

# **Indirecte export van het MKB en de rol van de groothandel**

Een verkennend onderzoek

Ro Braaksma  
Nicolette Tiggeloove

Zoetermeer, 20 november 2009

Dit onderzoek is mede gefinancierd door het programmaonderzoek MKB en Ondernemerschap ([www.ondernemerschap.nl](http://www.ondernemerschap.nl))

Voor alle informatie over MKB en Ondernemerschap: [www.ondernemerschap.nl](http://www.ondernemerschap.nl)

De verantwoordelijkheid voor de inhoud berust bij EIM bv. Het gebruik van cijfers en/of teksten als toelichting of ondersteuning in artikelen, scripties en boeken is toegestaan mits de bron duidelijk wordt vermeld. Vermenigvuldigen en/of openbaarmaking in welke vorm ook, alsmede opslag in een retrieval system, is uitsluitend toegestaan na schriftelijke toestemming van EIM bv. EIM bv aanvaardt geen aansprakelijkheid voor drukfouten en/of andere onvolkomenheden.

The responsibility for the contents of this report lies with EIM bv. Quoting numbers or text in papers, essays and books is permitted only when the source is clearly mentioned. No part of this publication may be copied and/or published in any form or by any means, or stored in a retrieval system, without the prior written permission of EIM bv. EIM bv does not accept responsibility for printing errors and/or other imperfections.

# Inhoudsopgave

1	Inleiding	5
2	Wat is indirecte export?	7
3	Omvang en ontwikkeling van de indirecte export	11
4	Waarom indirecte export?	15
4.1	Motieven van MKB-ondernemers voor indirecte export	15
4.2	Indirecte export als een opstap naar directe export?	15
5	De groothandel als intermediair	17
5.1	De groothandel	17
5.2	De Nederlandse groothandel	17
5.3	Ontwikkelingen in de groothandel	19
5.4	De groothandel als 'intermediaire exporteur'	20
6	Samenvatting en conclusies	21



# 1 Inleiding

In opdracht van het ministerie van Economische Zaken heeft EIM de Exportindex MKB ontwikkeld.<sup>1</sup> Die brengt het aantal exporteurs in kaart en de exportomvang naar grootteklasse. In het kader van de Exportindex MKB is eveneens gekeken naar het verschijnsel *indirecte export*.

Het ministerie van EZ is geïnteresseerd in het belang en de betekenis van de indirecte export van het MKB en wil hier meer over weten. In de industrie en de landbouw exporteren veel (kleinschalige) producenten niet zelf, maar zij maken gebruik van handelsagenten en (gespecialiseerde) handelshuizen.

Dit verkennend onderzoek besteedt speciale aandacht aan de indirecte export. Vragen waarop een antwoord wordt gegeven zijn:

- Wat is indirecte export? Hoe moet het worden gedefinieerd?
- Hoe groot is de indirecte export van het MKB?
- Waarom kiezen bedrijven voor indirecte in plaats van directe export?
- In hoeverre vormt indirecte export een opstap voor beginnende exporteurs?
- Welke rol speelt de groothandel hierbij?

<sup>1</sup> Gibcus, P., D. Snel en W.H.J. Verhoeven, *De Exportindex MKB 2007: Ontwikkelingen 2000-2007*, EIM, Zoetermeer, 2008.



## 2 Wat is indirecte export?

### *Kiezen tussen directe en indirecte export*

Als een bedrijf zijn producten over de landsgrenzen wil afzetten kan het dat op verschillende manieren organiseren. Een belangrijke keuze is die tussen directe en indirecte export. Bij directe export verkoopt een bedrijf rechtstreeks aan de buitenlandse afnemer. De factuur gaat dus naar de buitenlandse klant. Bij indirecte export loopt de levering aan de buitenlandse klant via een intermediair, zoals een agent of een groothandelsbedrijf. Het bedrijf laat bij indirecte export de bewerking van de exportmarkt over aan een ander bedrijf in Nederland, doorgaans een bedrijf dat de desbetreffende markt kent en er goede toegang heeft. Hoe de keuze van een ondernemer uitvalt tussen zelf doen of een intermediair inschakelen hangt af van de kosten en opbrengsten van beide opties, van de plannen en de ambitie van de ondernemer, van zijn inschatting van wat hij en zijn bedrijf er op korte en op wat langere termijn voor moeten doen en laten, en welke investeringen daarvoor moeten worden gedaan.

Bij zelf exporteren (directe export) heeft een ondernemer zelf contact met de buitenlandse afnemers en is hij niet afhankelijk van intermediairs. Daar staat tegenover dat de beginnende exporteur veel tijd moet steken in het verkennen van zijn nieuwe buitenlandse markt, dat hij die markt en de zakencultuur ter plaatse nog moet leren kennen en dat hij grotere financiële risico's loopt.

