

Internationaliserings- monitor

2016-III

Duitsland



**Internationaliserings-
monitor**

2016-III

Duitsland

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 |
| 2015-2016 | 2015 tot en met 2016 |
| 2015/2016 | Het gemiddelde over de jaren 2015 tot en met 2016 |
| 2015/'16 | Oogstjaar, boekjaar, schooljaar enz., beginnend in 2015 en eindigend in 2016 |
| 2013/'14-2015/'16 | Oogstjaar, boekjaar, enz., 2013/'14 tot en met 2015/'16 |

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

Bestellingen

verkoop@cbs.nl
ISBN 978-357-2066-4
ISSN 2352-3549

© Centraal Bureau voor de Statistiek, Den Haag/Heerlen/Bonaire, 2016.
Verveelvoudigen is toegestaan, mits CBS als bron wordt vermeld.

Voorwoord

China, Brazilië, Turkije en andere opkomende economieën staan wat betreft Nederlandse export en groei de laatste jaren behoorlijk in de picture. Toch heeft nog steeds geen enkel ander land een grotere impact op de Nederlandse economie dan Duitsland. Met bijna een kwart van onze goederenexport en bijna 11 procent van de dienstenexport in 2015 is Duitsland veruit onze belangrijkste handelspartner. Nederland hield hier in 2015 circa 42,2 miljard aan over – na aftrek van gemaakte kosten – wat neerkomt op 6,25 procent van het bbp.

Duitsland is de grootste economie van Europa, de tweede exporteur ter wereld en staat als wereldwijde investeerder op plaats drie. Daarbij is het ook een enorm divers land. 'Door Duitsland goed te leren kennen, kunnen we Nederland goed op de kaart zetten', stelde Koning Willem-Alexander tijdens het staatsbezoek en handelsmissie aan Beieren. Volgens Minister Ploumen van Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking is het dan ook van belang verder te kijken dan alleen naar het aangrenzende Noordrijn-Westfalen en Nedersaksen. De huidige uitgangspositie en recente ontwikkelingen in de betrekkingen met de verschillende deelstaten in Duitsland komen uitgebreid aan bod in deze publicatie.

In deze Internationaliseringsmonitor worden diverse aspecten van de wederzijdse betrekkingen verder onder de loep genomen. Zo had Duitsland – op Amerika na – het grootste aantal dochterbedrijven in Nederland in 2014; ten minste 6 duizend vestigingen in het bedrijfsleven die werk bieden aan 130 duizend werknemers. Daarnaast pendelen er dagelijks circa 14 duizend Duitsers naar hun werk in Nederland en omgekeerd bijna 6 duizend Nederlanders naar Duitsland. Maar ook voor ontspanning weten we elkaar te vinden; voor korte vakanties is Duitsland voor Nederlanders vakantie-land nummer 1.

Deze publicatie biedt onder andere een gedetailleerd overzicht van de economische en handelsbetrekkingen met de verschillende Duitse deelstaten – met speciale focus op de landbouwsector – alsook mogelijkheden voor verdere exportgroei. De verwachtingen van Nederlandse exporteurs in Duitsland worden in een speciaal hoofdstuk door exportvereniging Fenedex en Atradius belicht. Ook bevat deze publicatie een analyse van de Europese integratie van Nederlandse (grens)regio's, geschreven door onderzoekers van het Planbureau voor de Leef-omgeving. Een relevant thema in tijden van politieke en maatschappelijke discussies over Europese samenwerking.

Niet alleen tussen beide regeringen en op handelsgebied, maar ook tussen de Duitse statistische instituten en het CBS is er al jaren een uitstekende samenwerking. De trendcijfers over de Duitse invoer uit Nederland per deelstaat in hoofdstuk 2 en 3 van deze Internationaliseringsmonitor – die (deels) afkomstig zijn uit Duitsland – zijn hier een mooi voorbeeld van.

Meer informatie over globalisering en eerdere edities van de Internationaliseringsmonitor zijn te vinden op de CBS-website (www.cbs.nl/globalisering).

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

Den Haag/Heerlen/Bonaire, september 2016

Inhoud

| | |
|------------------------------------------------------------|---|
| Voorwoord | 3 |
| Internationaal economisch dashboard | 7 |
| Internationalisering en <i>Duitsland</i> – een introductie | 8 |

1. Duitsland in het kort 11

| | | |
|-----|-----------------------------------------------------------------|----|
| 1.1 | Internationaal wegvervoer vooral naar nabij gelegen steden | 13 |
| 1.2 | Eenrichtingsverkeer goederenvervoer via binnenvaart | 16 |
| 1.3 | Diensten export vooral op het gebied van vervoer en reisverkeer | 19 |
| 1.4 | Duitsers en Nederlanders graag bij elkaar te gast | 21 |
| 1.5 | Grote verschillen in inkomende en uitgaande grenspendel | 24 |
| 1.6 | Meeste Duits-Nederlandse bedrijven langs de grens | 26 |
| 1.7 | Trends in export naar Duitsland | 28 |

2. Trends in de handel met Duitse deelstaten 35

| | | |
|-----|------------------------------------------------|----|
| 2.1 | Introductie | 37 |
| 2.2 | Data | 38 |
| 2.3 | Nederlands-Duitse handel in perspectief | 40 |
| 2.4 | Verdeling Duitse handel met Nederland | 47 |
| 2.5 | Conclusie | 61 |
| 2.6 | Bijlage: detailinformatie per Duitse deelstaat | 64 |

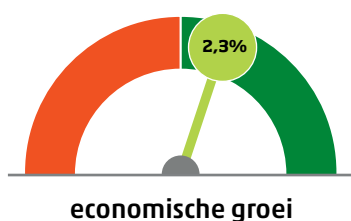
3. Regionale trends in de export van landbouwgoederen naar Duitsland Een wereld te winnen? 81

| | | |
|-----|---------------------------------------------------------|-----|
| 3.1 | Introductie | 83 |
| 3.2 | Agribusiness export naar Duitsland | 84 |
| 3.3 | Trends in de export van landbouwgoederen naar Duitsland | 90 |
| 3.4 | Kansen voor Nederlandse landbouwgoederen in Duitsland | 102 |
| 3.5 | Samenvatting en conclusies | 107 |
| 3.6 | Bijlage | 108 |

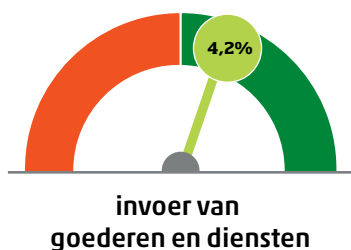
| | | |
|-----------|----------------------------------------------|------------|
| 4. | Economische integratie in Europa | |
| | De Nederlandse grensregio's in beeld | 113 |
| 4.1 | Inleiding | 115 |
| 4.2 | Literatuur: economische integratie en handel | 119 |
| 4.3 | Methodologie en gebruikte data | 120 |
| 4.4 | Resultaten | 123 |
| 4.5 | Discussie en conclusie | 131 |
| | | |
| | Begrippen | 133 |
| | Literatuur | 135 |
| | Medewerkers | 142 |
| | Dankwoord | 143 |

Internationaal economisch dashboard

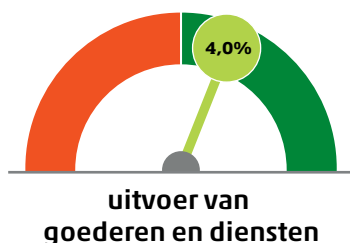
Tweede kwartaal 2016¹⁾



De economie groeide in het tweede kwartaal van 2016 met 2,3 procent ten opzichte van hetzelfde kwartaal in 2015. Deze stijging is te danken aan een hogere uitvoer, meer investeringen en meer consumptie.



Het invoervolume van goederen en diensten is in het tweede kwartaal van 2016 met 4,2 procent toegenomen. De invoer groeide ook dit kwartaal iets harder dan de uitvoer.



In het tweede kwartaal van 2016 is de uitvoer van goederen en diensten met 4,0 procent gegroeid ten opzichte van het eerste kwartaal van 2016. Met name de uitvoer van transportmiddelen en voedings- en genotmiddelen groeide.

¹⁾ Volume in het tweede kwartaal 2016 afgezet tegen het tweede kwartaal van 2015.

Internationalisering en *Duitsland* - een introductie

In deze editie van de Internationaliseringsmonitor staat onze belangrijkste handelspartner, Duitsland, centraal. Met ruim 81 miljoen inwoners, een oppervlakte bijna 9 keer zo groot als Nederland, en een bbp per hoofd van de bevolking van ruim 37 duizend euro per jaar, is Duitsland niet alleen de grootste maar ook de belangrijkste economie van Europa. Duitsland is één van de grootste exportlanden ter wereld, mede door haar sterke industriële sector en imago van kwaliteitsproducten (Duitsland Instituut, 2012). Naast een sterke industrie (denk dan aan auto's, chemie, voedsel of machines en apparaten) ontwikkelt zich ook een steeds sterker wordende dienstensector.

En daar weet Nederland van mee te profiteren. Nederland is niet alleen een belangrijke toeleverancier van vele grondstoffen, halffabricaten en tussenproducten, ook bedient ons land de Duitse consument met veel goederen en diensten van eigen makelij. Hier verdient Nederland netto ruim 42 miljard euro aan (30 miljard aan export goederen, 12 miljard export diensten), wat Duitsland het land maakt waar we veruit het meest aan verdienen (CBS, 2016).

De economische betrekkingen met Duitsland zijn echter niet gelijkmatig verdeeld. Het merendeel vindt plaats met de westelijk gelegen deelstaten (*Bundesländer*), en met name met het aangrenzende Noordrijn-Westfalen. De ligging van deze deelstaten ten opzichte van Nederland, het stromingsgebied van de Rijn, het economische belang van deze deelstaten maar ook culturele en historische banden spelen hier een belangrijke rol in.

Zo blijkt uit hoofdstuk 1 dat zeven van de tien Nederlandse vrachtwagens met een buitenlandse eindbestemming maximaal 300 kilometer afleggen (in totaal). En dat Noordrijn-Westfalen – vanwege de ligging aan de Rijn – van groot belang is voor de Nederlandse binnenvaart. Driekwart van de goederen die via de binnenvaart naar Duitsland vervoerd worden, wordt gelost in deze deelstaat. Ook is in Noordrijn-Westfalen het aandeel Nederlandse multinationals het grootst. In de relatief dunbevolkte en minder welvarende oostelijke deelstaten speelt Nederland een minder grote rol in termen van handel of transport. Enkele andere economische relaties – die in hoofdstuk 1 aan bod komen – zijn: het grensoverschrijdend woon-werk verkeer, het toerisme, de Nederlandse export van diensten, en de verwachtingen die exporteurs hebben over het lopende exportjaar met betrekking tot Duitsland.

In hoofdstuk 2 komen de belangrijkste trends en ontwikkelingen in de Nederlandse goederenhandel aan bod. Dankzij data verkregen van het statistiekbureau van de Duitse deelstaat Noordrijn-Westfalen, is het voor het eerst mogelijk om enerzijds het Duitse perspectief te belichten en anderzijds een regionale uitsplitsing van de handel tussen Nederland en Duitsland te geven. Hierdoor is het mogelijk om per deelstaat het belang van de Nederlandse export en kansen te schetsen. Zo blijkt, onder andere, dat zeven van de zestien Duitse deelstaten samen goed zijn voor maar liefst 91 procent van de Duitse import uit Nederland en 89 procent van de Duitse export naar Nederland. In hoofdstuk 3 worden de belangrijkste trends en ontwikkelingen op het gebied van landbouwexport verder uitgediept. In de meeste Duitse deelstaten neemt de landbouwimport uit Nederland toe maar krimpt het aandeel van Nederland in de agrarische import. Alleen bij de kleinere deelstaten Saarland, Saksen-Anhalt en Brandenburg groeit het Nederlandse aandeel. In de grote deelstaten Beieren, Noordrijn-Westfalen, Baden-Württemberg en Hessen verliezen Nederlandse landbouwproducten terrein of neemt het belang niet toe.

Nederland is als kleine, open economie een belangrijke toeleverancier voor het Europese achterland. Rotterdam wordt door het Duitsland Instituut de spreekwoordelijk grootste haven van Duitsland genoemd. De Nederlandse economie is dus behoorlijk geïntegreerd met de Europese. In politiek onstuimige tijden (mogelijke Brexit, vluchtelingencrisis, terrorisme) staan de voor- en nadelen van deze integratie stevig ter discussie. In een speciale bijdrage van het Planbureau voor de Leefomgeving (hoofdstuk 4) wordt de economische integratie tussen de Nederlandse provincies met Duitse en Belgische (grens)regio's ten opzichte van verder weg gelegen Europese regio's geanalyseerd. De Nederlandse grensregio's blijken niet méér met de Duitse en Belgische grensregio's te integreren dan met andere regio's; er is sprake van 'verdieping' van integratie.

Vooruitblikkend naar de volgende Internationaliseringsmonitor lichten we bij deze alvast een klein tipje van de thematische sluier op. Dat het Nederlandse midden- en kleinbedrijf een belangrijke rol speelt in de Nederlandse internationale handel is bekend (zie bijvoorbeeld Lemmers et al, 2014 en 2015). Het MKB is echter niet altijd direct betrokken bij internationale transacties; soms is ze onderdeel van een grote productieketen of fungeert ze als toeleverancier (afnemer) van de uiteindelijk exporterende (importerende) partij. In de laatste Internationaliseringsmonitor van 2016 worden deze ketens uitgerafeld en de rol van het MKB in internationalisering verder belicht.

De zestien deelstaten van Duitsland



1.

Duitsland

in het kort

Auteurs

Gusta van Gessel-Dabekaussen

Marjolijn Jaarsma

Mathijs Jacobs

Maarten Pouwels

Paul Ras

Katja Thomissen-Sillen

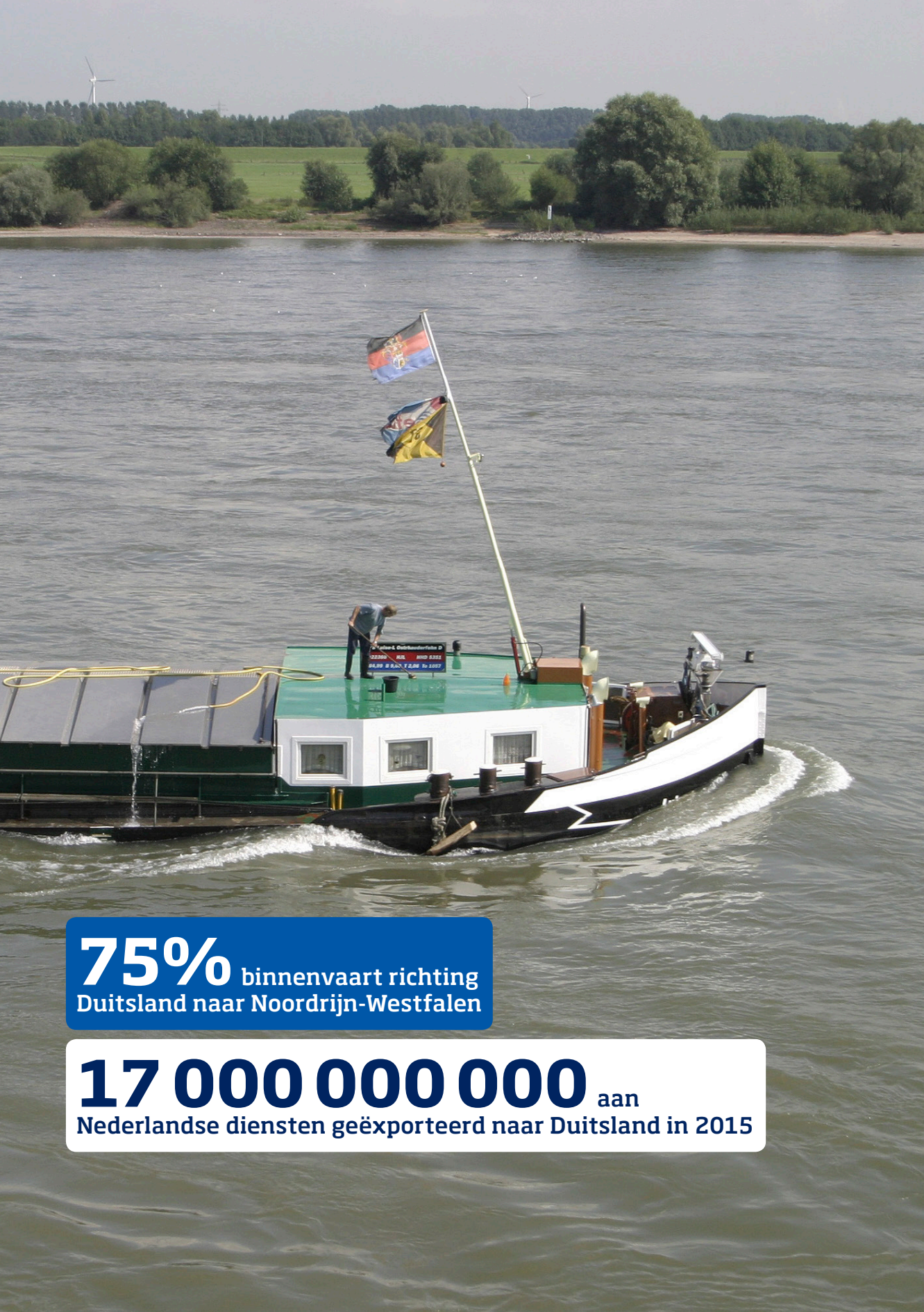
Roger Voncken

Jaap Walhout

Mariëlla Dalstra-van Emst (Atradius)

Arlette van der Vliet (Fenedex)

Anet Weterings (PBL)



75% binnenvaart richting
Duitsland naar Noordrijn-Westfalen

17 000 000 000 aan
Nederlandse diensten geëxporteerd naar Duitsland in 2015

1.1 Internationaal wegvervoer vooral naar nabij gelegen steden

In totaal maakten Nederlandse vrachtauto's 83 miljoen ritten in 2015. Van deze ritten bleef het merendeel binnen ons land. Van de 13 miljoen grensoverschrijdende ritten was de laad- en/of losplaats voor het overgrote deel in Duitsland en België, respectievelijk 6,3 en 5,4 miljoen. Veel van deze ritten hadden een eindbestemming dichtbij Nederland. Langere ritten worden relatief vaker gedaan door buitenlandse vervoerders. Ook de andere vervoerswijzen over land zijn sterk gericht op Duitsland en België.

Belangrijkste eindbestemming is Antwerpen

De meeste ritten van Nederlandse vrachtwagens gingen naar steden relatief kort over de grens. Keulen, Duisburg en Mönchengladbach zijn de hoogst genoteerde Duitse steden, zie figuur 1.1.1. De absolute koploper is Antwerpen. Er gingen vanuit Nederland bijna twee keer zoveel ritten naar de Belgische havenstad als de drie hoogst genoteerde Duitse steden tezamen. Van de vijftig buitenlandse bestemmingen waar de meeste Nederlandse vrachtauto's vanuit Nederland heen reden, lag slechts één niet in België of Duitsland (Londen op plek 49).

Nederlandse vrachtauto's vervoeren vaker over korte afstand

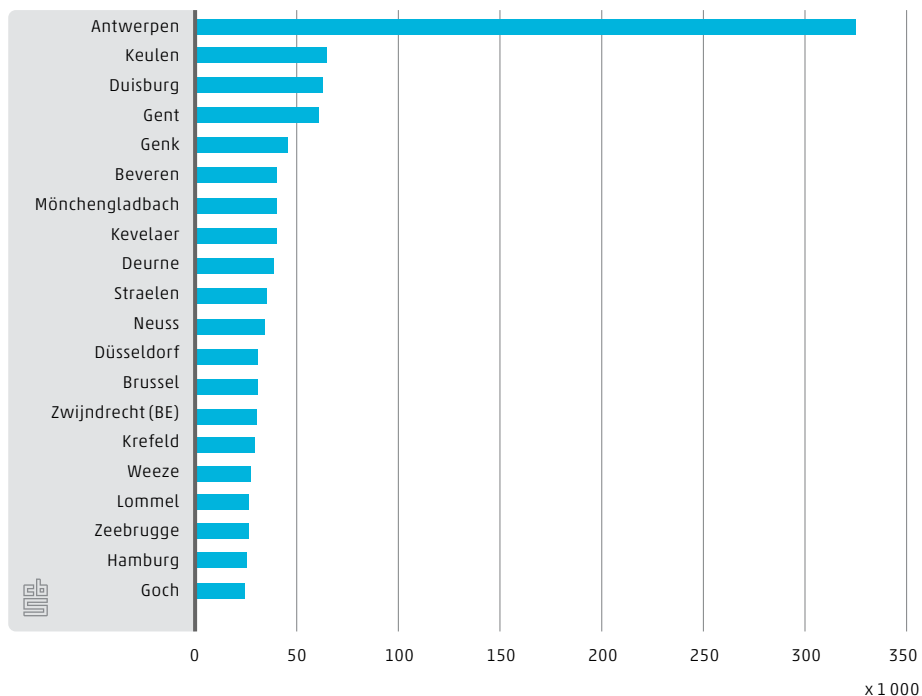
Meer dan één op de drie grensoverschrijdende ritten van Nederlandse vrachtauto's met een Nederlandse laadplaats, loste hun goederen in een district (Duitsland) of arrondissement (België) die direct aan Nederland grenzen. Van de 5 miljoen grensoverschrijdende ritten vanuit Nederland gingen in 2015 zeven van de tien ritten niet verder dan 300 kilometer (in totaal).

Ritten over langere afstand worden meer door buitenlandse voertuigen afgelegd. Buitenlandse vrachtauto's vervoerden bijna 60 procent¹⁾ van hun totaal vervoerde gewicht naar onze buurlanden. Dit aandeel is de afgelopen 10 jaar redelijk stabiel. Wat betreft het totaal vervoerd gewicht is Duitsland en België in de afgelopen

¹⁾ Gegevens van 2014. Cijfers van 2015 van de buitenlandse voertuigen zijn nog niet bekend.

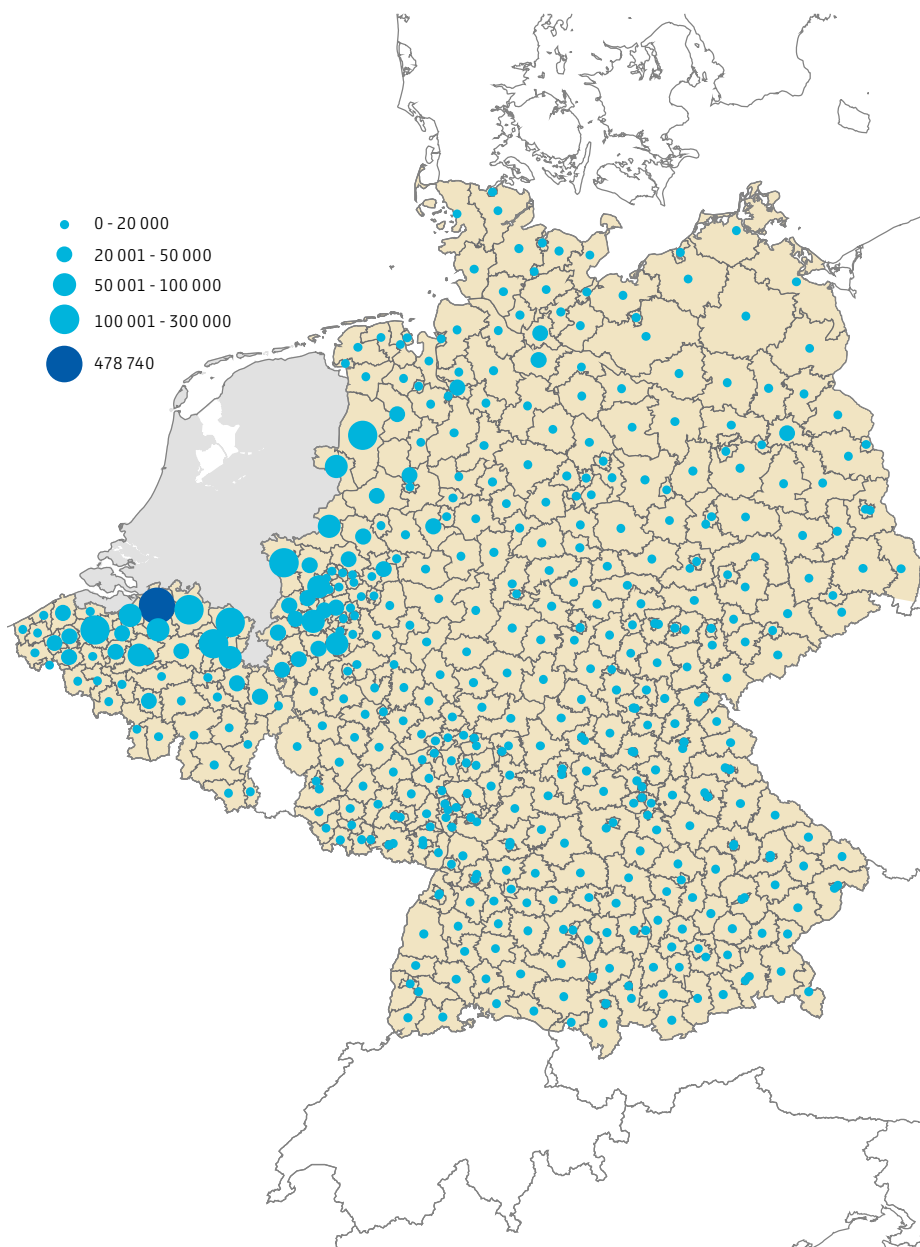
10 jaar belangrijker geworden voor de Nederlandse vervoerders. In 2015 vervoerden Nederlandse vrachtauto's 82 procent van het totale gewicht naar onze buurlanden, terwijl 10 jaar eerder dit aandeel nog 76 procent was.

1.1.1 Top 20 ritten vanuit Nederland naar buitenlandse bestemmingen, 2015



Bron: CBS.

1.1.2 Aantal ritten naar districten (Duitsland) en arrondissementen (België), 2015

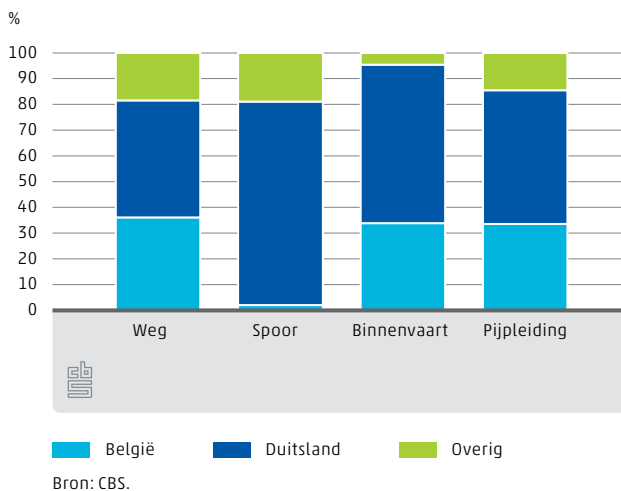


Bron: CBS.

Andere vervoerswijzen nog sterker op Duitsland gericht

Niet alleen bij het wegvervoer is er een grote focus op onze buurlanden. Ook bij andere vervoerswijzen is Duitsland het belangrijkste bestemmingsland. Gaat via de weg al 45 procent van het vervoerd gewicht naar onze oosterburen, bij de overige vervoerswijzen over land liggen deze percentages nog hoger: spoor (79 procent), binnenvaart (62 procent) en pijpleiding (52 procent). Ook naar België wordt veel vervoerd. Alleen per trein gaan er relatief weinig goederen naar onze zuiderburen.

1.1.3 Aandeel vervoerd gewicht naar vervoerswijze, 2015



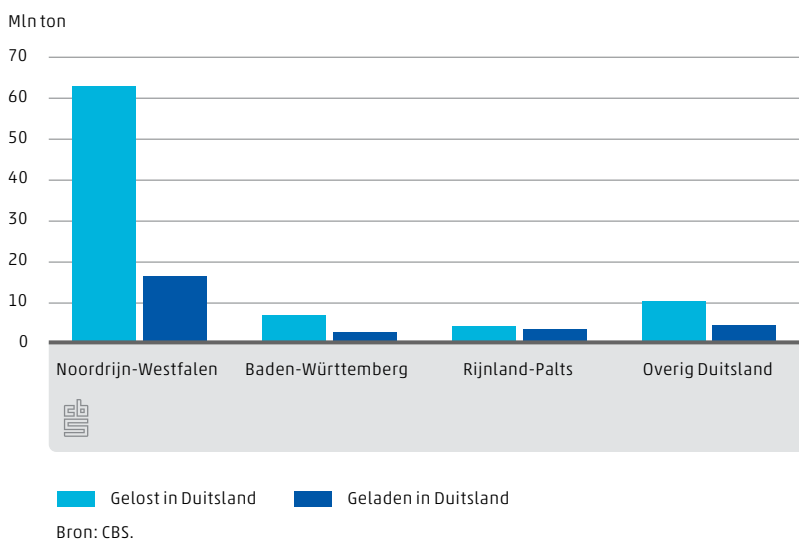
1.2 Eenrichtingsverkeer goederenvervoer via binnenvaart

Duitsland is een zeer belangrijke partner voor de Nederlandse binnenvaart. Schippers vervoerden meer dan 100 miljoen ton tussen Nederland en Duitsland in 2015. Er gaan 3 keer zoveel goederen, uitgedrukt in gewicht, naar Duitsland dan er van Duitsland naar Nederland gaan. Het vervoer van bulkgoederen is verantwoordelijk voor deze scheve verhouding. De deelstaten aan de Rijn zijn logischerwijs de grootste afnemers van Nederlandse producten vervoerd door de binnenvaart.

Duitsland bijna net zo belangrijk als eigen land

Het totale goederenvervoer van en naar Duitsland is bijna gelijk aan het binnenlandse vervoer met de binnenvaart. Daarmee is ons buurland voor de binnenvaart een zeer belangrijke handelspartner. Vanwege de gunstige ligging ten opzichte van Nederland is Noordrijn-Westfalen de grootste afnemer. Van alle goederen die via de binnenvaart van Nederland naar Duitsland worden vervoerd, gaat drie kwart naar deze deelstaat. De grootste binnenhaven van Europa, Duisburg, alleen al, ontvangt ruim 39 miljoen ton aan goederen²⁾. Daarnaast gaat 8 procent van de goederen vanuit Nederland naar Baden-Württemberg en 5 procent naar Rijnland-Palts. Niet toevallig zijn dit de drie deelstaten in Duitsland waar de Rijn door stroomt.

1.2.1 Goederenvervoer binnenvaart tussen Nederland en Duitsland naar regio, 2015



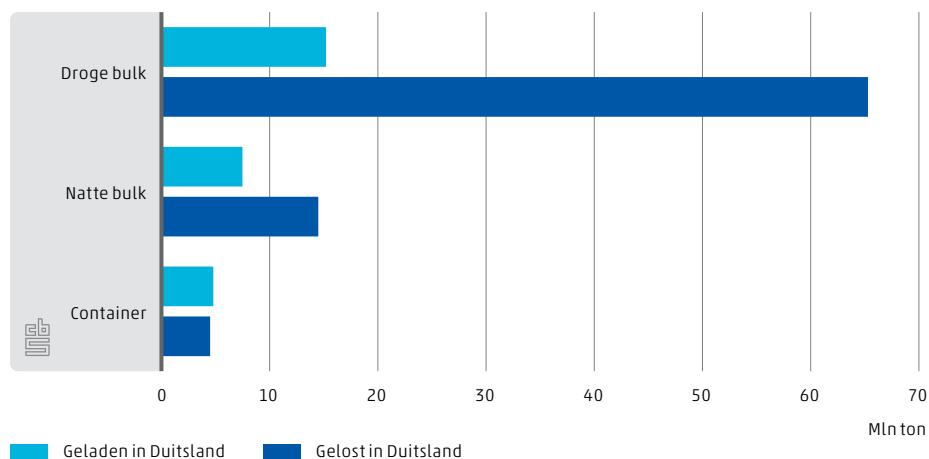
Van de goederen die in Duitsland worden geladen en in Nederland gelost worden, komen de meeste uit Noordrijn-Westfalen. Dit is ongeveer 60 procent van alle goederen. Daarnaast zijn Rijnland-Palts en de Baden-Württemberg samen goed voor ruim een kwart van het totale vervoer.

²⁾ Cijfers op basis van Statistische Ämter des Bundes und der Länder, Deutschland.

Bulkvracht hoofdzakelijk richting Duitsland

Uit figuur 1.2.1 blijkt ook dat er grote verschillen zijn in de vervoersstromen van en naar Duitsland. Uitgedrukt in gewicht, wordt driekwart van de goederen vervoerd van Nederland naar Duitsland. En slechts een kwart van het totale vervoer tussen beide landen wordt in 2015 naar Nederland vervoerd.

1.2.2 Goederenvervoer binnenvaart tussen Nederland en Duitsland naar goederensoort, 2015



Bron: CBS.

