



Internationaliseringsmonitor

Duitsland

2020-I

Internationaliseringsmonitor

Duitsland

2020-I

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

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

De Nederlandse betrekkingen met Duitsland staan centraal in deze editie van de Internationaliseringsmonitor. Er is sprake van een grote mate van verwevenheid tussen de Nederlandse en Duitse economie. Die verwevenheid is op vele punten zichtbaar. Zo is Duitsland al sinds jaar en dag onze belangrijkste handelspartner en is Nederland op haar beurt ook heel belangrijk voor Duitsland. Zo zijn er veel investeringen over en weer en is er sprake van een hoge mate van grensoverschrijdende bedrijvigheid, (arbeids)migratie en grenspendel. Het belang van de bilaterale relatie verschilt per deelstaat en provincie en is in de loop van de jaren ook veranderd. Zo groeien deelstaten als Baden-Württemberg, Hessen en Beieren aan belang in de bilaterale handel. Verder spelen bij arbeidsmobiliteit en grenspendel de grensgebieden in Nederland, zoals Limburg en Twente en de aangrenzende deelstaten Noordrijn-Westfalen en Nedersaksen een grote rol.

Bezoek onze website voor de laatste cijfers over de stand van de economie, werkgelegenheid en maatschappelijke ontwikkelingen. In het dossier Globalisering op www.cbs.nl/globalisering staat het laatste nieuws en rapporten op het gebied van internationale handel en globalisering alsook voor eerdere edities van de Internationaliseringsmonitor.

De Directeur-Generaal
Dr. T.B.P.M. Tjin-A-Tsoi

Den Haag/Heerlen/Bonaire, maart 2020

Inhoud

Voorwoord	3
Executive Summary	7
Internationalisering en Duitsland– Een introductie	12
Economisch profiel van Duitsland	14

1. Trends in de Nederlands-Duitse handel 19

1.1	Inleiding	21
1.2	Hoe belangrijk is Nederland voor de Duitse goederenhandel?	22
1.3	Verdeling Duitse handel in goederen met Nederland naar deelstaten	26
1.4	Hoe belangrijk is Duitsland voor de Nederlandse goederenhandel?	34
1.5	Hoe belangrijk is Duitsland voor de Nederlandse dienstenhandel?	40
1.6	Samenvatting en conclusie	47
1.7	Bijlage: databeschrijving	48
1.8	Literatuur	50

2. Welke bedrijven exporteren naar Duitsland en welke ondernemers zijn hier bij betrokken? 53

2.1	Inleiding	55
2.2	Bedrijven met export naar Duitsland	56
2.3	Incidentele en structurele exporteurs naar Duitsland	65
2.4	Startende goederenexporteurs naar Duitsland	68
2.5	Samenvatting en conclusie	74
2.6	Literatuur	75

3. Nederlands-Duitse handel in mondiale waardeketens 77

3.1	Inleiding	79
3.2	Bijdrage export naar Duitsland aan de Nederlandse economie	80
3.3	Nederlandse handel met Duitsland in mondiale waardeketens	84
3.4	Duitse handel met Nederland in mondiale waardeketens	89
3.5	Samenvatting en conclusie	93
3.6	Data en methoden	95
3.7	Literatuur	96

4. Bilaterale investeringen, multinationals, oprichtingen en overnames 99

4.1	Inleiding	101
4.2	Bilaterale directe buitenlandse investeringen	103
4.3	Duitse multinationals in Nederland	108
4.4	Hoe starten Duitse bedrijven in Nederland?	112
4.5	Samenvatting en conclusie	116
4.6	Literatuur	119

5. Grensoverschrijdende mobiliteit van mensen 121

- 5.1 Inleiding **123**
- 5.2 Migratie **124**
- 5.3 De Nederlandse en Duitse arbeidsmarkt vergeleken **127**
- 5.4 Grenspendel **131**
- 5.5 Onderwijs **136**
- 5.6 Samenvatting en conclusie **141**
- 5.7 Literatuur **143**

Begrippenlijst **144**

Reeds eerder verschenen kwartaaledities **150**

Dankwoord **152**

Medewerkers **153**

Executive Summary

The Internationalisation Monitor describes trends in internationalisation and the consequences thereof for the Dutch economy and society. It is published quarterly as part of the Globalisation programme at Statistics Netherlands (CBS), which is commissioned by the Dutch Ministry of Foreign Affairs. In this edition of the Internationalisation Monitor, we focus on the economic relations between Germany and the Netherlands with respect to trade, the characteristics of existing and starting exporters to Germany, export-induced earnings and employment, direct investments, the establishment of new enterprises and the mobility of people who live, work and study across the border.

Germany and the Netherlands have closely linked economies. The two countries are mutually important trading partners in goods as well as service trade. Bilateral exports, in turn, generate value added and employment through direct exports and via indirect exports to other countries. Exports, however, vary by industry, location and export duration. The strong link between Germany and the Netherlands is also evident from the bilateral direct investments, multinationals, enterprise births and takeovers. Aside from these links between Dutch and German companies, there is also cross-border mobility of people who work, live and/or study on the other side.

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

Economic profile of Germany

- Germany is the world's fourth largest economy, the Netherlands is the 17th largest. The German economy recovered much faster from the 2008 financial crisis than the Dutch.
- Germany and the Netherlands are different in their economic structure. Whereas in Germany in 2018, the service sector accounted for 69 percent of the economy, this was 78 percent in the Netherlands. On the other hand, the manufacturing sector constituted 30 percent of the German economy, versus only 20 percent in the Netherlands.
- Germany is the world's third largest exporter of goods as well as services.
- Worldwide, Germany ranks fifth in terms of outward foreign direct investment (FDI) stock and seventh in terms of inward FDI. The Netherlands ranks second in outward FDI stock and fourth in inward FDI.
- Germany's expenditure on research and development in the period 2005–2017 amounted to an average 2.9 percent of GDP; for the Netherlands this was 2.0 percent.

Chapter 1: Trends in bilateral trade with Germany

- The Netherlands is an important trade partner for Germany. It is the second largest foreign supplier of goods to Germany and the fourth largest destination for German goods exports.
- The trade in goods between the Netherlands and Germany is unevenly distributed over the various German federal states. North Rhine-Westphalia, Baden-Württemberg, Lower Saxony and Bavaria receive more than three-quarters of all Dutch goods exports and supply more than 70 percent of all Dutch imports from Germany. North Rhine-Westphalia has the largest share in Dutch exports to Germany (30 percent), however, this share has

declined since 2002. On the other hand, the share of Baden-Württemberg increased by 8.2 percentage points over the period 2002–2018.

- Germany is also an important trade partner for the Netherlands. It is by far the largest export destination for Dutch goods and also the most important country of origin for Dutch imports. In 2018, 22.7 percent of Dutch exports had a German destination and 17.6 percent of Dutch goods imports came from Germany. However, in recent years the German share in Dutch exports and imports has declined slightly. In 2018, the Netherlands' surplus in bilateral goods trade with Germany stood at +35.4 billion euros.
- In 2018, Dutch exports of goods to Germany amounted to almost 113 billion euros, of which 59 billion consisted of re-exports. The province of Zuid-Holland exports the most goods to Germany; more than half are re-exports. The same holds true for Noord-Holland and Utrecht. Between 2008 and 2018, the share of domestically produced exports from the Netherlands to Germany declined by 4.2 percentage points and the share of re-exports increased by 1.3 percentage points.
- As for services, Germany is also a major trade partner for the Netherlands. Germany received the largest share of Dutch service exports and is the second largest supplier of services to the Netherlands. In 2018, the Netherlands' surplus in bilateral service trade with Germany amounted to +4 billion euros.
- Part of the Dutch exports to Germany is transported by road. One-third of the 137 million tonnes of weight carried to Germany by road, inland waterway or railway in 2018 was carried by lorries. More than 40 percent of the cargo had North Rhine-Westphalia as its destination. The further the destination, the more energy efficient the lorries are.
- In Germany, more than 1.7 million employees work in the high-tech sector, of which more than 1 million in North Rhine-Westphalia, Baden-Württemberg, Lower Saxony and Bavaria. In the Netherlands, only 300 thousand employees are active in the high-tech sector.
- Of all German federal states, Baden-Württemberg invests the most in research and development per inhabitant.

Chapter 2: Which companies export to Germany and who are the entrepreneurs behind these companies?

- The number of Dutch companies exporting to Germany is increasing each year. There were nearly 50 thousand goods exporters trading with Germany (in 2018) and over 30 thousand service exporters trading with Germany (in 2017). In addition, over 8 thousand Dutch companies exported both goods and services to Germany (in 2017).
- The median export value of companies with exports in goods or services to Germany is typically higher than that of companies that do not export to Germany. Companies exporting to Germany are relatively often large enterprises (at least 250 employed persons), which explains the high median export value of these companies.
- Relatively many goods exporters trading with Germany are located along the border with Germany.
- In goods exports to Germany, nearly 35 thousand companies are structural exporters, i.e. they exported to Germany in three out of the last four years. This group makes up 47 percent of all goods exporters to Germany. There are around 19 thousand structural service exporters, representing 35 percent of all service exporters to Germany. We have also identified around 40 thousand occasional goods exporters, i.e. they exported to Germany for a minimum of one and a maximum of two years over the period 2015–2018, and almost 35 thousand occasional service exporters.

- Over 90 percent of the value of goods exports to Germany is generated by structural exporters. For service exporters to Germany, this is over 80 percent.
- Over 10 thousand companies which started exporting goods to Germany in 2018 had no exports to Germany over the previous two years. These companies as well are mainly located along the border with Germany and mostly micro-enterprises (less than 10 employed persons). The largest sector in which they are active is wholesale and retail trade, with almost 4 thousand companies exporting to Germany for the first time in 2018.
- Most starting exporters to Germany are entrepreneurs aged between 46 and 65 years. In 2018, there were 2,455 starting exporters to Germany with a female entrepreneur. Three percent of the starting exporters to Germany had an entrepreneur of German origin.

Chapter 3: Dutch-German trade in global value chains

- In 2018, the value added generated by the Dutch economy as a result of goods and services exports to Germany stood at around 50.3 bn euros, equivalent to 19 percent of total Dutch export earnings and accounting for slightly over 6.5 percent of the Dutch gross domestic product. This makes Germany not only the most important export partner in terms of gross export value, but also in terms of export revenue.
- Most of the revenue from exports to Germany is generated from the exports of Dutch domestically produced goods (23.8 bn euros), followed by exports of services (17.6bn euros) and earnings from re-exports (8.9 bn euros).
- In 2018, a large share of earnings from exports to Germany was generated in wholesale trade, followed by agriculture and holdings and management consultancy activities. Looking specifically at manufacturing industries, the chemical industry and the food industry generated the highest revenue from exporting activities to Germany.
- In 2018, 470 thousand full-time equivalent jobs (FTEs) were related to export activities from the Netherlands to Germany, which takes up 20 percent of total export-related employment in the Netherlands. Of these FTEs, 203 thousand were related to domestic exports, 82 thousand FTEs to re-exports and 185 thousand FTEs to exports of services. The male/female ratio in employment due to export activities to Germany was 70/30.
- Besides direct exports to Germany, the Netherlands also earns from exports to Germany via other countries, in which Dutch intermediate goods and supporting services are further processed and used in the exports of these other countries, with Germany as the final destination. As such, the Netherlands earned 6.1 bn euros from indirect exports to Germany in 2016. In the same year, the Netherlands earned 45.1 bn euros from direct and indirect exports to Germany, which is 6.7 percent of the Dutch GDP.
- Approximately three-quarters of the entire Dutch export earnings in trade with Germany are due to final consumption expenditure in Germany. The remainder of the export earnings result from intermediate goods and supporting services that were used as inputs in the production of German exports. 63 percent of these German exports with Dutch inputs are eventually consumed in markets outside the European Union. The UK, France and China are the main final destinations of these German exports with Dutch inputs.
- Germany earns less from exports to the Netherlands than the other way around. In 2016, total revenues from German exports to the Netherlands amounted to 32.6 bn euros. This is 12.6 bn euros less than what the Netherlands earned from exports to Germany in the

same year. Direct and indirect exports to the Netherlands account for 1.1 percent of the German GDP.

- Around 70 percent of German export revenue to the Netherlands in 2016 was due to Dutch final expenditures. The remaining export revenue was due to the incorporation of German value added in Dutch exported goods and services. The main final destination of these Dutch goods and services with German inputs was Germany itself, followed by the United Kingdom and the United States.

Chapter 4: Bilateral investments, multinationals, enterprise births and takeovers

- The Netherlands was the second most important outward investor in 2018, preceded only by the United States. With regard to inward FDI, the Netherlands ranked fourth after the United States, China and the United Kingdom.
- Germany is also a major investor worldwide. In 2018, it ranked seventh in terms of inward FDI and fifth in terms of outward FDI. In terms of outward FDI, even larger investors are the United States, the Netherlands, China and the UK.
- Apart from investment through Special Purpose Vehicles, Germany is the fifth largest investor in the Netherlands with 116 bn euros in direct investments. Only the UK, Luxembourg, the US and Switzerland were larger investors in 2018.
- Vice versa, Germany is the fourth largest destination for the Netherlands' outward FDI apart from investments through SPVs. The US is the largest recipient of Dutch FDI, followed by Switzerland and the UK.
- North Rhine-Westphalia is the largest investor among all German federal states. In 2017, this state had more than 267 billion euros worth of investment abroad, of which around 35 billion in the Netherlands. The Netherlands received the highest total amount of investment from Bavaria, namely 45 billion.
- North Rhine-Westphalia was also the largest recipient of Dutch outward FDI in 2017. In 2017, this state had 173 billion euros in inward investment, of which 30 billion came from the Netherlands. In relative terms, Bremen is the state receiving the largest amount of FDI from the Netherlands. Approximately 72 percent of all inward FDI in Bremen comes from the Netherlands.
- In 2017, there were around 13.5 thousand foreign multinationals in the Dutch business economy, of which 2,200 were German-owned, i.e. approximately 16 percent of all foreign-owned multinationals in the Netherlands. US-owned multinationals are even more prevalent in the Netherlands.
- Over 40 percent of the German multinationals in the Dutch business economy are active in wholesale trade (880 enterprises). A distant second is the retail trade sector (130 enterprises). German multinationals are better represented in these two sectors than any other foreign multinational.
- German multinationals employ approximately 155 thousand people in the Netherlands, which comes down to 15 percent of all employment at foreign multinationals.
- Most German enterprise births occur in the sectors of wholesale and retail trade.
- Inflow of personnel in newly born German enterprises is often from other foreign enterprises in the Netherlands.

Chapter 5: Cross-border mobility of people

- In 2018, more than 17 thousand migrants moved from Germany to the Netherlands, while nearly 14 thousand people left the Netherlands to settle in Germany.
- At the start of 2019, around 77 thousand people of German nationality were residing in the Netherlands. A large part were living in the neighbouring province of Limburg, but also the provinces of Noord-Holland and Zuid-Holland are popular destinations among German migrants.
- Considerably more Dutch nationals live in Germany than vice versa. At the beginning of 2019, around 151 thousand migrants of Dutch nationality were residing in Germany. Many Dutch people live in the neighbouring states of North Rhine-Westphalia and Lower Saxony.
- The German and Dutch labour markets are not very different in terms of labour market participation and unemployment rates. However, there are differences regarding the flexibility of the labour market: there are relatively many self-employed persons and temporary employment contracts in the Netherlands. Working part-time is also considerably more common.
- The total number of cross-border workers in the Netherlands coming in from Germany stood at around 40 thousand in 2017, including around 17 thousand Dutch nationals, around 14 thousand German nationals and around 9 thousand other nationals. The number of people commuting from the Netherlands to Germany for work is considerably lower than vice versa, due to greater flexibility of the Dutch labour market and more favourable living conditions in Germany.
- Compared to all employees in the Netherlands, German cross-border workers are less likely to work in the sector of government, healthcare and culture, but are found more often in the business services sector. In 2017, approximately one-third of the German cross-border workers were working in the business services sector.
- German labour migrants in the Netherlands are people of German nationality who live and work in the Netherlands. Incoming cross-border workers from Germany are employees in the Netherlands who live in Germany. They may be German but also Dutch or other nationals of other countries.
- The majority of international students in Dutch higher education come from Germany. These 22.6 thousand German students make up more than a quarter of the total number of international students in the Netherlands. Most German students are enrolled in Dutch higher education institutions along the border with Germany.
- In the 2018/'19 academic year, there were 1.7 thousand students with the Dutch nationality who followed an entire educational programme in Germany but had not completed their prior education there. The majority are studying in the adjacent state of North Rhine-Westphalia.

Internationalisering en Duitsland – Een introductie

Over de economische relatie tussen Duitsland en Nederland wordt vaak gezegd ‘als Duitsland niest, wordt Nederland verkouden’. Onderling zijn de Duitse en de Nederlandse economie namelijk sterk verweven. Zo is Duitsland de belangrijkste exportpartner voor Nederland voor zowel goederen als diensten. Vanuit het perspectief van Duitsland is Nederland de tweede leverancier van goederen en de vierde bestemming voor Duitse exportgoederen. Wat betreft diensten is Duitsland de tweede dienstenleverancier voor Nederland en de belangrijkste afnemer van Nederlandse diensten.

Duitsland is niet alleen de grootste exportpartner voor Nederland met betrekking tot de waarde van de uitvoer, maar dat geldt ook voor de exportverdiensten. In 2016 droeg de directe en indirecte export naar Duitsland 6,7 procent bij aan het Nederlandse bbp; aan de andere kant droeg de Duitse export naar Nederland 1,1 procent bij aan het Duitse bbp. De sterke relatie tussen Duitsland en Nederland komt ook tot uiting in de bilaterale investeringen. Als investeringsstromen via bijzondere financiële instellingen buiten beschouwing worden gelaten, dan was Duitsland in 2018 de vijfde investeerder in Nederland en was Nederland de vierde investeerder in Duitsland. Daarnaast is er grensoverschrijdende mobiliteit van mensen, zowel voor wonen, werken als studeren.

In deze editie van de Internationaliseringsmonitor staat de economische relatie tussen Duitsland en Nederland centraal. In de hierna volgende vijf hoofdstukken komt niet alleen de handelsrelatie, maar ook het karakter van bestaande en startende exporteurs naar Duitsland, de exportverdiensten en de werkgelegenheid door de directe en indirecte export, de bilaterale directe investeringen, de Duitse multinationals in Nederland, de oprichting van Duitse bedrijven in Nederland en de mobiliteit van mensen tussen Nederland en Duitsland uitgebreid aan bod. De inhoud van deze hoofdstukken wordt hieronder toegelicht.

Hoofdstuk 1 schetst hoe belangrijk Duitsland en Nederland voor elkaar zijn wat betreft de handel in goederen en diensten, hoe deze handelsstromen zich in de afgelopen jaren ontwikkeld hebben en welke goederen en diensten het met name betreft. Naast de landelijke totalen wordt ook ingegaan op de vraag in hoeverre de verschillende Duitse deelstaten van belang zijn voor Nederland en omgekeerd, maar ook op de vraag hoe belangrijk Duitsland is voor de export van de provincies in Nederland.

In **hoofdstuk 2** wordt ingegaan op de vraag hoeveel bedrijven er goederen dan wel diensten naar Duitsland exporteren, wat hun kenmerken zijn en in hoeverre het incidentele en/of structurele exporteurs zijn. Daarnaast wordt voor de startende exporteurs naar Duitsland bekeken in hoeverre het starten met het exporteren naar Duitsland samenhangt met bedrijfskenmerken als hun leeftijd, bedrijfstak, vestigingslocatie en met kenmerken van de ondernemer zoals de leeftijd, het geslacht van de ondernemer en herkomst.

Hoofdstuk 3 schetst een beeld wat Nederland verdient aan de export met Duitsland, hoeveel werkgelegenheid dit oplevert en wat Duitsland omgekeerd aan de handel met Nederland verdient. Daarbij wordt er een onderscheid gemaakt naar directe export naar Duitsland en de export van Nederland die via andere landen naar Duitsland gaat (indirecte export). Bij de directe export wordt bekeken in hoeverre de exportverdiensten verschillen tussen export van

eigen makelij, wederuitvoer en export van diensten en welke bedrijfstakken het meeste daaraan verdienen. Bij de indirecte export naar Duitsland wordt aangegeven hoeveel exportverdiensten dit oplevert en welke landen het meeste daaraan bijdragen door het verwerken van Nederlandse goederen en diensten en in welke bedrijfstakken die verdiensten neerslaan. Daarnaast wordt beschreven hoeveel Duitsland direct en indirect verdient aan de export van goederen en diensten naar Nederland, welke landen daaraan bijdragen door het gebruik van Duitse goederen en diensten en in welke bedrijfstakken die verdiensten in Duitsland neerslaan.

Naast de handel hebben Nederland en Duitsland ook via directe buitenlandse investeringen, multinationals, oprichtingen en overnames van bedrijven een onderlinge relatie.

Hoofdstuk 4 gaat daar op in. Ten aanzien van de directe investeringen wordt ingegaan op de vraag hoe belangrijk de Duitse investeringspositie in Nederland is en omgekeerd. Daarbij wordt inzichtelijk gemaakt in hoeverre dat verandert als directe investeringen via bijzondere financiële instellingen buiten beschouwing worden gelaten. Daarnaast wordt beschreven hoeveel bedrijven in Nederland onder Duitse zeggenschap staan, hoeveel werkgelegenheid dit in Nederland oplevert, in welke bedrijfstak ze actief zijn en waar ze in Nederland gevestigd zijn. Vervolgens wordt in kaart gebracht hoeveel nieuw opgerichte ondernemingen er onder Duitse zeggenschap vallen en in welke sector die worden opgericht. Daarnaast wordt er onderzocht in hoeverre een bestaande onderneming wordt overgenomen door een Duitse onderneming.

In **hoofdstuk 5** worden de migratiestromen tussen Duitsland en Nederland beschreven en de Duitse en de Nederlandse arbeidsmarkt vergeleken. Verder wordt in dit hoofdstuk de grenspendel besproken, waarbij er zowel regionaal als per sector wordt gekeken. Daarnaast wordt beschreven hoeveel internationale studenten met de Duitse nationaliteit er in Nederland studeren, waar ze studeren, welke studierichtingen het betreft en wat deze studenten doen na het afronden van hun opleiding. Blijven ze hier en wat doen ze dan of gaan ze terug? Voor de Nederlandse studenten in Duitsland wordt bekeken om hoeveel studenten het gaat en in welke deelstaat ze studeren.

Economisch profiel van Duitsland

Auteur

Alex Lammertsma

Duitsland vierde economie wereldwijd

Duitsland is na de Verenigde Staten, China en Japan de vierde economie ter wereld met een bruto binnenlands product (bbp) van 3 346 miljard euro, zie onderstaande tabel. De omvang van de Duitse economie is aanzienlijk kleiner dan die van de Verenigde Staten: het Amerikaanse bbp is ruim 5 keer zo groot als dat van Duitsland. Ten opzichte van Nederland is het Duitse bbp ruim vier keer zo groot. Op haar beurt neemt Nederland qua bbp de zeventiende plek in wereldwijd. Duitsland is ook de grootste economie van de EU-28. Duitsland is namelijk goed voor 21,3 procent van het Europese bbp, terwijl Nederland een aandeel van 4,9 procent heeft (CBS, 2019).

Duitsland is het zeventiende land ter wereld wat betreft het aantal inwoners. Op nummer 1 staat China met 1,4 miljard inwoners en op nummer twee India met 1,3 miljard inwoners. Nederland staat qua inwoners op plek 66 wereldwijd. Duitsland is een stuk minder dichtbevolkt dan Nederland. Gemiddeld wonen er in Duitsland 237 inwoners per vierkante kilometer; in Nederland is dat met 511 inwoners per vierkante kilometer ruim 2 keer zoveel. Qua bbp per hoofd van de bevolking staat Duitsland in 2018 op de achttiende plek wereldwijd; Nederland staat op de dertiende plek. Gecorrigeerd voor verschillen in prijspeil is het Nederlandse bbp per hoofd van de bevolking een van de hoogste binnen de Europese Unie (CBS, 2019). Alleen in Luxemburg en Ierland ligt het welvaartsniveau hoger. In Denemarken en Oostenrijk ligt het bbp per inwoner vrijwel op hetzelfde niveau als Nederland. Nederland hoort met Slowakije, Slovenië, Tsjechië, Finland en België tot de meest egalitaire EU-landen. Dit zijn landen met een relatief lage inkomensongelijkheid. In Duitsland zijn de inkomensverschillen groter dan in Nederland (CBS, 2019).

Duitsland herstelde sneller na crisis van 2008 dan Nederland

Na de wereldwijde financiële crisis in 2008 zakte het reële bbp in de meeste westerse landen. Het duurde een aantal jaren voordat het bbp-niveau van 2008 weer bereikt was. Waar het reële bbp in Duitsland al in 2011 weer boven het bbp-niveau van 2008 was, was dat in Nederland pas in 2015 het geval (IMF, 2019). Nederland had namelijk meer dan de omringende landen last van de eurocrisis en het economisch herstel kwam daardoor ook later op gang (CBS, 2019). Vlak na de crisis was de economische groei in Nederland aanzienlijk lager dan in Duitsland. Zo groeide tussen 2008 en 2014 de Duitse economie met gemiddeld 0,9 procent per jaar en de Nederlandse economie maar met 0,2 procent. In de periode daarna was het groeitempo in zowel Duitsland als Nederland hoger en nu is het zelfs omgekeerd en groeit de Nederlandse economie harder dan de Duitse. Zo groeide Nederland in 2019 met 1,7 procent terwijl Duitsland met 0,6 procent groeide (CBS, 2020a; DeStatis, 2020a). Met name de Duitse industrie, en in het bijzonder de auto-industrie heeft het zwaar.

Kerngegevens Duitsland en Nederland inclusief wereldranking

	Jaar	Duitsland		Ranking Duitsland	Nederland		Ranking NL
Kernvariabele							
<i>Geografie</i>							
Aantal inwoners ¹⁾	2018	82,9	mln	17	17,2	mln	66
Oppervlakte ²⁾	2018	357,6	1 000 km ²	62	41,5	1 000 km ²	130
Bevolkingsdichtheid ²⁾	2018	237	per km ²	51	511	per km ²	21
<i>Economie</i>							
Bruto binnenlands product ¹⁾	2018	3 346	mld euro	4	774	mld euro	17
bbp per hoofd ¹⁾	2018	40 358	euro	18	45 071	euro	13
Economische groei ³⁾	2014–2018	2,0	%	138	2,2	%	133
Werkloosheid (% beroepsbevolking) ¹⁾	2019	3,2	%	14	3,3	%	17
<i>Handel</i>							
Export van goederen ⁴⁾	2018	1 322	mld euro	3	612	mld euro	5
Hightech export ⁵⁾	2018	177	mld euro	2	73	mld euro	9
Export van diensten ⁶⁾	2018	285	mld euro	3	166	mld euro	8
Import van goederen en diensten ⁷⁾	2018	1 380	mld euro	3	570	mld euro	8
<i>Investerings</i>							
Uitstroom buitenlandse investeringsen ⁸⁾	2018	54	mld euro	5	–16	mld euro	43
Instroom buitenlandse investeringsen ⁸⁾	2018	10	mld euro	21	97	mld euro	3
Uitstaande buitenlandse investeringsen in het buitenland ⁸⁾	2018	1 392	mld euro	5	2 016	mld euro	2
Uitstaande buitenlandse investeringsen vanuit het buitenland ⁸⁾	2018	795	mld euro	7	1 427	mld euro	4
<i>Innovatie</i>							
Werkgelegenheid onderzoek en ontwikkeling ⁵⁾	2005–2017	4 893	vte/mln inwoners	13	4 843	vte/mln inwoners	14
Uitgaven aan onderzoek en ontwikkeling (% bbp) ⁵⁾	2005–2017	2,9	%	7	2,0	%	16
Ontvangsten voor gebruik intellectueel eigendom ⁵⁾	2018	21	mld euro	4	30	mld euro	3
Internetgebruik ⁹⁾	2018	89,7	%	24	94,7	%	16

¹⁾ IMF (2019).

²⁾ World Bank (2019a).

³⁾ World Bank (2019g).

⁴⁾ World Bank (2019b).

⁵⁾ World Bank (2019c).

⁶⁾ World Bank (2019d).

⁷⁾ World Bank (2019e).

⁸⁾ OECD (2019a).

⁹⁾ World Bank (2019f).

Structuur van de Duitse economie verschilt sterk met die van Nederland

De relatieve bijdrage die de diverse sectoren aan het bbp leveren in Duitsland, verschilt aanzienlijk met het beeld in Nederland (DeStatis, 2020b; CBS, 2020b). Zo maakte in 2018, de dienstverlening in Duitsland 69 procent van de economie uit, waar dit in Nederland 78 procent was. Het spiegelbeeld zien we bij de nijverheid. Waar het aandeel van de nijverheid in dat jaar in Duitsland 30 procent was, was dit in Nederland 20 procent.

Dit verschil is grotendeels toe te schrijven aan de industrie. Ook binnen de dienstensector zijn er behoorlijke structuurverschillen tussen Nederland en Duitsland. Zo dragen in Duitsland de handel, transport en horeca 5 procentpunt minder bij aan het bbp dan in Nederland, de zakelijke dienstverlening 4 procentpunt minder en zowel de financiële dienstverlening als overheid, onderwijs en zorg 3 procentpunt minder. Deze verschillen hebben onder andere te maken met de rol die Nederland speelt als distributieland voor Europa. Aan de andere kant draagt de onroerend goedsector in Duitsland 3 procentpunt meer bij. Wat ook opvalt is dat het aandeel van landbouw, bosbouw en visserij in Nederland 1 procent groter is dan in Duitsland, en daarmee is de primaire sector relatief gezien meer dan twee keer zo groot als in Duitsland.

Duitsland derde in de export van goederen wereldwijd

Duitsland is na China en de Verenigde Staten het derde land in de wereldwijde export van goederen. Waar China 2 106 miljard euro aan goederen exporteerde in 2018, is dit voor Duitsland 1 322 miljard euro. Na Japan op plek vier is Nederland met 612 miljard euro vijfde op de ranglijst van de wereldwijde goederenexport. Van de Duitse export is 177 miljard euro hightech export.¹⁾ Duitsland neemt daarbij de tweede plaats in, na China; Nederland staat op de negende plaats met 73 miljard euro.

Duitsland derde in de export van diensten wereldwijd

Wat betreft de export van diensten staat Duitsland wereldwijd op de derde plek. De Verenigde Staten zijn met 682 miljard euro veruit de grootste dienstenexporteur ter wereld. Dat is ruim twee keer zoveel als de nummer twee op de lijst (Verenigd Koninkrijk) en vier keer zoveel als Nederland (positie 8). Opvallend is dat de grootste exporteurs van diensten Westerse economieën zijn, terwijl de Aziatische landen hier een meer bescheiden rol hebben. China en India spelen in de dienstenexport in absolute zin echter wel een grotere rol dan Nederland. Ze staan op de vijfde en de zevende positie. Eerder onderzoek heeft laten zien dat dit in het geval van India en Nederland voornamelijk komt door het outsourcen van zakelijke diensten naar India (CBS, 2013). Dit zien we terug in het feit dat het aandeel van computerdiensten in de dienstenuitvoer van India 77 procent is (World Bank, 2019d).

Duitsland vijfde positie bij uitgaande directe investeringen

Net als bij de export van diensten, speelt Duitsland ook op het vlak van kapitaalstromen een belangrijke rol. Gecorrigeerd voor de investeringen via bijzondere financiële instellingen heeft in 2018 Duitsland 1 392 miljard euro aan directe investeringen uitstaan in het buitenland. Slechts vier landen hebben meer uitstaan, namelijk de Verenigde Staten (positie 1), Nederland (positie 2), China (positie 3) en het Verenigd Koninkrijk (positie 4). Nederland heeft met 2 016 miljard euro zo'n 45 procent meer aan directe investeringen in het buitenland uitstaan.

¹⁾ Onder hightech exports verstaan we producten met een hoge intensiteit aan onderzoek en ontwikkeling (R&D) zoals luchtvaart, computers, geneesmiddelen, wetenschappelijke instrumenten en elektrische machines. Zie ook de box over hightech export in hoofdstuk 1.

1 322 miljard aan
goederenexport door Duitsland



Duitsland zevende positie bij inkomende directe investeringen

Als het gaat om uitstaande buitenlandse investeringen vanuit het buitenland stond Duitsland in 2018 op de zevende plek met 795 miljard euro. De Verenigde Staten, die het meeste aan inkomende investeringen hebben, hebben bijna 8 keer zoveel aan investeringen vanuit het buitenland dan Duitsland. Op plek twee staat China met 2 339 miljard euro aan inkomende investeringen, wat een gevolg is van de positie van China als groot productieland met relatief goedkope arbeidskrachten. Nederland staat op positie vier met 1 427 miljard euro aan inkomende directe investeringen.

Duitsland en Nederland sterk in innovatie

Innovatie is een belangrijke bron van economische groei. Om concurrerend te blijven, maatschappelijke problemen op te lossen of nieuwe producten of markten aan te boren geven bedrijven, instellingen en de overheid miljarden uit aan onderzoek- en ontwikkelingswerk (R&D). Een indicator daarvoor is hoeveel werkgelegenheid er met R&D is gemoeid. Cijfers van de Wereldbank laten zien dat Duitsland in de periode 2005–2017 in dit opzicht wereldwijd op de dertiende plaats stond, met 4 893 voltijdbanen per miljoen inwoners en Nederland op plek veertien met 4 843 voltijdbanen per miljoen inwoners (Worldbank, 2019c). Israël stond op de eerste plaats met 8 250 voltijdbanen per miljoen mensen. In de top tien zitten zeven Europese landen: Denemarken (plaats 2), Zweden (plaats 3), IJsland (plaats 6), Finland (plaats 7), Noorwegen (plaats 8), Ierland (plaats 9) en Zwitserland (plaats 10). Een andere indicator is het totaal aan uitgaven aan onderzoek en ontwikkeling als percentage van het bbp. Ook hier stond Israël bovenaan met gemiddeld 4,3 procent van het bbp aan R&D-uitgaven over de periode 2005–2017, gevolgd door Zuid-Korea en Zwitserland (Worldbank, 2017c). De rest van de top tien werd bezet door met name Europese landen. Nederland stond wereldwijd met 2,0 procent op plek zestien en Duitsland met 2,9 procent op plaats zeven.

Een gedeelte van de uitgaven aan onderzoek en ontwikkeling leidt tot uitvindingen. Om die uitgaven terug te kunnen verdienen, moet de uitvinding worden geregistreerd met behulp van een octrooi of patent. Daarmee wordt voor een bepaalde termijn het alleenrecht verkregen om de uitvinding te gebruiken. Naast uitvindingen zijn er ook andere vormen van intellectueel eigendom zoals auteursrechten, merken, handelsnamen en databankrechten. Om intellectueel eigendom te mogen gebruiken, moet er worden betaald in de vorm van licenties en royalty's. In Duitsland werd in 2018 voor het gebruik van intellectueel eigendom 21 miljard euro ontvangen (Worldbank, 2019c); Duitsland stond hiermee op de vierde plek wereldwijd. Voor Nederland was dit 30 miljard euro; daarmee stond het op de derde plaats. Als zodanig is dat het resultaat van investeringen in het verleden.

Literatuur

CBS (2018). *CBS Internationaliseringsmonitor 2018, vierde kwartaal: Financiële globalisering*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Heerlen/Den Haag/Bonaire.

CBS (2019). *Nederland langs de Europese meetlat*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Heerlen/Den Haag/Bonaire.

CBS (2020a). [*Bbp groeit met 0,4 procent in vierde kwartaal 2019*](#). Geraadpleegd op 14 februari 2020.

CBS (2020b). [*Productie- en inkomenscomponenten bbp; bedrijfstak; nationale rekeningen*](#). Geraadpleegd op 17 februari 2020.

DeStatis (2020a). [*German economy grew 0.6% in 2019*](#). Geraadpleegd op 17 februari 2020.

DeStatis (2020b). [*National accounts – Gross value added \(nominal/price-adjusted\): Germany, years, industries*](#) [Database]. Geraadpleegd op 17 februari 2020.

IMF (2019). [*World Economic Outlook database: October 2019*](#). [Database]. Geraadpleegd op 8 januari 2020.

OECD (2019a). [*Foreign Direct Investment Statistics: Data, Analysis and Forecasts*](#). [Database]. Geraadpleegd op 9 januari 2020.

OECD (2019b). [*OECD Regional Statistics*](#). [Database]. Geraadpleegd op 16 januari 2020.

World Bank (2019a). [*World Development Indicators: Size of the economy*](#). [Database]. Geraadpleegd op 8 januari 2020.

World Bank (2019b). [*World Development Indicators: Structure of merchandise exports*](#). [Database]. Geraadpleegd op 8 januari 2020.

World Bank (2019c). [*World Development Indicators: Science and technology*](#). [Database]. Geraadpleegd op 8 januari 2020.

World Bank (2019d). [*World Development Indicators: Structure of service exports*](#). [Database]. Geraadpleegd op 8 januari 2020.

World Bank (2019e). [*World Development Indicators: Balance of payments current account*](#). [Database]. Geraadpleegd op 8 januari 2020.

World Bank (2019f). [*World Development Indicators: The information society*](#). [Database]. Geraadpleegd op 8 januari 2020.

World Bank (2019g). [*World Development Indicators: Popular Indicators*](#). [Database]. Geraadpleegd op 8 januari 2020.

1.

Trends in de Nederlands-Duitse handel

Auteurs

Sarah Creemers

Mathijs Jacobs

Alex Lammertsma

Paul Ras

Janneke Rooyakkers



2^e

goederenleverancier is Nederland voor Duitsland

4

van de

16

Duitse deelstaten importeren meer dan

76 procent van de Nederlandse uitvoer naar Duitsland

Van de Nederlandse export van goederen en diensten gaat het meeste naar Duitsland; omgekeerd is Nederland ook een belangrijke bestemming voor Duitse goederen. Nederland en Duitsland zijn dus belangrijke handelspartners van elkaar. Het is de vraag hoe die handel zich in de afgelopen jaren heeft ontwikkeld en hoe belangrijk Duitsland is voor Nederland als leverancier en andersom. Daarbij wordt ook ingegaan op de vraag hoeveel de verschillende Duitse deelstaten met Nederland handelen en hoe belangrijk Duitsland is voor de export van de Nederlandse provincies en welke type goederen en diensten het voornamelijk betreft.

1.1 Inleiding

Duitsland is een erg belangrijke handelspartner voor Nederland en van groot belang voor de Nederlandse economie. Dit komt onder andere door de centrale ligging van Duitsland in Europa, de zeer grote omvang van de Duitse economie en het grote aantal buurlanden dat Duitsland heeft. Bovendien fungeert Nederland en met name de haven in Rotterdam als overslagpunt van veel goederen die Duitsland als bestemming hebben. Qua omvang van het bbp is de Duitse economie ongeveer 5 keer zo groot als die van Nederland, maar het bbp per hoofd van de bevolking is in Nederland 12 procent groter, zie het economisch profiel van Duitsland aan het begin van deze publicatie.

Eerder onderzoek heeft laten zien dat Duitsland veruit de grootste exportbestemming is voor Nederlandse goederen en het belangrijkste herkomstland is van de Nederlandse import (Ramaekers, 2019). Verder laten Ramaekers & Voncken (2016) zien dat de verdeling van de goederenhandel van Nederland met Duitsland over de Duitse deelstaten zeer scheef is. De deelstaat Noordrijn-Westfalen is verreweg de belangrijkste handelspartner voor Nederland, gevolgd door Baden-Württemberg, Nedersaksen en Beieren.

Dit hoofdstuk actualiseert de analyse van de internationale handel met de Duitse deelstaten in Ramaekers & Voncken (2016). Daarbij verschaft het zowel inzicht in het belang van Duitsland voor de Nederlandse handel in goederen als in het belang van Nederland voor Duitsland. Voor het eerste gebruiken we Nederlandse CBS cijfers, voor het tweede Duitse cijfers verkregen van het Duitse statistiekbureau, het *Statistisches Bundesamt Deutschland*. In de bijlage van dit hoofdstuk wordt duidelijk gemaakt waarom er cijfermatige verschillen zijn tussen de Nederlandse en Duitse handelstotalen. Nieuw ten opzichte van de vorige onderzoeken is dat in dit hoofdstuk wordt ingegaan op de volledige dienstenhandel tussen beide landen over de periode 2014–2018 vanuit Nederlands perspectief (op basis van Nederlandse CBS cijfers). Een nieuw element is ook het uitlichten van de wederzijdse handel in hightech producten.

Leeswijzer

De rest van dit hoofdstuk bespreekt verschillende aspecten van de Nederlands-Duitse handel. Ten eerste beschrijft paragraaf 1.2 hoe belangrijk Nederland is voor de Duitse goederenhandel, waarna in paragraaf 1.3 ingegaan wordt op de goederenhandel tussen Nederland en de verschillende Duitse deelstaten. Vervolgens kijken we in paragraaf 1.4 naar het belang van Duitsland voor de Nederlandse goederenhandel, waarbij de hightech producten uitgelicht worden. In paragraaf 1.5 wordt het belang van Duitsland voor de

Nederlandse dienstenhandel besproken, met een korte uiteenzetting over het vrachtverkeer over de weg. Hierna concluderen en vatten we het hoofdstuk samen in paragraaf 1.6. In bijlage 1.7 worden de cijfermatige verschillen tussen Nederland en Duitsland belicht.

1.2 Hoe belangrijk is Nederland voor de Duitse goederenhandel?

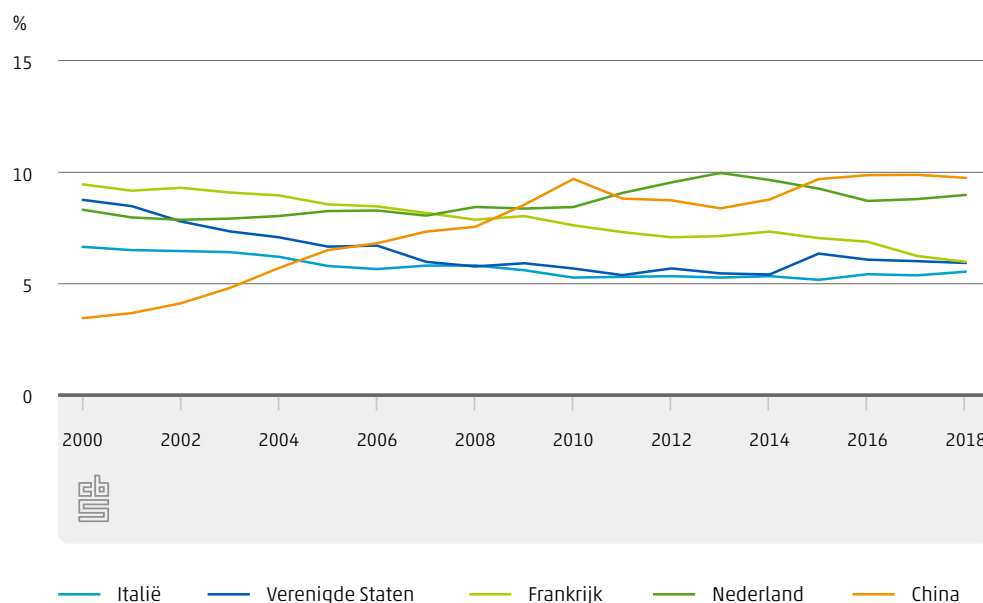
Nederland en Duitsland hebben één van de grootste bilaterale handelsrelaties van Europa (RVO, 2019). Duitsland importeerde in 2018 voor ruim 97 miljard euro aan Nederlandse goederen, terwijl de Duitse uitvoer naar Nederland in dat jaar ruim 91 miljard euro bedroeg. Het is de vraag hoe belangrijk de goederenhandel met ons land voor Duitsland is. Deze paragraaf maakt daarvoor gebruik van Duitse data over goederenhandel op totaalniveau.¹⁾

China en Nederland belangrijkste goederenleveranciers

Sinds 2010 zijn China en Nederland de belangrijkste goederenleveranciers van Duitsland, zie figuur 1.2.1. China had in 2018 een aandeel van 9,7 procent, terwijl 9,0 procent van de totale Duitse goedereninvoer afkomstig was uit Nederland. Sinds 2000 is het belang van China in de Duitse goedereninvoer met 6,3 procentpunt gestegen. Het aandeel van Frankrijk, de Verenigde Staten en Italië daalde in de periode 2000–2018, terwijl het aandeel van Nederland min of meer hetzelfde is gebleven ten opzichte van 2000.

¹⁾ De Duitse en Nederlandse cijfers over de internationale handel komen op verschillende manieren tot stand. Zo is de methode van waarnemen, registreren en verwerken anders en zijn er verschillen in methode en concepten. Zo hanteert het Duitse statistiekbureau bijvoorbeeld het 'land van oorsprong'-principe, bij het toekennen van een handelsstroom aan een partnerland, in tegenstelling tot de Nederlandse data waarbij het 'herkomst'-principe geldt (zie de databeschrijving in de bijlage in paragraaf 1.7).

1.2.1 Top 5 aandeel handelspartners in waarde Duitse goederenimport, 2000-2018



Bron: Statistisches Bundesamt Deutschland

Tabel 1.2.2 laat zien van welke tien goederensoorten Duitsland in 2018 het meeste heeft ingevoerd.²⁾ Auto's waren, met een invoerwaarde van bijna 55 miljard euro, het belangrijkste importproduct voor Duitsland. Het aandeel van Nederland hierin is echter klein, zo'n 2 procent. Circa 42 procent van de geraffineerde producten van aardolie die Duitsland importeert komt uit Nederland. Duitsland was voor de invoer van medicinale en farmaceutische producten voor 27 procent afhankelijk van Nederland en 12 procent van alle ruwe aardolie die Duitsland invoerde, werd door Nederland geleverd.

1.2.2 Top 10 goederensoorten Duitse invoer, 2018

	Totale invoer	Invoer uit NL	Aandeel NL
	mld euro		%
1 Geraffineerde producten van aardolie	21,9	9,3	42
2 Medicinale en farmaceutische producten	24,7	6,6	27
3 Ruwe aardolie	38,2	4,4	12
4 Geneesmiddelen	24,7	2,4	10
5 Automatisch gegevens verwerkende machines	20,8	1,3	6
6 Toestellen voor telecommunicatie	29,9	1,5	5
7 Elektronenbuizen, transistors e.d. halfgeleideren	22,8	0,9	4
8 Auto's	54,8	1,3	2
9 Delen en onderdelen voor automobielen en tractors	39,9	0,8	2
10 Aardgas	26,3	x	x

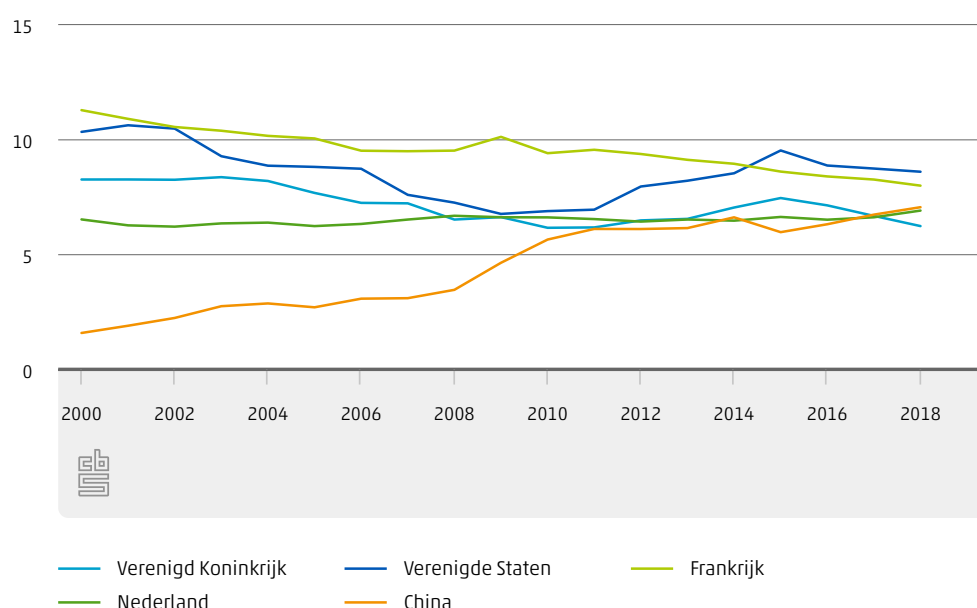
Bron: Statistisches Bundesamt Deutschland

²⁾ Zowel bij de belangrijkste tien importgoederen op SITC 3-digit niveau als de belangrijkste tien exportgoederen op SITC 3-digit niveau geldt dat in de Duitse statistieken 'Boordprovisie en benodigdheden voor schepen en vliegtuigen' wordt uitgesloten. Boordprovisie is belangrijk bij de handel met Nederland. Het gaat echter niet om feitelijke import- en exportgoederen, maar om goederen die voor de volledigheid van naleving van het principe van grensoverschrijding bij de totale import en export worden geteld. Boordprovisie betreft goederen en brandstoffen die via schepen en vliegtuigen over de grens worden gebracht. Daarbij valt bijvoorbeeld te denken aan kerosine die wordt getankt om van Duitsland naar Nederland te vliegen of voedsel wat aan boord van schepen wordt genuttigd bij een tocht van Nederland naar Duitsland.

Aandeel China en Nederland in Duitse goederenuitvoer in opmars

In 2018 waren de Verenigde Staten de belangrijkste exportbestemming voor Duitsland, zie figuur 1.2.3. Frankrijk, dat tot 2015 koploper was, staat nu op de tweede plek. In vergelijking met andere exportbestemmingen is het aandeel van Nederland in de periode 2000–2018 redelijk stabiel. China wint terrein, terwijl de Verenigde Staten, Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk minder belangrijk werden als exportbestemming van Duitse goederen. Het aandeel van Nederland in de Duitse goederenuitvoer is toegenomen ten opzichte van 2000, al is deze toename beperkt. In 2018 was Nederland met een aandeel van 7 procent in de Duitse uitvoer de vierde exportbestemming voor Duitsland.

1.2.3 Aandeel handelspartners in waarde Duitse goederenuitvoer, 2000-2018



Tabel 1.2.4 laat zien welke tien goederen Duitsland in 2018 het meeste heeft uitgevoerd. Auto's waren, met een uitvoerwaarde van bijna 131 miljard euro, het belangrijkste exportproduct voor Duitsland. Het aandeel van Nederland hierin is echter klein, zo'n 2 procent. Van de Duitse export van medicinale en farmaceutische producten heeft 20 procent Nederland als bestemming. Ongeveer 7 procent van alle geneesmiddelen die Duitsland uitvoerde, had Nederland als bestemming. Duitsland was voor de uitvoer van toestellen voor telecommunicatie voor 6 procent afhankelijk van Nederland. Opvallend is dat de top 3 van goederen die Duitsland vooral naar Nederland uitvoert, ook hoog staan in de top 10 van goederen die Duitsland vooral uit Nederland importeert.

