



Het mkb in Nederland

May 2, 2011

Maakt het verschil

- Het economisch belang van het mkb en van familiebedrijven wordt vaak onderschat. Net als in andere geavanceerde economieën vormen ze in Nederland een belangrijke groeifactor en leveren ze een grote bijdrage aan de werkgelegenheid en de toegevoegde waarde.
- 38% van de Nederlandse mkb-bedrijven is ook over de landsgrenzen actief, bijvoorbeeld in handel en investeringen. De hoofdmoot houdt zich bezig met de in- en uitvoer van goederen, maar ook internationale samenwerking en directe buitenlandse investeringen spelen een grote rol. De aandacht daarbij is vooral gericht op de EU, met Duitsland als belangrijkste handelspartner van Nederlandse firma's.
- Het huidige economisch herstel wordt vooral gevoed door de vraag uit de opkomende landen. Dit onderstreept de noodzaak om de bedrijfsgroei veilig te stellen door meer handelsrelaties aan te gaan.
- Sinds de economische en financiële crisis verbetert de financiële positie van het Nederlandse mkb zich weer. Doordat investeren in het mkb vaak riskanter is dan in grote bedrijven en doordat mkb-bedrijven doorgaans minder (eigen) vermogen hebben, kunnen ze vaak minder gemakkelijk aan langlopende financiering komen. Dat maakt ze gevoeliger voor schommelingen in de economie, wat blijkt uit de procyclische ontwikkeling van hun solvabiliteitsratio.

Veel mensen denken dat multinationals in de ontwikkelde landen het leeuwendeel van de economische productie en innovatie voor hun rekening nemen. Ten onrechte. In werkelijkheid maken grote ondernemingen een verwaarloosbaar percentage van het totale aantal bedrijven in een land uit. In 27 EU-landen vallen verreweg de meeste (niet-financiële) ondernemingen in de categorie midden- en kleinbedrijf (het mkb, zie het kader op pagina 2 voor een definitie): samen 99,8% van de ongeveer twintig miljoen bedrijven.¹ Uit recent onderzoek blijkt bovendien dat het mkb niet alleen vanwege zijn enorme omvang van belang is, maar dat het ook ongeveer de helft van het bbp in de rijke landen voor zijn rekening neemt² en in de OESO-landen bovendien zo'n 75% van de officiële werkgelegenheid.³ In 2008 was het mkb in de 27 EU-landen goed voor 57,9% van de toegevoegde waarde en 67,4% van de werkgelegenheid. Tussen 2002 en 2008 is de werkgelegenheid bij het mkb bovendien toegenomen met gemiddeld 1,9% per jaar (in totaal 9,4 miljoen nieuwe banen), bij grote bedrijven was dat slechts 0,8%.

De auteur bedankt Johan Bijlsma voor de waardevolle discussies en aanvullingen.

¹ Voor dit deel van het rapport is gebruik gemaakt van de *SME Performance Review*, een publicatie van de Europese Commissie in samenwerking met de uitvoerder van het onderzoek EIM Business & Policy Research. De *Small Business Statistics* (SBS) van Eurostat zijn beschikbaar voor de periode 2002-2006. Om redelijke waarden voor 2007 en 2008 te verkrijgen, zijn deze in combinatie met de 'now-castingprocedure' van EIM toegepast. Verder zijn prognoses gemaakt van het aantal ondernemingen in 2009 en de werkgelegenheid en productie tot en met 2011.

² Ayyagari et al. (2007).

³ Beck et al. (2008), Dietrich (2010).

www.
dbresearch.com

Author

Moritz Roth

Advisor

Marjolein van Loo-Daeseleer
+31 20-3440907
marjolein-van.loo@db.com

Editors

Barbara Böttcher
+49 69 910-31787
barbara.boettcher@db.com

Technical Assistant

Angelika Greiner

Deutsche Bank Research
Frankfurt am Main
Germany

Internet: www.dbresearch.com

E-mail: marketing.dbr@db.com

Fax: +49 69 910-31877

Managing Director

Thomas Mayer

Vergelijking definitie mkb

		werknemers	omzet	totaal vermogen
			in mln EUR	in mln EUR
EU	mkb	<250	<50	<43
	gb	≥250	≥50	≥43
NL (EIM)	mkb	<100	<23	
	gb	≥100	≥23	
DE (IfM)	mkb	<500	<50	
	gb	≥500	≥50	

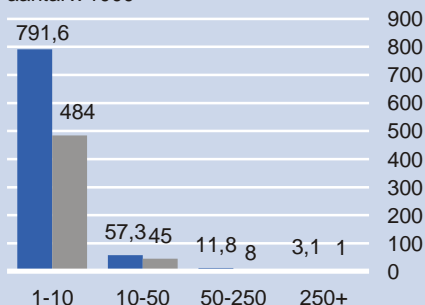
gb = grootbedrijf
 Ter vergelijking gebruiken we zo veel mogelijk de definitie van de Europese Commissie (EC). Als cijfers alleen beschikbaar zijn volgens de Nederlandse definitie, dan wordt dit vermeld.

Definitie van een familiebedrijf

In deze studie houden we de definitie aan die is geformuleerd door de European Group of Owner Managed and Family Businesses (GEEF) en die door de Europese Commissie wordt aanbevolen. Volgens deze definitie mag een bedrijf een familiebedrijf heten als het aan twee criteria voldoet. Eén: een natuurlijk persoon of een familie moet over een meerderheidsbelang beschikken. Twee: ten minste één familielid moet betrokken zijn bij de bedrijfsvoering of het bestuur van de onderneming.

Bedrijven in Nederland

aantal x 1000



* CBS 2010 **Eurostat 2008

Bronnen: CBS, Eurostat

1

In Nederland zien we een vergelijkbaar beeld: in 2010 waren 99,6% van de in totaal 864.000 Nederlandse bedrijven mkb-bedrijven volgens de definitie van de EU.⁴ In het bedrijfsleven (exclusief de financiële sector) waren de 537.000 mkb-bedrijven goed voor 67,2% van de totale werkgelegenheid (in 2008). Hieruit blijkt dat in Nederland verhoudingsgewijs meer grote ondernemingen zijn dan in de EU-27 en dat deze een groter aandeel hebben in de totale werkgelegenheid. Daar staat tegenover dat de toegevoegde waarde van het mkb in 2008 juist aanzienlijk boven het gemiddelde lag: met 62,2% van de toegevoegde economische waarde, kwam het Nederlandse mkb 4,3 procentpunt hoger uit dan het gemiddelde van de EU-27. Verrassend is het aandeel in de toegevoegde waarde van het Duitse mkb. Dat is met 52,8% 5,1 procentpunt lager dan het EU-gemiddelde.⁵ Een categorie bedrijven die nauw verwant is aan het mkb (en daar vaak toe gerekend wordt) is het familiebedrijf. Familiebedrijven zijn voor veel Europese landen, waaronder Nederland en Duitsland, van groot belang en maken een groot deel van het mkb uit. 69,2% van alle Nederlandse bedrijven kan als familiebedrijf worden omschreven, een duidelijke aanwijzing voor het belang van het mkb en van familiebedrijven voor Nederland en andere economieën in Europa en de rest van de wereld. Het is dan ook geen wonder dat politici steeds meer aandacht krijgen voor de rol van deze bedrijven in het herstel van de groei van hun nationale economie.

De toestand van de economie

De afgelopen drie jaar heeft het mkb, net als andere economieën, te kampen gehad met de gevolgen van de financiële en economische crisis. Deze bereikte zijn hoogtepunt in 2009. De economieën van de eurozone krompen toen met 4,1%, maar herstelden zich in 2010 met een groei van 1,7%. Deutsche Bank voorziet voor de eurozone een bbp-groei van 1,5% voor zowel 2011 als 2012 (voor Nederland respectievelijk 1,5% en 1,6%).