De grote verschillen tussen de hoeveelheid goederen van en naar Duitsland zijn te verklaren aan de hand van het type goederen dat naar Duitsland gaat (figuur 1.2.2). Grote schepen met vooral droge bulkgoederen zoals steenkool en ijzererts voor de Duitse staalindustrie en energiecentrales, gaan van de Nederlandse zeehavens naar dit gebied, om vervolgens leeg terug te varen. De goederen zijn eerst via grote zeeschepen van de verschillende plaatsen in de wereld naar Nederland vervoerd, waarna ze worden overgeslagen op een binnenvaart schip met Duitsland als bestemming. Grote Duitse havens slaan veel minder droge bulkkladingen over dan de zeehavens van Amsterdam en Rotterdam. Toch gaat er vanuit Duitsland ook voornamelijk droge bulk naar Nederland in de vorm van zand en grind. In volume is dit echter veel minder dan de droge bulk die naar Duitsland gaat.

Er gaat ook twee keer zoveel natte bulk naar Duitsland dan dat van Duitsland naar Nederland komt. Het verschil komt voornamelijk door grote hoeveelheden diesel die vanuit de Nederlandse zeehavens naar Duitsland worden getransporteerd. Chemicaliën worden zowel van als naar Duitsland getransporteerd. De stroom containers van en naar Duitsland is ongeveer even groot.

1.3 Diensten export vooral op het gebied van vervoer en reisverkeer

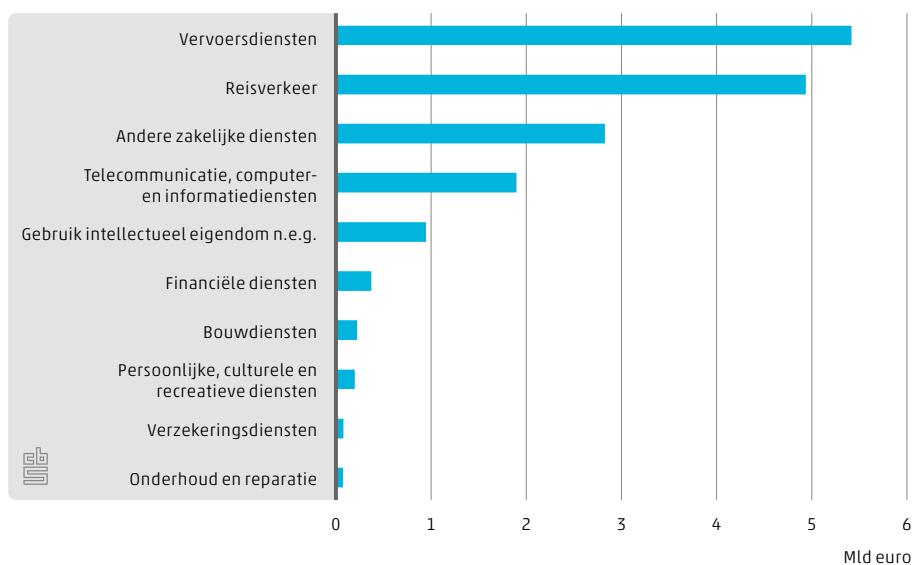
Voor de export van diensten is Duitsland een minder belangrijke handelspartner dan voor de export van goederen. Duitsland is met afstand de belangrijkste exportbestemming van goederen. Bij de uitvoer van diensten vinden we Duitsland echter terug op de derde plek, achter de Verenigde Staten en Ierland. De totale export van diensten naar Duitsland bedroeg in 2015 ruim 17 miljard euro, wat 10,8 procent van de totale Nederlandse export van diensten vertegenwoordigt. Voor de goederenhandel is het aandeel van Duitsland met 23,2 procent aanzienlijk hoger.

Vervoersdiensten belangrijkste categorie in omvang, reisverkeer relatief het belangrijkste

Vervoersdiensten waren in 2015 de meest geëxporteerde soort diensten naar Duitsland (5,4 miljard euro). Na de vervoersdiensten komen reisverkeer (4,9 miljard euro), zakelijke diensten (2,8 miljard euro), telecommunicatie-, computer- en informatiediensten (1,9 miljard euro) en het gebruik van intellectueel eigendom (0,9 miljard euro), zie figuur 1.3.1.

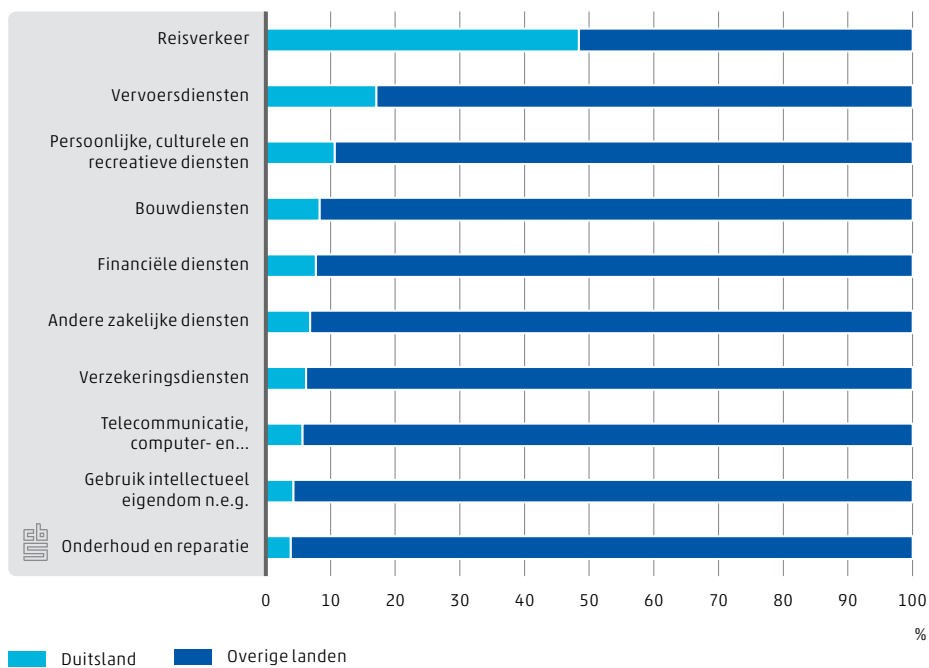
Het aandeel van Duitsland in de totale Nederlandse dienstenexport is het grootst bij de categorie reisverkeer, bijna de helft (48,4 procent). Het overgrote deel van het reisverkeer uit Duitsland komt voor rekening van dagjesmensen (2,4 miljard euro) en vakantiegangers (1,7 miljard euro). Voor de andere categorieën is het aandeel van Duitsland aanzienlijk lager. Na het reisverkeer komen de vervoersdiensten (17,1 procent), persoonlijke-, culturele- en recreatieve diensten (10,7 procent), bouwdiensten (8,3 procent) en financiële diensten (7,8 procent).

1.3.1 Export van diensten naar Duitsland per categorie, 2015*



Bron: CBS.

1.3.2 Aandeel Duitsland in export van diensten per hoofdcategorie, 2015*

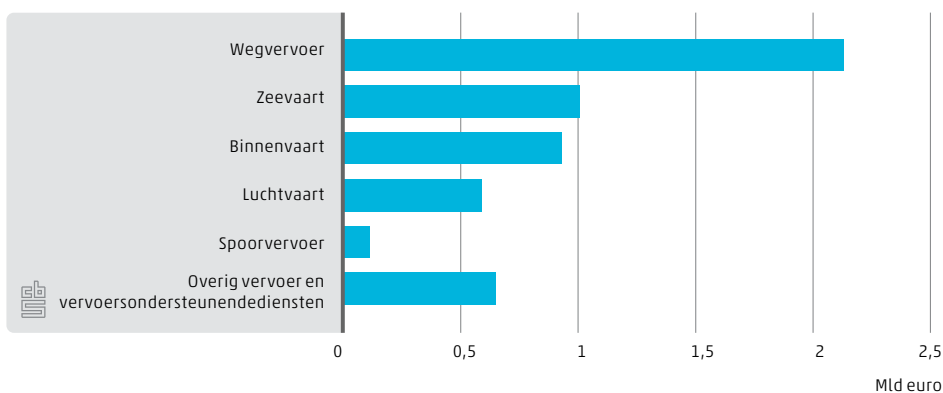


Bron: CBS.

Vrachtvervoer belangrijk bij de vervoersdiensten

Het feit dat Duitsland de belangrijkste handelspartner is met betrekking tot de internationale handel in goederen, is terug te zien in het belang van de vervoersdiensten. Vrachtvervoer is veruit het belangrijkste bij het vervoer over de weg (89 procent) en via de binnenvaart (89 procent). Bij de subcategorieën zeevaart en spoorvervoer neemt vracht iets meer dan de helft voor zijn rekening (respectievelijk 56 en 51 procent).

1.3.3 Export van vervoersdiensten naar Duitsland per subcategorie, 2015*



Bron: CBS.

Het geschetste beeld komt overeen met de analyse van het aantal vervoersbewegingen welke in paragraaf 1.1 en 1.2 is gepresenteerd.

1.4 Duitsers en Nederlanders graag bij elkaar te gast

Duitsland is een populair vakantieoord voor de Nederlanders. Voor korte³⁾ buitenlandse vakanties is het veruit het meest favoriete land. In 2015 gingen Nederlanders ongeveer 1,4 miljoen keer voor een korte vakantie naar Duitsland.

³⁾ Een korte vakantie wordt gedefinieerd als 1-3 overnachtingen. Een lange vakantie heeft 4 of meer overnachtingen.

Voor lange vakanties is Frankrijk de meest populaire bestemming met Duitsland als een goede tweede. In 2015 brachten Nederlanders twee miljoen lange vakanties door bij onze oosterburen. Omgekeerd komen ook de Duitsers graag naar Nederland. In de top tien van meest populaire bestemmingen voor lange buitenlandse vakanties van Duitsers staat Nederland op de achtste plaats. Voor korte vakanties staat Nederland, na Oostenrijk en Frankrijk, op de derde plaats (NBTC, 2015).

Nederlanders in Duitsland

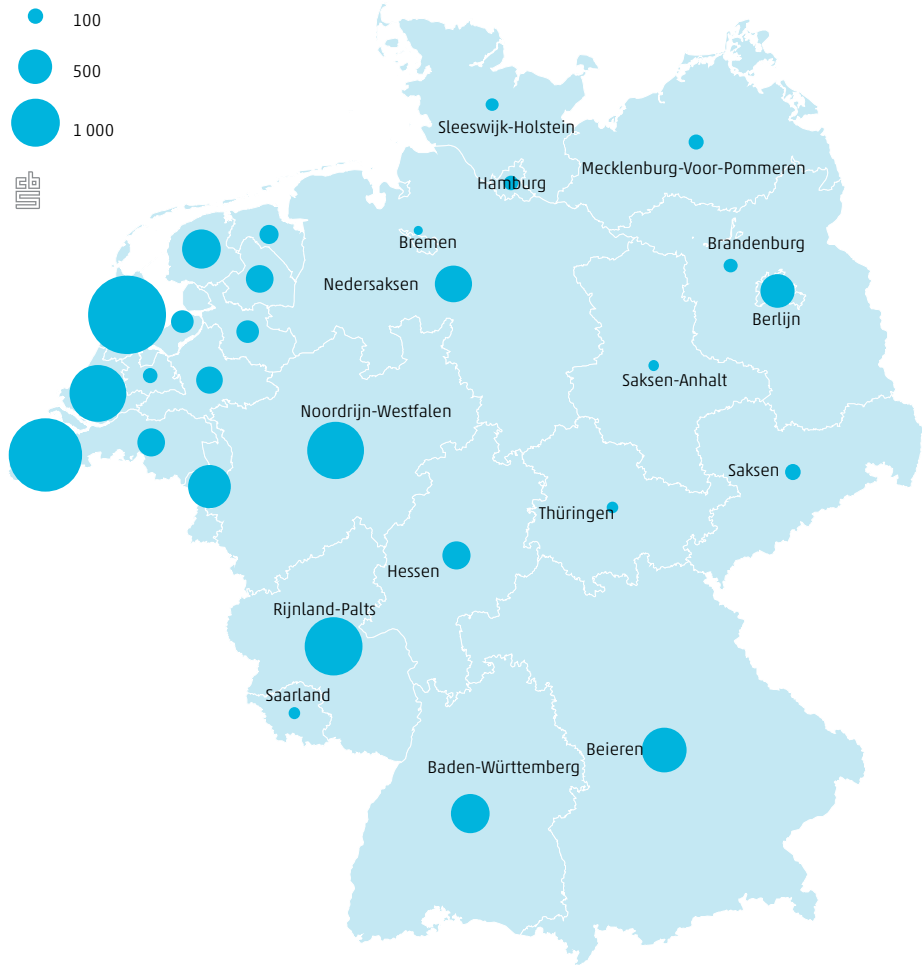
In 2015 hebben Nederlanders ruim 11 miljoen keer overnacht in Duitse hotels, pensions en andere verblijfsaccommodaties (zoals campings, huisjes en groepsaccommodaties). De meest populaire deelstaten zijn Rijnland-Palts en Noordrijn-Westfalen. Zij zijn goed voor 45 procent van alle overnachtingen van Nederlanders in Duitsland. In de aan Nederland grenzende deelstaat Noordrijn-Westfalen is het Sauerland de meest populaire bestemming en in de deelstaat Rijnland-Palts het Moezel-Saargebied. Ook de Eifel – die zich over beide deelstaten uitstrekt – is een geliefde bestemming. De deelstaat Nedersaksen grenst ook aan Nederland, maar is desondanks minder populair dan de zuidelijk gelegen deelstaten Beieren en Baden-Württemberg (met o.a. het Zwarte Woud).

De Nederlanders zijn goed voor 14 procent van de overnachtingen van de buitenlanders in Duitsland. Vooral voor de dichtbij gelegen deelstaten is het belang van de gasten uit Nederland groot. In het bij Nederlanders populaire Rijnland-Palts komt bijna de helft van alle buitenlandse overnachtingen op het conto van de Nederlanders (47 procent). In de buurstaten Nedersaksen en Noordrijn-Westfalen is dat ongeveer een kwart (27 resp. 24 procent).

Duitsers in Nederland

Tegenover de 11 miljoen overnachtingen van Nederlanders in Duitsland staan 15 miljoen overnachtingen van Duitsers in Nederland in 2015. Bijna de helft van deze overnachtingen wordt doorgebracht aan de Nederlandse kust. De voorkeur gaat daarbij vooral uit naar huisjes en campings en minder naar hotels en pensions. De provincies Noord-Holland en Zeeland zijn bij de Duitsers het meest populair. In Noord-Holland komt dat niet alleen door de kust, maar ook door Amsterdam. De Duitsers hebben in 2015 in de hoofdstad 1,2 miljoen overnachtingen doorgebracht.

1.4.1 Overnachtingen van Duitsers per Nederlandse provincie en van Nederlanders per Duitse deelstaat, 2015



Bron: Statistische Ämter des Bundes und der Länder, Deutschland; eigen berekeningen. CBS.

83% van alle buitenlandse overnachtingen in Friesland op conto van Duitsers



De Duitse toeristen vormen een groot aandeel van alle buitenlandse toeristen die Nederland bezoeken. Van alle overnachtingen van buitenlanders is het aandeel van de Duitsers 41 procent. Bij campings, huisjes en groepsaccommodaties is dat zelfs ongeveer twee derde van alle overnachtingen. In Friesland en Zeeland vormen de Duitsers ruim de meerderheid van de buitenlandse toeristen. Ze zijn in die provincies goed voor 83 procent respectievelijk 75 procent van alle buitenlandse overnachtingen.

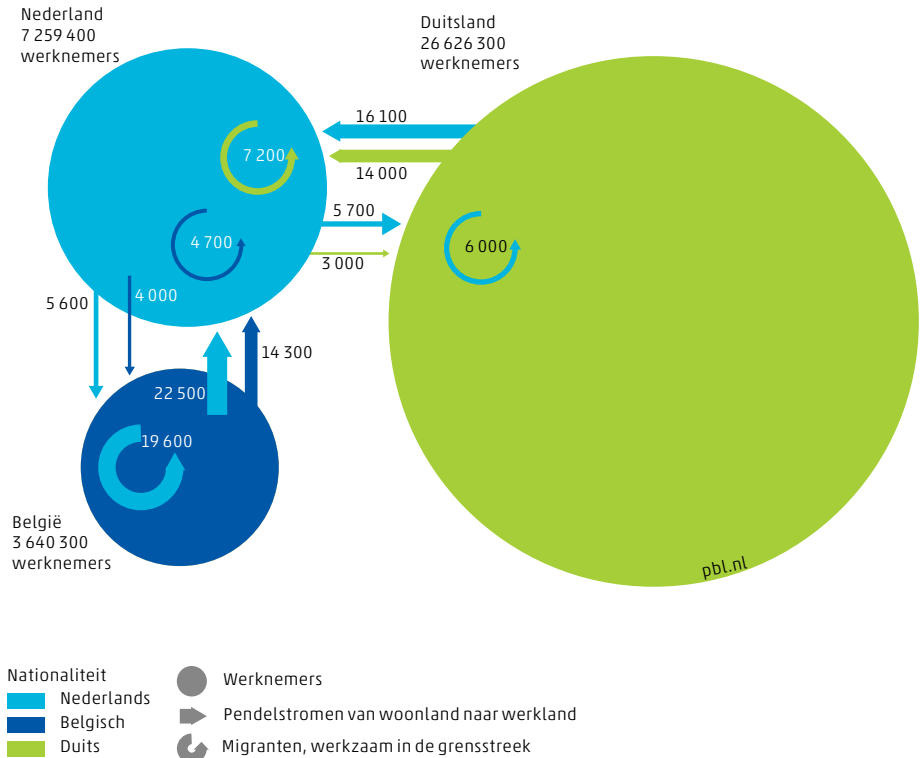
1.5 Grote verschillen in inkomende en uitgaande grenspendel

Ongeveer 39 duizend werknemers pendelden in 2014 voor hun werk tussen Nederland en Duitsland. Van die pendelstroom liep bijna 80 procent van Duitsland naar Nederland en ruim 20 procent van Nederland naar Duitsland. Tussen Nederland en België is het beeld vergelijkbaar. De omvang van de grenspendel is nog iets groter, in totaal 46 duizend pendelaars, en ook hier loopt bijna 80 procent van de pendel van België naar Nederland. De inkomende pendel in Nederland is dus bijna vier keer zo groot als de uitgaande pendel uit Nederland. Het gaat hierbij alleen om werknemers die in het land waar ze werken ook onder de sociale zekerheidswetgeving vallen; zelfstandigen die een eigen bedrijf aan de andere kant van de grens hebben, blijven buiten beeld, evenals werknemers die voor tijdelijke opdrachten in het buitenland zijn gedetacheerd.

In het rapport 'Arbeidsmarkt zonder grenzen' (Weterings & van Gessel-Dabekaussen, 2015) is voor 2012 geconstateerd dat de pendelstromen vanuit België en Duitsland richting Nederland nog geen 10 procent bedragen van wat er mogelijk zou zijn gezien het aantal inwoners en banen op een redelijke woon-werkafstand van de grens. Vanuit Nederland richting Duitsland en België is het zelfs minder dan twee procent. De landsgrens werkt dus als een barrière bij het vinden van een baan in het aangrenzende buitenland. Dit is in 2014 nauwelijks veranderd. In vergelijking met 2012 is de stroom inkomende pendelaars vanuit Duitsland iets afgenomen en vanuit België ongeveer gelijk gebleven. De stroom uitgaande pendelaars is wel toegenomen: naar Duitsland met 7 procent en naar

België met 18 procent. In absolute aantallen gaat het om een toename van de uitgaande pendel van ongeveer 2 000 werknemers in de periode 2012–2014.⁴⁾

1.5.1 Aantal pendelaars en migranten, 2014



In figuur 1.5.1 is de pendel tussen de landen opgesplitst naar nationaliteit. Voor zowel de in- als uitgaande pendel geldt dat een aanzienlijk deel van de grenspendelaars oorspronkelijk afkomstig is uit het werkland. Ongeveer een derde van de grenspendelaars die in Nederland wonen en in Duitsland werken, heeft namelijk de Duitse nationaliteit. Van de grenspendelaars die in Duitsland wonen en in Nederland werken bestaat zelfs meer dan de helft uit Nederlanders. Deze groepen zijn vanuit het oogpunt van de arbeidsmarkt minder interessant, omdat zij waarschijnlijk om andere redenen dan de arbeidsmarkt grenspendelaar zijn

⁴⁾ De statistiek grenspendel is nog in ontwikkeling. In dit artikel worden voorlopige cijfers gebruikt. Met name de trendinformatie zou in de toekomst bijgesteld kunnen worden.

geworden. Ze zijn aan de andere kant van de grens gaan wonen vanwege een aantrekkelijker woningmarkt, gunstiger fiscaal klimaat of om persoonlijke redenen. Er waren in 2014 ongeveer 5 700 Nederlanders die pendelden naar Duitsland en 14 duizend Duitsers die naar Nederland pendelden. In totaal zijn het een kleine 20 duizend werknemers oftewel ongeveer de helft van het totale aantal pendelaars tussen Nederland en Duitsland, die vanwege de arbeidsmarkt in het buurland zijn gaan werken. Tussen Nederland en België zijn vergelijkbare patronen te zien.

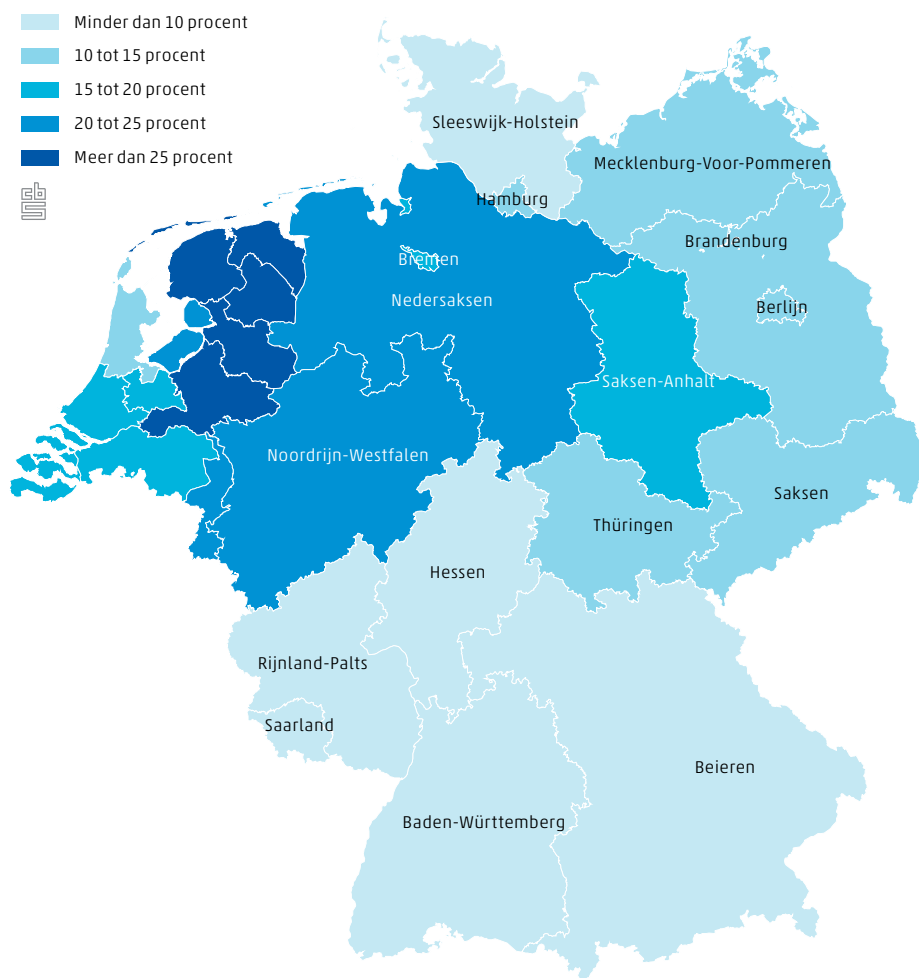
Naast pendelen bestaat ook de mogelijkheid om te migreren naar het buurland. In principe hebben de werknemers met een baan in de grensstreek de keuze tussen migreren en pendelen. Voor Nederlanders is migratie een aantrekkelijke optie. Het aantal Nederlandse migranten in Duitsland met een baan in de Duitse grensstreek is net iets groter dan het aantal Nederlanders dat vanuit Nederland naar Duitsland pendelt. Voor België is dit verschijnsel nog sterker. Daar woont ruim driekwart van de Nederlanders met een baan in de Belgische grensstreek ook in België. Belgen en Duitsers die in Nederland werken hebben daarentegen een voorkeur voor pendelen vanuit hun thuisland. Van alle Duitsers die werkzaam zijn in de Nederlandse grensstreek woont een derde in Nederland, van de Belgen een kwart.

1.6 Meeste Duits-Nederlandse bedrijven langs de grens

In Nederland zijn in 2014 bijna 32 500 vestigingen van buitenlandse moederbedrijven. Ruim 18 procent van deze vestigingen, zo'n 6 duizend in totaal, behoren tot een Duits moederbedrijf. Duitsland is hiermee, na de Verenigde Staten, het land met de meeste dochtervestigingen in Nederland.

De meeste Duitse vestigingen liggen in Noord-Holland en Zuid-Holland, maar in deze provincies zijn ook in totaal de meeste bedrijven gevestigd. Als percentage van het totaal aantal buitenlandse vestigingen blijkt dat er vooral in de provincies die aan Duitsland grenzen ook veel Duitse vestigingen zijn. In Groningen is het aandeel Duitse vestigingen het grootst. Hier heeft 29 procent van de bedrijven met een buitenlandse moeder een Duitse achtergrond. Groningen wordt gevolgd door Friesland (28 procent), Drenthe (26 procent), Overijssel (26 procent), Gelderland (25 procent) en Limburg (23 procent). Op Friesland na grenzen al deze provincies rechte reeks aan Duitsland. In Noord-Holland (11 procent) en Zuid-Holland (17 procent) zien we relatief de minste bedrijven met een Duitse moeder.

1.6.1 Aandeel Duits-Nederlandse bedrijven in totaal aantal buitenlandse bedrijven, 2014



Bron: Statistisches Bundesamt (Federal Statistical Office), Wiesbaden 2016; eigen berekeningen. CBS.

In Duitsland is een vergelijkbare trend te zien. De deelstaten langs de grens met Nederland hebben ook relatief het grootste aandeel Nederlandse bedrijven⁵⁾ onder de bedrijven met buitenlandse moeders. In Noordrijn-Westfalen hebben 22 procent van de buitenlandse bedrijven een Nederlandse moeder. In Nedersaksen is één

⁵⁾ Duitse bedrijven worden beschreven op basis van legal units, waar Nederlandse regionale gegevens gebaseerd zijn op 'statistical units'. De definitie van bedrijven (Duitse gegevens) is niet geheel gelijk aan de definitie van vestigingen (Nederlandse gegevens). In dit artikel wordt de aanname gemaakt dat het aandeel vestigingen in een gebied vergelijkbaar is met het aandeel bedrijven. Absolute aantallen worden om deze reden niet vergeleken.

op de vijf buitenlandse bedrijven Nederlands en in Bremen 18 procent. In de zuidelijke deelstaten en in Sleeswijk-Holstein is het aandeel Nederlandse bedrijven het laagst. In Saarland zijn de minste bedrijven met een Nederlandse moeder te vinden onder de buitenlandse bedrijven (5 procent).

In 2013 waren Nederlandse bedrijven het talrijkst van alle buitenlandse ondernemingen in Duitsland. Noordrijn-Westfalen telde van alle deelstaten de meeste buitenlandse bedrijven (zowel Nederlandse als andere); in economisch opzicht zijn buitenlandse ondernemingen echter het belangrijkste voor de economieën in Hamburg, Hessen en Berlijn (Nahm & Söllner, 2014).

6 000

vestigingen

in Nederland met een Duits moederbedrijf













1.7 Trends in export naar Duitsland

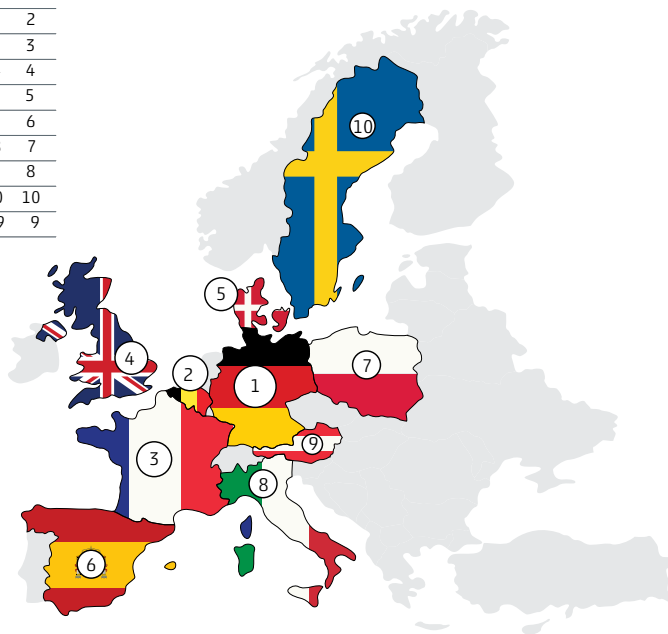
Exportvereniging Fenedex en kredietverzekeraar Atradius doen met 'Trends in Export' al 18 jaar lang jaarlijks onderzoek naar de trends in export van hun klanten en leden. Niet alleen wordt in het onderzoek teruggekeken naar het afgeronde exportjaar, er wordt ook gekeken naar de verwachtingen die exporteurs over het lopende exportjaar hebben. Vaak blijken die verwachtingen dicht bij de uiteindelijk gerealiseerde resultaten te liggen. Daarmee is dit gezamenlijke onderzoek een goede barometer voor het Nederlandse exportklimaat. Speciaal voor de CBS Internationaliseringsmonitor hebben Fenedex en Atradius een analyse gemaakt van de exportgegevens over Duitsland die de afgelopen drie jaar uit het onderzoek kwamen.

Positie Duitsland ten opzichte van andere exportmarkten

In de CBS-statistieken voert Duitsland al jaren de lijst met belangrijkste exportmarkten aan. Dit blijkt ook uit 'Trends in Export'⁶⁾, waarin tussen de 75–80 procent van de respondenten de afgelopen drie jaar aangaf te handelen met onze Oosterbuur. België en Frankrijk volgen traditiegetrouw op plek twee en drie. De top 10 belangrijkste exportmarkten binnen EU zijn weergegeven in figuur 1.7.1. Buiten Europa staan de Verenigde Staten en Zwitserland op een gedeelde eerste plek, 37 procent van alle respondenten zegt actief te zijn op deze markten in 2015. China (29%) staat voor het eerst in de top 5, achter Rusland en Noorwegen (Atradius & Fenedex, 2016).

1.7.1 Top 10 exportbestemmingen binnen de EU¹⁾

| | 2015 | '14 | '13 |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|-----|-----|
|  Duitsland | 1 | 1 | 1 |
|  België | 2 | 2 | 2 |
|  Frankrijk | 3 | 3 | 3 |
|  Verenigd Koninkrijk | 4 | 4 | 4 |
|  Denemarken | 5 | 5 | 5 |
|  Spanje | 6 | 7 | 6 |
|  Polen | 7 | 8 | 7 |
|  Italië | 8 | 6 | 8 |
|  Oostenrijk | 9 | 10 | 10 |
|  Zweden | 10 | 9 | 9 |



Bron: Atradius & Fenedex.

¹⁾ Deze rangorde is niet gebaseerd op de omvang van de export naar deze markten, maar heeft uitsluitend betrekking op het aantal exporteurs dat hier actief is.

⁶⁾ Het onderzoek Trends in Export wordt sinds 1998 uitgevoerd door kredietverzekeraar Atradius en exportvereniging Fenedex en gepubliceerd in de maand april. Jaarlijks heeft het onderzoek een respons van tussen 10–13 procent. De vragenlijsten worden ieder jaar in de periode december tot en met januari ingevuld. In 2016 hadden de respondenten gemiddeld 114 medewerkers in dienst, waarvan 11 exportmedewerkers. De respondenten hadden gemiddeld 32 jaar exportervaring. Voor meer gedetailleerde informatie omtrent methoden van onderzoek zie de diverse onderzoeken van 'Trends in Export'.

Hoewel de meeste exporteurs al actief zijn in Duitsland, wordt deze markt nog steeds bestempeld als groeimarkt. In het Trends in Export onderzoek van 2011 gaf zelfs meer dan de helft van de Nederlandse exporteurs naar Duitsland aan dat zij vonden dat hun omzet naar Duitsland nog verder verbeterd kon worden, gemiddeld met 30 procent. De positieve exportresultaten naar Duitsland over de afgelopen drie jaar en de verwachtingen voor 2016 en 2017 worden onder andere gestaafd door de toenemende reële particuliere consumptie in Duitsland die met name in 2015 een flinke stijging van 1,9 procent kende, met groeivoorzichten van 2,1 procent en 1,8 procent voor respectievelijk 2016 en 2017 (Atradius, 2016a).

In de afgelopen drie jaar staat Duitsland keer op keer in de top 5 van markten waar exporteurs verwachten dat ze hun export kunnen laten toenemen. In 2014 en 2015 was Duitsland de enige Europese groeimarkt tussen grootmachten als China en de Verenigde Staten. In 2016 staat Duitsland zelfs op de eerste plek, maar zien we ook Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk in de top 5 terugkomen. Maar liefst 67 procent van de exporteurs denkt in 2016 groei te kunnen behalen in Duitsland, in 2015 en 2014 lag dit percentage op 60 procent.