1.2.4 Top 10 goederensoorten Duitse uitvoer, 2018

	Totale uitvoer	Uitvoer naar NL	Aandeel NL
	mld euro		%
1 Medicinale en farmaceutische producten	29,8	5,9	20
2 Geneesmiddelen	52,8	3,5	7
3 Toestellen voor telecommunicatie	20,8	1,3	6
4 Materiaal voor geleiden/isoleren elektrische stroom	33,5	1,2	4
5 Machines en toestellen	26,5	0,9	3
6 Meet-, controle- en analyseinstrumenten en toestellen	33,3	1,1	3
7 Delen en onderdelen voor automobielen en tractoren	62,4	1,8	3
8 Auto's	130,9	3,1	2
9 Zuigermotoren met vonkontsteking of met zelfontsteking	22,4	0,5	2
10 Luchtvaartuigen	37,4	0,7	2

Bron: Statistisches Bundesamt Deutschland

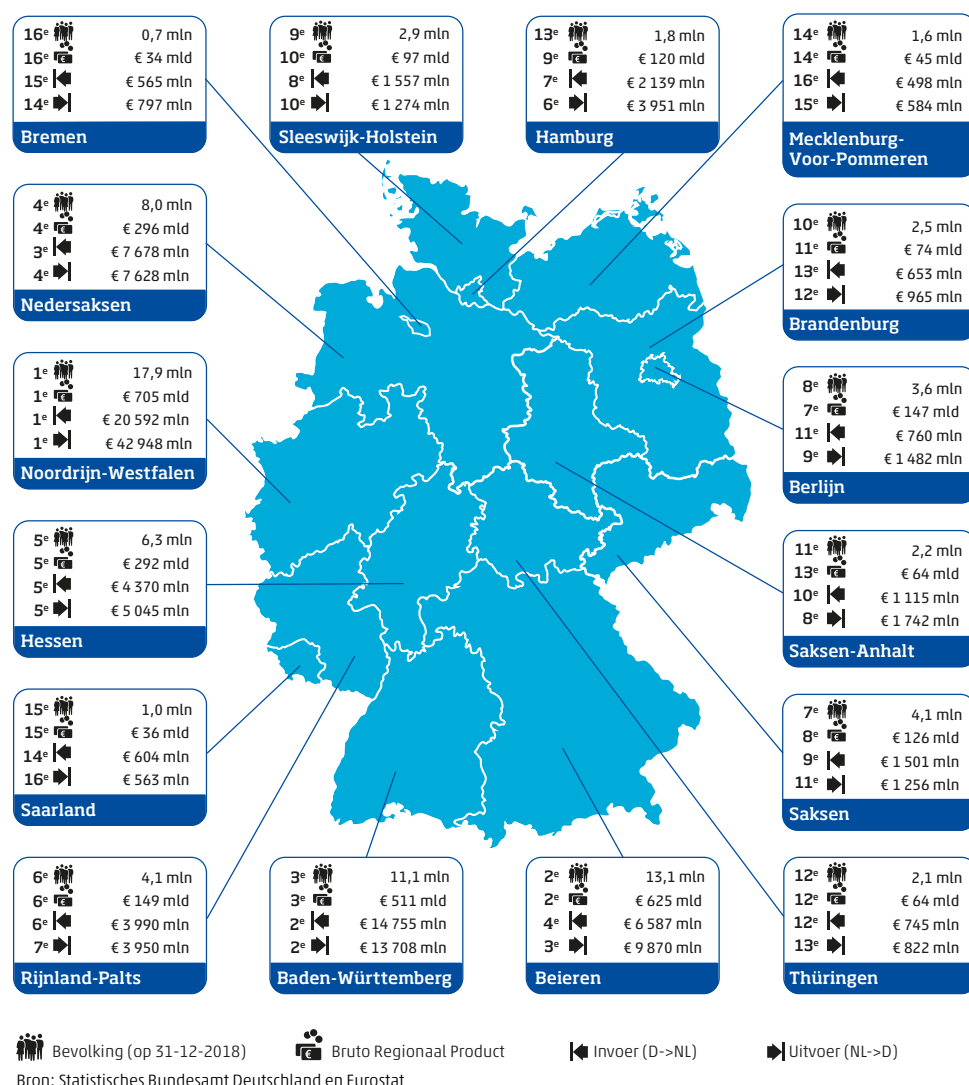
Ontwikkeling van Nederland als handelspartner voor Duitsland

In de afgelopen 20 jaar is de Duitse goederenhandel met Nederland flink toegenomen. Zowel de in- als uitvoer is in deze periode meer dan verdubbeld. Sinds 2000 laat de in- en uitvoer een stijgende lijn zien. Alleen tijdens de financiële crisis is een daling in Duitse goederenhandel waarneembaar. Met 97,7 (91,1) miljard euro is de invoerwaarde (uitvoerwaarde) in 2018 weer groter dan vóór de financiële crisis.

In 2018 is zowel de waarde van de uitvoer van goederen naar Nederland (+7,0 procent) als de invoer van goederen uit Nederland (+7,3 procent) gegroeid ten opzichte van 2017. Dit hangt samen met een kleine toename van het belang van Nederland in zowel de totale Duitse invoer als de totale Duitse uitvoer.

1.3 Verdeling Duitse handel in goederen met Nederland naar deelstaten

1.3.1 Ranking van deelstaten in Duitsland, 2018



De Nederlandse goederenhandel met Duitsland vertoont grote regionale verschillen.

Een eerdere editie van de internationaliseringsmonitor liet zien dat enkele Duitse deelstaten verantwoordelijk zijn voor een groot deel van de internationale handel, waarbij een korte afstand tot Nederland en een grote economie bepalend zijn (Ramaekers & Voncken, 2016). De deelstaten grenzend aan Nederland (Noordrijn-Westfalen en Nedersaksen), relatief dicht bij Nederland of met goede verbindingen (Hessen en Rijnland-Pals), met een grote economie (Beieren), of een combinatie van de laatste twee factoren (Baden-Württemberg) zijn goed voor meer dan 85 procent van de Duitse handel met Nederland.³⁾

³⁾ Een kanttekening hierbij is dat de producten worden geregistreerd in de deelstaat waar het bedrijf gevestigd is, waar ze aankomen of vanuit waar ze de grens overgaan. En dat is vaak een aangrenzende deelstaat van Nederland. Hierbij wordt geen rekening gehouden met het feit dat de goederen in een andere deelstaat gebruikt worden dan de deelstaat waar ze Duitsland binnenkomen.

Tabel 1.3.2 en 1.3.3 laten de in- en uitvoer tussen de zestien afzonderlijke deelstaten en Nederland zien. Noordrijn-Westfalen, Baden-Württemberg, Nedersaksen en Beieren ontvingen in 2018 samen 76,8 procent van de uitvoer van Nederland naar Duitsland, terwijl ze van de Nederlandse invoer uit Duitsland 72,9 procent voor hun rekening namen. De vier deelstaten verantwoordelijk voor het grootste deel van de handel zijn ook de deelstaten met het grootst aantal inwoners in Duitsland. Het hebben van veel inwoners hangt samen met een grote afzetmarkt en, in het geval van deze deelstaten, ook met veel productie. Noordrijn-Westfalen en Nedersaksen hebben nog wel een redelijke afhankelijkheid van Nederland voor wat betreft hun handel, maar Baden-Württemberg en vooral Beieren voeren maar een erg klein percentage van hun totale handel in of uit naar Nederland.

1.3.2 Nederlandse invoer van Duitse deelstaten, 2002 en 2018

	2002		2018		aandeel NL in totale uitvoer deelstaat
	waarde	aandeel in handel met NL	waarde	aandeel in handel met NL	
	mld euro	%	mld euro	%	
Noordrijn-Westfalen	11,3	35,1	20,6	30,2	10,5
Baden-Württemberg	4,7	14,7	14,8	21,7	7,3
Nedersaksen	4,5	14,1	7,7	11,3	9,0
Beieren	3,7	11,4	6,6	9,7	3,5
Hessen	1,8	5,7	4,4	6,4	6,8
Rijnland-Palts	1,6	5,0	4,0	5,9	6,7
Hamburg	0,8	2,5	2,1	3,1	4,1
Sleeswijk-Holstein	0,9	2,9	1,6	2,3	7,3
Saksen	0,5	1,5	1,5	2,2	3,7
Saksen-Anhalt	0,4	1,2	1,1	1,6	6,7
Berlijn	0,3	1,0	0,8	1,1	5,2
Thüringen	0,3	1,0	0,8	1,1	4,8
Brandenburg	0,4	1,1	0,7	1,0	5,1
Saarland	0,4	1,4	0,6	0,9	3,8
Bremen	0,3	1,0	0,6	0,8	2,6
Mecklenburg-Voor-Pommeren	0,1	0,4	0,5	0,7	6,9

Bron: Statistisches Bundesamt Deutschland

1.3.3 Nederlandse uitvoer naar Duitse deelstaten, 2002 en 2018

	2002		2018		aandeel NL in totale invoer deelstaat
	waarde	aandeel in handel met NL	waarde	aandeel in handel met NL	
	mld euro	%	mld euro	%	
Noordrijn-Westfalen	17,7	45,7	43,0	44,5	17,8
Baden-Württemberg	2,9	7,4	13,7	14,2	7,7
Beieren	3,4	8,7	9,9	10,2	5,2
Nedersaksen	4,0	10,3	7,6	7,9	8,5
Hessen	3,8	9,8	5,1	5,2	5,0
Rijnland-Palts	2,0	5,2	4,0	4,1	8,7
Hamburg	1,5	3,9	4,0	4,1	5,9
Saksen-Anhalt	0,4	0,9	1,7	1,8	9,1
Berlijn	0,4	1,0	1,5	1,5	10,6
Sleeswijk-Holstein	0,7	1,9	1,3	1,3	5,8
Saksen	0,5	1,3	1,3	1,3	5,1
Brandenburg	0,3	0,7	1,0	1,0	4,9
Thüringen	0,4	1,1	0,8	0,9	7,3
Bremen	0,4	1,0	0,8	0,8	5,0

1.3.3 Nederlandse uitvoer naar Duitse deelstaten, 2002 en 2018 (vervolg)

	2002		2018		aandeel NL in totale invoer deelstaat
	waarde	aandeel in handel met NL	waarde	aandeel in handel met NL	
	mld euro	%	mld euro	%	
Saarland	0,2	0,6	0,6	0,6	3,9
Mecklenburg-Voor- Pommeren	0,2	0,4	0,6	0,6	8,9

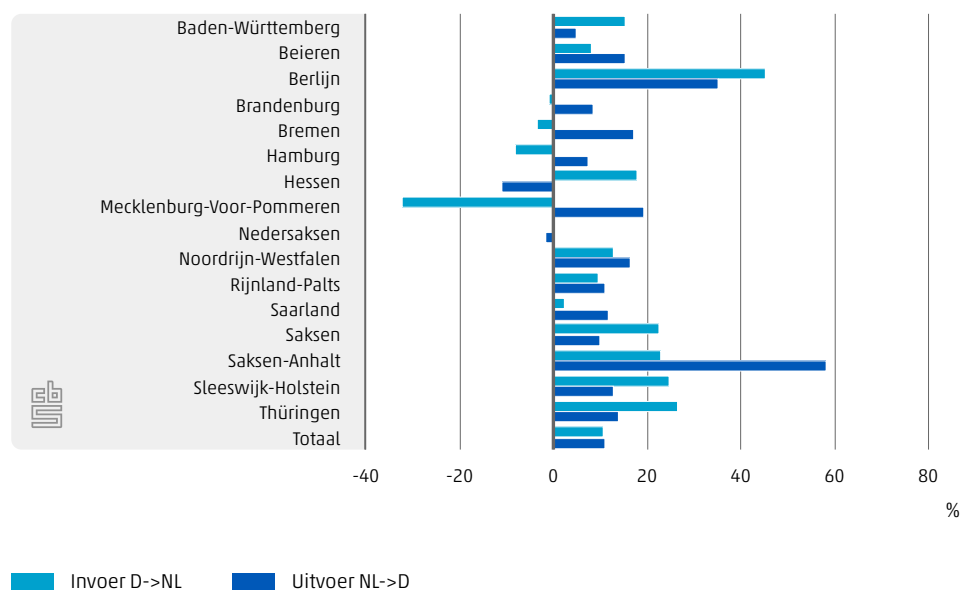
Bron: Statistisches Bundesamt Deutschland

Sinds 2002 zijn Noordrijn-Westfalen, Baden-Württemberg, Nedersaksen en Beieren de belangrijkste leveranciers voor Nederlandse goederen uit Duitsland. Noordrijn-Westfalen had in 2018 een aandeel van 30,2 procent en was daarmee de grootste handelspartner in de bilaterale Duits-Nederlandse goederenhandel op deelstaatniveau. Het verschil in aandeel tussen Noordrijn-Westfalen (nummer één) en Baden-Württemberg (nummer twee) is echter aanzienlijk kleiner geworden sinds 2002. Baden-Württemberg wint terrein (+7 procentpunt), terwijl Noordrijn-Westfalen haar belang als leverancier van Duitse goederen aan Nederland ziet afnemen (-4,9 procentpunt). Het aandeel van Beieren en Nedersaksen daalde in de periode 2002-2018.

In 2018 was Noordrijn-Westfalen met ruime voorsprong de belangrijkste exportbestemming voor Nederland in haar handel met Duitsland. Van de vier belangrijkste deelstaten voor de Nederlandse uitvoer van goederen naar Duitsland, is van twee deelstaten het aandeel toegenomen in 2018 ten opzichte van 2002. Zo is het aandeel van Baden-Württemberg met 6,8 procentpunt gestegen en dat van Beieren met 1,5 procentpunt. Het aandeel van de andere twee deelstaten (Noordrijn-Westfalen en Nedersaksen) in de Nederlandse goedereninvoer uit Duitsland is gedaald in vergelijking met 2002.

Hoewel deze vier grote en/of aangrenzende deelstaten verantwoordelijk zijn voor een groot deel van de handel met Nederland, neemt de Nederlandse handel met de overige deelstaten wel harder toe. Zo is in figuur 1.3.4 zichtbaar dat de Nederlandse handel met Berlijn, Saksen, Saksen-Anhalt, Thüringen en Sleeswijk-Holstein het hardst groeide in periode 2015 tot en met 2018. De verschillen in waarde en aandeel tussen de afzonderlijke deelstaten (zie tabel 1.3.2 en 1.3.3) zijn echter nog steeds dusdanig groot dat de Nederlandse handelsbelangen van deze deelstaten in het niet vallen bij de handelsrelaties met Noordrijn-Westfalen, Baden-Württemberg, Nedersaksen en Beieren. Een totaaloverzicht van de Nederlandse goederenhandel met alle Duitse deelstaten is [digitaal beschikbaar](#). In de rest van deze paragraaf wordt er dan ook verder ingezoomd op deze vier deelstaten.

1.3.4 Verandering in de waarde van de goederenhandel tussen Nederland en de deelstaten, 2015-2018



Bron: Statistisches Bundesamt Deutschland

Noordrijn-Westfalen

Noordrijn-Westfalen is de deelstaat met de meeste inwoners en het grootste Bruto Regionaal Product (BRP) en heeft een gedeelde grens met Nederland. Met de grote economie, een hoge koopkracht en het Ruhrgebied met veel industriële bedrijven, is Noordrijn-Westfalen van de Duitse deelstaten de belangrijkste handelspartner voor Nederland. Met bijna 18 procent van de totale invoer is Noordrijn-Westfalen ook de deelstaat die voor haar invoer het meest afhankelijk is van Nederland. De deelstaat exporteert iets meer dan 10 procent van haar producten naar Nederland.

1.3.5 Top 5 productgroepen Nederlandse uitvoer naar Noordrijn-Westfalen

	Waarde in 2018	Verandering t.o.v. 2015	Aandeel NL in totale invoer Noordrijn-Westfalen NL->D
	mln euro %		
Geraffineerde producten van aardolie	6 129	29	70
Ruwe aardolie	4 305	9	46
Ruwe plantaardige producten	1 177	29	76
Aluminium en aluminiumlegeringen	759	-0,2	20
Geneesmiddelen	620	195	10

Bron: Statistisches Bundesamt Deutschland

1.3.6 Top 5 productgroepen Nederlandse invoer uit Noordrijn-Westfalen

	Waarde in 2018	Verandering t.o.v. 2015	Aandeel NL in totale uitvoer Noordrijn-Westfalen D->NL
	mln euro %		
Geneesmiddelen	1 070	194	14
Geraffineerde producten van aardolie	672	12	32
Elektrische energie	619	-19	73
Andere chemische producten	566	23	19
Vrachtauto's	487	346	20

Bron: Statistisches Bundesamt Deutschland

Tabellen 1.3.5 en 1.3.6 geven de in- en uitvoer tussen Noordrijn-Westfalen en Nederland weer voor de vijf grootste productgroepen. In 2018 betrof de meeste Nederlandse uitvoer naar Noordrijn-Westfalen geraffineerde producten van aardolie met een waarde van 6,1 miljard euro, en ruwe aardolie met een waarde van 4,3 miljard euro. Van alle door Nederland uitgevoerde geraffineerde producten van aardolie naar Duitsland had 66 procent Noordrijn-Westfalen als bestemming. Voor ruwe aardolie was dit 97 procent. De uitvoer van ruwe aardolie, aardolie producten, plantaardige producten en verse groente en fruit is toegenomen sinds 2015, maar de grootste stijging is zichtbaar in de uitvoer van geneesmiddelen naar Noordrijn-Westfalen, die 195 procent gegroeid sinds 2015. Voor de invoer van verschillende producten is Noordrijn-Westfalen erg afhankelijk van Nederland, zo komt ongeveer driekwart van de geraffineerde producten van aardolie en van de ruwe plantaardige producten uit Nederland. Ook bijna de helft van de ruwe aardolie komt uit Nederland.

Producten die Nederland het meest invoerde uit Noordrijn-Westfalen waren geneesmiddelen, ter waarde van 1,1 miljard euro. De invoer van geneesmiddelen uit Noordrijn-Westfalen is sinds 2015 met 194 procent toegenomen en de invoer van auto's is zelfs met 346 procent toegenomen. De invoer van elektriciteit is sinds 2015 met 19 procent afgenomen. Nog steeds gaat echter bijna driekwart van de export van elektriciteit uit Noordrijn-Westfalen naar Nederland.

Baden-Württemberg

Baden-Württemberg is vanuit economisch perspectief een belangrijke deelstaat voor Duitsland: het is de derde deelstaat in termen van oppervlakte, inwoneraantal en BRP. Daarnaast kent de deelstaat een erg lage werkloosheid: maar 2,5 procent van de beroepsbevolking is daar werkloos (Eurostat, 2020a). Baden-Württemberg grenst niet direct

aan Nederland, maar via haar goede infrastructuur en de aanwezigheid van de Rijn kunnen de goederen relatief eenvoudig vervoerd worden tussen Nederland en deze deelstaat. Baden-Württemberg heeft een grote maakindustrie: 33 procent van alle toegevoegde waarde van de deelstaat wordt gegenereerd in deze sector, terwijl dit voor Duitsland gemiddeld maar 23 procent is (OECD, 2020). Baden-Württemberg is dan ook de tweede grootste Duitse deelstaat in termen van zowel in- als uitvoer. Het voert ongeveer evenveel aan goederen in uit Nederland, als dat de deelstaat uitvoert naar Nederland. Tussen 2015 en 2018 nam de uitvoer naar Nederland met zo'n 15 procent toe terwijl de import vanuit Nederland maar 5 procent steeg. Baden-Württemberg is zowel voor haar invoer als voor haar uitvoer voor meer dan 7 procent afhankelijk van Nederland.

1.3.7 Top 5 productgroepen Nederlandse uitvoer naar Baden-Württemberg

	Waarde in 2018	Verandering t.o.v. 2015	Aandeel NL in totale invoer Baden-Württemberg NL->D
	mln euro %		
Medicinale en farmaceutische producten	5 320	-5	49
Groenten en wortels	358	11	41
Ruwe plantaardige producten	324	27	66
Elektronenbuizen, transistors, half-geleiderelementen	300	112	12
Geraffineerde producten van aardolie	238	-44	30

Bron: Statistisches Bundesamt Deutschland

1.3.8 Top 5 productgroepen Nederlandse invoer uit Baden-Württemberg

	Waarde in 2018	Verandering t.o.v. 2015	Aandeel NL in totale uitvoer Baden-Württemberg D->NL
	mln euro %		
Medicinale en farmaceutische producten	5 115	-7	49
Optische elementen en brillen	993	103	74
Geneesmiddelen	711	109	5
Delen en onderdelen voor auto's en tractors	550	55	5
Auto's	450	-2	2

Bron: Statistisches Bundesamt Deutschland

Tabellen 1.3.7 en 1.3.8 geven de in- en uitvoer tussen Baden-Württemberg en Nederland weer voor de vijf grootste productgroepen. Nederland voerde in 2018 voornamelijk medicinale en farmaceutische producten uit naar Baden-Württemberg, ter waarde van 5,3 miljard euro. Van alle door Nederland uitgevoerde medicinale en farmaceutische producten naar Duitsland was 80 procent bestemd voor Baden-Württemberg. De Nederlandse uitvoer van verse groenten en wortels, ruwe plantaardige producten en halfgeleiderelementen is sinds 2015 met respectievelijk 11, 27 en 112 procent toegenomen. Voor verschillende producten heeft Baden-Württemberg een grote afhankelijkheidsrelatie met Nederland: zo komt meer dan 40 procent van de groenten, bijna 50 procent van de medicinale en farmaceutische producten en meer dan 65 procent van alle ruwe plantaardige producten uit Nederland.

Van alle door Nederland ingevoerde Duitse medicinale en farmaceutische producten was 86 procent afkomstig uit Baden-Württemberg, wat overeenkomt met een bedrag van 5,1 miljard euro. De invoer van medicinale en farmaceutische producten uit Baden-Württemberg is sinds 2015 met 7 procent afgenomen, terwijl de invoer van geneesmiddelen

met 109 procent is toegenomen. Ook de invoer van optische elementen en brillen is met 103 procent gegroeid, en die van auto- en tractor-onderdelen met 55 procent. Als afzetmarkt voor de auto's en onderdelen hiervoor is Nederland niet erg belangrijk voor Baden-Württemberg, met respectievelijk 2 en 5 procent van de totale uitvoerwaarde. De optische elementen en brillen uit de deelstaat worden wel voor meer dan driekwart naar Nederland uitgevoerd.

Nedersaksen

Nedersaksen grenst aan het noorden van Nederland, en hoewel het op Beieren na de grootste deelstaat is qua oppervlakte, is het qua inwonertal de vierde deelstaat van Duitsland. Het BRP per inwoner ligt net onder het gemiddelde in Duitsland. Nedersaksen is de derde deelstaat in de goedereninvoer naar Nederland, en de vierde deelstaat waar Nederland haar goederen naar uitvoert. Nedersaksen is voor bijna 10 procent afhankelijk van Nederland wat betreft haar import en export.

1.3.9 Top 5 productgroepen Nederlandse uitvoer naar Nedersaksen

	Waarde in 2018		Verandering t.o.v. 2015	Aandeel NL in totale invoer Nedersaksen NL->D
	mln euro	%		
Koolwaterstoffen	338		-17	37
Levende dieren	301		-22	48
Geraffineerde producten van aardolie	251		-25	27
Veevoeder	231		0,1	23
Andere kunststof, in primaire vormen	188		38	20

Bron: Statistisches Bundesamt Deutschland

1.3.10 Top 5 productgroepen Nederlandse invoer uit Nedersaksen

	Waarde in 2018		Verandering t.o.v. 2015	Aandeel NL in totale uitvoer Nedersaksen D->NL
	mln euro	%		
Auto's	411		-48	3
Levende dieren	293		-6	60
Andere organische chemische producten	290		-8	48
Melk, room en melkproducten	261		21	30
Ander vlees en eetbaar slachtafval	255		-3	15

Bron: Statistisches Bundesamt Deutschland

Tabellen 1.3.9 en 1.3.10 geven de in- en uitvoer tussen Nedersaksen en Nederland weer voor de vijf grootste productgroepen. Nederland voerde voor 338 miljoen euro aan koolwaterstoffen en 301 miljoen euro aan levende dieren uit naar Nedersaksen. Daarnaast exporteerde Nederland voor 251 miljoen euro aan geraffineerde producten van aardolie, voor 231 miljoen euro aan veevoeder en voor 188 miljoen euro aan kunststof in primaire vormen naar deze deelstaat. Ten opzichte van 2015 is vooral de uitvoer van kunststof naar Nedersaksen gestegen (met 38 procent). Bijna de helft van alle levende dieren die Nedersaksen invoert, komt uit Nederland.

Nedersaksen is voor 411 miljoen euro leverancier van auto's voor Nederland. Van alle door Nederland ingevoerde Duitse auto's was 13 procent afkomstig uit Nedersaksen. Daarnaast importeerde Nederland voor 293 miljoen euro aan levende dieren, 290 miljoen euro aan andere organische chemische producten, 261 miljoen euro aan melk, room en melkproducten (boter en kaas uitgezonderd) en 255 miljoen euro aan vlees en eetbaar slachtafval, vers of gekoeld bevroren (rond uitgezonderd) uit Nedersaksen. Van deze producten is sinds 2015 enkel de invoer van melk, room en melkproducten toegenomen. Voor de levende dieren, andere organische chemische producten en melkproducten is Nederland een grote afzetmarkt voor Nedersaksen. En hoewel de auto het product is waarvan de grootste waarde wordt ingevoerd naar Nederland, komt dat neer op maar 3 procent van alle auto-export voor Nedersaksen.

Beieren

Beieren heeft na Noordrijn-Westfalen de grootste economie in Duitsland en de inwoners hebben een hoge koopkracht. Bovendien heeft Beieren met 2,2 procent de laagste werkloosheid van alle deelstaten (Eurostat, 2020a). Beieren is vooral een grote importeur van Nederlandse goederen: het voerde in 2018 voor zo'n 9,9 miljard euro in en is daarmee de derde deelstaat qua goedereninvoer. Het voerde voor 6,6 miljard euro aan goederen uit naar Nederland. Het heeft een grote hoogwaardige industrie, met auto's en machines als zwaartepunt. Ook Beieren heeft een bovengemiddelde maakindustrie: 28 procent van alle toegevoegde waarde van de deelstaat wordt in deze sector gegenereerd (OECD, 2020). Beieren heeft hele hoge import- en exportwaardes, waardoor het aandeel van Nederland laag is. Het voert maar 3,5 procent van haar totale export naar Nederland uit, en haalt iets meer dan 5 procent van haar import uit Nederland.

1.3.11 Top 5 productgroepen Nederlandse uitvoer naar Beieren

	Waarde in 2018	Verandering t.o.v. 2015	Aandeel NL in totale invoer Beieren NL->D
	mln euro %		
Geneesmiddelen	744	-6	23
Auto's	661	145	7
Toestellen voor telecommunicatie	645	11	9
Automatische gegevens verwerkende machines	409	11	10
Elektronenbuizen, transistors, half-geleider-elementen	342	-42	3

Bron: Statistisches Bundesamt Deutschland

1.3.12 Top 5 productgroepen Nederlandse invoer uit Beieren

	Waarde in 2018	Verandering t.o.v. 2015	Aandeel NL in totale uitvoer Beieren D->NL
	mln euro %		
Auto's	777	-5	2
Onderdelen voor auto's en tractors	281	104	3
Geneesmiddelen	210	25	9
Mechanisch transportmaterieel	167	38	5
Materiaal voor geleiden en isoleren van elektrische stroom	159	25	2

Bron: Statistisches Bundesamt Deutschland

Tabellen 1.3.11 en 1.3.12 tonen de in- en uitvoer tussen Beieren en Nederland voor de vijf grootste productgroepen. Nederland voerde veel hoogwaardige en kennisintensieve producten uit naar Beieren: voor 744 miljoen euro voerde Nederland geneesmiddelen uit naar Beieren, en voor 661 miljoen euro aan auto's. Van alle door Nederland uitgevoerde auto's naar Duitsland was 49 procent bestemd voor deze deelstaat. Daarnaast ging voor 342 miljoen euro aan halfgeleiderelementen vanuit Nederland naar Beieren.

De samenstelling van het uitvoerpakket naar Beieren veranderde wel sterk. Waar de uitvoer van auto's met 145 procent steeg sinds 2015, daalde de uitvoer van halfgeleiderelementen met 42 procent. Beieren is niet erg afhankelijk van Nederland voor de invoer van haar producten: van geneesmiddelen komt 23 procent uit Nederland, en ook bij de andere producten heeft Nederland maar een klein aandeel in de totale invoerwaarde van de deelstaat.

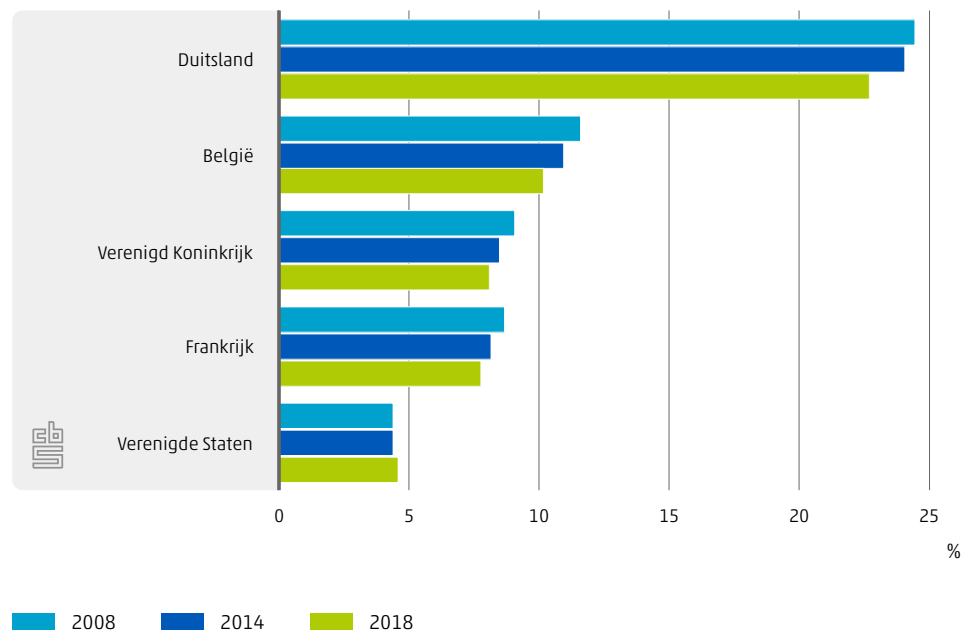
Nederland importeerde uit Beieren het meest aan auto's (777 miljoen euro) en onderdelen voor auto's en tractoren (281 miljoen euro). 25 procent van alle door Nederland ingevoerde Duitse auto's en 16 procent van alle door Nederland ingevoerde Duitse auto-onderdelen kwam daarmee uit Beieren. Daarnaast ging voor 210 miljoen euro aan geneesmiddelen vanuit Nederland naar de deelstaat. De invoer van deze producten is sinds 2015 toegenomen: de auto-onderdelen zelfs met 104 procent, de geneesmiddelen met 25 procent en het mechanisch transportmaterieel met 38 procent sinds 2015. Hoewel Beieren qua waarde veel uitvoert naar Nederland, speelt Nederland maar een kleine rol in de totale uitvoer van de deelstaat. Wanneer we naar de vijf producten kijken met de grootste invoerwaarde voor Nederland uit Beieren, blijkt dat Nederland nog niet eens 10 procent uitmaakt van de totale uitvoer van deze producten voor Beieren.

1.4 Hoe belangrijk is Duitsland voor de Nederlandse goederenhandel?

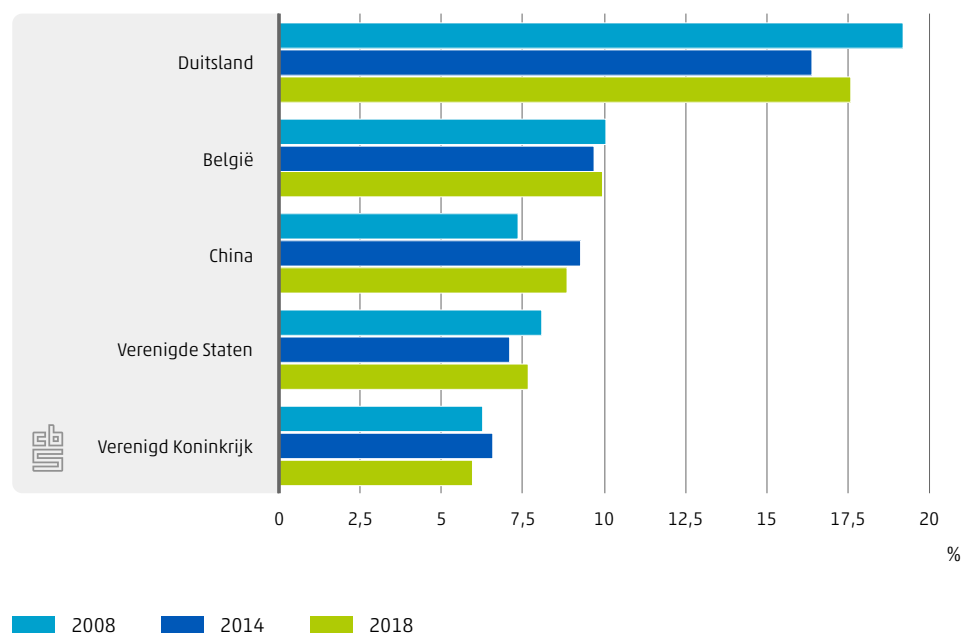
Duitsland grootste handelspartner voor goederen

Naast het perspectief hoe belangrijk Nederland voor Duitsland is (paragraaf 1.2), wordt in deze paragraaf het belang van Duitsland voor de Nederlandse goederenhandel bekeken op basis van CBS cijfers. Het blijkt dat voor zowel de goederenexport als de goederenimport Duitsland al jarenlang veruit de belangrijkste handelspartner voor Nederland is. In 2018 was Duitsland goed voor 22,7 procent van de Nederlandse exportwaarde; België was nummer twee met een aandeel van 10,2 procent en het Verenigd Koninkrijk drie met 8,1 procent. Wat betreft de import was Duitsland in 2018 goed voor 17,6 procent van de Nederlandse importwaarde, zie figuur 1.4.1 en 1.4.2. België was het tweede land van herkomst van goederen met een aandeel van 10,0 procent in 2018, gevolgd door China met 8,9 procent (nummer drie).

1.4.1 Aandeel top 5 landen in de Nederlandse goederenuitvoer



1.4.2 Aandeel top 5 landen in de Nederlandse goederenimport



In 2018 bedroeg de Nederlandse uitvoer van goederen naar Duitsland bijna 113 miljard euro, waarvan 54 miljard aan uitvoer van Nederlandse makelij. Gemiddeld bestond daarmee in 2018 circa 52 procent van de totale uitvoer naar Duitsland uit wederuitvoer. Dat aandeel verschilt per type exportgoederen, zie figuur 1.4.3. Zo is met name voor diverse gefabriceerde goederen, machines en vervoermaterieel, en minerale brandstoffen het aandeel wederuitvoer hoog (74, 66 en respectievelijk 55 procent) terwijl dat voor voeding en levende dieren met 33 procent veel lager is. In datzelfde jaar bedroeg de invoer van goederen uit Duitsland 77,6 miljard euro. Machines en vervoermaterieel was veruit de grootste importcategorie (26,9 miljard euro) gevolgd door chemische producten (13,1 miljard euro), zie figuur 1.4.3.

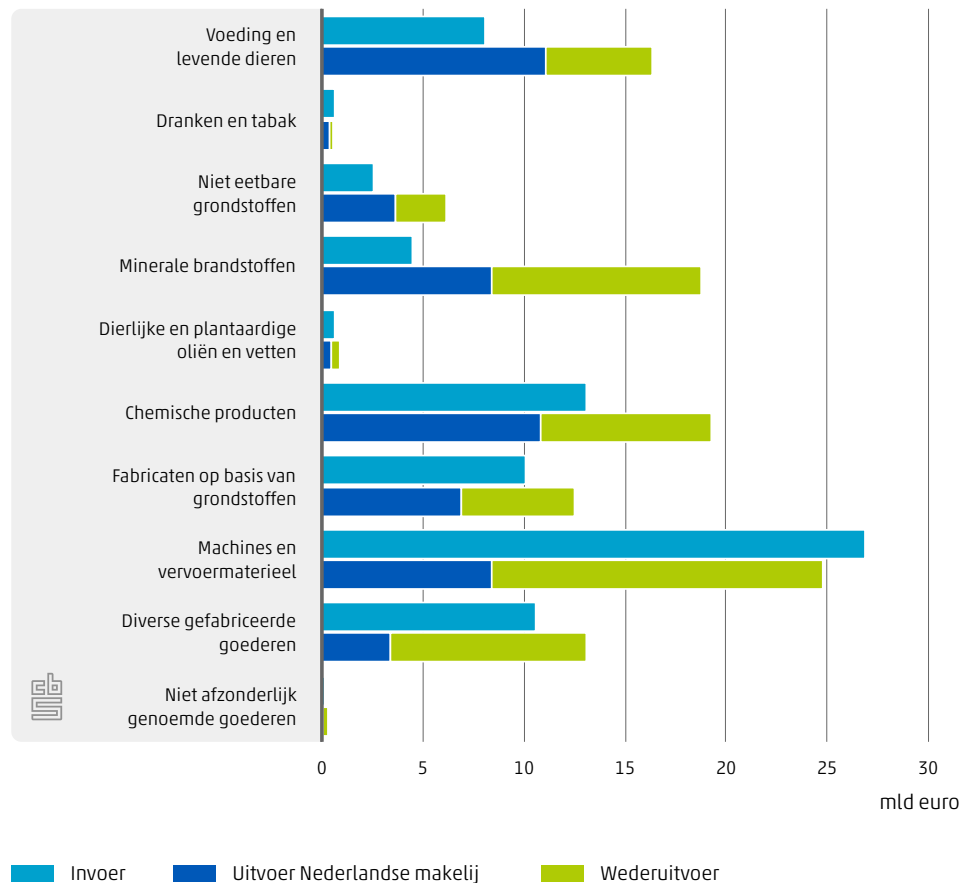
59 miljard euro was de Nederlandse wederuitvoer naar Duitsland



De afgelopen jaren is het aandeel van Duitsland in de Nederlandse export van goederen geleidelijk iets gedaald. In 2008, vóór de crisis, was het aandeel van Duitsland in de totale Nederlandse goederenexport nog 24,5 procent. In 2018 kwam dit aandeel uit op 22,7 procent. Er is daarbij wel een verschil tussen de export van Nederlandse makelij en wederuitvoer. Tussen 2008 en 2018 daalde het aandeel van Duitsland in de export van Nederlandse makelij met 4,2 procentpunt terwijl dat voor de wederuitvoer met 1,3 procentpunt steeg. Dat verschil is relevant omdat Nederland per euro aanzienlijk meer verdient aan uitvoer van Nederlandse makelij dan aan wederuitvoer (CBS, 2019b).

Ook voor de import van goederen is Duitsland relatief minder belangrijk geworden als land van herkomst. Ten opzichte van 2008 is in 2018 het aandeel van Duitsland gedaald met 1,6 procentpunt. Voor Frankrijk daalde het aandeel met 1,3 procentpunt, terwijl dat van China juist met 1,4 procentpunt toenam.

1.4.3 Nederlandse goederenhandel met Duitsland per goederengroep (SITC 1-digit niveau), 2018



Nederland heeft groot handelsoverschot met Duitsland

Nederland exporteert aanzienlijk meer goederen naar Duitsland dan het daar vandaan importeert. In 2018 bedroeg dit handelsoverschot 35,4 miljard euro, ruim 9 miljard euro meer dan in 2008, het jaar van de wereldwijde financiële crisis. Behalve bij de machines en vervoermaterieel, en dranken en tabak had Nederland in 2018 voor alle goederensoorten op het 1-digit SITC-niveau een handelsoverschot (CBS, 2020). De grootste handelsoverschotten traden in dat jaar op voor minerale brandstoffen (14,3 miljard euro), voeding en levende dieren (8,3 miljard euro) en chemische producten (6,2 miljard euro), zie figuur 1.4.3. Sinds 2013 is het handelsoverschot voor minerale brandstoffen wel teruggelopen; in dat jaar bedroeg het handelsoverschot voor minerale brandstoffen 22,8 miljard euro. Het totale handelsoverschot is sinds dat jaar met ruim 8 miljard euro teruggelopen.

De handel in hightech producten

Hightech producten zijn technologische producten waarbij voor de productie veel gebruik wordt gemaakt van R&D. De hightechsector is gedefinieerd volgens de internationaal erkende afbakening voor de *Hightech industry and Knowledge-intensive services*, opgesteld door Eurostat (2020b).

In 2018 werkten 339 duizend mensen in Nederland in de hightechsector, terwijl dat er in Duitsland meer dan 1,7 miljoen mensen waren (Eurostat, 2020b). Hiervan zijn er bijna 1,1 miljoen werkzaam in één van de vier belangrijkste Duitse handelspartners van Nederland: Baden-Württemberg, Beieren, Noordrijn-Westfalen, en, in mindere mate, Nedersaksen. De deelstaten Beieren en Baden-Württemberg zijn vooral actief in de automobiel- en de farmaceutische industrie, terwijl Nedersaksen en Noordrijn-Westfalen een grote hoogwaardige metaalindustrie hebben. Daarnaast is de (maak)industrie in Noordrijn-Westfalen, Beieren en Baden-Württemberg groot (Holland High Tech, 2020). Bedrijven in Baden-Württemberg besteden bovendien verreweg het meeste geld aan R&D: in 2017 was dit 2 547 euro per inwoner. Met 1 445 euro per inwoner staat Beieren op de tweede plaats (Eurostat, 2020c). Ter vergelijking, in Nederland besteedde Noord-Brabant in 2017 het meeste geld aan onderzoek en ontwikkeling per inwoner, namelijk 1 333 euro, gevolgd door Utrecht met 1 032 euro per inwoner (Eurostat, 2020c). De Nederlandse hightechsector stelt dan ook dat Nederland naast handelspartner ook technologie- en innovatiepartner voor Duitsland kan worden (Holland High Tech, 2020).

Handel in hightech producten tussen Nederland en Duitsland

Tabel 1.4.4 toont cijfers over de handel in hightech producten tussen Nederland en Duitsland. Van de totale Nederlandse export bestond in 2018 zo'n 73 miljard euro uit hightech export, zie het Economisch profiel van Duitsland. Daarvan werd 13,5 miljard euro uitgevoerd naar Duitsland. Duitsland leverde op haar beurt in dat jaar voor 7,9 miljard euro aan hightech producten aan Nederland. Vergeleken met 2015 is de export van hightech naar Duitsland met 14,8 procent en de import daarvan uit Duitsland met 52,8 procent toegenomen.

In de handelsdata zijn de hightech producten zichtbaar die door Nederland veel ingevoerd worden uit Duitsland, namelijk elementen voor halfgeleiders zoals transistoren en processoren, medicinale en farmaceutische producten zoals vaccins en onderdelen voor telecommunicatie. Hightech producten die Nederland veel uitvoert naar Duitsland zijn voor een groot deel dezelfde soort producten, namelijk onderdelen voor telecommunicatie, medicinale en farmaceutische producten en elementen voor halfgeleiders. Maar we voeren ook veel kunstmatige lichaamsdelen zoals protheses, kantoormachines zoals kopieermachines en automatische gegevens verwerkende machines zoals laptops en externe opslagschijven uit naar Duitsland.

1.4.4 Handel van hightech producten tussen Nederland en Duitsland

	Invoer (D->NL)	Uitvoer (NL->D)	Wederuitvoer (WU)	Aandeel WU in totale uitvoer
	mld euro			%
2015	5,1	11,7	8,6	73,1
2018	7,9	13,5	11,0	81,4

In tabel 1.4.4 kunnen we echter wel zien dat een groot deel van de uitvoer van hightech producten wederuitvoer is. Dit betreft de doorvoer van hightech goederen van buitenlandse makelij die niet voor Nederlands gebruik of verbruik zijn bestemd, hier niet of nauwelijks bewerkt worden en in eigendom komen van een Nederlands bedrijf tijdens het verblijf in Nederland. Vergeleken met 2015 is voor de hightechsector de wederuitvoer naar Duitsland met 27,7 procent toegenomen. In 2018 was bijna 11 miljard euro aan hightech productwaarde wederuitvoer. De hightech is sowieso een productcategorie die een grote wederuitvoer kent in Nederland: 76,5 procent van alle hightech export is wederuitvoer. Van de 13,5 miljard euro aan uitvoer van hightech producten naar Duitsland is 81,4 procent wederuitvoer.

Hightech producten die weinig tot geen wederuitvoer kennen (en dus voornamelijk van Nederlandse makelij zijn) en ook veel uitgevoerd worden naar Duitsland, zijn onderdelen voor vliegtuigmotoren, röntgenapparaten, meetinstrumenten, machines voor metaalbewerking en ontsmettingsmiddelen zoals pesticiden.

Aandeel wederuitvoer grootste voor Zuid-Holland, Noord-Holland en Utrecht

De Nederlandse export naar Duitsland wordt door verschillende provincies geleverd. Niet elke provincie is daarbij even belangrijk en ook het aandeel wederuitvoer in de export naar Duitsland en het aandeel van Duitsland in de export verschilt per provincie. Zo blijkt uit tabel 1.4.5 dat Zuid-Holland in 2018 het meeste naar Duitsland exporteerde; 26 procent van de totale Nederlandse export naar Duitsland werd geleverd door bedrijven die daar gevestigd zijn. Noord-Holland is de tweede provincie, met een aandeel van 15 procent, op de voet gevolgd door Noord-Brabant. Van de export van bedrijven uit Zuid-Holland naar Duitsland betreft meer dan de helft wederuitvoer. Dit toont hoe belangrijk Zuid-Holland – en Rotterdam in het bijzonder – is voor de distributie van goederen naar Duitsland. Voor Noord-Holland en Utrecht is het aandeel wederuitvoer in de export naar Duitsland zelfs nog hoger.

Het belang van Duitsland als exportmarkt verschilt sterk tussen de Nederlandse provincies. Duitsland is het belangrijkste voor Groningen; 32 procent van de export van Groningen ging in 2018 naar Duitsland. In de jaren daarvoor was het belang van Duitsland nog veel groter. De productie en export van aardgas in Groningen is namelijk afgenomen. Van de goederenexport van Limburgse bedrijven gaat bijna 29 procent naar Duitsland. Aan de andere kant heeft voor Zeeland nog geen 15 procent van de export Duitsland als bestemming.

1.4.5 Kerncijfers per provincie voor de export van goederen naar Duitsland, 2018

	Aandeel provincies in NL export naar Duitsland	Aandeel wederuitvoer in de export naar Duitsland	Aandeel Duitsland in totale export per provincie
	%		
Zuid-Holland	26,0	52,7	26,4
Noord-Holland	15,1	55,0	19,0
Noord-Brabant	14,9	37,1	17,0
Limburg	9,9	38,9	28,8
Gelderland	8,8	34,4	24,4
Overijssel	8,5	47,3	28,1

1.4.5 Kerncijfers per provincie voor de export van goederen naar Duitsland, 2018 (vervolg)

	Aandeel provincies in NL export naar Duitsland	Aandeel wederuitvoer in de export naar Duitsland	Aandeel Duitsland in totale export per provincie
	%		
Groningen	5,3	31,1	31,7
Utrecht	5,2	60,5	23,9
Flevoland	2,1	36,0	25,1
Drenthe	1,6	24,4	27,0
Friesland	1,4	34,9	19,9
Zeeland	1,1	20,4	14,8

1.5 Hoe belangrijk is Duitsland voor de Nederlandse dienstenhandel?

Naast de goederenhandel is ook de dienstenhandel erg belangrijk voor Nederland. Nederland was in 2018 de zesde dienstexporteur én -importeur ter wereld (WTO, 2019). Sinds 1995 is de Nederlandse export van goederen verdrievoudigd en de export van diensten zelfs meer dan verviervoudigd: de groei was voor de diensten (318 procent) sterker dan voor de goederen (227 procent). Vergelijkbare groeicijfers zijn waar te nemen voor import van diensten (CBS, 2019a). Waar in 1995 de dienstexport een vijfde van de totale Nederlandse export was, was in 2018 het aandeel van de dienstexport toegenomen tot een kwart (CBS, 2019a). In 2017 verdiende Nederland met een bruto-export van 155 miljard euro aan diensten in totaal 99 miljard euro. Per euro komt dat neer op 64 cent per euro. Dat is aanzienlijk meer dan voor de uitvoer van Nederlandse makelij en wederuitvoer. Aan de uitvoer van Nederlandse makelij verdiende Nederland in 2017 namelijk 52 cent per euro en aan wederuitvoer slechts 14 cent per euro (CBS, 2019b).

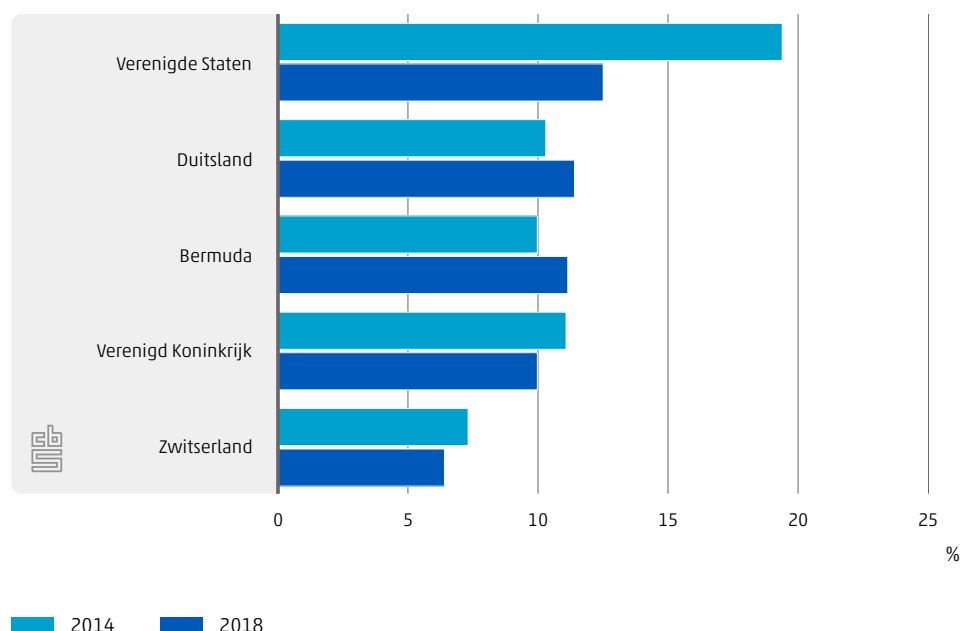
2^e dienstenleverancier is Duitsland
voor Nederland



Invoer van diensten uit Duitsland steeds belangrijker voor Nederland

Circa 61 procent van de import van diensten werd in 2018 geleverd door Europese landen. Van de in totaal 207 miljard euro aan Nederlandse diensteninvoer kwam 13 procent uit de Verenigde Staten (zie figuur 1.5.1). Op een tweede plek stond Duitsland met een aandeel van 11 procent in het totaal. De vijf landen die in dat jaar de meeste diensten leverden aan Nederland waren samen goed voor 58 procent van de Nederlandse diensteninvoer. In 2018 is Duitsland relatief gezien belangrijker geworden voor Nederland als leverancier van diensten. Het aandeel van de Verenigde Staten neemt ten opzichte van 2014 af. In 2017 kromp de waarde van ingevoerde diensten uit de VS met meer dan 6,6 miljard euro tot 20,7 miljard euro, een daling van 24 procent. De dienstenimport uit de VS nam in 2017 voornamelijk af doordat Nederland 5,5 miljard euro minder vergoedingen betaalde voor het gebruik van intellectueel eigendom. Deze categorie draagt in de laatste jaren in absolute zin ook het meest bij aan de schommelingen in de import van diensten uit de VS (CBS, 2019c).