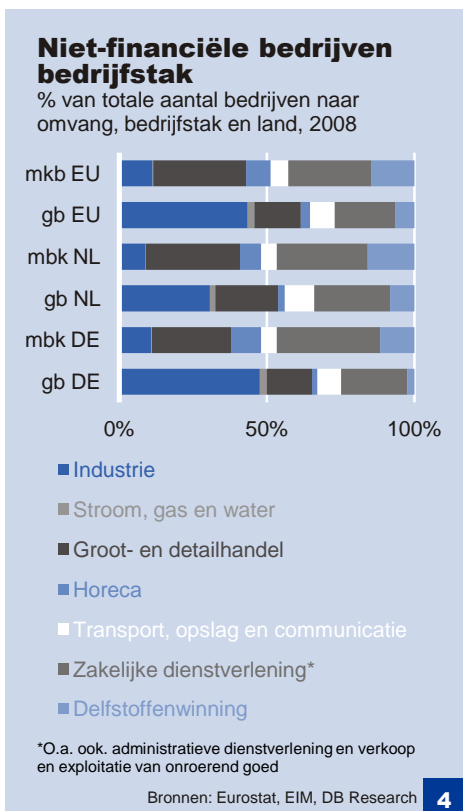
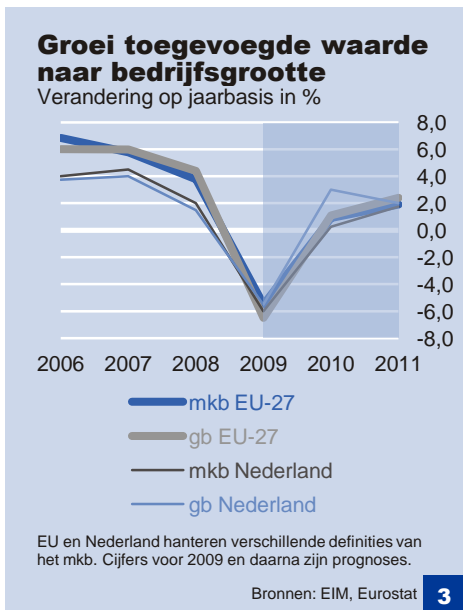
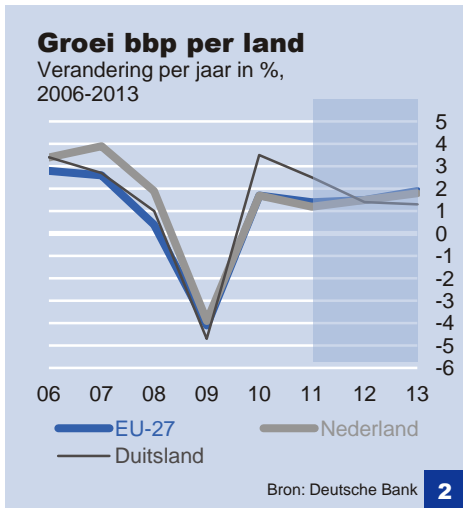
Uit groeivoorspellingen van het *SME Performance Review* blijkt dat de crisis ook voor het Europese mkb gevolgen zal hebben. Zo daalde de totale toegevoegde waarde van het mkb in 2009 met 5,5%. In 2010 keerde de groei terug (+0,9%) en ook 2011 lijkt weer een groei-jaar te worden (+1,9%). Bovendien sloeg de krimp in 2009 met name toe bij kleine en middelgrote ondernemingen (zo'n -6%); micro-ondernemingen werden minder zwaar getroffen (-4,6%). Ter vergelijking: het grootbedrijf had in 2009 eveneens te kampen met een grote daling van de toegevoegde waarde (-6,5%).⁶

Wij schrijven deze structurele verschillen toe aan de sterkere gerichtheid op de thuismarkt van micro-ondernemingen. (Middel)grote bedrijven exporten naar verhouding een groter deel van hun productie en hadden in 2009 dan ook meer last van de enorme krimp van de buitenlandse handel. In 2010 en de jaren daarna zal juist de export een belangrijke groeifactor zijn, waardoor de grotere bedrijven zich sneller zullen herstellen dan de kleine. Waar de totale toegevoegde waarde van het mkb in de 27 EU-landen in het crisisjaar 2009 is gedaald en zich vervolgens geleidelijk heeft hersteld, geldt voor de werkgelegenheid een daling voor alle genoemde jaren: de werkgelegenheid bij het mkb is tussen 2009 en 2011 met 1,5% per jaar afgenomen. De afname van de werkgelegenheid vertoont een zelfde patroon als de toegevoegde

⁴ CBS.

⁵ Europese Commissie (2009): *SBA Fact Sheet Germany*.

⁶ EIM: gebaseerd op de Europese economische prognose van najaar 2009.



waarde. Hoewel de grotere mkb-bedrijven tijdens de crisis meer banen moesten schrappen dan de kleine, heeft de werkgelegenheid zich er sneller hersteld en zal deze bij de middelgrote bedrijven in 2011 weer groeien. Dit komt doordat de werkgelegenheid in het mkb stabiel van aard is.

Voor Nederland voorziet Deutsche Bank voor de komende jaren economische groei die vergelijkbaar is met de rest van Europa. Aangezien Eurostat en EIM geen prognoses voor de nationale mkb-sectoren uitbrengen op basis van de Europese definitie, moeten we gebruikmaken van de prognoses van EIM op basis van zijn eigen definitie van het mkb.⁷ EIM verwacht dat de groei van de toegevoegde waarde van het Nederlandse mkb vergelijkbaar zal zijn met die van het Europese mkb. Het Nederlandse grootbedrijf is tussen 2006 en 2008 iets minder snel gegroeid dan het Nederlandse mkb. Anders dan elders in de EU is in Nederland het mkb in 2009 sterker gekrompen dan de grote ondernemingen. Aangezien de daling in de EU sterker was bij middelgrote bedrijven met 100 t/m 249 werknemers dan bij kleine bedrijven, kan de verklaring niet in eerste instantie in definitieverschillen worden gezocht. Daar komt bij dat de grote Nederlandse bedrijven zich in 2010 en 2011 veel sneller herstellen dan het Nederlandse mkb. Dat kan deels liggen aan de beperkte definitie die EIM hanteert, want voor de EU wordt verwacht dat het herstel het snelst zal gaan bij middelgrote bedrijven met meer dan honderd werknemers.

Het mkb is niet alleen van belang voor de economie van een land omdat het het grootste deel van de bedrijvigheid en werkgelegenheid voor zijn rekening neemt, maar ook vanwege het enorme innovatiepotentieel. Om met grote bedrijven te kunnen concurreren, richten mkb-bedrijven in ontwikkelde landen zich vaak op nichemarkten die een hoge productkwaliteit, klantgerichtheid en flexibiliteit vragen.⁸

Verdeling over bedrijfstakken en de werkgelegenheid

Net als elders in Europa vormt het Nederlandse mkb de grote meerderheid van de bedrijven in alle (niet-financiële) bedrijfstakken.⁹ In slechts één bedrijfstak maken mkb-bedrijven minder dan 99% van alle bedrijven uit: van de nutsbedrijven is 95,6% mkb.¹⁰ Hoe zit het met de verdeling van het grootbedrijf en het mkb over de bedrijfstakken? Van de niet-financiële mkb-bedrijven zijn de meeste actief in de groot- en detailhandel (32% van alle mkb-bedrijven) en de zakelijke dienstverlening (zo'n 31%). Grote bedrijven zijn daarentegen juist relatief vaak actief in de industrie (± 31% van de grote concerns). De verdeling van mkb-bedrijven over de bedrijfstakken is in Nederland en Duitsland vergelijkbaar met die in de EU als geheel. Duitsland en de rest van de EU heeft meer industrie (in beide gevallen een kleine 50%) dan Nederland. Dat uit zich onder andere in de verdeling van de toegevoegde waarde over de sectoren. In Nederland wordt de meeste toegevoegde waarde

⁷ De dataset bestaat tot en met 2007 uit feitelijke waarden en voor 2008 t/m 2011 uit prognoses.