Duitsland blijft ook nog steeds een populaire markt om een eigen vestiging te starten. In de jaren 2014, 2015 en 2016 wordt het door een kleine 40 procent genoemd als vestigingsland en staat het hiermee bovenaan de lijst met populaire vestigingslanden, gevolgd door de Verenigde Staten en het Verenigd Koninkrijk. Als we kijken naar favoriete landen om een joint venture aan te gaan dan wordt Duitsland alleen voorbij gestreefd door China.

Kenmerken exporteurs naar Duitsland

Kijken we alleen naar de respondenten die hebben aangegeven naar Duitsland te exporteren dan valt allereerst op dat Duitsland voor Nederlandse exporteurs een stabiele afzetmarkt is. De afgelopen drie jaar zijn er weinig verschuivingen te zien. In de rest van het artikel kijken we daarom naar het gemiddelde cijfer over drie jaar.

Driekwart van de responderende Duitsland-exporteurs heeft een omzet tussen de 0,5 en 40 miljoen euro, 4 procent heeft een lagere omzet en 20 procent een hogere omzet. Deze groep exporteurs is zeer ervaren, nog geen procent doet alleen zaken met Duitsland, een kleine 12 procent doet zaken met maximaal vijf landen, gemiddeld exporteren ze naar 29 landen wereldwijd.

Trends in Export onderzoekt ook de aard van de exporterende ondernemingen, dat wil zeggen: zijn de bedrijven producenten, groothandelaren, detailhandelaren of dienstverleners. Gemiddeld is 54 procent van de Duitsland-exporteurs producent. Dit ligt boven het gemiddelde percentage producenten (50 procent) van de totale onderzoeksgroep. Het percentage groothandelaren is met 32 procent gelijk aan de totale onderzoeksgroep. Opvallend zijn de verschillen bij de detailhandel en dienstverlening. Onder de Duitsland-gangers zijn gemiddeld veel meer detailhandelaren (7,5 procent ten opzichte van 3 procent) en minder dienstverleners (3 procent ten opzichte van 9,5 procent) te vinden in vergelijking met alle respondenten.

Wanneer ingezoomd wordt op de drie grootste branches uit het onderzoek (agro-food, metaal- en machinesector) zien we grotere verschillen. Van alle exporterende ondernemingen naar Duitsland is 38 procent van de agro-food branche groothandelaar. Dat ligt boven het gemiddelde van 32 procent, terwijl het aantal producenten met 48 procent juist lager ligt. Bij de metaal- en machinebranche zien we het omgekeerde. Daar zijn de producenten met 64 procent en respectievelijk 71 procent juist beter vertegenwoordigd dan de groothandelaren met 26 procent en respectievelijk 21 procent.

Sectoren

De macro-economen van Atradius zijn over het algemeen positief over de prestaties van de diverse Duitse sectoren die over het algemeen redelijk tot goed zijn, zie figuur 1.7.2. De vooruitzichten zijn alleen matig voor de sectoren papier en textiel (Atradius, 2016a).


Ook de exporteurs is gevraagd naar hun verwachtingen. De respondenten van de drie grootste branches in dit onderzoek zijn positief gestemd. Van alle responderende ondernemingen binnen de machinesector denkt 66 procent te kunnen groeien in Duitsland. In de metaalbranche verwacht 73 procent van de exporteurs te groeien op de Duitse markt.

Ook de exporteurs van landbouw gerelateerde producten naar Duitsland – de focus van hoofdstuk 3 van deze Internationaliseringsmonitor – zien het over het overwegend zonnig in. In 2014 en 2015 gaven 53 procent en respectievelijk 54 procent van de bedrijven in de agro-food aan een groei te hebben behaald in Duitsland. Voor 2016 zijn de verwachtingen in de agro-food nog hoger gespannen. Maar liefst 64 procent denkt een stijging te kunnen behalen in Duitsland.


1.7.2 Vooruitzichten prestaties Duitse sectoren

 **Uitsstekend:**
Het kredietrisico in de sector is laag / de bedrijfsprestaties in de sector zijn sterk ten opzichte van de trend op lange termijn.
















 **Goed:**
Het kredietrisico in de sector is gunstig / de bedrijfsprestaties in de sector liggen boven de trend op lange termijn.

 **Redelijk:**
Het kredietrisico in de sector is gemiddeld / de bedrijfsprestaties in de sector zijn stabiel.

 **Matig:**
Het kredietrisico in de sector is relatief hoog / de bedrijfsprestaties in de sector liggen onder de trend op lange termijn.

 **Slecht:**
Het kredietrisico in de sector is hoog / de bedrijfsprestaties in de sector zijn zwak ten opzichte van de trend op lange termijn.

mei 2016

| Landbouw | Automotive / Transport | Chemie/ Farmacie | Bouw | Bouwmateriaal |
|-----------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  |  |  |  |
| Duurzame consumptiegoederen | Elektronica/ ICT | Financiële diensten | Voeding | Machines/ Engineering |
|  |  |  |  |  |
| Metaal | Papier | Diensten | Staal | Textiel |
|  |  |  |  |  |

Bron: Atradius.

De Duitse voedingsindustrie liet in 2015 echter een terugval van de omzet zien. De sector kent de nodige uitdagingen. Zo is het voor bedrijven moeilijk hun winstmarges op peil te houden door zware concurrentie en prijzenoorlogen. Daarnaast blijft fraude een probleem. Gezien het niet-cyclische karakter is deze sector echter minder volatiel dan andere sectoren. De sector als geheel is robuust en daarnaast zijn er veel individuele bedrijven in alle subsectoren die het gewoon goed doen. Zo profiteert de subsector vlees/vleeswaren van de wereldwijd stijgende vraag naar vlees (Atradius, 2015). Deze sector is met name in de noordelijke deelstaten Nedersaksen (runderen, varkens en kippen), Sleeswijk-Holstein (runderen), Mecklenburg-Voor-Pommeren (kippen), Noordrijn-Westfalen (runderen en varkens) en Saksen-Anhalt (kippen) sterk vertegenwoordigd. Ook Beieren (runderen) beschikt over een belangrijke veeteelt sector (BMEL, 2014).

1.7.3 Sterke en zwakke punten van de Duitse voedingsindustrie



Sterke Punten

| |
|--------------------------------------------------------------------------------|
| Niet-cyclische sector |
| Innovatieve bedrijfstak die reageert op veranderingen in het consumentengedrag |
| Winstgevende export |
| Internationaal zeer competitief |



Zwakke Punten

| |
|----------------------------------------------------------------------------|
| Gedeeltelijke overcapaciteit |
| Afname van het aantal consumenten en vergrijzing van de Duitse samenleving |
| Krimpemde marges |
| Lage prijzen als gevolg van de sterke discountsector |

Bron: Atradius.

Betalingservaringen

Duitse bedrijven hanteren over het algemeen strikte betalingstermijnen. De gemiddelde betalingstermijn ligt rond de 20 dagen na factuurdatum en behoort daarmee tot de kortste in West-Europa. Ook de gemiddelde termijn⁷⁾ voordat een bedrijf een factuur betaald krijgt in Duitsland is met 33 dagen laag te noemen (Atradius, 2016b). Duitse bedrijven hebben echter wel regelmatig met te late betaling door hun afnemers te maken, wat ertoe kan leiden dat zij op hun beurt hun leveranciers niet tijdig kunnen betalen.

⁷⁾ De 'Days Sales Outstanding' (DSO) is wereldwijd een veelvuldig gebruikt meetinstrument dat aan geeft hoe lang het gemiddeld duurt voordat een bedrijf een factuur betaald krijgt, nadat een dienst of product geleverd is.

Het aantal faillissementen in Duitsland is dankzij stevige economische prestaties de afgelopen zes jaar jaarlijks afgenomen van 31 998 gevallen in 2010 tot een voorspelde 22 660 gevallen in 2016. Deze jaarlijkse daling vlakt sinds 2013 echter wel steeds verder af.

Conclusie

Jaar op jaar zien we in 'Trends in Export' het grote belang van Duitsland als handelspartner van Nederland terug. Niet alleen als bestaande export- en vestigingsmarkt, maar ook als groeimarkt. Wij zien nog geen signalen dat dit in de komende jaren zal veranderen. De verwachtingen van de responderende exporteurs voor de prestaties van de diverse Duitse sectoren zijn over het algemeen redelijk tot goed. Slechts twee sectoren hebben een matige toekomstverwachtingen. Duitsland zal dan ook een prominente rol blijven spelen in de exportcijfers van ons land.

2.

Trends in de handel

**met Duitse
deelstaten**

Auteurs

Pascal Ramaekers

Roger Voncken

43% van de Duitse invoer uit Nederland heeft als bestemming Noordrijn-Westfalen

30% van de Duitse uitvoer naar Nederland betreft Noordrijn-Westfalen



2.1 Introductie

Duitsland is van enorm belang voor de Nederlandse economie. Aan de export van goederen naar Duitsland verdiende ons land 30,4 miljard euro in 2015. Dat is meer dan twee maal zoveel als de nummer twee, België (CBS, 2016). Niet alleen in termen van toegevoegde waarde, maar ook in termen van handelswaarde¹⁾ is Duitsland met afstand onze belangrijkste handelspartner, zowel op het gebied van import en export. Een zesde van de invoerwaarde heeft als herkomst Duitsland en bijna een kwart van de Nederlandse exportwaarde had Duitsland als bestemming. De export naar Duitsland staat daarnaast voortdurend in de aandacht. Zo hebben bijvoorbeeld de werkgeversorganisaties VNO-NCW en FME in november 2014 de 'Duitsland Agenda' gepresenteerd met als streven om de Nederlandse export naar Duitsland in tien jaar tijd te verdrievoudigen (Gersdorf & Vaessen, 2014).

Duitsland is – voor Europese begrippen – een groot land. Zeker wanneer we Duitsland met Nederland vergelijken. Met 357.375 km² is Duitsland 8,6 maal groter dan Nederland. Zowel de Duitse deelstaat Beieren als de deelstaat Nedersaksen zijn groter dan ons land. Ook qua aantal inwoners is Duitsland een maatje groter. Alleen al in Noordrijn-Westfalen wonen meer mensen dan in ons land. De Nederlandse economie is wel groter dan de economie van de grootste Duitse deelstaat. In 2015 bedroeg het bbp van Nederland 676,5 miljard euro en dat van Noordrijn-Westfalen 645,6 miljard euro.

Duitse deelstaten zijn daarom qua omvang wellicht een betere maatstaf om Nederland mee te vergelijken dan Duitsland in z'n geheel. Bovendien is er tot nu toe weinig geschreven over de handel van Nederland met Duitse deelstaten. De meeste gegevens op het gebied van internationalisering worden vrijwel altijd op nationaal niveau gepubliceerd. Maar Thüringen heeft een heel ander economisch profiel dan Hamburg. Op zijn beurt heeft Baden-Württemberg een heel ander economisch karakter dan Mecklenburg-voor-Pommeren. Daarnaast handelt Nederland lang niet met alle Duitse deelstaten evenveel. Genoeg redenen om de goederenhandel tussen Nederland en de Duitse deelstaten verder onder de loep te nemen.

In dit hoofdstuk wordt een uitgebreid overzicht gegeven van de Nederlandse goederenhandel met de Duitse deelstaten. Hierbij zijn cijfers gebruikt die het

¹⁾ Handelswaarde betreft in- en uitvoerwaarde, oftewel de waarde van goederen bij grensoverschrijding in euro's. Dit is de standaard eenheid bij de statistieken over de internationale handel in goederen. Er wordt hierbij geen rekening gehouden met de toegevoegde waarde (exportverdiensten) per goederenstroom.

statistisch bureau van de deelstaat Noordrijn-Westfalen aan CBS heeft verstrekt. In de tweede paragraaf wordt nader ingegaan op de cijfermatige verschillen tussen de Nederlandse en Duitse handelstotalen. Wat zijn de verschillen en hoe kunnen deze verklaard worden? In paragraaf drie staat de Nederlandse goederen-invoer en -uitvoer van/naar Duitsland centraal. Er is aandacht voor de Nederlandse handelsbalans met Duitsland en de goederen die het meest verhandeld worden. Verder wordt de Nederlandse handel met Duitsland vergeleken met andere landen. In paragraaf vier wordt ingezoomd op de Duitse deelstaten. Op welke deelstaten concentreert de Nederlandse handel zich? En waar liggen kansen voor Nederland om de handel te bevorderen? Paragraaf vijf somt de conclusies op van het hoofdstuk. Het hoofdstuk wordt tenslotte afgesloten met zestien overzichten van alle afzonderlijke Duitse deelstaten en hun handelsrelaties met Nederland. De overzichten laten onder meer de belangrijkste handelspartners per deelstaat zien en de meest ingevoerde goederen uit Nederland. Ook wordt er een cijfermatige vergelijking tussen de verschillende deelstaten gemaakt.

2.2 Data

In dit en het volgende hoofdstuk staat de Nederlandse goederenhandel met Duitsland centraal. Vanaf figuur 2.3.4 zullen alle conclusies getrokken worden op basis van cijfers verkregen van de Duitse deelstaten, zodat er inzicht kan worden gegeven in de handel tussen Nederland en de afzonderlijke Duitse deelstaten. CBS heeft deze gegevens niet.

Een belangrijke opmerking die gemaakt moet worden is dat er op totaalniveau verschillen zijn tussen de Nederlandse en Duitse handelscijfers. Dat heeft zowel te maken met handelsasymmetrieën als met (bewuste) conceptuele verschillen. Asymmetrieën in de handelsstatistiek tussen landen komen wereldwijd vaak voor en hebben betrekking op een afwijking in de opgave tussen, in dit geval, Duitse en Nederlandse bedrijven met betrekking tot dezelfde goederenstroom. Dat kan veroorzaakt worden door een foutieve opgave door een bedrijf of een interpretatieverschil door een bedrijf ten aanzien van het land van herkomst of bestemming. Ook kunnen handelsasymmetrieën ontstaan doordat specifieke goederenstromen op een afwijkende manier worden geschat, indien dat nodig is. Zo is het vaak lastig om precies vast te stellen waar aardgasstromen die Nederland aan Duitsland uitvoert precies terecht komen.

Door bewuste conceptuele keuzes kunnen er nog meer verschillen ontstaan in de rapportages. Zo worden quasi-doorvoerstromen door Duitsland wel en door Nederland niet gepubliceerd.²⁾ Dat is dan ook een belangrijke verklaring voor de hogere cijfers bij de Duitse export naar Nederland dan bij Nederlandse import uit Duitsland. Toch komt de Duitse import uit Nederland een stuk lager uit dan de Nederlandse export naar Duitsland. Een andere conceptuele keuze ligt hieraan ten grondslag. Duitsland neemt bij de importcijfers namelijk niet de goederenstromen mee waarvan bekend is³⁾ dat ze in een derde land gemaakt zijn (het land van oorsprong principe). Dat betekent dat doorvoerstromen door Nederland (quasi-doorvoer of wederuitvoer) voor een belangrijk deel niet worden geregistreerd als Duitse import. Het betreft bijvoorbeeld goederen die in China gemaakt zijn. Nederland hanteert in tegenstelling tot Duitsland het herkomstprincipe bij de import, waarbij altijd het laatste land waar de goederen geweest zijn voor de import geldend is.

Een ander dataverschil bestaat binnen het aanbod van de Duitse data. De totale Duitse handel met Nederland is namelijk een stuk groter dan de som van de handel van de Duitse deelstaten met Nederland. Het verschil is hier een bewuste keuze. De rapportages van de deelstaten betreffen in principe enkel de export van productie door de deelstaten zelf (geen wederuitvoer of quasi-doorvoer) en de invoer voor de Duitse markt. Op Duitslandniveau worden doorvoerstromen door Duitsland wel meegeteld. Bij de Duitse export zijn de verschillen groter dan bij de Duitse import, omdat er bij de rapporterende bedrijven meer bekend is over de wederuitvoer dan over de invoer ten behoeve van toekomstige wederuitvoer. Figuur 2.2.1 vat de belangrijkste verschillen in de cijfers samen.

2.2.1 Verschillen tussen Nederlandse cijfers, federale Duitse cijfers en Duitse deelstaatcijfers

| | Nederlands perspectief | | Duits perspectief |
|------------------------------------------|------------------------|------------------|-------------------------------|
| | totaal Duitsland | totaal Duitsland | som alle deelstaten Duitsland |
| | Mld euro | | |
| Goederen vanuit Nederland naar Duitsland | 98,6 | 88,0 | 86,9 |
| Goederen vanuit Duitsland naar Nederland | 64,9 | 79,5 | 61,7 |

Bron: Statistische Ämter des Bundes und der Länder, Deutschland. CBS.

²⁾ Quasi-doorvoer betreft invoer van goederen van buitenlandse makelij die na aankomst in Nederland niet of nauwelijks een bewerking ondergaan en daarna weer worden doorgevoerd naar het buitenland. De goederen zijn tijdens het gehele verblijf in Nederland eigendom van een buitenlands bedrijf (in tegenstelling tot de wederuitvoer). De quasi-doorvoer is geen onderdeel van de Nederlandse cijfers over de Nederlandse handel, wel bij de Europese cijfers over de Nederlandse handel (Eurostat).

³⁾ Als het bij Duitse bedrijven niet bekend is in welk land de goederen gemaakt zijn, dan geldt het principe van land van herkomst. Dit verklaart waarom er toch Nederlandse wederuitvoerstromen voorkomen bij de Duitse import uit Nederland.

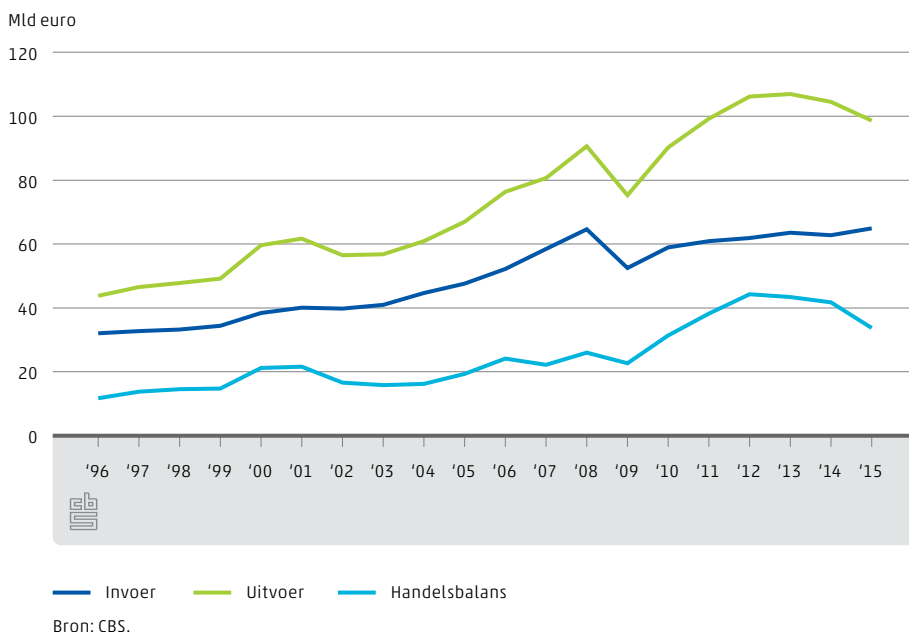
Verder is het goed te realiseren dat de Duitse deelstaat die goederen verhandelt niet per definitie de uiteindelijke deelstaat van herkomst of bestemming is. Dat is inherent aan hoe de goederenhandelsstatistiek wereldwijd functioneert. Nederlandse producten kunnen bijvoorbeeld gekocht en ingevoerd worden door een bedrijf in Hamburg, om vervolgens doorverkocht te worden naar een bedrijf in de deelstaat Brandenburg. Deze laatste handelsstroom – de goederenhandel tussen Duitse deelstaten – is niet in deze cijfers opgenomen. Het gaat dus puur om de internationale handel van een Duitse deelstaat met andere landen, zoals gerapporteerd door de verschillende Duitse statistische bureaus.

2.3 Nederlands-Duitse handel in perspectief

Nederlandse handel met Duitsland

In de afgelopen 30 jaar is de handel met Duitsland flink toegenomen. Zowel de invoer als de uitvoer is in deze periode meer dan verdubbeld, zie figuur 2.3.1. De import uit Duitsland laat in de afgelopen 30 jaar een stijgende lijn zien. Alleen in het crisisjaar 2009 was er sprake van een daling van de invoerwaarde. Met 64,9 miljard euro is de invoerwaarde in 2015 weer groter dan voor de financiële crisis. In 2015 bedroeg de Nederlandse uitvoer van goederen naar Duitsland 98,6 miljard euro. Dit is het laagste niveau sinds 2010. De afname van de uitvoer in de afgelopen jaren zorgt er ook voor dat het handelsoverschot met Duitsland voor het derde jaar op rij is afgenomen. De Nederlandse uitvoer naar Duitsland daalde met name vanwege een afnemende export van geraffineerde aardolieproducten, organische chemische producten, personenauto's en niet-monetair goud.

2.3.1 Nederlandse goederenhandel met Duitsland

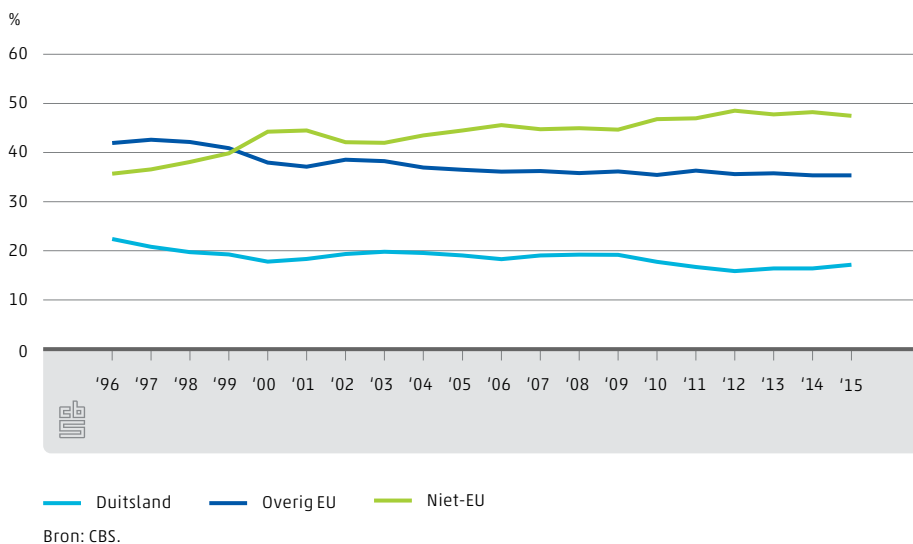


Hoewel de absolute handelswaarden met Duitsland de afgelopen drie decennia zijn toegenomen, neemt het belang van Duitsland in de totale Nederlandse handel langzaam af. Dit hangt samen met een sterkere groei van de handel met niet-EU-landen en nieuwe EU-landen zoals Polen. In 1996 was 22 procent van de Nederlandse import afkomstig van onze oosterburen. In 2015 was dit aandeel met 5 procentpunten afgenomen. Echter, het belang van de overige EU-landen⁴⁾ is in deze periode sterker afgenomen, van 42 naar 35 procent. Niet-Europese landen zoals de VS en China winnen terrein. Bijna de helft van de Nederlandse invoer is afkomstig uit landen die geen lid zijn van de Europese Unie, zie figuur 2.3.2. Eenzelfde beeld is te zien bij de Nederlandse export⁵⁾. Het aandeel goederen dat Nederland naar de andere EU-landen uitvoert, inclusief Duitsland, daalt langzaam. Desondanks blijkt uit figuur 2.3.3 dat de EU – en in het bijzonder Duitsland – met afstand de belangrijkste afnemer blijft van onze goederen. Bijna een kwart van de Nederlandse uitvoer is te danken aan onze oosterburen. Circa 72 procent van de export ging in 2015 naar de EU. Ook zonder wederuitvoer is de EU belangrijker voor Nederland dan de landen buiten de EU.

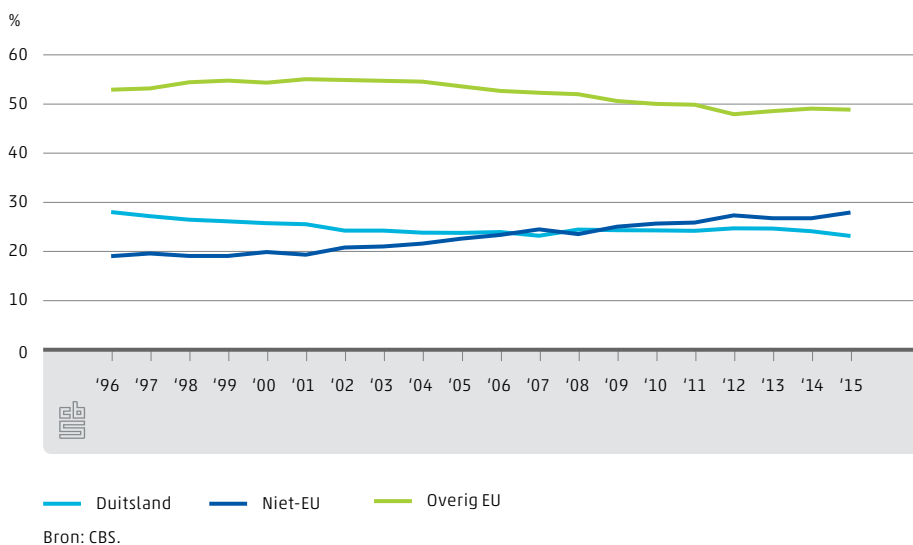
⁴⁾ Om tot een correcte vergelijking te komen wordt in alle jaren uitgegaan van de huidige 28 EU-landen (minus Nederland).

⁵⁾ Zie ook het artikel: 'Nederlandse export meer gericht op niet-EU-landen (CBS, 2016).

2.3.2 Aandeel handelspartners in waarde Nederlandse goederenimport



2.3.3 Aandeel handelspartners in waarde Nederlandse goederenexport

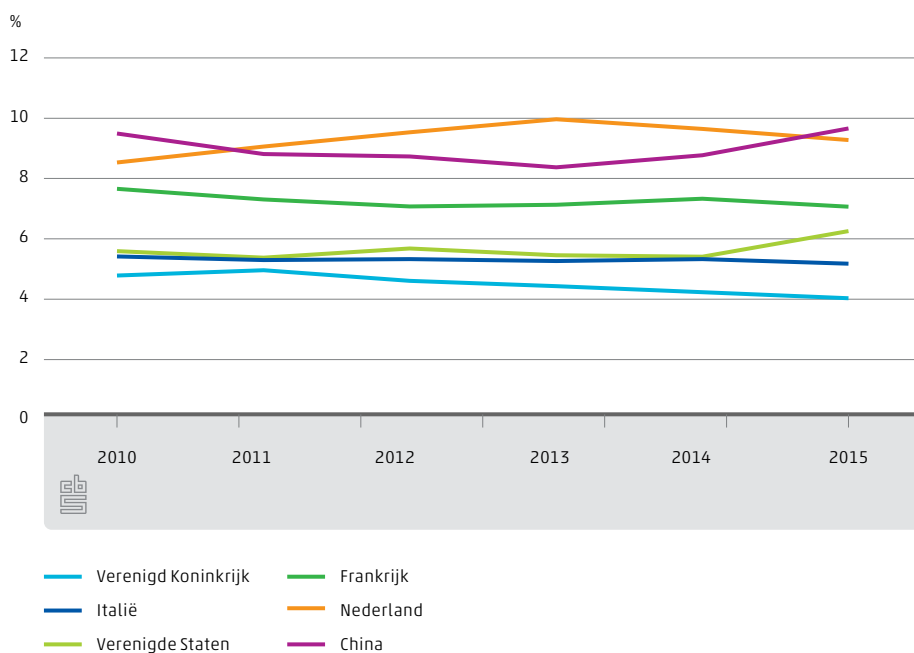


Tot nu toe is de handel tussen Nederland en Duitsland beschreven vanuit een Nederlands dataperspectief. Zoals in paragraaf 2.2 is aangekondigd zal de bilaterale handel nu vanuit een Duits dataperspectief worden belicht.

Import van Duitsland

In de periode 2010–2015 streed Nederland samen met China om de titel 'belangrijkste goederenleverancier van Duitsland', zie figuur 2.3.4. Met een aandeel van 9,5 en 9,7 procent was China de koploper in respectievelijk 2010 en 2015. In de tussenliggende jaren importeerde Duitsland het meeste uit Nederland. In 2015 was 9,3 procent van de totale Duitse goederenimport afkomstig uit Nederland. Het aandeel van andere Europese grootmachten daalde licht in de periode 2010–2015. Het belang van de Verenigde Staten als goederenleverancier nam in die periode juist toe.

2.3.4 Aandeel handelspartners in waarde Duitse goederenimport



Bron: Statistische Ämter des Bundes und der Länder, Deutschland; eigen berekeningen.

Nederland is met name een belangrijke leverancier van grondstoffen en minerale brandstoffen voor Duitsland. Ruim 20 procent van alle Duitse import van deze producten kwam in 2015 van Nederlandse bodem. Ten opzichte van 2010 betekent dit een toename van bijna 5 procentpunten. Aardolieproducten vormen in 2015 het belangrijkste Duitse importproduct uit Nederland, ondanks een daling van 2 miljard ten opzichte van 2010. Ook aardgas en ruwe aardolie zijn belangrijke importproducten uit ons land, zie figuur 2.3.5. Ook bij chemische producten is

het belang van Nederland ten opzichte van andere landen toegenomen. Dit komt vooral doordat Duitsland in de afgelopen vijf jaar bijna 5 miljard euro meer uitgaf aan medicinale en farmaceutische producten uit Nederland.

2.3.5 Grootste waarden, stijgers en dalers bij de Duitse goederenimport uit Nederland

| Grootste waarden 2015 | | Grootste stijgers 2015 t.o.v. 2010 | | Grootste dalers 2015 t.o.v. 2010 | | | | |
|-----------------------|-------------------------------------------------------|------------------------------------|----------|----------------------------------------|----------|---|-----------------------------------|--------|
| | Mln euro | | Mln euro | | Mln euro | | | |
| 1 | Aardolieproducten | 9 020 | 1 | Medicinale en farmaceutische producten | 4 918 | 1 | Aardolieproducten | -2 057 |
| 2 | Aardgas | x | 2 | Ruwe aardolie | 3 844 | 2 | Bijzondere chemische producten | -488 |
| 3 | Boordprovisie en benodigdheden schepen en vliegtuigen | 6 508 | 3 | Aardgas | x | 3 | Niet-monitair goud | -334 |
| 4 | Medicinale en farmaceutische producten | 5 963 | 4 | Geneesmiddelen | 942 | 4 | Koolwaterstoffen (niet gasvormig) | -327 |
| 5 | Ruwe aardolie | 4 033 | 5 | Telefoons en onderdelen | 721 | 5 | Elektronenbuizen en transistors | -186 |

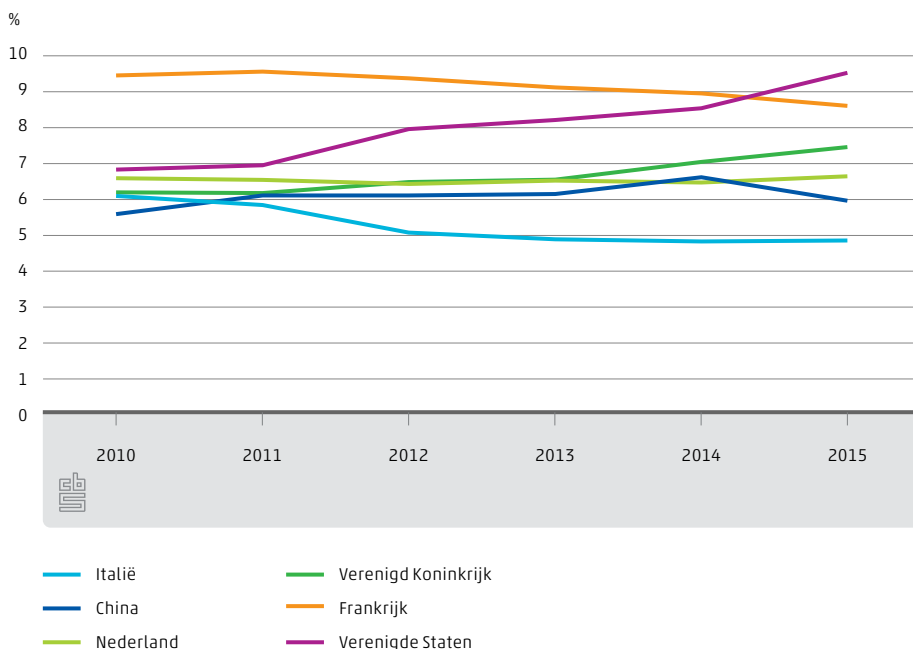
Bron: Statistische Ämter des Bundes und der Länder, Deutschland; eigen berekeningen ('x' betekent precieze waarde geheim).

Geraffineerde producten van aardolie zijn niet alleen het grootste importproduct uit Nederland, ook was het Nederlandse marktaandeel hoog. Bijna de helft (49,2 procent) van alle olieproducten die Duitsland importeerde was afkomstig uit ons land. Het bevindt zich daarmee op de vijfde plek van importgoederen met het hoogste Nederlandse marktaandeel. De top-5 wordt gecompleteerd met eieren (70,8 procent), bloemen en planten (60,4 procent), levende dieren (58,3 procent) en margarine (53,1 procent). Landbouwproducten zijn dus belangrijk bij de Nederlandse export. In hoofdstuk 3 wordt er daarom specifiek aandacht besteed aan de agrarische handel met Duitsland.