De plussen en minnen van indirecte export voor het bedrijf zijn hiervan het spiegelbeeld. De partner/intermediair brengt kennis van de buitenlandse markt in, en toegang tot de juiste afzetkanalen. Het bedrijf hoeft dan niet zelf fors te investeren in het opbouwen van buitenlandse marktkennis en hoeft geen nieuwe mensen aan te nemen om de buitenlandse markt te bedienen. Via het inzetten van een intermediair is een grotere marktdekking mogelijk en zijn de financiële risico's kleiner. Daar staat tegenover dat het bedrijf een deel van zijn winstmarge inlevert en dat het uiteindelijke resultaat afhankelijk is van inzet en prestatie van de gekozen partner/intermediair. Ook heeft het bedrijf bij indirecte export geen direct contact met de buitenlandse klanten en is dus geen directe feedback mogelijk. De keuze van die partner en de afspraken over zijn inzet zijn dus belangrijke beslissingen.<sup>1</sup> In tabel 1 zijn de voor- en nadelen voor het bedrijf van respectievelijk directe en indirecte export op een rij gezet.

Een bedrijf kan, afhankelijk van de soort markt en het soort product, kiezen voor directe of indirecte export. Beide vormen kunnen ook naast elkaar bestaan. Een bedrijf kan bijvoorbeeld de export naar landen binnen Europa zelf verzorgen en voor de verkoop in Azië kiezen voor een vorm van indirecte export.

<sup>1</sup> Zie bijvoorbeeld Jagersma, P.K. en H.A. Ebbers, *Internationale bedrijfskunde: van exporteren naar globaliseren*, Amsterdam, 2004.

Tabel 1 Voor- en nadelen directe en indirecte export

	<i>Voordelen</i>	<i>Nadelen</i>
Directe export	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Direct contact met klanten</li> <li>- Hogere winstmarges</li> <li>- Geen afhankelijkheid van partner</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Grotere financiële risico's</li> <li>- Investing van personeel en tijd</li> <li>- Beperkte marktdekking</li> <li>- Onvoldoende marktkennis en kennis van cultuur</li> </ul>
Indirecte export	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Niet of nauwelijks extra personeel nodig</li> <li>- Intermediair heeft marktkennis en toegang tot juiste afzetkanalen</li> <li>- Grotere marktdekking mogelijk</li> <li>- Kleinere financiële risico's</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Lagere winstmarges</li> <li>- Afhangelijkheid van inzet partner</li> <li>- Geen direct contact met klanten</li> </ul>

Bron: EIM 2009 op basis van Startersboekje Export, EVD, april 2009

#### *Definitie van indirecte export*

Om statistisch onderscheid te kunnen maken tussen directe en indirecte export, en aldus het volume van beide te bepalen, wordt hier kort ingegaan op wat onder beide wordt verstaan.

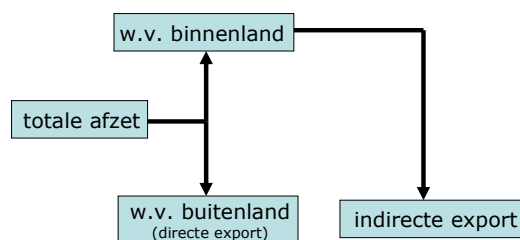
Van directe export is sprake wanneer bedrijven hun goederen en diensten rechtstreeks aan een buitenlandse afnemer verkopen. De export van goederen en diensten wordt geregistreerd in de sector die ze daadwerkelijk aan het buitenland levert. Landbouw- en industriële goederen die via Nederlandse intermediairs aan het buitenland worden verkocht, maken derhalve geen deel uit van de directe export. In de agrarische sector (inclusief visserij) verkoopt maar een beperkt aantal bedrijven zijn producten zelf in het buitenland, en ook een deel van het industriële midden- en kleinbedrijf (MKB) doet dit niet zelf.

Een deel van wat als *binnenlandse* afzet wordt geregistreerd vloeit alsnog weg naar het buitenland: de indirecte export. Bij indirecte export maakt een bedrijf gebruik van een intermediair zoals de groothandel of een agent om zijn goederen aan het buitenland te leveren.<sup>1</sup> Zie Figuur 1 voor een korte weergave van de relatie tussen directe en indirecte export. De indirecte export van de landbouw en industrie is directe export van de groothandel. De groothandel is immers de exporteur van deze goederen. Macro-economisch mag derhalve de indirecte export niet bij de directe export worden opgeteld. Ook moet voorzichtigheid worden betracht bij het trekken van conclusies op sectorniveau. Zie het volgende voorbeeld ter illustratie. Stel een bedrijf stopt met indirecte export via zijn Nederlandse intermediair en gaat zelf zijn product in het buitenland afzetten. Daarmee is sprake van extra export voor de betreffende sector. Anderzijds neemt de export van de sector waartoe de intermediair behoort af. Er is dus sprake van een verschuiving op sectorniveau, maar per saldo verandert er macro-economisch niets.