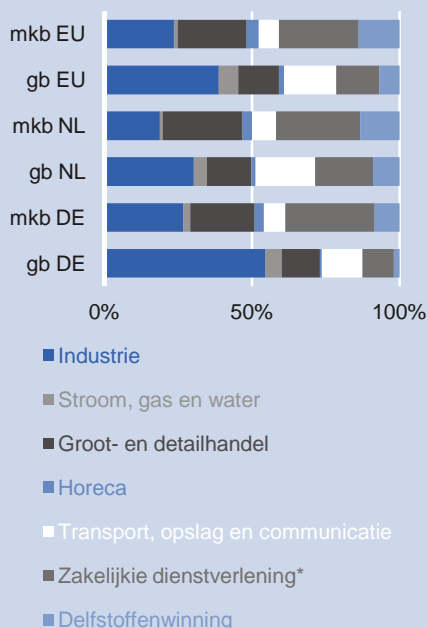
⁸ Hallberg (2000).

⁹ Deze omvatten, volgens de NACE-classificatie: de delfstoffenwinning, de industrie, de nutsbedrijven (productie en distributie van elektriciteit, gas en water), de bouwnijverheid, de groot- en detailhandel, de horeca, vervoer en opslag, informatie en communicatie, exploitatie van en handel in onroerend goed, alsmede vrije beroepen, wetenschappelijke en technische activiteiten (hier gevat onder de noemer zakelijke dienstverlening). Wij hebben de mijnbouw en de bouw gecombineerd.

¹⁰ Eurostat, DB Research.

Toegevoegde waarde naar bedrijfstak

% van totale toegevoegde waarde naar omvang, bedrijfstak en land, 2008



*O.a. ook. administratieve dienstverlening en verkoop en exploitatie van onroerend goed

Bronnen: Eurostat, EIM, DB Research

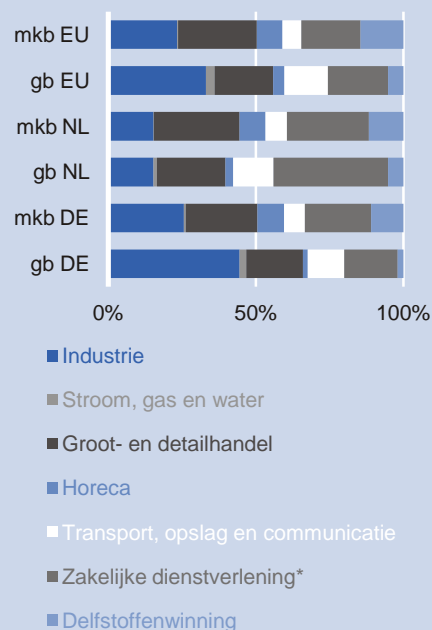
5

geleverd door de groot- en detailhandel en de zakelijke dienstverlening (beide ongeveer een derde). Grote bedrijven in Nederland creëren de meeste toegevoegde waarde in de industrie ($\pm 30\%$). Voor de EU en Duitsland geldt hetzelfde, al is de toegevoegde waarde van de industrie daar verhoudingsgewijs groter. In Duitsland is de toegevoegde waarde van de grote concerns voor 50% afkomstig van industriële bedrijven. Bovendien is in Duitsland en de EU de industrie voor het mkb even belangrijk als de groot- en detailhandel en de zakelijke dienstverlening.

Als we kijken naar de absolute en relatieve werkgelegenheidscijfers, wordt het beeld diverser. Dat het mkb in totaal 67,2% van de Nederlandse werkgelegenheid verschaft, versluiert de grote verschillen tussen sectoren en tussen bedrijven van verschillende omvang. Aan de ene kant de horeca, waar het mkb 87,5% van de werkgelegenheid biedt. Aan de andere kant staan de nutsbedrijven, waar slechts 12,7% van de werknemers bij een mkb-bedrijf werkt. Gezien de structuur van deze sectoren is dat ook niet verwonderlijk. In de horeca zijn in alle EU-landen veel middelgrote bedrijven actief, terwijl de energiesector wordt gekenmerkt door concentratie van werkgelegenheid bij enkele grote bedrijven met veel marktmacht. Ook de omvang van de bedrijven blijkt uit te maken. Waar grote bedrijven in Duitsland en de rest van de EU vooral in de industrie als werkgever belangrijk zijn, is het mkb dat in de groot- en detailhandel en de zakelijke dienstverlening. Figuur 6 laat zien dat in Nederland de industrie duidelijk minder belangrijk is als werkgever, terwijl de zakelijke dienstverlening, vooral als het gaat om grootbedrijf, juist belangrijker is.

Werkgelegenheid per bedrijfstak

% van totale werkgelegenheid naar omvang en land, 2008



*O.a. ook. administratieve dienstverlening en verkoop en exploitatie van onroerend goed

Bronnen: Eurostat, EIM, DB Research

6

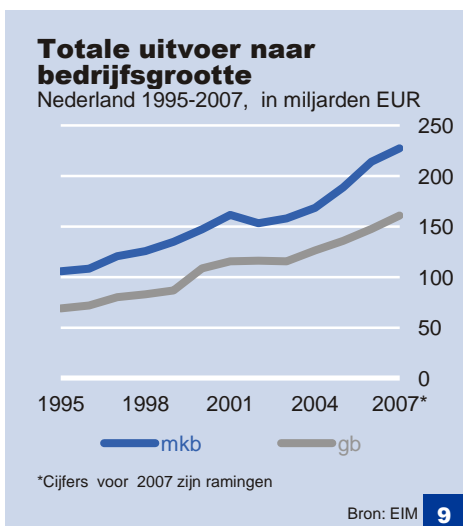
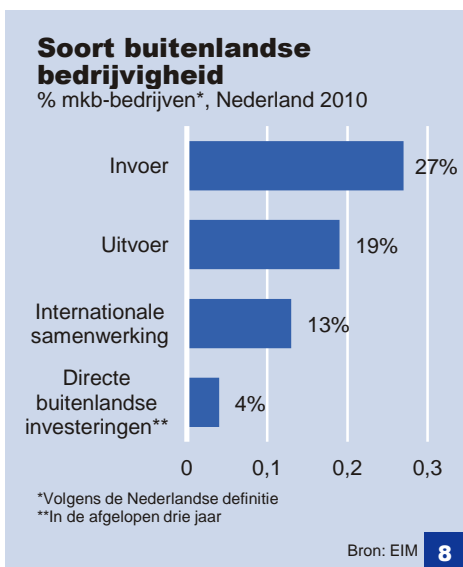
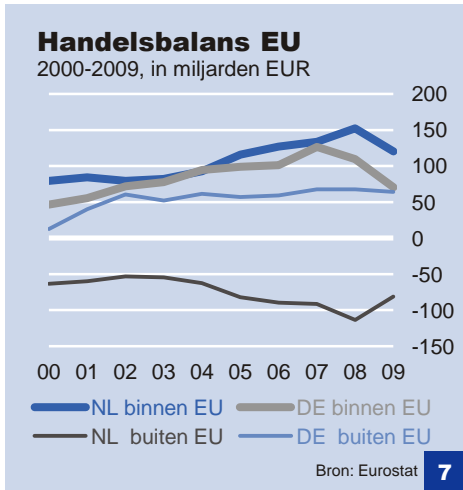
Familiebedrijven

Laten we nu van kwantitatief naar kwalitatief gaan, ofwel, laten we stellen dat de eigendomsvorm van belang is voor de cultuur en strategie van een onderneming en vanuit dat gezichtspunt eens kijken naar familiebedrijven. In Nederland spelen familiebedrijven een grote rol in zowel het innovatieve potentieel als het internationale handelsprofiel van de economie. Ze zijn dan ook van wezenlijk belang voor de Nederlandse economie.

Uit een recent onderzoek blijkt dat 69,2% van alle vennootschappen (dus exclusief zzp'ers) in Nederland als familiebedrijf kan worden aangemerkt.¹¹ In vergelijking met andere Europese landen is dat ongeveer gelijk aan België en Groot-Brittannië, die eveneens relatief weinig familiebedrijven kennen. In Frankrijk is het percentage bijvoorbeeld iets hoger, 75%, terwijl Duitsland met maar liefst 95% het grootste aandeel familiebedrijven heeft. In Nederland heeft 99,75% van de familiebedrijven minder dan tweehonderd werknemers, wat betekent dat vrijwel alle familiebedrijven ook mkb-bedrijven zijn volgens de definitie van de Europese Commissie. Wat de verdeling over de bedrijfstakken betreft, is het percentage familiebedrijven het hoogst in de landbouw (87%) en groothandel (79%), en het laagst in de financiële sector.