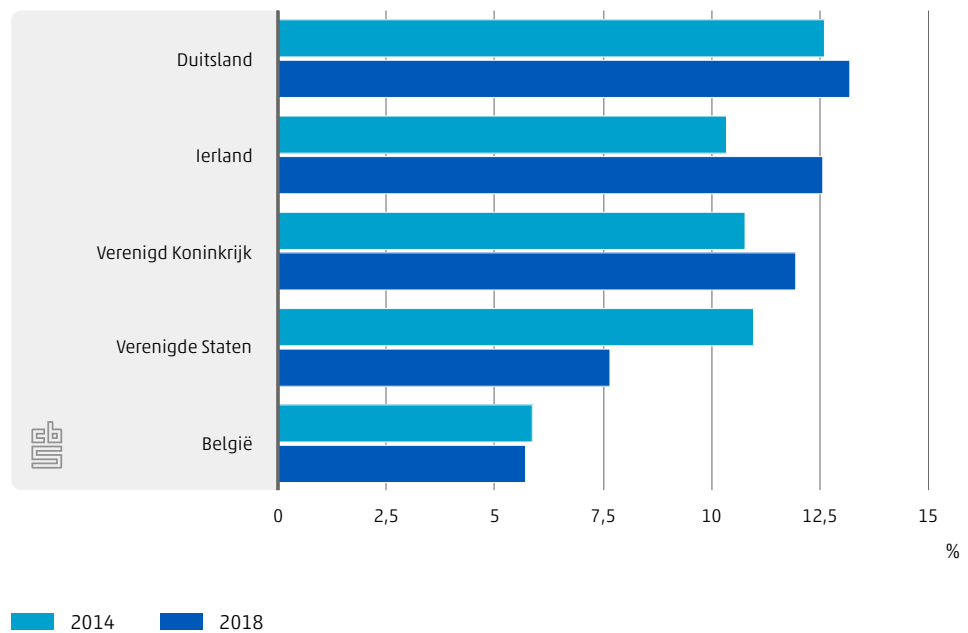
1.5.1 Aandeel top 5 landen in de Nederlandse diensteninvoer, 2014 en 2018



Duitsland belangrijkste afnemer van Nederlandse diensten

De Nederlandse dienstenuitvoer is sterk gericht op de EU: 70 procent van de exportwaarde van diensten ging in 2018 naar andere EU-landen. De totale Nederlandse dienstenuitvoer bedroeg ruim 210 miljard euro in 2018. Nederland exporteerde de meeste diensten naar Duitsland, namelijk 27,8 miljard euro. Figuur 1.5.2 toont dat Duitsland daarmee een aandeel van 13,2 procent had in de totale Nederlandse dienstenuitvoer. Daarna volgen Ierland (26,5 miljard euro), het Verenigd Koninkrijk (25,2 miljard euro), de Verenigde Staten (16,1 miljard euro) en België (12,0 miljard euro). Samen was de top vijf goed voor 51 procent van de totale dienstenuitvoer in 2018.

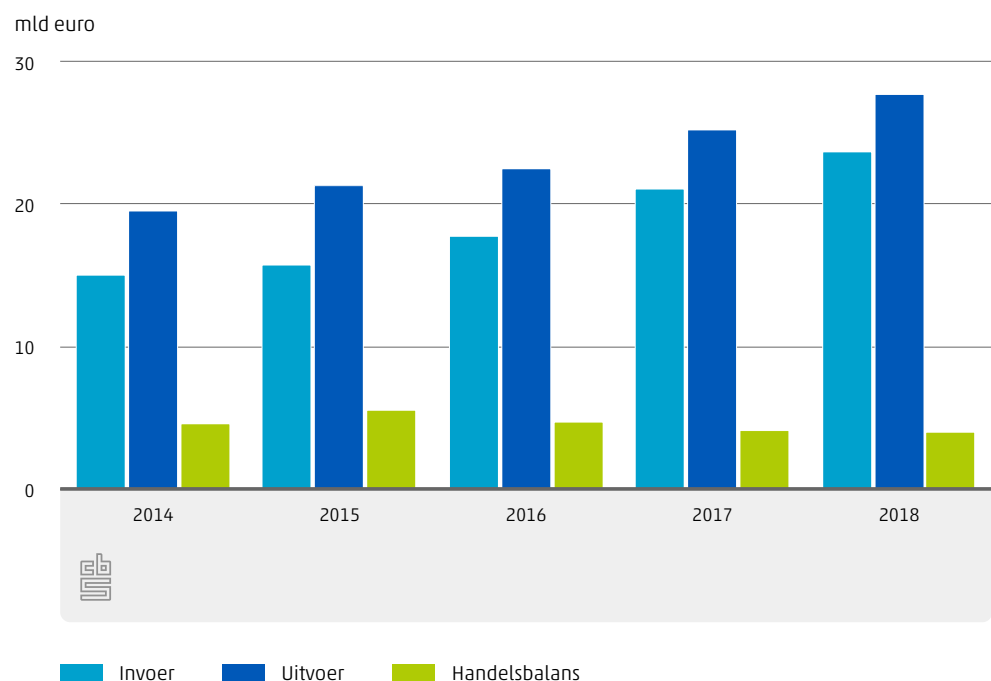
1.5.2 Aandeel top 5 landen in de Nederlandse dienstenuitvoer, 2014 en 2018



Ontwikkeling van Duitsland als handelspartner

Zowel de invoer als de uitvoer van diensten van en naar Duitsland is jaar op jaar fors gestegen, zie figuur 1.5.3. In totaal had Nederland in 2018 een handelsoverschot van 4 miljard euro in de dienstenhandel met Duitsland. Het handelsoverschot is sinds 2015 wel licht afgenomen omdat de invoer van diensten uit Duitsland harder gegroeid is dan de uitvoer.

1.5.3 Nederlandse dienstenhandel met Duitsland, 2014-2018

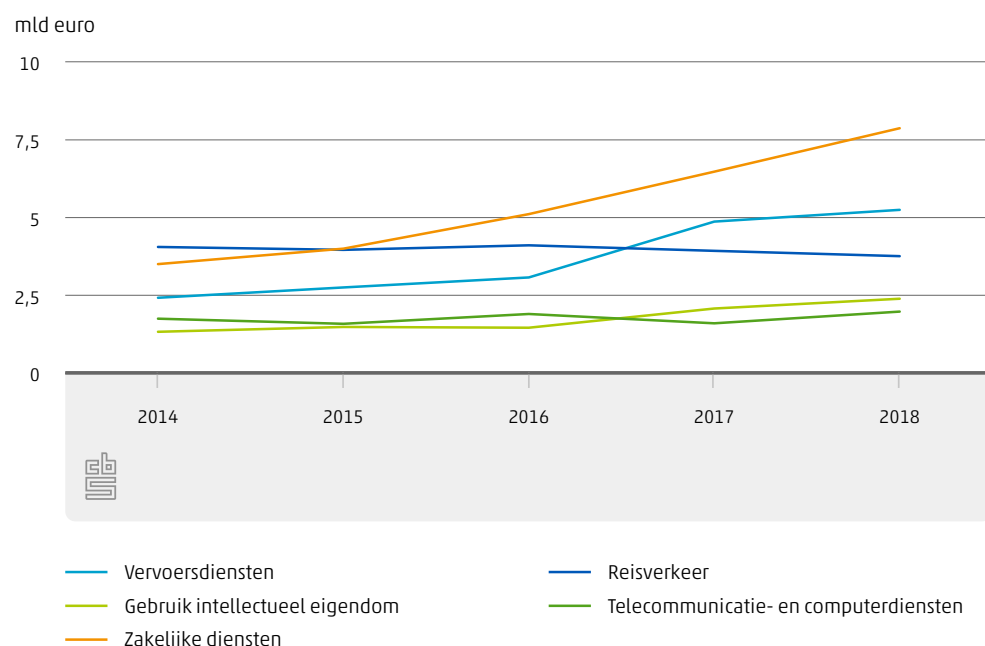


De diensten⁴⁾ die Nederland voornamelijk uitvoert zijn reisverkeer (dit zijn uitgaven aan diensten en goederen door buitenlandse toeristen en zakelijke reizigers die tijdelijk naar Nederland komen), vervoersdiensten (zeevervaart, luchtvaart, passagiersvervoer, vrachtvervoer) en bouwdiensten. Voor deze populaire Nederlandse exportdiensten is het aandeel van Duitsland groot. Zo had bijvoorbeeld 60 procent van de totale Nederlandse uitvoer van overig privé reisverkeer Duitsland als afnemer. Deze groep reisverkeer bestaat voornamelijk uit uitgaven van Duitsers die dagtochten naar Nederland maken of Duitse vakantiegangers die in Nederland overnachten (CBS, 2019d). Het overige passagiersvervoer is voor 53 procent afhankelijk van Duitsland.

Zakelijke diensten en vervoersdiensten dominant in diensteninvoer uit Duitsland

De vijf meest ingevoerde diensten uit Duitsland zijn goed voor 90 procent van de totale Nederlandse invoer uit Duitsland. In 2018 waren zakelijke diensten en vervoersdiensten de grootste categorieën in de Nederlandse diensteninvoer uit Duitsland, zie figuur 1.5.4. Zakelijke diensten bestaan voornamelijk uit technische diensten, professionele en managementadviesdiensten. De invoer van zakelijke diensten uit Duitsland vertoonde een grote toename tussen 2014 en 2018. In 2018 importeerde Nederland voor een bedrag van 7,9 miljard euro aan zakelijke diensten uit Duitsland; 125 procent meer dan in 2014. Deze toename is toe te schrijven aan een stijging in R&D diensten (+213 procent) en technische handelsgebonden diensten (+186 procent). De invoer van vervoersdiensten nam toe met 2,8 miljard euro, terwijl enkel de invoer van reisverkeer uit Duitsland afnam sinds 2014.

1.5.4 Top 5 dienstesoorten Nederlandse invoer uit Duitsland, 2014-2018



4) De internationale dienstenhandel is onder te verdelen in twaalf hoofdgroepen van dienstesoorten. Dat zijn: industriële diensten, onderhoud en reparatie, vervoersdiensten, reisverkeer, bouwdiensten, verzekeringsdiensten, financiële diensten, gebruik van intellectueel eigendom, telecommunicatie- en computerdiensten, zakelijke diensten, persoonlijke/culturele/recreatieve diensten en overheidsdiensten.

Internationaal wegvervoer vanuit Nederland naar Duitsland

Een gedeelte van wat Nederland naar Duitsland exporteert, wordt met vrachtauto's naar Duitsland getransporteerd. Van de 137 miljoen ton die in 2018 via de weg, binnenvaart of spoor naar Duitsland werd vervoerd ging 33 procent met een vrachtauto. Binnenvaart heeft met 54 procent het grootste aandeel, bijna twee derde hiervan zijn bulkgoederen kolen en metaalertsen. Voor het Nederlandse wegvervoer is Duitsland daarmee één van de belangrijkste bestemmingen. De CBS statistiek over wegvervoer is zeer gedetailleerd en maakt het mogelijk om per vrachtautorit te bepalen waar de rit begon en eindigde. In deze box wordt ingezoomd op ritten die vrachtauto's in 2018 vanuit Nederland naar Duitsland hebben gemaakt.

Circa 2,7 miljoen vrachtautoritten naar Duitsland in 2018

In 2018 maakten Nederlandse vrachtauto's⁵⁾ 3,7 miljoen internationale ritten⁶⁾ vanuit Nederland. Dit is 10 procent meer dan in 2010. Duitsland en België zijn veruit de belangrijkste bestemmingen van Nederlandse vrachtauto's. Van alle internationale ritten vanuit Nederland ging 83 procent naar een van beide landen. Nederlandse vrachtauto's reden in 2018 ruim 1,6 miljoen keer naar Duitsland. Het totaal aantal ritten naar Duitsland door Nederlandse vrachtauto's steeg tussen 2010 en 2018 met 7,1 procent. Ook buitenlandse vrachtauto's rijden vanuit Nederland vooral naar Duitsland. Van de ruim 2,7 miljoen internationale ritten die zij in 2018 vanuit Nederland maakten ging 41 procent naar Duitsland. Het totaal aantal ritten naar Duitsland door buitenlandse vrachtauto's nam in de periode 2010–2018 met 21,5 procent toe.

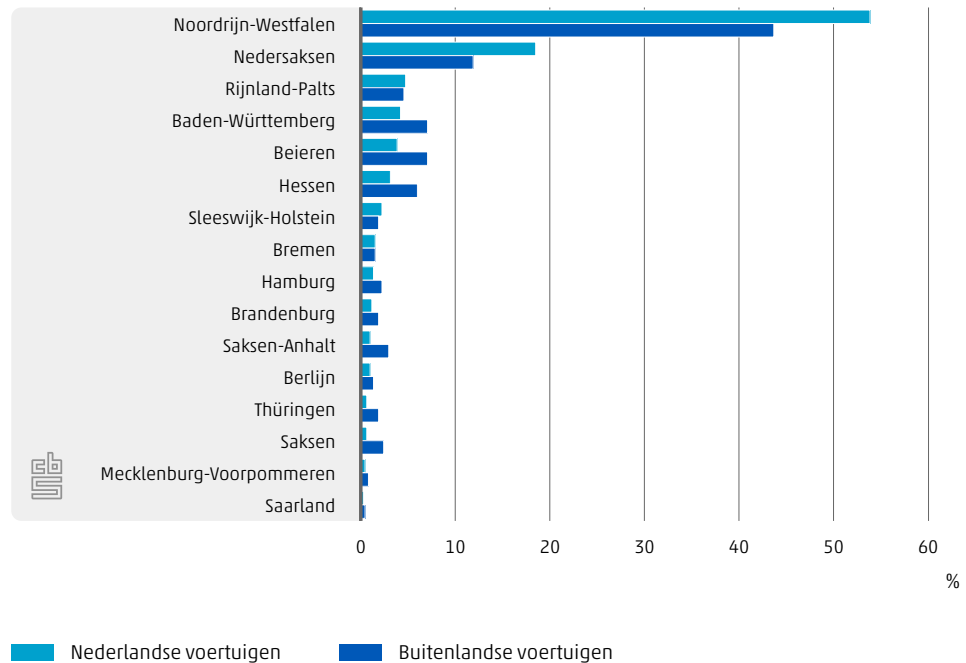
Meeste ritten vlak over de Duitse grens

Zowel Nederlandse als buitenlandse vrachtauto's rijden vooral naar de direct aan Nederland grenzende Duitse deelstaten Noordrijn-Westfalen en Nedersaksen, zoals zichtbaar in figuur 1.5.5. Zo had 43,7 procent van de ritten vanuit Nederland naar Duitsland door buitenlandse vrachtauto's de deelstaat Noordrijn-Westfalen als bestemming. Bij de Nederlandse vrachtauto's was dit aandeel zelfs 53,9 procent.

5) Nederlandse vrachtauto's zijn vrachtauto's met een Nederlands kenteken. Buitenlandse vrachtauto's zijn vrachtauto's met een buitenlands (= niet-Nederlands) kenteken.

6) Het gaat uitsluitend om beladen ritten.

1.5.5 Ritten vanuit Nederland naar Duitsland, 2018



Aantal korte ritten toegenomen

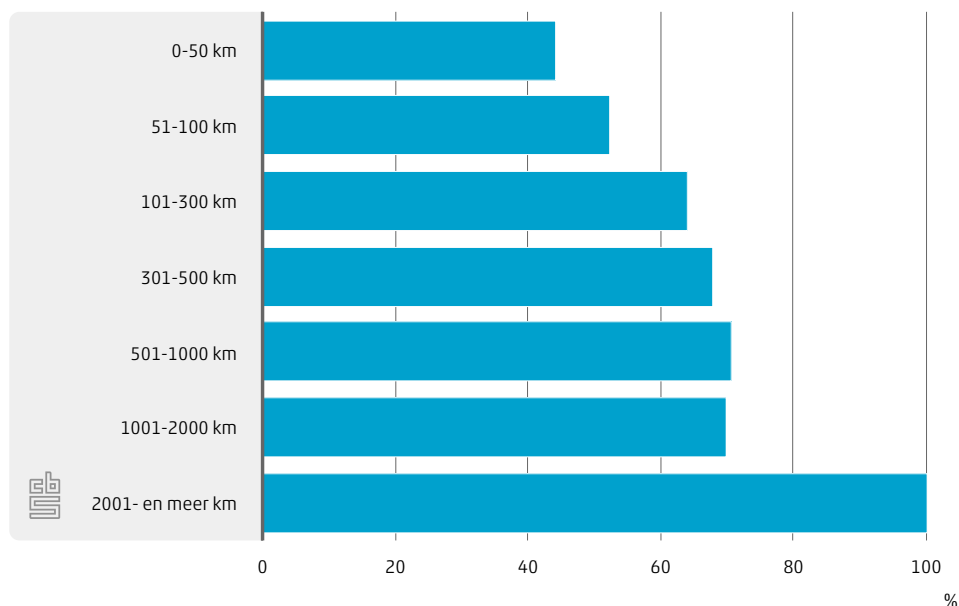
Nederlandse vrachtauto's maken steeds meer ritten naar een bestemming vlak over de Nederlandse grens. Het aantal ritten van Nederlandse vrachtauto's naar Noordrijn-Westfalen en Nedersaksen bedroeg in 2010 936 duizend, in 2018 was dit met een kwart toegenomen tot bijna 1,2 miljoen. Naar de overige bestemmingen in Duitsland nam het aantal ritten van Nederlandse vrachtauto's tussen 2010 en 2018 met 22,4 procent af. Het aantal ritten van buitenlandse vrachtauto's naar Noordrijn-Westfalen en Nedersaksen steeg met bijna 10 procent naar 621 duizend. Naar de verder gelegen Duitse deelstaten nam het aantal ritten door buitenlandse voertuigen in die periode met 40,6 procent toe naar 493 duizend.

Gebruik vrachtauto met Euro 6-motor⁷⁾ vaker bij langere afstanden

In 2018 werd 63,3 procent van alle ritten naar Duitsland door Nederlandse vrachtauto's gedaan door vrachtauto's met een schonere motor uit de Euro 6-milieuklasse. Figuur 1.5.6 laat zien dat naarmate de ritafstand toeneemt, het gebruik van vrachtauto's met een milieuvriendelijkere motor toeneemt. Van de ruim 1,6 miljoen grensoverschrijdende ritten vanuit Nederland naar Duitsland door Nederlandse vrachtauto's gingen 66 van de 100 ritten niet verder dan 300 kilometer.

⁷⁾ Om de luchtverontreiniging door het wegverkeer terug te dringen zijn vanaf het begin van de jaren zeventig door de EG/EU normen vastgesteld waaraan voertuigen moeten voldoen om op de markt te komen. Deze typekeuringseisen zijn vervolgens in de nationale wetgevingen opgenomen en zijn in de loop der jaren steeds verder aangescherpt. De meest recente normen worden EURO-normen genoemd. Vanaf januari 2013 mogen uitsluitend nieuwe vrachtauto's met een Euro 6-motor worden verkocht.

1.5.6 Ritten door NL vrachtauto's vanuit Nederland naar Duitsland met Euro 6-motor, 2018



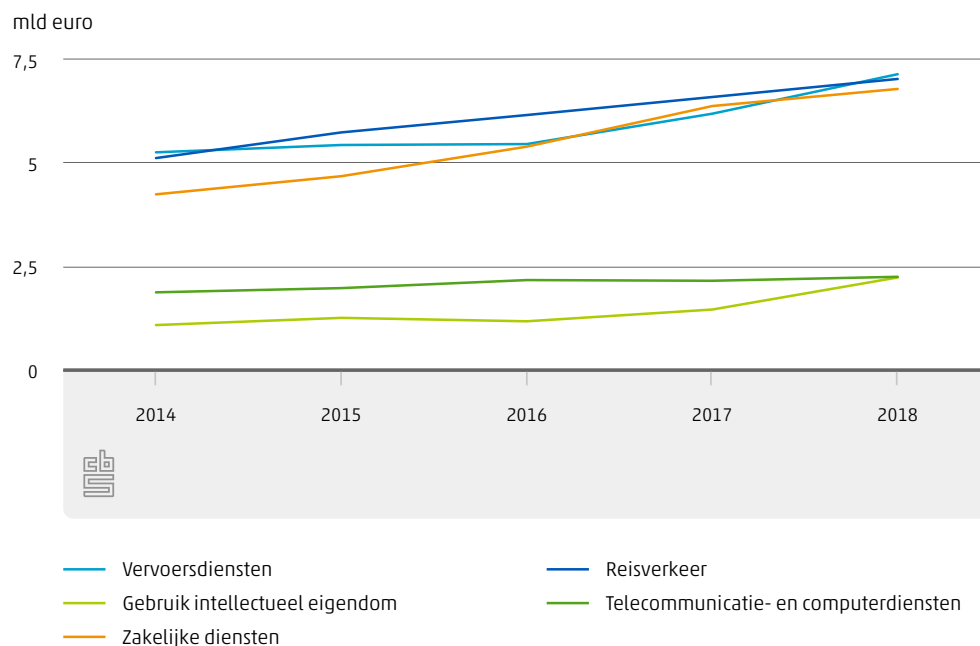
In 2018 werd bij ritten naar Duitsland van minder dan 51 km 44 procent met een Nederlandse vrachtauto met Euro 6-motor gereden. Bij ritten tussen 51 en 100 km lag dit aandeel op 52,5 procent. Bij ritten over een afstand van meer dan 100 kilometer loopt het gebruik van Nederlandse vrachtauto's met een Euro 6-motor op naar gemiddeld 66,2 procent. Bij ritten vanuit Nederland naar Duitsland door buitenlandse vrachtauto's werd 75,7 procent door vrachtauto's met een Euro 6-motor gereden.⁸⁾ Deze schonere buitenlandse voertuigen worden vaak voor internationale ritten gebruikt waarbij grotere afstanden worden afgelegd.

Zakelijke diensten, vervoersdiensten en reisverkeer dominant in dienstenuitvoer naar Duitsland

De vijf grootste dienstensoorten in de Nederlandse uitvoer naar Duitsland vertonen net zoals bij diensteninvoer een stijgende trend (zie figuur 1.5.7). De grootste toename in de uitvoer van diensten is net zoals bij de diensteninvoer te zien bij de zakelijke diensten, namelijk van 4,2 miljard euro in 2014 naar 6,8 miljard euro in 2018 (een toename van 60 procent). De verschillen in uitvoer tussen de drie belangrijkste dienstensoorten (zakelijke diensten, vervoersdiensten en reisverkeer) zijn beduidend kleiner dan bij de invoer van diensten.

⁸⁾ Buitenlandse vrachtauto's in de leeftijdscategorie 4 tot en met 7 jaar zijn verdeeld over Euro 5 en 6 op basis van de aandelen van de Nederlandse vrachtauto's van deze leeftijd.

1.5.7 Top 5 dienstesoorten Nederlandse uitvoer naar Duitsland, 2014-2018



1.6 Samenvatting en conclusie

Duitsland is een belangrijke handelspartner voor Nederland en omgekeerd. Het belang van Nederland voor de Duitse handel is licht toegenomen sinds 2008, terwijl Duitsland voor Nederland in belang is afgenomen ten voordele van China en de Verenigde Staten. Voor Duitsland is Nederland de tweede goederenleverancier. De Duitse import is het meest afhankelijk van Nederland voor geraffineerde producten van aardolie, medicinale en farmaceutische producten, en ruwe aardolie. Wat betreft de uitvoer van goederen is Nederland qua omvang de vierde bestemming voor de Duitse producten. De Duitse uitvoer van medicinale en farmaceutische producten, geneesmiddelen en toestellen voor telecommunicatie is daarbij het meeste op Nederland gericht.

Noordrijn-Westfalen, Baden-Württemberg, Nedersaksen en Beieren ontvangen samen meer dan driekwart van de uitvoer van Nederland naar Duitsland, terwijl ze meer dan 70 procent van de Nederlandse invoer uit Duitsland voor hun rekening nemen. Noordrijn-Westfalen is met een aandeel van 30 procent veruit de belangrijkste exportbestemming voor Nederland. In de periode 2002-2018 is het aandeel van Baden-Württemberg in de Nederlandse goedereninvoer met 8,2 procentpunt gestegen en dat van Beieren met 2,5 procentpunt terwijl dat van Noordrijn-Westfalen en Nedersaksen is gedaald.

Duitsland is op haar beurt ook belangrijk voor Nederland. Zowel voor de goederenexport als de goederenimport is Duitsland al jarenlang de grootste handelspartner voor Nederland. In 2018 was Duitsland goed voor 22,7 procent van de Nederlandse exportwaarde. In 2018 bedroeg de Nederlandse uitvoer van goederen naar Duitsland bijna 113 miljard euro, waarvan 59 miljard aan wederuitvoer. Met name bij diverse gefabriceerde goederen, machines en vervoermaterieel, en minerale brandstoffen is het aandeel wederuitvoer hoog. Tussen 2008 en 2018 daalde het aandeel van Duitsland in de export van Nederlandse makelij

met 4,2 procentpunt terwijl dat voor de wederuitvoer met 1,3 procentpunt steeg. In totaal daalde het aandeel van Duitsland in de Nederlandse goederenexport.

Zuid-Holland is de grootste exporteur van goederen naar Duitsland, gevolgd door Noord-Holland en Noord-Brabant. Uitgesplitst naar provincies hebben Zuid-Holland, Noord-Holland en Utrecht het grootste aandeel wederuitvoer. Duitsland is de grootste exportmarkt voor bedrijven uit Groningen en Limburg.

Wat betreft de import was Duitsland met 77,6 miljard euro in 2018 goed voor 17,6 procent van de Nederlandse importwaarde; machines en vervoermaterieel was daarbij veruit de grootste importcategorie. In totaal is in de afgelopen 20 jaar de Duitse goederenhandel met Nederland zowel qua import als export meer dan verdubbeld. Voor de import van goederen is Duitsland relatief minder belangrijk geworden als land van herkomst. Ten opzichte van 2008 is in 2018 het aandeel van Duitsland in de Nederlandse goederenexport met 1,6 procentpunt gedaald.

Ook voor de dienstenhandel is Duitsland belangrijk voor Nederland. Duitsland is qua omvang de belangrijkste afnemer van Nederlandse diensten en bij de diensteninvoer de tweede leverancier. Bij de dienstenuitvoer naar Duitsland zijn de zakelijke diensten, de vervoersdiensten en het reisverkeer dominant; bij de diensteninvoer uit Duitsland zijn dat zakelijke diensten en vervoersdiensten. Tussen 2014 en 2018 is het aandeel van Duitsland zowel bij de dienstenexport als de dienstenimport gestegen. De dienstenhandel resulteerde in een handelsoverschot voor Nederland; in 2018 was dat overschot 4 miljard euro.

1.7 Bijlage: databeschrijving

Dit hoofdstuk beschrijft de goederen- en dienstenhandel tussen Nederland en Duitsland, zowel met Duitsland als geheel als met de afzonderlijke Duitse deelstaten. Zowel het CBS als het statistiekbureau van Duitsland, het *Statistisches Bundesamt Deutschland*, verzamelen beiden gegevens over de goederenhandel tussen Nederland en Duitsland op totaalniveau. De Duitse cijfers over de Duitse goederenhandel worden in paragraaf 1.2 gebruikt. Alleen het Duitse statistiekbureau verzamelt gegevens over de goederenhandel van Nederland met de afzonderlijke deelstaten. In paragraaf 1.3 wordt deze handelsdata op deelstaatniveau gebruikt. De Nederlandse cijfers over de Nederlandse handel komen in paragraaf 1.4 (goederen) en 1.5 (diensten) aan bod.

Er zijn echter op totaalniveau grote cijfermatige verschillen tussen de Nederlandse, de federale Duitse en de Duitse deelstaat handelstotalen, zoals zichtbaar in tabel 1.7.1. De verschillen tussen de Nederlandse en de federale Duitse cijfers zijn te wijten aan asymmetrieën in de handelsstatistieken en conceptuele verschillen. De federale Duitse cijfers en de Duitse deelstaatscijfers wijken onderling af vanwege rapportageverschillen op het federale niveau en het deelstaatniveau.

1.7.1 Verschillen tussen Nederlandse cijfers, federale Duitse cijfers en Duitse deelstaatscijfers, 2018

	Nederlands perspectief	Duits perspectief	Duits perspectief
	totaal Duitsland	totaal Duitsland	som alle Duitse deelstaten
	mld euro		
Goederen van Nederland naar Duitsland	113,0	97,7	96,6
Goederen van Duitsland naar Nederland	77,6	91,1	68,1

Bron: Statistisches Bundesamt Deutschland en CBS

Asymmetrieën in de handelsstatistieken

Ten eerste kunnen die verschillen in cijfers verklaard worden door handelsasymmetrieën, die voortkomen uit afwijkende handelscijfers tussen landen met betrekking tot dezelfde goederenstroom. Het kan gaan over afwijkingen in de methodes om, waar dat nodig is, specifieke goederenstromen bij te schatten, of afwijkingen in de opgave tussen Duitse en Nederlandse bedrijven met betrekking tot dezelfde goederenstroom. Dat laatste kan veroorzaakt worden door een foutieve opgave door de handelende bedrijven of een verschil in interpretatie door bedrijven ten aanzien van het land van herkomst of bestemming. De opgaves door de bedrijven uit verschillende landen voor dezelfde goederenstroom, of de schattingen van een specifieke handelsstroom, komen dan niet overeen.

Conceptuele verschillen

Ten tweede kunnen de verschillen in handelscijfers voortkomen uit bewuste conceptuele keuzes die anders kunnen zijn voor de diverse statistiekbureaus.

Duitsland hanteert het 'land van oorsprong'-principe, waarbij het land waar de goederen geproduceerd zijn als exportland geregistreerd wordt (Destatis, 2018). Het exportland van oorsprong bepalen is niet altijd eenvoudig omdat bijvoorbeeld een product in meerdere landen gemaakt kan worden of omdat het land van oorsprong niet altijd bekend is. Hierdoor wordt een deel van de goederen toch geregistreerd als afkomstig uit het land van herkomst (in dit geval Nederland) in plaats van het land van oorsprong.

Nederland aan de andere kant hanteert het 'herkomst en bestemming'-principe, waarbij het laatste land waar de goederen geweest zijn als uitvoerend land geregistreerd wordt en het afnemende land als land van bestemming. Een voorbeeld is de invoer van bananen uit Ecuador door een Nederlandse handelaar die de bananen uitvoert naar Duitsland. Volgens het 'land van herkomst en bestemming'-principe registreert het CBS een invoer uit Ecuador en een uitvoer naar Duitsland (zij het wederuitvoer, omdat er geen verwerking van de bananen plaatsvindt). In overeenstemming met het 'land van oorsprong'-principe wijzen de Duitse statistieken echter dezelfde invoer toe aan Ecuador (Destatis, 2018).

Rapportages van de deelstaten

Het derde verschil tussen de cijfers komt voort uit het feit dat de deelstaten geen doorvoerstromen registreren, maar enkel de export van productie door de deelstaten zelf en de invoer voor de Duitse markt. Er moet ook vermeld worden dat enkel de internationale goederenhandel van Duitse deelstaten met andere landen – zoals Nederland – is meegenomen in de cijfers op deelstaatniveau. De Duitse deelstaat die de goederen verhandelt, is niet per definitie de uiteindelijke deelstaat van herkomst of bestemming. Wanneer bijvoorbeeld Nederlandse producten ingevoerd worden door een bedrijf in Hamburg om vervolgens doorverkocht te worden aan een bedrijf in de deelstaat Brandenburg, wordt enkel de handel tussen Nederland en Hamburg meegenomen en Brandenburg wordt dan niet in de cijfers opgenomen.

1.8 Literatuur

CBS (2016). *CBS Internationaliseringsmonitor 2016, derde kwartaal: Duitsland*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Heerlen/Den Haag/Bonaire.

CBS (2017). *CBS Internationaliseringsmonitor 2017, tweede kwartaal: Internationale handel in diensten*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Heerlen/Den Haag/Bonaire.

CBS (2019a). *Opbouw binnenlands product (bbp); nationale rekeningen*. [Database]. Geraadpleegd op 10 januari 2020.

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

CBS (2019c). *CBS Internationaliseringsmonitor 2019, eerste kwartaal: Verenigde Staten*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Heerlen/Den Haag/Bonaire.

CBS (2019d). *Bijna 10 miljoen verblijfsgasten in juli en augustus*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Heerlen/Den Haag/Bonaire.

CBS (2020). *Internationale handel; in-, (weder)uitvoer, SITC (1 digit), landen(groepen)*. [Database]. Geraadpleegd op 23 januari 2020.

Destatis (2018). *Methods, approaches, developments: information of the German Federal Statistical Office*. Geraadpleegd op 23 januari 2020.

Eurostat (2020a). *Unemployment by sex, age and NUTS 2 regions (%)* [Database]. Geraadpleegd op 16 januari 2020.

Eurostat (2020b). *High-tech industry and knowledge-intensive services: Annex 3 High-tech aggregation by NACE Rev.2 & Annex 5 High-tech aggregation by SITC Rev.4*. Geraadpleegd op 20 januari 2020.

Eurostat (2020c). *Employment in technology and knowledge-intensive sectors by NUTS 2 regions and sex (from 2008 onwards, NACE Rev. 2)* [Database]. Geraadpleegd op 17 januari 2020.

Eurostat (2020d). *Intramural R&D expenditure (GERD) by sectors of performance and NUTS 2 regions* [Database]. Geraadpleegd op 17 januari 2020.

Holland High Tech (2020). *Duitslandplan Topsector High Tech Systemen en Materialen. Partnerschap in handel én innovatie.* Geraadpleegd op 17 januari 2020.

OECD (2020). *Regional economy* [Database]. Geraadpleegd op 16 januari 2020.

Ramaekers, P. & Voncken, R. (2016). *Trends in de handel met Duitse deelstaten*. In: Jaarsma & Voncken (eds.). *Internationaliseringsmonitor 2016-III Duitsland*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

Ramaekers, P. (2019). Geografische dimensie van de Nederlandse goederenhandel. In: CBS (2019). *Nederland Handelsland: Export, investeringen & werkgelegenheid*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

RVO (2019). *Handel Nederland – Duitsland*. Geraadpleegd op 15 januari 2020.

WTO (2019), *Trade profiles, Trade in services*. [Database]. Geraadpleegd op 10 januari 2020.

2.

**Welke bedrijven
exporteren naar
Duitsland
en welke
ondernemers zijn hier
bij betrokken?**

Auteurs
Sarah Creemers
Marjolijn Jaarsma
Janneke Rooyakkers

45% van de goederenexporteurs exporteert naar
Duitsland

42% van de dienstenexporteurs exporteert naar
Duitsland



Bedrijven met goederen- en dienstenexport naar Duitsland staan centraal in dit hoofdstuk. Zij vormen een groot gedeelte van de totale populatie goederen- en dienstenexporteurs in Nederland. Het doorsnee bedrijf met export naar Duitsland blijkt groter te zijn qua exportwaarde dan exporteurs zonder export naar Duitsland. Onder exportstarters is Duitsland één van de belangrijkste bestemmingen om mee te beginnen.

2.1 Inleiding

Duitsland populaire bestemming voor goederen- en dienstenexporteurs

De keuze van een bedrijf om goederen en/of diensten te exporteren is geen triviale. Groeiende vraag vanuit het buitenland, een verandering in het netwerk van een bedrijf of een impuls vanuit de overheid, zoals een gerichte handelsmissie, kunnen voor een bedrijf aanleiding zijn om een stap over de grens te zetten. Ondanks het groeiende belang van landen als China en de Verenigde Staten in de Nederlandse exportcijfers – zoals bleek uit hoofdstuk 1 – zijn de meeste exporteurs sterk gericht op de ons omringende buurlanden. In 2018 leverde ongeveer 54 procent van alle goederenexporteurs goederen aan België en 45 procent exporteerde naar Duitsland. Natuurlijk kunnen deze bedrijven ook nog naar andere landen exporteren, maar België en Duitsland staan met stip bovenaan als bestemmingsland voor Nederlandse goederenexporteurs. Dit geldt ook voor dienstenexporteurs; in 2017 exporteerde ongeveer 42 procent van deze bedrijven diensten naar (o.a.) Duitsland.

Bedrijven die voor het eerst goederen exporteren, hebben een nog sterkere voorkeur voor België. Dit geldt vooral voor exporteurs die starten met één partnerland (Cremers et al., 2019). Van de 15,6 duizend bedrijven die in 2014 startten met goederenexport, deden ruim 4 800 dat in hun eerste jaar naar één land. Hiervan begon circa een derde met de afzet van goederen in België en 17 procent met export naar onze oosterburen.

Factoren die een rol spelen in de keuze voor dichtbij of ver weg exporteren

De afstand tot een afzetmarkt, zowel in kilometers als cultureel, economisch of institutioneel speelt een rol in de afweging welke exportmarkt(en) een bedrijf bedient. Dit is intuïtief maar ook econometrisch goed te verklaren met bijvoorbeeld de graviteitstheorie. Deze theorie zegt onder andere dat hoe dichterbij de exportbestemming is, hoe lager de transport- en zoekkosten en dus hoe groter de exportstroom. Hoe groter en rijker de exportmarkt en hoe kleiner de culturele en institutionele verschillen, hoe groter de exportstroom naar deze markt. Empirisch onderzoek laat zien (Eaton et al., 2007; Albornoz et al., 2010; Iacovone & Javorcik, 2010 en Esteve-Pérez et al., 2011) dat nieuwe exporteurs doorgaans starten door een klein aantal exportproducten, in kleine exportvolumes naar landen dichtbij te exporteren. Hiermee doet de exporteur relevante kennis op van de buitenlandse markt, leert hij de marktcondities kennen terwijl toch het risico wordt beperkt door de kleine afstand en lage exportwaardes. Landen dichtbij huis hebben vaak vergelijkbare karakteristieken qua taal, cultuur en instituties, wat het tot aantrekkelijke bestemmingen maakt om naar toe te exporteren. Zo zijn de verschillen tussen de Duitse en Nederlandse economie, samenleving of

gebruiken kleiner dan tussen Nederland en bijvoorbeeld China. Toch hebben ook onze oosterburen op een aantal punten andere culturele gebruiken, regels en omgangsvormen. Zo is het in Duitsland gebruikelijker dan in Nederland om een formele omgangsvorm aan te nemen en is hiërarchie en status er belangrijk (RVO). Kenmerken als zorgvuldigheid, betrouwbaarheid, kwaliteit en *pünktlichkeit* worden vaak aan Duitse producten en Duitsland toegeschreven (MKB Servicedesk). Ook is het machtig zijn van de Duitse taal een enorm voordeel bij het zakendoen in Duitsland, terwijl in Nederland Engels gangbaarder is. Kortom, er is veel dat ons verbindt met onze oosterburen, maar er zijn ook verschillen.

Leeswijzer

In dit hoofdstuk wordt er dieper ingezoomd op bedrijven met export naar Duitsland. Wat kenmerkt deze bedrijven? Dit komt onder andere aan bod in paragraaf 2.2. Daarbij wordt onderscheid gemaakt tussen goederen- en dienstenexporteurs en worden kenmerken bekeken als grootte, bedrijfstak en vestigingsregio van de exporteur. In paragraaf 2.3 worden de structurele- en incidentele exporteurs naar Duitsland in kaart gebracht. Het is bekend dat bedrijven die goederen en/of diensten exporteren groter en productiever zijn en hogere salarissen betalen dan bedrijven die alleen de binnenlandse markt bedienen. Binnen de groep exporteurs blijkt dat bedrijven die er in slagen een aantal jaren opeenvolgend te exporteren (structurele exporteurs) op hun beurt weer groter, productiever en winstgevender zijn dan bedrijven die slechts incidenteel een buitenlandse order vervullen (Boutorat et al., 2019). Dit maakt aanvullend onderzoek naar deze type exporteurs relevant. Paragraaf 2.4 gaat in op bedrijven die zijn gestart met export naar Duitsland. Welke kenmerken hebben deze starters, bijvoorbeeld leeftijd, bedrijfstak en locatie van het bedrijf. Maar niet alleen het bedrijf is van belang voor de exportstrategie, maar ook de ondernemer hierachter. Leeftijd, geslacht en herkomst kunnen allemaal een rol spelen bij de keuze om de Duitse markt te betreden. Paragraaf 2.5 besluit het hoofdstuk met een samenvatting.

2.2 Bedrijven met export naar Duitsland

Nederland telde in 2018 iets meer dan 111 duizend bedrijven met goederenexport (zie tabel 2.2.1). Iets minder dan de helft van deze exporteurs – 45 procent – rapporteerde (onder andere) export van goederen naar Duitsland. Dat komt neer op bijna 50 duizend bedrijven. Dat betekent dat ruim 61 duizend exporteurs géén goederen naar Duitsland exporteerden in dat jaar. Van de 49,7 duizend bedrijven die Duitsland in hun exportportfolio hadden in 2018, had ruim 1 op de 5 Duitsland als enige exportbestemming (10,5 duizend).

Aandeel exporteurs met goederenexport naar Duitsland daalt

Vergeleken met 2015 is zowel het totaal aantal goederenexporteurs als het aantal bedrijven met export naar Duitsland toegenomen. Omdat het totaal aantal goederenexporteurs in deze periode iets harder groeide (+ 13 procent) dan het aantal bedrijven met export naar Duitsland (+ 8 procent) is het aandeel bedrijven met export naar Duitsland iets afgenomen. Dit sluit aan bij eerder onderzoek van het CBS (2019a) en ook hoofdstuk 1 van deze

publicatie, waaruit blijkt dat – ondanks dat Duitsland onze belangrijkste exportpartner is – het aandeel van Duitsland in de Nederlandse export in de loop der jaren licht is afgenomen.

Doorsnee goederenexporteur klein in exportwaarde

De doorsnee (mediane) goederenexporteur had in 2018 een exportwaarde van 19,8 duizend euro. Dat betekent dat als alle goederenexporteurs gerangschikt worden naar exportwaarde in 2018, het middelste bedrijf een exportwaarde van bijna 20 duizend euro heeft. Afgezet tegen de totale export van bedrijven in Nederland in 2018 – bijna 350 miljard – is dit een klein bedrag. Dat geeft aan dat de populatie goederenexporteurs voor een groot gedeelte uit kleine exporteurs bestaat in termen van hun jaarlijkse exportwaarde. De bulk van de exportwaarde zit geconcentreerd bij een hele kleine groep exporteurs. Zo was de top 1 procent grootste goederenexporteurs in 2018 goed voor 73 procent van de totale exportwaarde. Daarnaast blijkt de mediane exportwaarde in de loop der tijd ook licht af te nemen. Dit betekent dat – ondanks dat de totale export van goederen is gegroeid – de populatie meer kleinere exporteurs is gaan bevatten.

2.2.1 Aantal goederenexporteurs en hun mediane exportwaarde

	Totaal aantal exporteurs	Mediane exportwaarde			Aantal exporteurs naar Duitsland	Mediane exportwaarde			Aantal exporteurs zonder export naar Duitsland	Mediane exportwaarde		
		totale export	export eigen makelij	weder-uitvoer		totale export	export eigen makelij	weder-uitvoer		totale export	export eigen makelij	weder-uitvoer
		euro										
2015	98 390	21 662	20 749	35 434	46 180	97 753	88 177	92 911	52 210	7 134	6 966	6 050
2016	108 915	17 253	16 491	36 443	48 810	88 970	79 749	110 357	60 105	5 802	5 645	4 721
2017	106 725	20 524	19 371	23 790	48 970	96 120	82 977	90 993	57 755	6 756	6 501	3 427
2018	111 010	19 811	18 692	22 156	49 680	98 317	84 469	91 835	61 330	6 672	6 462	3 012

Doorsnee exporteur met export naar Duitsland groter in exportwaarde dan exporteurs zonder export naar Duitsland

Als de mediane exportwaarde van bedrijven met export naar (onder andere) Duitsland wordt vergeleken met de mediane exportwaarde van alle goederenexporteurs, dan blijkt dat de mediane exportwaarde van de doorsnee exporteur naar Duitsland ruim vier keer groter is. De doorsnee goederenexporteur met export naar (onder andere) Duitsland had in 2015 een exportwaarde van 97,8 duizend euro en in 2018 een mediane exportwaarde van 98,3 duizend euro. Dat geeft de indruk dat de omvang en samenstelling van de populatie bedrijven met export naar Duitsland vrij constant is gebleven in de afgelopen jaren. Deze trend is anders voor exporteurs die niet naar Duitsland exporteren. In deze groep is de doorsnee exportwaarde 6,7 duizend euro en dalend in trend.

Dienstenexporteur met export naar Duitsland hoogste exportwaarde

In 2017 waren er bijna 75 duizend Nederlandse bedrijven die hun diensten naar het buitenland exporteerden, zie tabel 2.2.2. Vergeleken met 2015 is dit aantal met 12 procent toegenomen. Ruim 31,5 duizend dienstenexporteurs hadden in 2017 Duitsland in hun

exportportefeuille. Dit komt neer op bijna 42 procent van alle Nederlandse dienstenexporteurs. De mediane exportwaarde van de bedrijven die diensten naar Duitsland exporteerden in 2017 was 30,5 duizend euro, terwijl dit voor de doorsnee dienstenexporteur 13,5 duizend euro was. De gemiddelde dienstenexporteur naar Duitsland heeft dus een hogere exportwaarde dan de doorsnee dienstenexporteur. Dit patroon komt overeen met het patroon van de goederenexporteurs. Voor zowel goederen- als dienstenexporteurs naar Duitsland geldt dus dat zij circa 42–45 procent van de exporterende populatie vormen en in exportwaarde vele malen groter zijn dan bedrijven die niet naar Duitsland exporteren.

2.2.2 Aantal dienstenexporteurs en hun mediane exportwaarde

	Totaal dienstenexporteurs		Bedrijven met export naar Duitsland		Bedrijven zonder export naar Duitsland	
	aantal	mediane exportwaarde	aantal	mediane exportwaarde	aantal	mediane exportwaarde
2015	66 860	13 301	27 675	32 284	39 190	7 891
2016	71 245	13 339	29 585	30 435	41 665	7 937
2017	74 920	13 460	31 570	30 470	43 350	7 935

Bedrijf met export naar Duitsland vaker grootbedrijf

Van de circa 111 duizend goederenexporteurs is 91 procent te karakteriseren als een zelfstandig mkb bedrijf en 9 procent is onderdeel van het grootbedrijf, zie tabel 2.2.3. Deze verhouding is de afgelopen jaren stabiel gebleven. Als specifiek gekeken wordt naar bedrijven met goederenexport naar Duitsland, dan is 88 procent een zelfstandig mkb-er. Ook dit aandeel is ten opzichte van 2015 ongewijzigd. Bedrijven met goederenexport naar Duitsland behoren dus iets vaker tot het grootbedrijf dan exporteurs die geen goederen naar Duitsland exporteren.

De doorsnee goederenexporteur in het zelfstandig mkb exporteert naar slechts één bestemming (Cremers et al., 2019). Eerder onderzoek liet zien dat goederenexporteurs het vaakst betrekkingen aanknopen met België, gevolgd door Duitsland (Jaarsma & Walhout, 2016; Cremers & Voncken, 2018). Het hebben van goederenexport naar Duitsland komt relatief echter frequenter voor bij exporteurs in het grootbedrijf (61 procent) dan in het zelfstandig mkb (43 procent). Exporteurs in het grootbedrijf zijn niet alleen groter qua exportwaarde maar ook qua exportpakket; verder bedienen zij doorgaans meer exportmarkten – waaronder dus vaker Duitsland – dan exporteurs in het zelfstandig mkb.

2.2.3 Aantal en mediane exportwaarde goederen- en dienstenexporteurs

	Goederen (2018)			Diensten (2017)		
	totaal	met export naar Duitsland	zonder export naar Duitsland	totaal	met export naar Duitsland	zonder export naar Duitsland
Zelfstandig mkb						
Aantal	101 534	43 928	57 606	67 959	27 280	40 679
Grootbedrijf						
Aantal	9 476	5 750	3 726	6 960	4 290	2 670
Zelfstandig mkb						
Mediane waarde in euro	16 356	70 716	6 156	10 500	20 648	6 876
Grootbedrijf						
Mediane waarde in euro	546 646	2 352 760	39 744	437 752	711 850	154 841

Doorsnee bedrijf met export naar Duitsland vier keer zo groot in exportwaarde

Wat betreft de omvang van de export hebben zelfstandig mkb-ers met export naar Duitsland een mediane exportwaarde van bijna 71 duizend euro. Daarmee zijn deze bedrijven aanzienlijk groter in exportwaarde dan de zelfstandig mkb-ers die naar andere landen exporteren. Een vergelijkbaar verschil is te zien bij exporteurs in het grootbedrijf. Het mediane bedrijf met goederenexport naar onder andere Duitsland exporteerde in 2018 ter waarde van 2,2 miljoen euro terwijl de mediane exportwaarde van de doorsnee exporteur in het grootbedrijf 547 duizend euro bedroeg. In beide gevallen is de exportstroom van goederenexporteurs naar Duitsland – zowel in het zelfstandig mkb als in het grootbedrijf – circa 4 keer groter dan van de doorsnee exporteur.