<sup>1</sup> Hier definiëren we indirecte export als export die loopt via een intermediair bedrijf in Nederland. Hessels en Terjesen hanteren een bredere definitie van indirecte export en nemen ook de export via in het buitenland gevestigde intermediairs mee, zie: Hessels, S.J.A. en S. Terjesen, *SME Choice of Direct and Indirect Export Modes: Resource Dependency and Institutional Theory Perspectives*, Research Report H200712, EIM, Zoetermeer, 2007.



Figuur 1 Relatie tussen directe en indirecte export



Bron: EIM, 2009 op basis van De Exportindex MKB - Bronnen en methodologie, EIM, 2007

### 'Organisatie' van indirecte export

Indirect exporterende bedrijven kunnen werken met bijvoorbeeld een handelsagent of een handelshuis.

Een handelsagent is een onafhankelijke ondernemer die meestal uitsluitend bemiddelt tussen het exporterende bedrijf en de afnemer. Het voordeel voor de nieuwbakken exporteur is dat hij gebruik kan maken van het netwerk en de commerciële contacten van deze handelsagent, en diens bekendheid met lokale regels. De handelsagent wordt dus geen eigenaar van de goederen en koopt niet voor eigen rekening en risico in.

Handelshuizen en andere groothandelsondernemingen brengen de goederen van de indirecte exporteur voor eigen rekening en risico op de buitenlandse markt. Zij voeren een breed assortiment aan producten die worden geleverd door een groot aantal ondernemingen. Hun betrokkenheid bij de producten van een specifieke leverancier/ indirecte exporteur kan daardoor minder zijn.

Daarnaast zijn er nog enkele bijzondere vormen van indirecte export, namelijk:

- *'Piggy-back' export of kangoeroesysteem*. Hierbij maakt een bedrijf gebruik van de distributiekanaalen naar de exportmarkt van een andere onderneming. Meestal gaan beide partners hiervoor contracten aan voor langere tijd. Voorbeeld is een Nederlandse fabrikant en ontwerper van kledingaccessoires die levert aan enkele Nederlandse A-merkproducenten van kleding. Die A-merkproducenten exporteren hun producten samen met de producten van het betreffende bedrijf naar een groot aantal buitenlandse landen; een duidelijke vorm van indirecte export.
- *Joint selling*. Hierbij maken bedrijven uit verschillende landen gebruik van elkaars distributiekanaalen en verkooporganisatie.
- *Exportcombinatie*. Hierbij bundelen ondernemingen de krachten en ontstaat een centrale organisatie van waaruit export wordt georganiseerd.



### 3 Omvang en ontwikkeling van de indirecte export

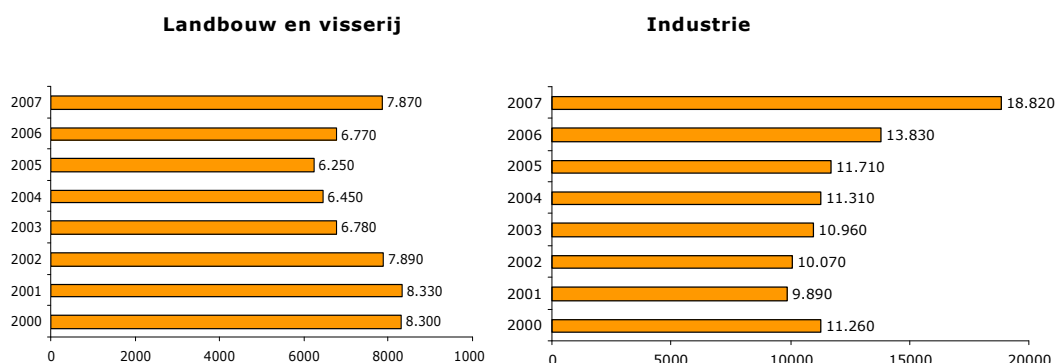
#### *Hoeveel bedrijven hebben indirecte export?*

Aan ruim 2.000 bedrijven die deelnemen aan het MKB-beleidspanel<sup>1</sup> van EIM is gevraagd of zij hun producten via een Nederlandse intermediair, bijvoorbeeld via een agent, aan buitenlandse afnemers verkopen. Dat is bij 51 bedrijven (2,5%) het geval: zij maken gebruik van handelshuizen, van (de diensten van) agenten of exporteren via de groothandel. Ook maakt een aantal van hen gebruik van de verkooporganisatie van collega-bedrijven die actief zijn op buitenlandse markten.

#### *Omvang van de indirecte export*

In 2007 bedroeg de totale indirecte export van het Nederlandse bedrijfsleven naar schatting € 41,3 miljard. Daarvan komt circa 65% voor rekening van het MKB: € 26,7 miljard. De indirecte export van het MKB in de landbouw bedroeg in 2007 circa € 7,9 miljard. De indirecte export van het MKB in de industrie bedroeg in 2007 circa € 18,8 miljard. De ontwikkeling van de indirecte export door het MKB in de landbouw en industrie is weergegeven in Figuur 2.