Er wordt altijd gezegd dat familiebedrijven meer gericht zijn op continuïteit en daarom stabiliteit vaak stellen boven maximale aandeelhouderswaarde op korte termijn. Onderzoek bevestigt dit: 74% van de niet-familiebedrijven is het 'helemaal eens' met de stelling dat groei een belangrijk bedrijfsdoel is, tegenover slechts 63% van de familiebedrijven. 91% van de familiebedrijven vindt

¹¹ Flören et al. (2010); in dit deel van het rapport zullen wij aan deze studie refereren.



continuïteit een belangrijk doel. Dit streven naar continuïteit onderstreept het belang van het opvolgings vraagstuk in mkb- en familiebedrijven, zowel in Nederland als in Duitsland. Aan de ene kant kan een nieuwe kapitein aan het roer met een frisse blik de innovatiekracht en ontwikkeling van het bedrijf goed doen. Aan de andere kant kan de opvolging ook grote moeilijkheden opleveren, bijvoorbeeld doordat er in de familiekring geen goede kandidaat te vinden is, of doordat de erfbelasting voortzetting van de onderneming onmogelijk maakt. Daar komt bij dat in de meeste ontwikkelde landen de opvolging wordt bemoeilijkt door de vergrijzing, die leidt tot meer bedrijfsopvolgingen en minder potentiële opvolgers.¹² Uit het onderzoek waarop wij ons voor deze paragraaf baseren, blijkt dat 40% van de Nederlandse bedrijven op enig moment in hun bestaan met een bedrijfsoverdracht te maken hebben gehad. 6% meldt in 2009 een bedrijfsoverdracht van plan te zijn. Van de familiebedrijven is 73% in handen van de eerste generatie, 16% van de tweede en zo'n 10% van een latere generatie. Ervan uitgaand dat bedrijven niet beëindigd zijn, lijkt gebruik te zijn gemaakt van management-buy-in- of -buy-out-constructies en private equity. Gezien het vaak beperkte reservoir aan mogelijke opvolgers uit de familie is dit niet onredelijk.

Wat de financiële resultaten betreft, zijn er geen grote verschillen tussen familie- en andere bedrijven. Wel blijkt uit de literatuur een belangrijk verschil in maatschappelijke verantwoordelijkheid tussen familie- en niet-familiebedrijven. De eerste ontplooiën significant vaker maatschappelijk verantwoorde activiteiten, zoals donaties, dan niet-familiebedrijven.

Het mkb is verbonden met de wereld...

Het Nederlandse bedrijfsleven behoort tot de meest actieve op het gebied van internationale investering en handel. De uitvoer is goed voor maar liefst 80% van het Nederlandse bbp. Voor Duitsland, een van de landen met het grootste exportoverschot ter wereld, is dat "maar" 50%.¹³ De cijfers worden waarschijnlijk vertekend door de wederuitvoer: goederen die eerder vanuit het buitenland in Nederland zijn ingevoerd, tellen wel mee in de Nederlandse handelscijfers, hoewel hun oorsprong en eindbestemming in het buitenland liggen. Volgens ramingen van het CBS¹⁴ is zo'n 50% van de Nederlandse uitvoer wederuitvoer. Voor Duitsland is dat 15%. Nederlands is verreweg de grootste wederexporteur van Europa, mede door het belang van de Rotterdamse haven voor de Europese handel met andere continenten.

...en boort internationale markten aan

De globalisering maakt internationale markten voor mkb-bedrijven over de hele wereld steeds belangrijker. Enerzijds leidt de internationale handel in goederen en diensten tot sterkere concurrentie op de thuismarkt, anderzijds biedt deze bedrijven steeds meer kansen om (potentiële) klanten buiten de landsgrenzen te zoeken.¹⁵

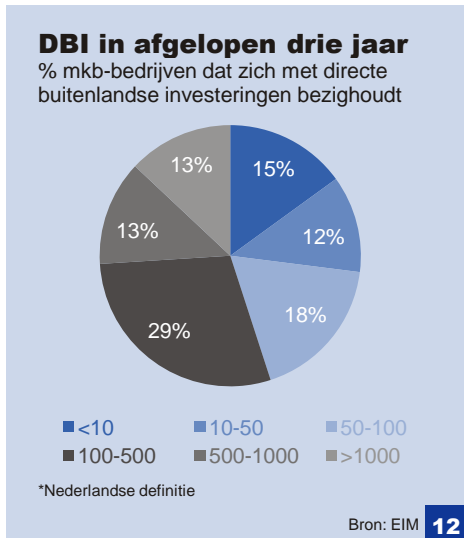
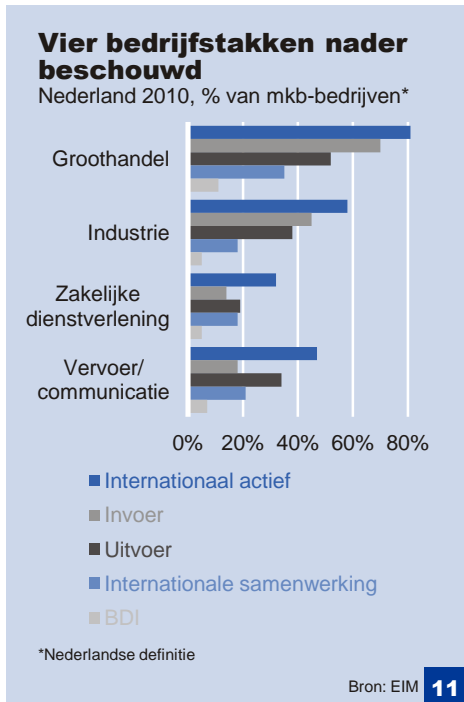
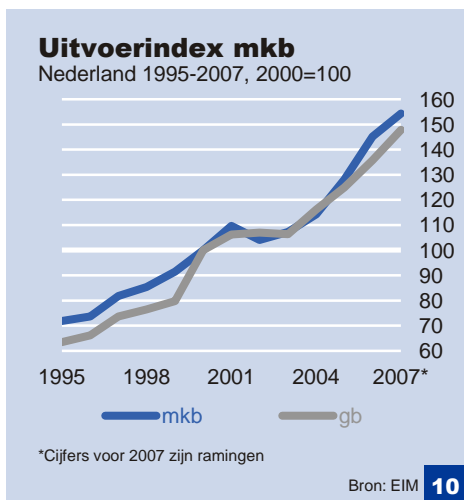
Natuurlijk werken de factoren die de internationale handel bepalen, doorgaans in het voordeel van grote bedrijven, maar gezien het

¹² EU Family Businesses Country Fiche: The Netherlands.

¹³ Christian Melzer, 'Mehr als Tulpen, Fußball und ein großer Hafen', *Börsenzeitung*, 05-02-2011.

¹⁴ Mellens et al. (2010): Re-exports: international comparison and implications for performance indicators.

¹⁵ Review: Internationalisation of Dutch SMEs, EIM, 2009.



aantal mkb-bedrijven in de meeste economieën is het slechts een kleine stap om het mkb in de internationale handel en investeringen de rol te laten spelen die het zou moeten spelen. Wij zijn daarom buitengewoon geïnteresseerd in de mate van internationalisering van het Nederlandse mkb.

Een blik op de cijfers voor internationale bedrijvigheid bevestigt onze verwachtingen omtrent het belang van het mkb voor de buitenlandse handel van Nederland. 38% van alle Nederlandse mkb-bedrijven houdt zich bezig met buitenlandse handel en investeringen.¹⁶ 27% van de mkb-bedrijven importeert goederen, bijvoorbeeld voor gebruik als halffabricaat. 19% van de Nederlandse mkb-bedrijven exporteert zijn producten. Bovendien werkt 13% samen met buitenlandse bedrijven en investeert 4% direct in buitenlandse firma's. Omdat aanwezigheid op de internationale markten in de huidige, geglobaliseerde economie van essentieel belang is voor het groei- en ontwikkelingspotentieel van een bedrijf, en omdat de export voor het mkb het belangrijkste internationale kanaal is, richten we ons voornamelijk op de exportresultaten van het Nederlandse mkb.