Export van Duitsland

In 2015 is de Verenigde Staten de belangrijkste exportbestemming voor Duitsland. Frankrijk, dat de afgelopen jaren koploper was, staat nu tweede. Het Verenigd Koninkrijk zorgt ervoor dat Nederland net buiten de top-3 valt. In vergelijking met andere belangrijke exportbestemmingen is het aandeel van Nederland in de periode 2010-2015 redelijk stabiel. Het Verenigd Koninkrijk en, met name, de Verenigde Staten winnen terrein, terwijl Frankrijk en Italië hun belang als exportbestemming van Duitse producten zien afnemen.

2.3.6 Aandeel handelspartners in waarde Duitse goederenuitvoer



Bron: Statistische Ämter des Bundes und der Länder, Deutschland; eigen berekeningen.

Nederland is niet alleen een belangrijke leverancier van grondstoffen en minerale brandstoffen, ook is het een belangrijke afnemer van deze groep producten: 22 procent van de totale Duitse exportwaarde van deze groep producten had ons land als bestemming. Aardgas is de grootste stijger in de periode 2010–2015. Ook medicinale en farmaceutische producten zien we terug op lijst. Met een totale waarde van bijna 6 miljard exporteren onze oosterburen bijna evenveel van dit soort goederen als ze importeren. Medicinale en farmaceutische producten zijn zelfs de belangrijkste Duitse exportproducten die naar Nederland gaan. Ook geneesmiddelen vinden gretig afzet in Nederland, zie figuur 2.3.7.



2e goederenleverancier
is Nederland voor Duitsland

2.3.7 Grootste waarden, stijgers en dalers bij de Duitse goederenuitvoer naar Nederland

| Grootste waarden 2015 | | Grootste stijgers 2015 t.o.v. 2010 | | Grootste dalers 2015 t.o.v. 2010 | | |
|-----------------------|-------------------------------------------------------|------------------------------------|----------|----------------------------------------|-------------------------------------------------------|------|
| | Mln euro | | Mln euro | | Mln euro | |
| 1 | Medicinale en farmaceutische producten | 5 870 | 1 | Aardgas | x | |
| 2 | Aardgas | x | 2 | Auto's | 1 000 | |
| 3 | Boordprovisie en benodigdheden schepen en vliegtuigen | 4 395 | 3 | Geneesmiddelen | 895 | |
| 4 | Auto's | 3 330 | 4 | Medicinale en farmaceutische producten | 763 | |
| 5 | Geneesmiddelen | 2 356 | 5 | Elektronenbuizen en transistors | 640 | |
| | | | | 1 | Spoorwagematerieel | -915 |
| | | | | 2 | Optische elementen en brillen | -427 |
| | | | | 3 | Muziekinstrumenten | -233 |
| | | | | 4 | Boordprovisie en benodigdheden schepen en vliegtuigen | -219 |
| | | | | 5 | Schroot van ijzer of staal | -166 |

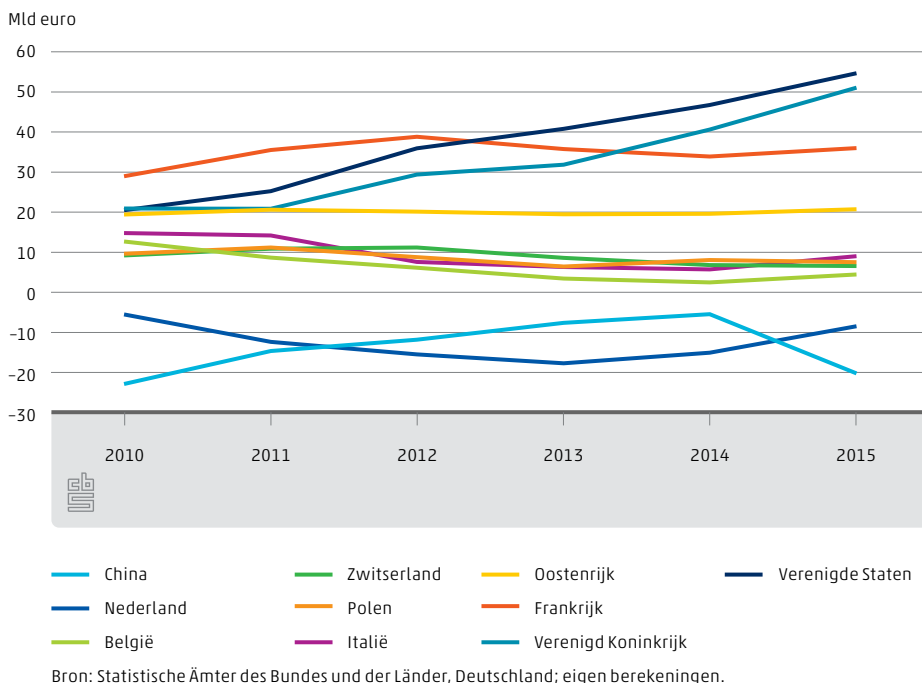
Bron: Statistische Ämter des Bundes und der Länder, Deutschland; eigen berekeningen ('x' betekent precieze waarde geheim).

Handelsbalans van Duitsland

Duitsland heeft na China het grootste handelsoverschot in de wereld (CBS, 2015). Het is dan ook geen verrassing dat onze oosterburen een positieve handelsbalans hebben met het merendeel van hun belangrijkste handelspartners. Dat wil zeggen dat de exportwaarde naar deze landen groter is dan de waarde van de goederen die men importeert. Vooral het handelsoverschot ten opzichte van de Verenigde Staten en het Verenigd Koninkrijk is in de periode 2010–2015 flink toegenomen. Het handelsoverschot naar deze twee landen is in de afgelopen vijf jaar meer dan verdubbeld, zie figuur 2.3.8.

Van de tien belangrijkste handelspartners van Duitsland zijn slechts twee landen waarmee de Duitsers een handelstekort hebben: China en Nederland. Het grootste handelstekort heeft Duitsland in 2015 met China. In de drie voorgaande jaren had Duitsland het grootste handelstekort met Nederland. Deze wisseling van de wacht heeft twee redenen. In 2015 is de Duitse import uit China sterk toegenomen. In vergelijking met een jaar eerder steeg de invoerwaarde met bijna 15 procent, van 79,8 miljard euro naar 91,6 miljard euro. In diezelfde periode bleef de importwaarde van goederen uit Nederland vrijwel gelijk (88 miljard). Daartegenover staat dat de Duitse export naar Nederland met 9,3 procent toenam in de periode 2014–2015, terwijl de exportwaarde van goederen naar China juist afnam met 4 procent.

2.3.8 Duitse handelsbalans per handelspartner



2.4 Verdeling Duitse handel met Nederland

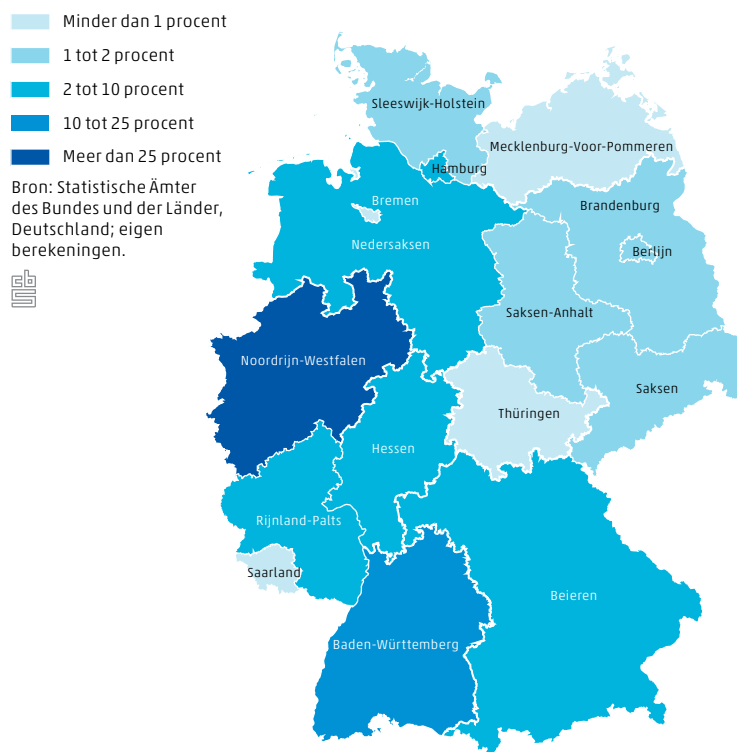
Als er gesproken wordt over de goederenhandel tussen Nederland en Duitsland dan wordt normaliter geen rekening gehouden met de verdeling van deze handel binnen Duitsland. De goederenhandel is echter zeer scheef verdeeld. Enkele Duitse deelstaten zijn goed voor een groot deel van de handel met Nederland. In deze paragraaf zal de verdeling binnen Duitsland centraal staan.

Duitse import per deelstaat

Van alle Duitse deelstaten importeert Noordrijn-Westfalen verreweg het meest uit Nederland. Maar liefst 43 procent van de waarde van de goederen die Nederland aan Duitsland levert, heeft als bestemming Noordrijn-Westfalen. Daarbij spelen de

korte afstand tot Nederland en de grote economie van de deelstaat (het grootste in heel Duitsland) een belangrijke rol. Op grote afstand volgt Baden-Württemberg met ruim 15 procent van de totale Duitse import uit Nederland, daarna Beieren (10 procent), Nedersaksen (9 procent) en Hessen (7 procent). De overige deelstaten voeren relatief weinig goederen uit Nederland in. Hamburg en Rijnland Palts hebben een aandeel van ieder 4 procent en alle nog niet genoemde regio's nemen ieder ongeveer 1 procent af, zie figuur 2.4.1.

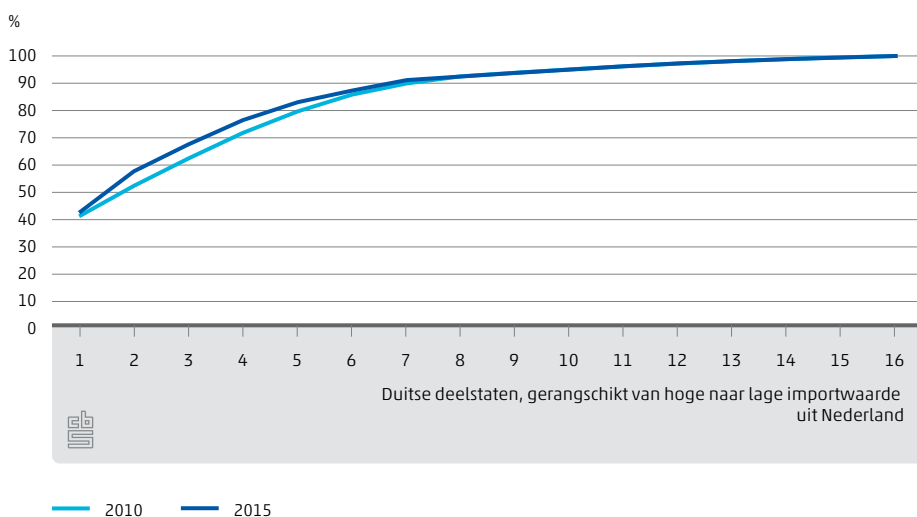
2.4.1 Aandelen Duitse deelstaten in totale invoerwaarde uit Nederland, 2015



Door de zestien deelstaten te rangschikken van hoog naar laag en vervolgens op te tellen ontstaat een cumulatieve grafiek die de concentratie van de import uit Nederland goed weergeeft. Figuur 2.4.2 laat zien dat de zeven belangrijkste Duitse afnemers van Nederlandse producten in 2015 goed zijn voor maar liefst 91,2 procent van de totale import uit Nederland. Daarmee is de import uit Nederland iets geconcentreerder dan vijf jaar eerder. De zeven grootste afnemende deelstaten waren toen verantwoordelijk voor 89,9 procent. Het verschil is echter klein. De Nederlandse export naar Duitsland komt dus steeds meer terecht in een

select aantal Duitse regio's en deze verdeling is een vrij stabiel gegeven door de tijd.

2.4.2 Aandelen Duitse deelstaten in totale invoerwaarde uit Nederland, 2015



Bron: Statistische Ämter des Bundes und der Länder, Deutschland; eigen berekeningen.

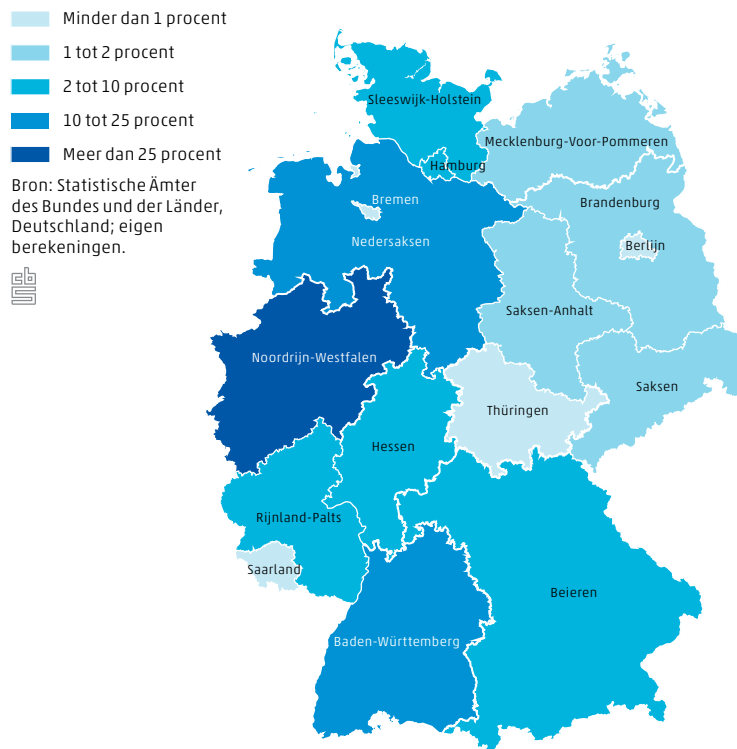
De rangschikking van belangrijkste bestemmingen voor Nederland is wel iets veranderd tussen 2010 en 2015. Bij de eerste zeven landen zijn er drie verschuivingen. Baden-Württemberg was in 2015 bestemming twee voor Nederland en in 2010 nog nummer drie. Ook Beieren is belangrijker geworden, van vier naar drie. Nedersaksen daalt juist van twee naar vier. Onder de top zeven zijn er slechts kleine verschuivingen zichtbaar. In de bijlage staan de precieze ontwikkelingen van de goederenhandel met Nederland per deelstaat beschreven.

Duitse export per deelstaat

De verdeling van de handel met Nederland is bij de Duitse uitvoer vergelijkbaar met de Duitse invoer. Ook bij de Duitse export naar Nederland is Noordrijn-Westfalen toonaangevend. Ongeveer 30 procent van de goederen die Duitsland naar ons land exporteert, wordt door deze deelstaat uitgevoerd. Dit aandeel is wel een stuk minder dan bij de import uit Nederland (43 procent). Net als bij de Duitse import is ook bij de Duitse export Baden-Württemberg tweede. Het aandeel van deze deelstaat is bij de Duitse export (21 procent) groter dan bij de Duitse import

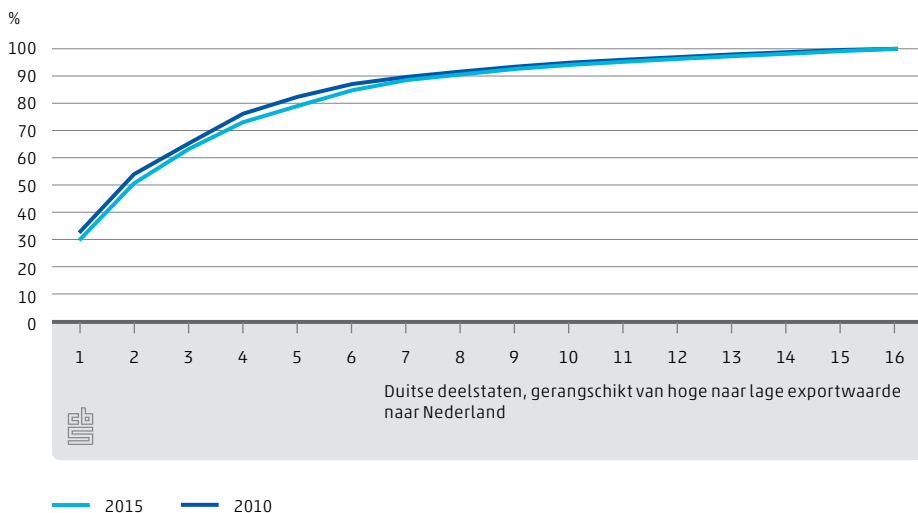
(15 procent). Vanuit het Saarland en Oost-Duitsland wordt relatief het minst naar ons land geëxporteerd, zie figuur 2.4.3.

2.4.3 Aandelen Duitse deelstaten in totale uitvoerwaarde naar Nederland, 2015



Nedersaksen (12%), Beieren (10%), Hessen, Rijnland Palts (beiden 6%) en Hamburg (4%) vormen samen met Noordrijn-Westfalen en Baden-Württemberg de top zeven van Duitse leveranciers aan Nederland. Dit zijn precies dezelfde namen als bij de Duitse import uit Nederland, al verschilt de volgorde iets. De zeven belangrijkste leveranciers voor Nederland zijn daarmee goed voor 88,5 procent van de totale Duitse export richting Nederland. Dit is een iets lagere concentratie dan in 2010. Toen ging het om een gezamenlijk aandeel van 89,6 procent. Op basis van deze cijfers blijkt dat de Duitse import uit Nederland meer regionaal geconcentreerd is dan de Duitse export naar Nederland. Dit is geheel toe te schrijven aan de meer prominente rol van Noordrijn-Westfalen bij de Duitse invoer.

2.4.4 Aandelen Duitse deelstaten in totale invoerwaarde uit Nederland, 2015



Bron: Statistische Ämter des Bundes und der Länder, Deutschland; eigen berekeningen.

In 2015 zijn de eerste zeven leveranciers voor Nederland precies dezelfde als vijf jaar eerder en er zijn geen verschuivingen in de onderlinge rangschikking. Die zijn er wel op een lager niveau. Mecklenburg-Voor-Pommeren is nu veel belangrijker dan in 2010 (van zestien naar elf). Thüringen is als exporteur juist een stuk minder belangrijk geworden (van elf naar veertien). Tenslotte is Berlijn nu laatste terwijl dat de deelstaat in 2010 nog op plek veertien stond.

Handelsgrootte, economiegrootte en afstand

Al decennia lang wordt voor de analyse van de handel tussen twee landen gebruik gemaakt van het zwaartekrachtmodel van bilaterale handel (Isard, 1954; Ullman, 1954; Tinbergen, 1962; Krugman et al., 2015). Dit model bouwt voort op de natuurkundige gravitatiewet van Newton. Deze wet beschrijft onder andere hoe de aantrekking tussen twee hemellichamen toeneemt met de massa van de twee hemellichamen en afneemt met een toenemende afstand tussen de twee. Een analogie hiervan gaat op voor de handel tussen twee landen. In de meest eenvoudige variant van het zwaartekrachtmodel van de bilaterale handel

zijn economiegrootte en afstand de enige schatters van de handel tussen twee landen⁶⁾.

De economiegrootte (bruto binnenlands of regionaal product) hangt positief samen met de omvang van de handel, afstand negatief. Nederland handelt bijvoorbeeld minder met Japan dan met een land met een vergelijkbare economiegrootte op kortere afstand. Daarnaast handelen we veel minder met België dan met het economisch veel grotere Duitsland, ondanks een vergelijkbare afstand.

2.4.5 Aandeel Duitse deelstaten in Duitse economie, handel met Nederland en afstand tot Nederland, 2015

| | Aandeel in Duits bbp | Aandeel in Duitse export naar Nederland | Aandeel in Duitse import uit Nederland | Aandeel in som afstanden tot Nederland |
|---------------------------|----------------------|-----------------------------------------|----------------------------------------|----------------------------------------|
| | % | | | |
| Noordrijn-Westfalen | 21,3 | 29,7 | 42,6 | 2,7 |
| Beieren | 18,1 | 9,9 | 9,8 | 9,8 |
| Baden-Württemberg | 15,2 | 20,9 | 15,1 | 7,3 |
| Hessen | 8,7 | 6,0 | 6,5 | 5,0 |
| Nedersaksen | 8,5 | 12,5 | 8,9 | 4,4 |
| Rijnland-Palts | 4,4 | 5,8 | 3,9 | 5,1 |
| Berlijn | 4,1 | 0,8 | 1,2 | 7,8 |
| Saksen | 3,7 | 2,0 | 1,3 | 8,7 |
| Hamburg | 3,6 | 3,8 | 4,2 | 5,5 |
| Sleeswijk-Holstein | 2,8 | 2,0 | 1,3 | 6,5 |
| Brandenburg | 2,2 | 1,1 | 1,0 | 7,5 |
| Thüringen | 1,9 | 1,0 | 0,8 | 6,9 |
| Saksen-Anhalt | 1,9 | 1,5 | 1,3 | 6,1 |
| Mecklenburg-Voor-Pommeren | 1,3 | 1,2 | 0,6 | 6,7 |
| Saarland | 1,2 | 1,0 | 0,6 | 5,6 |
| Bremen | 1,0 | 0,9 | 0,8 | 4,2 |

Bron: Statistische Ämter des Bundes und der Länder, Deutschland; Destatis; ANWB.

Dit geldt ook voor de Nederlandse handel met de Duitse deelstaten. Deelstaten met een grote economie hebben in het algemeen ook veel handel met Nederland. De (lange) afstand is in veel gevallen spelbreker. Noordrijn-Westfalen, Beieren en Baden-Württemberg zijn de belangrijkste economieën van Duitsland en ook de belangrijkste handelspartners met Nederland. Echter, het Nederlandse aandeel

⁶⁾ Economiegrootte en afstand worden algemeen gezien als de meest verklarende voorspellers van de omvang van de handel tussen twee gebieden en zijn daarom voldoende om een model te bouwen. Complexere modellen voegen extra determinanten toe die invloed hebben op de bilaterale handelsomvang zoals (beleidsmatige) openheid tot handel, koloniale banden, bereikbaarheid voor zeeschepen, politieke stabiliteit, economische structuur, buitenlandse investeringen of cultuurfactoren. In een eerdere analyse kwamen dergelijke factoren naar voren als verklaringen voor verschillen tussen feitelijke en geschatte handel van Nederland met andere landen (Ramaekers & De Wit, 2012).

in de handel van Beieren valt uit de toon vanwege de relatief grote afstand tot Nederland, zie figuur 2.4.5. Met de middelgrote economie Saksen is relatief weinig handel en ook hier is de afstand tot Nederland relatief groot. Duidelijk is wel dat de verschillen in afstand met Nederland tussen de deelstaten een stuk kleiner zijn dan de verschillen in regionaal product. Daarmee is het aannemelijk dat het regionaal product in dit geval een krachtigere verklaring is voor de grote verschillen in de invoer van de Duitse regio's uit Nederland dan afstand.

Toepassing zwaartekrachtmodel op de Duitse deelstaten

Om te bepalen in hoeverre we meer of minder exporteren naar de Duitse deelstaten dan te verwachten op basis van economiegrootte en afstand, is het nodig om het in de vorige paragraaf beschreven zwaartekrachtmodel te toetsen. Een betrouwbare uitkomst is echter niet mogelijk op basis van gegevens van enkel de zestien deelstaten. Dit aantal is te beperkt om betrouwbare uitkomsten te genereren. De hier gekozen oplossing is om de export van Nederland naar alle landen ter wereld (voor zover data beschikbaar) in het model mee te nemen. Door het meenemen van de export naar al deze landen, alsmede het bbp van die landen en de afstand tot die landen, beschikken we over voldoende observaties om betrouwbare uitspraken te doen over de Duitse deelstaten.

Het hier toegepaste graviteitsmodel ziet er als volgt uit:

$$\ln EXPORT_{nx} = \beta_0 + \beta_1 * \ln AFSTAND_{nx} + \beta_2 * \ln BBP_x + \epsilon_{nx}$$

met $\ln EXPORT_{nx}$ als het natuurlijke logaritme van de export van Nederland naar land of deelstaat X in euro's in 2015,

met $\ln AFSTAND_{nx}$ als het natuurlijke logaritme van de afstand van Nederland tot land of deelstaat X in kilometers (gemeten als de afstand tussen Amsterdam en de hoofdstad van het land of deelstaat X),

met $\ln BBP_x$ als het natuurlijke logaritme van de economiegrootte van land of deelstaat X in euro's (gemeten als het bruto binnenlands of regionaal product in lopende prijzen) in 2015 (of het meeste recent beschikbare jaar),

met β_0 als een constante, β_1 en β_2 als regressiecoëfficiënten en ϵ_{nx} het verschil tussen de voorspelde en de geobserveerde waarde $EXPORT$ van land X.

De data zijn logaritmisch getransformeerd (natuurlijke logaritmen of 'ln') om een zo goed mogelijke proxy te maken van een normale verdeling wat een lineaire regressie mogelijk maakt.

Figuur 2.4.6 toont de belangrijkste resultaten wat betreft het gehele model. Het geschatte model bevat 223 waarnemingen, waaronder de zestien Duitse deelstaten en 207 landen in de wereld (exclusief Nederland, Duitsland en landen waarvan geen data beschikbaar is). De adjusted R square is 0,877. Dit betekent dat bijna 88 procent van de verschillen tussen landen in de import uit Nederland is te verklaren op basis van hun economiegrootte en hun geografische afstand tot Nederland. De determinanten afstand en bbp tonen het verwachte verband met export en zijn bovendien statistisch zeer significant.

2.4.6 Resultaten toepassing zwaartekrachtmodel op landen en Duitse deelstaten, 2015

| | | | |
|---------------------|-------------|-----------------|-----------------|
| Aantal waarnemingen | 223 | | |
| 'Adjusted R square' | 0,877 | | |
| | Beta | t-waarde | p-waarde |
| Constante | 2,609 | 3,360 | 0,001 |
| LN_AFSTAND | -0,862 | -11,626 | 0,000 |
| LN_BBP | 0,926 | 31,462 | 0,000 |

Bron: CBS.

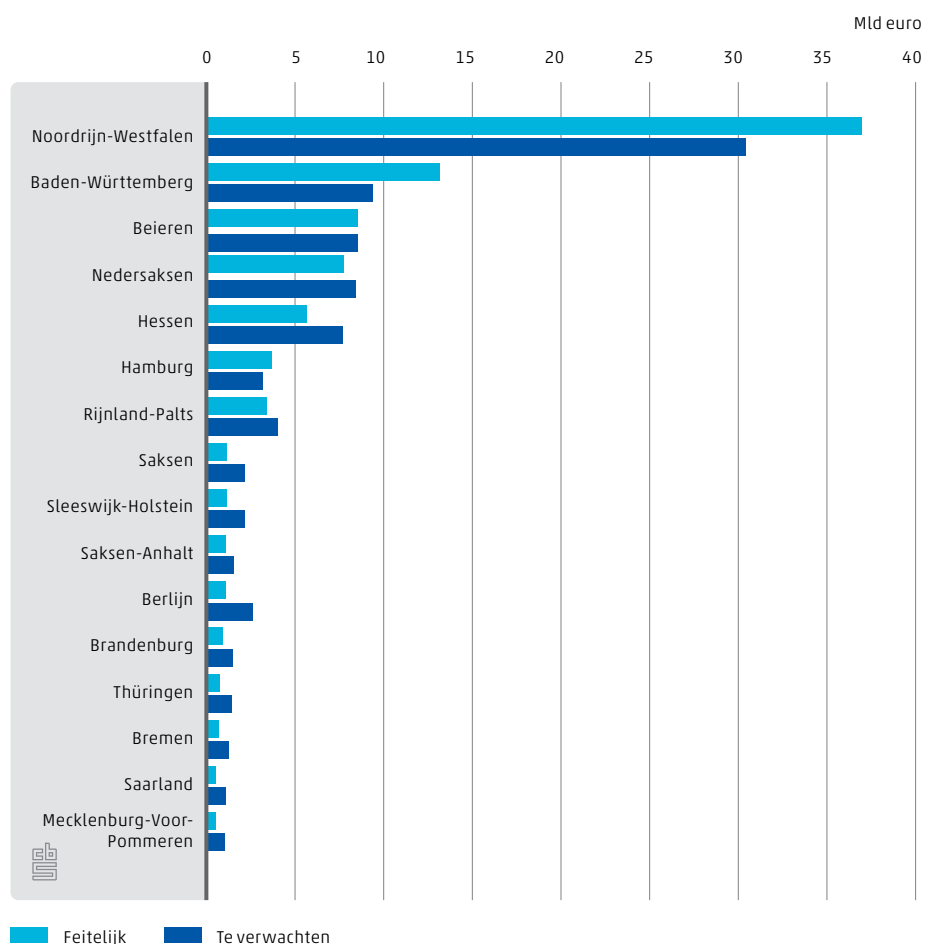
Het model geeft voor elke Duitse deelstaat de verwachte waarden voor de import uit Nederland op basis van de geschatte verhoudingen tussen export, afstand en economiegrootte van 2015. Het is interessant om deze verwachte waarden nu te vergelijken met de feitelijke waarden voor de export van Nederland naar die deelstaten van dat jaar. De resultaten zijn dan als volgt (zie ook de figuren 2.4.7 en:

- Duitsland als geheel (hier som van alle Duitse deelstaten) importeert vrijwel precies evenveel uit Nederland als de verwachting is op basis van de economiegrootte en afstand. De feitelijke import ligt slechts 0,3 procent hoger dan geschat (86,9 miljard om 86,6 miljard euro).
- Er zijn wel grote verschillen tussen deelstaten en de verdeling is scheef wat betreft deelstaten onder en boven de verwachting. Slechts drie deelstaten importeren meer uit Nederland dan het model voorspelt (Noordrijn-Westfalen, Baden-Württemberg en Hamburg), één deelstaat doet het conform verwachting (Beieren) en de overige twaalf deelstaten importeren onder de verwachting.

Dit betekent dat de drie deelstaten boven de streep vrijwel volledig compenseren voor de twaalf deelstaten onder de streep.

- De grootste absolute verschillen betreffen Noordrijn-Westfalen (6,5 miljard euro boven verwachting) en Baden-Württemberg (3,7 miljard euro boven de verwachting). Baden-Württemberg zit ook procentueel het meest boven de verwachting (40 procent). Berlijn zit relatief het verst onder de verwachting (59 procent) en Hessen absoluut gezien (2,0 miljard euro).

2.4.7 Feitelijke Duitse import uit Nederland en te verwachten import op basis van economiegrootte en afstand, 2015



Bron: CBS.

2.4.8 Verschillen tussen feitelijke Duitse import uit Nederland en te verwachten import op basis van economiegrootte en afstand, 2015

| | Feitelijk | Te verwachten | Absoluut verschil | Relatief verschil |
|---------------------------|-------------|---------------|-------------------|-------------------|
| | Mld euro | | | % |
| Noordrijn-Westfalen | 37,0 | 30,4 | 6,5 | 21,5 |
| Baden-Württemberg | 13,1 | 9,4 | 3,7 | 39,9 |
| Beieren | 8,6 | 8,6 | -0,0 | -0,3 |
| Nedersaksen | 7,8 | 8,5 | -0,7 | -8,0 |
| Hessen | 5,7 | 7,7 | -2,0 | -26,4 |
| Hamburg | 3,7 | 3,2 | 0,5 | 17,1 |
| Rijnland-Palts | 3,4 | 4,0 | -0,7 | -16,8 |
| Saksen | 1,1 | 2,2 | -1,0 | -47,8 |
| Sleeswijk-Holstein | 1,1 | 2,2 | -1,0 | -48,0 |
| Saksen-Anhalt | 1,1 | 1,6 | -0,5 | -29,7 |
| Berlijn | 1,1 | 2,6 | -1,6 | -59,0 |
| Brandenburg | 0,9 | 1,5 | -0,6 | -40,3 |
| Thüringen | 0,7 | 1,4 | -0,7 | -49,4 |
| Bremen | 0,7 | 1,3 | -0,6 | -45,9 |
| Saarland | 0,5 | 1,1 | -0,6 | -53,2 |
| Mecklenburg-Voor-Pommeren | 0,5 | 1,0 | -0,6 | -53,0 |
| Duitsland | 86,9 | 86,6 | 0,3 | 0,3 |

Bron: CBS.

De vijf belangrijkste exportbestemmingen zijn volgens het model Noordrijn-Westfalen, Baden-Württemberg, Beieren, Nedersaksen en Hessen. Dit komt overeen met de werkelijkheid. Hier en daar zijn de verschillen wel groot te noemen. Zo is de import door Noordrijn-Westfalen 6,5 miljard euro hoger dan voorspeld. Een mogelijke reden hiervoor is dat Noordrijn-Westfalen, vanwege zijn strategische ligging ten opzichte van ons land, als belangrijke hub fungeert voor de import uit Nederland met verdere doorlevering naar het Duitse achterland. Zo is uit paragraaf 1.2 van deze Internationaliseringsmonitor op te maken dat het leeuwendeel van de bulkvracht uit Nederland in havens van Noordrijn-Westfalen wordt gelost. Deze goederenstroom geldt als binnenlandse handel en is daarom niet opgenomen in de internationale handelscijfers, waarop het model zich baseert.