Figuur 2 Indirecte export in het MKB in de landbouw/visserij en industrie (x € 1 miljoen), 2000-2007\*



\* De cijfers voor 2006 en 2007 hebben een voorlopig karakter.

Bron: EIM op basis van ERBO, Productiestatistieken en Nationale Rekeningen.

Door de laagconjunctuur op de wereldmarkt liep de indirecte export vanaf 2000 een aantal jaren terug. Het dieptepunt werd bereikt in 2003 met een totale indirecte export van het MKB van € 17,7 miljard. In 2005, 2006 en 2007 was er weer groei.<sup>2</sup> De volgende verschillen tussen de beide in Figuur 2 onderscheiden sectoren vallen op:

- de indirecte export van de industrie neemt al in 2003 weer toe, terwijl het herstel bij de landbouw en visserij pas drie jaar later komt.

<sup>1</sup> MKB Beleidspanel, meting april 2009.

<sup>2</sup> Gibcus, P., D. Snel en W.H.J. Verhoeven, *De Exportindex MKB 2007: Ontwikkelingen 2000-2007*, EIM, Zoetermeer, 2008.

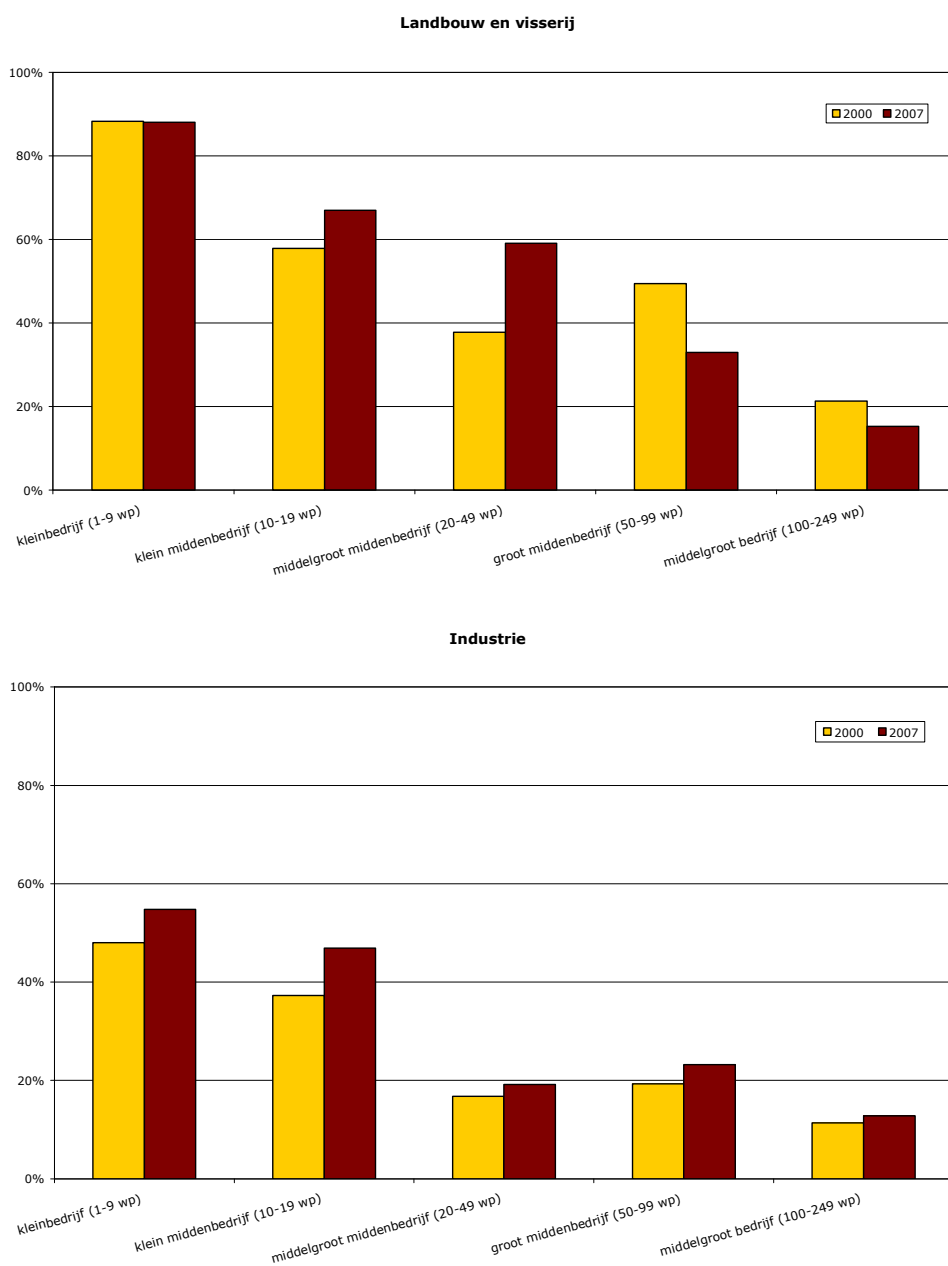
- de indirecte export van de landbouwsector neemt vanaf 2006 toe, na krimp in de voorafgaande jaren.