In 2007 voerde het Nederlandse mkb goederen uit met een totale waarde van zo'n EUR 225 miljard. Ter vergelijking: de grote bedrijven voerden voor EUR 160 miljard aan goederen uit. Hieruit blijkt dat de handel van zowel het mkb als het grootbedrijf tussen 1995 en 2007 gestaag is toegenomen. Het mkb is er zelfs in geslaagd zijn voorsprong in absolute zin te vergroten. Het relatieve aandeel van het mkb in de export schommelde tussen 1995 en 2007 tussen 51% en 59% (gemiddeld 55%). Voor de grote concerns was dat gemiddeld 39%, variërend van 37% tot 40%.¹⁷ Het absolute aantal exporterende mkb-bedrijven in Nederland is tussen 1995 en 2007 gestegen van grofweg 56.000 naar 73.000. Dat betekent dat van alle exportbedrijven 99,9% tot het mkb gerekend moet worden. De exportindex van EIM probeert de ontwikkeling van de directe uitvoer door Nederlandse mkb-bedrijven in relatieve zin te vangen. De index hanteert het jaar 2000 als basisjaar: de waarde van de index is dan 100. Tussen 1995 en 2007 is de index met 115% gestegen, van 75 naar 156 punten. Voor grote bedrijven is de index met 133% gestegen, van 63 naar 148 punten. Dit betekent dat de uitvoer door grote concerns tussen 1995 en 2000 weliswaar sneller groeide dan die door het mkb, maar dat het mkb zijn aandeel in de totale uitvoer tussen 2000 en 2007 wist te vergroten. Over de gehele periode bezien hebben de grote bedrijven hun aandeel in de export echter vergroot ten opzichte van het mkb.

De belangrijkste handelspartners van het Nederlandse midden- en kleinbedrijf zijn de buurlanden, Duitsland en België voorop, gevolgd door Frankrijk en Groot-Brittannië. Zo'n 25% van de export door het mkb gaat naar Duitsland, dat daarmee verreweg de belangrijkste bestemming van exporterende mkb-bedrijven is. In totaal 80% van de mkb-export gaat naar EU-landen, inclusief Duitsland, waaruit blijkt dat mkb-bedrijven zich met hun internationale handel vooral concentreren op landen in de buurt. De handelsbarrières zijn daar om verschillende redenen lager.

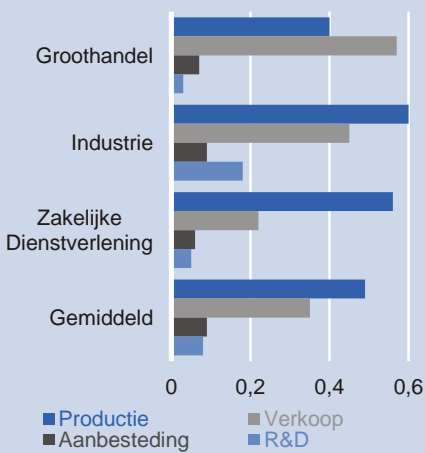
Figuur 11 geeft voor vier bedrijfstakken een gedetailleerd overzicht van de buitenlandse activiteiten van het mkb en laat zien dat ruim 50% van de mkb-bedrijven in de groothandel en een kleine 40% van

¹⁶ EIM: MKB heeft internationale handelsgeest, 2010.

¹⁷ Van gemiddeld 6% van de uitvoer kon de grootte van het exporterende bedrijf niet worden vastgesteld.

Waar wordt DBI in geïnvesteerd?

Nederland 2010, % mkb-bedrijven* per bedrijfstak

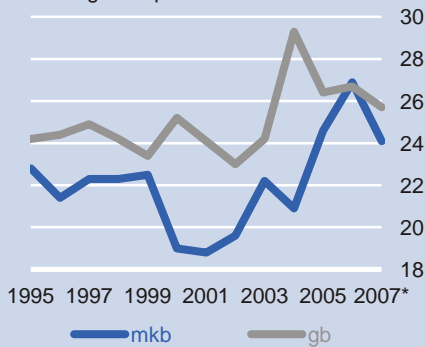


*Nederlandse definitie

Bron: EIM **13**

Exportintensiteit

Nederland 1995-2007, % bedrijfsomzet afkomstig uit export

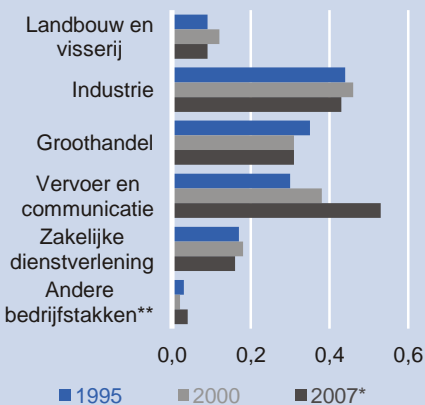


Cijfers voor 2007 zijn ramingen

Bron: EIM **14**

Exportintensiteit mkb naar bedrijfstak

In % van omzet



*Cijfers voor 2007 zijn ramingen

**Andere bedrijfstakken: delfstoffenwinning, productie en distributie van elektriciteit, gas en water, bouwnijverheid, detailhandel, horeca, financiële dienstverlening, overige dienstverlening

Bron: EIM **15**

de mkb-bedrijven in de industrie hun producten naar het buitenland uitvoeren. Deze cijfers liggen duidelijk boven het gemiddelde van 19% voor alle bedrijfstakken. De groothandel kent het hoogste percentage mkb-bedrijven dat internationaal actief is (81%), direct gevolgd door de industrie met een kleine 60%. Sommige Nederlandse mkb-bedrijven houden zich ook met directe buitenlandse investeringen bezig of hebben samenwerkingsverbanden met buitenlandse bedrijven. Aangezien een kleine 40% van de mkb-bedrijven in de groothandel zich met internationale samenwerking bezighoudt, is dit ook een belangrijke bron van internationale handelsrelaties. Directe buitenlandse investeringen zijn binnen het Nederlandse mkb de minst gevolgde manier om te internationaliseren: slechts 4% van de mkb-bedrijven houdt zich hiermee bezig. Toch bieden deze directe buitenlandse investeringen belangrijke informatie over de internationalisering van het mkb. Gemiddeld bedroegen de investeringen van mkb-bedrijven die de afgelopen drie jaar direct in het buitenland hebben geïnvesteerd, EUR 150.000. Daarbij heeft 15% minder dan EUR 10.000 en 13% meer dan EUR 1 miljoen aan directe buitenlandse investeringen gedaan. Deze investeringen hadden meestal betrekking op het opzetten van een eigen productielijn en verkoopkantoor in het buitenland. R&D en inkoop spelen een kleinere, maar wel een belangrijke rol.¹⁸

Op het gebied van in- en uitvoer en directe buitenlandse investeringen is het Nederlandse mkb, vergeleken met andere EU-landen, slechts een middenmoter.¹⁹ Gezien de internationale oriëntering van het Nederlandse bedrijfsleven mag dit verrassend genoemd worden. Het percentage exporterende mkb-bedrijven ligt slechts iets boven het EU-gemiddelde. In zeven landen, waaronder België en Duitsland, zijn deze percentages aanzienlijk hoger.