Ook Baden-Württemberg is aantrekkelijker voor de Nederlandse goederenexport dan verwacht op basis van het model. De uitstekende infrastructuur en de ligging aan de Rijn (en de Neckar) speelt ook hier een voorname rol (DNHK, 2016). Maar ook het karakter van de economie van Baden-Württemberg is van belang. De Zuid-Duitse deelstaat staat bekend om haar zeer sterke (hoogwaardige) industriële sector. Bijna een derde van alle werknemers in de deelstaat verdient zijn brood in de industrie en bouwnijverheid. Ter vergelijking, op nationaal niveau

werkt nog geen kwart in deze sectoren (Europese Commissie, 2016a). Baden-Württemberg is dus net als Noordrijn-Westfalen relatief meer op goederenhandel gericht dan op de dienstenhandel. En net als Noordrijn-Westfalen is ook Baden-Württemberg een belangrijke schakel naar andere Duitse en Europese bestemmingen (DNHK, 2016).



0,3% is slechts het verschil
tussen de feitelijke en de te verwachten
Duitse import uit Nederland

Ook de Nederlandse uitvoer naar Hamburg doet het boven verwachting goed: 3,7 miljard euro ten opzichte van de geschatte 3,2 miljard euro. Dit komt wellicht doordat Hamburg als belangrijke havenstad (derde van Europa) sterk gericht is op de goederenhandel. Wat betreft de goederenhandel heeft Hamburg zelfs de meest open economie van Duitsland⁷⁾. Berlijn is juist veel meer gericht op de dienstensector. Berlijn heeft het grootste aandeel werkenden in de dienstensector van heel Duitsland, met name in het openbaar bestuur. Ook Hessen heeft een belangrijke diensteneconomie die sterk leunt op Frankfurt's financiële sector (Europese Commissie, 2016a). Dit zijn mogelijke redenen waarom Berlijn en Hessen achterblijven bij de verwachtingen van het zwaartekrachtmodel. Ook naar het aan Nederland grenzende Nedersaksen is er minder Nederlandse uitvoer dan geschat. Nedersaksen mist in vergelijking met Noordrijn-Westfalen en Baden-Württemberg onder andere de belangrijke Rijnverbinding met Nederland.

⁷⁾ Een open economie wordt hier gedefinieerd als het aandeel goederenhandel ten opzichte van economiegrootte (bruto regionaal product). Zie ook figuur 2.4.9 verderop.

Exportmogelijkheden voor Nederland

In de vorige paragraaf zijn de verwachte en feitelijke invoer van Duitse deelstaten met Nederlandse herkomst gepresenteerd. Op basis van enkel deze resultaten is het niet mogelijk om iets te zeggen over exportmogelijkheden of -kansen voor Nederland. Het is sowieso lastig om exportkansen per deelstaat te kwantificeren. Exportkansen kunnen namelijk net zo goed liggen op bekend terrein als op minder bekend terrein. Zo blijkt uit een studie van ING dat er nog voldoende exportkansen in Noordrijn-Westfalen (logistiek, duurzaamheid) en Baden-Württemberg (machinebouw) liggen, gebieden waar Nederland het al goed doet (ING, 2016).

Desondanks is het mogelijk om op basis van de resultaten van het zwaartekrachtmodel, enkele macro-economische indicatoren én ontwikkelingen op microniveau (de meest belangrijke Nederlandse exportgoederen) een beeld te schetsen van Nederlandse exportmogelijkheden naar Duitse deelstaten.

Zowel de koopkracht⁸⁾ (Smeets et al., 2010) als de economische ontwikkeling (Jagersma, 2004) in een regio zijn belangrijke indicatoren voor exportmogelijkheden van goederen. Ook de mate waarin een economie gefocust is op de import van goederen is een interessante indicator, evenals de positie van Nederland als internationaal leverancier van goederen. Een overzicht van deze macro-economische indicatoren is weergegeven in figuur 2.4.9.

Op basis van deze macro-economische indicatoren vallen vier deelstaten op:

1. *Bremen*. Bremen importeert bijna de helft minder uit Nederland dan men zou verwachten op basis van economiegrootte en afstand. Dit kan duiden op exportkansen en die zijn terug te vinden in andere indicatoren. Zo is de economische groei er heel hoog (2,7 procent) en staat de deelstaat heel open voor goederenimport uit de rest van de wereld (Bremen heeft de negende haven van Europa, RVO, 2016). Verder is de koopkracht in de deelstaat hoog en is Nederland pas de vierde leverancier van goederen voor Bremen.
2. *Saarland*. Ook Saarland kwam in het zwaartekrachtmodel naar voren als deelstaat die minder Nederlandse goederen importeert dan men zou verwachten. Dit duidt in dit geval ook op exportkansen aangezien de deelstaat een hoge economische groei heeft (2,4 procent), bovengemiddeld open staat voor de import van goederen uit het buitenland, een gemiddelde koopkracht kent en er maar liefst vijf landen zijn die meer goederen naar Saarland exporteren dan Nederland.

⁸⁾ In dit hoofdstuk wordt bruto regionaal product per inwoner als proxy voor koopkracht genomen.

3. *Beieren*. In de toepassing van het zwaartekrachtmodel blijkt de Nederlandse export naar Beieren het precies zo goed te doen als men zou verwachten op basis van economiegrootte en afstand. Desalniettemin lijkt op basis van de macro-economische indicatoren een grotere export mogelijk. Het is de tweede economie van Duitsland, de economische groei van de deelstaat is hoger dan gemiddeld (2,1 procent) en de openheid tot import uit de wereld is gemiddeld. Verder is de koopkracht hoog en is Nederland pas de zevende leverancier aan Beieren op dit moment. Beieren vormt samen met Baden-Württemberg de kern van de Duitse maakindustrie (Rabobank, 2015). Volgens ING liggen er in Beieren specifiek exportkansen voor toeleveranciers van de elektrotechnische en transportmiddelenindustrie (ING, 2016).
4. *Hamburg*. Hoewel Nederland meer exporteert naar Hamburg dan je zou verwachten op basis van economiegrootte en afstand, is Hamburg toch een interessante markt voor verdere expansie. Hamburg is met haar zeer belangrijke haven (derde van Europa, RVO, 2016) zeer sterk gericht op de import van goederen uit de rest van de wereld. De Hamburgse import heeft een omvang van meer dan de helft van de eigen economie. Dat is een veel hoger percentage dan in de rest van Duitsland. Ook de koopkracht is de hoogste van Duitsland. Als leverancier is Nederland echter op dit moment pas vierde. De regio Noord-Duitsland, waaronder Hamburg en Bremen, wordt door RVO aangehaald als een dynamische regio met voldoende kansen voor Nederlandse ondernemers door een eeuwenlange handelstraditie en een gunstig ondernemersklimaat op korte afstand met goede verbindingen tot Nederland. Het als toeleverancier bijdragen aan een duurzamere en meer gedigitaliseerde maritieme sector wordt specifiek als exportkans genoemd. Maar liefst 95 procent van Duitse handel wordt met schepen afgehandeld (RVO, 2016). Daar staat wel tegenover dat de Hamburgse haven specifiek groei problemen heeft doordat hele grote schepen moeite hebben om de haven te bereiken door achterstallige baggerwerkzaamheden (Birger, 2015).

Voor een preciezere analyse zullen de genoemde deelstaten nu ook op goederenniveau worden bekeken. De top 20 van meest uitgevoerde producten door Nederland (hier alleen uitvoer eigen makelij, zonder wederuitvoer) vormt hierbij het uitgangspunt. Een achterblijvend marktaandeel van een bepaald product bij een deelstaat (ten opzichte van de rest van Duitsland) is een indicatie dat er exportkansen zijn voor Nederlandse bedrijven in de desbetreffende deelstaat. Zo heeft Nederland bij de export van bloemen en planten een veel lager marktaandeel in Bremen en Hamburg in vergelijking met de export naar heel Duitsland, zie figuur 2.4.10. Maar ook een sterk aantrekkende vraag van deelstaten naar producten uit het buitenland wijst op additionele exportmogelijkheden. De totale Bremense import van koolwaterstoffen is bijvoorbeeld in vijf jaar tijd bijna

vertwintigvoudigd. Van een grote vraag naar zulke producten kan Nederland mogelijk meeprofiteren. Zie ook hoofdstuk 3 voor een vergelijkbare aanpak bij de analyse van exportkansen voor agrarische producten.

2.4.9 Macro-indicatoren die (kunnen) samenhangen met Nederlandse exportmogelijkheden, 2015

| | Relatief verschil tussen feitelijke en geschatte import uit NL | Economische groei | Goederen- import/brp | Brp/inwoner | NL als leverancier |
|---------------------------|----------------------------------------------------------------------|----------------------|-------------------------|-------------|-----------------------|
| | % | | | Euro | Positie |
| Baden-Württemberg | 39,9 | 3,1 | 33,2 | 42 988 | 2 |
| Noordrijn-Westfalen | 21,5 | 0,0 | 31,5 | 36 602 | 1 |
| Hamburg | 17,1 | 1,9 | 59,0 | 61 987 | 4 |
| Beieren | -0,3 | 2,1 | 28,9 | 43 722 | 7 |
| Nedersaksen | -8,0 | 2,1 | 30,6 | 33 032 | 2 |
| Rijnland-Palts | -16,8 | 1,4 | 24,9 | 32 893 | 1 |
| Hessen | -26,4 | 1,7 | 30,5 | 43 231 | 3 |
| Saksen-Anhalt | -29,7 | 0,1 | 28,1 | 25 147 | 4 |
| Brandenburg | -40,3 | 2,7 | 23,5 | 26 565 | 4 |
| Bremen | -45,9 | 2,7 | 36,9 | 47 727 | 4 |
| Saksen | -47,8 | 1,5 | 19,4 | 27 781 | 4 |
| Sleeswijk-Holstein | -48,0 | 1,4 | 22,9 | 30 242 | 5 |
| Thüringen | -49,4 | 1,1 | 16,0 | 26 341 | 4 |
| Mecklenburg-Voor-Pommeren | -53,0 | 1,9 | 13,0 | 24 932 | 3 |
| Saarland | -53,2 | 2,4 | 42,9 | 35 416 | 6 |
| Berlijn | -59,0 | 3,0 | 9,2 | 35 783 | 2 |

Bron: CBS, Helaba Volkswirtschaft, Statistische Ämter des Bundes und der Länder, Destatis, eigen berekeningen.

In figuur 2.4.10 staan producten geaccentueerd waarvan de waarde van de import uit het buitenland door de deelstaat tussen 2010 en 2015 meer dan verdubbeld is én het marktaandeel van Nederland nog steeds onder het Duitse gemiddelde ligt. Dit is bijvoorbeeld het geval bij bussen en trekkers (Beieren, Bremen, Hamburg) en geneesmiddelen (Bremen, Saarland). Op basis hiervan is het dus aannemelijk dat er exportmogelijkheden zijn voor deze producten in de genoemde Duitse regio's⁹⁾.

⁹⁾ Zie ook de bijlage voor een vergelijkbare analyse voor elke Duitse deelstaat. Ook in de bijlage worden mogelijke exportkansen op productniveau ingeschat op basis van Nederlands marktaandeel, Nederlands aanbod en Duitse vraag. Het verschil is dat in de hier getoonde analyse (hoog) Nederlands aanbod het uitgangspunt is en in de bijlage (laag) Nederlandse markt-aandeel.

2.4.10 Top 20 belangrijkste exportproducten van Nederlandse makelij wereldwijd en het Nederlands marktaandeel in de Duitse invoer, 2015

| | Uitvoer Nederlands product | | | | | |
|-------------------------------------------|----------------------------|---------|--------|---------|----------|------|
| | Duitsland | Beieren | Bremen | Hamburg | Saarland | |
| | Mld euro | % | | | | |
| 1 Aardolieproducten | 28,5 | 49,2 | 19,2 | 11,5 | 20,8 | 11,1 |
| 2 Bloemen en planten | 8,8 | 60,4 | 46,1 | 25,5 | 26,5 | 80,8 |
| 3 Gespecialiseerde machines | 7,7 | 3,7 | 2,7 | 3,1 | 1,5 | 0,7 |
| 4 Aardgas | 7,7 | 27,7 | 0,0 | 100,0 | 4,5 | 0,0 |
| 5 Geneesmiddelen | 6,1 | 8,2 | 23,6 | 0,4 | 36,1 | 1,0 |
| 6 Groenten (niet bereid) | 5,4 | 33,7 | 22,7 | 24,6 | 48,6 | 47,4 |
| 7 Bereide voedingsmiddelen | 4,7 | 14,4 | 9,4 | 25,1 | 5,5 | 4,2 |
| 8 Bussen en trekkers | 4,4 | 24,1 | 14,8 | 0,0 | 0,9 | 10,9 |
| 9 Vlees (niet rundvlees) | 4,0 | 20,5 | 16,1 | 20,4 | 10,1 | 11,7 |
| 10 Kunststof in primaire vormen | 3,9 | 15,4 | 15,2 | 4,0 | 6,0 | 16,5 |
| 11 Koolwaterstoffen (niet gasvormig) | 3,6 | 40,4 | 4,7 | 84,1 | 62,9 | 5,3 |
| 12 Polyethers en polyesters | 3,5 | 25,4 | 26,2 | 16,1 | 13,0 | 52,2 |
| 13 Schepen en boten | 3,5 | 5,7 | 8,8 | 29,7 | 4,6 | 0,0 |
| 14 Veevoer | 3,1 | 26,4 | 17,2 | 37,8 | 14,7 | 46,0 |
| 15 Bijzondere chemische producten | 2,9 | 7,0 | 4,3 | 15,0 | 7,8 | 3,0 |
| 16 Medicinale en farmaceutische producten | 2,8 | 29,8 | 7,9 | 1,7 | 0,3 | 2,9 |
| 17 Kaas | 2,7 | 28,2 | 19,8 | 43,3 | 12,5 | 18,7 |
| 18 Telefoons en onderdelen | 2,6 | 6,0 | 9,3 | 1,4 | 1,8 | 2,9 |
| 19 Polymeren van ethyleen | 2,5 | 24,3 | 22,2 | 16,5 | 4,8 | 15,4 |
| 20 Computers en onderdelen | 2,4 | 5,2 | 9,2 | 2,5 | 30,1 | 3,1 |

Bron: Statistische Ämter des Bundes und der Länder, Deutschland; eigen berekeningen.

Accentuering betekent dat het goederen betreft waarvan de invoer meer dan verdubbeld is in 2010-2015.

2.5 Conclusie

Er is al veel bekend en geschreven over de Nederlandse goederenhandel met Duitsland, maar een specifieke micro-analyse van de handel met de Duitse deelstaten heeft tot op heden ontbroken. Dit hoofdstuk laat zien dat een dergelijke analyse veel waarde toevoegt. Daarbij wordt dankbaar gebruik gemaakt van gedetailleerde data die het CBS heeft gekregen van de statistiekbureaus van de Duitse deelstaten. Het Duitse dataperspectief brengt ook andere zaken naar voren zoals de positie van Nederland vanuit Duits oogpunt. Duitsland is vanuit Nederlands perspectief met afstand de belangrijkste handelspartner, maar Nederland blijkt vanuit Duits perspectief de tweede goederenleverancier en pas het vierde land van bestemming. China passeerde Nederland in 2015 aan kop als goederenleverancier aan Duitsland en dit is in lijn met een jarenlange trend van

Chinese opkomst. De Verenigde Staten passeerde Frankrijk in 2015 als belangrijkste goederenbestemming voor Duitsland en de export naar dit land is al jaren met een stevige opmars bezig. Van de belangrijkste Duitse handelspartners is Nederland samen met China wel het enige land dat een handelsoverschot in de handel met Duitsland heeft.

De verdeling van de goederenhandel van ons land met Duitsland is zeer scheef. De Duitse deelstaat Noordrijn-Westfalen is verreweg de belangrijkste handelspartner voor Nederland. Maar liefst 43 procent van de Duitse import uit Nederland heeft als bestemming Noordrijn-Westfalen en 30 procent van de Duitse export naar Nederland komt uit Noordrijn-Westfalen. Daarna volgen Baden-Württemberg, Nedersaksen, Beieren, Hessen, Rijnland Palts en Hamburg. Deze top zeven van deelstaten is samen goed voor maar liefst 91 procent van de Duitse import uit Nederland en 89 procent van de Duitse export naar Nederland. De percentages zijn niet alleen goed vergelijkbaar tussen import en export, maar ook door de tijd. In 2010 waren de cumulatieve aandelen van de top zeven vrijwel gelijk.

Economiegrootte en afstand blijken goede voorspellers van de verschillen tussen de Duitse deelstaten in de handel met Nederland. Dat is niet vreemd, want het welbekende zwaartekrachtmodel van de bilaterale handel laat al decennia zien dat het een krachtige voorspeller is van de handel tussen regio's. De omvang van de Nederlandse export naar Duitsland als geheel blijkt zelfs nagenoeg te kloppen met de geschatte omvang op basis van economiegrootte en afstand. Binnen Duitsland zijn er wel behoorlijke verschillen. Zo blijken slechts drie deelstaten (Noordrijn-Westfalen, Baden-Württemberg, Hamburg) meer Nederlandse import te ontvangen dan geschat en is er één deelstaat waarbij de verwachting precies klopt (Beieren). De drie deelstaten die boven verwachting scoren, compenseren dus volledig voor twaalf deelstaten die onder de verwachting zitten.

Toepassing van een eenvoudig zwaartekrachtmodel (met alleen economiegrootte en afstand) is echter niet voldoende om iets te zeggen over Nederlandse exportkansen in Duitsland. Ook in regio's waar Nederland sterk presteert kunnen er nog steeds mogelijkheden tot groei zijn. Verschillen in economische groei, economische structuur en koopkracht zijn mogelijke verklaringen voor een afwijkende export naar Duitsland ten opzichte van de verwachting op basis van economiegrootte en afstand. Een analyse van deze aspecten levert op dat Hamburg, Beieren, Bremen en Saarland interessante aanknopingspunten bieden voor verder onderzoek naar exportkansen. Daarbij voldoet het niet om te blijven hangen in een macro-analyse, maar is het nodig om een eventuele 'mismatch' op goederenniveau bloot te leggen. In dit hoofdstuk is een eerste aanzet hiertoe gedaan door te laten zien bij welke typisch Nederlandse goederen het

Nederlandse marktaandeel bij de import door Duitse deelstaten achterblijft én de Duitse vraag naar deze goederen juist toeneemt. Verder onderzoek is nodig om uit te zoeken of hier daadwerkelijk sprake is van een 'mismatch' tussen aanbod (Nederland) en vraag (Duitse deelstaten). Daarbij is het ook nodig om verdere structuurgegevens te gebruiken ter onderbouwing van de analyse. Zo zijn de infrastructurele verbindingen tussen Nederland en Duitsland (binnenvaart, zee, weg, vliegtuig, spoor, pijpleiding) hier niet precies gekwantificeerd. Ook is er niet gekeken naar leveringen tussen Duitse deelstaten bij gebrek aan data hierover.

2.6 Bijlage: detailinformatie per Duitse deelstaat

In deze bijlage zal een totaaloverzicht worden gepresenteerd van de Nederlandse goederenhandel met alle Duitse deelstaten, gesorteerd op alfabet. Daarbij is voor elke deelstaat één pagina gereserveerd, waarbij de deelstaat wordt vergeleken met de andere Duitse deelstaten. Tevens wordt per deelstaat de structuur van de handelsrelaties met Nederland inzichtelijk gemaakt.

Het overzicht per deelstaat bestaat uit de onderstaande onderdelen, met een uitleg waar nodig.

- a. *Informatie per deelstaat in vergelijking met andere deelstaten.*
- b. *Structuurinformatie over de deelstaat zonder vergelijking met andere deelstaten:*
 - Drie belangrijkste landen van herkomst bij de goederenimport en (als Nederland er niet bij staat) de positie van Nederland
 - Drie belangrijkste landen van bestemming bij de goederenexport en (als Nederland er niet bij staat) de positie van Nederland
 - Drie belangrijkste goederen (op basis van importwaarde) bij de import ¹⁰⁾
 - Drie belangrijkste goederen (op basis van exportwaarde) bij de export
 - Drie hoogste Nederlandse marktaandelen bij de import door de deelstaat
 - Drie lage Nederlandse marktaandelen bij de import door de deelstaat. Er wordt hier alleen gekeken naar de goederen waarbij Nederland een lager aandeel heeft dan 0,5 procent in de Duitse import. Van hieruit wordt geanalyseerd of er ook sprake is van groot Nederlands aanbod (uitvoer Nederlandse makelij wereldwijd) en grote Duitse vraag (groei van de invoer van de Duitse deelstaat wereldwijd). Door de combinatie van de drie elementen laag Nederlands marktaandeel, groot Nederlands aanbod en grote Duitse vraag is de link met 'Nederlandse exportkansen' het meest realistisch.

¹⁰⁾ Zowel bij de belangrijkste importgoederen als de belangrijkste exportgoederen geldt dat 'boordprovisie' wordt uitgesloten. Bij veel deelstaten geldt dat boordprovisie belangrijk is 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 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.

Baden-Württemberg

Vergelijking met andere Duitse deelstaten Ranking Groei t.o.v. 2010

| | | | |
|-----------------------------------------|------------------------|-----|-----|
| Aantal inwoners: | 10,7 mln | 3e | |
| Bruto regionaal product (BRP): | 461 mld euro | 3e | |
| BRP/inwoner: | 42.988 euro | 5e | |
| Oppervlakte: | 35.751 km ² | 3e | |
| Afstand (ranking van dichtbij tot ver): | 610 km | 12e | |
| Import uit Nederland: | 13,13 mld euro | 2e | 93% |
| Export naar Nederland: | 12,90 mld euro | 2e | 14% |



Binnen deze deelstaat

| | | | |
|----------------------------------------------|----------------|----------------------------------------------------------------|----------------|
| Belangrijkste leveranciers: | | Belangrijkste afnemers: | |
| 1. Zwitserland | 14,50 mld euro | 1. Verenigde Staten | 25,96 mld euro |
| 2. Nederland | 13,13 mld euro | 2. Frankrijk | 14,47 mld euro |
| 3. Verenigde Staten | 11,93 mld euro | 3. China | 13,95 mld euro |
| | | 5. Nederland | 12,90 mld euro |
| Belangrijkste importgoederen uit NL: | | Belangrijkste exportgoederen naar NL: | |
| 1. Medicinale producten | 5,62 mld euro | 1. Medicinale producten | 5,48 mld euro |
| 2. Aardolieproducten | 0,43 mld euro | 2. Optische elementen en brillen | 0,49 mld euro |
| 3. Groenten (niet bereid) | 0,32 mld euro | 3. Auto's | 0,46 mld euro |
| Aandeel Nederland in Duitse import: (top) | | Aandeel Nederland in Duitse import: (laag, zie toelichting) | |
| 1. Eieren | 85,46 procent | 1. Organische verbindingen | 0,12 procent |
| 2. Natuurlijke meststoffen | 78,11 procent | 2. Auto's | 0,41 procent |
| 3. Cacao en cacao(oter) | 67,79 procent | 3. Zaden voor fijne oliën | 0,45 procent |

Bron: Statistische Ämter des Bundes und der Länder, Deutschland; Destatis; ANWB; eigen berekeningen.

Baden-Württemberg geldt als een economisch zeer belangrijke deelstaat. De deelstaat handelt na Noordrijn-Westfalen het meeste met Nederland, ondanks een relatief grote afstand tot Nederland. De goede ontsluiting van Baden-Württemberg via de Rijnccorridor draagt hier aan bij.

Nederland is voor de deelstaat de belangrijkste leverancier na Zwitserland. Aan de Duitse exportkant staat Nederland vijfde. De deelstaat is vooral gericht op de VS. In Baden-Württemberg bevindt zich het wereldwijde centrum voor medische techniek (DNHK, 2015). Het is dan ook niet geheel verrassend dat de handel in medicinale producten buitengewoon toonaangevend is. Zowel bij de import als de export met Nederland staan deze producten bovenaan, met name antisera. De Nederlandse export kent de grootste marktaandelen bij de export van eieren, natuurlijke meststoffen en cacao(oter). Meer dan twee derde van deze import van Baden-Württemberg heeft Nederland als land van herkomst. Onder meer organische verbindingen, auto's en zaden voor fijne oliën worden nauwelijks uit Nederland ingevoerd.

Beieren

Vergelijking met andere Duitse deelstaten Ranking Groei t.o.v. 2010

| | | | |
|-----------------------------------------|------------------------|-----|-----|
| Aantal inwoners: | 12,7 mln | 2e | |
| Bruto regionaal product (BRP): | 549 mld euro | 2e | |
| BRP/inwoner: | 43.272 euro | 3e | |
| Oppervlakte: | 70.550 km ² | 1e | |
| Afstand (ranking van dichtbij tot ver): | 817 km | 16e | |
| Import uit Nederland: | 8,56 mld euro | 3e | 33% |
| Export naar Nederland: | 6,11 mld euro | 4e | 5% |



Binnen deze deelstaat

| | | | |
|----------------------------------------------|----------------|----------------------------------------------------------------|----------------|
| Belangrijkste leveranciers: | | Belangrijkste afnemers: | |
| 1. Oostenrijk | 14,79 mld euro | 1. Verenigde Staten | 22,78 mld euro |
| 2. China | 13,66 mld euro | 2. Verenigd Koninkrijk | 15,46 mld euro |
| 3. Verenigde Staten | 11,75 mld euro | 3. China | 14,44 mld euro |
| 7. Nederland | 8,55 mld euro | 7. Nederland | 6,11 mld euro |
| Belangrijkste importgoederen uit NL: | | Belangrijkste exportgoederen naar NL: | |
| 1. Geneesmiddelen | 0,79 mld euro | 1. Auto's | 0,82 mld euro |
| 2. Elektronenbuizen, transistors | 0,59 mld euro | 2. Geneesmiddelen | 0,17 mld euro |
| 3. Telefoons en onderdelen | 0,58 mld euro | 3. Zuigermotoren | 0,15 mld euro |
| Aandeel Nederland in Duitse import: (top) | | Aandeel Nederland in Duitse import: (laag, zie toelichting) | |
| 1. Cacao en cacaoboter | 86,67 procent | 1. Zwavel en ijzerpyriet | 0,00 procent |
| 2. Eieren | 71,25 procent | 2. Radio-actief en aanverwant materiaal | 0,46 procent |
| 3. Bereide oliën en vetten | 60,10 procent | 3. Alcoholische dranken | 0,47 procent |

Bron: Statistische Ämter des Bundes und der Länder, Deutschland; Destatis; ANWB; eigen berekeningen.

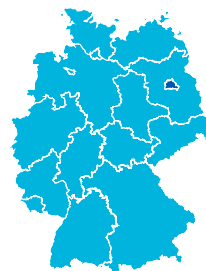
Beieren is na Noordrijn-Westfalen de belangrijkste economische regio van Duitsland. Toch zijn er maar liefst drie deelstaten die meer naar Nederland exporteren en twee deelstaten die meer uit Nederland importeren. Dat heeft mede te maken met de grote afstand tot Nederland. Het is de verst gelegen Duitse deelstaat gemeten vanaf Amsterdam.

In vergelijking met andere landen is Nederland pas de zevende leverancier voor Beieren en ook de zevende afnemer van Beiers product. VS en China zijn belangrijk voor Beieren en kennen een prominente plek bij zowel de in- als uitvoer. Op goederenniveau valt op dat veel geneesmiddelen worden ingevoerd uit Nederland, maar relatief ook veel geneesmiddelen naar Nederland worden uitgevoerd. Het verreweg belangrijkste Beierse exportproduct betreft niettemin auto's. De automotive industrie is qua omzet de belangrijkste industrietak van Duitsland (Destatis, 2016), en een aanzienlijk gedeelte komt op conto van Beieren. Grote auto-producenten als BMW en Audi zijn in Beieren gevestigd (DNHK, 2015). Nederland heeft het grootste marktaandeel in de Beierse import in het geval van cacao(boter) en eieren. Nederlandse exportproducten die nauwelijks naar Beieren worden geëxporteerd zijn onder andere zwavel en ijzerpyriet, radio-actief materiaal en alcoholische dranken.

Berlijn

Vergelijking met andere Duitse deelstaten Ranking Groei t.o.v. 2010

| | | | |
|-----------------------------------------|---------------------|-----|-----|
| Aantal inwoners: | 3,5 mln | 8e | |
| Bruto regionaal product (BRP): | 124 mld euro | 7e | |
| BRP/inwoner: | 35.783 euro | 7e | |
| Oppervlakte: | 892 km ² | 14e | |
| Afstand (ranking van dichtbij tot ver): | 654 km | 14e | |
| Import uit Nederland: | 1,08 mld euro | 11e | 58% |
| Export naar Nederland: | 0,52 mld euro | 16e | 12% |



Binnen deze deelstaat

Belangrijkste leveranciers:

| | |
|---------------------|---------------|
| 1. Italië | 1,09 mld euro |
| 2. Nederland | 1,08 mld euro |
| 3. Verenigde Staten | 1,05 mld euro |

Belangrijkste afnemers:

| | |
|---------------------|---------------|
| 1. Verenigde Staten | 1,76 mld euro |
| 2. Polen | 1,10 mld euro |
| 3. Saudi-Arabië | 0,85 mld euro |
| 9. Nederland | 0,52 mld euro |

Belangrijkste importgoederen uit NL:

| | |
|----------------------------|---------------|
| 1. Telefoons en onderdelen | 0,18 mld euro |
| 2. Schoeisel | 0,13 mld euro |
| 3. Cacao en cacaoboten | 0,08 mld euro |

Belangrijkste exportgoederen naar NL:

| | |
|---------------------------------|---------------|
| 1. Tabaksfabrikaten | 0,05 mld euro |
| 2. Geneesmiddelen | 0,05 mld euro |
| 3. Meet- en analyseinstrumenten | 0,03 mld euro |

Aandeel Nederland in Duitse import: (top)

| | |
|--------------------------------------|---------------|
| 1. Bloemen en planten | 78,34 procent |
| 2. Maïs | 75,39 procent |
| 3. Koolwaterstoffen (niet gasvormig) | 70,48 procent |

Aandeel Nederland in Duitse import: (laag, zie toelichting)

| | |
|-------------------------------------|--------------|
| 1. Landbouwmachines (niet tractors) | 0,10 procent |
| 2. Geprefabriceerde bouwwerken | 0,20 procent |
| 3. Motorrijwielen en fietsen | 0,47 procent |

Bron: Statistische Ämter des Bundes und der Länder, Deutschland; Destatis; ANWB; eigen berekeningen.

Berlijn is de hoofdstad van Duitsland en tegelijkertijd een zelfstandige deelstaat. Het is qua oppervlakte een van de kleinste deelstaten, maar middelgroot qua inwoners, economie en koopkracht. De handel met Nederland is kleiner dan gemiddeld en dat hangt deels samen met de grote afstand tot Nederland. De goederenexport naar Nederland is zelfs de allerlaagste van alle deelstaten in Duitsland. Het gegeven dat de economie van Berlijn gedomineerd wordt door de dienstensector speelt hierin een belangrijke rol (Amt für Statistik Berlin-Brandenburg, 2016). Nederland is pas de negende afnemer van Berlijnse producten, maar Berlijn haalt na Italië wel de meeste spullen uit Nederland. Wederuitvoer vanuit Nederland speelt daarbij wel een belangrijke rol. Het gaat namelijk voor een aanzienlijk deel om wederuitvoer van bijvoorbeeld smart phones, schoenen en cacao. Het belangrijkste exportproduct vanuit Berlijn naar Nederland betreft tabaksfabrikaten, zoals sigaretten. Relatief gezien zijn bloemen en planten het belangrijkste Nederlands exportproduct met bestemming Berlijn. Daarna volgt maïs. Voor beide producten geldt dat ruim drie kwart van de Berlijnse import uit Nederland komt (zie ook hoofdstuk 3). Nederlandse exportproducten die nauwelijks hun weg naar Berlijn vinden zijn bijvoorbeeld landbouwmachines en fietsen.

Brandenburg

Vergelijking met andere Duitse deelstaten Ranking Groei t.o.v. 2010

| | | | |
|-----------------------------------------|------------------------|-----|-----|
| Aantal inwoners: | 2,5 mln | 10e | |
| Bruto regionaal product (BRP): | 65 mld euro | 11e | |
| BRP/inwoner: | 26.565 euro | 13e | |
| Oppervlakte: | 29.654 km ² | 5e | |
| Afstand (ranking van dichtbij tot ver): | 625 km | 13e | |
| Import uit Nederland: | 0,90 mld euro | 12e | 18% |
| Export naar Nederland: | 0,66 mld euro | 12e | 23% |



Binnen deze deelstaat

| | | | |
|----------------------------------------------|----------------|----------------------------------------------------------------|---------------|
| Belangrijkste leveranciers: | | Belangrijkste afnemers: | |
| 1. Rusland | 3,90 mld euro | 1. Verenigde Staten | 2,31 mld euro |
| 2. Polen | 2,76 mld euro | 2. Polen | 1,93 mld euro |
| 3. Verenigd Koninkrijk | 0,95 mld euro | 3. Frankrijk | 1,49 mld euro |
| 4. Nederland | 0,90 mld euro | 5. Nederland | 0,66 mld euro |
| Belangrijkste importgoederen uit NL: | | Belangrijkste exportgoederen naar NL: | |
| 1. Geneesmiddelen | 0,13 mld euro | 1. Walsdraad, staven van ijzer | 0,15 mld euro |
| 2. Cacao en cacao(oter) | 0,08 mld euro | 2. Vrachtwagens en kranen | 0,04 mld euro |
| 3. Groenten (niet bereid) | 0,06 mld euro | 3. Papier en karton | 0,04 mld euro |
| Aandeel Nederland in Duitse import: (top) | | Aandeel Nederland in Duitse import: (laag, zie toelichting) | |
| 1. Gasvormige koolwaterstoffen | 100,00 procent | 1. Aardolieproducten | 0,15 procent |
| 2. Schaal- en weekdieren | 75,01 procent | 2. Straalmotoren | 0,17 procent |
| 3. Bussen en trekkers | 74,05 procent | 3. Auto's | 0,25 procent |

Bron: Statistische Ämter des Bundes und der Länder, Deutschland; Destatis; ANWB; eigen berekeningen.