De indirecte export speelt een veel grotere rol in de landbouw- en visserijsector dan in de industrie. Het aandeel indirecte export in de totale export van het MKB is circa 75% in de landbouwsector, tegen circa 17% in de industrie. Dit houdt verband met de routing van de goederen: die worden in de landbouwsector me-rendeels aangeboden op veilingen, waar Nederlandse intermediairs ze kopen en voor een belangrijk deel verkopen in het buitenland.

*Kleine bedrijven: meer indirecte export*

Kleine bedrijven exporteren een groter deel van hun totale buitenlandse afzet indirect dan grotere bedrijven. Dit ligt dit ook voor de hand, aangezien de opbrengsten van directe eigen export juist voor kleine bedrijven vaak niet opwegen tegen de kosten, inspanningen en risico's ervan (zie hoofdstuk 2, Tabel 1). In het kleinbedrijf (1-9 werknemers) in de landbouw- en visserijsector wordt bijna 90% van de totale buitenlandse afzet indirect geëxporteerd en in het kleinbedrijf in de industrie is dat circa 50%, zie Figuur 3.

Figuur 3 Indirecte export als percentage van de totale export in het MKB naar grootte-klasse in de landbouw/visserij en industrie, 2000 en 2007



Bron: EIM op basis van ERBO, Productiestatistieken en Nationale Rekeningen.

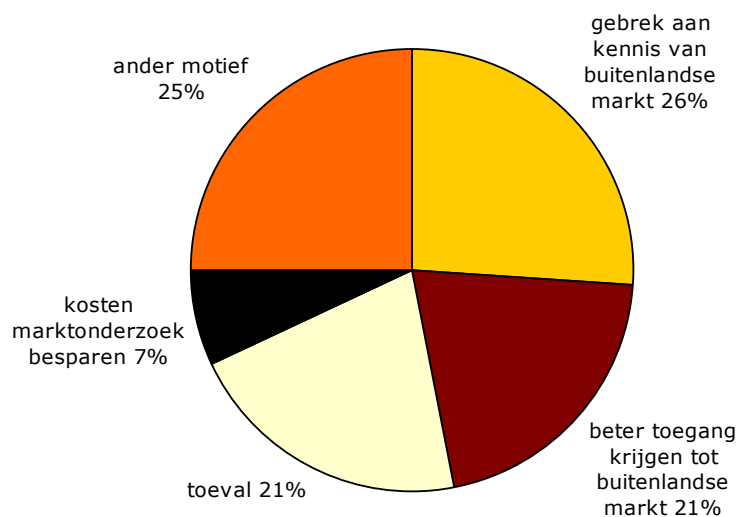


## 4 Waarom indirecte export?

### 4.1 Motieven van MKB-ondernemers voor indirecte export

De belangrijkste motieven bij de keuze voor indirecte export zijn gebrek aan kennis van de markt waarop een onderneming zich wil richten en betere toegang krijgen tot buitenlandse markten. Die motieven komen het duidelijkst naar voren als antwoord van indirecte exporteurs in het MKB-beleidspanel van EIM op de vraag waarom zij kiezen voor indirecte in plaats van directe export. Andere motieven zijn onder andere, dat men bij indirecte export geen of beperkt extra personeel nodig heeft. Daarnaast exporteert een aantal bedrijven indirect door toevallige omstandigheden zoals contacten met een mogelijke intermediair. Zie Figuur 4.

Figuur 4 Motieven voor indirecte export



Bron: EIM, MKB-beleidspanel, 2009.

### 4.2 Indirecte export als een opstap naar directe export?

Aan alle (direct en indirect) exporterende ondernemingen van het MKB-beleidspanel is gevraagd of indirecte export een opstap kan betekenen om zelf te gaan exporteren.<sup>1</sup> Ruim een derde van de bedrijven vindt inderdaad dat dit het geval is.

Een industrieel bedrijf met een traditioneel product zet al jaren een (klein) deel daarvan af in de VS, via een agent. Hij denkt in de toekomst, na de kredietcrisis, meer te gaan exporteren. Hij wil dat dan zelf gaan doen, ook omdat het voor zijn

<sup>1</sup> Deze vraag is algemeen gesteld. Hij gaat dus niet over eventuele eigen plannen voor directe export van de MKB-ondernemers, maar om wat zij denken over het mogelijke effect van indirecte export op wat langere termijn in het algemeen.

product niet zo moeilijk is om klanten te vinden. Dit industrieel bedrijf is dus een voorbeeld van indirecte export als mogelijke opstap naar directe export.

