nederlandse dochter van een buitenlands bedrijf, dat het product daarna verder distribueert naar de verschillende landen binnen de EU. Dit suggereert dat het voor bedrijven eenvoudiger is om een extra product te exporteren naar een niet-EU-land waar het al mee handelt dan om een geheel nieuwe afzetmarkt buiten de EU te betreden. De variabele kosten van het eerste, transportkosten en handelskos-

ten, zijn mogelijk lager dan de vaste kosten van het laatste, zoals het bekend raken met de juridische en administratieve mores in de nieuwe afzetmarkt, en het opbouwen van netwerken.

Tabel 9 Mediaan uitvoerproducten binnen EU en buiten EU; naar wederuitvoerklasse en grootteklasse (mln euro)

Landen	Aantal werkzame personen	Mediaan aantal uitvoerbestemmingen					Totale populatie
		0-5	5-25	25-50	50-95	95-100	
In EU	10-49	1	4	9	8	6	3
	50-249	1	6	10	10	7	4
	250+	1	18	14	17	13	6
	Totaal	1	6	10	9	7	4
Buiten EU	10-49	2	5	7	5	2	3
	50-249	3	8	10	7	4	5
	250+	6	17	14	10	9	10
	Totaal	3	7	8	5	3	4

4 Conclusies

De wederuitvoer is de laatste decennia flink toegenomen en vormde in 2011 al bijna de helft van de totale uitvoer. Daarmee had de groei van wederuitvoer een aandeel van 8 procent in de groei van het Nederlandse bbp tussen 1989 en 2009 (Kranendonk en Verbruggen 2011). Dat zegt vooral iets over de snelle groei van de wederuitvoer vergeleken met de groei van andere bestedingcategorieën, omdat de toegevoegde waarde per euro veel kleiner is dan van consumptie, investeringen en binnenlands geproduceerde uitvoer. De totale toegevoegde waarde van de wederuitvoer is daarom wel veel kleiner dan de totale toegevoegde waarde voor deze categorieën. Over de bedrijven die goederen wederuitvoeren is echter weinig bekend. In dit artikel is deze belangrijke lacune gevuld. Hiermee is een eerste stap gezet in het begrijpen van deze bedrijven en hun rol in de economie. We zagen dat bedrijven die wederuitvoeren zeer heterogeen zijn, zelfs tussen de pure wederuitvoerders onderling zijn er nog veel verschillen. Ook vonden we dat de toegevoegde waarde per werknemer bij een pure wederuitvoerder gemiddeld juist hoger was dan bij een doorsnee exporteur. En dat de gemiddelde toegevoegde waarde bij een pure wederuitvoerder vergelijkbaar was met die bij een doorsnee exporteur.

Bijna 40 procent van de bedrijven in onze onderzoekspopulatie is een groothandel. Voor uitvoerbedrijven waarvan wederuitvoer meer dan de helft van de totale uitvoer uitmaakt, is het aandeel van groothandelsbedrijven zelfs 60 procent. Dat

de doorsnee pure wederuitvoerder vaak een handelaar is¹⁵ blijkt ook als gekeken wordt naar de waarde van de handelsactiviteiten als aandeel van omzet. Dat is voor deze groep bijna 100 procent, terwijl dit aandeel klein is voor het doorsnee uitvoerbedrijf en voor pure uitvoerbedrijven zelfs verwaarloosbaar. Ruim 35 procent van de uitvoerende bedrijven zijn industriële bedrijven. Ongeveer de helft van de bedrijven combineert uitvoer van eigen makelij met wederuitvoer. De combinatie van uitvoer eigen makelij en wederuitvoer is ook kenmerkend voor de doorsnee uitvoerder.

De analyse in dit artikel laat zien dat een kwart van de bedrijven een buitenlandse eigenaar heeft. Dat is hoger dan de 6 procent in de totale populatie van exporterende bedrijven. Een belangrijke reden is dat de bedrijven in onze steekproef minimaal tien werknemers hebben, en grotere bedrijven vaker in buitenlandse handen zijn. Van de pure wederuitvoerbedrijven heeft een derde een buitenlandse eigenaar. De doorsnee pure wederuitvoerder heeft ongeveer 35 werknemers, terwijl dat voor het doorsnee uitvoerbedrijf ongeveer 50 procent hoger ligt. De omzet en toegevoegde waarde per werknemer van het doorsnee pure wederuitvoerbedrijf liggen hoger dan dat voor het doorsnee uitvoerbedrijf. In de laatste bedrijven ligt de toegevoegde waarde per eenheid *product* hoger vanwege de eigen fabricage. Dat geldt echter niet noodzakelijk voor de toegevoegde waarde per *werknemer*, omdat pure wederuitvoerbedrijven juist veel producten per werknemer uitvoeren, veel meer dan het doorsnee uitvoerbedrijf. De hogere toegevoegde waarde per werknemer bij kleinere bedrijfsgrootte leidt tot een gemiddelde toegevoegde waarde van pure wederuitvoerders die vergelijkbaar is met die van doorsnee uitvoerders.