Brandenburg is voor Nederland een relatief ver weg gelegen deelstaat. Dat verklaart deels de lage rangschikking ten aanzien van de omvang van de handel met Nederland. Daarnaast is het een relatief kleine economie met een lage koopkracht.

Voor Brandenburg is Rusland de belangrijkste leverancier en is de VS de belangrijkste exportbestemming. Polen is zowel bij in- als uitvoer tweede. Nederland is de vierde leverancier en de vijfde afnemer van Brandenburgse goederen. Het meest ingevoerde product uit Nederland betreft geneesmiddelen en daarna volgen cacao(oter) en verse, gekoelde en bevroren groenten. Bij de Brandenburgse export zijn walsdraad, staven en profielen van ijzer toonaangevend. Als we kijken naar de Nederlandse marktaandeelen dan is er één product dat op dit moment volledig uit Nederland komt en dat betreft gasvormige koolwaterstoffen. Aan de andere kant zijn er ook producten die nauwelijks uit Nederland worden gehaald. Dat zijn bijvoorbeeld aardolieproducten, straalmotoren en auto's.

Bremen

Vergelijking met andere Duitse deelstaten Ranking Groei t.o.v. 2010

| | | | |
|-----------------------------------------|---------------------|-----|-----|
| Aantal inwoners: | 0,7 mln | 16e | |
| Bruto regionaal product (BRP): | 32 mld euro | 16e | |
| BRP/inwoner: | 47.727 euro | 2e | |
| Oppervlakte: | 419 km ² | 16e | |
| Afstand (ranking van dichtbij tot ver): | 354 km | 2e | |
| Import uit Nederland: | 0,61 mld euro | 14e | 6% |
| Export naar Nederland: | 0,58 mld euro | 15e | 47% |



Binnen deze deelstaat

| | | | |
|----------------------------------------------|----------------|----------------------------------------------------------------|---------------|
| Belangrijkste leveranciers: | | Belangrijkste afnemers: | |
| 1. Verenigd Koninkrijk | 1,01 mld euro | 1. Frankrijk | 3,41 mld euro |
| 2. Rusland | 0,89 mld euro | 2. Verenigde Staten | 2,27 mld euro |
| 3. China | 0,86 mld euro | 3. Verenigd Koninkrijk | 1,60 mld euro |
| 4. Nederland | 0,68 mld euro | 7. Nederland | 0,58 mld euro |
| Belangrijkste importgoederen uit NL: | | Belangrijkste exportgoederen naar NL: | |
| 1. Aardolieproducten | 0,11 mld euro | 1. Auto's | 0,22 mld euro |
| 2. Veevoer | 0,09 mld euro | 2. Koffie | 0,09 mld euro |
| 3. Vis (vers, gekoeld, bevroren) | 0,04 mld euro | 3. Schroot van ijzer of staal | 0,02 mld euro |
| Aandeel Nederland in Duitse import: (top) | | Aandeel Nederland in Duitse import: (laag, zie toelichting) | |
| 1. Aardgas | 100,00 procent | 1. Bereide pelterijen | 0,00 procent |
| 2. Maïs | 99,67 procent | 2. Organische verbindingen | 0,01 procent |
| 3. Koolwaterstoffen (niet gasvormig) | 84,05 procent | 3. Synthetische rubber | 0,01 procent |

Bron: Statistische Ämter des Bundes und der Länder, Deutschland; Destatis; ANWB; eigen berekeningen.

De deelstaat Bremen bestaat uit de stad Bremen en de aan de Noordzee gelegen Bremerhaven. In vergelijking tot andere deelstaten heeft deze deelstaat weinig inwoners, maar is de koopkracht wel hoog. Bremen ligt niet ver van Groningen en ligt op relatief korte afstand van Amsterdam. Ondanks de korte afstand zijn zes landen belangrijker dan Nederland voor de export van Bremen, wat waarschijnlijk samenhangt met de havenfunctie van Bremen. Het Verenigd Koninkrijk levert de meeste goederen aan Bremen en het land is ook een van de belangrijkste afnemers van goederen uit Bremen. Nederland is de vierde leverancier aan Bremen en de zevende afnemer. Aardolieproducten worden het meest ingevoerd uit Nederland en daarna veevoer en verse, gekoelde of bevroren vis. Auto's zijn met afstand het belangrijkste exportproduct met bestemming Nederland. De havenstad is zelfs gespecialiseerd in de export van de Duitse automotive branche (ING, 2016). Relatief gezien is aardgas het belangrijkste importproduct uit Nederland. Al het ingevoerde aardgas komt uit Nederland. Ook vrijwel alle ingevoerde maïs komt uit Nederland. Onder andere bereide pelterijen, organische verbindingen en synthetische rubber worden op dit moment niet of nauwelijks door ons land uitgevoerd naar Bremen.

Hamburg

Vergelijking met andere Duitse deelstaten Ranking Groei t.o.v. 2010

| | | | |
|-----------------------------------------|---------------------|-----|------|
| Aantal inwoners: | 1,8 mln | 13e | |
| Bruto regionaal product (BRP): | 109 mld euro | 9e | |
| BRP/inwoner: | 61.987 euro | 1e | |
| Oppervlakte: | 755 km ² | 15e | |
| Afstand (ranking van dichtbij tot ver): | 465 km | 6e | |
| Import uit Nederland: | 3,69 mld euro | 6e | -12% |
| Export naar Nederland: | 2,34 mld euro | 7e | 69% |



Binnen deze deelstaat

Belangrijkste leveranciers:

| | |
|---------------------|----------------|
| 1. Frankrijk | 16,16 mld euro |
| 2. China | 6,58 mld euro |
| 3. Verenigde Staten | 4,14 mld euro |
| 4. Nederland | 3,69 mld euro |

Belangrijkste afnemers:

| | |
|---------------------------------|----------------|
| 1. Frankrijk | 13,11 mld euro |
| 2. Verenigde Arabische Emiraten | 6,22 mld euro |
| 3. Verenigd Koninkrijk | 5,59 mld euro |
| 6. Nederland | 2,34 mld euro |

Belangrijkste importgoederen uit NL:

| | |
|---------------------------|---------------|
| 1. Aardolieproducten | 1,02 mld euro |
| 2. Computers | 0,36 mld euro |
| 3. Groenten (niet bereid) | 0,26 mld euro |

Belangrijkste exportgoederen naar NL:

| | |
|----------------------|---------------|
| 1. Luchtvaartuigen | 0,55 mld euro |
| 2. Aardolieproducten | 0,42 mld euro |
| 3. Diverse gassen | 0,15 mld euro |

Aandeel Nederland in Duitse import: (top)

| | |
|---------------------------------|----------------|
| 1. Kurk | 100,00 procent |
| 2. Steenkool, bruinkool en turf | 100,00 procent |
| 3. Tractors | 75,87 procent |

Aandeel Nederland in Duitse import: (laag, zie toelichting)

| | |
|-------------------------------------------|--------------|
| 1. Spoorwagematerieel | 0,00 procent |
| 2. Radio-actief en aanverwant materiaal | 0,03 procent |
| 3. Medicinale en farmaceutische producten | 0,31 procent |

Bron: Statistische Ämter des Bundes und der Länder, Deutschland; Destatis; ANWB; eigen berekeningen.

Hamburg is net als Berlijn en Bremen zowel stad als deelstaat. Hamburg is zeer rijk en kent met afstand de hoogste koopkracht van alle Duitse deelstaten. Door de hoge koopkracht is het een middelgrote economie in Duitsland. Ook de handel met Nederland is gemiddeld te noemen, zowel bij de in- als uitvoer.

Frankrijk heeft zeer belangrijke handelsbanden met de havenstad en is met afstand de belangrijkste leverancier aan Hamburg en ook verreweg de belangrijkste klant. De invoer uit Nederland is in de periode 2010–2015 afgenomen. Nederland is de vierde leverancier van producten en de zesde afnemer van goederen uit Hamburg. Aardolieproducten worden het meest ingevoerd uit Nederland, gevolgd door computers (Nederlandse wederuitvoer) en groenten. De Hamburgse export vaart wel bij de uitvoer van luchtvaartuigen en aardolieproducten naar Nederland. Twee goederen worden volledig uit Nederland gehaald. Dat zijn natuurkurk en steenkool (of bruinkool en turf). Ook in Hamburg zijn er volop exportkansen. Onder andere spoorwagematerieel, radio-actief materiaal en medicinale en farmaceutische producten worden nauwelijks uitgevoerd door Nederland.

Hessen

Vergelijking met andere Duitse deelstaten Ranking Groei t.o.v. 2010

| | | | |
|-----------------------------------------|------------------------|----|-----|
| Aantal inwoners: | 6,1 mln | 5e | |
| Bruto regionaal product (BRP): | 263 mld euro | 4e | |
| BRP/inwoner: | 43.231 euro | 4e | |
| Oppervlakte: | 21.115 km ² | 7e | |
| Afstand (ranking van dichtbij tot ver): | 408 km | 4e | |
| Import uit Nederland: | 5,68 mld euro | 5e | 7% |
| Export naar Nederland: | 3,70 mld euro | 5e | 13% |



Binnen deze deelstaat

| | | | |
|----------------------------------------------|---------------|----------------------------------------------------------------|---------------|
| Belangrijkste leveranciers: | | Belangrijkste afnemers: | |
| 1. Verenigde Staten | 7,91 mld euro | 1. Verenigde Staten | 7,72 mld euro |
| 2. China | 7,71 mld euro | 2. Frankrijk | 4,67 mld euro |
| 3. Nederland | 5,68 mld euro | 3. Verenigd Koninkrijk | 4,50 mld euro |
| | | 4. Nederland | 3,70 mld euro |
| Belangrijkste importgoederen uit NL: | | Belangrijkste exportgoederen naar NL: | |
| 1. Aardolieproducten | 1,57 mld euro | 1. Elektronenbuizen, transistors | 0,63 mld euro |
| 2. Niet-monetair goud | 0,54 mld euro | 2. Niet-monetair goud | 0,40 mld euro |
| 3. Geneesmiddelen | 0,23 mld euro | 3. Optische elementen en brillen | 0,21 mld euro |
| Aandeel Nederland in Duitse import: (top) | | Aandeel Nederland in Duitse import: (laag, zie toelichting) | |
| 1. Bereide oliën en vetten | 86,93 procent | 1. Ongelooide huiden en vellen | 0,00 procent |
| 2. Complete fabrieksinstallaties | 84,98 procent | 2. Luchtvaartuigen | 0,10 procent |
| 3. Aardolieproducten | 81,72 procent | 3. Anorganische chemische producten | 0,36 procent |

Bron: Statistische Ämter des Bundes und der Länder, Deutschland; Destatis; ANWB; eigen berekeningen.

Hessen is de vierde economie van Duitsland en is ook vierde wat betreft koopkracht en de afstand tot Nederland. Daarmee is de omvang van de handel met Nederland niet verrassend. Hessen is zowel vijfde met de invoer uit Nederland als met de uitvoer naar Nederland. Hessen is qua internationale goederenhandel het meest gericht op de Verenigde Staten. Zowel bij de invoer als bij de uitvoer gaat de VS aan kop als favoriete handelspartner. Ook haalt Hessen veel goederen uit China. Daarna volgt Nederland. Nederland is de derde leverancier en vierde exportbestemming voor Hessense producten. Aardolieproducten worden met afstand het meest uit Nederland gehaald en elektronenbuizen worden juist het meest naar Nederland gebracht. Opvallend is dat niet-monetair goud zowel bij de invoer als bij de uitvoer een belangrijke rol vervult in de handel van Hessen met Nederland. Drie producten waarbij meer dan 80 procent van de Hessense invoer uit Nederland komt zijn bereide oliën en vetten, fabrieksinstallaties en aardolieproducten. Onder andere ongelooide huiden en vellen, luchtvaartuigen en anorganische chemische producten komen nauwelijks uit Nederland.

Mecklenburg-Voor-Pommeren

Vergelijking met andere Duitse deelstaten Ranking Groei t.o.v. 2010

| | | | |
|-----------------------------------------|------------------------|-----|------|
| Aantal inwoners: | 1,6 mln | 14e | |
| Bruto regionaal product (BRP): | 40 mld euro | 14e | |
| BRP/inwoner: | 24.932 euro | 16e | |
| Oppervlakte: | 23.214 km ² | 6e | |
| Afstand (ranking van dichtbij tot ver): | 565 km | 11e | |
| Import uit Nederland: | 0,49 mld euro | 16e | 10% |
| Export naar Nederland: | 0,74 mld euro | 11e | 195% |



Binnen deze deelstaat

| | | | |
|----------------------------------------------|---------------|----------------------------------------------------------------|---------------|
| Belangrijkste leveranciers: | | Belangrijkste afnemers: | |
| 1. Polen | 0,65 mld euro | 1. Nederland | 0,74 mld euro |
| 2. Denemarken | 0,49 mld euro | 2. Polen | 0,63 mld euro |
| 3. Nederland | 0,49 mld euro | 3. Saudi-Arabië | 0,41 mld euro |
| Belangrijkste importgoederen uit NL: | | Belangrijkste exportgoederen naar NL: | |
| 1. Anorganische chemie | 0,04 mld euro | 1. Schepen en boten | 0,25 mld euro |
| 2. Polyethers en polyesters | 0,03 mld euro | 2. Buizen en pijpen van ijzer | 0,09 mld euro |
| 3. Bloemen en planten | 0,02 mld euro | 3. Vlees (niet rundvlees) | 0,05 mld euro |
| Aandeel Nederland in Duitse import: (top) | | Aandeel Nederland in Duitse import: (laag, zie toelichting) | |
| 1. Producten voor fotografie, cinema | 99,55 procent | 1. Radio-actief en aanverwant materiaal | 0,00 procent |
| 2. Cacao en cacaoboter | 98,78 procent | 2. Elektrische krachtwerktuigen | 0,22 procent |
| 3. Synthetische rubber en afval | 86,59 procent | 3. Elektrische roterende machines | 0,27 procent |

Bron: Statistische Ämter des Bundes und der Länder, Deutschland; Destatis; ANWB; eigen berekeningen.

Mecklenburg-Voor-Pommeren is een relatief kleine deelstaat. Niet qua oppervlakte, maar wel in termen van aantal inwoners en economiegrootte. Ook is de koopkracht er relatief laag. De deelstaat haalt van alle deelstaten het minst uit Nederland, maar exporteert zelf relatief veel naar Nederland.

Polen is de belangrijkste leverancier van goederen aan Mecklenburg-Voor-Pommeren, gevolgd door Denemarken en Nederland. Nederland is dus toch een belangrijke leverancier voor deze deelstaat ondanks de geringe import uit Nederland. Nederland is zelfs de belangrijkste exportbestemming voor deze deelstaat. De uitvoerwaarde is in de periode 2010–2015 spectaculair gegroeid. Mede vanwege de sterke positie van Mecklenburg-Voor-Pommeren op het gebied van scheepsbouw en maritieme toelevering (DNHK, 2015), zijn schepen en boten het belangrijkste exportproduct naar ons land. Dat gaat altijd om grote bedragen. De meeste ingevoerde goederen uit Nederland zijn chemische producten en bloemen. Producten voor de fotografie en cinematografie en ook cacao(boter) zijn relatief gezien de belangrijkste importproducten uit Nederland. Vrijwel alle import komt uit ons land. Producten als radio-actief materiaal, elektrische krachtwerktuigen en elektrische roterende machines worden juist weinig uit Nederland ingevoerd.

Nedersaksen

Vergelijking met andere Duitse deelstaten Ranking Groei t.o.v. 2010

| | | | |
|-----------------------------------------|------------------------|----|-----|
| Aantal inwoners: | 7,8 mln | 4e | |
| Bruto regionaal product (BRP): | 259 mld euro | 5e | |
| BRP/inwoner: | 33.032 euro | 9e | |
| Oppervlakte: | 47.615 km ² | 2e | |
| Afstand (ranking van dichtbij tot ver): | 373 km | 3e | |
| Import uit Nederland: | 7,77 mld euro | 4e | 2% |
| Export naar Nederland: | 7,71 mld euro | 3e | 31% |



Binnen deze deelstaat

| | | | |
|----------------------------------------------|----------------|----------------------------------------------------------------|---------------|
| Belangrijkste leveranciers: | | Belangrijkste afnemers: | |
| 1. Noorwegen | 10,77 mld euro | 1. Nederland | 7,71 mld euro |
| 2. Nederland | 7,77 mld euro | 2. Verenigd Koninkrijk | 7,08 mld euro |
| 3. Polen | 5,72 mld euro | 3. Frankrijk | 6,67 mld euro |
| Belangrijkste importgoederen uit NL: | | Belangrijkste exportgoederen naar NL: | |
| 1. Aardgas | 0,59 mld euro | 1. Auto's | 0,78 mld euro |
| 2. Koolwaterstoffen (niet gasvormig) | 0,40 mld euro | 2. Organische chemische producten | 0,31 mld euro |
| 3. Levende dieren | 0,39 mld euro | 3. Levende dieren | 0,31 mld euro |
| Aandeel Nederland in Duitse import: (top) | | Aandeel Nederland in Duitse import: (laag, zie toelichting) | |
| 1. Elektrische energie | 100,00 procent | 1. Aluminiumerts | 0,00 procent |
| 2. Zilver en metalen platinagroep | 80,66 procent | 2. Vis; gedroogd, gerookt, gezouten | 0,25 procent |
| 3. Margarine en spijsvetten | 80,61 procent | 3. Zuigermotoren | 0,34 procent |

Bron: Statistische Ämter des Bundes und der Länder, Deutschland; Destatis; ANWB; eigen berekeningen.

Nedersaksen grenst aan Nederland, is de vijfde economie van Duitsland en de koopkracht is gemiddeld. Dit verklaart een grote omvang van de handel met Nederland. Het is de vierde deelstaat wat betreft de invoer uit Nederland en de derde deelstaat bij de Duitse export naar Nederland. In de periode 2010–2015 is de invoer uit Nederland nauwelijks toegenomen, terwijl men bijna een derde meer uitvoert naar ons land.

De belangrijkste leverancier van goederen aan Nedersaksen betreft Noorwegen, maar Nederland komt meteen daarna. Nederland is zelfs de belangrijkste afnemer van goederen uit Nedersaksen, op de voet gevolgd door het Verenigd Koninkrijk en Frankrijk. Ook in Nedersaksen speelt de automobielenindustrie een grote rol voor de export met bedrijven als Volkswagen en Continental (DNHK, 2015). Auto's zijn het belangrijkste exportproduct naar ons land. Aardgas is het belangrijkste importproduct uit Nederland en daarna volgen koolwaterstoffen en levende dieren. Elektrische energie wordt volledig uit Nederland gehaald. Daarnaast is ons land belangrijk bij de import van zilver en margarine. Bij onder andere aluminiumerts, vis en zuigermotoren ligt het Nederlandse marktaandeel rond de 0 procent.

Noordrijn-Westfalen

Vergelijking met andere Duitse deelstaten Ranking Groei t.o.v. 2010

| | | | |
|-----------------------------------------|------------------------|----|-----|
| Aantal inwoners: | 17,6 mln | 1e | |
| Bruto regionaal product (BRP): | 646 mld euro | 1e | |
| BRP/inwoner: | 36.602 euro | 6e | |
| Oppervlakte: | 34.110 km ² | 4e | |
| Afstand (ranking van dichtbij tot ver): | 224 km | 1e | |
| Import uit Nederland: | 36,97 mld euro | 1e | 32% |
| Export naar Nederland: | 18,31 mld euro | 1e | 7% |



Binnen deze deelstaat

| | | | |
|----------------------------------------------|----------------|----------------------------------------------------------------|----------------|
| Belangrijkste leveranciers: | | Belangrijkste afnemers: | |
| 1. Nederland | 36,97 mld euro | 1. Nederland | 18,31 mld euro |
| 2. China | 24,49 mld euro | 2. Frankrijk | 15,49 mld euro |
| 3. Frankrijk | 12,69 mld euro | 3. Verenigd Koninkrijk | 13,89 mld euro |
| Belangrijkste importgoederen uit NL: | | Belangrijkste exportgoederen naar NL: | |
| 1. Aardgas | 6,93 mld euro | 1. Elektrische energie | 0,76 mld euro |
| 2. Aardolieproducten | 4,74 mld euro | 2. Aardolieproducten | 0,60 mld euro |
| 3. Ruwe aardolie | 3,95 mld euro | 3. Diverse chemische producten | 0,46 mld euro |
| Aandeel Nederland in Duitse import: (top) | | Aandeel Nederland in Duitse import: (laag, zie toelichting) | |
| 1. Aardgas | 95,78 procent | 1. Wapens en munitie | 0,13 procent |
| 2. Eieren | 88,63 procent | 2. Springstoffen | 0,32 procent |
| 3. Levende dieren | 85,19 procent | 3. Gereedschapswerktuigen | 0,48 procent |

Bron: Statistische Ämter des Bundes und der Länder, Deutschland; Destatis; ANWB; eigen berekeningen.

Van alle Duitse deelstaten is Noordrijn-Westfalen verreweg onze belangrijkste handelspartner. Dat is niet verrassend. Het is met afstand de meeste bevolkte Duitse regio (meer inwoners dan heel Nederland), de grootste economie en ook de afstand tot Amsterdam is het kleinst. Daarnaast is de koopkracht bovengemiddeld.

Nederland is verreweg de grootste leverancier van goederen aan Noordrijn-Westfalen. China en Frankrijk volgen op gepaste afstand. De grote verschillen met andere landen hangen deels samen met de grote wederuitvoerstromen vanuit Nederland. Bij de totale Duitse export zijn de verschillen met de andere landen een stuk kleiner, maar ook hier staat Nederland in 2015 bovenaan. Aardgas wordt het meest uit Nederland gehaald, gevolgd door aardolieproducten en ruwe aardolie. Het laatste betreft volledig wederuitvoer. Elektrische energie en ook hier aardolieproducten worden het meest vervoerd van Noordrijn-Westfalen naar Nederland. Aardgas is niet alleen absoluut het belangrijkste importproduct uit Nederland, maar ook relatief. Bijna alle import van aardgas komt uit Nederland. Ook is de kans groot dat buitenlandse eieren en levende dieren uit Nederland komen. Er zijn maar weinig producten die helemaal niet naar Noordrijn-Westfalen worden uitgevoerd. Wapens, springstoffen en gereedschapswerktuigen zijn uitzonderingen.

Rijnland-Palts

Vergelijking met andere Duitse deelstaten Ranking Groei t.o.v. 2010

| | | | |
|-----------------------------------------|------------------------|-----|-----|
| Aantal inwoners: | 4,0 mln | 7e | |
| Bruto regionaal product (BRP): | 132 mld euro | 6e | |
| BRP/inwoner: | 32.893 euro | 10e | |
| Oppervlakte: | 19.854 km ² | 9e | |
| Afstand (ranking van dichtbij tot ver): | 425 km | 5e | |
| Import uit Nederland: | 3,35 mld euro | 7e | 2% |
| Export naar Nederland: | 3,55 mld euro | 6e | 44% |



Binnen deze deelstaat

| | | | |
|----------------------------------------------|---------------|----------------------------------------------------------------|---------------|
| Belangrijkste leveranciers: | | Belangrijkste afnemers: | |
| 1. Nederland | 3,35 mld euro | 1. Frankrijk | 5,08 mld euro |
| 2. België | 3,24 mld euro | 2. Verenigde Staten | 4,99 mld euro |
| 3. Frankrijk | 2,94 mld euro | 3. Nederland | 3,55 mld euro |
| Belangrijkste importgoederen uit NL: | | Belangrijkste exportgoederen naar NL: | |
| 1. Aardolieproducten | 0,60 mld euro | 1. Geneesmiddelen | 0,98 mld euro |
| 2. Vrachtwagens en kranen | 0,56 mld euro | 2. Delf- en graafmachines | 0,25 mld euro |
| 3. Zeep en reinigingsmiddelen | 0,12 mld euro | 3. Bussen en trekkers | 0,13 mld euro |
| Aandeel Nederland in Duitse import: (top) | | Aandeel Nederland in Duitse import: (laag, zie toelichting) | |
| 1. Schaal- en weekdieren | 84,65 procent | 1. Steenkool, bruinkool, turf | 0,00 procent |
| 2. Propanaan en butaan | 72,08 procent | 2. Sanitair en CV-installaties | 0,07 procent |
| 3. Cacao en cacaoboter | 72,03 procent | 3. Alcoholische dranken | 0,48 procent |

Bron: Statistische Ämter des Bundes und der Länder, Deutschland; Destatis; ANWB; eigen berekeningen.

Rijnland-Palts is bovengemiddeld belangrijk voor Nederland. Het is de zesde economie van Duitsland en de afstand tot Nederland is relatief klein. Bovendien is de handel tussen Rijnland-Palts en Nederland aanzienlijk gegroeid in de periode 2010–2015. Wel heeft de deelstaat een minder dan gemiddelde koopkracht. Er zijn zes deelstaten met meer import uit Nederland en vijf deelstaten met meer export naar Nederland.

Nederland is de belangrijkste leverancier van goederen aan Rijnland-Palts, op de voet gevolgd door het aangrenzende België en Frankrijk. Aan de exportkant is de deelstaat iets minder lokaal gericht. Zo is de VS na Frankrijk het belangrijkste land van bestemming. Hierna volgt Nederland. Aardolieproducten zijn net als bij vier andere deelstaten het belangrijkste importproduct uit Nederland. Daarna volgen vrachtwagens en kranen, zeep en reinigingsmiddelen. Aan de Duitse exportkant zijn geneesmiddelen dominant. Producten die vooral uit Nederland worden gehaald zijn schaal- en weekdieren, propanaan en butaan, cacao en cacaoboter. Rijnland-Palts haalt onder andere nauwelijks steenkool, sanitair en alcohol uit Nederland.

Saarland

Vergelijking met andere Duitse deelstaten Ranking Groei t.o.v. 2010

| | | | |
|-----------------------------------------|-----------------------|-----|-----|
| Aantal inwoners: | 1,0 mln | 15e | |
| Bruto regionaal product (BRP): | 35 mld euro | 15e | |
| BRP/inwoner: | 35.416 euro | 8e | |
| Oppervlakte: | 2.569 km ² | 13e | |
| Afstand (ranking van dichtbij tot ver): | 472 km | 7e | |
| Import uit Nederland: | 0,51 mld euro | 15e | 47% |
| Export naar Nederland: | 0,59 mld euro | 13e | 21% |



Binnen deze deelstaat

Belangrijkste leveranciers:

| | |
|----------------|---------------|
| 1. Frankrijk | 2,32 mld euro |
| 2. Zwitserland | 2,08 mld euro |
| 3. Spanje | 1,93 mld euro |
| 6. Nederland | 0,51 mld euro |

Belangrijkste afnemers:

| | |
|------------------------|---------------|
| 1. Verenigd Koninkrijk | 2,72 mld euro |
| 2. Frankrijk | 1,80 mld euro |
| 3. Verenigde Staten | 1,45 mld euro |
| 7. Nederland | 0,59 mld euro |

Belangrijkste importgoederen uit NL:

| | |
|---------------------------|---------------|
| 1. Cacao en cacaobonen | 0,04 mld euro |
| 2. Geneesmiddelen | 0,03 mld euro |
| 3. Groenten (niet bereid) | 0,03 mld euro |

Belangrijkste exportgoederen naar NL:

| | |
|---------------------------------|---------------|
| 1. Auto's | 0,12 mld euro |
| 2. Gewalste producten van ijzer | 0,11 mld euro |
| 3. Producten gelegeerd staal | 0,03 mld euro |

Aandeel Nederland in Duitse import: (top)

| | |
|---------------------------------|---------------|
| 1. Plantaardige oliën en vetten | 90,96 procent |
| 2. Bloemen en planten | 80,84 procent |
| 3. Bereide oliën en vetten | 78,38 procent |

Aandeel Nederland in Duitse import: (laag, zie toelichting)

| | |
|---------------------|--------------|
| 1. Levende dieren | 0,00 procent |
| 2. Tabaksfabrikaten | 0,00 procent |
| 3. Garens | 0,00 procent |

Bron: Statistische Ämter des Bundes und der Länder, Deutschland; Destatis; ANWB; eigen berekeningen.

Saarland is een deelstaat met een geringe oppervlakte en weinig inwoners. Alleen in de deelstaat Bremen wonen minder mensen. Hetzelfde geldt voor het bruto regionaal product van Saarland. Het verklaart de geringe handel met Nederland. Het is de vijftiende deelstaat qua import uit Nederland en Saarland is dertiende bij de export naar Nederland.

Het dichtbijgelegen Frankrijk is de belangrijkste handelspartner van Saarland. Toch exporteert Saarland het meeste naar het Verenigd Koninkrijk. Nederland is geen heel belangrijke handelspartner. Het is pas de zesde leverancier aan Saarland en de zevende bestemming voor Saarland. Cacao en cacao boter komen het meest uit ons land, gevolgd door geneesmiddelen en groente. Voor landbouwproducten is Nederland sowieso een belangrijke toeleverancier, zoals ook te lezen is in hoofdstuk 3. Auto's en staalproducten volgen het meeste de omgekeerde weg. Het grootste marktaandeel heeft Nederland bij de import van bloemen en planten als ook diverse oliën en vetten. Onder andere levende dieren, tabaksfabrikaten en garens worden juist helemaal niet door Saarland ingevoerd uit Nederland.

Saksen

Vergelijking met andere Duitse deelstaten Ranking Groei t.o.v. 2010

| | | | |
|-----------------------------------------|------------------------|-----|-----|
| Aantal inwoners: | 4,1 mln | 6e | |
| Bruto regionaal product (BRP): | 113 mld euro | 8e | |
| BRP/inwoner: | 27.781 euro | 12e | |
| Oppervlakte: | 18.420 km ² | 10e | |
| Afstand (ranking van dichtbij tot ver): | 734 km | 15e | |
| Import uit Nederland: | 1,14 mld euro | 8e | 31% |
| Export naar Nederland: | 1,23 mld euro | 9e | 33% |



Binnen deze deelstaat

| | | | |
|----------------------------------------------|---------------|----------------------------------------------------------------|---------------|
| Belangrijkste leveranciers: | | Belangrijkste afnemers: | |
| 1. Tsjechië | 4,07 mld euro | 1. China | 5,68 mld euro |
| 2. Polen | 1,88 mld euro | 2. Verenigde Staten | 4,64 mld euro |
| 3. China | 1,22 mld euro | 3. Verenigd Koninkrijk | 2,18 mld euro |
| 4. Nederland | 1,14 mld euro | 9. Nederland | 1,23 mld euro |
| Belangrijkste importgoederen uit NL: | | Belangrijkste exportgoederen naar NL: | |
| 1. Aardgas | 0,07 mld euro | 1. Auto's | 0,26 mld euro |
| 2. Pompen, niet voor vloeistoffen | 0,06 mld euro | 2. Motorrijwielen, fietsen | 0,10 mld euro |
| 3. Kaas | 0,03 mld euro | 3. Elektronenbuizen, transistors | 0,05 mld euro |
| Aandeel Nederland in Duitse import: (top) | | Aandeel Nederland in Duitse import: (laag, zie toelichting) | |
| 1. Gasvormige koolwaterstoffen | 83,43 procent | 1. Tabaksfabrikaten | 0,00 procent |
| 2. Cacao en cacaoboter | 83,01 procent | 2. Radio-actief en aanverwant materiaal | 0,15 procent |
| 3. Extracten voor verven en looien | 79,45 procent | 3. Schepen en boten | 0,18 procent |

Bron: Statistische Ämter des Bundes und der Länder, Deutschland; Destatis; ANWB; eigen berekeningen.

Saksen ligt relatief ver van Nederland. De afstand vanaf Amsterdam is na Beieren het grootst. Saksen is een middelgrote economie met een beneden gemiddelde koopkracht. Wat betreft de handel met Nederland is de deelstaat een middenmoter.

Het nabijgelegen Tsjechië is verreweg de belangrijkste leverancier van goederen aan Saksen. Daarna volgt het eveneens aangrenzende Polen. Nederland is na China de vierde leverancier. Bij de export van Saksen is Nederland pas de negende afzetmarkt. Opvallend is dat Saksen veel exporteert over grote afstand. De belangrijkste bestemmingen zijn China en de VS. Na aardgas zijn pompen en kaas de belangrijkste goederen die uit Nederland komen. Aan de Saksense exportkant zijn auto's het belangrijkste. Ook rijwielen worden veel naar Nederland uitgevoerd. Het Nederlandse marktaandeel is het hoogst bij de export van gasvormige koolwaterstoffen en cacao(boter) naar Saksen. Producten zoals tabaksfabrikaten, radio-actief materiaal en boten worden nauwelijks naar Saksen gestuurd.