Toekomstig nader onderzoek naar indirecte export als mogelijke opstap naar directe export zou aandacht kunnen besteden aan de mogelijke leereffecten voor MKB-bedrijven van indirecte export via een intermediair. Een centrale vraag hierbij is in hoeverre het bedrijf door middel van indirecte export kennis en ervaring kan opdoen met het bewerken van buitenlandse markten.



## 5 De groothandel als intermediair

### 5.1 De groothandel

Het belangrijkste kanaal voor indirecte export van het MKB is de groothandel. Een goede aanleiding om aan deze sector nader aandacht te besteden.

De groothandel is een onmisbare schakel tussen producenten en hun afnemers, maar voor de consument minder zichtbaar dan het bouwbedrijf, de transportonderneming of de supermarkt. Het is een sector met veel startende bedrijven, veel kleinschalige bedrijven en relatief veel groeiers. De groothandel is meer dan gemiddeld innovatief. Zo heeft bijna de helft van alle groothandelsondernemingen uit het MKB in de periode 2006-2008 nieuwe producten of diensten geïntroduceerd. Bij het gemiddelde MKB is dit 30 procent.<sup>1</sup> Ook speelt de groothandel een sleutelrol in de internationale handel van Nederland. Kortom, de groothandel is een *'hidden champion'*.<sup>2</sup>

De groothandel verhandelt voor eigen rekening en risico buiten de eigen onderneming vervaardigde goederen, die worden afgeleverd aan bedrijfsmatige afnemers. Zij vervult hiermee een schakelfunctie tussen producenten en consumenten in binnen- en buitenland. De groothandel vervult een centrale rol in zowel directe- als indirecte export. Groothandelsbedrijven kunnen sterk verschillende accenten leggen: voornamelijk importeren, voornamelijk exporteren, zowel importeren als exporteren, of zich juist volledig toeleggen op de binnenlandse markt.

Veel groothandelsbedrijven leveren ook aanvullende diensten, bijvoorbeeld aanpassing en installatie van apparatuur (kapitaalgoederengroothandel), logistieke diensten, financiering, scholing en pre- en aftersales service.<sup>3</sup> Ook laten groothandelsbedrijven industriële bedrijven producten vervaardigen op hun specificatie (zoals kleding of speelgoed). De aard van de verhandelde producten kan variëren van levende dieren en agrarische producten tot consumentenelektronica, en van grondstoffen, halffabricaten en bouwmaterialen tot machines en andere kapitaalgoederen.

### 5.2 De Nederlandse groothandel

De kengetallen van de groothandel in Tabel 2 laten zien dat het in Nederland gaat om een grote bedrijfstak, met een zeer groot aantal ondernemingen. Groothandelsbedrijven behoren overwegend tot het MKB en hebben een hoge omzet per arbeidskracht maar wat minder toegevoegde waarde per kracht.

<sup>1</sup> Bron: EIM dataset Determinanten bedrijfsprestaties MKB.

<sup>2</sup> Zie column over de groothandel door Yvonne Prince, *EIM Nieuws*, maart 2009, p. 3.

<sup>3</sup> Braams, N., P. Daniëls, C. Steenlage en N. Urlings, *Branchebeschrijving groothandel*, CBS, Heerlen/Den Haag, 13 mei 2009.

Tabel 2 De Nederlandse groothandel in 2008

aantal bedrijven	62.832
werkgelegenheid	457.000 arbeidsjaren
omzet	€ 365 miljard
bedrijfsomvang	7 arbeidsjaren (gemiddeld) € 5,8 miljoen omzet (gemiddeld)

Bron: EIM op basis van Prognoses kerngegevens MKB.

De groothandel in Nederland vertegenwoordigt ongeveer 8% van alle ondernemingen, evenals 8% van alle werkgelegenheid in arbeidsjaren. Daarnaast realiseert de groothandel 24% van de omzet van het totale bedrijfsleven en 9% van de totale bruto toegevoegde waarde.<sup>1</sup>

Tabel 3 Rol van de groothandel in de export in 2007

	Waarde/aantal	Aandeel in totale export
Omvang export groothandel	€ 135 miljard	35%
Omvang export MKB groothandel	€ 111 miljard	49%
Aantal exporteurs in het MKB	25.830	35%

Bron: EIM op basis van ERBO, Productiestatistieken en Nationale Rekeningen.