Exportintensiteit

Pas de laatste jaren begint men zich in de handelstheoretische literatuur te realiseren dat afzonderlijke bedrijven verantwoordelijk zijn voor het grootste deel van de internationale handelsstromen van een land. Nieuwe theorieën die de productie van bedrijven als heterogeen beschouwen, hebben samen met uitgebreide datasets over de handel door bedrijven nieuwe en waardevolle inzichten opgeleverd over de factoren die de internationale handelsstromen, en met name de rol van de uitvoer, bepalen. Uit studies van het FIGE-project, dat onderzoek doet naar de internationalisering van Europese bedrijven, blijkt dat er in alle onderzochte Europese landen (waaronder overigens niet Nederland) een positief verband bestaat tussen uitvoer enerzijds en bedrijfsomvang, -productiviteit, innovatievermogen en de scholing van de werknemers anderzijds. Bovendien blijkt de industriële structuur van een land verantwoordelijk te zijn voor de meeste verschillen in internationalisering tussen landen.²⁰ Daar komt voor Nederlandse bedrijven bij dat er sprake is van zelfselectie: alleen de meest productieve ondernemingen exporteren en investeren direct in het buitenland. Verder zijn er aanwijzingen dat ook voor Nederlandse bedrijven de theorie van het 'leren door te exporteren' opgeld doet,

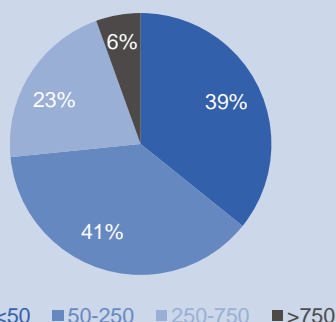
¹⁸ EIM: MKB heeft internationale handelsgeest, 2010.

¹⁹ International comparison of the Internationalisation of SMEs (EIM, 2005).

²⁰ FIGE (European Firms in a Global Economy): The Global Operations of European Firms, 2010.

Gemiddelde financieringsbehoefte

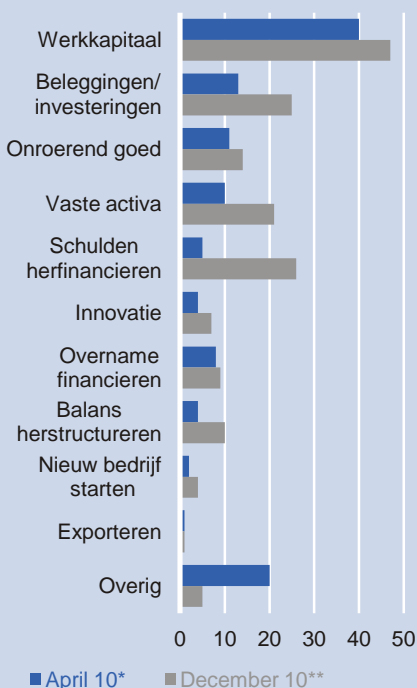
Gevestigde mkb-bedrijven, 2009, x 1000 EUR



Bron: EIM **16**

Kredietbehoefte mkb

Redenen voor kredietaanvraag in % van ondervraagde mkb'ers, 2010

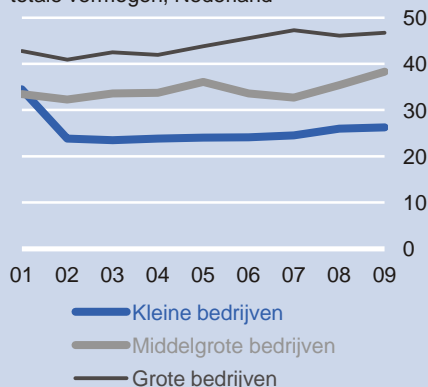


*N=207 **N=156

Bron: EIM **17**

Solvabiliteitsratio naar bedrijfsomvang

Eigen vermogen als percentage van het totale vermogen, Nederland



Bronnen: BACH, DB Research **18**

en dat, met andere woorden, bedrijven door te exporteren nog productiever worden.²¹

Als we de bedrijfsgroottehypothese uit de recente literatuur vergelijken met cijfers over de exportintensiteit van het Nederlandse mkb²² (dat wil zeggen het percentage van de omzet van een bedrijf dat aan de uitvoer kan worden toegeschreven), dan vindt ook deze hypothese bevestiging. De ontwikkeling van de exportintensiteit naar bedrijfsgrootte en naar bedrijfstak blijkt aan aanzienlijke heterogeniteit onderhevig te zijn. Voor alle bedrijven geldt: hoe groter de onderneming, hoe groter de exportintensiteit. De bedrijfstakken met het hoogste percentage van de omzet dat direct wordt uitgevoerd, zijn de industrie en de transport- en communicatiesector met een kleine 50%, gevolgd door de groothandel (\pm 33%), de zakelijke dienstverlening (16%) en landbouw en visserij (9%). Over de bestudeerde periode is de exportintensiteit gedaald in de sector transport en communicatie, gelijk gebleven in de landbouw en visserij en toegenomen in de groothandel, de zakelijke dienstverlening en de industrie. Verder blijkt uit onderzoek een sterke correlatie tussen de omvang van de uitvoer en de toestand van de wereldeconomie: de uitvoer stijgt als het goed gaat en daalt tijdens een recessie.

Financiering

Er is veel gezegd en geschreven over de financiering van het mkb en hoe deze zich verhoudt tot de ontwikkelingen in de economie als geheel. Vanwege het belang van het mkb voor de meeste economieën, was er met name tijdens de financiële crisis van 2008-2009 veel aandacht voor de toegang van het mkb tot financiering. De economische conjunctuur en de toegang van het mkb tot financiering lijken namelijk in hoge mate positief te correleren. Hoewel minder duidelijk is wat precies oorzaak en gevolg is, is de hoop dat de bedrijvigheid binnen het mkb, en daarmee de nationale economie als geheel, gestimuleerd worden wanneer het mkb gemakkelijker toegang tot krediet krijgt. De recente financiële crisis en de daarmee gepaard gaande daling van het bbp in de meeste Europese landen hebben ongunstig uitgepakt voor zowel de financiële situatie van mkb-bedrijven als hun toegang tot krediet. De meeste literatuur over het mkb benadrukt dat, internationaal gezien, de groeimogelijkheden en de ontwikkeling van mkb-bedrijven beperkt worden door hogere drempels voor externe financiering en hogere kredietkosten dan grote bedrijven.²³

De ratio mkb-krediet ten opzichte van het bbp is in Nederland 50%, en behoort daarmee tot de hoogste ter wereld. Volgens een recent onderzoek van de Wereldbank is het gemiddelde in de rijke landen 13% en in arme landen slechts 3%. Over het algemeen geldt dat de verhouding van uitstaande leningen aan het mkb ten opzichte van het totaal aan uitstaande kredieten en van het bbp stijgt met de economische ontwikkeling van een land: in geavanceerdere economieën is de kredietverlening aan het mkb dus beter ontwikkeld.

Er bestaan talrijke en grote verschillen tussen mkb-bedrijven en grote concerns en die verschillen zijn van invloed op hun financieringsbehoeften. Factoren als eigendomsverhoudingen, rechtsvorm en natuurlijk de grootte van het bedrijf bepalen aan

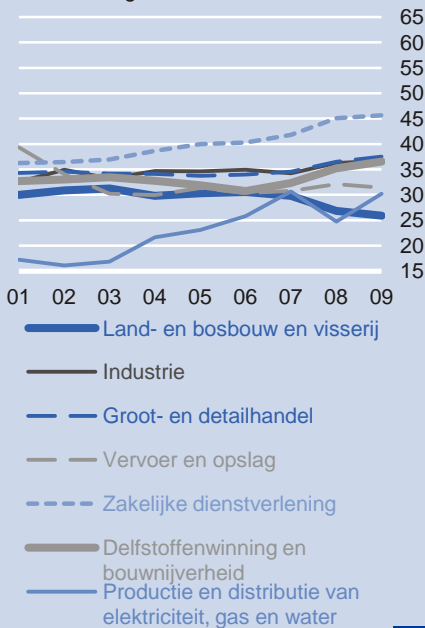
²¹ Fox en Rojas-Romagosa (2010), CBS.

²² Gibcus, Tiggelooe en Verhoeven (2009).

²³ Wereldbank (2011).