Voor de Nederlandse dienstenexporteurs is in tabel 2.2.3 een vergelijkbaar beeld zichtbaar: 91 procent van de dienstenexporteurs zijn zelfstandige mkb-bedrijven, terwijl 86 procent van de bedrijven met export naar Duitsland een zelfstandig mkb-er is. Onder bedrijven zonder export naar Duitsland is het aandeel zelfstandig mkb zelfs 94 procent. Zoals ook in de totale cijfers zichtbaar was, voert de doorsnee dienstenexporteur met export naar Duitsland – zowel zelfstandig mkb-er als grootbedrijf – meer uit dan de doorsnee dienstenexporteur.

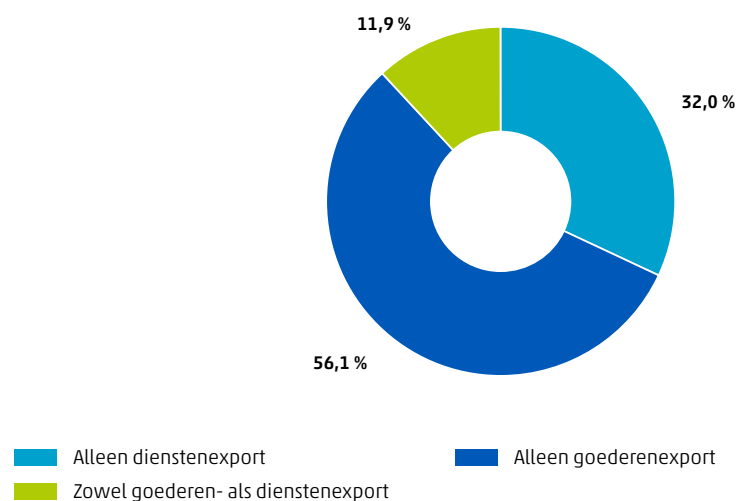
Bedrijven met export naar Duitsland behoren dus vaker tot het grootbedrijf dan bedrijven zonder export naar Duitsland. Dit geldt zowel voor diensten- als voor goederenexporteurs. Dit kan ook de relatief hoge mediaan van bedrijven met Duitsland in de exportportefeuille verklaren ten opzichte van alle exporterende bedrijven. Grootbedrijven, en dan vooral die onder andere naar Duitsland exporteren, hebben een relatief hoge exportwaarde.

Meer dan 8,5 duizend bedrijven met goederen- én dienstenexport naar Duitsland

Een deel van de bedrijven die goederen naar Duitsland exporteert, exporteren ook diensten naar onze oosterburen. Van de bijna 49 duizend bedrijven met goederenexport naar Duitsland in 2017 hadden er iets meer dan 8,5 duizend ook dienstenexport naar Duitsland.

Dat wil zeggen dat bijna één op de acht bedrijven met export naar Duitsland zowel goederen als diensten exporteert, zie figuur 2.2.4. Ruim de helft van de bedrijven met export naar Duitsland exporteerden alleen goederen (40 duizend bedrijven) en 23 duizend bedrijven exporteerden alleen diensten.

2.2.4 Aandeel bedrijven met goederen- en/of dienstenexport naar Duitsland, 2017



Van de bedrijven die zowel goederen als diensten naar Duitsland exporteerden in 2017, behoorde circa 75 procent tot het zelfstandig mkb-bedrijf en bijna 25 procent tot het grootbedrijf, zie tabel 2.2.5. Bedrijven die zowel goederen als diensten naar onder andere Duitsland exporteren, hebben een fors hogere mediane exportwaarde dan bedrijven met slechts één van beide exportstromen.

2.2.5 Bedrijven met goederen- en of dienstenexport naar Duitsland, 2017

	Enkel goederenexport	Enkel dienstenexport	Goederen en diensten
Aantal	40 415	23 015	8 555
Mediane exportwaarde			
Goederen	88 881		165 267
Diensten		26 545	45 692
Zelfstandig mkb-bedrijf	36 525	20 706	6 574
Grootbedrijf	3 890	2 309	1 981

Goederenexporteurs naar Duitsland vaak actief in groothandel en industrie

Ongeveer 56 procent van de bedrijven met goederenexport in 2018 was actief in de bedrijfstak handel (42 procent) en industrie (14 procent), zie tabel 2.2.6. Bedrijven met goederenexport naar Duitsland zijn in deze bedrijfstakken nog beter vertegenwoordigd; met respectievelijk 47 en 18 procent. Binnen de bedrijfstak handel zijn exporteurs naar Duitsland vaker terug te vinden in de groothandel en juist (relatief) minder vaak in de detailhandel. Vooral in de groothandel in consumentenartikelen, machines, apparaten en toebehoren voor de industrie is het aantal bedrijven met export naar Duitsland groter dan gemiddeld. Dit kan te maken hebben met het grote aandeel wederuitvoer in de Nederlandse goederenhandel, waarbij de groothandel betrokken is als schakel in de distributieketen tussen producten en hun afnemers in Duitsland (zie ook hoofdstuk 3).

Binnen de industrie zijn exporteurs met Duitsland in hun exportportefeuille relatief vaak actief in de fabricage van metaalproducten, overige machines en apparaten en in de voedingsmiddelenindustrie. Exporteurs die geen goederen naar Duitsland exporteren, zijn relatief vaak actief in de zakelijke dienstverlening (zoals informatietechnologie, advisering, architecten en ingenieurs, ontwikkeling, productie en uitgifte software) alsook in de bouw en energiebranche en in de bedrijfstak vervoer, horeca en informatie en communicatie.

2.2.6 Aandeel goederen- en dienstenexporteurs naar bedrijfstak (2018 voor goederen en 2017 voor diensten)

	Goederenexporteurs			Dienstenexporteurs		
	totaal	met export naar Duitsland	zonder export naar Duitsland	totaal	met export naar Duitsland	zonder export naar Duitsland
	%					
Landbouw en delfstoffenwinning	6	7	6	0	0	0
Industrie	14	18	10	8	10	7
Bouw en energie	4	3	5	4	4	5
Handel	42	47	38	16	18	15
waarvan						
reparatie auto's	5	5	5	2	3	2
groothandel	28	35	23	12	14	11
detailhandel	9	7	10	2	2	2
Vervoer, horeca en informatie	9	7	11	22	24	21
Financiële diensten en onroerend goed	2	1	2	1	1	1
Zakelijke dienstverlening	16	12	19	38	35	40
Niet-commerciële dienstverlening	6	4	8	9	8	10

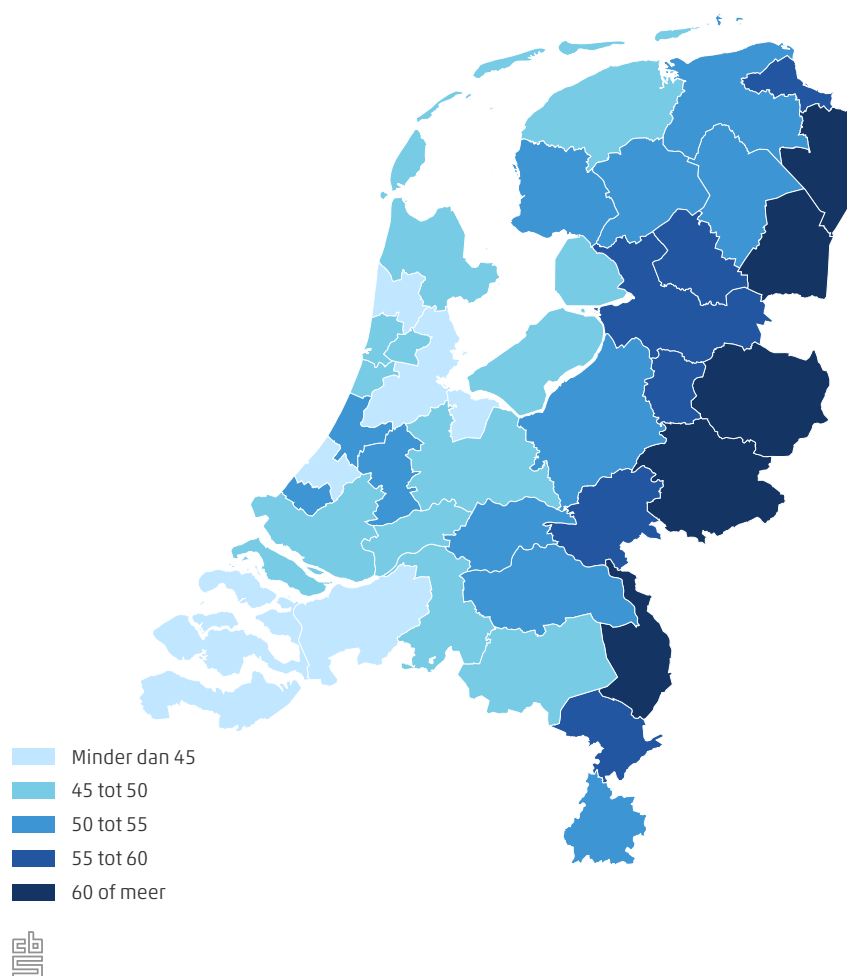
Dienstenexporteurs zijn relatief vaak actief in de bedrijfstakken zakelijke dienstverlening, vervoer, horeca en informatie. Voor bedrijven met dienstenexport naar Duitsland blijkt de zakelijke dienstverlening een minder belangrijke bedrijfstak dan voor bedrijven die naar andere landen diensten uitvoeren. In de bedrijfstak groothandel komen bedrijven met dienstenexport naar Duitsland juist weer vaker dan gemiddeld voor. Ook hier kan het grote belang van de wederuitvoer en de dienstverlening daaromtrent – zoals handelsbemiddeling – een verklaring zijn.

Van de exporteurs die zowel goederen als diensten naar Duitsland exporteren, was circa 30 procent actief in de groothandel, 22 procent in de industrie en 18 procent in de zakelijke dienstverlening.

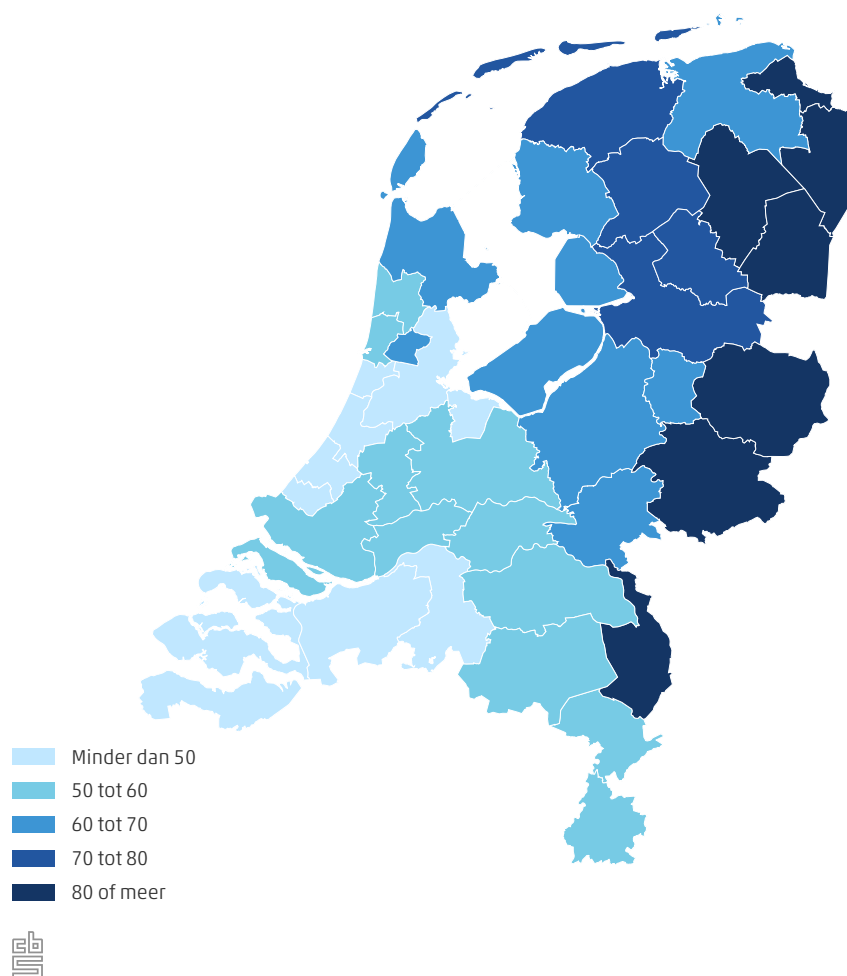
In de grensgebieden relatief meer bedrijven met export naar Duitsland

Exporteurs die gevestigd zijn in gebieden dicht bij de grens met Duitsland blijken relatief vaak naar Duitsland te exporteren, vergeleken met exporteurs die meer in het westen van Nederland zijn gevestigd. Dit is zichtbaar in figuren 2.2.7, 2.2.8 en 2.2.9, waarin respectievelijk het aandeel bedrijven met enkel goederenexport, enkel dienstenexport, en met zowel goederen- als dienstenexport naar Duitsland is weergegeven. Afgezet tegen het totale aantal exporteurs in een COROP-gebied, blijkt dat exporteurs in het noorden, maar voornamelijk in het oosten van Nederland vaker naar Duitsland exporteren. De grensstreek is vanuit het perspectief van de Randstad een uithoek maar heeft goede en korte verbindingen naar Duitsland, en er zijn veel relaties en samenwerkingen met Duitsland die de handel kunnen vergemakkelijken. Om grensoverschrijdende activiteiten en samenwerking binnen Europa te bevorderen, heeft de EU het Interreg-programma in het leven geroepen, waarmee initiatieven kunnen worden gesubsidieerd uit het Europese Fonds voor Regionale Ontwikkeling.

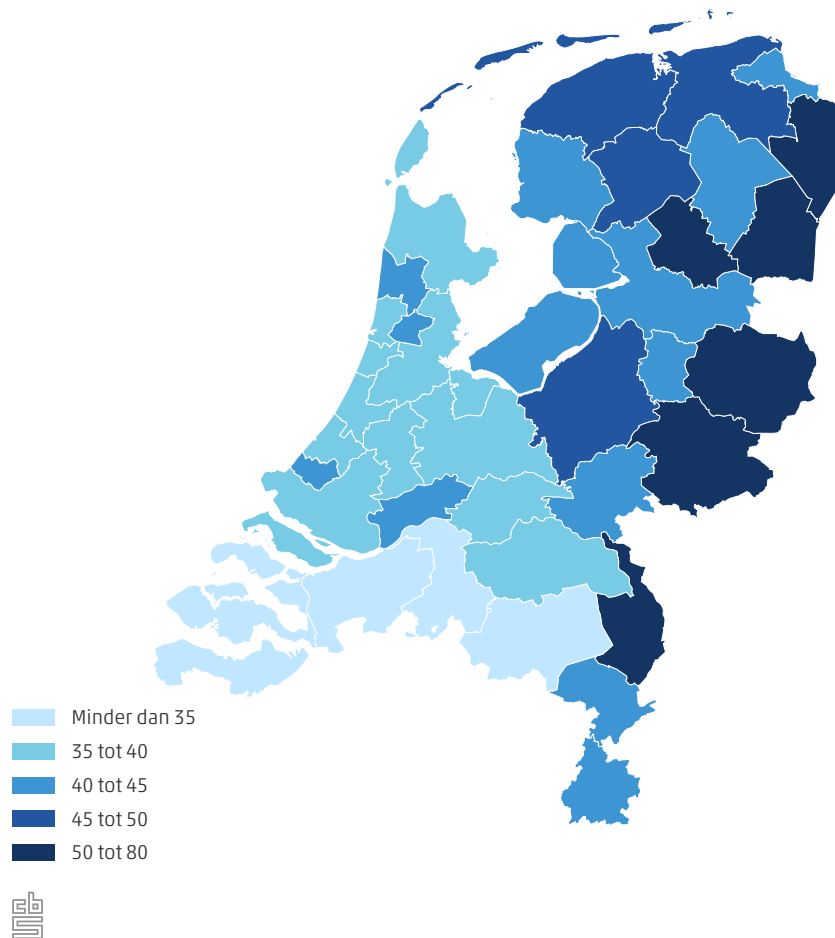
2.2.7 Aandeel exporteurs met goederenexport naar Duitsland in totaal aantal goederenexporteurs, 2017



2.2.8 Aandeel exporteurs met dienstenexport naar Duitsland in totaal aantal dienstenexporteurs, 2017



2.2.9 Aandeel exporteurs met zowel goederen- als dienstenexport naar Duitsland in totaal aantal exporteurs met zowel goederen- als dienstenexport, 2017



2.3 Incidentele en structurele exporteurs naar Duitsland

Exporteurs zijn geen uniforme groep. Binnen de groep exporteurs bestaat er namelijk veel heterogeniteit en dynamiek in termen van handelsgedrag. Voor het merendeel van de bedrijven geldt dat zij jaar in, jaar uit wel of niet actief zijn op buitenlandse markten. Minder voor de hand liggend is de groep bedrijven die bij herhaling slechts kort actief is op de buitenlandse markt en deze dan weer verlaat. Zulke incidentele exporteurs komen in de praktijk relatief vaak voor (Boutorat, Franssen, Mounir & Van den Berg, 2019). Het bestaan van deze incidentele exporteurs is echter moeilijk verenigbaar met de economische theorie die zegt dat een stap over de grens gepaard gaat met hoge vaste kosten, zoals de zoektocht naar buitenlandse afnemers of het aanpassen van het product aan de wensen van de markt (CBS, 2019c). Dit neemt niet weg dat het relevant is om de groep incidentele exporteurs als een aparte groep te beschouwen, aangezien zij mogelijk andere uitdagingen hebben in het bedienen van internationale markten in vergelijking met andere typen exporteurs (Alvarez, 2007). Zo blijkt uit onderzoek van Boutorat et al. (2019) dat bedrijven die erin slagen een aantal jaren opeenvolgend te exporteren (structurele exporteurs) groter,

productiever en winstgevender zijn dan bedrijven die incidenteel exporteren. Ook blijkt slechts één op de acht incidentele exporteurs er in te slagen om een structurele exporteur te worden.

In deze paragraaf wordt beschreven welk gedeelte van de bedrijven met goederen- of dienstenexport naar Duitsland structureel of incidenteel handelt. Conform Boutorat et al. (2019) wordt een bedrijf dat in de periode 2015–2018 minimaal drie jaar goederen naar Duitsland heeft geëxporteerd, beschouwd als een structurele exporteur naar Duitsland. Een bedrijf dat in de periode 2015–2018 minimaal één en maximaal twee jaar goederen naar Duitsland heeft geëxporteerd, definiëren we als een incidentele exporteur. Voor dienstenexporteurs is dezelfde afbakening bepaald voor de periode 2014–2017. Omdat er jaren tussen kunnen zitten waarin de exporteur géén goederen- of dienstenexport naar Duitsland rapporteerde – wat vooral relevant is als dit het laatste waarnemingsjaar betreft – komt de som van het totaal aantal incidentele en structurele exporteurs hoger uit dan het aantal actieve exporteurs zoals gerapporteerd in tabel 2.2.1 en 2.2.2. Dat is te verklaren door het grote aantal incidentele exporteurs dat in 2018 (2017) geen export rapporteerde.

96,1 procent van goederenexportwaarde naar Duitsland door structurele exporteurs

Het aandeel structurele goederenexporteurs naar Duitsland bedroeg in 2018 circa 46,8 procent, zie figuur 2.3.1. Deze groep bedrijven heeft in de periode 2015–2018 minimaal drie jaar goederen geëxporteerd naar Duitsland. Daarmee valt dus iets minder dan de helft van de goederenexporteurs naar Duitsland in de onderzochte periode onder de noemer structurele goederenexporteur. Het ging om meer dan 35 duizend bedrijven, waarvan het merendeel ook in 2018 actief was als goederenexporteur. Zo waren er in 2018 ruim 32 duizend actieve structurele goederenexporteurs naar Duitsland, wat neerkomt op 91,4 procent van alle structurele goederenexporteurs naar Duitsland. Dit betekent dat de meeste actieve structurele goederenexporteurs het eerstvolgende jaar ook export rapporteren, zie figuur 2.3.1. Het aandeel incidentele goederenexporteurs was in 2018 circa 53,2 procent, wat neerkomt op ruim 40 duizend bedrijven die in de periode 2015–2018 één of twee jaar goederen hebben geëxporteerd naar Duitsland.

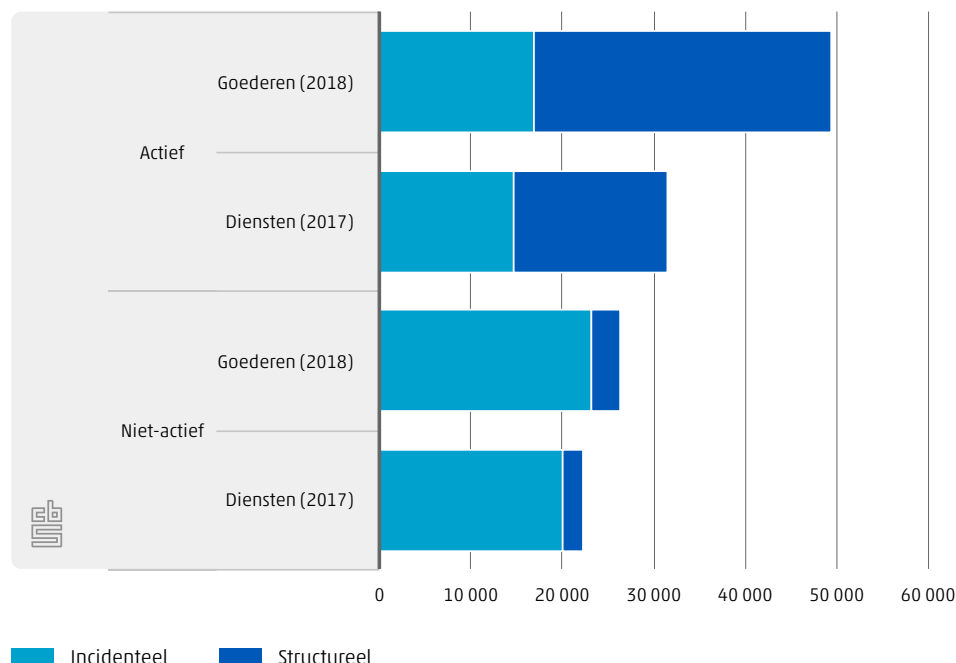
96,1 % van de totale
exportwaarde naar Duitsland wordt
gerealiseerd door bedrijven die
structureel goederen naar Duitsland
exporteren



Exporteurs hoeven in het waarnemingsjaar (2018) niet per se te exporteren. Structurele goederenexporteurs naar Duitsland met export in 2018 (actief) waren verantwoordelijk voor meer dan 96 procent van de totale goederenexportwaarde naar Duitsland in dat jaar. Deze resultaten voor de export van goederen specifiek naar Duitsland liggen in lijn met de

algemene resultaten voor de totale Nederlandse goederenexport wereldwijd (CBS, 2019c). De dynamiek binnen de groep incidentele goederenexporteurs is veel groter. Dit zien we ook terug in het relatief lage aantal actieve incidentele goederenexporteurs naar Duitsland in 2018. Met 17 duizend actieve incidentele goederenexporteurs heeft minder dan de helft van alle incidentele exporteurs naar Duitsland goederen geëxporteerd in 2018.

2.3.1 Aantal exporteurs naar Duitsland per type



Structurele dienstenexporteurs goed voor 83,8 procent van totale dienstenexportwaarde naar Duitsland

In 2017 waren er bijna 35 duizend exporteurs die hun diensten op incidentele basis naar Duitsland exporteerden. Daarmee vormden zij circa 65 procent van het totale aantal dienstenexporteurs in de periode 2014–2017. Hiervan waren er ongeveer 20 duizend niet actief als exporteur in 2017 en circa 15 duizend wel. Bijna 19 duizend dienstenexporteurs, 35 procent van het totale aantal, exporteerden in de periode 2014–2017 structureel naar Duitsland. Veruit de meesten deden dat ook in 2017 (actieve exporteurs).

Als we focussen op de exporteurs die in 2017 daadwerkelijk (actief) diensten naar Duitsland geëxporteerd hebben, zien we de verhoudingen verschuiven: de structurele exporteurs hebben dan een kleine meerderheid. Bijna 17 duizend bedrijven, 53 procent van het totaal, exporteren hun diensten structureel. Ongeveer 47 procent van de bedrijven, of bijna 15 duizend bedrijven, exporteerde in 2017 op incidentele basis. Net zoals bij de goederenexporteurs was er dus een hele grote groep bij de incidentele dienstenexporteurs die inactief was in 2017.

Van de actieve dienstenexporteurs in 2017 is net iets meer dan de helft structureel exporteur. Echter is deze groep wel verantwoordelijk voor bijna 85 procent van de exportwaarde. De incidentele exporteurs, hoewel in de meerderheid, exporteerden dus voor relatief lage waarde naar Duitsland in 2017 ten opzichte van de structurele exporteurs.

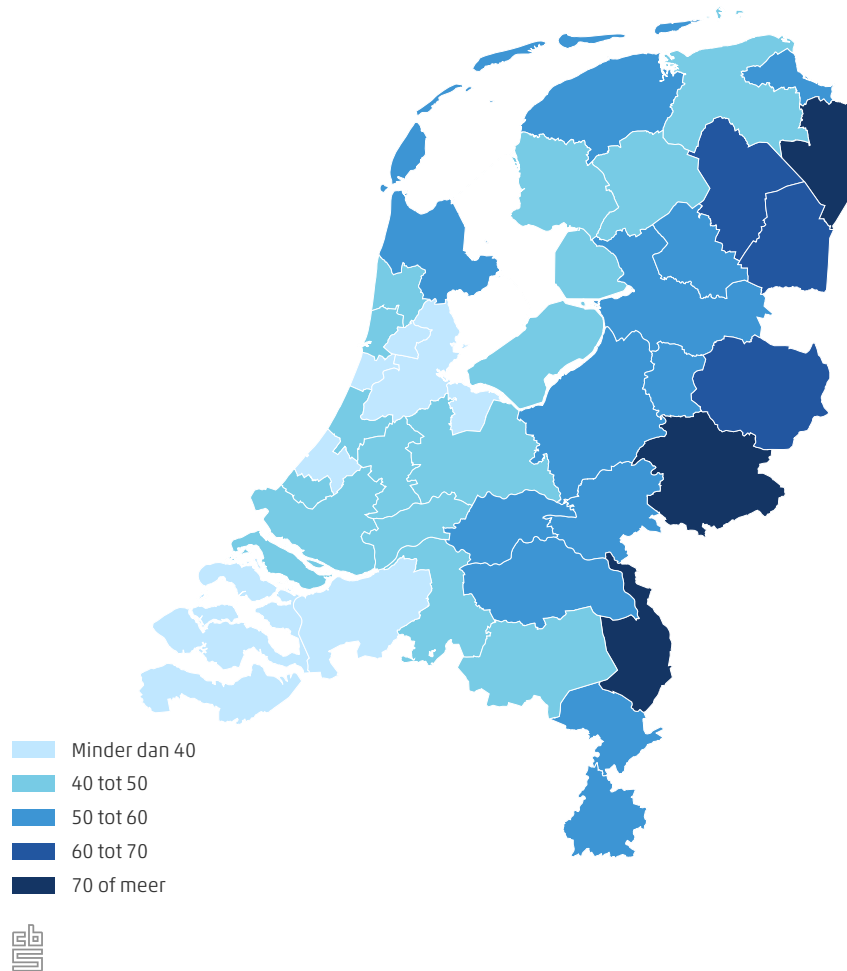
2.4 Startende goederenexporteurs naar Duitsland

Elk jaar arriveren er nieuwe Nederlandse bedrijven op de Duitse markt om hun producten aan de man te brengen. Deze bedrijven hadden voorheen nog geen goederenexport naar Duitsland maar zijn dat wel gaan doen, bijvoorbeeld omdat er orders uit Duitsland binnenkomen, de binnenlandse markt te klein wordt, of omdat de concurrentie hen er toe aanzet (CBS, 2019c). Het CBS heeft in 2019 uitgebreid onderzoek gedaan naar de exportportefeuille van startende exporteurs in het algemeen en hoe deze zich door de tijd verder ontwikkelt (Cremers et al., 2019c). Deze paragraaf bouwt voort op deze bevindingen en hier wordt specifiek gekeken naar exporteurs waarvoor Duitsland in 2018 een nieuwe exportbestemming was. Met andere woorden, een bedrijf dat in 2018 goederen naar Duitsland exporteerde en dat in 2016 én 2017 niet deed, wordt hier beschouwd als startende exporteur (ook al had het bedrijf in 2016 of 2017 mogelijk wel export naar een ander land).

10 640 bedrijven zijn in 2018 gestart met het exporteren van goederen naar Duitsland

In 2018 zijn er 10 640 bedrijven gestart met het exporteren van goederen naar Duitsland. Deze bedrijven hadden zowel in 2016 als in 2017 géén export naar Duitsland. De meeste startende exporteurs naar Duitsland bevinden zich – net als de bedrijven die al langer goederen naar Duitsland exporteren – in de grensregio, zie figuur 2.4.1. Deze startende exporteurs realiseerden in 2018 een totale exportwaarde van 1,13 miljard euro en een mediane exportwaarde van 3 557 euro. Dit betekent dat precies de helft van het aantal startende exporteurs naar Duitsland een exportwaarde heeft die lager dan of gelijk is aan 3 557 euro, en precies de helft heeft een hogere exportwaarde. Uit hoofdstuk 1 weten we dat Nederlandse bedrijven in 2018 voor 113 miljard euro aan goederen naar Duitsland hebben geëxporteerd. De startende exporteurs nemen daarmee slechts 1 procent van deze exportwaarde voor hun rekening.

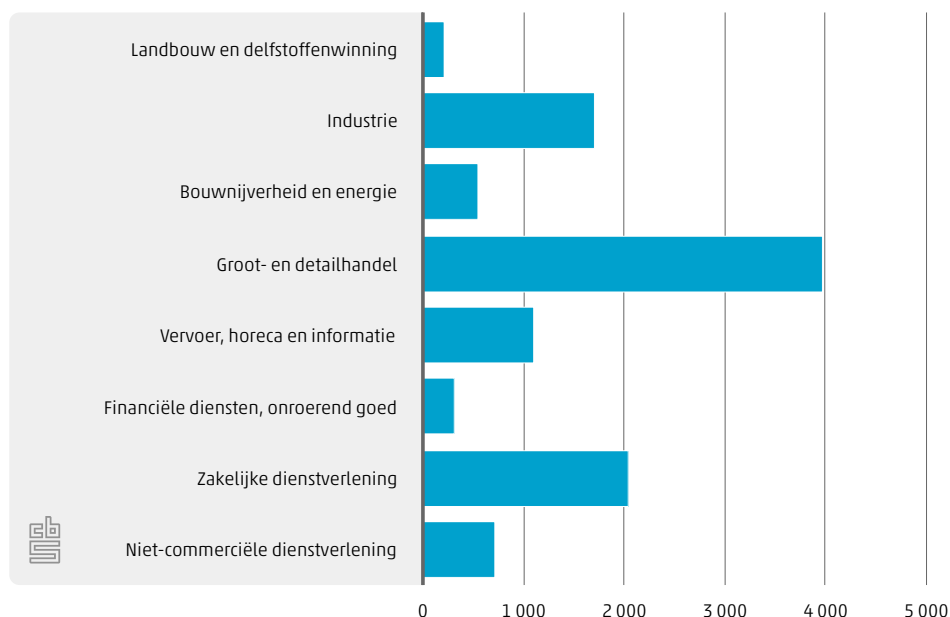
2.4.1 Aandeel startende exporteurs naar Duitsland in totaal aantal startende exporteurs per regio, 2018



Startende goederenexporteurs naar Duitsland zitten vooral in groot- en detailhandel

De verdeling van het aantal startende goederenexporteurs naar Duitsland over de verschillende bedrijfstakken is te zien in figuur 2.4.2. De bedrijfstakken waarin deze startende exporteurs het vaakst actief waren, zijn de groot- en detailhandel, zakelijke dienstverlening en industrie. Dit beeld komt overeen met de totale populatie bedrijven met goederenexport naar Duitsland (zie tabel 2.2.6). Deze startende exporteurs uit de groot- en detailhandel en uit de industrie zijn bepalend voor de totale exportwaarde van alle starters naar Duitsland. Zo wordt respectievelijk 54,7 en 19,5 procent van de totale goederenexportwaarde van starters naar Duitsland gerealiseerd door bedrijven die actief zijn in deze sectoren.

2.4.2 Aantal startende exporteurs naar Duitsland per bedrijfstak, 2018

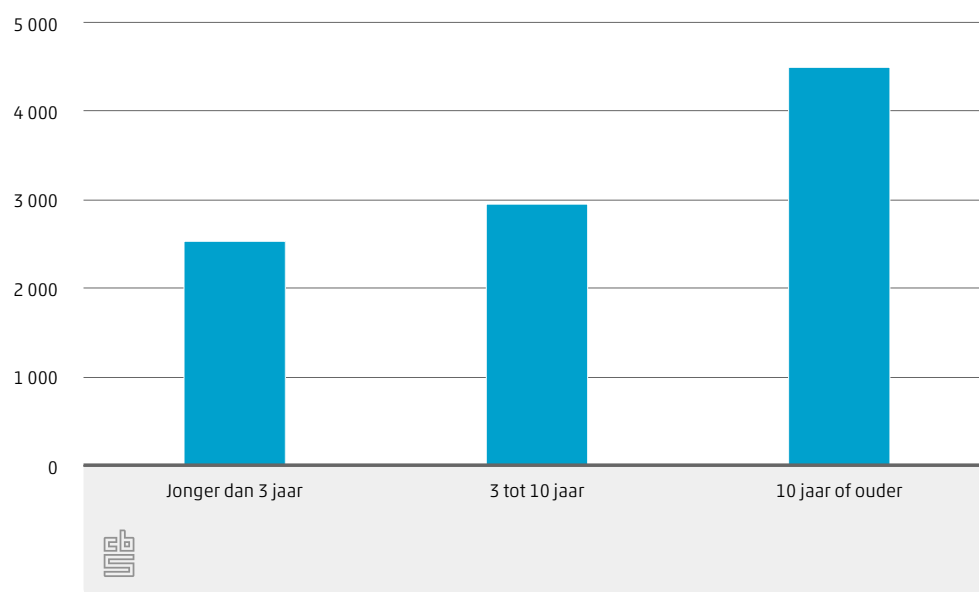


Ruim 40 procent van startende exporteurs naar Duitsland bestaat al tien jaar of langer

Figuur 2.4.3 toont de leeftijdsverdeling van startende goederenexporteurs naar Duitsland.¹⁾ Opvallend is dat circa 4 500 startende exporteurs naar Duitsland als bedrijf al tien jaar of langer bestaan, wat neerkomt op meer dan 40 procent van alle startende exporteurs naar Duitsland. Hierbij moet worden opgemerkt dat de startende exporteurs jonger dan drie jaar gemiddeld een grotere exportwaarde naar Duitsland hebben dan de startende exporteurs van tien jaar of ouder. Er is meer onderzoek nodig om vast te stellen of het hier om zogenaamde born globals gaat (bedrijven die binnen het jaar van oprichting beginnen met een vorm van internationale handel) of om bedrijven die – voordat ze startten met export naar Duitsland – al een andere markt bedienden. Startende exporteurs jonger dan drie jaar zijn goed voor 47,4 procent van de totale exportwaarde die voor rekening komt van startende exporteurs naar Duitsland, terwijl dit voor de bedrijven die al tien jaar of langer bestaan 32,1 procent is. Een kanttekening hierbij is dat deze paragraaf enkel startende exporteurs naar Duitsland bestudeert. Startende exporteurs beginnen vaak dicht bij huis; vier op de vijf beginnen in de EU, met België en Duitsland als belangrijkste afzetmarkten. Zo begon 31 procent van de in 2014 gestarte goederenexporteurs met export naar Duitsland (CBS, 2019c). Het gebruik van een naburig land als stepping stone voor verder weg gelegen bestemmingen blijkt een succesvolle strategie voor startende goederenexporteurs. Het maakt de stap naar een iets verder weg gelegen exportbestemming kleiner (Lejour & Creusen, 2015; CBS, 2019c).

¹⁾ Voor 643 (= 6 procent) startende exporteurs naar Duitsland is het oprichtingsjaar onbekend.

2.4.3 Aantal startende exporteurs naar Duitsland per leeftijdscategorie, 2018



Vooraf microbedrijven starten met export naar Duitsland

Van de 10,6 duizend bedrijven die in 2018 zijn gestart met goederenexport naar Duitsland was het overgrote deel een microbedrijf, namelijk ruim 83 procent. Dit komt neer op ruim 8,8 duizend microbedrijven, met minder dan 10 werkzame personen, die in 2018 voor het eerst goederen naar Duitsland exporteerden. Het aantal startende exporteurs naar Duitsland met 10 tot 250 werkzame personen was 1 675 in 2018. Nog geen één procent van de startende exporteurs naar Duitsland is een grootbedrijf, met 250 werkzame personen of meer.

10 320 ondernemers zijn in 2018 gestart met exporteren van goederen naar Duitsland

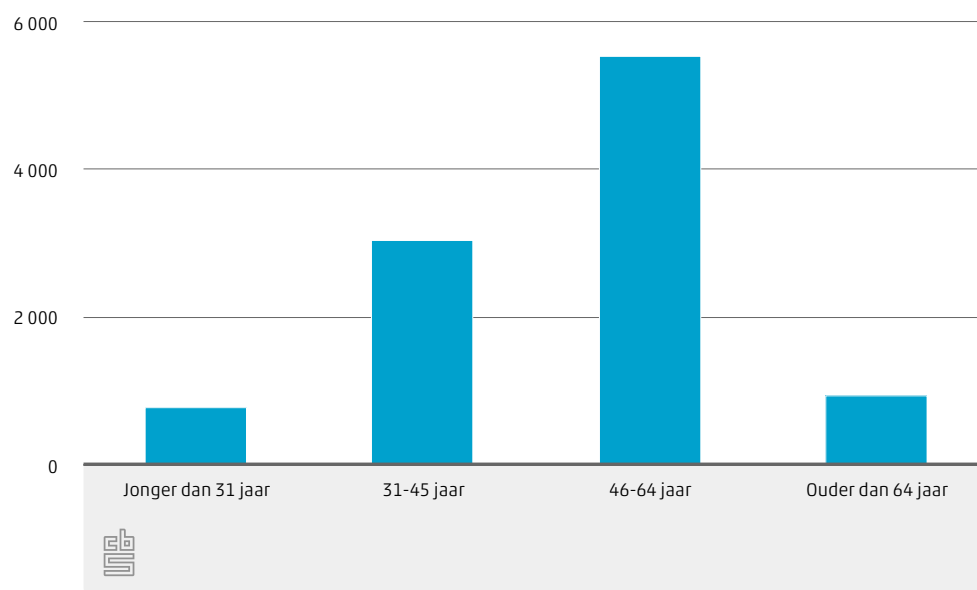
Niet alleen de bedrijfskenmerken van startende exporteurs zijn relevant om te kennen, ook de kenmerken van de ondernemers achter deze startende exporterende bedrijven zijn van belang. In 2018 zijn er 10 320 ondernemers gestart met goederenexport naar Duitsland, waarbij ze in 2016 én 2017 niet naar Duitsland exporteerden.²⁾

²⁾ Het aantal bedrijven dat is gestart met goederenexport naar Duitsland (10,6 duizend) is hoger dan het aantal ondernemers dat van deze bedrijven kan worden geïdentificeerd (10,3 duizend). Dit heeft te maken met het gegeven dat niet voor elk bedrijf de ondernemer of ondernemers kan worden vastgesteld.

Meeste startende exporteurs naar Duitsland hebben een ondernemer tussen 46 en 64 jaar

Figuur 2.4.4 toont de verdeling van de leeftijdscategorieën van de ondernemers achter de startende exporteurs naar Duitsland. Qua leeftijd zijn het vooral ondernemers tussen 46 en 64 jaar die in 2018 voor het eerst naar Duitsland hebben geëxporteerd (ruim 53 procent). Slechts 7,6 procent van de ondernemers van startende exporteurs naar Duitsland is jonger dan 31 jaar. Hiermee lijkt de leeftijd van startende exporteurs niet sterk af te wijken van exporterende ondernemers in het algemeen (Van Weerden & Martens, 2018).

2.4.4 Ondernemerskenmerken startende exporteurs naar leeftijd, 2018



Startende exporteurs naar Duitsland hebben het vaakst een mannelijke ondernemer

Circa 65 procent van de ondernemers in Nederland is man. Ook onder internationaal actieve ondernemers³⁾ zijn mannen oververtegenwoordigd. Eerder onderzoek van het CBS (2019a) liet zien dat circa 25,1 procent van de internationaal actieve ondernemers in het Nederlandse bedrijfsleven vrouw is. Specifiek wat betreft de startende exporteurs zien we in figuur 2.4.5 dat er in 2018 meer mannelijke ondernemers voor het eerst naar Duitsland hebben geëxporteerd dan vrouwelijke ondernemers. Het aantal mannelijke startende exporteurs bedroeg in 2018 namelijk 7 865 (76,2 procent), terwijl er 2 455 (23,8 procent) vrouwelijke startende exporteurs waren. Vrouwen en mannen zijn niet in dezelfde sectoren werkzaam. Dit geldt ook in het algemeen voor mannelijk en vrouwelijk ondernemerschap maar ook als er specifiek gekeken wordt naar internationaal ondernemen. Vrouwen zijn vaker dan mannen werkzaam in sectoren waarin minder internationale activiteiten plaatsvinden, zoals gezondheids- en welzijnszorgsector. Echter, ook in sectoren die zich wel lenen voor export,

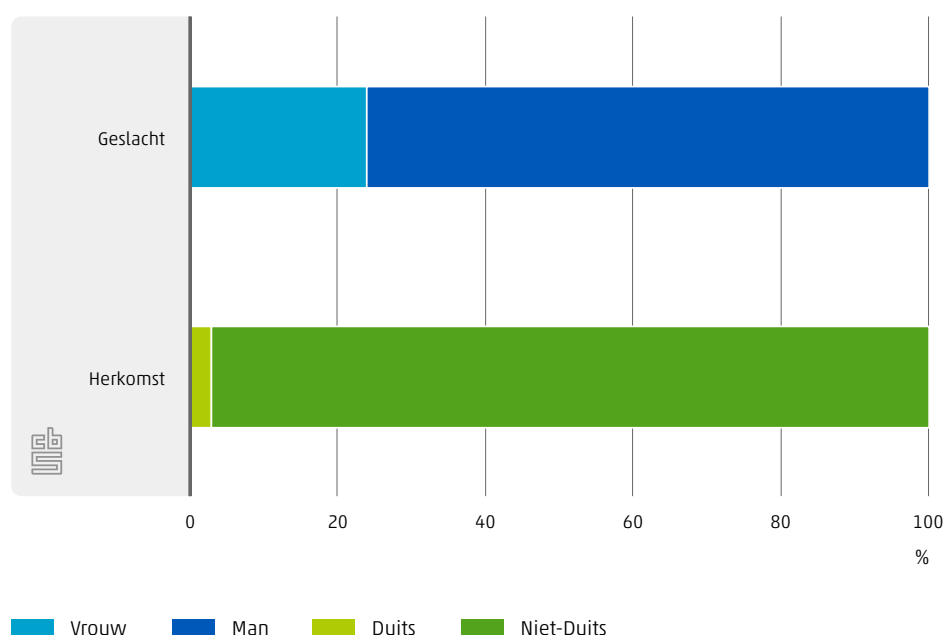
³⁾ Dit zijn bedrijven met goederen- en/of dienstenhandel, of investeringen in het buitenland.

zijn vrouwen minder vaak internationaal actief dan mannen (CBS, 2019a; Van Weerden & Martens, 2018).

2 455 vrouwelijke
ondernemers gestart met goederenexport
naar Duitsland in 2018



2.4.5 Aandeel ondernemers van startende exporteurs naar geslacht en herkomst, 2018



3 van de 100 startende exporteurs naar Duitsland heeft Duitse herkomst

Van de ruim 10 duizend startende exporteurs naar Duitsland heeft 3 procent van de ondernemers een Duitse herkomst, zie figuur 2.4.5. Dit betekent dat 275 ondernemers van Duitse herkomst er in 2018 voor gekozen hebben om voor het eerst vanuit Nederland in Duitsland te gaan opereren. De herkomst van een ondernemer heeft mogelijk ook invloed op de beslissing van een ondernemer om te starten met exporteren en de keuze voor het bestemmingsland. Ondernemers met een Duitse herkomst hebben vaak een betere kennis van de Duitse markt, producten en technologie (Kerr & Kerr, 2016). Dit kan hen mogelijk helpen bij de internationale ontwikkeling van hun bedrijf.

2.5 Samenvatting en conclusie

In dit hoofdstuk stonden bedrijven met export naar Duitsland centraal. Veel exporteurs zijn sterk gericht op het aangrenzende Duitsland en elk jaar groeit het aantal bedrijven met export naar Duitsland. Ongeveer 45 procent van alle bedrijven met goederenexport en 42 procent van de dienstenexporteurs heeft Duitsland in de exportportefeuille. In 2018 kwam dat neer op bijna 50 duizend goederenexporteurs. In 2017 exporteerden meer dan 30 duizend bedrijven diensten naar Duitsland. In dat jaar telde Nederland meer dan 8,5 duizend bedrijven met zowel goederen- als dienstenexport naar Duitsland.

De omvang en samenstelling van de populatie bedrijven met export naar Duitsland is vrij stabiel gebleven. Dit is anders voor exporteurs die niet naar Duitsland exporteren. Bedrijven met goederen- of dienstenexport naar Duitsland hebben de hoogste mediane exportwaarde in vergelijking met bedrijven zonder export naar Duitsland en goederen- en dienstenexporteurs met export naar alle landen. Bedrijven met export naar Duitsland behoren vaker tot het grootbedrijf dan bedrijven zonder export naar Duitsland. Dit geldt zowel voor de goederenexport als de dienstenexport.

Bedrijven met goederenexport naar Duitsland zijn vaker actief in de bedrijfstakken handel en industrie dan bedrijven die niet naar Duitsland exporteren. Dit geldt ook voor bedrijven met dienstenexport naar Duitsland. Vooral in de groothandel is het aandeel exporteurs naar Duitsland groot. Dit gaat samen met de rol van Nederland als toegangspoort naar het Europese achterland en het forse aandeel wederuitvoer in de uitvoer naar Duitsland. Goederen- en dienstenexporteurs zijn daarentegen juist minder vaak actief in de bedrijfstak zakelijke dienstverlening ten opzichte van bedrijven die niet naar Duitsland exporteren.

Qua locatie zijn het bedrijven aan de grens met Duitsland die relatief vaak naar Duitsland exporteren (goederen, diensten of beide). De grensstreek heeft goede en korte verbindingen naar Duitsland, en er zijn veel relaties en samenwerkingen met Duitsland die de handel kunnen vergemakkelijken.

Wat betreft goederenuitvoer naar Duitsland waren er bijna 35 duizend structurele exporteurs. Deze groep maakt 47 procent uit van alle actieve goederenexporteurs naar Duitsland. Er waren ongeveer 19 duizend structurele dienstenexporteurs, die 35 procent van alle actieve dienstenexporteurs naar Duitsland vertegenwoordigen. Meer dan 90 procent van de totale waarde van goederenuitvoer naar Duitsland wordt gegenereerd door bedrijven die structureel naar Duitsland exporteren. Voor dienstenexport naar Duitsland is dit meer dan 80 procent.

Meer dan 10 duizend bedrijven begonnen met het exporteren van goederen naar Duitsland in 2018. Deze bedrijven zijn voornamelijk gevestigd in de grensregio's met Duitsland en zijn meestal micro-ondernemingen (minder dan 10 werknemers). De grootste sector waarin ze actief zijn, is groot- en detailhandel, met bijna 4 duizend bedrijven. De meeste startende exporteurs naar Duitsland hebben een ondernemer tussen 46 en 64 jaar oud. In 2018 waren er 2 456 startende exporteurs naar Duitsland met een vrouwelijke ondernemer. Circa 3 procent van deze startende exporteurs naar Duitsland heeft een ondernemer van Duitse origine.

MKBservicedesk.nl

[Rijksdienst voor Ondernemend Nederland \(RVO\)](http://RijksdienstvoorOndernemendNederland.nl).

2.6 Literatuur

Albornoz, F., Calvo Pardo, H.F. & Corcos, G. (2010). Sequential Exporting. *CEPR Discussion Paper*, 8103.

Alvarez, R. (2007). Explaining Export Success: Firm Characteristics and Spillover Effects. *World Development*, 35(3), 377–393.

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

Cremers, D., Jaarsma, M., Lammertsma, A., Polder, M. & Van Roekel, R. (2019). De ontwikkeling in de exportportefeuille van startende goederenexporteurs. In: M. Jaarsma (Red.), *CBS Internationaliseringsmonitor 2019, tweede kwartaal: Patronen in handelsgedrag*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Heerlen/Den Haag/Bonaire.

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

CBS (2019a). *Nederland Handelsland 2019. Export, investeringen en werkgelegenheid. Tabellenset Nederland Handelsland – Hoofdstuk 5*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Heerlen/Den Haag/Bonaire.

CBS (2019b). *CBS Internationaliseringsmonitor 2019, derde kwartaal: Groothandel*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Heerlen/Den Haag/Bonaire.

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

Eaton, J. Kugler, M., Eslava, M. & Tybout, J. (2007). Export dynamics in Colombia: firm-level evidence. *NBER Working Paper*, 13531.

Esteve-Pérez, S., Pallardó-López, V. & Requene-Silvente, F. (2011). *The Duration of firm-destination export relationships: Evidence from Spain, 1997–2006*. Working papers WPAE-2011-02, University of Valencia.

Iacovone, L., & Javorcik, B. S. (2010). Multi-product exporters: Product churning, uncertainty and export discoveries. *The Economic Journal*, 120(544), 481–499.

Lejour, A. & Creusen, H. (2015). Using Stepping Stones to Enter Distant Export Markets. *Global Economy Journal*, 15(1), 107–132.

Jaarsma, M. & Walhout, J. (2016). Trends in de goederenexport – het belang van het zelfstandig midden- en kleinbedrijf. In: M. Jaarsma en J. Walhout. *CBS Internationaliseringsmonitor 2016, vierde kwartaal: Zelfstandig MKB*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Heerlen/Den Haag/Bonaire.

Kerr, S. P. & Kerr, W. R. (2016). *Immigrant entrepreneurship*. Harvard Business School: Working Paper 17-011.

Van Weerden, L. & Martens, J. (2018). *De positie van de vrouwelijke internationale ondernemer: Een literatuurstudie naar behoeften, motieven en belemmeringen*. RVO en Directie Internationaal Ondernemen van het Ministerie van Buitenlandse Zaken.

3.