Saksen-Anhalt

Vergelijking met andere Duitse deelstaten Ranking Groei t.o.v. 2010

| | | | |
|-----------------------------------------|------------------------|-----|-----|
| Aantal inwoners: | 2,2 mln | 11e | |
| Bruto regionaal product (BRP): | 56 mld euro | 13e | |
| BRP/inwoner: | 25.147 euro | 15e | |
| Oppervlakte: | 20.452 km ² | 8e | |
| Afstand (ranking van dichtbij tot ver): | 513 km | 8e | |
| Import uit Nederland: | 1,10 mld euro | 10e | 29% |
| Export naar Nederland: | 0,91 mld euro | 10e | 15% |



Binnen deze deelstaat

| | | | |
|----------------------------------------------|----------------|----------------------------------------------------------------|---------------|
| Belangrijkste leveranciers: | | Belangrijkste afnemers: | |
| 1. Rusland | 3,58 mld euro | 1. Polen | 1,59 mld euro |
| 2. China | 1,77 mld euro | 2. Verenigd Koninkrijk | 1,18 mld euro |
| 3. Polen | 1,74 mld euro | 3. Verenigde Staten | 1,07 mld euro |
| 4. Nederland | 1,10 mld euro | 7. Nederland | 0,91 mld euro |
| Belangrijkste importgoederen uit NL: | | Belangrijkste exportgoederen naar NL: | |
| 1. Polymeren van ethyleen | 0,13 mld euro | 1. Alcoholvrije dranken | 0,07 mld euro |
| 2. Eieren | 0,08 mld euro | 2. Geneesmiddelen | 0,05 mld euro |
| 3. Alcoholen en derivaten | 0,06 mld euro | 3. Platen en stroken van kunststof | 0,04 mld euro |
| Aandeel Nederland in Duitse import: (top) | | Aandeel Nederland in Duitse import: (laag, zie toelichting) | |
| 1. Steenkool, bruinkool en turf | 100,00 procent | 1. Vlees; gedroogd, gerookt, gezouten | 0,00 procent |
| 2. Eieren | 98,62 procent | 2. Kogellagers | 0,15 procent |
| 3. Cacao en cacao(oter) | 97,53 procent | 3. Telefoons en onderdelen | 0,33 procent |

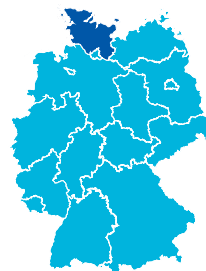
Bron: Statistische Ämter des Bundes und der Länder, Deutschland; Destatis; ANWB; eigen berekeningen.

Er zijn negen Duitse deelstaten die meer met Nederland handelen dan Saksen-Anhalt. De handel met Nederland is daarmee beneden gemiddeld. Dit hangt samen met de geringe economiegrootte en koopkracht van de regio. De afstand tot Amsterdam is gemiddeld. Rusland is met afstand de belangrijkste leverancier van goederen aan Saksen-Anhalt. Daarna volgen China, Polen en Nederland. Bij de export van Saksen-Anhalt is de blik niet sterk gericht op Nederland. Ons land staat in deze rangschikking zevende. De belangrijkste importgoederen uit Nederland zijn heel divers: polymeren, eieren en derivaten van alcohol. Het belangrijkste exportproduct met bestemming Nederland betreft alcoholvrije dranken. Alle steenkool, bruinkool of turf die in Saksen-Anhalt binnenkomt, heeft Nederlandse herkomst. Ook vrijwel alle ingevoerde eieren en cacao(oter) komen uit Nederland. Ingevoerd gedroogd of gerookt vlees dan wel ingevoerde kogellagers of telefoons komen niet of nauwelijks uit Nederland.

Sleeswijk-Holstein

Vergelijking met andere Duitse deelstaten Ranking Groei t.o.v. 2010

| | | | |
|-----------------------------------------|------------------------|-----|------|
| Aantal inwoners: | 2,8 mln | 9e | |
| Bruto regionaal product (BRP): | 86 mld euro | 10e | |
| BRP/inwoner: | 30.242 euro | 11e | |
| Oppervlakte: | 15.802 km ² | 12e | |
| Afstand (ranking van dichtbij tot ver): | 547 km | 9e | |
| Import uit Nederland: | 1,13 mld euro | 9e | -37% |
| Export naar Nederland: | 1,26 mld euro | 8e | 18% |



Binnen deze deelstaat

Belangrijkste leveranciers:

| | |
|---------------|---------------|
| 1. China | 2,59 mld euro |
| 2. Denemarken | 2,44 mld euro |
| 3. Zweden | 1,32 mld euro |
| 5. Nederland | 1,13 mld euro |

Belangrijkste afnemers:

| | |
|---------------------|---------------|
| 1. Denemarken | 1,62 mld euro |
| 2. Verenigde Staten | 1,42 mld euro |
| 3. Nederland | 1,26 mld euro |

Belangrijkste importgoederen uit NL:

| | |
|---------------------------|---------------|
| 1. Aardolieproducten | 0,08 mld euro |
| 2. Bloemen en planten | 0,05 mld euro |
| 3. Groenten (niet bereid) | 0,04 mld euro |

Belangrijkste exportgoederen naar NL:

| | |
|--------------------------------------|---------------|
| 1. Aardolieproducten | 0,15 mld euro |
| 2. Koolwaterstoffen (niet gasvormig) | 0,07 mld euro |
| 3. Zuigermotoren | 0,05 mld euro |

Aandeel Nederland in Duitse import: (top)

| | |
|-----------------------------|---------------|
| 1. IJzererts | 72,75 procent |
| 2. Natuurlijke meststoffen | 72,16 procent |
| 3. Margarine en spijsvetten | 70,74 procent |

Aandeel Nederland in Duitse import: (laag, zie toelichting)

| | |
|------------------------------|--------------|
| 1. Wol en haar | 0,00 procent |
| 2. Speciale krachtwerktuigen | 0,36 procent |
| 3. Fruit | 0,41 procent |

Bron: Statistische Ämter des Bundes und der Länder, Deutschland; Destatis; ANWB; eigen berekeningen.

Sleeswijk-Holstein ligt helemaal in het noorden van Duitsland en de afstand tot Amsterdam is gemiddeld voor een Duitse deelstaat. Ook de omvang van de handel met Nederland is gemiddeld te noemen, ondanks een iets beneden gemiddelde economiegrootte en koopkracht. China en het buurland Denemarken zijn duidelijk de belangrijkste leveranciers van goederen aan Sleeswijk-Holstein. Daarna volgt Zweden, wat ook niet ver weg ligt. Nederland is hier vijfde. De waarde van de invoer uit ons land is in de periode 2010–2015 met maar liefst 37 procent afgenomen. Ons land is na Denemarken en de VS wel de belangrijkste afnemer van goederen. Aardolieproducten zijn zowel bij in- als uitvoer het belangrijkste product in de handel met Nederland. Typische Nederlandse producten als bloemen en groenten vinden ook hun weg naar Sleeswijk-Holstein. Relatief gezien zijn het echter ijzererts, natuurlijke meststoffen en margarine die het meest worden uitgevoerd naar Sleeswijk-Holstein. Wol en haar, speciale krachtwerktuigen en fruit worden weliswaar door Nederland geproduceerd en geëxporteerd, maar niet of nauwelijks uitgevoerd naar deze deelstaat.

Thüringen

Vergelijking met andere Duitse deelstaten Ranking Groei t.o.v. 2010

| | | | |
|-----------------------------------------|------------------------|-----|-----|
| Aantal inwoners: | 2,2 mln | 12e | |
| Bruto regionaal product (BRP): | 57 mld euro | 12e | |
| BRP/inwoner: | 26.341 euro | 14e | |
| Oppervlakte: | 16.202 km ² | 11e | |
| Afstand (ranking van dichtbij tot ver): | 550 km | 10e | |
| Import uit Nederland: | 0,72 mld euro | 13e | 46% |
| Export naar Nederland: | 0,59 mld euro | 14e | 6% |



Binnen deze deelstaat

| | | | |
|----------------------------------------------|---------------|----------------------------------------------------------------|---------------|
| Belangrijkste leveranciers: | | Belangrijkste afnemers: | |
| 1. China | 0,95 mld euro | 1. Hongarije | 1,02 mld euro |
| 2. Italië | 0,78 mld euro | 2. Verenigde Staten | 0,99 mld euro |
| 3. Verenigd Koninkrijk | 0,78 mld euro | 3. Frankrijk | 0,93 mld euro |
| 4. Nederland | 0,72 mld euro | 11. Nederland | 0,59 mld euro |
| Belangrijkste importgoederen uit NL: | | Belangrijkste exportgoederen naar NL: | |
| 1. Bloemen en planten | 0,06 mld euro | 1. Walsdraad, staven van ijzer | 0,04 mld euro |
| 2. Elektronenbuizen, transistors | 0,04 mld euro | 2. Elektronenbuizen, transistors | 0,03 mld euro |
| 3. Kaas | 0,04 mld euro | 3. Platen en stroken van kunststof | 0,03 mld euro |
| Aandeel Nederland in Duitse import: (top) | | Aandeel Nederland in Duitse import: (laag, zie toelichting) | |
| 1. Schaal- en weekdieren | 98,98 procent | 1. Tabaksfabrikaten | 0,00 procent |
| 2. Cacao en cacao(oter) | 97,27 procent | 2. Straalmotoren | 0,00 procent |
| 3. Ertsen van non-ferrometalen | 92,43 procent | 3. Ongelooide huiden en vellen | 0,00 procent |

Bron: Statistische Ämter des Bundes und der Länder, Deutschland; Destatis; ANWB; eigen berekeningen.

Thüringen is de twaalfde economie van Duitsland, heeft een geringe koopkracht en ligt op relatief grote afstand van Nederland. Ons land handelt dan ook relatief weinig met deze deelstaat. China is de belangrijkste leverancier van goederen aan Thüringen en daarna volgen Italië, het Verenigd Koninkrijk en Nederland. Bij de Thüringse export is Nederland een stuk minder belangrijk en staat het op een elfde plek. De meest goederen worden afgezet in Hongarije. Bloemen en kaas doen het goed bij de Nederlandse export naar Thüringen en dat geldt ook voor elektronenbuizen. Het meest uitgevoerde product naar Nederland betreft walsdraad en ook hier staan elektronenbuizen prominent in de rangschikking. Importgoederen die vrijwel uitsluitend uit Nederland komen zijn schaal- en weekdieren, cacao(oter) en ertsen van non-ferrometalen. Ingevoerde tabaksfabrikaten, straalmotoren of ongelooide huiden en vellen komen juist helemaal niet uit Nederland.

3.

**Regionale trends
in de export van
landbouwgoederen
naar Duitsland
Een wereld te winnen?**

Auteurs

Marjolijn Jaarsma

Katja Thomissen-Sillen

Jaap Walhout



1 700 000 000 euro aan
Nederlandse groenten geïmporteerd door Duitsland in 2015

71% van de eieren die Duitsland
importeert kwam in 2015 uit Nederland

In hoofdstuk 2 werd al aangehaald dat Nederland een belangrijke toeleverancier is voor de Duitse economie, ook als het gaat om levensmiddelen, landbouwproducten en andere agroproducten. Bloemen en planten, groente, kaas, cacao en veevoer behoren tot de belangrijkste landbouw-exportproducten die bestemd zijn voor onze oosterburen. In dit hoofdstuk wordt beschreven wat de regionale trends zijn met betrekking tot de landbouwexport naar Duitsland, welke kenmerken de exporterende bedrijven hebben en welke agrarische producten Nederland vooral uitvoert naar de verschillende Duitse deelstaten.

3.1 Introductie

Agrarische producten vormen een belangrijk onderdeel van de Nederlandse export. Bijna 20 procent van de totale Nederlandse uitvoer van goederen (426 miljard euro) bestaat uit (verwerkte) producten uit de primaire sector. Alleen al een kwart van deze producten, zoals bloemen en planten, groente, fruit en veevoer, gaat naar Duitsland. Dat is evenveel als naar België, de Verenigde Staten, het Verenigd Koninkrijk en China bij elkaar. Daarmee is de Duitsland één van de belangrijkste afnemers van Nederlandse landbouwproducten. In dit hoofdstuk staat de Duitse invoer van Nederlandse landbouwgoederen centraal en worden patronen in deze handelsstromen onder de loep genomen.

De export van agrarische en afgeleide producten vindt voornamelijk plaats door bedrijven in de Nederlandse agribusiness. Dit kunnen agrarische bedrijven zoals boerenbedrijven of telers zijn, maar ook via de voeding- en genotsmiddelen-industrie en de groothandel verlaten veel van zulke producten ons land. Om hoeveel bedrijven gaat het dan en welke regionale patronen zien we hier in terug? Als we rekening houden met het type product dat naar Duitsland wordt geëxporteerd én de nabijheid ten opzichte van Nederland, wordt er dan relatief veel door boeren en telers zelf geëxporteerd in plaats van door de groot- en detailhandel en industrie? In paragraaf 3.2 staat de Nederlandse agribusiness centraal en dan met name dat deel dat landbouwgoederen exporteert naar Duitsland. Hier komt onder meer aan bod hoeveel bedrijven in de agribusiness goederen naar Duitsland exporteren, hoe groot deze export is en waar deze bedrijven in Nederland gevestigd zijn.

Duitsland is geen homogene markt. Uit het vorige hoofdstuk blijkt dat het aangrenzende Noordrijn-Westfalen een belangrijke afzetmarkt is voor de Nederlandse export. De industrie en de bevolking van het Ruhrgebied wordt door Nederland

bevoorraad met producten van eigen makelij alsook uit andere landen van de wereld. Ook onze agrarische producten vinden hier gretig aftrek. Niet alleen Noordrijn-Westfalen maar ook sommige andere deelstaten weten Nederland te vinden; zo blijkt meer dan een kwart van de landbouwimport van Saksen-Anhalt, Nedersaksen en Thüringen uit Nederland te komen. De andere deelstaten importeren beduidend minder (agrarische) producten uit Nederland, dus lijken er nog mogelijkheden voor exportgroei te zijn. Met handelsmissies en staatsbezoeken aan de verschillende deelstaten wil Nederland de (export)mogelijkheden voor het Nederlandse bedrijfsleven verder vergroten. Minister Ploumen van Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking stelt dan ook dat Nederland in Duitsland allerlei mogelijkheden onbenut laat. 'Nederland is van oudsher erg gericht om zaken te doen met ondernemingen uit de deelstaten Noordrijn-Westfalen en Nedersaksen. Terwijl ze in Beieren vooral naar Midden- en Oost-Europa kijken', stelt de minister (Rijksoverheid, 2016). Zuid-Duitsland heeft het hoogste bbp van alle regio's in Duitsland en haalde ook de meeste economische groei. Het is een grote markt met groeimogelijkheden door de grote koopkracht. En ondanks de aanwezigheid van lokale landbouw en voedselverwerkende industrie moeten ook in Zuid-Duitsland veel agroproducten geïmporteerd worden (Consulaat-Generaal & NBSO Frankfurt en Stuttgart, 2015). Paragraaf 3.3 van dit hoofdstuk zal de belangrijkste trends in de Duitse import van landbouwproducten uit Nederland illustreren. Hier kijken we naar de omvang en groei van de invoer per deelstaat en welke agroproducten het meest in trek zijn. Ook kijken we naar een ontwikkeling in deze trends. Paragraaf 3.4 zal vervolgens ingaan op mogelijke groeikansen voor de Nederlandse agribusiness in Duitsland, aan de hand van de Duitse economische groei en invoer van agroproducten per deelstaat. Een samenvatting van de belangrijkste bevindingen in dit hoofdstuk staan in paragraaf 3.5.

3.2 Agribusiness export naar Duitsland

In 2015 waren ruim 120 duizend bedrijven actief in de agribusiness. Dat komt neer op circa 8 procent van alle bedrijven in Nederland. Dit aantal is redelijk stabiel tussen 2010 en 2015. Bijna de helft van deze bedrijven – ruim 59 duizend – was actief in de primaire landbouw, bijvoorbeeld in de veeteelt of akkerbouw. De meeste bedrijven in de agribusiness zijn klein in termen van werkgelegenheid. In 2014 was ruim de helft van de bedrijven in de agribusiness een éénpitter; ofwel één werkzame persoon.

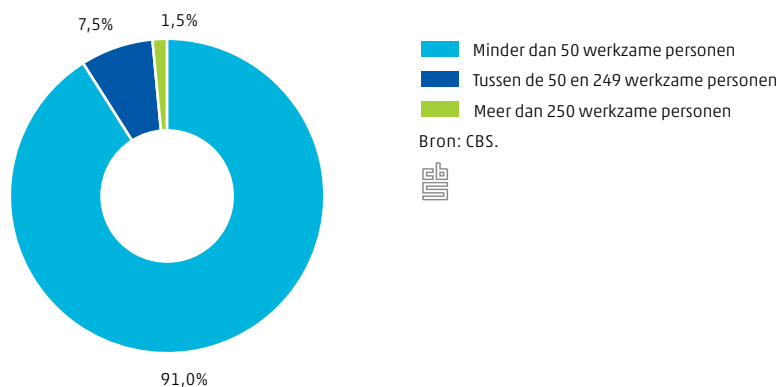
In de vorige Internationaliseringsmonitor (CBS, 2016b) stond het economisch belang van de export van de Nederlandse agribusiness centraal. Circa 4,4 procent

van het Nederlandse bbp wordt verdiend met de export van de agribusiness. Aan de agro-export naar Duitsland wordt in dit opzicht het meest verdiend; 4,2 miljard euro in 2014. In dit hoofdstuk zoomen we verder in op specifiek dat deel van de agribusiness dat goederen naar Duitsland exporteert en vergelijken we deze bedrijven – waar mogelijk – met de totale Nederlandse agribusiness.

Lang niet alle bedrijven in de agribusiness zijn actief over de grens. In 2015 was rond de 13 procent van alle bedrijven in de agribusiness actief in de export van goederen, wat neerkomt op ongeveer 15,5 duizend bedrijven. Meer dan de helft van deze exporteurs in de agribusiness exporteerde in 2015 goederen naar Duitsland.

Het merendeel van de exporterende bedrijven in de agribusiness is klein; 91 procent van deze exporteurs heeft minder dan 50 werkzame personen. Circa 7 procent van de exporteurs is middelgroot en slechts 1 procent telt meer dan 250 werkzame personen. Voor de bedrijven die naar Duitsland exporteren is deze verhouding hetzelfde.

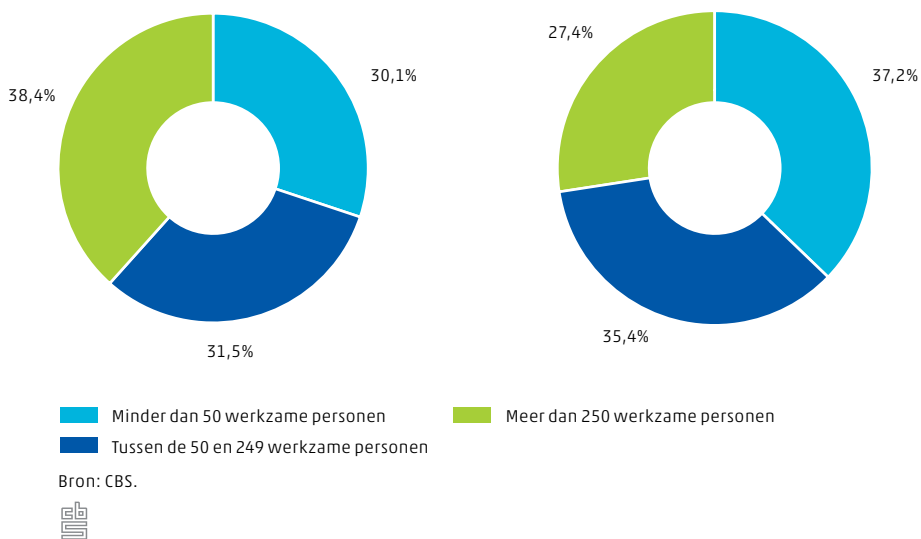
3.2.1 Verdeling exporteurs Agribusiness (Duitsland) naar werkzame personen, 2015



Ondanks dat een minderheid van de exporteurs in de agribusiness meer dan 250 werkzame personen in dienst heeft, nemen zij een aanzienlijk deel van de export van de agribusiness voor hun rekening. Figuur 3.2.2. (links) laat zien dat bijna 40 procent van de totale exportwaarde van de agribusiness voor rekening van grote bedrijven komt. Ongeveer 7 procent van de exporteurs in de agribusiness is middelgroot; zij nemen bijna een derde van de export van de hele agribusiness voor hun rekening. Kleine bedrijven – groot in aantal – nemen ongeveer 30 procent van de exportwaarde voor hun rekening.

Bij de agrobusiness die naar Duitsland exporteren ligt deze verdeling iets anders, in het voordeel van kleine en middelgrote bedrijven. Zij nemen bijna driekwart van de agribusiness export naar Duitsland voor hun rekening. Kleine en middelgrote bedrijven in de agribusiness spelen dus een relatief belangrijke rol in de export naar Duitsland. In totaal werd er door de agribusiness voor circa 17,5 miljard euro naar Duitsland geëxporteerd, wat neerkomt op circa een kwart van de totale agribusiness export.

3.2.2 Totale exportwaarde van bedrijven in de agribusiness (links) en exportwaarde van bedrijven in de agribusiness naar Duitsland (rechts), naar werkzame personen, 2015



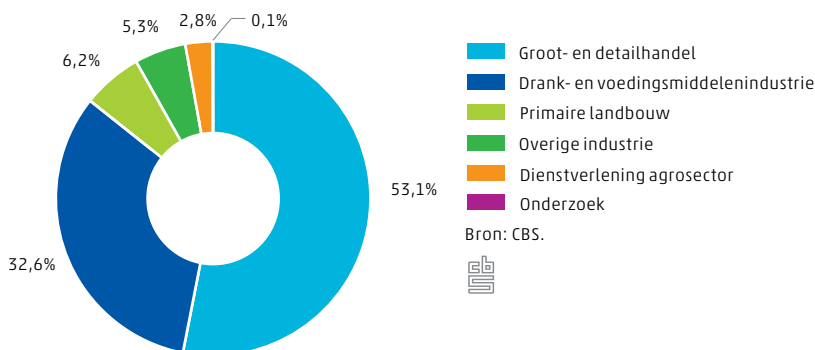
In figuur 3.2.3 wordt de export van de agribusiness naar Duitsland nog verder verbijzonderd naar bedrijfstak. Ongeveer 53 procent van deze export komt voor rekening van bedrijven in de groot- en detailhandel in voedingsmiddelen, dranken, bloemen en planten, landbouwproducten en aanverwante artikelen. Daarmee speelt de groot- en detailhandel een belangrijkere rol in de export naar Duitsland dan in de agri-export naar andere landen. Gemiddeld gaat 47 procent van de agribusiness export via de groot- en detailhandel naar het buitenland. Kanttekening hierbij is dat het bij deze cijfers over de *directe* export van de agribusiness naar Duitsland gaat. De groot- en detailhandel dient vaak als een inter_mediair in de export van goederen, maar speelt een relatief kleine rol in de toegevoegde waarde die wordt gecreëerd. Die wordt grotendeels gecreëerd door de primaire sector. Hoofdstuk 3 van de Internationaliseringsmonitor 2016 – tweede

kwartaal – biedt meer inzicht in de toegevoegde waarde van de export van de agribusiness.

Ook de primaire sector zelf speelt een iets grotere rol in de agribusiness export naar Duitsland dan gemiddeld. Zo'n 6 procent van de agribusiness export wordt door boeren, telers en vissers zelf naar Duitsland geëxporteerd. Naar andere landen is dit gemiddeld 4,5 procent. Mogelijk dat de nabijheid van Duitsland hier een rol in speelt.

Bedrijven in de drank- en voedingsmiddelenindustrie zorgen voor bijna een derde van de agro-export naar Duitsland. Dit is iets minder dan gemiddeld.

3.2.3 Exportwaarde van bedrijven in de agribusiness naar Duitsland, nader uitgesplitst, 2015

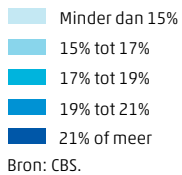


Ongeveer één op de zes bedrijven met export naar Duitsland is een bedrijf in de agribusiness. Met name in Zeeland, Zuid-Holland, Limburg en Flevoland zijn relatief veel agribusiness bedrijven actief in de export naar Duitsland (figuur 3.2.4 boven). In Zeeland, Zuid-Holland en Flevoland gaat het dan vooral om groot- en detailhandel in landbouwproducten (figuur 3.2.4 onder). In Drenthe en Limburg spelen boeren, tuinders, veehouders en andere agrarische bedrijven een relatief belangrijke rol in de landbouwexport naar Duitsland. In Noord-Holland, Overijssel, Utrecht en Noord-Brabant is het aandeel agri-exporteurs naar Duitsland lager dan gemiddeld. Andere sectoren, zoals bijvoorbeeld de machine-industrie of chemie spelen in deze provincies een belangrijkere rol in de export naar Duitsland.

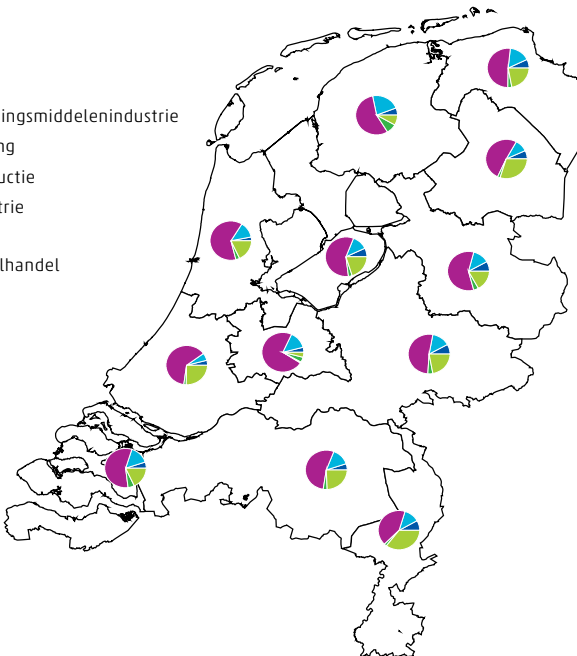
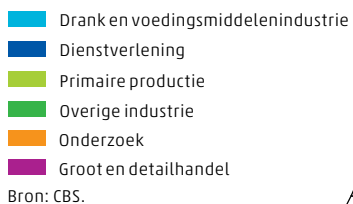


73% van agro-export naar
Duitsland door kleine en middelgrote bedrijven

3.2.4a Aandeel agrarische exporteurs van totaal naar Duitsland exporterende bedrijven

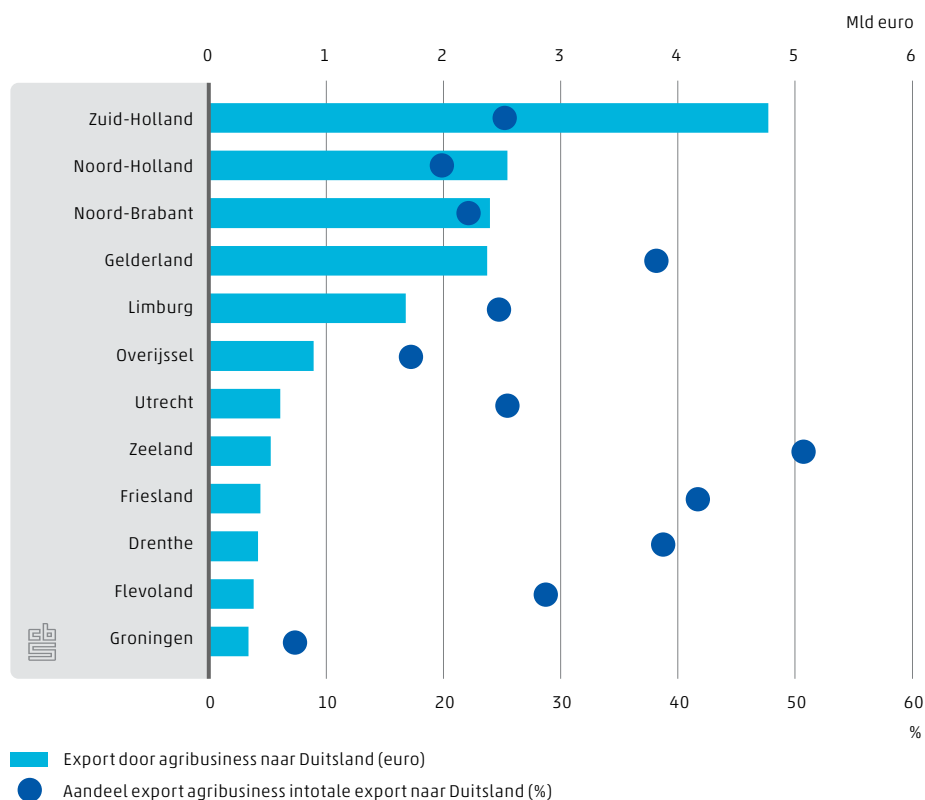


3.2.4b Agrarische exporteurs naar Duitsland: aandeel per sector



Kijken we naar de exportwaarde van agribusiness bedrijven dan zien we dezelfde top-drie provincies. Agribusiness bedrijven in Zuid-Holland exporteerden in 2015 voor bijna 5 miljard euro aan goederen naar Duitsland. Agribusiness bedrijven in Noord-Holland, Noord-Brabant en Gelderland exporteren ieder voor 2,4–2,5 miljard euro naar Duitsland. Vooral voor Gelderland vormt de export van agribusiness bedrijven een belangrijk aandeel in de totale export naar Duitsland. Limburg staat op een vierde plek met 1,7 miljard, ofwel 10 procent van de totale agribusiness export naar Duitsland. Voor Limburg is de export van de agribusiness een kwart van de totale export naar Duitsland. Hekkenluiter Groningen exporteert in totaal voor ruim 6 miljard naar Duitsland, waarvan circa 337 miljoen voor rekening van de agribusiness in Groningen komt. Het aandeel dat agribusiness vormt in de totale export van Groningen naar Duitsland is derhalve erg laag (7 procent). Dit komt vooral door de specialisatie van Groningen in aardgas. De export naar Duitsland door agribusiness bedrijven in Zeeland, Friesland en Drenthe is in omvang bescheiden. Het aandeel dat deze export in de totale export naar Duitsland vormt is niettemin omvangrijk.

3.2.5 Aandeel en belang export agribusiness in totale export naar Duitsland, per provincie, 2015



Bron: CBS.

3.3 Trends in de export van landbouwgoederen naar Duitsland

Analoog aan hoofdstuk 2 focussen we in deze en de volgende paragraaf op de Duitse weergave van de Nederlandse landbouwgoederen die de grens passeren. De reden hiervoor is dat we een uitsplitsing naar deelstaat presenteren en dat dat voorlopig alleen nog maar mogelijk is op basis van Duitse statistieken. Daarom wordt er in de volgende paragrafen dan ook gesproken over de *Duitse import uit Nederland*, om dit verschil te onderstrepen. CBS onderzoekt de mogelijkheden om zelf ook een verdere geografische/regionale verdieping aan te brengen in de exportcijfers naar Europese landen. Zie paragraaf 2.2 in het vorige hoofdstuk voor een verdere toelichting op de gebruikte data.

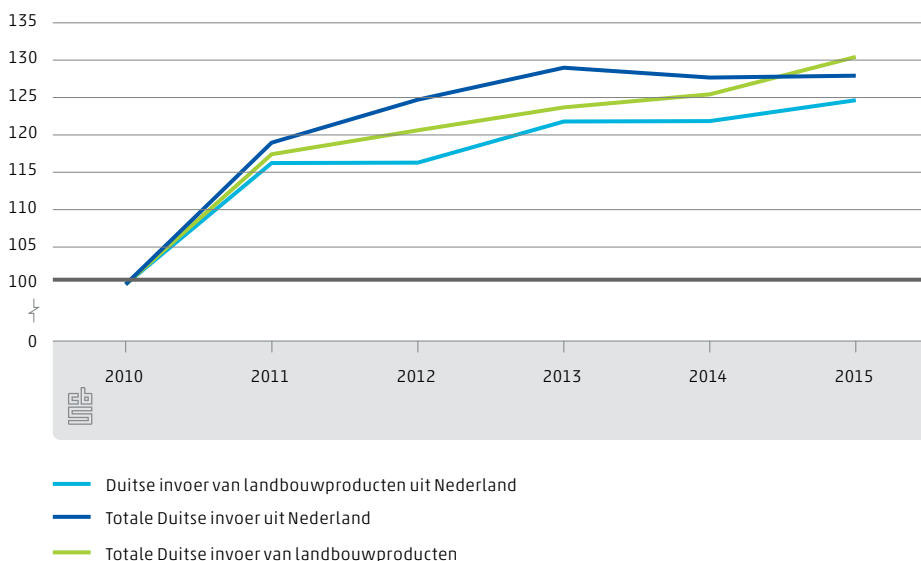
De Duitse invoer van Nederlandse landbouwproducten staat centraal in dit hoofdstuk. Landbouwexport kan echter op meerdere manieren worden afgebakend in de goederennomenclatuur. Om de internationale handelscijfers van het CBS met die van het Duitse statistiekbureau te kunnen vergelijken is in dit hoofdstuk gekozen voor de afbakening op basis van de Standard International Trade Classification (SITC). Tabel 3a.1 in de bijlage van dit hoofdstuk laat zien welke productgroepen er tot de landbouwexport worden gerekend.