Solvabiliteitsratio mkb naar bedrijfstak

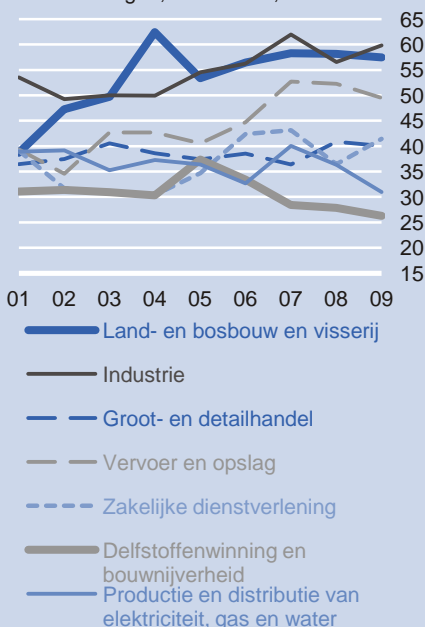
Eigen vermogen als percentage van het totale vermogen, 2001-2009



Bronnen: BACH, DB Research **19**

Internationale vergelijking solvabiliteitsratio

Eigen vermogen als percentage van het totale vermogen, 2001-2009, NL en DE



Bronnen: BACH, DB Research **20**

welke kredietverleners een bedrijf de voorkeur geeft en in hoeverre deze bereid zijn krediet te verstrekken.

Ook qua risico zijn er verschillen tussen het mkb en grote bedrijven. Deze laatste zijn vaker gevestigde namen, terwijl het mkb meer startende en snelgroeende bedrijven omvat die vaker ondergekapitaliseerd zijn en naar hun aard voor beleggers een groter risico vormen dan gevestigde bedrijven. Bovendien beschikken ze over minder activa die ze als zekerheid voor een lening kunnen stellen. Omdat kleinere bedrijven meestal hogere transactiekosten betalen en minder aantrekkelijk zijn voor durfkapitaal, zijn mkb-bedrijven voor de financiering van hun projecten eerder op kortlopende leningen aangewezen. Dat maakt ze kwetsbaarder voor financieringsproblemen. Een vergelijking van de opbouw van de verplichtingen van Nederlandse en Duitse bedrijven laat zien dat dit in Nederland minder het geval is: het percentage lang- en kortlopende leningen lijkt bij Nederlandse mkb-bedrijven even groot, terwijl in Duitsland het percentage kortlopende leningen gemiddeld hoger is. Bij grote bedrijven zijn de verschillen in de financieringsstructuur groter. Waar bij Nederlandse concerns de solvabiliteitsverhouding hoog is, lijken grote Duitse bedrijven verrassend genoeg meer op kort krediet te vertrouwen. Bovendien hebben grote Duitse bedrijven in 2009 op grote schaal voorzieningen voor hun schulden gevormd.

Een studie van EIM naar de financiering van het Nederlandse mkb biedt meer inzicht in de opbouw van de verplichtingen van mkb-bedrijven.²⁴ Volgens deze studie zijn bankleningen de meest voorkomende kredietvorm, gevolgd door leverancierskrediet en leasing. Omdat mkb-bedrijven vaker dan grote bedrijven geleid worden door ondernemers en deze ondernemers minder geneigd zijn de macht over de besluitvorming aan derden af te staan, gaan mkb-bedrijven minder vaak naar de beurs en maken ze minder gebruik van particuliere investeringsfondsen. De situatie op het gebied van bankkrediet lijkt eind 2010 te zijn verbeterd ten opzichte van het dieptepunt van de crisis. In december 2010 werd 48% van de aangevraagde leningen toegekend; op het ergst van de crisis was dat slechts 33%. Maar nog steeds is het veel minder dan de 72% van voor de crisis.²⁵

De kredietvraag van gevestigde bedrijven loopt uiteen: in 2009 had 39% minder dan EUR 50.000 nodig, 41% tussen EUR 50.000 en EUR 250.000 en slechts 6% meer dan EUR 750.000. Als we de kredietvraag voor 2010 uitsplitsen naar het beoogde doel, dan constateren we een toegenomen vraag naar krediet bij steeds meer bevraagde bedrijven in bijna alle bedrijfstakken. Dit duidt op herstel van het Nederlandse mkb.

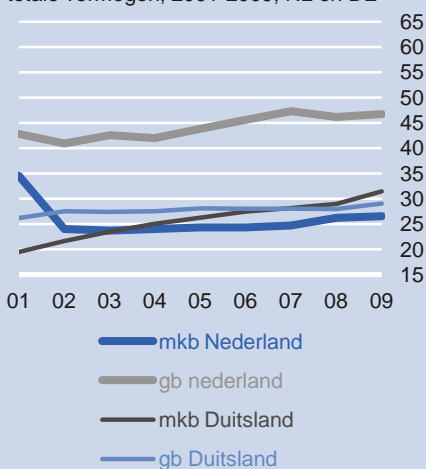
De toegang tot kredietverstrekking en de keuze voor een bepaalde kredietvorm is mede afhankelijk van de rechtsvorm van de onderneming. Bij de keuze voor de rechtsvorm spelen factoren als ondernemersaansprakelijkheid, belastingen en kosten een rol. Vooral de aansprakelijkheid is van belang voor de bedrijfsfinanciering. Als we naar het totaalbeeld kijken, dan blijkt 69% van alle ondernemingen eenmanszaken of bedrijven zonder beperkte aansprakelijkheid te zijn. Dit percentage is zo hoog vanwege het grote aantal kleine bedrijven. Middelhete en grote bedrijven hebben in meerderheid een rechtsvorm met beperkte aansprakelijkheid.

²⁴ EIM: Het buffervermogen van het MKB, 2010.

²⁵ EIM: Financiering van MKB bedrijven, 2011.

Internationale vergelijking solvabiliteitsratio

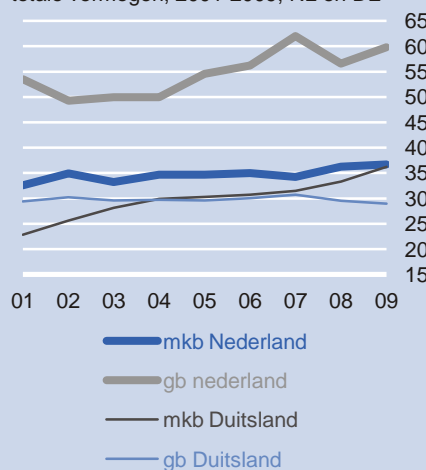
Eigen vermogen als percentage van het totale vermogen, 2001-2009, NL en DE



Sources: BACH, DB Research **21**

Solvabiliteitsratio industrie

Eigen vermogen als percentage van het totale vermogen, 2001-2009, NL en DE



Bronnen: BACH, DB Research **22**

Een maatstaf voor de financiële toestand van een bedrijf is de verhouding eigen vermogen-totaal vermogen. Deze zogenoemde solvabiliteitsratio is eveneens sterk conjunctuurafhankelijk. In 2008 daalde deze voor grote bedrijven maar stabiliseerde zich in 2009. Voor middelgrote en kleine bedrijven steeg zij licht in beide jaren.²⁶ Tussen 2002 en 2009 steeg de solvabiliteitsratio van middelgrote en grote bedrijven licht, maar daalde zij voor kleine bedrijven als gevolg van een enorme daling in 2002. Een vergelijking tussen de bedrijfstakken levert een diverser beeld op. Terwijl de solvabiliteitsratio van het mkb in de zakelijke dienstverlening hoger is dan die van grote bedrijven, geldt in de landbouw en visserij en in de industrie het omgekeerde. Bedrijven in Frankrijk, België en de VS hebben hogere solvabiliteitsratio's dan hun Nederlandse tegenhangers, terwijl Duitse bedrijven juist beduidend lagere solvabiliteitsratio's noteren, met name in het grootbedrijf in de industrie. Ook hier geldt dat verschillen in belastingen en wetgeving een belangrijke rol kunnen spelen.