Nederlands-Duitse handel in mondiale waardeketens

Auteurs

Dennis Cremers

Tom Notten

Leen Prenen

Iryna Rud

Khee Fung Wong

50,3 miljard euro verdiende Nederland in 2018 aan de export naar Duitsland

470 duizend voltijdbanen in 2018 dankzij de export naar Duitsland



Duitsland is met afstand de belangrijkste handelspartner van Nederland. In 2018 exporteerde Nederland voor 113 miljard euro aan goederen en 27,8 miljard euro aan diensten naar onze oosterburen. Na aftrek van kosten voor ingevoerde grondstoffen en halffabricaten hield Nederland daar 50,3 miljard euro aan over. Welke bedrijfstakken verdienen het meest aan de productie van deze export? Hoeveel banen zijn daarmee gecreëerd? Wat verdient Nederland als toeleverancier aan de export van Duitsland naar andere landen? En hoe liggen de verhoudingen vanuit Duits perspectief: hoeveel houdt de Bondsrepubliek over aan de export naar Nederland? En is dat meer of minder dan wat Nederland aan de export naar Duitsland verdient?

3.1 Inleiding

Onzekerheden die voortvloeien uit geopolitieke spanningen, zoals de Brexit of het aanhoudende handelsconflict tussen China en de Verenigde Staten (VS), hebben ervoor gezorgd dat exportafhankelijke landen onder grotere druk komen te staan dan economieën waar de binnenlandse consumptie een veel grotere rol speelt. Duitsland, dat doorgaans sterk op de export leunt en sterk afhankelijk is van de industriële productie, lijkt de gevolgen van bovengenoemde spanningen te ondervinden en dit is zichtbaar in de Duitse handelscijfers (Statistisches Bundesamt, 2020a). Zo blijkt volgens cijfers van het Duitse federale statistiekbureau (Statistisches Bundesamt, 2020b) ook dat de productie van de Duitse industrie een forse terugval kende in 2019, voornamelijk gedreven door de neergang in de auto-industrie. In Duitsland spelen specifieke schokken namelijk een rol in de auto-industrie, de grootste industriële bedrijfstak in Duitsland met een sterke exportfocus (CBS, 2019; Statistisches Bundesamt, 2019). In 2019 nam de productie van de Duitse auto-industrie en toeleverende bedrijfstakken af. Hierdoor koelde de Duitse economie als geheel af. Het schandaal omtrent sjoemelsoftware in Duitse dieselauto's en de achterlopende overgang naar elektrische auto's worden genoemd als voornaamste redenen voor de krimp van de export van de Duitse auto-industrie. Ook bestaat de dreiging van een handelsoorlog met de VS, waarbij de Amerikaanse regering openlijk dreigt met het instellen van importheffingen op Europese auto's (Dudenhöffer et al., 2019).

'Als Duitsland niest, is Nederland verkouden' is een door economen veelgebruikt gezegde om de verwevenheid van de Nederlandse economie met die van Duitsland te benadrukken. De Duitse industrie is sterk geïntegreerd in mondiale waardeketens waarvan ook toeleverende Nederlandse bedrijfstakken deel uitmaken. Een afname van de vraag naar bijvoorbeeld Duitse personenauto's heeft daarom via de internationale waardeketen ook consequenties voor toeleverende Nederlandse bedrijven (CBS, 2019). Zo bleek uit recente cijfers van het CBS (2020) dat de Nederlandse export van chemische producten, fabricaten, machines en transportmiddelen naar Duitsland – volgens OESO-cijfers belangrijke inputs voor de Duitse industrie – in de tweede helft van 2019 aanzienlijk is afgenomen vergeleken met de tweede helft van 2018. Nederland lijkt daarmee via Duitsland vrij gevoelig te zijn voor recente kwetsbaarheden in de wereldhandel, zoals de Brexit of de handelsoorlog tussen China en de VS.

In dit hoofdstuk wordt op basis van de meest recente cijfers een zo nauwkeurig mogelijk beeld geschetst van de Nederlandse verbondenheid met Duitsland. Wat is het belang van de export naar Duitsland voor de Nederlandse welvaart? Welke sectoren hebben voornamelijk baat bij deze export? En hoe zit het met de indirecte export via de waardeketen naar

Duitsland? Zulke vragen kunnen vervolgens ook gesteld worden vanuit het Duitse perspectief; hoe belangrijk is ons land voor haar oosterburen? Samengevat staan de volgende vier invalshoeken met onderzoeksvragen centraal in dit hoofdstuk:

- 1) Wat is de bijdrage van de export naar Duitsland aan de Nederlandse economie in termen van toegevoegde waarde en werkgelegenheid? Hoe is de verhouding exportverdiensten en het aantal voltijdbanen dankzij de export van eigen makelij, wederuitvoer en export van diensten? Welke Nederlandse bedrijfstakken verdienen hier het meest aan?
- 2) Wat verdient Nederland aan de indirecte export die via andere landen in Duitsland terechtkomt? Via welke landen gebeurt dit en welke buitenlandse bedrijfstakken zijn hierbij betrokken?
- 3) Welk deel van de directe en indirecte export van Nederland naar Duitsland wordt geconsumeerd in Duitsland, en welk deel wordt verwerkt in de productie voor de Duitse export naar andere landen?
- 4) En omgekeerd, wat verdient Duitsland aan de directe en indirecte export van goederen en diensten naar Nederland? Welke bedrijfstakken in Duitsland verdienen hier het meeste aan? Hoe ziet het verdere verloop van de mondiale waardeketen na de directe en indirecte export van Duitsland naar Nederland eruit?

Leeswijzer

De opbouw van dit hoofdstuk volgt de onderzoeksvragen zoals hierboven beschreven. Paragraaf 3.2 richt zich op de eerste twee onderzoeksvragen en beschrijft de Nederlandse verdiensten en werkgelegenheid dankzij de export naar Duitsland. Paragraaf 3.3 behandelt de onderzoeksvragen 3 en 4 en belicht de mondiale waardeketen via Duitsland en Nederland. In paragraaf 3.4 worden de onderzoeksvragen uit paragraaf 3.3 beantwoord vanuit het Duitse perspectief. Paragraaf 3.5 besluit het hoofdstuk met een samenvatting en conclusies. Ten slotte wordt in paragraaf 3.6 een toelichting gegeven over de gebruikte data en methoden.

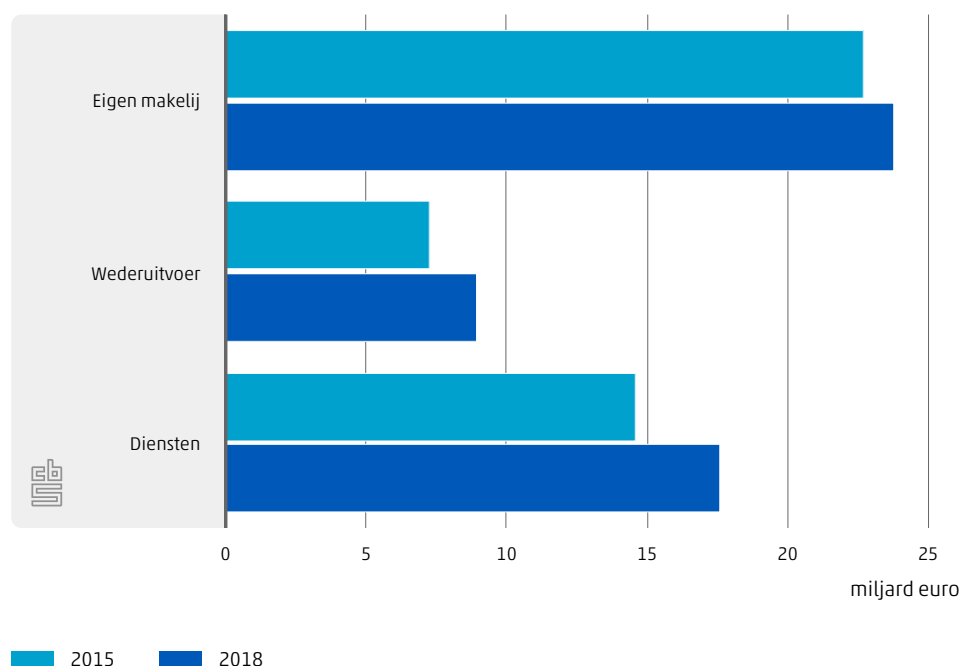
3.2 Bijdrage export naar Duitsland aan de Nederlandse economie

In 2018 verdiende Nederland in totaal 50,3 miljard euro aan de export naar Duitsland. Figuur 3.2.1 laat de samenstelling zien van de Nederlandse exportverdiensten aan Duitsland. Met 23,8 miljard euro verdiende Nederland het meest aan de export van goederen van Nederlandse makelij. Aan wederuitvoer werd 8,9 miljard euro overgehouden en aan de uitvoer van diensten 17,6 miljard euro.¹⁾ De grootste toename sinds 2015 kwam voor rekening van de dienstenuitvoer, zowel absoluut als relatief. De export van goederen en diensten naar Duitsland is goed voor 19 procent van de totale Nederlandse exportverdiensten. Daarmee is Duitsland niet alleen de belangrijkste exportpartner gemeten naar exportwaarde, maar ook gemeten naar exportverdiensten. Op respectabele afstand volgden het Verenigd Koninkrijk en België, waaraan Nederland respectievelijk 27,6 miljard en 23,3 miljard euro verdiende. De 50,3 miljard euro die Nederland dankzij de directe export

¹⁾ De overige 1,5 miljard euro aan de Nederlandse exportverdiensten aan Duitsland bestond uit belastingen min subsidies.

aan Duitsland verdiende, was goed voor 6,5 procent van het Nederlandse bruto binnenlands product.

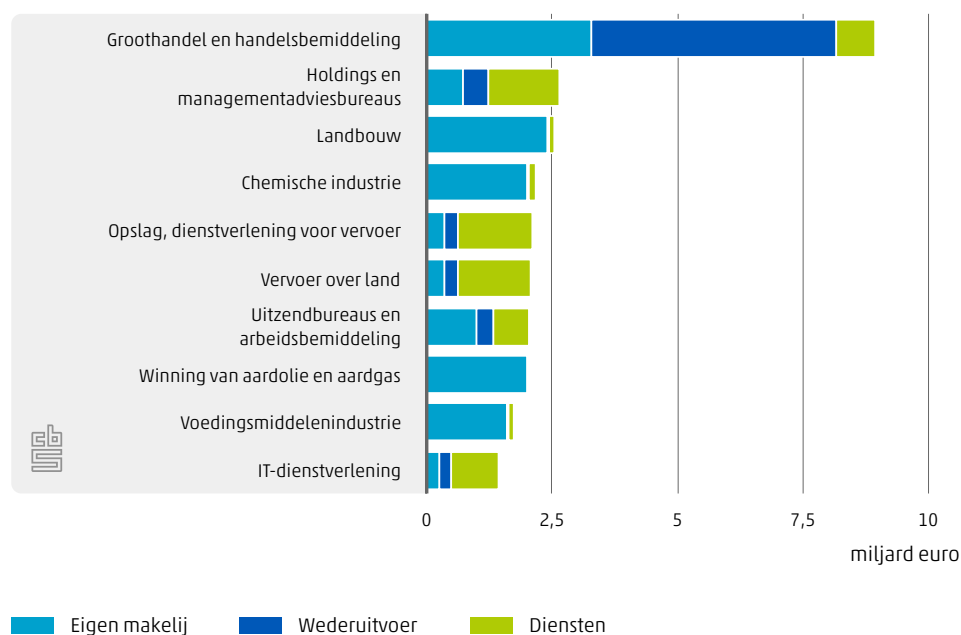
3.2.1 Exportverdiensten aan Duitsland, 2015 en 2018



Groothandel en handelsbemiddeling grootverdiener aan export naar Duitsland

De bedrijfstak die het meest verdiende aan de export naar Duitsland was de groothandel en handelsbemiddeling met 18,4 procent van de exportverdiensten, zoals te zien in figuur 3.2.2. Bijna 3,3 miljard euro van de in totaal 9,0 miljard euro aan exportverdiensten naar Duitsland kwam daar voort uit goederen van Nederlandse makelij. Dit zijn doorgaans goederen geproduceerd door agrarische of industriële bedrijven waarbij de groothandel als intermediair fungeert om buitenlandse markten te bereiken (Wong, 2019). Ruim 4,9 miljard van de 9,0 miljard euro aan wat de groothandel verdient aan de export naar Duitsland bestaat uit verdiensten op wederuitvoer. Daarmee is de groothandel de bedrijfstak die het meeste verdient aan de wederuitvoer naar onze oosterburen.

3.2.2 Top 10 bedrijfstakken die het meest verdienen aan directe export naar Duitsland, 2018

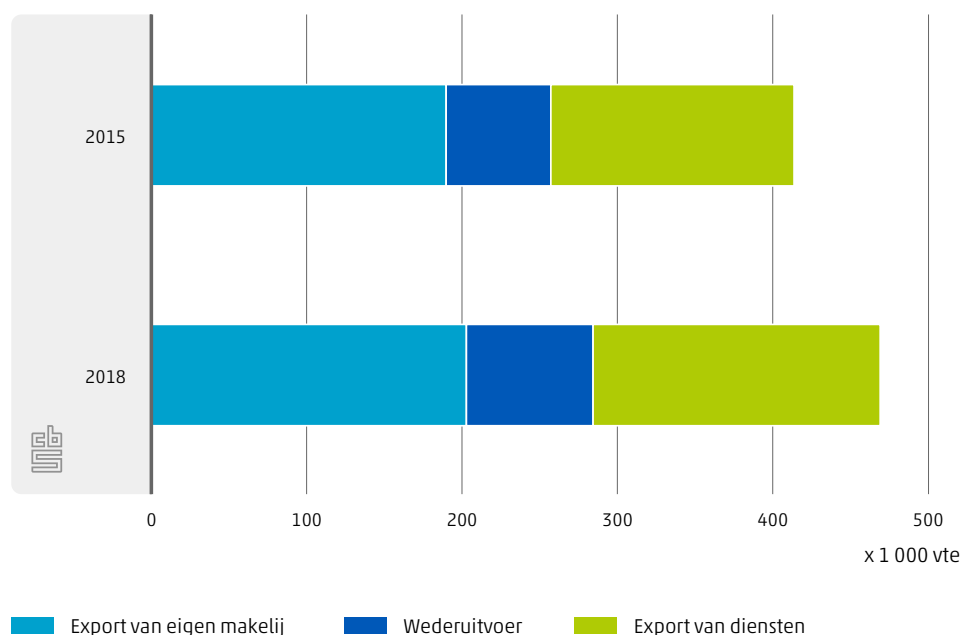


Na de groothandel verdiende n holdings en managementadviesbureaus met ruim 2,5 miljard euro het meeste aan de export naar de Bondsrepubliek. Het merendeel van deze verdiensten kwam voort uit de export van diensten. Holdings en managementadviesbureaus werden op de voet gevolgd door de landbouw. Deze bedrijfstak genereerde in 2018 een toegevoegde waarde van circa 2,5 miljard euro met de export naar Duitsland, het overgrote deel dankzij de export van goederen van eigen makelij. De chemische industrie, de winning van aardolie en aardgas en de voedingsmiddelenindustrie verdienden vooral aan de export van goederen van eigen makelij, terwijl de bedrijfstakken opslag, dienstverlening voor vervoer, vervoer over land en de IT-dienstverlening juist het meest verdienden aan dienstenexport. Bij uitzendbureaus werden de exportverdiens ten zowel door goederen als door diensten gegenereerd. Uitzendbureaus leveren namelijk zowel personeel aan industriële als dienstverlenende bedrijven.

Dienstenexport aanjager van de banengroei dankzij de export naar Duitsland

Naast toegevoegde waarde levert de export ook werkgelegenheid op, zie figuur 3.2.3. In 2018 waren 470 duizend voltijdbanen (vte) gerelateerd aan de export naar Duitsland, goed voor 19,6 procent van de totale exportgerelateerde werkgelegenheid en 6,2 procent van de totale werkgelegenheid in Nederland. In 2015 waren dit nog 415 duizend voltijdbanen. De meeste mensen met een baan dankzij de export naar Duitsland zijn werkzaam doordat er producten van eigen makelij naar onze oosterburen geëxporteerd worden. In 2018 ging dit om 203 duizend voltijdequivalenten. Om en nabij de 185 duizend voltijdbanen werden ingezet om aan de Duitse vraag naar diensten te voldoen en 82 duizend voltijdbanen waren gerelateerd aan de wederuitvoer naar Duitsland. De groei in voltijdbanen tussen 2015 en 2018 kwam voornamelijk voor rekening van de dienstenexport.

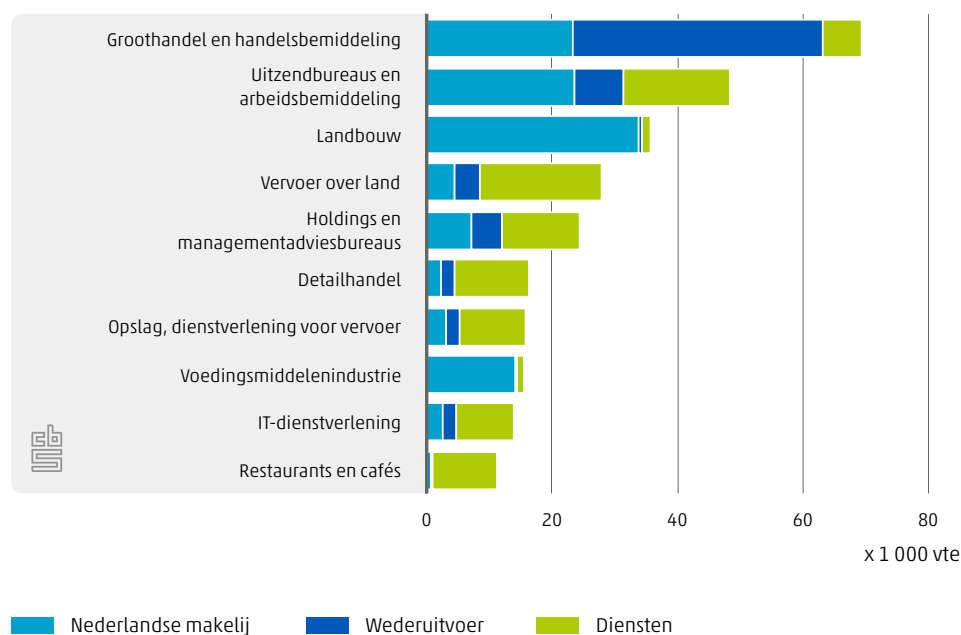
3.2.3 Opbouw werkgelegenheid dankzij export naar Duitsland, 2015 en 2018



Van de banen die gerelateerd zijn aan de export van goederen en diensten naar Duitsland werden 70 procent van de voltijdbanen door mannen vervuld en 30 procent door vrouwen. Het aandeel vrouwen was met 33 procent het hoogste bij de export van diensten. Bij de wederuitvoer naar Duitsland was het percentage vrouwen 28 procent en bij de export van goederen van Nederlandse makelij 26 procent.

Figuur 3.2.4 laat zien in welke sectoren de meeste voltijdbanen dankzij de export naar Duitsland resulteren en hoe dit verdeeld is over export van Nederlandse makelij, wederuitvoer en export van diensten. De meeste werkgelegenheid dankzij de directe export komt tot stand in de dienstverlenende sectoren. Net zoals voor de toegevoegde waarde genereert de groothandel en handelsbemiddeling ook de meeste werkgelegenheid dankzij de directe export naar Duitsland. Voor de andere bedrijfstakken is de top tien van de werkgelegenheid echter anders dan die van de toegevoegde waarde. Behalve de voedingsmiddelenindustrie vallen de landbouw en alle industriële bedrijfstakken buiten de top 10. Dit heeft ermee te maken dat de dienstensectoren arbeidsintensiever zijn dan de industrie. Wat betreft de verdeling van de werkgelegenheid over de verschillende soorten uitvoer valt op dat de voedingsmiddelenindustrie relatief veel werkgelegenheid genereert door de export van goederen van Nederlandse makelij.

3.2.4 Top 10 bedrijfstakken met de meeste werkgelegenheid dankzij export naar Duitsland



3.3 Nederlandse handel met Duitsland in mondiale waardeketens

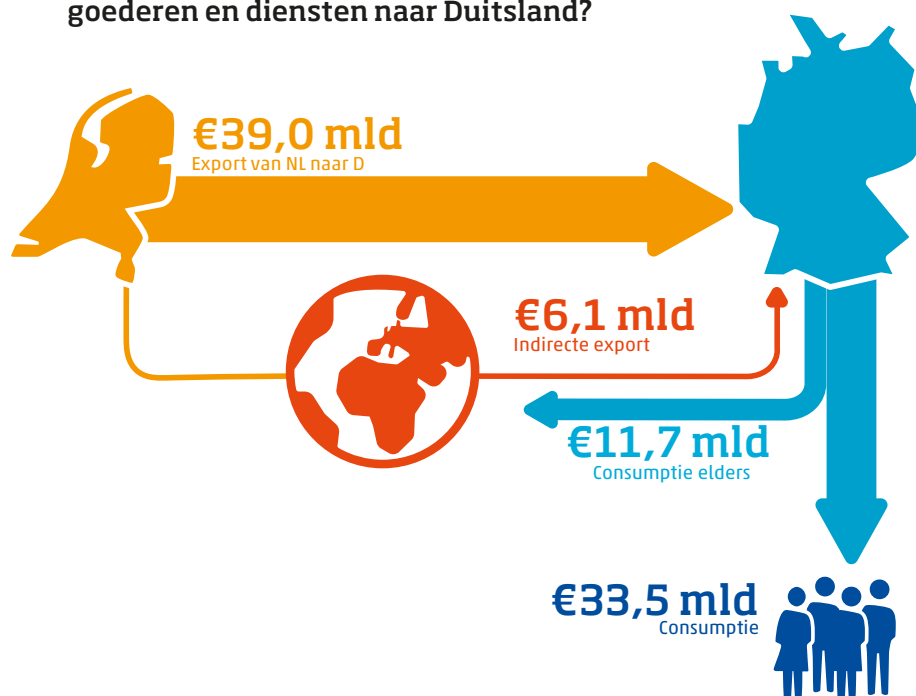
De Nederlandse economie is niet alleen via de directe export met Duitsland verbonden, maar ook via de export naar andere landen. Dat laatste hangt vooral samen met de opkomst van mondiale waardeketens (zie bijvoorbeeld Lemmers et al., 2014; CBS, 2015; CBS, 2017). De mondiale waardeketen die via Nederland en Duitsland loopt is in figuur 3.3.1 grafisch weergegeven. Met de oranje pijl in figuur 3.3.1 wordt de directe export aangeduid en hiermee worden de goederen en diensten bedoeld die rechtstreeks van Nederland naar Duitsland gaan. Nederlandse bedrijven verdienen ook aan Nederlandse goederen en diensten die verwerkt zijn in de export van andere landen naar Duitsland. Denk hierbij bijvoorbeeld aan in Nederland geproduceerde chemicaliën die naar België worden geëxporteerd en daar worden gebruikt door de farmaceutische industrie om medicijnen te vervaardigen die uiteindelijk naar Duitsland worden geëxporteerd. Dit verschijnsel staat bekend als indirecte export. In figuur 3.3.1 wordt deze stroom goederen en diensten weergegeven met de dunne oranje pijl die vervolgens als rode pijl doorgaat naar Duitsland.²⁾

²⁾ Om inzicht te krijgen in de omvang van deze stroom is het gebruik van uitsluitend Nederlandse data (paragraaf 3.2) ontoereikend en zijn internationale data van de OESO gebruikt (OESO, 2019), zie paragraaf 3.6 voor details.

Export naar Duitsland via andere landen levert ook nog 6,1 miljard op

Nederland verdiende in 2016 45,1 miljard euro aan de directe en indirecte export naar Duitsland. De directe of rechtstreekse export naar Duitsland leverde in dat jaar 39 miljard euro op, zie figuur 3.3.1.³⁾ Aan de indirecte export verdiende Nederland toen circa 6,1 miljard euro. Daarmee was het aandeel van indirecte exportverdiensten in de totale exportverdiensten aan Duitsland 13,5 procent. Deze indirecte verdiensten komen tot stand doordat er vanuit Nederland goederen of diensten eerst naar andere landen gaan, die daar worden verbruikt of verder worden verwerkt, en vervolgens naar Duitsland worden geëxporteerd. Door deze internationale verwevenheid is de onderlinge afhankelijkheid toegenomen. Als er zich bijvoorbeeld economische schokken voordoen in andere landen, zoals een recessie of een natuurramp, dan kan dat tot haperingen in productieketens leiden en consequenties hebben voor Nederlandse toeleveranciers. Inclusief de indirecte exportverdiensten, droeg de export naar Duitsland 6,7 procent bij aan het Nederlandse bruto binnenlands product in 2016.

3.3.1 Hoeveel en op welke wijze verdient Nederland aan de export van goederen en diensten naar Duitsland?



Bron: OESO, eigen berekeningen



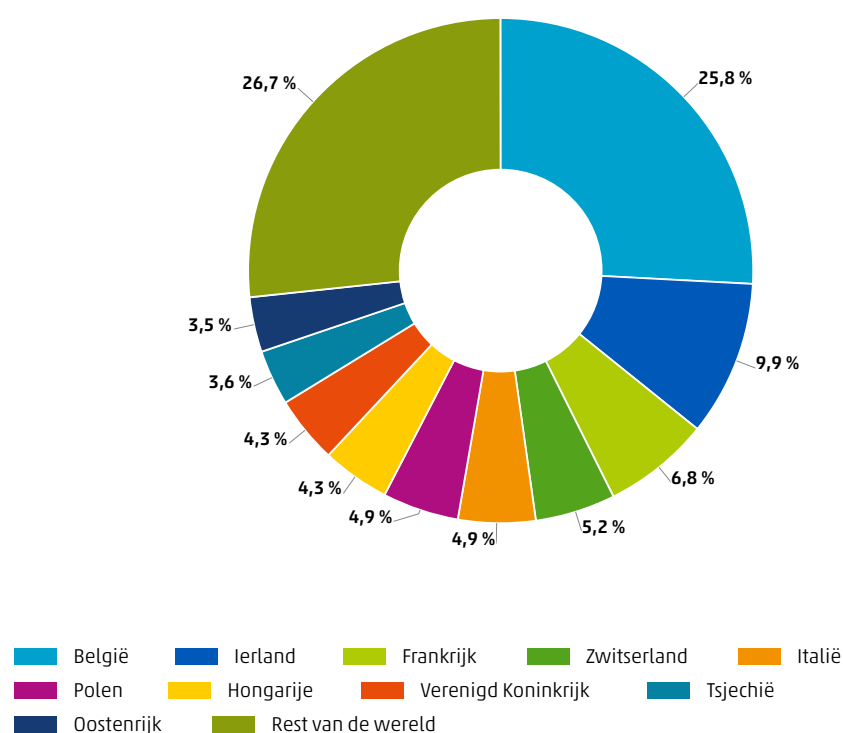
6,1 miljard euro verdiende
Nederland aan de export van andere
landen naar Duitsland



³⁾ Deze cijfers verschillen nauwelijks met de CBS cijfers voor de directe exportverdiensten naar Duitsland die voor 2016 gelijk waren aan 39,5 miljard euro.

Nederland levert grondstoffen, tussenproducten en ondersteunende diensten voor de exportproductie van deze landen met Duitsland als eindbestemming. Figuur 3.3.2 geeft de top 10 van landen waarmee Nederland in internationale productieketens zit voor de uiteindelijke export naar Duitsland. Deze top 10 bestaat volledig uit Europese landen. België is de belangrijkste afnemer van Nederlandse inputs. Bijna een kwart van de toegevoegde waarde die Nederland verdient aan de indirecte export naar Duitsland ontstaat door toeleveringen aan België. De belangrijkste Belgische bedrijfstakken die Nederlandse producten verwerken zijn de aardolie-industrie, de chemische en farmaceutische industrie en de voedings- en genotmiddelenindustrie. Om en nabij 10 procent van de Nederlandse indirecte exportverdiensten aan Duitsland geschiedt door toeleveringen aan Ierland en dan voornamelijk via de Ierse IT-dienstverlening en de chemische industrie. Ongeveer 6,8 procent van de Nederlandse indirecte exportverdiensten verloopt via Frankrijk. Hier zijn het de chemische en farmaceutische industrie en de overige transportmiddelenindustrie die de meeste Nederlandse inputs verwerken in hun export naar Duitsland. Bij de indirecte exportverdiensten via Polen, Hongarije, Tsjechië en Oostenrijk is het vooral de auto-industrie die Nederlandse goederen en diensten verwerkt in zijn export naar Duitsland.

3.3.2 Nederlandse verdiensten aan export van andere landen naar Duitsland, 2016

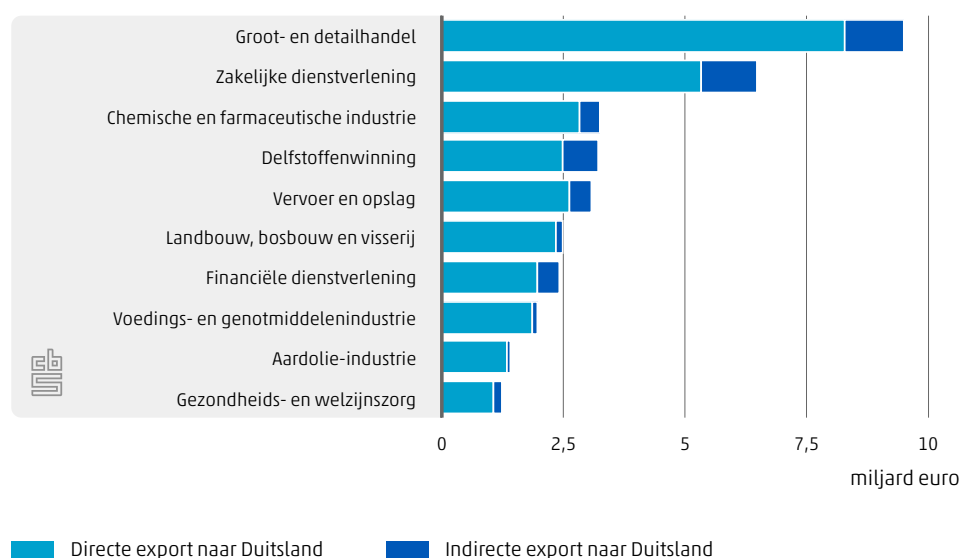


Bron: OESO, eigen berekeningen.

Meeste exportverdiensten aan Duitsland door groot- en detailhandel

Waar figuur 3.2.2 liet zien welke Nederlandse bedrijfstakken in 2018 het meest verdienen aan de directe export naar Duitsland, laat figuur 3.3.3 zien dat ook de indirecte export naar Duitsland voor sommige bedrijfstakken veel oplevert.⁴⁾ Als we beide figuren vergelijken, dan zien we dat de bedrijfstakken die het meeste verdienen aan de directe export naar Duitsland in 2018 (zie figuur 3.2.2), ook qua totale exportverdiensten aan Duitsland hoog op de ranglijst staan. De groot- en detailhandel verdiende in 2016 het meest aan de totale export naar Duitsland, gevolgd door bedrijven in de zakelijke dienstverlening.

3.3.3 Top 10 bedrijfstakken met de grootste exportverdiensten via directe en indirecte export naar Duitsland, 2016



Bron: OESO, eigen berekeningen.

Bijna drie kwart exportverdiensten door finale bestedingen in Duitsland

Van de Nederlandse exportverdiensten aan Duitsland in 2016, was bijna driekwart uiteindelijk bestemd voor Duitse finale bestedingen. Ongeveer 22,5 miljard van de 45,1 miljard euro die Nederland in totaal verdiende aan de export naar Duitsland, hangt samen met consumptie of investeringen in Duitsland. Denk hierbij niet alleen aan door Duitse huishoudens geconsumeerde Nederlandse kaas, maar ook aan in Nederland gefabriceerde halfgeleiderchips die zijn verwerkt in consumentenelektronica geassembleerd in China, die uiteindelijk door Duitse huishoudens geconsumeerd wordt.

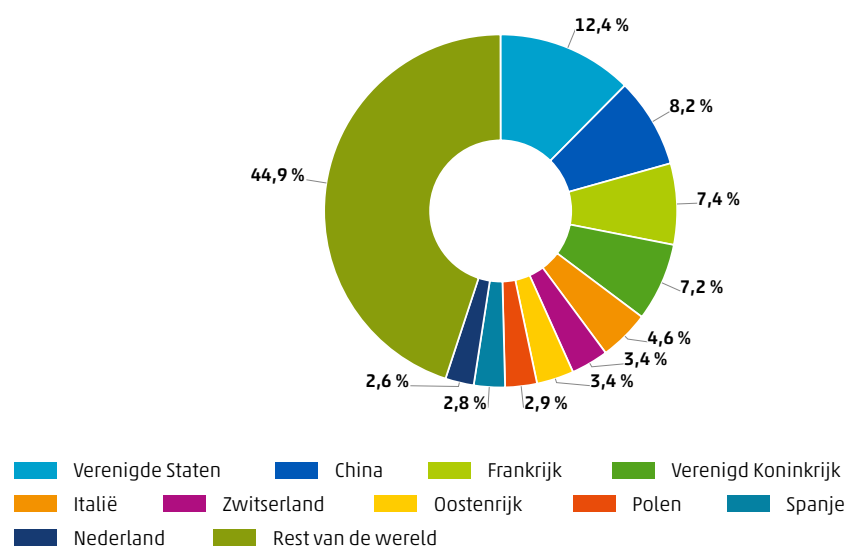
Ruim een kwart van de Nederlandse exportverdiensten naar Duitsland – 11,7 miljard – is verwerkt in de Duitse export van goederen en diensten naar andere landen. Ruim 7,3 miljard euro – 63 procent – van deze exportverdiensten wordt uiteindelijk geconsumeerd buiten de

4) De cijfers voor de exportverdiensten aan de directe export naar Duitsland wijken in deze grafiek dus iets af van die van figuur 3.2.2, omdat hier gebruik gemaakt is van door de OESO internationaal consistent gemaakte data, met 2016 als meest recent beschikbaar verslagjaar. Bovendien kennen deze OESO-cijfers een minder gedetailleerde bedrijfstakkenindeling.

Europese interne markt.⁵⁾ Daarmee is Duitsland ook voor Nederland een belangrijke toegangspoort naar markten buiten de Europese Unie. Dat heeft als bijkomend gevolg dat handelsconflicten tussen de EU en bijvoorbeeld de VS of China de Nederlandse economie niet alleen direct maar ook indirect kunnen raken. Dat indirecte effect bestaat eruit dat Nederlandse toeleveranciers aan bijvoorbeeld de Duitse auto-industrie met minder vraag naar hun tussenproducten te maken kunnen krijgen (CBS, 2019).

Figuur 3.3.4 laat zien waar deze goederen of diensten – die mede met Nederlandse inzet tot stand zijn gekomen – uiteindelijk worden geconsumeerd. Ruim 1,4 miljard euro aan Duitse goederen en diensten met Nederlandse inputs komen uiteindelijk terecht in de Verenigde Staten, goed voor 12,4 procent van het totaal. Na de Verenigde Staten is China de belangrijkste eindbestemming met 959 miljoen euro en een aandeel van 8,2 procent, gevolgd door Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk met respectievelijk 867 miljoen euro en 835 miljoen euro. Opmerkelijk is dat 305 miljoen euro of 2,6 procent van de verdiensten aan export die verder gaat dan Duitsland uiteindelijk in Nederland wordt geconsumeerd. Denk hierbij aan in Nederland gefabriceerde auto-onderdelen die worden verwerkt in Duitse personenauto's die uiteindelijk door Nederlandse huishoudens worden aangekocht.

3.3.4 Eindbestemming van Nederlandse export die verder gaat dan Duitsland, 2016



Bron: OESO, eigen berekeningen.

⁵⁾ Met de Europese interne markt wordt hier de Europese Unie bedoeld exclusief het Verenigd Koninkrijk.

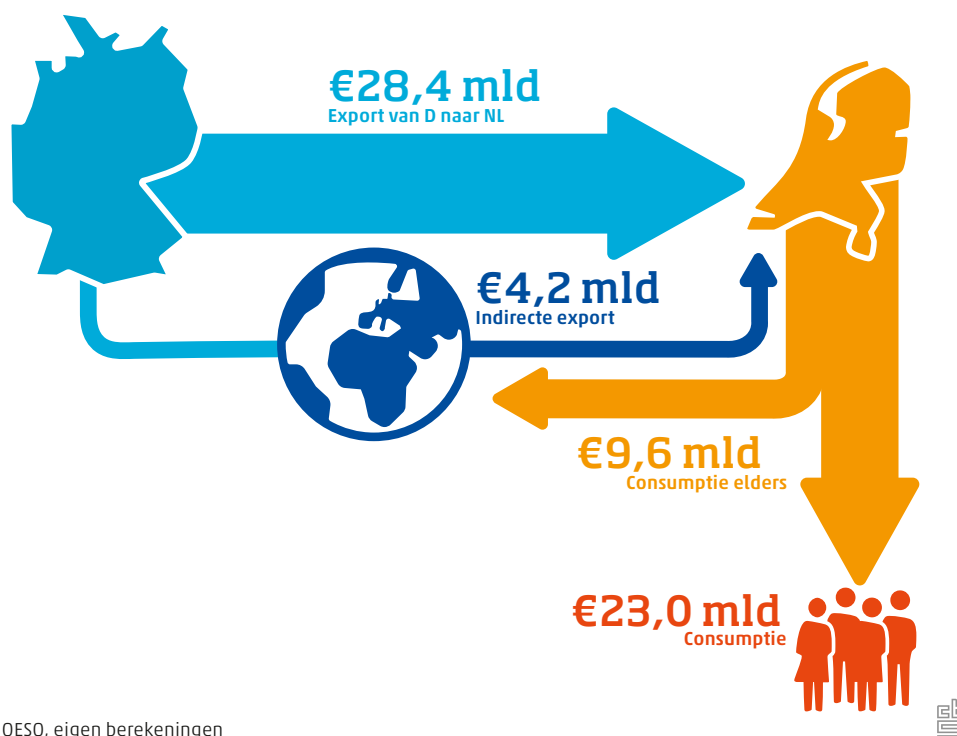
3.4 Duitse handel met Nederland in mondiale waardeketens

Terwijl de Nederlandse economie na de kredietcrisis stagneerde en opnieuw in een recessie belandde, groeide de Duitse economie gestaag door. Dit was voornamelijk te danken aan de export van technologisch hoogwaardige industriële producten. Net als die van Nederland, heeft de Duitse economie een sterke exportfocus. Volgens OESO-cijfers werd 29,9 procent van het Duitse bruto binnenlands product in 2016 verdiend door het exporteren van goederen en diensten. In deze paragraaf wordt de bilaterale handel via de waardeketen vanuit Duits perspectief belicht.

Nederland verdient meer aan de export naar Duitsland dan omgekeerd

Zoals weergegeven in figuur 3.4.1 verdiende Duitsland 28,4 miljard euro aan de rechtstreekse export van goederen en diensten naar Nederland in 2016. Daarnaast verdienen onze oosterburen 4,2 miljard euro aan geëxporteerde goederen en diensten die via een omweg Nederland bereiken. In totaal hield de bondsrepubliek 32,6 miljard euro aan toegevoegde waarde over aan de export naar ons land. Dat is 12,6 miljard euro minder dan Nederland aan de export naar Duitsland verdiende. De 32,6 miljard euro aan directe en indirecte exportverdiens ten droegen voor 1,1 procent bij aan het Duitse bruto binnenlands product. Nederland is als eindbestemming van de Duitse export dus beduidend minder belangrijk voor Duitsland dan andersom.

3.4.1 Hoeveel en op welke wijze verdient Duitsland aan de export van goederen en diensten naar Nederland?



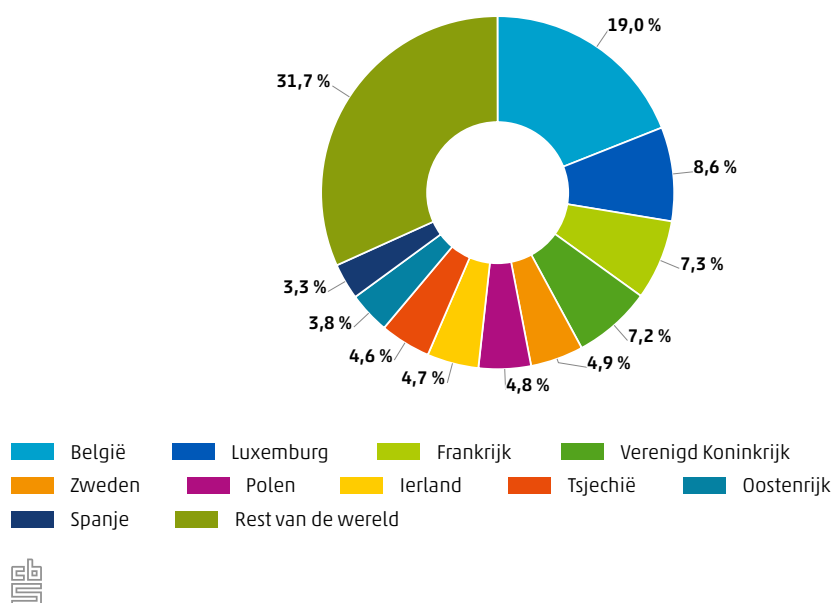
19,3% van de Duitse
indirecte exportverdiensten naar
Nederland kwam tot stand via België



Meeste Duitse indirecte export naar Nederland via België en Luxemburg

Het aandeel van indirecte exportverdiensten in de totale Duitse exportverdiensten aan Nederland was 13 procent. Dat is vrijwel overeenkomstig met het aandeel van de indirecte export aan de totale Nederlandse exportverdiensten aan Duitsland. Figuur 3.4.2 laat zien in welke mate Duitsland in 2016 verdiende aan de export van andere landen naar Nederland. Anders gezegd, kijken we hier naar het laatste tussenstation in de waardeketen voordat de verwerkte goederen en diensten die oorspronkelijk uit Duitsland komen Nederland bereiken. Ongeveer 19,3 procent van de Duitse indirecte exportverdiensten naar Nederland kwam tot stand via België, gevolgd door Luxemburg met 8,5 procent en Frankrijk met 7,4 procent. Net als in de Nederlandse indirecte export naar Duitsland bestaat de top-10 van landen waaraan Duitsland verdient door middel van indirecte export naar Nederland volledig uit Europese landen. Voor zowel de Duitse als de Nederlandse onderlinge indirecte exportverdiensten zijn België en Frankrijk belangrijk. Maar er zijn ook belangrijke verschillen. Voor de Duitse indirecte export naar Nederland via andere landen zijn Luxemburg, het Verenigd Koninkrijk en Zweden belangrijk, terwijl voor de Nederlandse indirecte export naar Duitsland via andere landen Ierland en Zwitserland belangrijk zijn. De zakelijke dienstverlening in België en Luxemburg gebruikt veel Duitse inputs in hun export naar Nederland. Dat geldt ook voor de auto-industrie in België, Zweden, Tsjechië en Spanje. In België verwerkt ook de voedings- en genotmiddelenindustrie veel Duitse inputs in de export naar Nederland.

3.4.2 Duitse verdiensten aan export van andere landen naar Nederland, 2016



Bron: OESO, eigen berekeningen.

Duitse zakelijke dienstverlening grootverdiener

Figuur 3.4.3 toont de Duitse bedrijfstakken die het meest verdienen aan de export van goederen en diensten naar Nederland, met een uitsplitsing in directe en indirecte export. De Duitse zakelijke dienstverlening steekt met kop en schouders boven de andere bedrijfstakken uit als het aankomt op exportverdiensten aan Nederland. Circa 22 procent van de totale Duitse verdiensten aan de export naar Nederland, kwam in deze bedrijfstak terecht. Dat komt overeen met 7,1 miljard euro. Op de tweede plaats volgde de groot- en detailhandel die bijna 4,3 miljard euro aan toegevoegde waarde overhield aan de export naar Nederland. De auto-industrie was de industriële bedrijfstak met de hoogste exportverdiensten aan Nederland. In 2016 verdiende de Duitse auto-industrie bijna 2,2 miljard euro aan de export naar Nederland. Andere industriële bedrijfstakken met substantiële exportverdiensten aan Nederland waren de machine-industrie en de metaalproductenindustrie.

3.4.3 Top 10 Duitse bedrijfstakken met de grootste exportverdiensten via directe en indirecte export naar Nederland, 2016

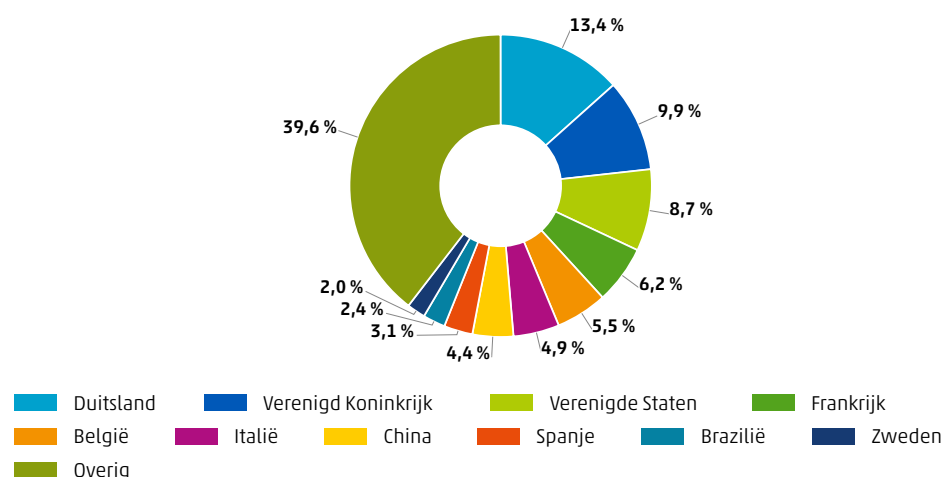


Bron: OESO, eigen berekeningen.

Circa 70 procent van Duitse exportverdiensten door finale bestedingen in Nederland

De Nederlandse economie kent een hoge mate van verticale specialisatie. Dat wil zeggen dat er in de Nederlandse export relatief veel geïmporteerde halffabricaten, tussenproducten en ondersteunende diensten zijn verwerkt (Lammertsma & Notten, 2019). Dit wordt bevestigd doordat maar 70 procent van de Duitse export die Nederland in 2016 bereikte – zo'n 23 miljard euro – daadwerkelijk bestemd was voor Nederlandse finale bestedingen, zoals consumptie en investeringen. 30 procent van alle naar Nederland geëxporteerde goederen en diensten uit de Bondsrepubliek werd in Nederland verwerkt en geëxporteerd naar een buitenlandse eindbestemming. Dat kwam overeen met 9,6 miljard euro. Dat is relatief gezien veel meer dan de Nederlandse exportverdiensten aan de Duitse export.

3.4.4 Eindbestemming van Duitse export die verder gaat dan Nederland, 2016



Bron: OESO, eigen berekeningen.

Figuur 3.4.4 geeft weer waar de Duitse goederen en diensten in 2016 geconsumeerd werden, nadat zij Nederland hadden verlaten en in welke mate onze oosterburen hieraan verdienen. Opvallend is dat Duitsland zelf de belangrijkste eindbestemming is van de Nederlandse export waarin Duitse goederen en diensten verwerkt zijn. Dat heeft alles te maken met het bestaan van mondiale waardeketens, waarin tussenproducten en halffabricaten meerdere malen een landsgrens passeren en stapsgewijs verwerkt worden tot eindproduct. De Nederlandse importafhankelijkheid van Duitse producten zoals chemicaliën, machines en industriële halffabricaten is groot. Deze importen worden verwerkt in geëxporteerde goederen en diensten die uiteindelijk in Duitsland worden geconsumeerd. Denk hierbij bijvoorbeeld aan een Duits bedrijf in de basismetalenindustrie die metaal verkoopt aan een Nederlandse machinemaker, die dit metaal gebruikt voor het produceren van landbouwmachines. De Nederlandse fabrikant verkoopt deze machines vervolgens aan een Duits landbouwbedrijf. In dat geval verdient de Duitse basismetalenindustrie aan de Nederlandse export naar Duitsland, waar de machine uiteindelijk dient als kapitaalgoed in de Duitse landbouw. Na Duitsland zelf, zijn het Verenigd Koninkrijk, de Verenigde Staten, Frankrijk en België belangrijke eindbestemmingen voor de Nederlandse directe export waarin Duitse tussenproducten, halffabricaten en ondersteunende diensten zijn verwerkt.

3.5 Samenvatting en conclusie

In dit hoofdstuk is onderzocht in welke mate Duitsland en Nederland verdienen aan de onderlinge export, welke bedrijfstakken hiervan met name profiteren, via welke andere landen verdiend wordt aan de wederzijdse indirecte export en waar de export uiteindelijk terecht komt.

De toegevoegde waarde die de Nederlandse economie genereerde dankzij de export van goederen en diensten naar Duitsland was circa 50,3 miljard euro. Dat was goed voor 19,2 procent van de totale Nederlandse exportverdiensten en 6,5 procent van het bruto binnenlands product. Daarmee was Duitsland niet alleen de belangrijkste exportpartner gemeten naar bruto exportwaarde, maar ook gemeten naar exportverdiensten.

De Nederlandse economie hield circa 23,8 miljard euro aan toegevoegde waarde over aan de export van goederen van Nederlandse makelij naar de Bondsrepubliek, 8,9 miljard euro aan wederuitvoer en 17,6 miljard euro aan dienstenexport. Het was de groothandel en handelsbemiddeling die het meest verdiende aan de export naar Duitsland, gevolgd door de holdings en managementbureaus en de landbouw. Van de industriële bedrijfstakken verdienen de chemische industrie en de voedingsmiddelenindustrie het meest aan de export naar onze oosterburen.

In totaal waren 470 duizend voltijdbanen in 2018 gerelateerd aan de export naar Duitsland, goed voor 19,6 procent van de totale exportgerelateerde werkgelegenheid in Nederland. De man/vrouw verdeling in de werkgelegenheid dankzij de export naar Duitsland was 70/30. Van deze 470 duizend voltijdbanen waren 203 duizend voltijdbanen gerelateerd aan de export van goederen van Nederlandse makelij, 82 duizend aan de wederuitvoer en 185 duizend aan de export van diensten. De groothandel en handelsbemiddeling had de meeste voltijdbanen door de directe export naar Duitsland, gevolgd door uitzendbureaus en bedrijven die zich bezig houden met arbeidsbemiddeling en de landbouw.