Groothandelsbedrijven zijn sterk internationaal georiënteerd. De groothandel realiseert ongeveer 40% van de netto-omzet uit export.<sup>2</sup> De groothandel speelt dan ook een zeer belangrijke rol in de Nederlandse export, zie Tabel 3. De groothandel telt de meeste exporteurs en is van alle sectoren ook het sterkst vertegenwoordigd in de totale export van het MKB. In 2007 bedroeg de totale export van de Nederlandse groothandel € 135 miljard. Het MKB in de groothandel was in 2007 goed voor een export van € 111 miljard. Dit betekent dat het MKB maar liefst 82% van de totale export van de groothandel voor haar rekening neemt. Het belang van de groothandel in de totale export van het Nederlandse MKB is de afgelopen jaren sterk toegenomen van 40% in 2000 tot 49% in 2007. Een deel van deze export betreft wederuitvoer van goederen die in Nederland worden geïmporteerd en na minimale bewerking (zoals herverpakken) weer worden geëxporteerd. Dit weerspiegelt de handels- en distributiefunctie van Nederland. De groothandel vervult niet alleen een belangrijke exportfunctie maar speelt ook een centrale rol bij import, zie kader 1.

<sup>1</sup> Zie voor een uitgebreid overzicht van de sector groothandel in cijfers hoofdstuk 7 van de publicatie *Ondernemen in de Sectoren: Feiten en ontwikkelingen 2008-2010*, EIM, oktober 2009.

<sup>2</sup> Braams, N., P. Daniëls, C. Steenlage en N. Urlings, *Branchebeschrijving groothandel*, CBS, Heerlen/Den Haag, 13 mei 2009.

De groothandel in Nederland neemt ook een centrale plaats in bij import. Groot-handelsondernemingen kunnen contacten leggen in andere landen, producten importeren en opslaan. Dit kan voor kleinere ondernemingen zonder een eigen netwerk in het buitenland een goede oplossing vormen. Door het importeren van goederen die elders in de wereld worden geproduceerd, brengt de groothandel deze goederen binnen het bereik van Nederlandse ondernemingen.

### 5.3 Ontwikkelingen in de groothandel

Door globalisering en internationalisering wordt de concurrentieomgeving van de groothandel complexer. Ook zorgt informatie via internet voor een transparantere markt waardoor leveranciers en afnemers van de groothandel kritischer oordelen over de toegevoegde waarde van intermediairs, en sneller overstappen naar een concurrent, of bijvoorbeeld naar zelf exporteren. Verder verandert hun functie als gevolg van *global sourcing*. Met name de logistieke eisen stijgen, doordat klanten niet alleen snel bediend wensen te worden, maar ook met maatwerk.

#### *Kredietcrisis en financiering*

Ook de groothandel heeft te maken met de kredietcrisis. Hun afnemers hebben vaker moeite om verplichtingen (tijdig) na te komen. Zij moeten hierdoor langer voorfinancieren terwijl banken juist een harder debiteurenbeleid voeren. In dit verband worden limietverlagingen voor exportkredietverzekeringen als een probleem genoemd. De Nederlandse overheid biedt als reactie op noodkreten vanuit het bedrijfsleven wel een aanvullende verzekeringsmogelijkheid: het zogenaamde '*top-up scheme*'. Hiermee kan de dekking die de verzekeraar na limietverlaging afgeeft op een bepaalde debiteur worden verdubbeld.

#### *Schaalvergroting*

De transparantere markt en de vraagtekens bij de toegevoegde waarde van sommige diensten stimuleren verdere professionalisering en leiden in combinatie met globaliserende markten en toenemende buitenlandse concurrentie tot uitschakeling van veel intermediairs, en tot schaalvergroting.

#### *Globalisering*

De markt wordt steeds meer een globale markt, daartoe mede in staat gesteld door nieuwe media: "als je een leverancier in Sjanghai zoekt kijk je om te beginnen op internet, want de meeste zijn daar tegenwoordig wel te vinden". Een internationaal opererende groothandelaar signaleert dat Nederland zijn traditionele voorsprong op het gebied van talenkennis dreigt te verliezen. Met name betere kennis van het Duits noemt hij belangrijk voor Nederland exportland.

## 5.4 De groothandel als 'intermediaire exporteur'

### *Leveranciers werven*

Hoe exporterende groothandelaren komen aan de leveranciers van de producten die zij bieden is afhankelijk van het type product en de herkomst daarvan. Een groothandelaar die Nederlandse agrarische producten exporteert heeft zijn vaste kanalen en leveranciers die hij doorgaans kent. Hetzelfde geldt bij handel in producten met een overzichtelijk aantal leveranciers zoals kapitaalgoederen of chemicaliën.