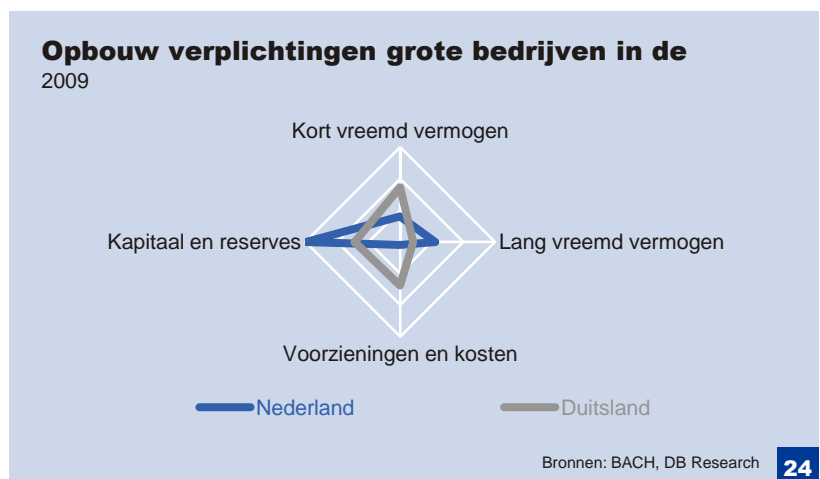
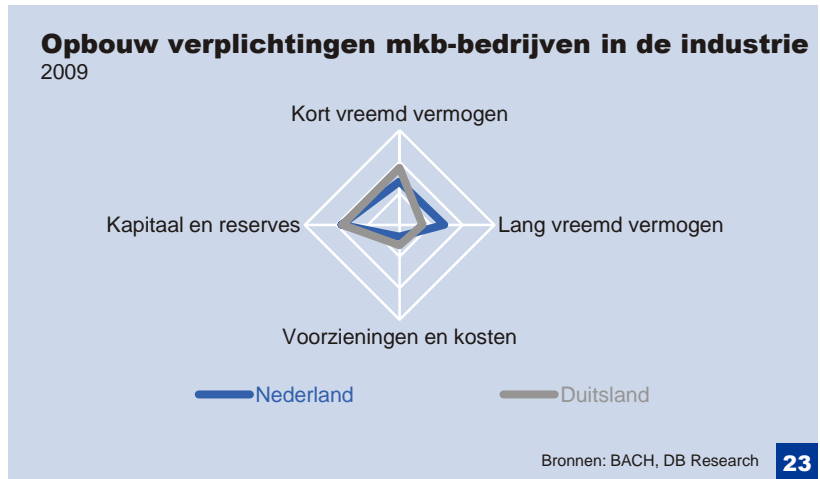
Conclusie

Het economisch belang van het mkb en van familiebedrijven wordt vaak onderschat. Ze leveren een grote bijdrage aan de Nederlandse werkgelegenheid en toegevoegde waarde en net als in andere geavanceerde economieën vormen ze een belangrijke groeifactor. In totaal 38% van de Nederlandse mkb-bedrijven is ook over de landsgrenzen actief. De hoofdmoot houdt zich bezig met de in- en uitvoer van goederen, maar ook internationale samenwerking en directe buitenlandse investeringen spelen een grote rol. Duitsland is de belangrijkste handelspartner van Nederlandse bedrijven: ongeveer 25% van hun export gaat daarnaartoe. Het Nederlandse mkb is harder getroffen door de economische krimp in 2009 dan de grote bedrijven. Het huidige economisch herstel wordt vooral gevoed door de vraag uit de opkomende landen. Voor een sneller herstel zou het dan ook raadzaam zijn als het mkb zich op zijn internationale handelsrelaties zou concentreren. Verder zijn er grote verschillen tussen het mkb en grote bedrijven op het gebied van de financiering. Omdat investeren in het mkb vaak riskanter is dan in grote bedrijven en mkb-bedrijven doorgaans ook minder (eigen) vermogen hebben, kunnen ze vaak minder gemakkelijk aan langlopende financiering komen. De financiële positie van het mkb is sinds de crisis weer verbeterd: het percentage toegekend bankkrediet stijgt, net als de vraag naar krediet voor vrijwel alle vormen van investeringen. De meest voorkomende kredietvormen zijn bankleningen, leverancierskrediet en leasing. In termen van hun solvabiliteitsratio is de financiële situatie van het mkb grotendeels procyclisch. Het Nederlandse mkb heeft gemiddeld nog steeds een hogere solvabiliteitsratio dan het Duitse.

²⁶ In de BACH-database wordt de grootte van een bedrijf afgemeten aan de omzet: kleine bedrijven: omzet van <EUR 10 miljoen, middelgrote bedrijven: omzet tussen EUR 10 en 50 miljoen; grote bedrijven, omzet >EUR 50 miljoen.

Mogelijke problemen voor het mkb en familiebedrijven betreffen bijvoorbeeld de opvolging en hun conjunctuurgevoeligheid. Ondernemers dienen hun opvolging ruim van te voren te plannen. Het mkb zou de conjunctuurgevoeligheid kunnen verminderen door langlopende financiering, bijvoorbeeld via de kapitaalmarkten, aan te gaan. Dit zou deze bedrijven beter bestand maken tegen crisissituaties.

Moritz Roth



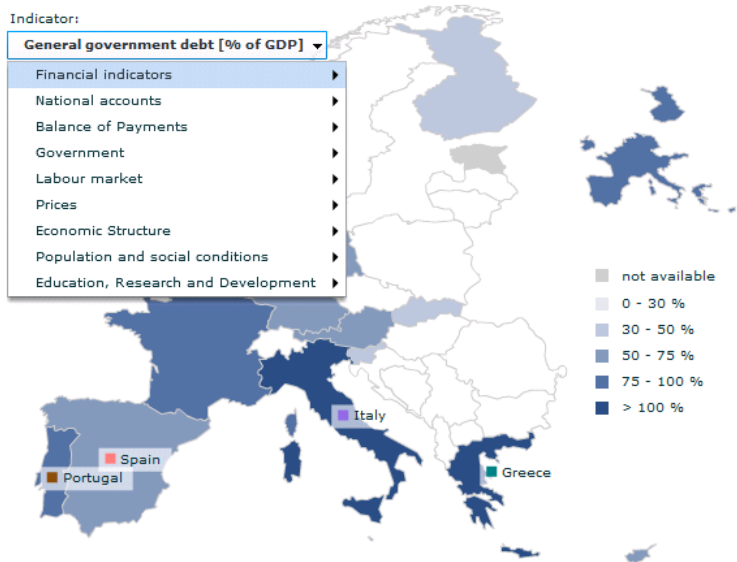


Interactive maps from DB Research are a unique solution for efficiently presenting large volumes of data in such a way that important correlations can quickly be detected. All our interactive maps comprise statistics, charts, graphs and maps in a user-friendly design that can be flexibly integrated in Microsoft Office applications.

Interactive map Euroland

With around 120 time series mainly from the OECD, Eurostat and IHS Global Insight, the focus of the Euroland interactive map is on the economy, the financial sector and societal affairs. The extended version of the Euroland interactive map offers more detailed analysis and reporting tools.

Our interactive maps are available here: www.dbresearch.com/imaps



© Copyright 2011. Deutsche Bank AG, DB Research, D-60262 Frankfurt am Main, Duitsland. Alle rechten voorbehouden. Bij citaten a.u.b. "Deutsche Bank Research" als bron vermelden. Bovenstaande informatie is niet bedoeld en dient niet te worden begrepen als juridisch, beleggings-, of belastingadvies. De hierin gegeven meningen zijn die van de auteur en niet noodzakelijkerwijs die van Deutsche Bank AG of daaraan gelieerde entiteiten. Geuite meningen kunnen zonder kennisgeving worden herzien. Geuite meningen kunnen afwijken van meningen die in andere documenten zijn geuit, waaronder begrepen door Deutsche Bank gepubliceerde research. Bovenstaande informatie wordt uitsluitend ter informatieve verstrekt, volkomen vrijblijvend en zonder enige contractuele of andere verplichting. Deutsche Bank staat niet in voor de juistheid en/of volledigheid van de gegeven informatie of analyses. In Duitsland is deze informatie goedgekeurd en/of gecommuniceerd door Deutsche Bank AG Frankfurt, toegelaten door de Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht. Deze informatie wordt verspreid door Deutsche Bank Nederland N.V., die haar hoofdkantoor heeft op de Stroombaan 10 - 16, Amstelveen (Postbus 922, 1180 AX), Nederland en is ingeschreven in het Handelsregister KvK Amsterdam onder nummer 34302014, BTW-identificatienummer: NL 81 94 37 359 B01. Deutsche Bank Nederland heft een bankvergunning van De Nederlandsche Bank N.V. en is opgenomen in het Wft-register dat door De Nederlandsche Bank N.V. en de Stichting Autoriteit Financiële Markten wordt aangehouden.