Naast de directe export naar Duitsland verdiende Nederland in 2016 ook nog 6,1 miljard euro aan de export van andere landen naar Duitsland waarin Nederlandse tussenproducten, halffabricaten of ondersteunende diensten waren verwerkt. In totaal – direct en indirect – verdiende Nederland in dat jaar 45,1 miljard euro aan de export naar Duitsland, goed voor 6,7 procent van het bruto binnenlands product. De indirecte exportverdiensten komen tot stand doordat Nederland als toeleverancier dient in mondiale waardeketens met Duitsland als eindbestemming. De groot- en detailhandel verdiende het meest aan de directe en indirecte export aan Duitsland, gevolgd door de zakelijke dienstverlening. De industriële bedrijfstakken met de hoogste exportverdiensten aan Duitsland waren de chemische en farmaceutische industrie, de voedings- en genotmiddelenindustrie en de aardolie-industrie. Ongeveer driekwart van de Nederlandse exportverdiensten aan Duitsland kwam tot stand dankzij finale bestedingen in Duitsland. Het overige deel van de Nederlandse exportverdiensten kwam tot stand doordat tussenproducten, halffabricaten of ondersteunende diensten in de Duitse export werden verwerkt en daardoor andere markten bereikten. Het merendeel van deze Duitse export met Nederlandse inputs had een bestemming buiten de Europese Unie. De belangrijkste eindbestemmingen waren de Verenigde Staten, Frankrijk en China. Daarmee is Duitsland indirect een belangrijke toegangspoort voor Nederlandse toeleveranciers naar markten buiten de Europese Unie.

Duitsland verdient minder aan de export naar Nederland dan dat Nederland aan de export naar Duitsland verdient. In 2016 bedroegen de totale Duitse exportverdiensten – direct en indirect – aan Nederland 32,6 miljard euro. Dat is 12,6 miljard euro minder dan Nederland aan de export naar Duitsland verdiende. De directe en indirecte export naar Nederland was goed voor 1,1 procent van het Duitse bruto binnenlands product. Het merendeel van de Duitse exportverdiensten aan Nederland kwam tot stand dankzij de directe export die 28,4 miljard euro bedroeg. De overige 4,2 miljard euro bestond uit verdiensten aan Duitse tussenproducten, halffabricaten en ondersteunende diensten die verwerkt waren in de

export van andere landen naar Nederland. Op indirecte wijze profiteerde Duitsland vooral van de export van België en Luxemburg naar Nederland.

Ongeveer 70 procent van de Duitse export die Nederland in 2016 bereikte – zo'n 23 miljard euro – was daadwerkelijk bestemd voor Nederlandse finale bestedingen, zoals consumptie en investeringen. 30 procent van alle geëxporteerde goederen en diensten uit de Bondsrepubliek naar Nederland verliet ons land weer voor een buitenlandse eindbestemming. Dat komt overeen met 9,6 miljard euro. De meeste Nederlandse export waarin Duitse inputs waren verwerkt had uiteindelijk Duitsland zelf weer als eindbestemming. Dat kan worden verklaard door het hoge aandeel van geïmporteerde tussenproducten, halffabricaten en ondersteunende diensten in de productie voor de Nederlandse export. Doordat Nederland van zijn inputs voor de export in hoge mate afhankelijk is van Duitsland, komt Duitsland ook als eindbestemming van de Nederlandse export met Duitse inputs als grootste naar voren. De top 3 van eindbestemmingen van Nederlandse export met Duitse inputs werd gecomplementeerd door het Verenigd Koninkrijk en de Verenigde Staten.

3.6 Data en methoden

In dit hoofdstuk is gesproken over de verdiensten van de Nederlandse export naar Duitsland voor de Nederlandse economie. Dankzij het koppelen van de statistieken internationale handel in goederen (IHG) en diensten (IHD) aan input-output tabellen afkomstig van Nationale Rekeningen (NR) is het mogelijk om deze verdiensten in kaart te brengen. De methode die gebruikt wordt om deze koppeling tot stand te brengen is ontwikkeld door Lemmers (2015) en maakt het mogelijk om vast te stellen wat Nederland verdient aan de directe export naar andere landen. Daarbij wordt gebruik gemaakt van input-outputanalyse (Miller & Blair, 2009). Deze koppeling maakt het ook mogelijk om de werkgelegenheid die gemoeid is met deze export in kaart te brengen door gebruik te maken van cijfers uit de Arbeidsrekeningen.

Het CBS beschikt uitsluitend over gegevens over de bilaterale handel van Nederland met een ander land. Op het moment van schrijven waren deze data beschikbaar tot en met het verslagjaar 2018. Het CBS heeft echter geen zicht op wat er met de goederen en diensten gebeurt nadat ze zijn geëxporteerd. De OESO publiceert zogenaamde multiregionale input-outputtabellen (MRIO) waarin informatie is afgeleid waarmee het CBS een inschatting maakt van wat er met de export gebeurt: worden de goederen en diensten in het importerende land bijvoorbeeld geconsumeerd of verwerkt voor verdere export? Deze MRIO-tabellen delen de wereld op in 60 gebieden en 34 bedrijfstakken en laten onder andere zien hoeveel onderlinge leveringen er zijn tussen bedrijfstakken en aan consumenten, overheid en investeringen voor de periode 2005–2016 (Cadestin et al., 2018; OECD, 2019). Om de verdiensten van deze *indirecte* handel in kaart te brengen wordt eveneens gebruik gemaakt van input-outputanalyse. Voor meer informatie over deze methode zie onder andere Lemmers (2013), Lemmers et al. (2014) en Jaarsma & Wong (2017).

3.7 Literatuur

Cadestin, C., De Backer, K., Desnoyers-James, I., Miroudot S., Rigo D. & Ye, M. (2018). Multinational enterprises and global value chains: the OECD analytical AMNE database. *OECD Trade Policy Papers, No. 211*. Geraadpleegd op 13 januari 2020.

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

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

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

CBS (2020). *Internationale handel; in-, (weder)uitvoer, SITC (1 digit), landen(groepen)*. Geraadpleegd op 19 februari 2020.

Dudenhöffer, F., Jannsen, N., Mattes, B. & Schneidewind, U. (2019). Autoindustrie – auf dem richtigen Weg? *Wirtschaftsdienst*, 7, pp. 451–469.

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

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

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

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

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

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

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

OESO (2019). *The Analytical AMNE database – Multinational enterprises and global value chains*, July 2019 Release. Geraadpleegd op 13 januari 2020.

Statistisches Bundesamt (2019). *Automobilindustrie: Deutschlands wichtigster Industriezweig mit Produktionsrückgang um 7,1 % im 2. Halbjahr 2018.* Geraadpleegd op 24 februari 2020.

Statistisches Bundesamt (2020a). Erste Detaildaten zum Außenhandel Dezember 2019. Geraadpleegd op 25 februari 2020.

Statistisches Bundesamt (2020b). *Deutsche Wirtschaft ist im Jahr 2019 um 0,6 % gewachsen.* Geraadpleegd op 20 februari 2020.

Wong, K. F. (2019). Het belang van de groothandel als poort naar de wereldmarkt. In M. Jaarsma & R. Voncken (Red.) *CBS Internationaliseringsmonitor 2019, derde kwartaal editie: Groothandel*. Den Haag/Heerlen/Bonaire: Centraal Bureau voor de Statistiek.

4.

**Bilaterale
investerings,
multinationals,
oprichtingen
en overnames**

Auteurs

Marjolijn Jaarsma

Bart Loog

Lico Hoekema

2 200 bedrijven onder Duitse zeggenschap in 2017

155 000 werkzame personen bij Duitse
bedrijven in Nederland in 2017



Uit de voorgaande drie hoofdstukken blijkt dat er veel internationale handel in goederen en diensten plaatsvindt tussen bedrijven in Nederland en Duitsland. Behalve internationale handel zijn ook buitenlandse directe investeringen een manier om duurzame economische relaties in het buitenland op te bouwen. Zowel Nederland als Duitsland behoren wereldwijd tot de top tien grootste investeringslanden, ook bilateraal. Multinationals zijn de actoren achter deze directe buitenlandse investeringen en zijn derhalve interessant om nader te bestuderen, daar waar het gaat om reële economische activiteit in de Nederlandse economie.

4.1 Inleiding

Voor veel bedrijven is het importeren of exporteren van goederen (of diensten) de meest voor de hand liggende manier om de eerste stappen over de grens te zetten. Bedrijven kunnen hun afzetmarkt en kansen in het buitenland echter ook vergroten door middel van meer complexe internationaliseringsstrategieën, zoals het investeren in een buitenlandse fabriek, verkoopfiliaal of distributiecentrum. Investeren in het buitenland is een aanzienlijk kostbaarder en complexer proces dan het vervullen van buitenlandse orders vanuit eigen land, vandaar dat lang niet alle bedrijven in Nederland internationaal investeren. Boutorat en Van den Berg (2017) en Van den Berg et al. (2018) lieten eerder al zien dat circa 1 procent van de ondernemingen in Nederland investeringen in het buitenland heeft.¹⁾ Duitsland is voor de Nederlandse bedrijven in de niet-dienstverlenende bedrijfstakken de belangrijkste investeringsbestemming. Cremers en Franssen (2019) lieten zien dat bedrijven die voor het eerst een buitenlandse markt betreden, dat gemiddeld 17 keer vaker doen door te beginnen met exporteren dan door te investeren (Cremers & Franssen, 2019). Ook blijken handel en investeringen vaak opeenvolgende stappen te zijn; zo komt een investeringsstart veel vaker voor nádat het bedrijf al exporteert naar een land dan andersom.

Nederland doorsluisland

Op hun beurt investeren ook veel buitenlandse bedrijven in de Nederlandse economie. Er zijn veel redenen waarom buitenlandse bedrijven het aantrekkelijk vinden om in de Nederlandse economie te investeren. Zo heeft Nederland een gunstige ligging in Europa, een sterk ontwikkelde logistieke en data-infrastructuur, een relatief hoogopgeleide beroepsbevolking en een gunstig vestigingsklimaat (NFIA, 2019). Daarnaast is ook de Nederlandse fiscale wet- en regelgeving aantrekkelijk voor buitenlandse multinationals. Bijzondere financiële instellingen in Nederland vormen schakels tussen dochterondernemingen van buitenlandse multinationals, waar enorme bedragen in dividenden, rentes en royalty's door stromen (Lejour, et al. 2019). Circa 80 procent van de totale buitenlandse investeringen in Nederland wordt direct doorgesluisd naar bestemmingen elders ter wereld (Franssen, 2018).

¹⁾ Boutorat en Van de Berg (2017) beschouwen zowel dochters als deelnemingen in het buitenland.

Multinationals in het Nederlandse bedrijfsleven

De macro investeringscijfers bieden inzicht in de totale waarde van de (bilaterale) directe buitenlandse investeringen. Een tastbaardere meting van deze investeringen en de impact hiervan op het Nederlandse bedrijfsleven is het aantal multinationals dat in Nederland actief is en de werkgelegenheid die zij voor hun rekening nemen. Uit eerder onderzoek van CBS blijkt namelijk dat multinationals in 2016 verantwoordelijk zijn voor 30 procent van de totale 635 miljard euro aan toegevoegde waarde binnen Nederland (CBS, 2018). Het merendeel hiervan, zo'n 113 miljard, is toe te schrijven aan buitenlandse multinationals die relatief veel geld spenderen aan innovatie, onderzoek en ontwikkeling. De meeste buitenlandse multinationals in Nederland staan onder Amerikaanse zeggenschap, gevolgd door Duitse. In dit hoofdstuk komt onder andere aan bod om hoeveel Duitse dochterbedrijven in Nederland het gaat, in welke bedrijfstakken zij actief zijn en hoeveel werkgelegenheid er bij Duitse bedrijven in Nederland is.

Oprichtingen en overnames door Duitse ondernemingen

Voordat Duitse multinationals een rol van betekenis kunnen spelen in de Nederlandse economie, zullen ze eerst de Nederlandse markt moeten betreden. In de laatste paragraaf leggen we de focus daarom op oprichtingen van ondernemingen onder Duitse vlag *en* op overnames van voorheen niet-Duitse ondernemingen door Duitse ondernemingen. Om meer zicht te krijgen op de omvang van de oprichtingen van Duitse ondernemingen wordt ook gekeken naar hoeveel werknemers er in loondienst werken en wat zij verdienen.

Leeswijzer

Paragraaf 4.2 van dit hoofdstuk verschaft, met behulp van data van De Nederlandsche Bank, de OESO en de Duitse Bundesbank verder inzicht in de wereldwijde en bilaterale investeringsrelatie van en tussen beide landen. Zowel Nederland als Duitsland behoren niet alleen tot de top-10 grootste investeerders wereldwijd, maar behoren ook tot elkaars grootste investeringspartners. Waar mogelijk worden de cijfers in deze paragraaf geschoond voor investeringsstromen via bijzondere financiële instellingen en investeringen via tussenpersonen. Tevens wordt het belang van de verschillende Duitse deelstaten in de bilaterale directe investeringspositie in kaart gebracht. Paragraaf 4.3 zoomt in op de multinationals achter de Duitse investeringen in Nederland en schetst het aandeel van bedrijven onder Duitse zeggenschap in het Nederlandse bedrijfsleven en werkgelegenheid bij deze multinationals. Paragraaf 4.4 onderzoekt in welke bedrijfstakken Duitse oprichtingen actief zijn en neemt hun personeelsbestand onder de loep. Het hoofdstuk besluit met een korte samenvatting.

4.2 Bilaterale directe buitenlandse investeringen

Nederland top investeringsland wereldwijd

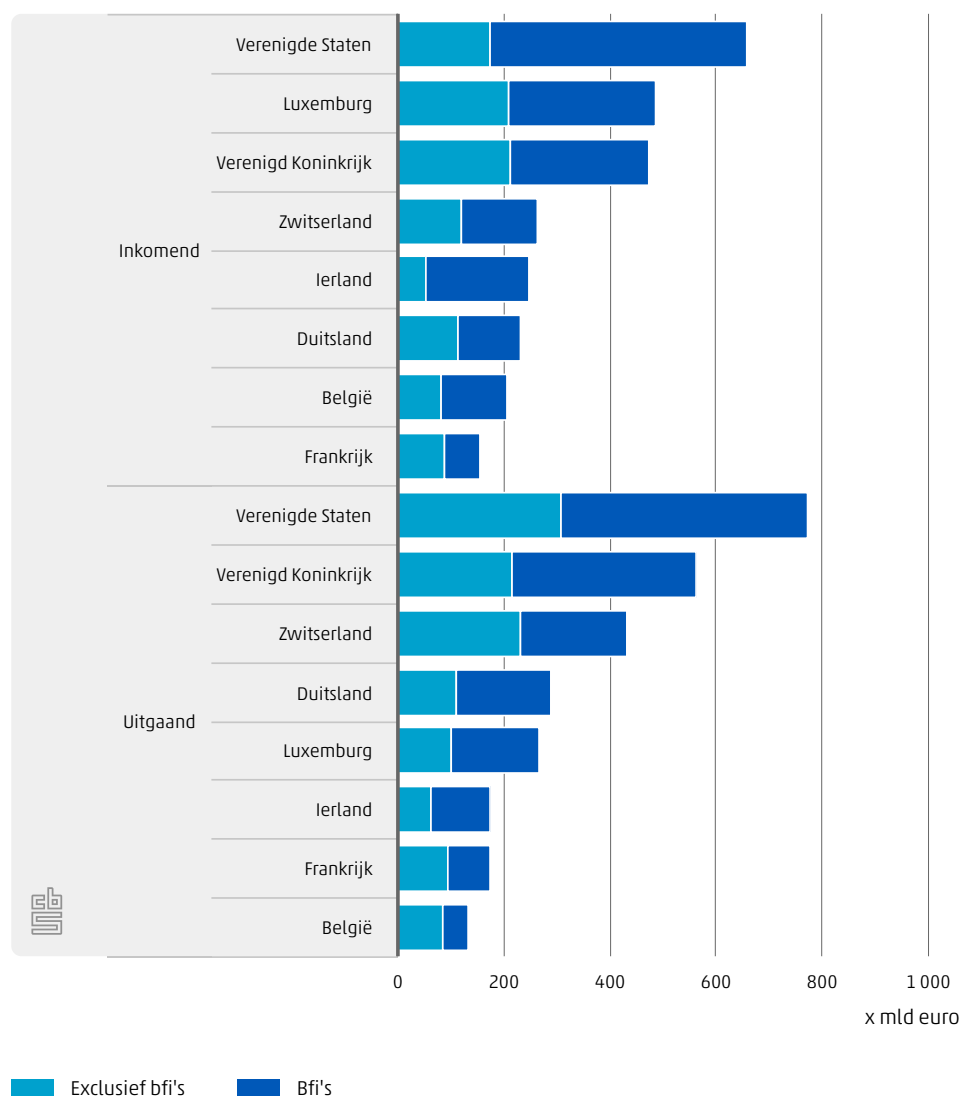
Wereldwijd behoren Nederland en Duitsland tot de top van de wereld wat betreft de waarde van hun inkomende en uitgaande directe investeringsposities (OESO, 2019). Als investeringen via zogenaamde bijzondere financiële instellingen (bfi's) buiten beschouwing worden gelaten, dan stond Nederland in 2018 op de 2^e plaats wereldwijd wat betreft directe uitgaande investeringen in het buitenland, alleen voorgedaan door de Verenigde Staten. Wat betreft directe inkomende investeringen stond Nederland op de 4^e plaats, na de Verenigde Staten, China en het Verenigd Koninkrijk (OESO, 2019). Ook Duitsland is wereldwijd een belangrijke investeerder. Qua ontvangen investeringen is Duitsland het 7^e land ter wereld, en het 5^e land wereldwijd qua uitstaande investeringen in 2018. Wat betreft uitstaande investeringen zijn de Verenigde Staten, Nederland, China en het VK nóg grotere investeerders dan Duitsland.

Uit de CBS-publicatie Nederland Handelsland (Franssen & Jaarsma, 2019) bleek dat Duitsland één van de grootste investeerders is in de Nederlandse economie. Zo was Duitsland in 2018 de zesde investeerder in Nederland, *inclusief* investeringen via bfi's. Figuur 4.2.1 laat zien dat Duitse bedrijven in 2018 voor circa 234 miljard euro aan investeringen in Nederland hadden uitstaan. De Verenigde Staten waren – met bijna 660 miljard euro – veruit de grootste investeerder in Nederland, gevolgd door Luxemburg en het Verenigd Koninkrijk met beide circa 480 miljard euro aan uitstaande investeringen in Nederland.

Exclusief bfi's staat Duitsland in top vijf investeringspartners voor Nederland

Een aanzienlijk gedeelte van de directe buitenlandse investeringen dat Nederland binnenkomt, komt niet in de Nederlandse economie terecht. Franssen (2018) liet zien dat circa 80 procent van de directe buitenlandse investeringen (DBI) die, bijvoorbeeld om fiscale redenen, Nederland binnenkomen via bijzondere financiële instellingen (bfi's) ons land ook weer verlaat. Figuur 4.2.1 laat voor acht van de grootste investeringslanden in Nederland zien welk gedeelte van hun investeringen uitstaat bij bijzondere financiële instellingen – en dus Nederland weer verlaat – en welk gedeelte uitstaat in de Nederlandse economie. Als de buitenlandse investeringen die bij Nederlandse bfi's uitstaan buiten beschouwing worden gelaten, dan verandert de rangorde van investeringslanden. Dan blijkt dat in 2018 het Verenigd Koninkrijk de meeste investeringen had uitstaan in Nederland (213 miljard), op de voet gevolgd door Luxemburg (209 miljard). Sinds het Brexit-referendum is er een flinke toename geweest van Britse investeringen in de andere EU-landen (Breinlich et al. 2019). Andersom staan de EU- en ook Nederlandse investeringen in het VK sinds het Brexit-referendum onder druk, of nemen zelfs af (Franssen & Jaarsma, 2019). Door het buiten beschouwing laten van geldstromen via bfi's, schuift Duitsland ook een plaatsje op, naar plaats vijf van de grootste investeerders in Nederland, met 116 miljard aan uitstaande investeringen. De Verenigde Staten zakken naar plaats drie, met nog 174 miljard aan uitstaande investeringen in Nederland.

4.2.1 Inkomende en uitgaande investeringspositie van en naar Nederland, 2018



Duitsland vierde bestemmingsland voor directe investeringen uit Nederland

Omgekeerd is Duitsland ook een belangrijke bestemming voor kapitaal uit Nederland, zoals figuur 4.2.1 laat zien. Na de Verenigde Staten, het Verenigd Koninkrijk en Zwitserland hadden bedrijven uit Nederland in 2018 het meeste kapitaal in Duitsland uitstaan. In totaal (inclusief bfi's) ging het om bijna 290 miljard euro dat in Duitsland is geïnvesteerd. Dat komt neer op bijna 6 procent van alle uitstaande directe buitenlandse investeringen in dat jaar. In de Verenigde Staten stond 15 procent uit.

Ook voor de uitgaande Nederlandse directe investeringen geldt dat een belangrijk gedeelte bestaat uit kapitaal dat oorspronkelijk afkomstig is uit andere landen en via Nederlandse bfi's elders in de wereld wordt geïnvesteerd. Als zulke investeringen via bfi's buiten beschouwing worden gelaten, dan was in 2018 de VS nog steeds het land waar het meeste Nederlandse kapitaal uitstond, namelijk bijna 310 miljard (15 procent van het totaal exclusief bfi's).

In Duitsland stond in dat jaar 113 miljard aan investeringen uit en Duitsland is daarmee de vierde bestemming voor kapitaal exclusief bfi's.

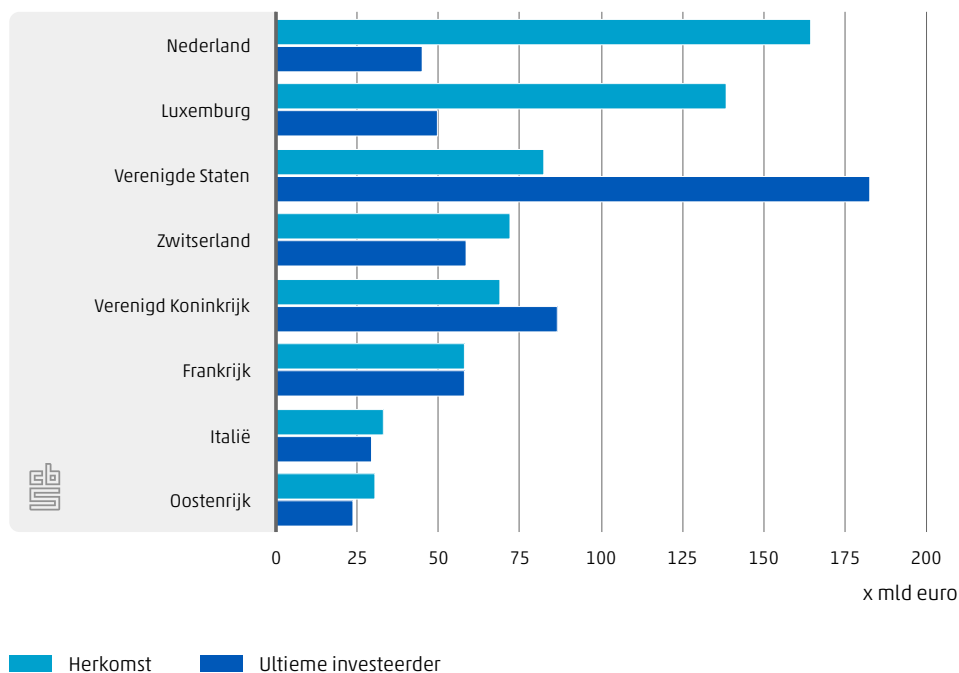
Directe herkomst verschilt soms van de ultieme investeerder

De financieringsstructuren van multinationals zijn in de loop der tijd complexer geworden. Hier zijn verschillende redenen voor aan te wijzen, zoals de noodzaak om wereldwijde productienetwerken te beheren of de wens om belasting- of administratieve regeldruk te verminderen. Door deze complexe organisatiestructuren van wereldwijd opererende multinationals is het soms onduidelijk welk land de uiteindelijke ontvanger, of juist aan de bron stond van een bepaalde investering. Onder andere om deze reden ontwikkelde de OESO de 4e editie van de Benchmark Definition of Foreign Direct Investment (BMD4). Deze beveelt aan dat landen statistieken opstellen over de inkomende investeringsaandelen van het ultieme investeringsland. Zulke statistieken maken het vervolgens mogelijk om door de complexe eigendomsstructuren van multinationals te kijken en te bepalen wie (welk land) uiteindelijk de investering beheert, controleert en dus ook de risico's draagt en vruchten plukt van de investering (OECD, 2015). In de cijfers die de OESO publiceert over de Duitse directe investeringen is dit onderscheid aangebracht.

Investeringspositie Nederlandse bedrijven in Duitsland 45 miljard in 2017

Nederland was in 2017 het land dat het meeste investeerde in de Duitse economie (OESO, 2019). In dat jaar stond circa 165 miljard euro aan investeringen uit in Duitsland, zie figuur 4.2.2. Echter, slechts 27 procent van deze investeringen kwam ook oorspronkelijk uit Nederland. Anders gezegd, circa 45 miljard van de in Duitsland uitstaande investeringen uit Nederland zijn afkomstig van Nederlandse bedrijven en bijna 120 miljard komt oorspronkelijk uit andere landen en is via Nederland in Duitsland geïnvesteerd. Hetzelfde fenomeen doet zich voor bij Luxemburg, het land dat in 2017 – na Nederland – de meeste investeringen had uitstaan in Duitsland. Van circa 50 van de bijna 140 miljard aan Luxemburgse investeringen in Duitsland zijn bedrijven in Luxemburg ook de daadwerkelijke, ultieme investeerder. De overige 89 miljard had een andere herkomst. Een belangrijke verklaring voor dit fenomeen is wederom de complexiteit van multinationals en hun financiële geldstromen die via landen als Nederland, Luxemburg of Ierland lopen. De VS blijkt het land bij uitstek dat op deze indirecte wijze te werk gaat. Als rechtstreekse investeerder heeft de VS bijna 83 miljard uitstaan in de Duitse economie. Als echter het principe van de ultieme investeerder wordt toegepast, dan blijkt de VS – met bijna 183 miljard aan uitstaand kapitaal in 2017 – veruit de grootste investeerder in Duitsland. Circa 100 miljard van deze investeringen in Duitsland met de VS als land van oorsprong, bereikt Duitsland via andere landen, zoals Nederland en Luxemburg. Ook het Verenigd Koninkrijk is een grotere investeerder in Duitsland dan op het eerste gezicht lijkt. In 2017 was in totaal bijna 87 miljard aan investeringen in Duitsland uiteindelijk aan het VK toe te schrijven, waarvan 18 miljard via andere landen Duitsland had bereikt. Bekeken vanuit het oogpunt van het oorspronkelijke land van investeringen, is de VS veruit de grootste investeerder in Duitsland, gevolgd door het VK, Zwitserland en Frankrijk. Nederland volgt dan op een zesde plaats.

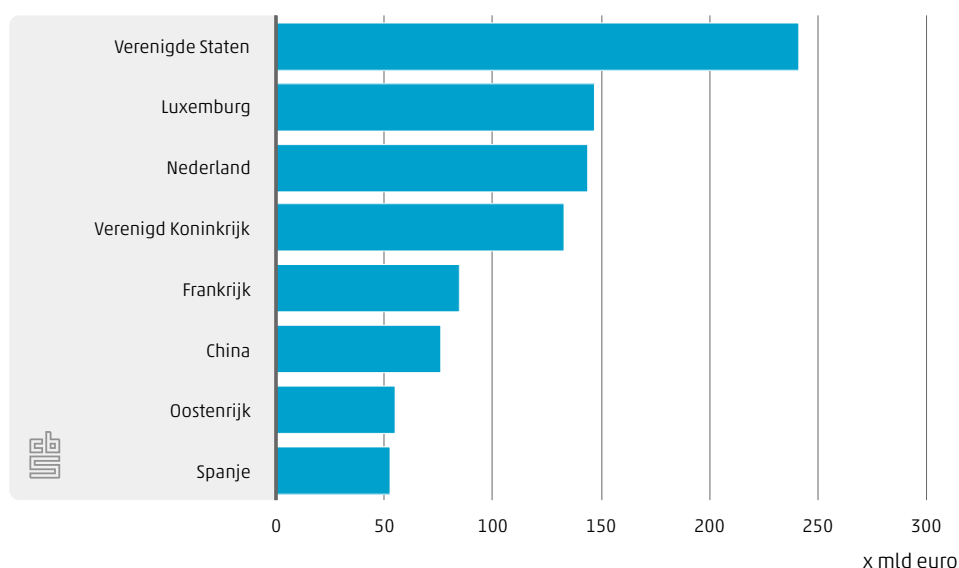
4.2.2 Ingekomen investeringsposities in Duitsland, naar directe herkomst en ultieme investeerder, 2017



Bron: OESO

Wat betreft de directe uitstaande investeringen van Duitsland wordt er in de OESO-cijfers geen onderscheid gemaakt naar land van directe en ultieme bestemming. De hoge notering van Luxemburg en Nederland aan de uitgaande kant suggereert echter dat ook Duits kapitaal via deze landen elders in de wereld wordt geïnvesteerd. Met 242 miljard aan uitstaande investeringen heeft Duitsland het meeste kapitaal geïnvesteerd in de Verenigde Staten, zoals figuur 4.2.3 laat zien.

4.2.3 Uitstaande investeringspositie Duitsland, naar directe bestemming, 2017



Bron: OESO

Deelstaat Beieren grootste investeerder in Nederland

Duitslands grootste deelstaat, Noordrijn-Westfalen, is van alle Duitse deelstaten ook de grootste investeerder (Bundesbank, 2019). In 2017 had deze deelstaat ruim 267 miljard uitstaan in het buitenland, waarvan circa 35 miljard in Nederland. Welk gedeelte van deze 35 miljard ook daadwerkelijk in Nederland uitstaat, of dat Nederlandse bedrijven deze investeringen doorleiden naar andere landen is op basis van deze gegevens van de Bundesbank (2019) niet te bepalen. De directe uitstaande investeringen laten alleen de directe bestemming zien.

Beieren en Baden-Württemberg zijn eveneens grote investeerders, zowel wereldwijd als in Nederland en de deelstaat Hessen volgt op de vierde plaats. Van deze vier grote deelstaten investeert Beieren relatief het meest in Nederland (18 procent) en Hessen het minst (4 procent). Bremen is de deelstaat die relatief de meeste investeringen heeft uitstaan in Nederland; bijna de helft. Investeerders uit Nedersaksen hebben hun investeringspositie in Nederland verkleind in 2017. Voor de deelstaten Brandenburg, Saksen-Anhalt en Mecklenburg-Voor-Pommeren is geen afzonderlijke informatie met betrekking tot uitstaande investeringen vrijgegeven, maar de deelstaten zijn in tabel 4.2.4 gerangschikt naar de omvang van hun totale positie aan uitstaande investeringen wereldwijd. Een gedeelte van de Duitse uitstaande investeringen in de wereld is niet terug te herleiden naar deelstaat en is in de categorie onbekend opgenomen.

4.2.4 Ingekomen en uitstaande investeringen per Duitse deelstaat, 2017

	Inkomende investeringen				Uitstaande investeringen		
	totaal	uit andere landen	uit Nederland (direct)		totaal	in andere landen	in Nederland
				waarvan Nederland als ultieme investeerder			
x mld euro							
Noordrijn-Westfalen	172,5	142,8	29,7	7,6	266,7	231,2	35,4
Beieren	137,5	120,4	17,1	14,0	254,7	210,1	44,6
Baden-Württemberg	99,7	78,9	20,8	0,7	245,7	214,9	30,7
Onbekend	55,6	47,9	7,7	6,5	204,8	181,9	22,9
Hessen	163,5	120,7	42,8	11,7	189,9	182,0	7,9
Nedersaksen	29,7	23,6	6,1	0,7	68,4	90,8	-22,4
Hamburg	60,2	32,8	27,4	2,3	50,4	38,3	12,1
Rijnland-Palts	12,3	7,8	4,6	0,4	46,6	35,4	11,2
Berlijn	28,3	26,1	2,1	-0,1	15,8	15,1	0,7
Schleeswijk-Holstein	11,5	10,4	1,1	0,1	11,2	11,1	0,1
Saarland	1,5	1,5	0,0	0,0	3,1	3,0	0,1
Bremen	2,9	0,8	2,1	0,3	2,4	1,3	1,1
Thüringen	1,7	1,7	0,1	0,1	1,9	1,9	0,0
Saksen	5,3	4,0	1,4	0,3	1,9	1,9	0,0
Brandenburg	4,7	4,2	0,5	0,2	x	x	x
Saksen-Anhalt	3,2	1,9	1,2	0,3	x	x	x
Mecklenburg-Vorpommeren	6,2	5,9	0,2	0,2	x	x	x
Totaal Duitsland	796,3	631,8	164,6	45,1	1 371,7	1 218,8	144,5

Bron: Bundesbank

Meeste ultieme Nederlandse investeringen staan uit in Beieren

De deelstaat Noordrijn-Westfalen is ook wat betreft ontvangen investeringen de grootste, zoals tabel 4.2.4 laat zien. In 2017 stond bijna 173 miljard euro aan ingekomen directe investeringen uit in deze deelstaat, waarvan 30 miljard direct afkomstig uit Nederland. Van deze 30 miljard aan uitstaande investeringen in Noordrijn-Westfalen is 7,6 miljard ultiem afkomstig uit Nederland, wat inhoudt dat ruim 22 miljard aan Nederlandse investeringen in deze deelstaat uiteindelijk toe te rekenen zijn aan andere landen. In Hessen stond in 2017 bijna 43 miljard aan directe investeringen uit Nederland, waarvan bijna 12 miljard ook ultiem toe te wijzen is aan Nederlandse bedrijven. Beieren had in 2017 ruim 17 miljard investeringen uit Nederland, waarvan 14 miljard ultiem aan Nederland was toe te wijzen. Daarmee is Beieren van de vier grote deelstaten de deelstaat met de meeste – zowel absoluut als relatief – ultieme Nederlandse investeringen.

4.3 Duitse multinationals in Nederland

De investeringscijfers van DNB, de Bundesbank en de OESO uit de vorige paragraaf gaven inzicht in de totale waarde van de bilaterale directe investeringen tussen Nederland en Duitsland. Zoals uit de figuren in de vorige paragraaf bleek, spelen investeringen die via bijzondere financiële instellingen door Nederland stromen een grote rol in de Nederlandse investeringscijfers. Ook daar waar het de investeringen tussen Nederland en Duitsland betreft.

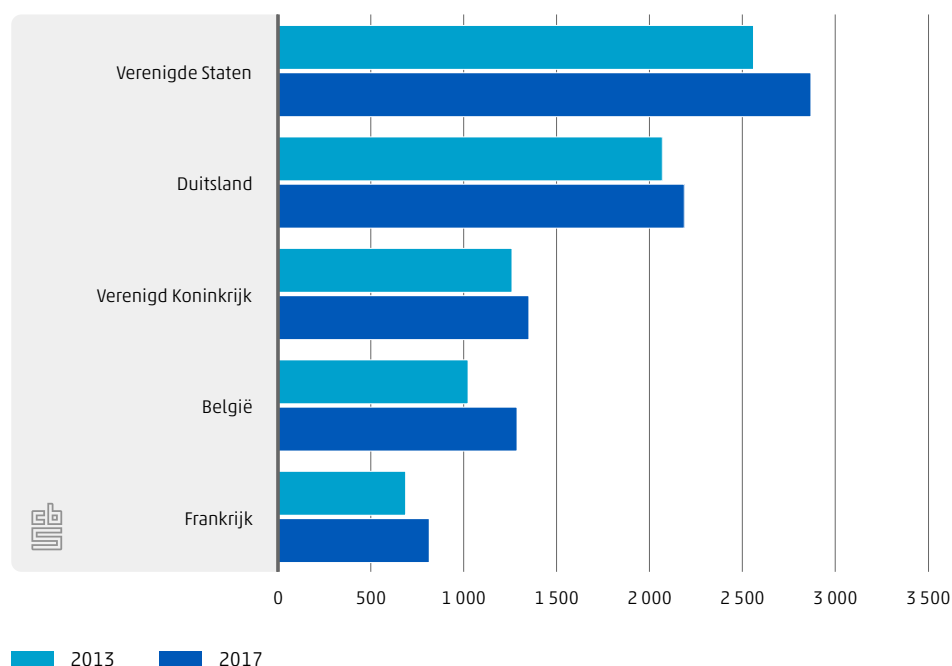
De impact van buitenlandse investeringen die daadwerkelijk in de economie terecht komen, komt onder andere tot uiting in cijfers over multinationals en hun activiteiten. Zo is er sprake van een directe investering wanneer een bedrijf er voor kiest om een bedrijf in een ander land op te richten (zogenaamde *greenfield* FDI), of om een lokaal bedrijf over te nemen (*brownfield* FDI). Zulke investeringen worden uitgevoerd door multinationals; bedrijven die zeggenschap hebben over bedrijven in twee of meer landen.

Duitse multinationals – na Amerikaanse – vaakst voorkomend type multinational

Nederland telde in 2017 bijna 13,5 duizend bedrijven die onder zeggenschap stonden van buitenlandse multinationals. Samen zijn deze bedrijven goed voor ruim 1 miljoen werkzame personen in het Nederlandse bedrijfsleven en genereerden ze in 2017 bijna 600 miljard euro omzet in de Nederlandse economie. De meeste buitenlandse multinationals in het Nederlandse bedrijfsleven staan onder Amerikaanse, Duitse, Britse, Franse of Belgische zeggenschap. Samen vormen deze vijf landen 63 procent van alle buitenlandse bedrijven in Nederland.

Bijna 2 200 van deze buitenlandse multinationals stonden in 2017 onder Duitse zeggenschap. Dat komt neer op circa 16 procent van alle bedrijven onder buitenlandse zeggenschap. Daarmee komen bedrijven onder Duitse zeggenschap – na Amerikaanse bedrijven – het vaakst voor in het Nederlandse bedrijfsleven, zoals ook blijkt uit figuur 4.3.1.

4.3.1 Top 5 bedrijven onder buitenlandse zeggenschap

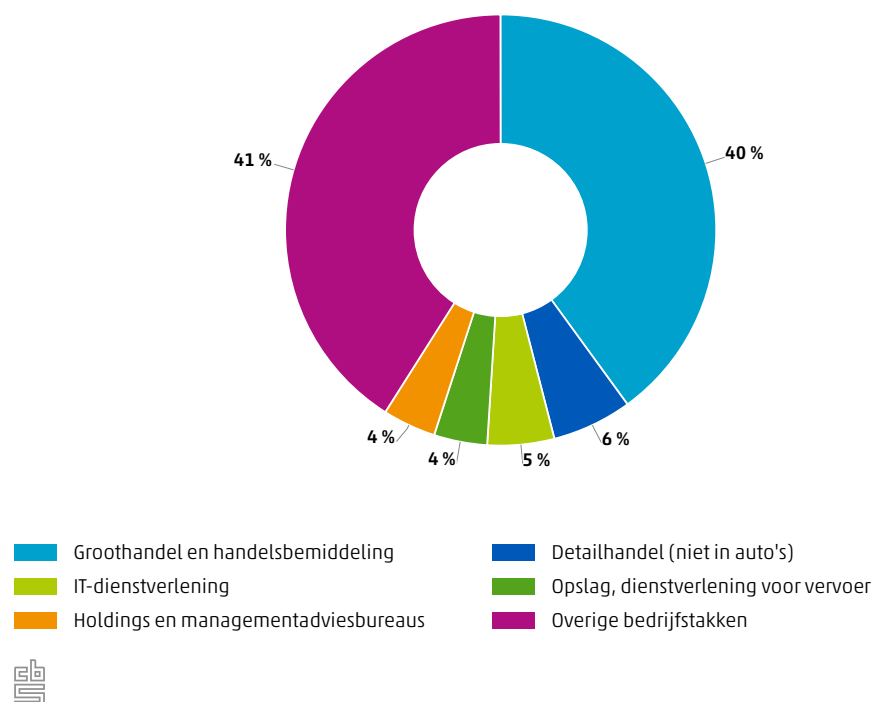


Ten opzichte van 2013 is het aantal bedrijven in het Nederlandse bedrijfsleven dat onder buitenlandse zeggenschap staat – met 1 400 bedrijven – flink toegenomen. Overigens groeide het aantal bedrijven onder Nederlandse zeggenschap vrijwel even hard in deze periode. Het aantal bedrijven onder Amerikaanse zeggenschap groeide tussen 2013 en 2017 het hardst (+315 bedrijven), gevolgd door Belgische bedrijven (+265 bedrijven).

Duitse multinationals in Nederland sterk vertegenwoordigd in groothandel

Figuur 4.3.2 laat zien dat Duitse multinationals in Nederland vaak actief zijn in de groothandel en handelsbemiddeling (880 bedrijven). In 2017 behoorde ruim 40 procent van de Duitse bedrijven tot deze bedrijfstak. Een verre tweede is de bedrijfstak detailhandel met 130 Duitse bedrijven. Op de derde plaats staat de IT-dienstverlening met 100 Duitse bedrijven. Met 46 procent van de bedrijven actief in de groot- en detailhandel zijn Duitse bedrijven sterker vertegenwoordigd in deze sector dan andere buitenlandse multinationals. Ten opzichte van 2013 zijn er slechts kleine verschuivingen. Het aantal Duitse bedrijven in de groot- en detailhandel is iets afgenomen.

4.3.2 Aandeel Duitse bedrijven in het Nederlandse bedrijfsleven, naar bedrijfstak, 2017



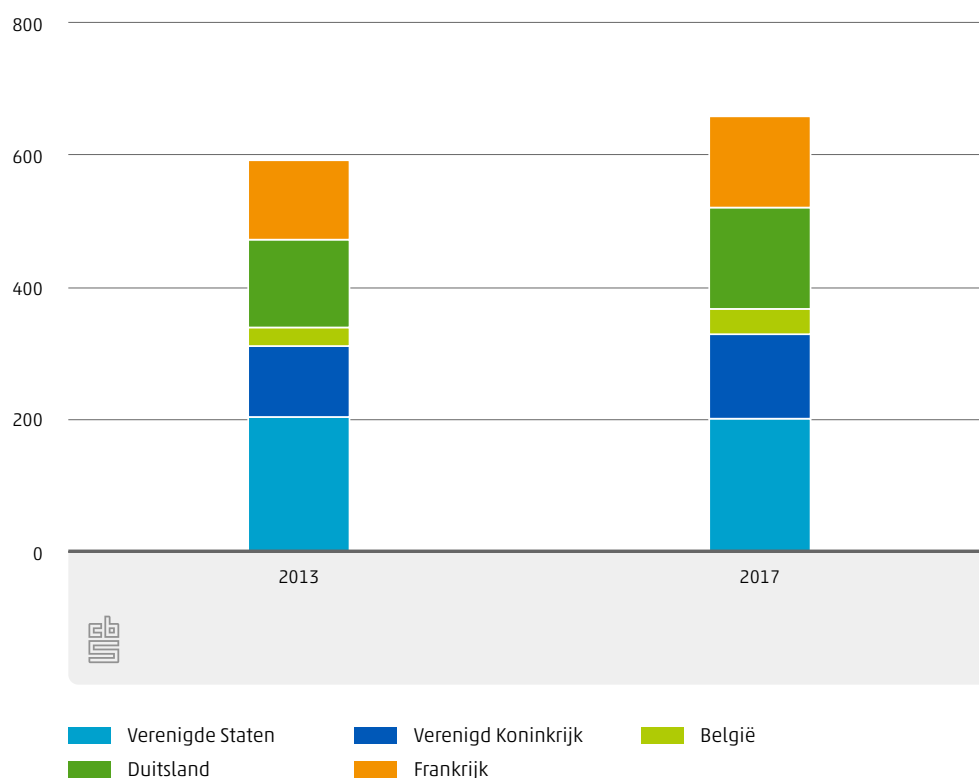
155 duizend mensen werkzaam voor Duitse multinationals in Nederland

In 2017 waren er circa 155 duizend mensen in Nederland werkzaam bij bedrijven die onder Duitse zeggenschap stonden. Daarmee zijn Duitse bedrijven – na Amerikaanse bedrijven – de grootste buitenlandse werkgever in Nederland en bieden ze werk aan circa 15 procent van de werkzame personen die voor buitenlandse multinationals werken.

Figuur 4.3.3 laat zien dat de werkgelegenheid bij bedrijven onder Duitse zeggenschap tussen 2013 en 2017 het sterkst is gegroeid²⁾. Bij Amerikaanse bedrijven in het Nederlandse bedrijfsleven nam het aantal werkzame personen – ondanks een toename van het aantal bedrijven – met circa 2 duizend af. Bij Duitse bedrijven zagen we een toename van 23 duizend werkzame personen. Alleen bedrijven onder Japanse zeggenschap in Nederland zagen in deze periode een sterkere toename van de werkgelegenheid; daar nam de werkgelegenheid met 55 duizend werkzame personen toe tot 88 duizend.

²⁾ Deze toename in werkgelegenheid kan autonoom zijn, dat wil zeggen binnen dezelfde bedrijven. Het kan ook gaan om groei in werkgelegenheid door nieuw opgerichte Duitse ondernemingen of door Duitse overnames van reeds bestaande Nederlandse bedrijven.

4.3.3 Aantal werkzame personen bij de top 5 vaakst voorkomende buitenlandse multinationals

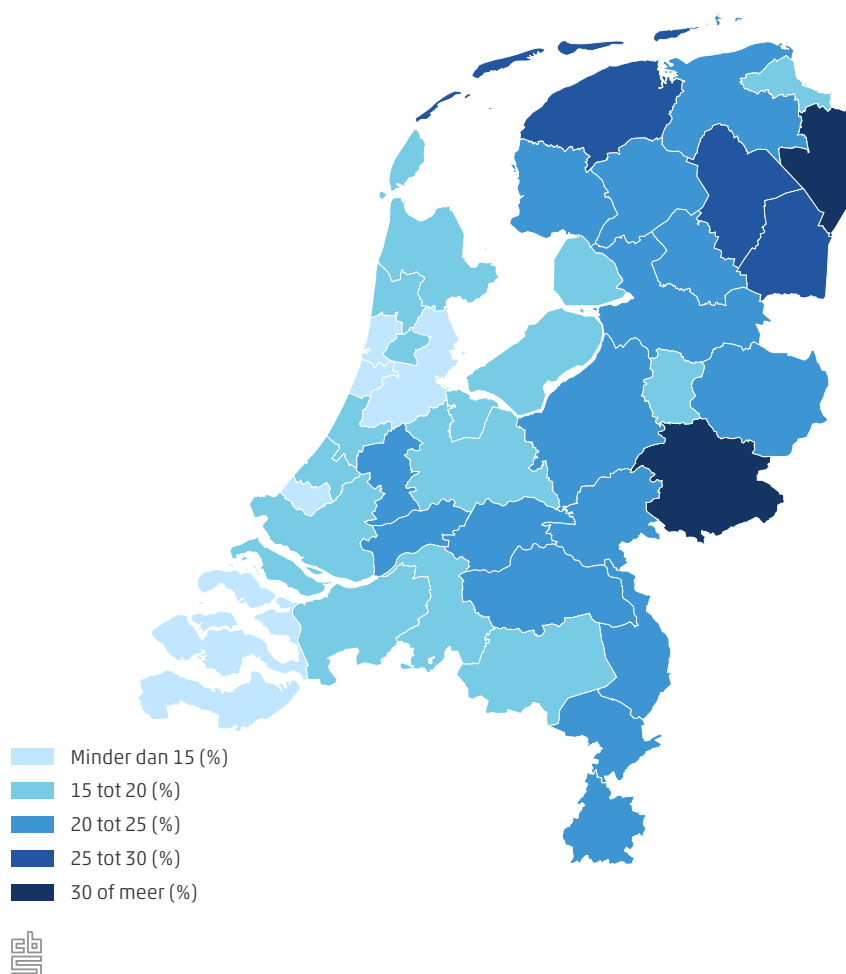


Een op de drie buitenlandse bedrijven in Oost-Groningen is Duits

Vestigingen van buitenlandse bedrijven zijn vaak te vinden in de provincies Noord- en Zuid-Holland en Utrecht. Zo was in 2017 circa 18 procent van de vestigingen van bedrijven onder buitenlandse zeggenschap gevestigd in Groot-Amsterdam en ruim 9 procent in Groot-Rijnmond. Vestigingen van bedrijven onder Duitse zeggenschap zijn vergeleken met andere multinationals vaker terug te vinden in Zuid-Limburg, Arnhem/Nijmegen, Twente, de Achterhoek, Noord- en Midden-Limburg en Overig Groningen.

Figuur 4.3.4 laat zien waar bedrijven onder Duitse zeggenschap relatief het vaakst voorkomen in Nederland, ten opzichte van alle buitenlandse bedrijven. Oost-Groningen telde in 2017, met bijna een derde, relatief de meeste Duitse bedrijfsvestigingen in 2017. Ook in de Achterhoek is het aandeel Duitse bedrijven met 30 procent in het totaal aantal buitenlandse vestigingen relatief hoog. Er bestaat een duidelijke tweedeling tussen regio's in het westen van Nederland, met een relatief lage Duitse aanwezigheid, en regio's in het noorden, oosten en zuiden van het land.

4.3.4 Aandeel vestigingen onder Duitse zeggenschap in totaal buitenlandse vestigingen, 2017



4.4 Hoe starten Duitse bedrijven in Nederland?

Buitenlandse ondernemingen kunnen op verschillende manieren voet aan de grond krijgen in Nederland. In deze paragraaf bekijken we twee van die manieren. Enerzijds wordt getoond hoeveel nieuw opgerichte ondernemingen er onder Duitse zeggenschap vallen. Anderzijds wordt onderzocht in hoeverre een reeds bestaande onderneming wordt overgenomen door een Duitse onderneming.^{3),4)} In deze paragraaf wordt bekeken hoe vaak dergelijke oprichtingen en overnames voorkomen. Daarnaast wordt ook bekeken hoe werknemers bij de nieuw opgerichte buitenlandse ondernemingen beloond worden.

³⁾ In deze analyse wordt aangenomen dat een buitenlandse overname wordt gekenmerkt door een verandering in de UCI. Dit betekent dat een onderneming die in jaar t onder Nederlandse *Ultimate Control* viel en in jaar t+1 onder Duitse *Ultimate Control* valt, wordt gekenmerkt als een Duitse overname van een reeds bestaande Nederlandse onderneming.

⁴⁾ De Internationaliseringsmonitor van het tweede kwartaal 2020 zal als onderwerp 'China' hebben. Er is daarom voor gekozen de resultaten in deze paragraaf voor Duitse ondernemingen af te zetten tegen Chinese ondernemingen.