### *Klanten werven*

De vraag aan de geïnterviewde exporterende groothandelaren hoe zij in het buitenland aan hun afnemers komen levert een breed spectrum aan mogelijke kanalen op: internet, beurzen, eigen netwerk en 'via-via', en wat verder maar als kansrijk wordt gezien. Langs dezelfde weg of via data zoals exportstatistieken of handelscijfers kan men een (eerste) indruk krijgen van de kansen op een nieuwe buitenlandse markt. Het valt op dat de 'officiële kanalen' zoals ambassades (handelsattachés) of de EVD in dit verband niet spontaan genoemd worden. Dit heeft vermoedelijk te maken met het feit dat de geraadpleegde groothandelaren door de wol geverfde exporteurs zijn, voor wie deze kanalen minder toegevoegde waarde bieden dan voor beginnende exporteurs. Startende exporteurs in de groothandel weten overigens wel goed hun weg te vinden naar financiële overheidsondersteuning. Zo blijkt uit de evaluatie van het Programma Starters Buitenlandse markten (PSB) – het huidige Prepare2start – dat de meeste deelnemers van de PSB-regeling in de periode 2003-2006 afkomstig zijn uit de groothandel.<sup>1</sup>

### *Het voordeel van export via de groothandel*

Exporterende groothandelaren noemen de volgende argumenten voor export via de groothandel in plaats van op eigen houtje:

- veel bedrijven beschikken niet over de noodzakelijke marktkennis en logistiek om zelfstandig te kunnen exporteren. Een groothandel in consumentenproducten die actief is in een aantal buitenlandse markten kan de kansen voor een product inschatten omdat hij de plaatselijke smaak kent: "wat in Engeland loopt als een trein raak je in Italië soms aan de straatstenen niet kwijt".
- het assortiment dat veel bedrijven bieden is te beperkt om het met succes in het buitenland aan te kunnen bieden. De groothandel kan met 'cross-selling' een compleet pakket bieden van producten van verschillende leveranciers.
- het 'gemak' voor de leverancier die niet zelf op zoek hoeft te gaan naar een partner/ agent die zijn producten in het buitenland kan verkopen.

Groothandelaren erkennen dat hun leveranciers soms de overstap maken van indirecte export via de groothandel naar directe export door het bedrijf zelf. Die overstap wordt pas gemaakt als direct exporteren aantrekkelijker wordt dan indirect via de groothandel. Dat betekent dat de groothandelaren voldoende toegevoegde waarde moeten blijven bieden om hun klanten te behouden.

<sup>1</sup> Zie Elk, J.W. van, M.J. Overweel en Y.M. Prince, *Evaluatie PSB-regeling 2002-2006; van instroom naar exportresultaat*, EIM, Zoetermeer, 2007, p. 27.

## 6 Samenvatting en conclusies

Bij directe export verkoopt een bedrijf rechtstreeks aan een buitenlandse afnemer. Bij indirecte export loopt de levering van producten aan de buitenlandse klant via een intermediair, zoals een agent of een groothandelsbedrijf. Het bedrijf laat bij indirecte export de bewerking van de exportmarkt over aan een intermediair in Nederland, doorgaans een bedrijf dat de desbetreffende markt kent en er goede toegang heeft. Het bedrijf hoeft dan niet zelf fors te investeren in het opbouwen van buitenlandse marktkennis en hoeft geen nieuwe mensen aan te nemen om de buitenlandse markt te bedienen. Via het inzetten van een intermediair is een grotere marktdekking mogelijk en zijn de financiële risico's kleiner. De belangrijkste motieven voor indirecte export zijn gebrek aan kennis van de buitenlandse markt (26%) en het verkrijgen van betere toegang tot buitenlandse markten (21%). Daar staat tegenover dat het bedrijf een deel van zijn winstmarge inlevert en dat het uiteindelijke resultaat afhankelijk is van inzet en prestatie van de gekozen intermediair. Ook heeft het bedrijf bij indirecte export geen direct contact met de buitenlandse klanten en is dus geen directe feedback mogelijk.

In 2007 bedroeg de totale indirecte export van het Nederlandse bedrijfsleven naar schatting € 41,3 miljard. Daarvan komt circa 65% voor rekening van het MKB: € 26,7 miljard. De indirecte export speelt een grote rol in de landbouw- en visserijsector. Het aandeel indirecte export in de totale export van de landbouwsector is circa 75%, tegen circa 17% in de industrie. Dit houdt verband met de routing van de goederen: die worden in de landbouwsector merendeels aangeboden op veilingen, waar Nederlandse intermediairs ze kopen en voor een belangrijk deel verkopen in het buitenland. Vooral in het kleinbedrijf wordt een groot deel van de buitenlandse afzet indirect geëxporteerd.

Het belangrijkste kanaal voor indirecte export van het MKB is de groothandel. De groothandel speelt een sleutelrol in de internationale handel van Nederland. In 2007 bedroeg de totale export van de Nederlandse groothandel € 135 miljard. Het MKB in de groothandel was in 2007 goed voor een export van € 111 miljard. Dit betekent dat het MKB maar liefst 82% van de totale export van de groothandel voor haar rekening neemt. Het belang van de groothandel in de totale export van het Nederlandse MKB is sterk toegenomen van 40% in 2000 tot 49% in 2007. De groothandel is van alle sectoren het sterkst vertegenwoordigd in de totale export en telt de meeste exporteurs. Kortom, de groothandel is een *'hidden champion'*.