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

Uit dit artikel blijkt de grote rol van de groothandel in de Nederlandse uitvoer en dan vooral in de wederuitvoer. Daarnaast blijkt dat veel productiebedrijven ook een handelsfunctie hebben ontwikkeld om producten van andere bedrijven in het buitenland af te zetten. Hieruit blijkt dat veel bedrijven die willen exporteren de problemen en kosten die gemoeid zijn met de toegang op buitenlandse markten hebben opgelost door gebruik te maken van de kanalen van andere Nederlandse bedrijven en groothandels, ook al komt het producerende bedrijf niet uit Nederland.

¹⁵ Dit lijkt vanzelfsprekend, maar is het niet. Beschouw een bedrijf met veel productie voor binnenlandse consumptie en export die alleen uit wederuitvoer bestaat. Dit is een pure wederuitvoerder met weinig handelsactiviteiten in de totale omzet.

Dat duidt er op dat Nederlandse bedrijven in internationale handel gespecialiseerd zijn. Een interessante vraag is wat de additionele waarde van exportpromotiebeleid is. Kunnen Nederlandse bedrijven voor hun export niet gebruik maken van dezelfde kanalen die al voor wederuitvoer gebruikt worden? Het kan ook zijn dat bedrijven die gebruik maken van de overheidskanalen voor buitenlandse toegang anders zijn dan de bedrijven die van private kanalen gebruiken maken of een ander type producten willen uitvoeren. Vanwege het feit dat de toegevoegde waarde van een euro wederuitvoer ongeveer 7 á 8 cent is en dat van binnenlands geproduceerde uitvoer ongeveer 60 cent (Kuypers et al. 2012), lijkt het meer op te leveren om directe uitvoer te promoten dan wederuitvoer. Behalve het grote verschil in toegevoegde waarde van beide typen uitvoer zijn de producten of exporterende bedrijven vaak identiek. Dit suggereert dat generiek handelsbeleid (in tegenstelling tot exportpromotiebeleid) zich moeilijk op één van beide vormen van uitvoer kan richten. Het proces van economische integratie in de EU heeft laten zien dat interne marktregelgeving juist uitvoer en wederuitvoer heeft gestimuleerd. Doordat veel landspecifieke regelgeving vanwege de interne markt verboden werd, zijn de internationale transactiekosten veel lager geworden en dat is vooral voor wederuitvoer met de lage toegevoegde waarde per eenheid product van belang. Een gemeenschappelijke munt is hier ook behulpzaam bij en zou wederuitvoer naar landen als Hongarije, Polen en Tsjechië kunnen stimuleren als deze landen overgaan op de euro.

Een andere vraag is of deze specialisatie verder ontwikkeld zou moeten worden. De baten van de positie van Nederland als handelsland moeten worden afgewogen tegen de kosten in termen van milieubelasting, congestie en capaciteitsbeslag. Vanwege de lage toegevoegde waarde per euro werd wederuitvoer in het verleden vaak gezien als een laagwaardige activiteit. Maar wederuitvoer is meer dan 'dozen schuiven'. Het bestaat uit veel activiteiten, variërend van de handel zelf tot transport en logistiek, bijvoorbeeld (internationaal) voorraadbeheer of ompakken en controleren van producten (Van Leewen, 2012). Inmiddels draagt het voor 2 procent bij aan het bbp en substantieel aan de economische groei gedurende de laatste twee decennia. Dat heeft ook de keerzijde dat de Nederlandse economie vanwege de wereldwijde vraaguitval in 2008 hard werd geraakt door de ineenstorting van de wereldhandel. De analyse in dit artikel geeft geen antwoord op de vraag naar een kosten-batenanalyse. Het laat wel duidelijk zien dat uitvoer van binnenlands geproduceerde goederen en wederuitvoer met elkaar geïntegreerd zijn tot op het niveau van de onderneming zelf. Op macro- en op microniveau zijn beide vormen van uitvoer volledig met elkaar geïntegreerd. Daarnaast is het de vraag of vanwege de wereldwijde fragmentatie van productieprocessen en daarmee de toegevoegde waarde die op meerdere plaatsen wordt gegenereerd of wederuitvoer en binnenlandse geproduceerde uitvoer op termijn nog wel goed van elkaar te scheiden zijn. Dat maakt een kosten-batenanalyse erg complex, maar wel zeer relevant als de infrastructuur gerelateerd aan de handel tegen capaciteitsgrenzen loopt.

Auteurs

Fred Kuypers (e-mail: a.e.kuypers@cpb.nl) is onderzoeksmedewerker bij het Centraal Planbureau. Arjan Lejour (e-mail: a.m.lejour@cpb.nl) is programmaleider Publieke financiën bij het Centraal Planbureau. Oscar Lemmers (e-mail: o.lemmers@cbs.nl) en Pascal Ramaekers (e-mail: P.ramaekers@cbs.nl) zijn statistisch onderzoeker bij het Centraal Bureau voor de Statistiek. Correspondentie kan worden gericht aan Oscar Lemmers. De auteurs zijn de twee anonieme referenten zeer erkentelijk voor het nuttige commentaar.