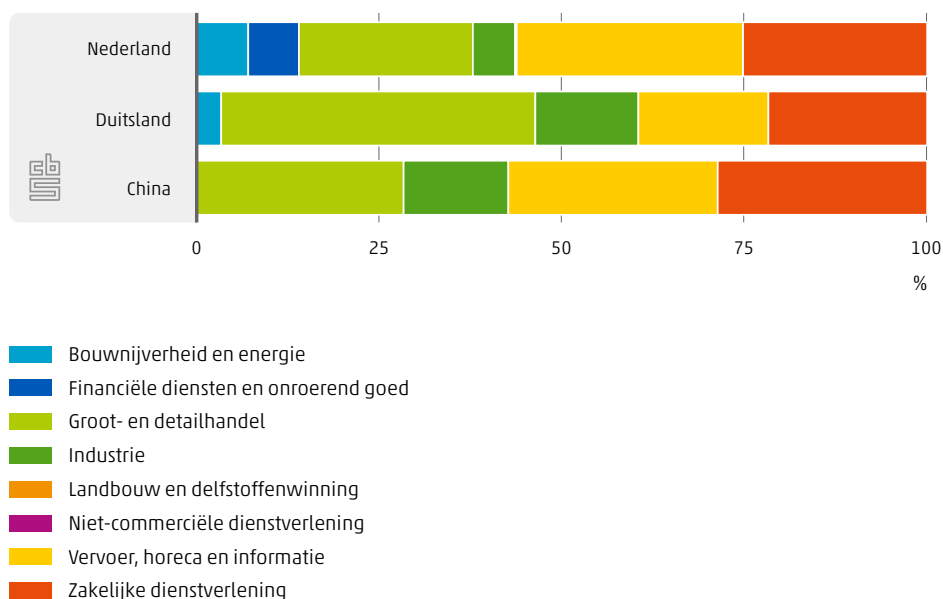
60 van de 145 Duitse oprichtingen in groot- en detailhandel



Duitse oprichtingen vaak in groot- en detailhandel

Verreweg het grootste aantal oprichtingen – met ten minste 3 werkzame personen – betreft ondernemingen onder Nederlandse zeggenschap, zo’n 24 805. In de periode 2011 tot en met 2017 werden er 145 ondernemingen onder Duitse zeggenschap opgericht met ten minste 3 werkzame personen.⁵⁾ Daarmee staat Duitsland – net als bij het totaal aantal vestigingen van buitenlandse multinationals (zie paragraaf 4.3) – op de tweede plaats achter de Verenigde Staten (180 oprichtingen van die omvang). Deze oprichtingen vinden we relatief vaak terug – net als Nederlandse oprichtingen – in de groot- en detailhandel, zie figuur 4.4.1. Het aantal Chinese oprichtingen ligt met 30 een stuk lager. Chinese oprichtingen zijn naast de groot- en detailhandel ook relatief vaak actief in vervoer, horeca en informatie en de zakelijke dienstverlening.

4.4.1 Oprichtingen van ondernemingen met ten minste drie werkzame personen, 2011-2017, verbijzonderd naar zeggenschap en sector

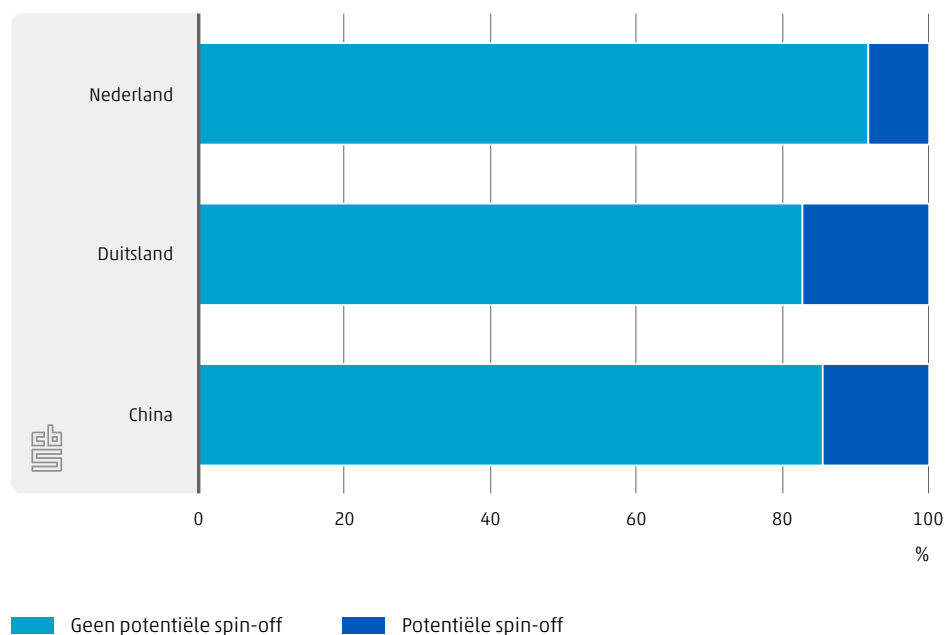


Het oprichten van een nieuwe onderneming is één manier om in Nederland economisch actief te worden: deze nieuwe ondernemingen kunnen ontstaan vanuit het niets. Een eenvoudigere manier dan vanuit het niets een nieuwe onderneming op te richten is het overnemen van een kleiner deel van een reeds bestaande grotere onderneming.

⁵⁾ Om een vergelijkbaarder beeld te krijgen tussen ondernemingen met verschillende UCI's is ervoor gekozen aantallen te laten zien vanaf 3 werkzame personen (conform afbakening Bedrijvendemografie). Later in het hoofdstuk worden ook gegevens van het personeelsbestand in kaart gebracht. Bij ondernemingen met minder dan drie werkzame personen is de kans aanzienlijk dat deze niet zijn terug te vinden in de polisadministratie, omdat deze ondernemingen vaak geen werknemers in loondienst zullen hebben.

In figuur 4.4.2 wordt voor ondernemingen van ten minste drie werkzame personen in kaart gebracht welk deel van de nieuwe ondernemingen mogelijk zijn ontstaan uit een andere, grotere onderneming. Dit doen we aan de hand van de operationalisering van de afbakening van spin-off's zoals gepresenteerd in Ferguson, Henrekson & Johannesson (2019), verfijnd met kenmerken uit het bedrijfsdemografisch kader van het CBS. Waar Ferguson et al. (2019) spreken van 'spin-offs', spreken wij liever van 'potentiële spin-offs', omdat er volgens ons nog verschillende haken en ogen aan deze operationalisering van 'spin-offs' zitten.⁶⁾

4.4.2 Oprichtingen (vorige figuur), verbijzonderd naar potentiële 'spin-off' indicator



Uit figuur 4.4.2 blijkt dat van de Nederlandse oprichtingen ongeveer 8 procent kan worden aangeduid als 'potentiële spin-off'. Bij buitenlandse oprichtingen ligt dit percentage hoger. Zo is 17 procent van de Duitse oprichtingen een potentiële spin-off en 10 procent van de Chinese oprichtingen. Dit suggereert dat buitenlandse ondernemingen relatief vaak voet aan de grond krijgen door onderdelen van reeds bestaande ondernemingen over te nemen. Omdat de hier toegepaste methode nog niet volledig ontwikkeld is, moet echter nog voorzichtig worden omgesprongen met conclusies die hieraan verbonden worden. Bovendien moeten we hierbij opmerken dat het relatief kleine aantallen ondernemingen betreft.

⁶⁾ Ferguson, Henrekson en Johannesson (2019) bakenen een spin-off af op basis van personeelsstromen: een nieuwe onderneming is een spin-off van een reeds bestaande onderneming wanneer de meerderheid van het personeel van de nieuwe onderneming bestond uit een minderheid van de oude onderneming. Wij operationaliseren dit op basis van aantallen werknemers in loondienst in september van de jaren 2010-2017, en verfijnen deze gegevens met informatie over oprichtingen uit het BDK. Zo worden ondernemingen uitsluitend gekenmerkt als spin-off wanneer ze voldoen aan de personeelsstromen cf. Ferguson et al. (2019), en wanneer het werkelijk een nieuwe onderneming betreft; de 'status' in het bedrijfsdemografisch kader moet daarvoor gelijk zijn aan 'oprichting'. Dit sluit bijvoorbeeld een 'doorstart na faillissement' uit.

Personeelsinstroom bij Duitse oprichtingen vaak vanuit buitenlandse onderneming

De totale instroom van personeel bij nieuwe Nederlandse ondernemingen met ten minste drie werkzame personen (volgens het BDK) en ten minste drie werknemers (volgens de Polisadministratie van september van oprichtingsjaar) bedroeg gedurende de jaren 2011–2017 in totaal 126 duizend personen, zie tabel 4.4.3.⁷⁾ Daarvan werkten er een jaar eerder 71 procent bij een andere onderneming in Nederland. De meerderheid daarvan, 65 procent van het totaal, werkte in loondienst bij een Nederlandse onderneming in Nederland. Ongeveer 6 procent van de personeelsinstroom werkte in loondienst bij een buitenlandse onderneming in Nederland.

4.4.3 Kenmerken van de personeelsinstroom van nieuw opgerichte ondernemingen in Nederland¹⁾, verbijzonderd naar land van uiteindelijke zeggenschap, 2011–2017

Onder- nemingen		Totaal instroom werknemers						
		waarvan uit			gemiddelde van			
		loondienst	loondienst bij een onderneming onder Nederlandse zeggenschap	loondienst bij een onderneming met buitenlandse zeggenschap	mediane uurlonen van opgerichte ondernemingen	mediane uurloon bij vorige werkgever		
	aantal	%				euro		
Nederland	9 795	126 440	71	65	6		15	15
Duitsland	105	1 790	74	38	36		26	22
China	20	400	78	69	9		25	47

Bron: CBS

¹⁾ Met ten minste 3 werkzame personen volgens het BDK en met ten minste drie werknemers in loondienst in september van het oprichtingsjaar verbijzonderd naar land van uiteindelijke zeggenschap, 2011–2017

Bij nieuwe Duitse en Chinese ondernemingen ligt de omvang van de instroom beduidend lager; het aantal oprichtingen van nieuwe ondernemingen onder die vlaggen is dan ook een stuk kleiner. Wel opvallend is dat het aandeel van de instroom van personeelsleden die een jaar eerder ook al in loondienst werkten in Nederland, hoger ligt bij de nieuwe Duitse (74 procent) en Chinese (78 procent) bedrijven dan bij nieuwe Nederlandse ondernemingen (71 procent). Verder valt met name voor Duitsland op dat het aandeel van de instroom dat eerder in loondienst was bij een buitenlandse onderneming hoog ligt (36 procent).

De gemiddelde lonen bij nieuwe ondernemingen onder Nederlandse vlag liggen een stuk lager dan die van de nieuwe Duitse en Chinese ondernemingen. Waar Nederlandse werknemers bij nieuw opgerichte ondernemingen ongeveer 15 euro per uur verdienen, liggen de gemiddelde uurloonen bij opgerichte Duitse en Chinese ondernemingen ongeveer 10 euro per uur hoger.⁸⁾

Van de personen die eerder een baan in loondienst hadden, alvorens binnen te komen bij de nieuw opgerichte onderneming, is ook het salaris bekeken uit de vorige baan. Hieruit volgt dat nieuwe Duitse en Chinese ondernemingen mensen aantrekken die – ten opzichte van de gemiddelde Nederlandse oprichting – in hun vorige baan een relatief hoog loon verdienden. Let wel dat het hier gemiddelden betreft, niet gecorrigeerd voor sectoren of kenmerken van de werknemers die worden aangenomen.

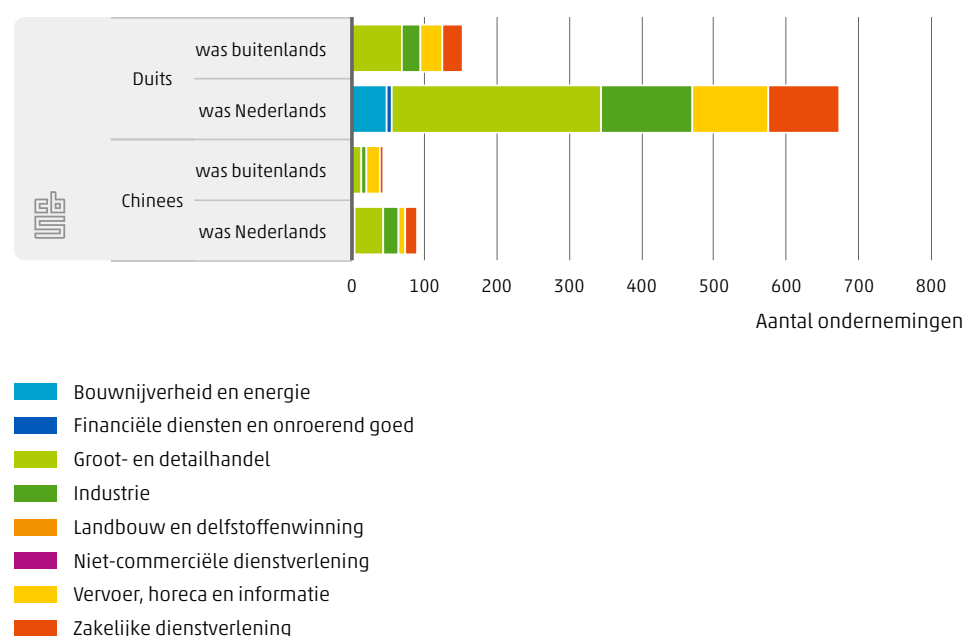
⁷⁾ Het kenmerk 'werkzame personen' volgens de bedrijvendemografie betreft medewerkers in loondienst, inclusief meewerkend eigenaar (of meerdere eigenaren). Vanuit de polis hebben we uitsluitend gegevens over personen in loondienst. Een onderneming met één meewerkend eigenaar en twee personen in loondienst wordt in dit deel van de analyse dus niet meegenomen.

⁸⁾ De uurloonen zijn omgerekend in prijzen van 2017.

Overnames vaak in groot- en detailhandel

Naast het oprichten van een nieuwe onderneming kunnen buitenlandse bedrijven of investeerders ook op een andere manier actief worden op de Nederlandse markt; men kan een meerderheidsbelang in een bestaande onderneming nemen, of een bestaande onderneming volledig overnemen. Daarmee verandert het land waar de uiteindelijke zeggenschap ligt. Figuur 4.4.4 laat zien in hoeverre een onderneming tussen 2011 en 2017 van een niet-Duitse (niet-Chinese) in een Duitse (Chinese) onderneming veranderde. De resultaten laten zien dat de zeggenschap van ruim 830 ondernemingen gedurende de periode 2011–2017 in 'Duits' is veranderd. Ruim 80 procent betrof een voorheen Nederlandse onderneming. Minder dan 20 procent van de ondernemingen waarvan de zeggenschap in 'Duits' veranderde was daarvoor in buitenlandse handen.

4.4.4 Veranderingen in zeggenschap per bedrijfstak, 2011-2017



De verandering van zeggenschap van niet-Duits naar Duits zien we relatief vaak bij de groot- en detailhandel (43 procent), zie figuur 4.4.4. In mindere mate komt het voor binnen de industrie (18 procent) en de specialistische zakelijke dienstverlening (11 procent). Bij de 135 Chinese ondernemingen die eerder niet onder Chinese zeggenschap vielen, is de top drie hetzelfde: handel, industrie en specialistische zakelijke dienstverlening (respectievelijk 41, 19 en 11 procent). Het aandeel ondernemingen waarvan de zeggenschap in China is veranderd was daarvoor al relatief vaker in buitenlandse handen; bijna 30 procent, tegenover bijna 20 procent voor ondernemingen waarvan de zeggenschap 'Duits' werd.

4.5 Samenvatting en conclusie

Directe investeringen zijn een manier om duurzame economische relaties in het buitenland op te bouwen. Zowel Nederland als Duitsland behoorden in 2018 wereldwijd opnieuw tot de top tien grootste investeringslanden. Wat betreft inkomende investeringen – exclusief

investeringsrelaties, ook zoals die tussen Nederland en Duitsland. Dan blijkt Duitsland in 2017 – met circa 116 miljard aan uitstaande investeringen – de vijfde grootste investeerder in Nederland te zijn. Het Verenigd Koninkrijk had in 2018 de meeste investeringen in Nederland, namelijk 213 miljard. Ook exclusief investeringen via bfi's was de Verenigde Staten het land waar in 2018 de meeste Nederlandse directe investeringen uitstonden (bijna 310 miljard). In Duitsland had Nederland in dat jaar 113 miljard aan investeringen uitstaan en daarmee was Duitsland onze vierde investeringsbestemming.

Omgekeerd is Nederland ook voor Duitsland een belangrijke investeringspartner. In 2017 ontving Duitsland – in directe zin – zelfs de meeste investeringen uit Nederland (165 miljard). Echter, slechts 27 procent (45 miljard) hiervan is ook daadwerkelijk afkomstig van Nederlandse bedrijven. Dat wil zeggen dat bijna driekwart van deze investeringen een andere herkomst had. Als vanuit het perspectief van de ultieme investeerder wordt gekeken, dan is de VS veruit de grootste investeerder in Duitsland en is Nederland de 6^e investeerder in Duitsland. Wat betreft directe uitgaande investeringen had Duitsland in 2017 het meeste kapitaal uitstaan in de VS, gevolgd door Luxemburg en Nederland. Hiervan is echter onduidelijk in hoeverre Nederland ook de uiteindelijke ontvangende partij is of dat de investeringen via Nederlandse bfi's naar andere landen doorstromen.

Noordrijn-Westfalen is van alle Duitse deelstaten de grootste directe investeerder. In 2017 had deze deelstaat ruim 267 miljard uitstaan in het buitenland, waarvan circa 35 miljard in Nederland. Beieren en Baden-Württemberg zijn eveneens grote investeerders, zowel wereldwijd als in Nederland en de deelstaat Hessen volgt op de vierde plaats. Nederland ontving van deze vier grote deelstaten relatief de meeste investeringen uit Beieren (18 procent) en van Hessen relatief de minste (4 procent). Noordrijn-Westfalen ontving in 2017 ook de meeste investeringen, namelijk bijna 173 miljard. Hiervan was 30 miljard direct afkomstig uit Nederland. Van deze 30 miljard aan Nederlandse uitstaande investeringen is iets meer dan een kwart ultiem afkomstig uit Nederland. Beieren had in 2017 ruim 17 miljard investeringen uit Nederland, waarvan 14 miljard ultiem aan Nederland was toe te wijzen. Daarmee is Beieren van de vier grote deelstaten de deelstaat met de meeste – zowel absoluut als relatief – ultieme Nederlandse investeringen. Nederland telde in 2017 bijna 13,5 duizend bedrijven die onder zeggenschap stonden van buitenlandse multinationals waarvan bijna 2 200 onder Duitse zeggenschap. Bedrijven onder Duitse zeggenschap komen – na Amerikaanse bedrijven – het vaakst voor in het Nederlandse bedrijfsleven. Ruim 40 procent van de Duitse bedrijven in Nederland is actief in de groothandel, gevolgd door 6 procent in de detailhandel. Daarmee zijn Duitse multinationals sterker vertegenwoordigd in deze bedrijfstakken dan andere buitenlandse multinationals. Duitse bedrijven verschaften in 2017 werk aan 155 duizend mensen in Nederland. Daarmee zijn Duitse bedrijven – na Amerikaanse bedrijven – de grootste buitenlandse werkgever in Nederland. Binnen Nederland zijn bedrijven onder Duitse zeggenschap relatief het vaakst gevestigd in Oost-Groningen, de Achterhoek, Noord-Drenthe en Zuidoost Drenthe. Voordat Duitse multinationals een rol van betekenis kunnen krijgen in het Nederlandse bedrijfsleven, zullen zij eerst voet aan de grond moeten krijgen. Dit kan bijvoorbeeld door de oprichting van een nieuw bedrijf, gelijk onder Duitse zeggenschap. In de periode 2011 tot en

met 2017 werden er 145 ondernemingen onder Duitse zeggenschap opgericht met ten minste 3 werkzame personen. Daarmee staat Duitsland – net als bij het totaal aantal vestigingen van buitenlandse multinationals – op de tweede plaats achter de Verenigde Staten. Deze oprichtingen zijn relatief vaak in de groot- en detailhandel.

Een andere manier voor buitenlandse multinationals om zich in Nederland te vestigen is door het overnemen van (een kleiner gedeelte van) een reeds bestaande onderneming in Nederland. In het laatste geval kan er sprake zijn van een 'potentiële spin-off'. Van de Nederlandse oprichtingen kan ongeveer 8 procent worden aangeduid als 'potentiële spin-off'. Bij buitenlandse oprichtingen ligt dit percentage hoger. Zo is 17 procent van de Duitse oprichtingen een spin-off en 10 procent van de Chinese oprichtingen. Dit suggereert dat buitenlandse ondernemingen relatief vaak voet aan de grond krijgen door onderdelen van reeds bestaande ondernemingen over te nemen. Omdat de hier toegepaste methode nog niet volledig ontwikkeld is, is er verder onderzoek nodig naar de economische implicaties van deze eerste cijfers.

De totale instroom bij nieuw opgerichte ondernemingen onder Nederlandse zeggenschap (met ten minste drie werkzame personen en ten minste drie werknemers) bedroeg tussen 2011–2017 in totaal 126 duizend personen. Van deze groep werkte 71 procent het jaar ervoor bij een andere onderneming in Nederland. De meerderheid daarvan, 65 procent van het totaal, werkte in loondienst bij een bedrijf in Nederlands eigendom en 6 procent was in loondienst bij een buitenlands bedrijf. Bij nieuwe Duitse en Chinese ondernemingen ligt de omvang van de instroom beduidend lager omdat het aantal nieuw opgerichte bedrijven onder deze vlaggen een stuk kleiner was. Opvallend is dat het aandeel van de instroom van personeelsleden die een jaar eerder ook al in loondienst werkten in Nederland, hoger ligt bij de nieuwe Duitse (74 procent) en Chinese (78 procent) bedrijven dan bij nieuwe Nederlandse ondernemingen (71 procent). Verder valt met name voor Duitsland op dat het aandeel van de instroom dat eerder in loondienst was bij een buitenlandse onderneming hoog ligt (36 procent). Naast het beginnen van een (potentiële) spin-off kunnen buitenlandse bedrijven ook een meerderheidsbelang in een bestaande Nederlandse onderneming nemen, of deze volledig overnemen. In de periode 2011–2017 zijn er ruim 830 bedrijven in Nederland onder Duitse zeggenschap komen te staan, waarvan ruim 80 procent voorheen een Nederlandse onderneming was. Minder dan 20 procent van de ondernemingen waarvan de zeggenschap in 'Duits' veranderde was daarvoor in buitenlandse handen. De verandering van zeggenschap van niet-Duits naar Duits zien we relatief vaak bij de groot- en detailhandel (43 procent), in de industrie (18 procent) en de specialistische zakelijke dienstverlening (11 procent).

Geraadpleegde websites

www.statistiek.dnb.nl

[Posities directe investeringen in Nederland, naar land \(T12.16\)](#)

[Posities directe investeringen in het buitenland, naar land \(T12.17\)](#)

4.6 Literatuur

Breinlich, H. & Leromain, E. & Novy, D. & Sampson, T. (2019). *Voting with their money: Brexit and outward investment by UK firms*. Centre for Economic Performance. London School of Economics and Political Science. Londen, Verenigd Koninkrijk.

Berg, van den, M. & Cremers, D. & Jaarsma, M. (2018). *Exportstrategieën in het kort*. In: Jaarsma en Vos (eds.) Internationaliseringsmonitor 2018-III Exportstrategieën. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

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

Bundesbank (2019). *Direktinvestitionsbestände nach Bundesländern, 2017*. Frankfurt. Duitsland.

CBS (2018). Multinationals en niet-multinationals in de Nederlandse economie. Centraal Bureau voor de Statistiek: Heerlen/Den Haag/Bonaire.

Cremers, D. & Franssen, L. & Lammertstma, A. & Rooyakkers, J. (2019). *Exporteren en investeren: een stapsgewijs proces?* In: Creemers & Jaarsma (eds.) Internationaliseringsmonitor 2019-IV Kwaliteitseisen in handelsbeleid. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

Franssen, L. (2018). *Geldstromen van BFI's in Nederland; welke rol spelen bilaterale verdragen?* In: Jaarsma & Vos (eds.) Internationaliseringsmonitor 2018-IV Financiële globalisering. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

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

Ferguson, S., Henrekson, M. & Johannesson, L. (2019). [*Getting the facts right on born globals*](#). Small Business Economics.

Forbes (2017). [*Best Countries for Business, The List*](#). Geraadpleegd op 7 November, 2018.

Lejour, A., Möhlmann, J. & Van 't Riet, M. (2019). *Doorsluisland NL doorgelicht*. CPB Policy Brief. Den Haag.

NFIA (2019). *Invest in Holland. Leading location for innovation and growth*.

OECD (2019). [*Foreign Direct Investment Statistics: Data, Analysis and Forecasts*](#). [Database]. Parijs, Frankrijk. Geraadpleegd op 9 januari 2020.

OECD (2015). *Implementing the latest international standards for compiling foreign direct investment statistics*. Parijs, Frankrijk.

UNCTAD (2019). [*World Investment Report: Annex Tables*](#).

World Economic Forum (2018). [*Global Competitiveness Report 2018*](#). Geraadpleegd op 1 november, 2018.

5.

Grensoverschrijdende mobiliteit van mensen

Auteurs

Sarah Creemers

Myrte ter Horst

Janneke Rooyakkers

Iryna Rud

Johan van der Valk

39 561 mensen pendelden vanuit Duitsland naar
Nederland voor werk in 2017

22 558 Duitse studenten volgden een opleiding in
Nederland in 2018-2019



Er is tussen Nederland en Duitsland niet alleen veel handel in goederen en diensten, maar ook veel grensoverschrijdende mobiliteit van mensen. In 2018 was het migratiesaldo tussen Nederland en Duitsland positief. Dat betekent dat er meer mensen vanuit Duitsland naar ons land kwamen dan er mensen naar Duitsland vertrokken. Twee redenen voor mensen om zich in een ander land te vestigen zijn arbeid en studie. Maar ook door te pendelen tussen Duitsland en Nederland kan er in het ene land gewerkt en/of gestudeerd worden terwijl in het andere land wordt gewoond. Dit is zeker relevant in de grensregio's. In dit hoofdstuk gaan we nader in op de grensoverschrijdende mobiliteit van mensen tussen Nederland en Duitsland. Hoeveel mensen zijn er in 2018 verhuisd tussen beide landen? Wat zijn de verschillen tussen de Nederlandse en Duitse arbeidsmarkt? Hoe vaak en in welke regio's komen grenspendelaars tussen Nederland en Duitsland voor? Hoeveel Duitse mensen studeren er in Nederland, en omgekeerd? Deze en andere vragen worden in dit hoofdstuk beantwoord.

5.1 Inleiding

Nederland en Duitsland hebben open grenzen, een gemeenschappelijke munt en werken samen op diverse terreinen. Naast vrij verkeer van goederen, diensten en kapitaal, is er voor EU-burgers ook vrij verkeer voor personen. Hierdoor kunnen EU-burgers in principe wonen, werken en studeren waar ze willen. Tussen Nederland en Duitsland is er niet alleen veel handel in goederen en diensten (zie hoofdstuk 1) en bilaterale investeringen (zie hoofdstuk 4) maar zijn er ook veel mensen die aan de andere kant van de grens gaan wonen, studeren of werken. Deze vormen van migratie en pendel zien we vaak tussen Nederland en Duitsland, met name bij de aangrenzende deelstaten Nedersaksen en Noordrijn-Westfalen. De grens werpt echter nog verschillende barrières op voor de mobiliteit van mensen. Zo worden nog niet alle diploma's aan beide zijden van de grens erkend, zijn er taalbarrières en verschillen in sociale zekerheidssystemen. Het subsidieprogramma INTERREG van de Europese Unie heeft dan ook ten doel gesteld deze juridische, organisatorische, culturele en taalbelemmeringen weg te nemen. Het verhogen van de innovatiekracht van de grensregio en het verminderen van de barrièrewerking van de grens is een belangrijke doelstelling van INTERREG. Bedrijven aan beide kanten van de grens zijn in staat om elkaar op belangrijke vlakken aan te vullen, waardoor beide landen samen kunnen optrekken in het beslechten van grote maatschappelijke uitdagingen, zoals de energietransitie, digitalisering en vergrijzing.

Leeswijzer

In paragraaf 5.2 worden de migratiestromen voor Nederland beschreven. Verder wordt er ook specifiek gekeken naar de migratiestromen tussen Nederland en Duitsland. Hierna worden in paragraaf 5.3 enkele verschillen in de arbeidsmarkt tussen beide landen toegelicht, waarna in 5.4 de grensoverschrijdende arbeid (arbeidsmigranten en grenspendel) in meer detail wordt besproken. Paragraaf 5.5 beschrijft de internationale studenten in Nederland en Duitsland, en tot slot volgt een conclusie en samenvatting van het hoofdstuk.

5.2 Migratie

Duitsland belangrijkste land van vestiging bij emigratie

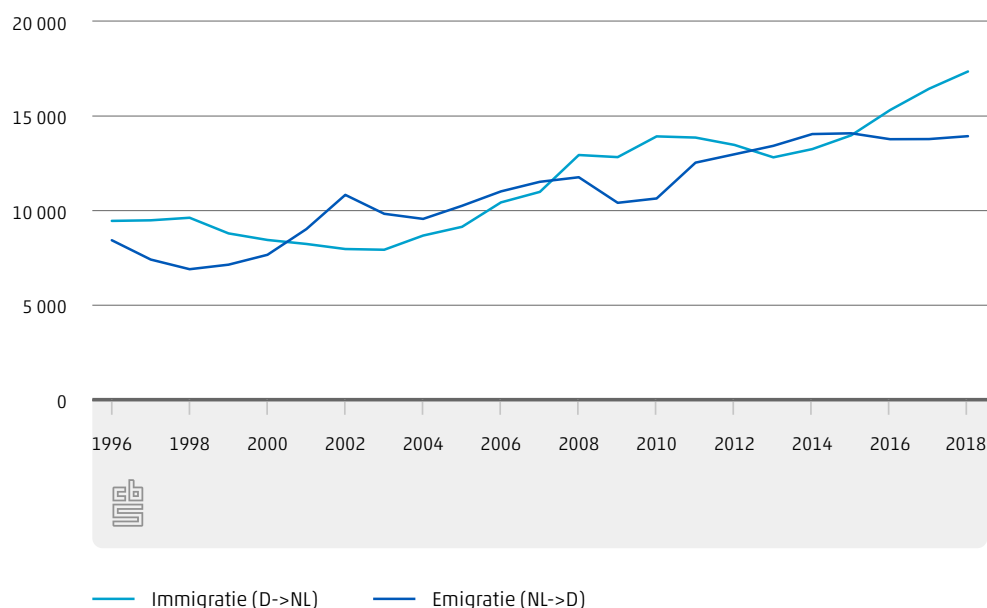
Migranten uit Duitsland hebben verschillende redenen om hier te komen wonen, net zoals migranten uit Nederland verschillende redenen hebben om in Duitsland te gaan wonen. Zij kunnen naar het buitenland gaan om er te werken, een opleiding te volgen of voor gezinsredenen, zoals trouwen, samenwonen of aansluiten bij een familielid. Van alle migranten¹⁾ die in 2018 naar Nederland kwamen, woonden de meesten vóór hun migratie in Polen. Dit gaat over ongeveer 25 duizend migranten. Voor Duitsland als herkomstland ligt dit aantal in 2018 op ruim 17 duizend, wat 7,1 procent van de totale inkomende migratiestroom naar Nederland is. Iets meer dan de helft was vrouw en een kleine meerderheid van deze Duitse immigranten (54 procent) is ook geboren in Duitsland en woonde daar ook vóór de komst naar Nederland. Voor circa 4 duizend migranten die van Duitsland naar Nederland kwamen in 2018 staat Nederland geregistreerd als geboorteland.

Mensen die in 2018 vanuit Nederland emigreerden, kozen het vaakst voor Duitsland als bestemming. In 2018 emigreerden er om en nabij 14 duizend mensen vanuit Nederland naar Duitsland, wat 10,3 procent van de totale uitgaande migratiestroom vanuit Nederland is. De verdeling man/vrouw is zo goed als gelijk voor deze groep emigranten, terwijl er naar alle bestemmingen samen wel meer mannen dan vrouwen emigreren. Circa 44 procent van de emigranten naar Duitsland is geboren in Duitsland. Voor 4,6 duizend emigranten die van Nederland naar Duitsland gingen in 2018 staat Nederland geregistreerd als geboorteland.

Figuur 5.2.1 geeft de migratiestromen tussen Nederland en Duitsland weer voor de periode 1996 tot en met 2018. De migratiestromen tussen Nederland en Duitsland vertonen een stijgende trend ten opzichte van 1996, waarbij de inkomende migratiestroom sinds 2013 beduidend harder gegroeid is dan de uitgaande migratiestroom.

¹⁾ Migranten worden hier gedefinieerd op basis van officiële woonplaats (land van herkomst of land van vestiging) en niet op basis van nationaliteit, tenzij anders vermeld.

5.2.1 Migratiestromen tussen Nederland en Duitsland, 1996- 2018



Meeste Duitsers in Nederland woonachtig in Limburg

Begin 2019 woonden er in totaal circa 77 duizend mensen met de Duitse nationaliteit in Nederland (zie tabel 5.2.2). Hiervan woont een groot deel in de aangrenzende provincie Limburg, maar er wonen ook veel Duitsers in de provincies Noord- en Zuid-Holland. Bijna 56 procent van de Duitsers in Nederland is vrouw, en alleen in Limburg is de verhouding Duitse mannen en vrouwen zo goed als gelijk. Migranten met de Duitse nationaliteit vormen met 0,5 procent maar een heel klein deel van de Nederlandse bevolking.

5.2.2 Mensen met de Duitse nationaliteit woonachtig in Nederland, op 1 januari 2019

Provincie	Duitsers in Nederland	Aandeel vrouwen Duitse immigranten in Nederland
	aantal	%
Limburg	16 545	49,7
Noord-Holland	15 560	56,3
Zuid-Holland	14 866	55,4
Gelderland	6 775	60,3
Noord-Brabant	6 714	54,6
Groningen	4 283	59,3
Utrecht	3 894	61,2
Overijssel	3 580	60,3
Friesland	1 527	64,5
Zeeland	1 272	59,2
Flevoland	1 213	58,9
Drenthe	863	62,8
Totaal Nederland	77 092	55,8

20 jaar blijven Nederlandse migranten gemiddeld in Duitsland wonen



Meer dan 70 duizend Nederlanders woonachtig in Noordrijn-Westfalen

In Duitsland wonen aanzienlijk meer mensen met de Nederlandse nationaliteit dan er Duitsers in Nederland wonen: bij aanvang van 2019 woonden er in Duitsland namelijk om en nabij 151 duizend mensen met de Nederlandse nationaliteit (zie tabel 5.2.3). Twee derde woont in de aangrenzende deelstaten Noordrijn-Westfalen en Nedersaksen. De meeste Nederlandse migranten in Duitsland wonen dan ook vlak over de grens en kunnen nog in Nederland werken of naar school gaan. Nederlandse migranten zijn met gemiddeld 0,2 procent maar een heel klein gedeelte van de Duitse bevolking, en vormen hoogstens 0,4 procent van de bevolking (in Noordrijn-Westfalen en Nedersaksen). Nederlandse migranten blijven wel veel langer in Duitsland wonen dan de gemiddelde immigrant in Duitsland. Immigranten in Duitsland blijven namelijk gemiddeld 13 jaar, terwijl immigranten met de Nederlandse nationaliteit gemiddeld 20 jaar in Duitsland blijven wonen. In tegenstelling tot de Duitse populatie in Nederland is de meerderheid van de Nederlandse immigranten in Duitsland man: de vrouwen maken iets meer dan 41 procent van het totaal uit.

5.2.3 Mensen met de Nederlandse nationaliteit woonachtig in Duitsland, op 31 december 2018

	Nederlanders in Duitsland	Aandeel vrouwen Nederlandse immigranten in Duitsland	Gemiddelde verblijfsduur immigranten in Duitsland	Gemiddelde verblijfsduur Nederlandse immigranten in Duitsland
	aantal	%	jaren	
Deelstaat				
Noordrijn-Westfalen	70 340	44,4	17,1	26,4
Nedersaksen	29 910	43,5	13,3	20,5
Beieren	9 710	43,8	14,7	21,7
Berlijn	8 195	41,4	14,2	14,2
Hessen	7 985	45,8	16	22,1
Baden-Württemberg	7 915	44,9	17,4	23,4
Rijnland-Palts	6 470	45,7	14,2	20,2
Hamburg	2 610	41,6	15,6	20,6
Sleeswijk-Holstein	2 145	43,6	12,7	29,5
Bremen	1 100	39,1	13,9	24,6
Saksen	1 060	34,9	7,8	13,4
Brandenburg	1 055	38,4	7,9	16,4
Mecklenburg-Voor-Pommeren	835	38,9	7	17,1
Saksen-Anhalt	745	33,6	6,8	15,2
Saarland	640	43,8	15,5	21,7
Thüringen	535	37,4	6,3	12,3
Totaal Duitsland	151 250	41,3	12,5	19,9

Bron: Statistisches Bundesamt Deutschland

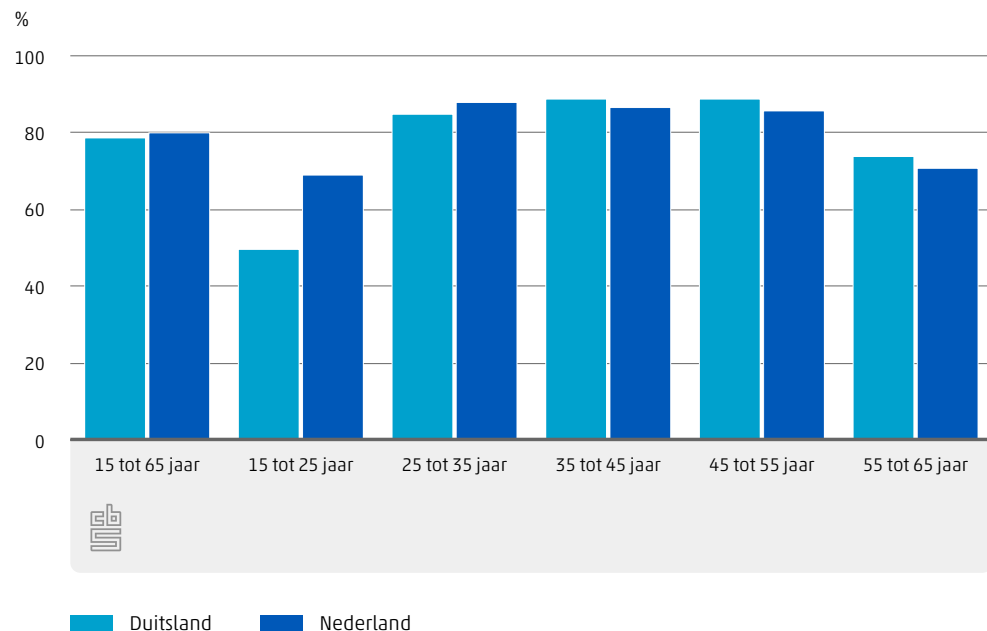
5.3 De Nederlandse en Duitse arbeidsmarkt vergeleken

De Duitse en Nederlandse arbeidsmarkt zijn op het gebied van arbeidsparticipatie en werkloosheid niet erg verschillend. Wel zijn er verschillen wat betreft de flexibiliteit van de arbeidsmarkt: in Nederland werken relatief veel mensen als zzp'er en het aandeel werknemers met een tijdelijk contract is groter dan in Duitsland. Ook werken in Nederland aanzienlijk meer werknemers in deeltijd.

Arbeidsdeelname jongeren is hoger in Nederland

Figuur 5.3.1 geeft de bruto arbeidsparticipatie per leeftijdscategorie weer in 2018. In 2018 was de bruto arbeidsparticipatie in Nederland ongeveer even hoog als in Duitsland. Van de 15- tot 65-jarige bevolking in Nederland behoorde 80 procent tot de beroepsbevolking en in Duitsland was dit 79 procent. Ook naar geslacht is de arbeidsparticipatie in Nederland vrijwel gelijk aan die in Duitsland. Echter zijn er binnen bepaalde leeftijdsgroepen wel verschillen zichtbaar. Een groot verschil doet zich voor bij de jongeren onder de 25 jaar. Voor die groep is de arbeidsdeelname in Nederland met 69 procent aanzienlijk hoger dan in Duitsland waar deze 50 procent is. Dit verschil is vooral het gevolg van het feit dat scholieren en studenten in Nederland vaker een bijbaan hebben. Onder de 25- tot 35-jarigen is het verschil in arbeidsparticipatie tussen Nederland en Duitsland een stuk minder groot, zo'n 3 procentpunt. Binnen de overige leeftijdsgroepen is de arbeidsdeelname iets hoger in Duitsland dan in Nederland.

5.3.1 Bruto arbeidsparticipatie naar leeftijd, 2018



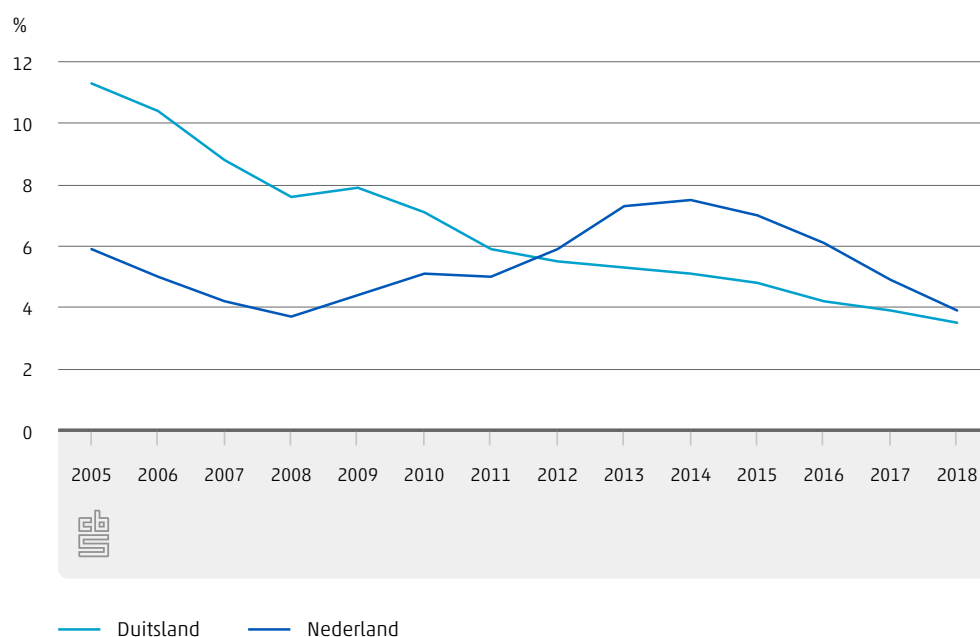
Bron: Eurostat

Ontwikkeling werkloosheidspercentage erg verschillend voor Nederland en Duitsland

De werkloosheidspercentages van Duitsland en Nederland waren in 2018 respectievelijk 3,5 en 3,9 procent, zoals zichtbaar in figuur 5.3.2. In Duitsland zijn er grote regionale verschillen: waar het in de zuidelijke deelstaten (Baden-Württemberg en Beieren) net iets meer dan 2 procent is, is het werkloosheidspercentage in het (noord)oosten van het land (Berlijn, Mecklenburg-Voor-Pommeren en Saksen-Anhalt) 5 of 6 procent van de beroepsbevolking. In Nederland zijn die verschillen wat kleiner, met als extremen 2,4 procent werkloosheid in Zeeland en 4,9 procent in Groningen in het vierde kwartaal van 2019.

De ontwikkeling van het werkloosheidspercentage over tijd is zeer verschillend voor Nederland en Duitsland. In 2005 was het werkloosheidspercentage in Duitsland met 11,3 procent bijna dubbel zo hoog als in Nederland met 5,9 procent. Ook de ontwikkeling van de werkloosheid laat zien dat Duitsland sneller herstelde van de crisis (IMF, 2019). In Duitsland steeg de werkloosheid van 7,6 procent van de beroepsbevolking in 2008 tot 7,9 procent in 2009. Daarna daalde deze geleidelijk tot 3,5 procent in 2018. In Nederland was aan het begin van de crisis, in 2008, 3,7 procent van de beroepsbevolking werkloos. Dat was aanzienlijk lager dan in Duitsland. Echter vanaf 2008 steeg in Nederland de werkloosheid tot deze in 2014 een top bereikte van 7,5 procent. Pas vanaf 2015 daalde de werkloosheid; in 2018 bedroeg in Nederland de werkloosheid 3,9 procent.

5.3.2 Werkloosheidspercentage, 2005-2018

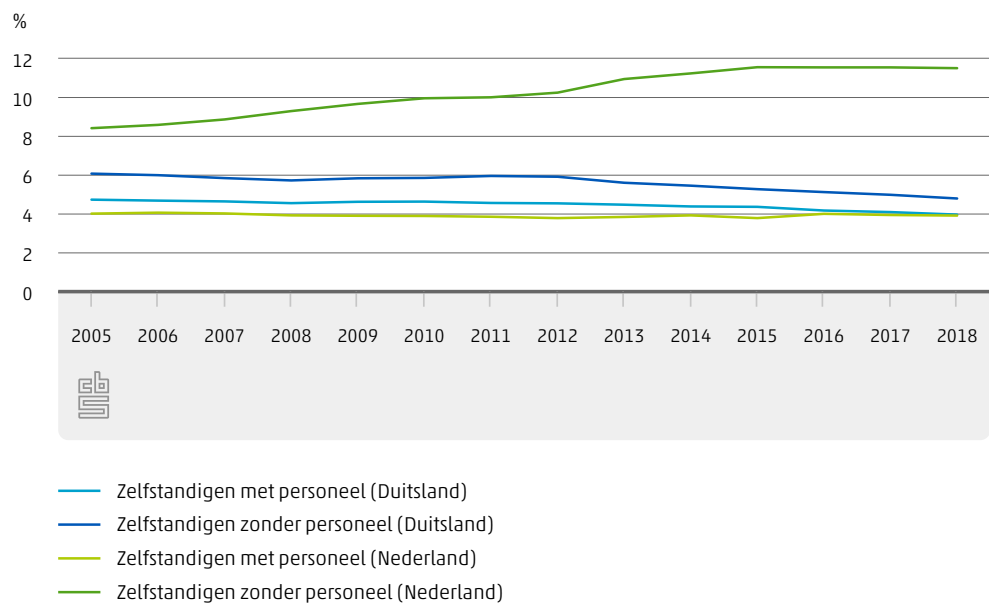


Bron: Eurostat

Aandeel zelfstandigen hoger in Nederland

De Nederlandse arbeidsmarkt is een stuk flexibeler dan de Duitse. Zo werken in Nederland relatief meer mensen als zelfstandige vergeleken met Duitsland. Figuur 5.3.3 laat zien dat het aandeel zelfstandigen met personeel van de werkzame beroepsbevolking (15–64 jaar) in 2018 met 4 procent in Nederland even hoog is als in Duitsland. Tussen 2005 en 2018 bleef in beide landen het aandeel zelfstandigen met personeel stabiel. Het aandeel zzp'ers in Nederland in 2018 was echter aanzienlijk hoger dan in Duitsland. Het aandeel zzp'ers in de werkzame beroepsbevolking van Nederland laat bovendien een stijgende trend zien tussen 2005 en 2018 van 8 naar 11 procent. Het aandeel zzp'ers in Duitsland is in deze periode licht gedaald van 6 naar 5 procent.

5.3.3 Aandeel zelfstandigen met en zonder personeel, 2005- 2018

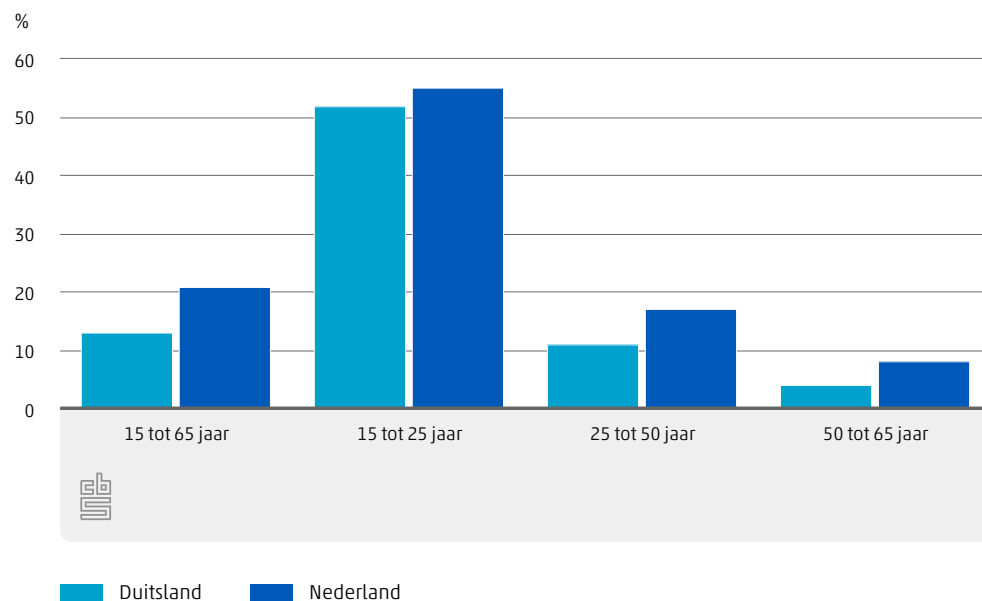


Bron: Eurostat

In Nederland hebben meer werknemers een tijdelijk contract

Ook het aandeel werknemers met een tijdelijk contract was hoger in Nederland dan in Duitsland. In Nederland heeft 21 procent van de werknemers een tijdelijk contract, in Duitsland is dit 13 procent. De grootste groep van de flexibele werknemers zijn de oproep- en invalkrachten met meer dan een half miljoen in 2019 (CBS, 2019a). In elke leeftijdsgroep is het aandeel werknemers met een tijdelijk contract hoger in Nederland dan in Duitsland, met het grootste verschil binnen de leeftijdsgroep 25- tot 50 jaar, zie figuur 5.3.4.

5.3.4 Aandeel werknemers met een tijdelijke arbeidsrelatie naar leeftijd, 2018

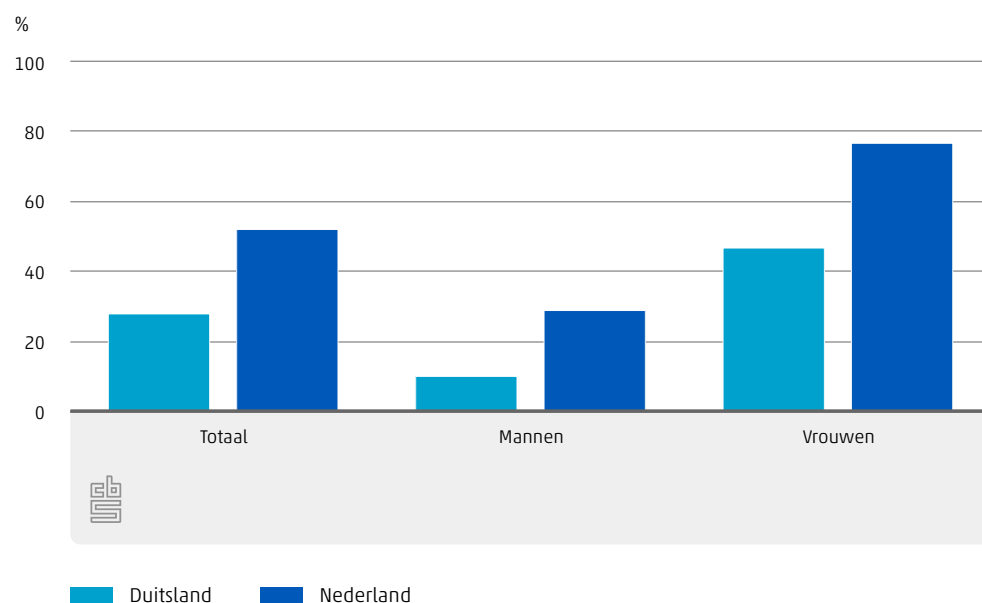


Bron: Eurostat

Meer deeltijdwerk in Nederland

In Nederland was in 2018 een aanzienlijk groter deel van de werknemers werkzaam in deeltijd dan in Duitsland. In Nederland was meer dan de helft van de werknemers werkzaam in deeltijd (52 procent) en in Duitsland slechts 28 procent, zoals weergegeven in figuur 5.3.5. Van de mannelijke werknemers in Duitsland was één op de tien werkzaam in deeltijd, terwijl dit in Nederland bijna één op de drie was. In Nederland waren 77 procent van de vrouwelijke werknemers werkzaam in deeltijd en in Duitsland 47 procent.

5.3.5 Aandeel werknemers werkzaam in deeltijd naar geslacht, 2018



Bron: Eurostat

5.4 Grenspendel

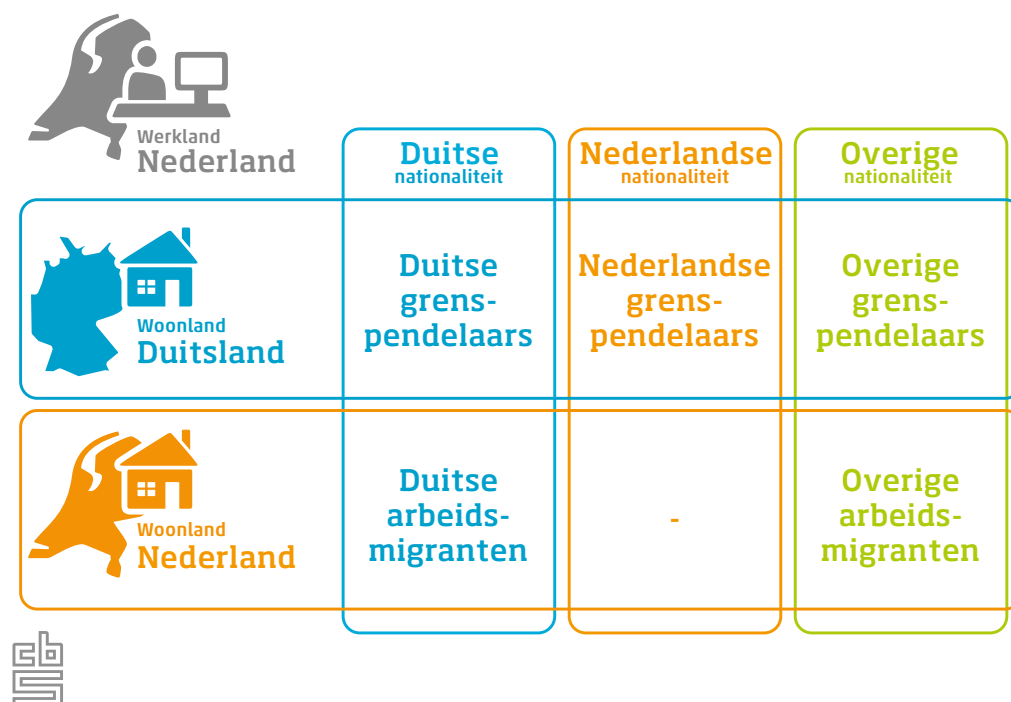
Iedere EU-burger is vrij om te beslissen in welk land van de Europese Unie hij/zij wil wonen of werken. Dit grondrecht is in de Europese wet verankerd: 'alle burgers van de EU hebben de vrijheid om in elke lidstaat werk te zoeken, te werken, zich te vestigen of diensten te verlenen'. Deze vrijheid, ook wel bekend als vrijheid van wonen en werken, opent voor elke EU-burger meerdere arbeidsmarkten en zorgt niet alleen voor verhuizingen binnen de EU, maar ook voor grensoverschrijdende pendelbewegingen (CBS, 2015). De pendel speelt vooral tussen Nederland en Duitsland en Nederland en België een rol van betekenis.

Relatie tussen inkomende grenspendelaars en arbeidsmigranten uit het buurland

Om de relatie tussen inkomende grenspendelaars en arbeidsmigranten uit te leggen, wordt de Nederlands-Duitse casus gebruikt. De relevante categorieën worden bepaald door een combinatie van werkland, woonland en afkomst. Voor afkomst wordt vaak nationaliteit gekozen. Als voorbeeld laten we mensen zien die in Nederland werkzaam zijn. Zij kunnen in Nederland, Duitsland of een ander land wonen, en de Nederlandse, Duitse of andere nationaliteit hebben. Figuur 5.4.1 stelt de verschillende categorieën visueel voor.

Duitse arbeidsmigranten zijn mensen met de Duitse nationaliteit die wonen en werken in Nederland. Inkomende grenspendelaars werken in Nederland als werknemer en wonen in Duitsland. Zij kunnen de Duitse nationaliteit hebben, maar ook de Nederlandse of zelfs een andere nationaliteit. Voor inkomende grenspendelaars vanuit Duitsland gaat het om substantiële aantallen. Zo heeft een aanzienlijk deel van de grenspendelaars uit Duitsland de Nederlandse nationaliteit. Dat betreft vaak Nederlanders die in Duitsland wonen, maar hun werk in Nederland hebben. Voorbeelden van mensen met een andere nationaliteit zijn mensen met de Poolse nationaliteit die in Duitsland wonen, maar in Nederland werken.

5.4.1 Grenspendelaars versus arbeidsmigranten

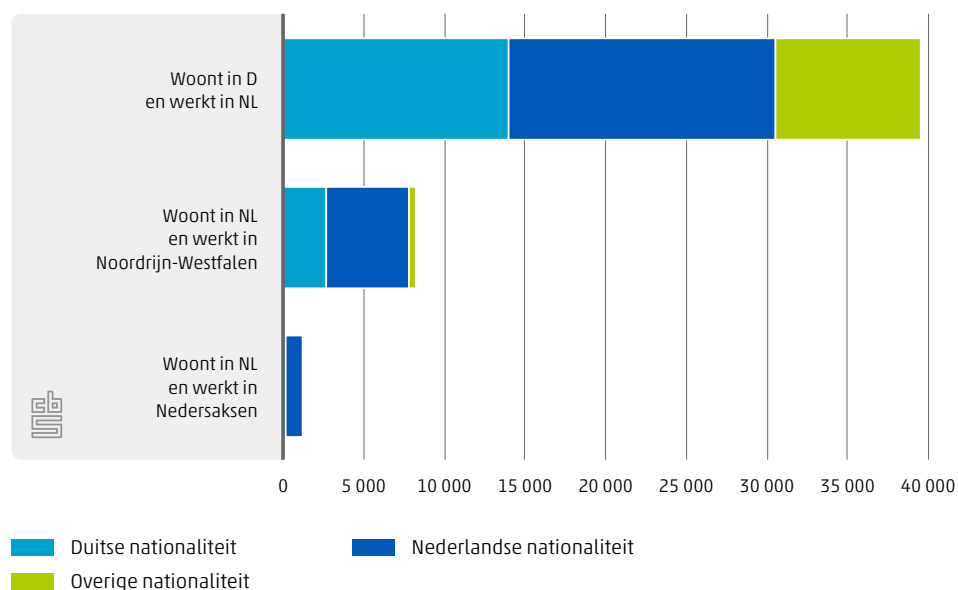


Het is van belang te realiseren dat de categorie werknemers in Nederland met de Duitse nationaliteit meer is dan de Duitse arbeidsmigranten en Duitse grenspendelaars alleen. Zo zijn er ook mensen met de Duitse nationaliteit die in Nederland werken maar noch in Nederland noch in Duitsland wonen. Dit zijn geen arbeidsmigranten en geen grenspendelaars. Dit is echter wel een kleine groep.

Het totale aantal inkomende grenspendelaars²⁾ in Nederland vanuit Duitsland bedroeg ongeveer 39,6 duizend in 2017, zie figuur 5.4.2. Daarvan had circa 16,6 duizend de Nederlandse nationaliteit en circa 14 duizend de Duitse nationaliteit. Het aantal grenspendelaars vanuit Nederland is met circa 9,6 duizend naar de twee aangrenzende deelstaten aanzienlijk lager dan andersom. Deze ongelijkheid kan ten dele toegeschreven worden aan de grotere flexibiliteit van de Nederlandse arbeidsmarkt en de gunstigere woonomstandigheden in Duitsland (CBS, 2015). Voor het vaststellen van het aantal grenspendelaars naar Duitsland beschouwen we alleen werknemers die in de aan Nederland grenzende deelstaten, Noordrijn-Westfalen en Nedersaksen, wonen. In 2017 werkten er 8,3 duizend als werknemer in Noordrijn-Westfalen en slechts 1,3 duizend in Nedersaksen. Hiervan had 6,3 duizend de Nederlandse nationaliteit. Het aantal grenspendelaars dat vanuit Noordrijn-Westfalen in Nederland werkt is duidelijk groter dan het aantal dat zich in omgekeerde richting beweegt. Dit zou voor een grotere aantrekkingskracht van de Nederlandse arbeidsmarkt kunnen spreken. Wel moet bedacht worden dat een deel van de grenspendelaars dat naar Nederland komt, Nederlanders zijn die in Noordrijn-Westfalen wonen (CBS, 2015). Cijfers over grenspendel en andere arbeidsmarktindicatoren over grensregio's zijn te vinden op het Internet portal [Grensdata](#).

²⁾ Een grenspendelaar is eenieder die onderweg van zijn/haar woonplaats naar de werkplek een landsgrens kruist. Een beperking op basis van hoe vaak deze grens gekruist wordt is in dit geval niet meegenomen. De werknemer moet in het land waar hij werkt onder de sociale zekerheidswetgeving vallen. In deze paragraaf betreft het enkel werknemers en dus geen zzp'ers en overige zelfstandigen.

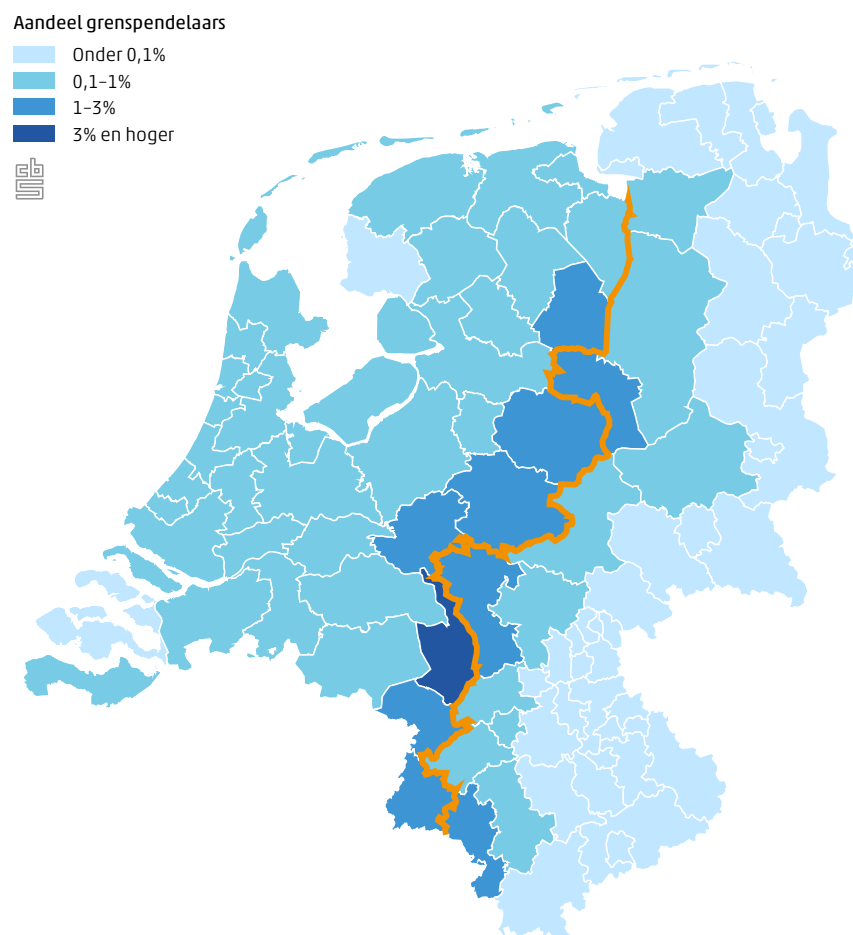
5.4.2 Grenspendelaars in Nederland en aangrenzende Duitse deelstaten, 2017



Grote regionale verschillen in mate van grenspendel

Noord-Limburg heeft het hoogste aandeel werknemers dat in Duitsland woont maar in Nederland werkt, afgezet tegen het totaal aantal werknemers, zie figuur 5.4.3. In 2017 was dat aandeel in die regio 4 procent. Bij de andere COROP-gebieden grenzend aan Duitsland is dit aandeel tussen 1 en 2 procent. Aan de andere zijde van de grens zijn de aandelen grenspendelaars lager. Bij de Duitse grensregio's laten slechts drie regio's (Kreise) een aandeel zien van werknemers dat in Nederland woont van meer dan één procent. Dat betreft de Städteregion Aachen over de grens bij Zuid-Limburg, Kleve bij Nijmegen en Grafschaft Bentheim bij Twente over de grens. Voor de overige regio's in Nedersaksen en Noordrijn-Westfalen liggen de aandelen nog lager.

5.4.3 Grenspendelaars tussen Nederland en Duitsland, 2017

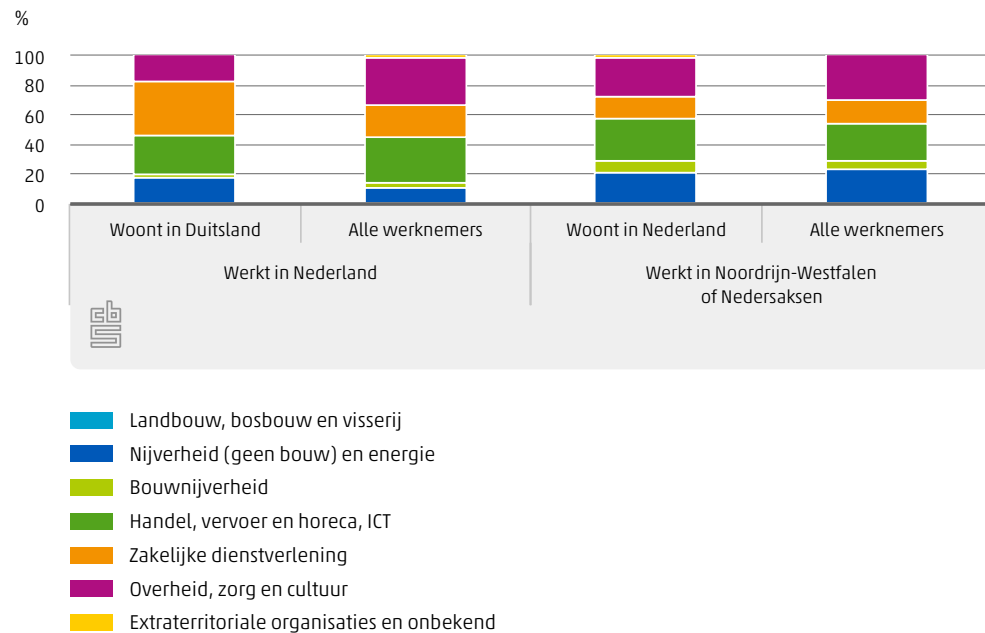


Bron: Portal Grensdata

Grenspendelaars uit Duitsland vooral werkzaam in de dienstverlening

Vergeleken met alle werknemers in Nederland werken grenspendelaars uit Duitsland relatief weinig in de sector overheid, zorg en cultuur maar relatief vaak in de zakelijke dienstverlening, zie figuur 5.4.4. In 2017 werkte circa één op de drie grenspendelaars in die sector. Een eerste analyse laat zien dat het hier vaak om mensen gaat die via een uitzendbureau werken. Waarschijnlijk gaat het deels om in Duitsland wonende studenten die in Nederland studeren en via een uitzendbureau wat bijverdienen of werkzaamheden voor een universiteit verrichten. Voor een ander deel gaat het om mensen met bijvoorbeeld de Poolse nationaliteit, in Duitsland wonen en in Nederland in dienst zijn van een uitzendbureau. Waar deze mensen vervolgens ingezet worden, vergt nader onderzoek. Op dit moment is het nog niet duidelijk hoe groot elk van deze groepen zijn. Hiervoor is meer data en nader onderzoek noodzakelijk. De aandelen per sector van de grenspendelaars vanuit Nederland naar Duitsland zijn vrijwel gelijk aan die van alle werknemers in Noordrijn-Westfalen en Nedersaksen.

5.4.4 Grenspendelaars naar bedrijfssector, 2017

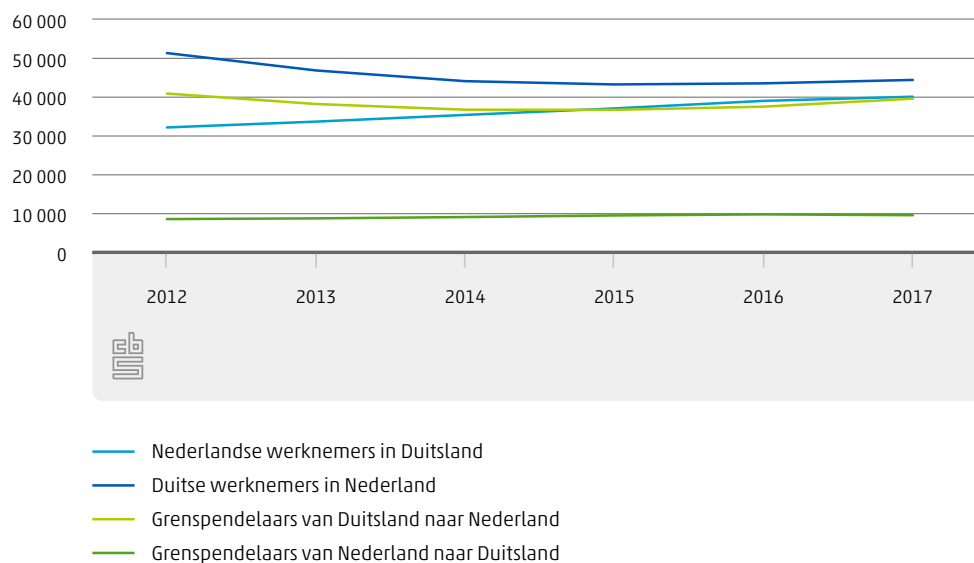


Bron: Portal Grensdata

Arbeidsmigranten

Naast dat mensen met een Duitse nationaliteit vanuit Duitsland naar Nederland pendelen, woont er ook een groep Duitse werknemers in Nederland. In 2017 vinden we circa 44,4 duizend Duitsers die in Nederland werken als werknemer. Daarvan woonden en werkten er 29 duizend mensen met de Duitse nationaliteit als werknemer in Nederland. Dat kan men arbeidsmigranten noemen. De relatie tussen arbeidsmigranten en grenspendelaars is nader toegelicht in de box en figuur 5.4.1 aan het begin van de paragraaf. De meeste mensen met de Nederlandse nationaliteit die in Duitsland werken, wonen daar ook. In totaal werkten er in heel Duitsland 40,1 duizend werknemers met de Nederlandse nationaliteit. Hiervan woont het merendeel in Duitsland. Ook voor de aangrenzende deelstaten geldt dat er meer Nederlanders zowel in Duitsland wonen en werken dan dagelijks vanuit Nederland op en neer reizen. Het aantal Nederlanders dat in Duitsland werkt als werknemer groeit gestaag. Bedroeg dit aantal in 2012 nog 32,2 duizend in 2017 was dit gegroeid naar 40,1 duizend. Andersom is het aantal Duitsers dat in Nederland werkt de laatste jaren stabiel. Dit geldt ook voor het aantal grenspendelaars in beide richtingen.

5.4.5 Werknemers met NL/D nationaliteit en grenspendelaars, 2012-2017



Bron: Portal Grensdata, Bundesagentur für Arbeit

5.5 Onderwijs

Internationaal grensverkeer is niet alleen ten behoeve van wonen of werken, maar veel mensen gaan ook de grens over om te studeren. Internationale studenten kunnen dagelijks tussen Nederland en Duitsland pendelen, of ze kunnen er gaan wonen. In het studiejaar 2018/'19 studeerden er 85 958 internationale studenten in Nederland. Dit zijn studenten in het hoger onderwijs zonder de Nederlandse nationaliteit, die hun vooropleiding in een ander land gevolgd hebben. Enkel de studenten die de gehele opleiding hier volgen met het doel het diploma te behalen worden tot internationale studenten gerekend, en niet zij die hier studeren in het kader van bijvoorbeeld een uitwisselprogramma of slechts een of enkele trimesters voor een bepaald aantal studiepunten. Daarnaast telde het studiejaar 2018/'19 14 364 zogenoemde 'thuisgekomen' studenten. Dit zijn ook studenten in het hoger onderwijs die hun vooropleiding in een ander land gevolgd hebben, maar deze groep heeft de Nederlandse nationaliteit. In deze paragraaf kijken we naar internationale studenten met de Duitse nationaliteit die hun vooropleiding niet in Nederland gedaan hebben.

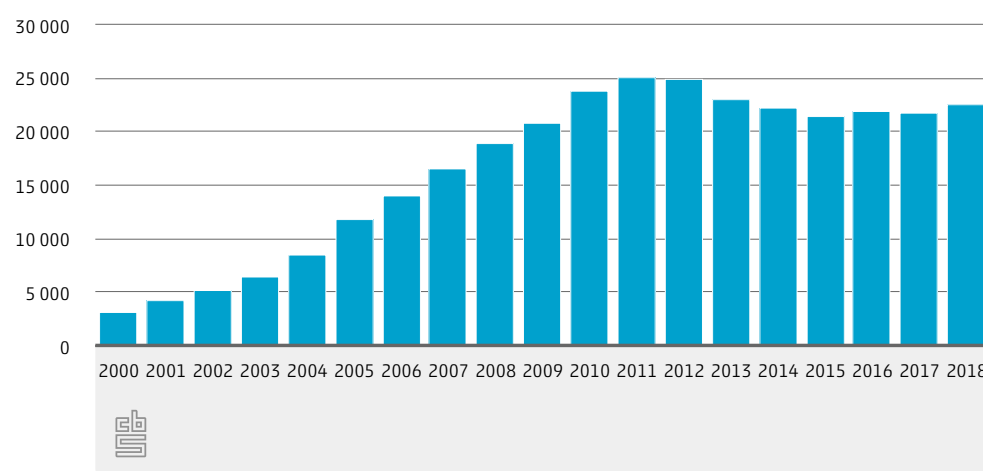
Duitse studenten in Nederland

Het grootste deel van de internationale studenten in het Nederlandse hoger onderwijs komt uit Duitsland. Deze 22 558 Duitse studenten maken meer dan een vierde van het totale aantal internationale studenten in Nederland uit. Figuur 5.5.1 presenteert de aantallen Duitse studenten in het hoger onderwijs in Nederland voor de periode 2000 tot en met 2018. Het aantal Duitse studenten in het Nederlandse hoger onderwijs is tussen 2000 en 2011 sterk toegenomen, waarna het aantal vrij constant gebleven is. Hoewel Duitsland een belangrijk herkomstland blijft in absolute aantallen, is het relatieve belang de afgelopen jaren afgenomen. In 2012/'13 waren de Duitse studenten goed voor 45,5 procent van alle internationale studenten in Nederland, maar na 6 jaar was dat aandeel tot 26,2 procent

gedaald. Dit betekent dat de internationale studentenpopulatie met andere nationaliteiten in deze periode harder is gegroeid en de diversiteit van nationaliteiten toegenomen is (Nuffic, 2019a). Het inschrijfgeld in Duitsland is de afgelopen jaren afgenomen: waar het in 2007/'08 gemiddeld nog 645 euro kostte voor een Duitse student om in Duitsland te studeren aan een publieke instelling, kostte dat in 2017/'18 nog maar 133 euro. Tegelijkertijd zijn de kosten in Nederland gestegen, van gemiddeld 1 954 euro in 2007/'08 naar 2 537 euro in 2017/'18 (OECD, 2019).

In 2018/'19 volgden er 4 468 Duitse studenten een masteropleiding aan Nederlandse hogescholen (hbo) en universiteiten (wo), waarbij de overgrote meerderheid (18 090 Duitse studenten) ingeschreven was voor een bacheloropleiding. In het studiejaar 2018/'19 studeerden er 13 530 Duitsers aan een Nederlandse universiteit en 9 028 Duitsers aan een Nederlandse hogeschool.

5.5.1 Aantal Duitse studenten in het hoger onderwijs in Nederland, 2000-2018



Noot: Vanaf 2012 is er een trendbreuk; tot en met 2012 is het aantal Duitse studenten in Nederland bepaald met behulp van (alleen) de nationaliteit van de student. Vanaf 2013 is naast nationaliteit ook gekeken of de vooropleiding in het buitenland is gevolgd, waardoor het aantal studenten vóór 2013 naar schatting 1 000 te hoog is geweest.

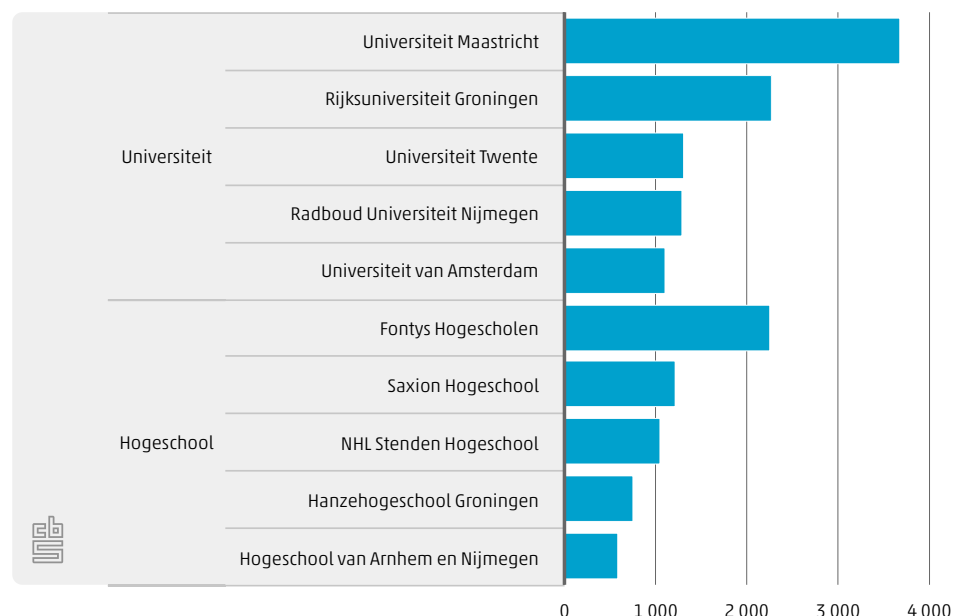
Duitse studenten die in Nederland komen studeren kiezen het vaakst voor studies in de economie en handel (onderdeel van sectie 04 in tabel 5.5.2) en voor studies waar in Duitsland een *numerus fixus* voor geldt, zoals psychologie (CPB, 2019); psychologie is in tabel 5.2.2 een onderdeel van sectie 03.

5.5.2 Studietoelating 2018/19, herkomstland Duitsland

	Duitse studenten	Duitse studenten hogeschool	Duitse studenten universiteit
Studierichting	aantal		
01 Onderwijs	422	376	46
02 Vormgeving, kunst, talen en geschiedenis	1 474	982	492
03 Journalistiek, gedrag en maatschappij	7 470	496	6 974
04 Recht, administratie, handel en zakelijke dienstverlening	7 133	3 349	3 784
05 Wiskunde, natuurwetenschappen	861	54	807
06 Informatica	440	119	321
07 Techniek, industrie en bouwkunde	838	349	489
08 Landbouw, diergeneeskunde en -verzorging	246	169	77
09 Gezondheidszorg en welzijn	2 193	1 735	458
10 Dienstverlening	1 481	1 399	82
Totaal	22 558	9 028	13 530

Veel Duitse studenten studeren in de grensregio, waarbij een deel van de studenten in de grensstreek in Duitsland woont en dagelijks heen en weer pendelt naar een Nederlandse universiteit of hogeschool. Van alle Duitse studenten in Nederland is namelijk ongeveer de helft niet ingeschreven als inwoner van Nederland (CBS, 2019b). Populaire universiteiten zijn dan ook de Universiteit Maastricht, de Rijksuniversiteit Groningen, de Radboud Universiteit in Nijmegen en de Universiteit Twente in Enschede. De hogescholen (hbo-instellingen) waar de meeste Duitse studenten ingeschreven zijn, zijn de Fontys Hogescholen, Hogeschool Saxion, NHL Stenden Hogeschool, Hogeschool van Arnhem en Nijmegen en de Hanzehogeschool Groningen, zie figuur 5.5.3.

5.5.3 Aantal Duitse studenten ingeschreven bij universiteiten en hogescholen in Nederland, 2018/19



Duitse studenten na afstuderen

Er studeren dus veel Duitse studenten in Nederland, maar wat doen zij na hun afstuderen? Blijven ze hier voor een vervolgopleiding, worden ze in Nederland werknemer of ondernemer, of verlaten ze Nederland na hun afstuderen? We volgden 7 459 Duitse afgestudeerden die in 2015 hun bachelor- (5 698) of masterdiploma (1 761) hebben gehaald aan een Nederlandse hogeschool of universiteit. Tussen 2016 en 2018 volgde een derde van deze personen (met name alumni met een bachelordiploma) een nieuwe studie in Nederland.

Meer dan de helft van alle Duitse gediplomeerden (3 972) was in hun afstudeerjaar 2015 geregistreerd in de gemeentelijke basisadministratie (GBA). We koppelen deze personen aan verschillende registers³⁾ drie jaar na het afstuderen. Tabel 5.5.4 geeft hun situatie weer per december 2018. Het grootste deel van de alumni (33 procent met een bachelordiploma en 46 procent personen met een masterdiploma) is geëmigreerd uit Nederland, waarvan de meerderheid terug naar Duitsland is gekeerd (rond 90 procent). Een vijfde van de afgestudeerden met een bachelordiploma volgde in 2018 een masteropleiding. Rond de 17 procent van de bachelor-alumni en rond de 23 procent van de master-alumni was werkzaam in Nederland. Een klein deel van de alumni was noch werkzaam noch in opleiding in Nederland. Ongeveer een kwart van de alumni stond nog steeds geregistreerd in de GBA van 2018 maar niet in andere registers (dit is de groep 'overig'). Vermoedelijk gaat het om personen die al geëmigreerd zijn uit Nederland maar nog niet uitgeschreven zijn uit de GBA (of hun status is nog niet verwerkt in het migratieregister).

5.5.4 Status van Duitse studenten drie jaar na het afstuderen

	Bachelor	Master
	%	
Werkzaam (in loondienst of zzp'ers)	17	23
Student in Nederland	19	<1
Niet werkzaam én niet als student in Nederland ingeschreven	7	5
Geëmigreerd uit Nederland	33	46
Overig	24	26

We kijken naar sectoren waar Duitse afgestudeerden die drie jaar na hun afstuderen werk in loondienst in Nederland hebben gevonden, terechtkomen om te werken. We zien dat het grootste deel in de sector 'onderwijs' zit (en dan vooral bij universiteiten). Het betreft 19 procent van de gediplomeerden met een bachelordiploma en 34 procent van de gediplomeerden met een masterdiploma uit 2015. Op de tweede en derde plaats staan de sectoren 'verhuur van roerende goederen en overige zakelijke dienstverlening' (16 procent) en 'groothandel en detailhandel; reparatie van auto's' (15 procent) als meest populaire keuzes voor gediplomeerden met een bachelordiploma. Voor Duitse afgestudeerden met een masterdiploma zijn naast 'onderwijs' de sectoren 'adviesgeving, onderzoek en overige specialistische zakelijke dienstverlening' (17 procent) en 'gezondheids- en welzijnzorg' (13 procent) het meest populair.

³⁾ (1) Personen sociaaleconomische categorie; (2) Kenmerken van deelnemers in het onderwijs; (3) Migratiekenmerken van personen; (4) Banen en lonen op basis van de Polisadministratie.

23,70 euro per uur

verdienden zowel Duitse werknemers die in 2015 een masterdiploma in Nederland hebben behaald als Nederlanders met een masterdiploma



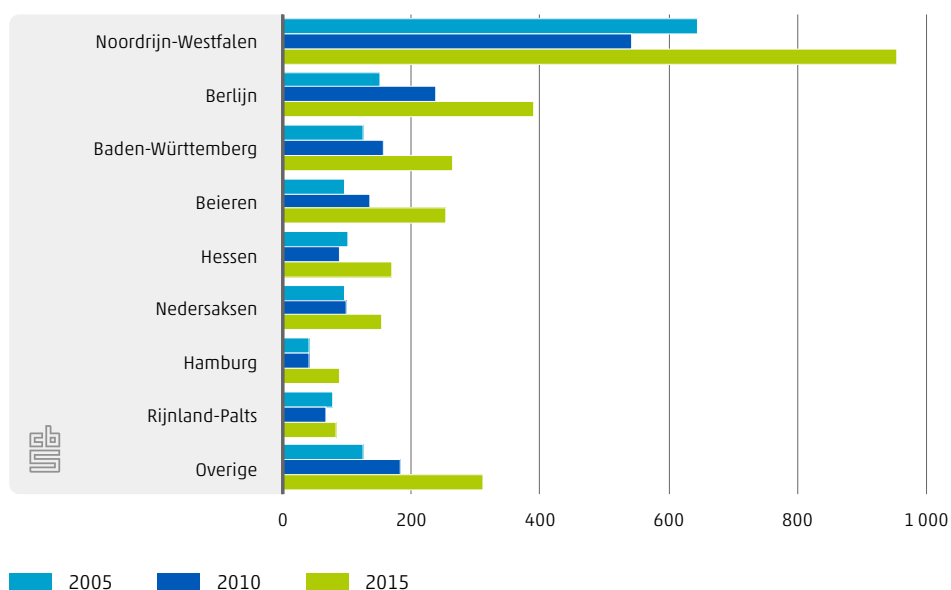
Als we de groep alumni die drie jaar na hun afstuderen werk in loondienst heeft gevonden verder volgen, dan zien we dat de Duitse werknemers die in 2015 een bachelordiploma behaald hebben, gemiddeld 18,40 euro per uur verdienen. Dat is meer dan de gemiddelde Nederlandse student die in datzelfde jaar een bachelordiploma heeft behaald; zij verdienen gemiddeld 16,70 euro per uur. Hier is echter niet gecontroleerd voor bedrijfstak, studie en andere factoren die van invloed kunnen zijn op het uurloon van werknemers. Duitse werknemers die in 2015 een masterdiploma hebben behaald, verdienen gemiddeld even veel als Nederlandse gediplomeerden met een masterdiploma, namelijk 23,70 euro per uur. Duitse afgestudeerden hebben gemiddeld minder vaak een contract van onbepaalde duur in 2018 dan de Nederlandse afgestudeerden: 30 procent van de Duitse afgestudeerden ten opzichte van 39 procent van de Nederlandse afgestudeerden voor bachelor-studies en respectievelijk 48 procent ten opzichte van 51 procent voor master-studies. De reden voor deze verschillen is moeilijk vast te stellen op basis van deze eerste verkennende analyse.

Nederlandse studenten in Duitsland

Hoewel veel studenten in Nederland uit Duitsland komen, is Duitsland onder uitgaande Nederlandse studenten een veel minder populaire bestemming (CPB, 2019). Dit kan onder andere te maken hebben met het feit dat veel opleidingen in Duitsland nog enkel in het Duits zijn. Volgens cijfers van het CPB (2019) gaat slechts 7 procent van alle uitgaande Nederlandse studenten naar Duitsland. In het studiejaar 2018/'19 waren er 1 645 studenten met de Nederlandse nationaliteit die een hele opleiding in Duitsland volgden maar daar niet hun vooropleiding hadden gedaan (Statistisches Bundesamt Deutschland, 2019).

Net als Duitse studenten in Nederland, is ook een groot deel van de Nederlandse studenten in Duitsland woonachtig in de grensstreek en pendelt naar de universiteit of hogeschool in Duitsland. Zo studeert het grootste deel van de Nederlandse studenten in de deelstaat Noordrijn-Westfalen, grenzend aan Nederland. De verdeling naar deelstaat is zichtbaar in figuur 5.5.5. Uit data van Nuffic (2019b) blijkt bovendien dat de meeste Nederlanders studeren aan de RWTH Aachen in Noordrijn-Westfalen, vlak over de grens met Zuid-Limburg. Hoewel erg verdeeld, is het aantal Nederlandse studenten wel in iedere deelstaat toegenomen tussen 2005 en 2015.

5.5.5 Aantal Nederlandse studenten per deelstaat, 2005, 2010 en 2015



Bron: Statistisches Bundesamt Deutschland, opgevraagd door Duitslanddesk

5.6 Samenvatting en conclusie

Dit hoofdstuk heeft de grensoverschrijdende mobiliteit van mensen tussen Nederland en Duitsland beschreven. Tabel 5.6.1 geeft een overzicht van de belangrijkste cijfers in dit hoofdstuk. Aangezien er door beperkingen in de data verschillende definities gebruikt zijn in de verschillende paragrafen, moeten we voorzichtig zijn met het optellen van de cijfers. Daarom is het beter om de cijfers over migranten, arbeiders, grenspendel en studenten allemaal afzonderlijk te bekijken.

Voor zowel wonen, studie als arbeid geldt dat de inkomende stroom vanuit Duitsland groter is dan de uitgaande Nederlandse stroom naar Duitsland. Er migreerden de afgelopen jaren meer mensen van Duitse herkomst naar Nederland dan andersom. Toch maken de Duitsers in Nederland maar zo'n half procent van de bevolking uit in 2018. De migranten met de Nederlandse nationaliteit, maar zo'n 0,2 procent van de totale bevolking, blijven wel langer in Duitsland. Ze wonen er gemiddeld 20 jaar, tegenover 13 jaar van de gemiddelde migrant in Duitsland.

5.6.1 Overzicht resultaten

	2017	2018
Migranten		
Immigranten met Duitsland als herkomstland, ongeacht nationaliteit ¹⁾		17 345
Emigranten met Duitsland als vestigingsland, ongeacht nationaliteit ¹⁾		13 925
Totaal aantal mensen met Duitse nationaliteit woonachtig in Nederland op 01-01-2019 ¹⁾		77 092
Totaal aantal mensen met Nederlandse nationaliteit woonachtig in Duitsland op 31-12-2018 ²⁾		151 250
Arbeiders		
Werknemers in Nederland met Duitse nationaliteit ^{1), 4)}	44 381	
Werknemers in Duitsland met Nederlandse nationaliteit ^{1), 4)}	40 065	
Grenspendelaars		
Mensen die werken in Nederland en wonen in Duitsland, ongeacht nationaliteit ³⁾	39 561	
Mensen die werken in Noordrijn-Westfalen en wonen in Nederland, ongeacht nationaliteit ³⁾	8 267	
Mensen die werken in Nedersaksen en wonen in Nederland, ongeacht nationaliteit ³⁾	1 294	
Studenten		
Studenten met Duitse nationaliteit in hoger onderwijs Nederland ¹⁾		22 558
Studenten met Nederlandse nationaliteit in hoger onderwijs Duitsland ²⁾		1 645

1) CBS

2) Statistisches Bundesamt Deutschland

3) Portal Grensdata

4) Bundesagentur für Arbeit

Er zijn behoorlijk wat verschillen tussen de Duitse en de Nederlandse arbeidsmarkt, met name wat betreft de werkloosheidsontwikkeling over de jaren, deeltijdwerk en arbeidsparticipatie onder jongeren. Ongeveer 40,1 duizend werknemers met de Nederlandse nationaliteit werken in Duitsland. Hiervan woont het merendeel ook in Duitsland, wat we arbeidsmigranten noemen. Omgekeerd zien we dat er circa 44,4 duizend Duitsers in Nederland werken als werknemer, waarvan er 29 duizend mensen ook in Nederland wonen.

Mensen kunnen ook vanuit Duitsland naar Nederland, of omgekeerd, pendelen om er te gaan werken. Het aantal grenspendelaars vanuit Nederland is aanzienlijk lager dan andersom: in 2017 waren er in Nederland ongeveer 39,6 duizend inkomende grenspendelaars vanuit Duitsland, terwijl er circa 9,6 duizend mensen in de twee grensdeelstaten Noordrijn-Westfalen en Nedersaksen werkten en in Nederland woonden. De grenspendelaars uit Duitsland werken voornamelijk in de grensstreek, waardoor Noord-Limburg met 4 procent van het totale aantal werkenden het hoogste aandeel grenspendelaars uit Duitsland heeft. De groep van grenspendelaars uit Duitsland is hoofdzakelijk werkzaam in de zakelijke dienstverlening.

Naast migranten die voor diverse redenen naar Nederland komen, en grenspendelaars die voor arbeid de grens passeren, ontvangt Nederland ook relatief veel studenten uit Duitsland in het hoger onderwijs. In 2018 studeerden er 22 558 Duitse studenten in Nederland. We zien echter dat nog geen kwart van de Duitse studenten nog in Nederland werkt drie jaar na afstuderen.

Geraadpleegde websites

<https://www.euregio.org/subsidiemogelijkheden/interreg-v-deutschland-nederland/>

<https://www.deutschland-nederland.eu/nl/>

5.7 Literatuur

CBS (2015). *De arbeidsmarkt in de grensregio's van Nederland en Noordrijn-Westfalen*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

CBS (2019a). *Aantal flexwerkers in 15 jaar met drie kwart gegroeid*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag/Heerlen/Bonaire.

CBS (2019b). [*ICT, kennis en economie*](#). Opgehaald op 16 december 2019.

CPB (2019). *Economische effecten van internationalisering in het hoger onderwijs en mbo*. CPB Notitie.

IMF (2019). *World Economic Outlook database: October 2019*. [Database]. Geraadpleegd op <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2019/02/weodata/download.aspx>, op 8 januari 2020.

Nuffic (2019a). [*Incoming degree student mobility in Dutch higher education 2018–2019*](#). Opgehaald op 24 januari 2020.

Nuffic (2019b). [*Facts and figures: Destination institutions*](#). Opgehaald op 16 december 2019.

OECD (2019). *Education at a Glance 2019: OECD indicators*. OECD publishing: Parijs.

Statistisches Bundesamt Deutschland (2019). *Bildung und Kultur. Studierende an Hochschulen Wintersemester 2018/2019*. Statistisches Bundesamt Deutschland, Fachserie 11 Reihe 4.1.

Statistisches Bundesamt Deutschland (2020). [*GENESIS-Tabelle 21721–0002: Deutsche Studierende im Ausland: Deutschland, Jahre, Studienland*](#) [Dataset]. Opgehaald op 20 januari 2020.

Begrippenlijst

Arbeidsjaar

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

Baan

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

Bedrijfsdemografisch kader (BDK)

Het bedrijfsdemografisch kader (BDK) is een doorontwikkelde versie van het Algemeen Bedrijven Register (ABR) waarin methodebreuken zijn gecorrigeerd en de aansluiting van de gegevens in de tijd verder is gewaarborgd. Dit maakt het bij uitstek geschikt voor onderzoek waarbij individuele bedrijven in de tijd worden gevolgd. Doordat omnummeringen vanwege bijvoorbeeld administratieve oorzaken, fusies, overnames of afsplitsingen 'gerepareerd' worden, verdwijnen bedrijven niet uit het zicht. Daarnaast is het BDK verrijkt met informatie uit andere statistieken en de UCI-lijst.

Bedrijf(seenheid)

De feitelijke transactor in het productieproces gekenmerkt door zelfstandigheid ten aanzien van de beslissingen over dat proces en door het aanbieden van zijn producten aan derden. Kenmerkend is dat er autonomie is over beslissingen met betrekking tot productie binnen deze entiteit. Wanneer deze eenheid zich uitstrekt over verschillende landen wordt omwille van de nationale statistiek het Nederlandse deel als bedrijf beschouwd.

Bijzondere Financiële Instelling (BFI)

BFI's 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 een 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).

Bruto binnenlands product (bbp)

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

Buitenlands bedrijf

Een bedrijf wordt als een buitenlands bedrijf geclassificeerd als het land van vestiging van de uiteindelijke zeggenschap een ander land dan Nederland is. De uiteindelijke zeggenschap is vastgelegd in de UCI-lijst.

Directe buitenlandse investeringen

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

Directe uitvoer

Het leveren van goederen en het verlenen van diensten door ingezetenen aan het buitenland (niet-ingezetenen).

Doorvoer

De goederenstroom die, op weg van het ene naar het andere land, over Nederlands grondgebied vervoerd wordt maar in buitenlands bezit blijft. De doorvoer maakt, anders dan de wederuitvoer, geen deel uit van de in- en uitvoer.

Emigratie

Vertrek van personen naar het buitenland.

Exportverdiensten

Waarde van een bruto exportstroom minus het verbruik van geïmporteerde grondstoffen, halffabricaten en ondersteunende diensten.

Grenspendelaar

Een werknemer die zijn woonplaats heeft in het ene land en zijn baan in het andere land. De werknemer moet in het land waar hij werkt onder de sociale zekerheidswetgeving vallen. Zelfstandigen en gedetacheerde werknemers worden niet meegerekend.

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 al in buitenlandse handen is.

Handelsbalans

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

Hightech goederen

Technologische goederen waarbij de productie van de goederen in hoge mate gebruik maakt van R&D.

Immigratie

Vestiging van personen vanuit het buitenland in Nederland.

Incidentele exporteur (naar Duitsland)

Een bedrijf dat in de periode 2015–2018 minimaal één en maximaal twee jaar naar Duitsland heeft geëxporteerd.

Indirecte export (export via de waardeketen)

De productie van goederen en diensten die niet direct bestemd zijn voor de export naar een bepaald land, maar die uiteindelijk verwerkt worden in die export via andere binnen- of buitenlandse bedrijfstakken.

Innovatie

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

Internationale studenten

Internationale studenten zijn mensen zonder Nederlandse nationaliteit die hun vooropleiding voor het hoger onderwijs in een ander land hebben gedaan dan het land waarin zij studeren. Het betreft hier alleen studenten die zich voor een complete bachelor- of masterstudie of promotietraject hebben ingeschreven. Studenten die slechts voor een deel van hun opleiding naar het buitenland zijn gegaan behoren niet tot deze groep.

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).

Mediaan

De mediaan verwijst naar het midden van een verdeling of gegevensverzameling; de mediaan is een centrummaat. Een mediaan is dus de middelste waarde van een verdeling van cijfers, geordend van laag naar hoog.

Migratiesaldo

Personen die zich in Nederland vestigen min inwoners die Nederland verlaten om zich buiten Nederland te vestigen.

Multinational

Een onderneming die de uiteindelijke zeggenschap heeft over bedrijven in twee of meer landen. Door CBS kan er onderscheid worden gemaakt 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 bedrijf waarover de uiteindelijke zeggenschap in het buitenland ligt (zie ook: Zeggenschap).

Nederlandse bedrijfsleven

Het Algemeen Bedrijvenregister 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.

Ondernemer

Een persoon die arbeid verricht voor eigen rekening of risico in een eigen bedrijf of praktijk (zelfstandig ondernemer) of als directeur in loondienst van een eigen bedrijf (directeur groot-aandeelhouder).

Polisadministratie

De Polisadministratie is een register waarin Nederlandse inkomstgegevens worden opgeslagen zoals lonen, sociale uitkeringen, lijfrentes en pensioenen. Inkomsten zoals de zorgtoeslag en kinderbijslag staan daar niet in. De Polisadministratie wordt beheerd door het Uitvoeringsinstituut Werknemersverzekeringen (UWV).

Startende exporteur (naar Duitsland)

Een bedrijf dat in 2018 startte met export naar Duitsland en in 2016 én 2017 geen export naar Duitsland had.

Structurele exporteur (naar Duitsland)

Een bedrijf dat in de periode 2015–2018 minimaal drie jaar naar Duitsland heeft geëxporteerd.

Toegevoegde waarde

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

Uitvoer van Nederlandse makelij

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

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 staat.

Voltijdsequivalent (vte)

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

Waardeketen

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

Wederuitvoer

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

Zeggenschap

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

Zelfstandig MKB (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.

Reeds eerder verschenen kwartaaledities

2014

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

2015

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

2016

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

2017

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

2018

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

2019

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

- Derde kwartaal, thema [Groothandel](#)
- Vierde kwartaal, thema [Kwaliteitseisen in handelsbeleid](#)

Dankwoord

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

Harry Bierings
Ahmed Boutorat
Elijah Cats
Marijke Hartgers
Karolijne van der Houwen
Richard Jollie
Irene van Kuik
Oscar Lemmers
Helma Maas
Anouschka van der Meulen
Dirk Mohr
Angie Mounir
Ben Schoffelen
Carla Sebo
Sandra Vasconcellos
Gabriëlle de Vet
Hans Westerbeek

Medewerkers

Auteurs

Sarah Creemers
Dennis Cremers
Lico Hoekema
Myrte ter Horst
Marjolijn Jaarsma
Mathijs Jacobs
Alex Lammertsma
Bart Loog
Tom Notten
Leen Prenen
Paul Ras
Janneke Rooyakkers
Iryna Rud
Johan van der Valk
Khee Fung Wong

Redactie

Sarah Creemers
Marjolijn Jaarsma
Alex Lammertsma

Eindredactie

Sarah Creemers
Marjolijn Jaarsma
Alex Lammertsma