Literatuur

- Ahn, J., A.K. Khandelwal en S-J. Wei, 2010, The Role of Intermediaries in Facilitating Trade, NBER Working Paper 15706, National Bureau of Economic Research, New York.
- Akerman, A., 2010, A theory on the Role of Wholesalers in International Trade, Working Paper.
- Bernard, A.B., B. Jensen, S. Redding en P. Schott, 2010a, Wholesalers and retailers in US Trade, *American Economic Review* vol. 100(2): 408-13.
- Bernard, A.B., M. Grazi en C. Tomasi, 2010b, Intermediaries in International Trade: Direct versus Indirect Modes of Export, NBB Working Paper 199, Nationale Bank van België, Brussel.
- Bernard, A.B., I. van Beveren en H. Vandenbussche, 2010c, Multi-product exporters, carry-along trade and the margins of trade, NBB Working Paper 203, Nationale Bank van België, Brussel.
- Blum, B., S. Claro en I. Horstmann, 2010, Facts and figures on Intermediated Trade, *American Economic Review* vol. 100(2): 419-23.
- Braaksma, R., en N. Tiggeloo, 2009, Indirecte export van het MKB en de rol van de groothandel, Panteia/Economisch Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf, Zoetermeer.
- Chaney, T., 2008, Distorted gravity: The intensive and extensive margins of international trade, *American Economic Review*, vol. 98(4): 1707-21.
- Creusen, H., H. Kox, A. Lejour en R. Smeets, 2011, Exploring the Margins of Dutch Exports: A Firm-Level Analysis, *De Economist*, vol. 159(4): 413-34.
- Creusen, H., en A. Lejour, 2011, Uncertainty and the export decisions of Dutch firms, CPB Discussion Paper 183, Centraal Planbureau, Den Haag.
- Crozet, M., G. Lalanne en S. Poncet, 2010, Wholesalers in International Trade, CEPII Working Paper 31, Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales, Parijs.
- Jaarsma, M., 2010a, International trade in goods by enterprises, *Internationalisation Monitor 2010*, Centraal Bureau voor de Statistiek, Den Haag/Heerlen.
- Jaarsma, M., 2010b, Helft Nederlandse internationale handel door buitenlandse bedrijven, *Webmagazine 3 november 2010*, Centraal Bureau voor de Statistiek, Den Haag/Heerlen.
- Jaarsma, M., en C. Lemmens-Dirix, 2011a, International traders in goods and services: differences and similarities, *Internationalisation Monitor 2010*, Centraal Bureau voor de Statistiek, Den Haag/Heerlen.
- Jaarsma, M., en C. Lemmens-Dirix, 2011b, A closer look at Dutch goods and services traders, *Internationalisation Monitor 2010*, Centraal Bureau voor de Statistiek, Den Haag/Heerlen.
- Kneller R., en M. Pisu, 2011, Export barriers: what are they and who do they matter to?, *The World Economy*, vol. 34(6): 893-930.
- Kox, H. en A. Lejour, 2005, Regulatory heterogeneity as obstacle for international services trade, CPB Discussion Paper 49, Centraal Planbureau, Den Haag.
- Kranendonk, H.C., en J.P. Verbruggen, 2011, Het belang van uitvoer en binnenlandse bestedingen voor productie en werkgelegenheid in Nederland, Achtergrond document bij het CEP 2011, Centraal Planbureau, Den Haag.
- Kuypers, F., A. Lejour, O. Lemmers en P. Ramaekers, 2012, Kenmerken van Wederuitvoerbedrijven, CBS/CPB publicatie 6 februari 2012.
- Leewen, R. van, 2012, Veel meer dan 'dozen schuiven', *Transport & Logistiek*, vol. 5: 27.

- Mellens, M.C., H.G.A. Noordman en J.P. Verbruggen, 2008, Wederuitvoer: internationale trends en consequenties, *Kwartaalschrift Economie I*, p. 101-24.
- Melitz, M.J., 2003, The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity, *Econometrica*, vol. 71(6): 1695-1725.
- Oort, F. van, M. Burger en G-J. Linders, 2008, De vele gezichten van afstand in internationale handelsrelaties, *TPEdigitaal*, vol. 2(4): 106-24.
- Rauch, J.E., en J. Watson, 2004, Network Intermediaries in International Trade, *Journal of Economics and Management Strategy*, vol. 13(1): 69-93.
- Rojas-Romagosa, H., 2010, Firm-level exports and productivity in The Netherlands: Report on the SFGO database, CPB Memorandum 250, Centraal Planbureau, Den Haag.
- Roos, J., 2007, Wederuitvoer een Europese zaak, *Economische Statistische Berichten*, vol. 92(4511): 346-47.
- Smeets, R., H. Creusen, A. Lejour en H. Kox, 2011, Export margins and export barriers. Uncovering market entry costs of exporters in the Netherlands, CPB Document 208, Centraal Planbureau, Den Haag.
- Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid, 2003. Nederland handelsland: het perspectief van de transactiekosten.

Annex: de vaststelling van wederuitvoer door het CBS

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

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