Trends op hoofdlijnen

Zoals blijkt uit figuur 3.3.1 nam tussen 2010 tot en met 2015 de totale Duitse import uit Nederland met 28 procent toe. In 2013 bereikte deze een piek van 88,7 miljard en stabiliseerde in de jaren daarna. De totale Duitse import van landbouwproducten groeide in deze periode met ruim 30 procent. Specifiek de Duitse invoer van landbouwproducten uit Nederland groeide in de afgelopen jaren met bijna een kwart, van 11,8 tot bijna 14,7 miljard euro. De Nederlandse landbouwgoederen doen het daarmee in deze periode relatief iets minder goed in Duitsland. Anders geformuleerd; ondanks de sterke groei in omvang nam het Nederlandse aandeel in de totale Duitse import van landbouwgoederen in deze periode gestaag af. In 2010 was dit aandeel nog bijna 19 procent, in 2015 was dit een procentpunt lager. Deze afname is te verklaren door het feit dat Duitsland ook steeds meer landbouwgoederen uit andere landen importeert. Tussen 2014 en 2015 groeide met name de Duitse agro-invoer uit de grotere EU-lidstaten alsook die uit Polen. Met name uit Spanje en Italië (beide fruit en noten), Polen (bereide

voedingsmiddelen), België (ruwe tabak) en Oostenrijk (alcoholvrije dranken en graanpreparaten) nam de Duitse invoer toe.

3.3.1 Duitse invoer uit Nederland, Duitse invoer van landbouwgoederen uit Nederland en totale Duitse invoer van landbouwproducten; index 2010 - 2015

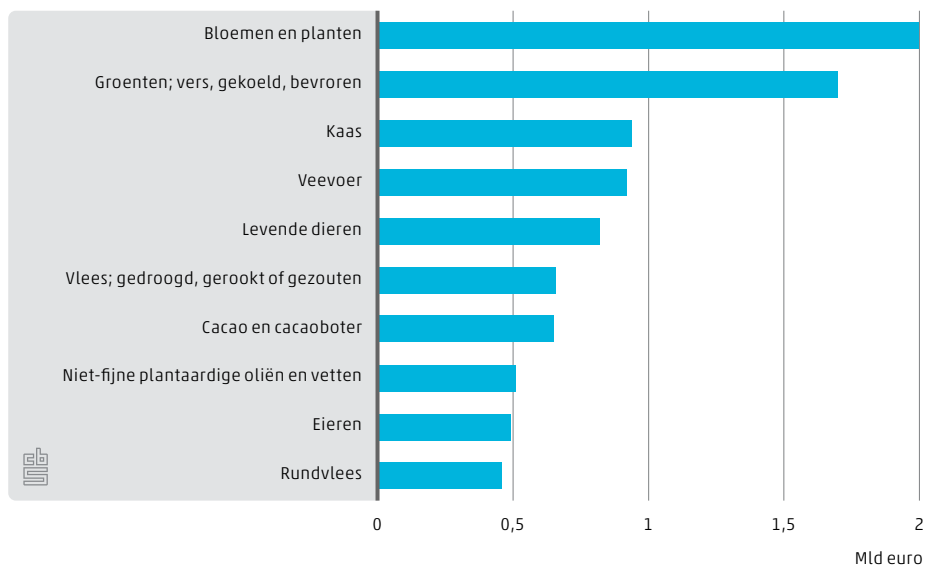


Bron: Statistische Ämter des Bundes und der Länder, Deutschland; eigen berekeningen.

Voor een aantal belangrijke productgroepen is het aandeel van Nederland in de Duitse import afgenomen. In 2010 kwam bijna 62 procent van de Duitse invoer van bloemen en planten uit Nederland. Vijf jaar later is dat aandeel met 1,4 procentpunt afgenomen en komt nog 60,4 procent van de bloemen en planten uit Nederland. Verder nam ook het Nederlandse aandeel af bij goederen uit de top 10 als kaas (van 31,3 procent naar 28,2 procent), veevoer (van 30,0 procent naar 26,4 procent), levende dieren (van 59,6 procent naar 58,3 procent) en cacao en cacaoboter (van 32,1 procent naar 29,8 procent). Veel van deze goederen staan echter wel nog steeds in de top 10 van belangrijkste landbouwgoederen die Duitsland uit Nederland importeert.

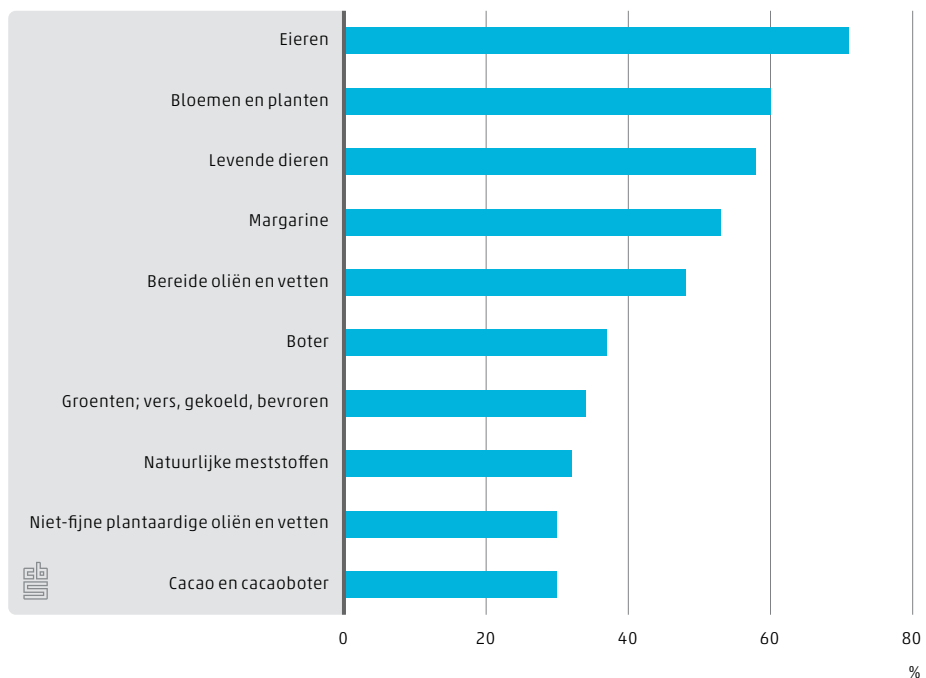
Figuur 3.3.2 presenteert de top 10 van belangrijkste landbouwgoederen die Duitsland in 2015 uit Nederland importeerde. Bloemen en planten staan met stip op één (2 miljard euro). Bloemen en planten, inclusief bollen en sierteelt, zijn sowieso de meest uitgevoerde Nederlandse landbouwgoederen (CBS, 2016b). Op de tweede plaats komen groenten (1,7 miljard euro), gevolgd door kaas (0,9 miljard euro), veevoer (0,9 miljard euro) en levende dieren (0,8 miljard euro).

3.3.2 Top 10 export landbouwgoederen, 2015



Bron: Statistische Ämter des Bundes und der Länder, Deutschland; eigen berekeningen.

3.3.3 Top 10 landbouwgoederen waarin Nederland het grootste aandeel heeft in de Duitse import



Bron: Statistische Ämter des Bundes und der Länder, Deutschland; eigen berekeningen.

Tussen 2010 en 2015 vond er sterke groei plaats in de Duitse invoer van bloemen en planten (265 miljoen euro), groente (258 miljoen), fruit (214 miljoen), bereide voedingsmiddelen (137 miljoen) en kaas (135 miljoen). Voor een overzicht van de ontwikkeling van de Duitse import per productgroep zie tabel 3a.2 in de bijlage. De productgroepen waar Nederland het grootste aandeel heeft in de Duitse import, zijn eieren (71 procent), bloemen en planten (60 procent), levende dieren (58 procent), margarine (53 procent) en bereide oliën en vetten (48 procent). De volledige top tien is in grafiek 3.3.3 weergegeven.

Trends naar deelstaat

De Duitse vraag naar Nederlandse landbouwgoederen is voor een groot deel afkomstig uit Noordrijn-Westfalen. Circa 38 procent van de Duitse import van landbouwgoederen (5,5 miljard euro) komt voor rekening van deze deelstaat. Daarna volgen Nedersaksen (2,1 miljard), Baden-Württemberg (1,7 miljard), Beieren (1,3 miljard) en Hamburg (0,7 miljard). Figuur 3.3.4 geeft dit grafisch weer. Hieruit komt duidelijk naar voren dat met name de deelstaten in het voormalige Oost-Duitsland, Bremen, Rijnland-Palts en Saarland in absolute zin het minst aan landbouwgoederen uit Nederland importeren. Dit komt overeen met de conclusies die getrokken werden in hoofdstuk 2. Daar werd beschreven dat afstand tot Nederland en grootte van de economie een belangrijke invloed hebben op de omvang van de export. Ook met betrekking tot landbouwgoederen lijkt dit het geval.

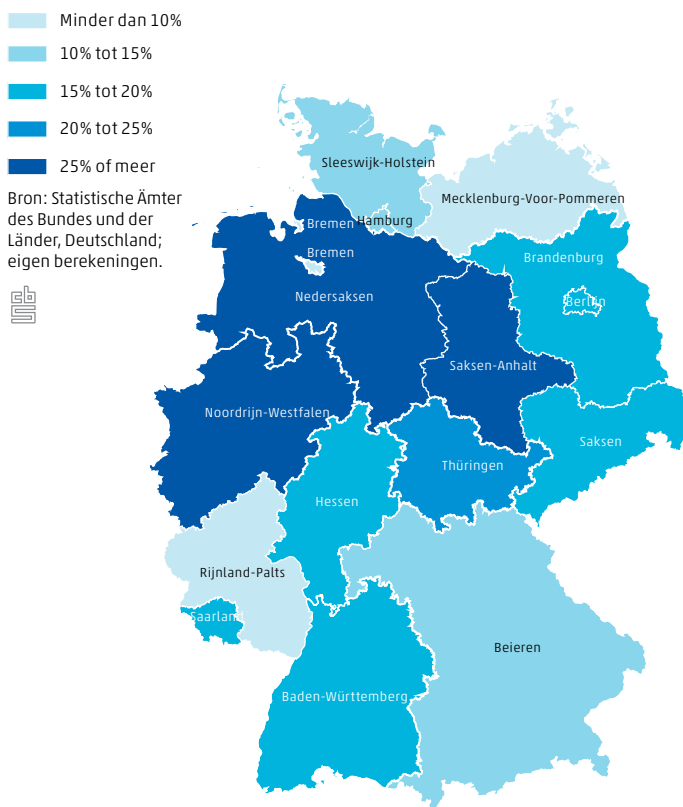
Als we deze invoer afzetten tegen de totale invoer van landbouwgoederen per deelstaat dan komt een iets ander beeld naar voren. Dan blijken niet alleen Rijnland-Palts en Bremen maar ook Hamburg en Mecklenburg-Voor-Pommeren relatief weinig van hun landbouw-invoer uit Nederland halen. Een mogelijke verklaring hiervoor is dat de betreffende deelstaten relatief sterk zijn in producten waarin de Nederlandse agribusiness ook sterk is, waardoor de import van deze goederen relatief laag is. In Rijnland-Palts wordt voornamelijk graan verbouwd, maar voor een deel ook groente, wijn en (rund)vee gehouden. In Mecklenburg-Voor-Pommeren ligt een belangrijk deel van de Duitse kippen- en gevogeltehouderijen, maar er worden ook aardappelen, fruit en groente geteeld (BMEL, 2014). Een andere mogelijke verklaring is de nabijheid van andere buurlanden dan Nederland (bijvoorbeeld Denemarken en Polen).

3.3.4 Geografische verdeling van de Duitse import uit Nederland (miljarden euro's), 2015



Het aandeel van de Nederlandse landbouw is ook in relatieve zin het grootst in Noordrijn-Westfalen; 31 procent van deze invoer komt uit Nederland. Ook in Saksen-Anhalt (27 procent), Nedersaksen (26 procent), Thüringen (24 procent) en Brandenburg (19 procent) komt een relatief groot deel van de landbouwimport uit Nederland. Ten opzichte van de totale import (zie hoofdstuk 2) heeft Nederland een relatief sterke positie in de oostelijke deelstaten op het gebied van landbouwproducten.

3.3.5 Aandeel Nederland in import landbouwgoederen per deelstaat, 2015



Top 5 landbouwimport per deelstaat

In de vorige paragraaf stond de regionale Duitse invoer van Nederlandse landbouwgoederen centraal. In deze paragraaf wordt een verdere uitsplitsing van deze Duitse invoer naar productcategorieën gemaakt. Een vergelijking van de top 5 productgroepen per deelstaat geeft een wisselend beeld (figuren 3.3.6 tot en met 3.3.21). Per deelstaat staat links de top 5 ingevoerde productgroepen naar omvang (in miljoenen euro's) weergegeven en rechts de top 5 productgroepen waarin Nederland het grootste aandeel heeft in de import van de betreffende deelstaat. Deze komen vaak niet met elkaar overeen.

De producten uit de top 10 voor heel Duitsland worden logischerwijs vaak terug gezien in de top 5 van de verschillende deelstaten. Zo staan bloemen en planten en groenten bij vrijwel elke deelstaat in de top 5. Ook in het aandeel van Nederland in de export komen deze producten vaak terug. De Nederlandse

bloemen en planten doen het met name goed in de oostelijke deelstaten Saksen, Saksen-Anhalt, Brandenburg, Berlijn, Thüringen en ook in Saarland. Meer dan driekwart van hun invoer van bloemen en planten komt uit Nederland. Bloemen en planten en groenten blijken dus niet alleen voor heel Duitsland, maar ook voor de meeste deelstaten kern-importproducten uit Nederland te zijn. Nederland is in vergelijking met alle andere EU-landen verreweg het meeste gespecialiseerd in de export van bloemen en planten (CBS, 2016b).

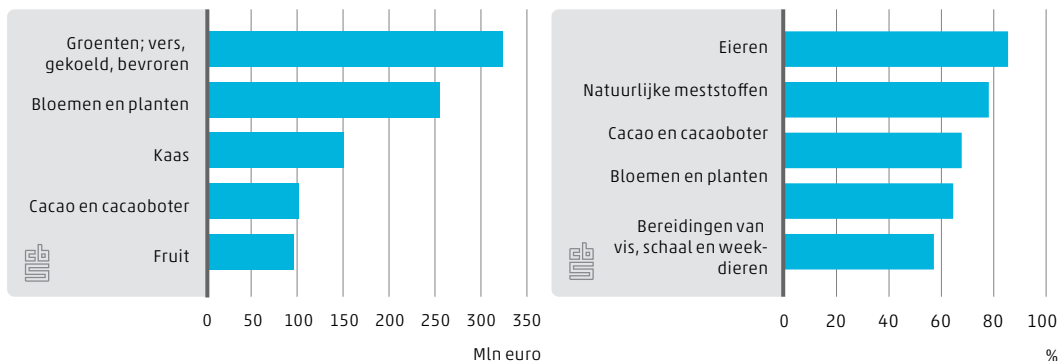
Verder valt op dat voor bijna elk deelstaat Nederland voor een aantal landbouwproducten met afstand de belangrijkste leverancier is. In sommige gevallen is Nederland zelfs (bijna) de enige leverancier. Zo blijkt bijna 99 procent van de import van eieren van Saksen-Anhalt uit Nederland te komen. Ook in Thüringen, Baden-Württemberg en Noord Rijn Westfalen ligt dit aandeel hoog.

Van alle zestien deelstaten importeert Baden-Württemberg de meeste cacao en cacaoboter uit Nederland (101 miljoen). Daarmee komt ruim twee derde van hun cacao en cacaoboter uit Nederland. In de oostelijke deelstaten en Mecklenburg-Voor-Pommeren vormt Nederland ruim 80 procent van de totale cacao(boter) import. Cacao en bereidingen daarvan behoorden in 2015 tot de sterkst gegroeide invoerproducten van Nederland. Het overgrote deel van de ingevoerde cacao is afkomstig uit Afrikaanse landen zoals Ivoorkust, Ghana, Kameroen en Nigeria. Nederland heeft met Amsterdam de grootste cacaohaven ter wereld en met de Zaanstreek één van de grootste cacao-verwerkende industrieën ter wereld (PBL, 2012). Hier wordt deze cacao verwerkt tot grote hoeveelheden cacaoboter, -poeder, -vet en -olie, welke vervolgens voor een groot deel naar het buitenland – waaronder Duitsland – worden geëxporteerd.

Duitsland was in 2014 de grootste kaasproducent én kaasexporteur van Europa (RVO, 2016; Eurostat, 2016). Desondanks is kaas het op vijf na belangrijkste landbouwgoed in de export van Nederland naar Duitsland. Net als kaas vormen ook melk en melkproducten voor de meeste deelstaten een bescheiden importproduct. Duitsland is de grootste melkproducent van Europa en is redelijk zelfvoorzienend in de productie van melk en melkproducten zoals yoghurt en boter (BMEL, 2014; RVO, 2016). Daarmee is er dus relatief weinig behoefte aan import. Nieuwe trends in deze markt, zoals de groeiende vraag naar biologische en kwaliteitsproducten, bieden kansen voor de Nederlandse producenten (RVO, 2016).

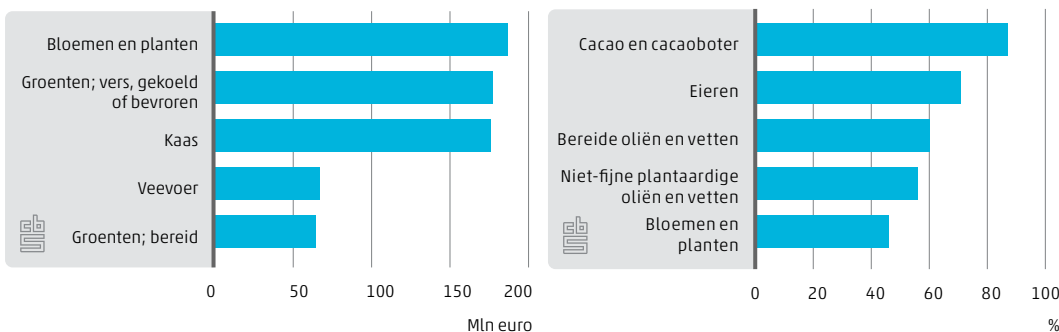
Voor bijna alle deelstaten geldt dat de producten die in de top vijf staan allemaal voor meer dan de helft uit Nederland afkomstig zijn. Nederland is hiermee een belangrijke pijler van de Duitse landbouwimport.

3.3.6 Baden-Württemberg: top 5 geïmporteerde producten uit Nederland naar omvang (links) en aandeel in totale import (rechts)



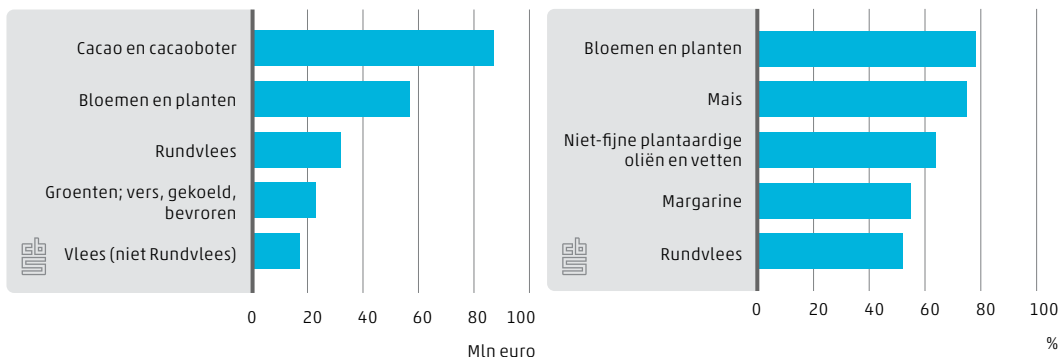
Bron: Statistische Ämter des Bundes und der Länder, Deutschland; eigen berekeningen.

3.3.7 Beieren: top 5 geïmporteerde producten uit Nederland naar omvang (links) en aandeel in totale import (rechts)



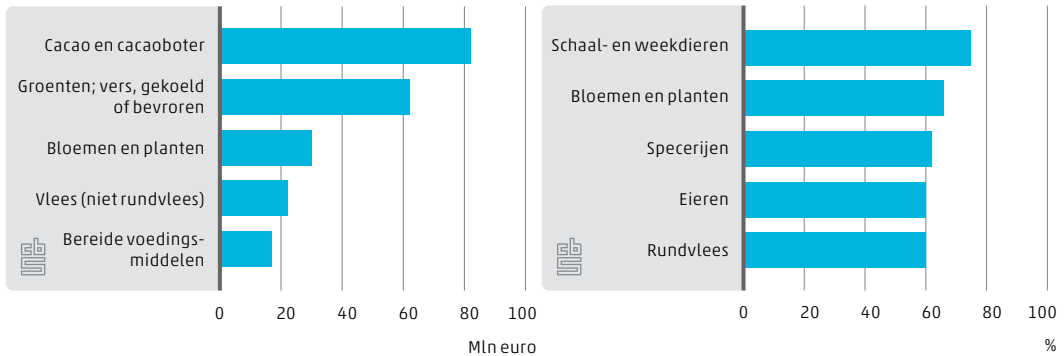
Bron: Statistische Ämter des Bundes und der Länder, Deutschland; eigen berekeningen.

3.3.8 Berlijn: top 5 geïmporteerde producten uit Nederland naar omvang (links) en aandeel in totale import (rechts)



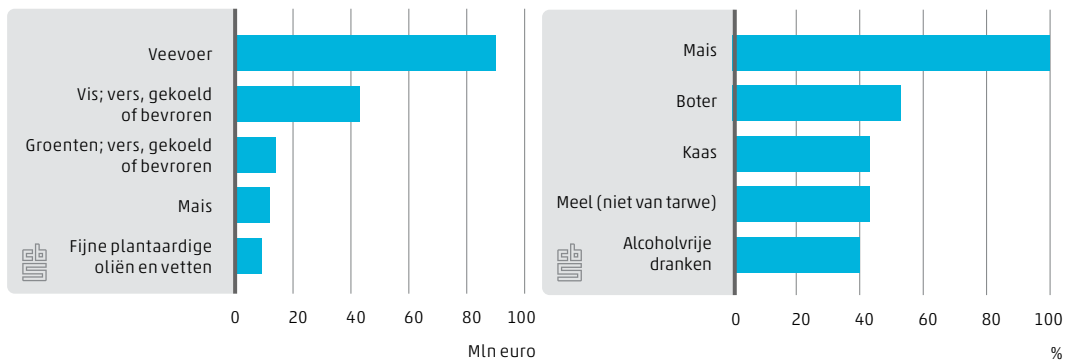
Bron: Statistische Ämter des Bundes und der Länder, Deutschland; eigen berekeningen.

3.3.9 Brandenburg: top 5 geïmporteerde producten uit Nederland naar omvang (links) en aandeel in totale import (rechts)



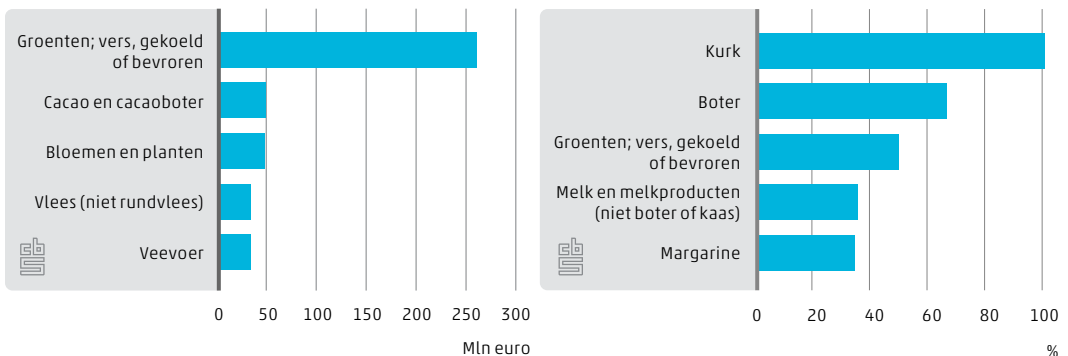
Bron: Statistische Ämter des Bundes und der Länder, Deutschland; eigen berekeningen.

3.3.10 Bremen: top 5 geïmporteerde producten uit Nederland naar omvang (links) en aandeel in totale import (rechts)



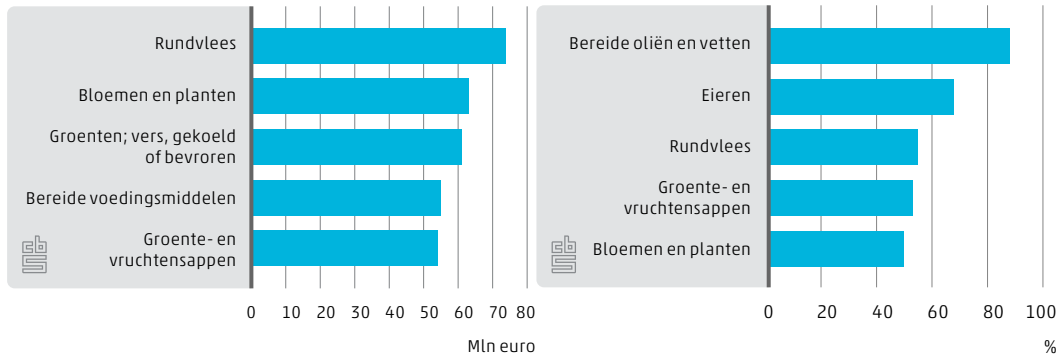
Bron: Statistische Ämter des Bundes und der Länder, Deutschland; eigen berekeningen.

3.3.11 Hamburg: top 5 geïmporteerde producten uit Nederland naar omvang (links) en aandeel in totale import (rechts)



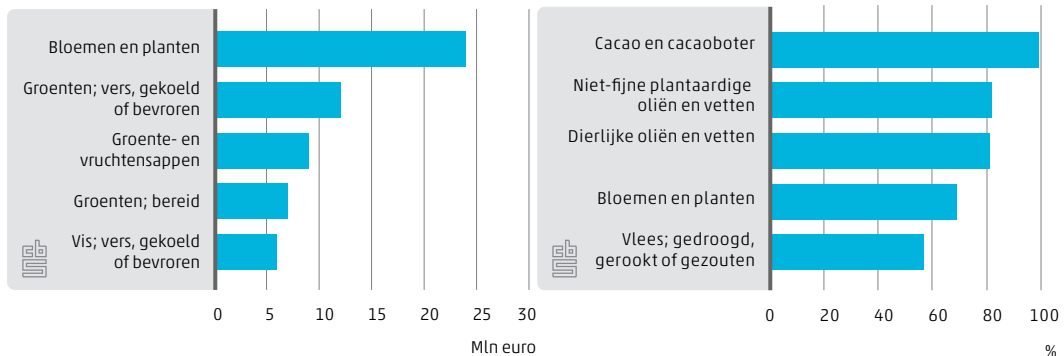
Bron: Statistische Ämter des Bundes und der Länder, Deutschland; eigen berekeningen.

3.3.12 Hessen: top 5 geïmporteerde producten uit Nederland naar omvang (links) en aandeel in totale import (rechts)



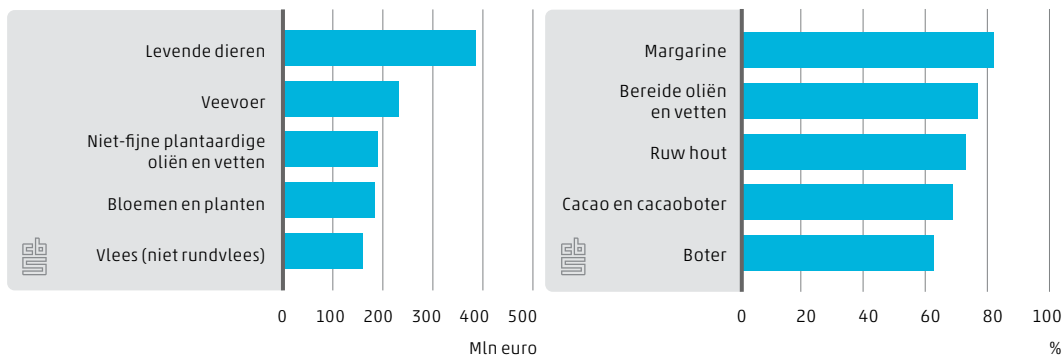
Bron: Statistische Ämter des Bundes und der Länder, Deutschland; eigen berekeningen.

3.3.13 Mecklenburg-Voor-Pommeren: top 5 geïmporteerde producten uit Nederland naar omvang (links) en aandeel in totale import (rechts)



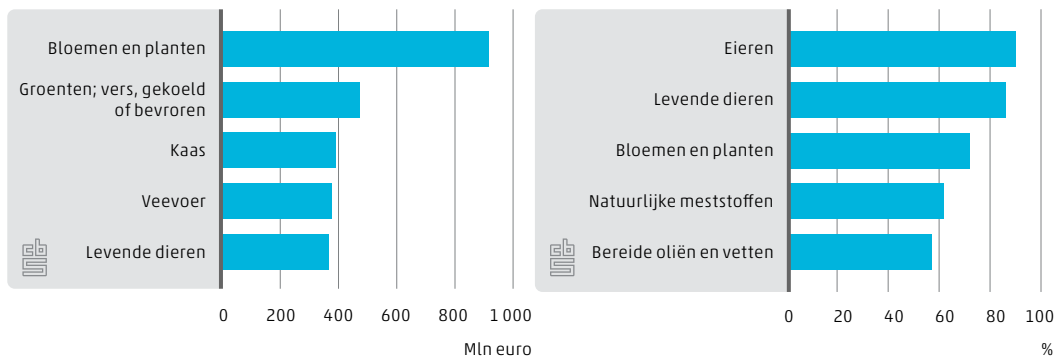
Bron: Statistische Ämter des Bundes und der Länder, Deutschland; eigen berekeningen.

3.3.14 Nedersaksen: top 5 geïmporteerde producten uit Nederland naar omvang (links) en aandeel in totale import (rechts)



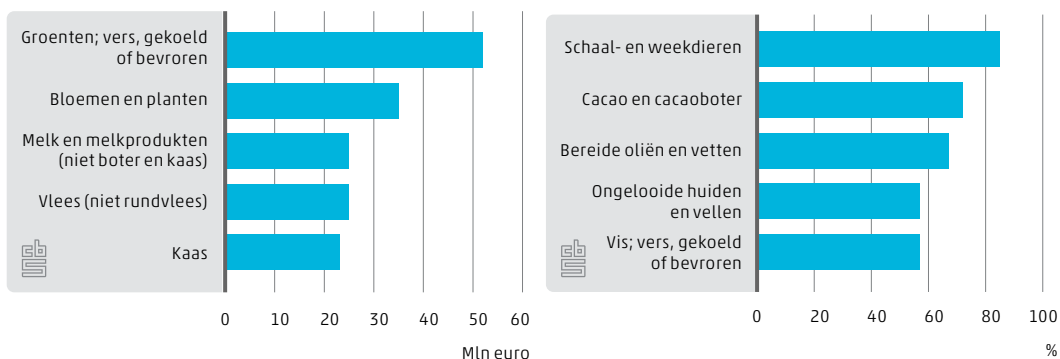
Bron: Statistische Ämter des Bundes und der Länder, Deutschland; eigen berekeningen.

3.3.15 Noordrijn-Westfalen: top 5 geïmporteerde producten uit Nederland naar omvang (links) en aandeel in totale import (rechts)



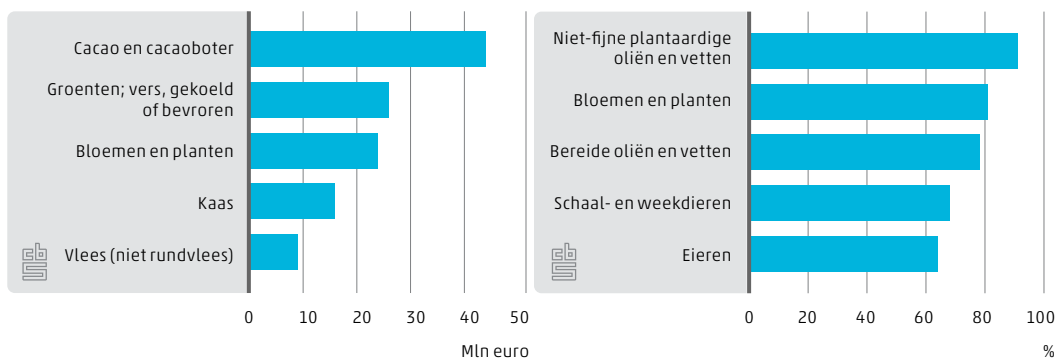
Bron: Statistische Ämter des Bundes und der Länder, Deutschland; eigen berekeningen.

3.3.16 Rijnland-Palts: top 5 geïmporteerde producten uit Nederland naar omvang (links) en aandeel in totale import (rechts)



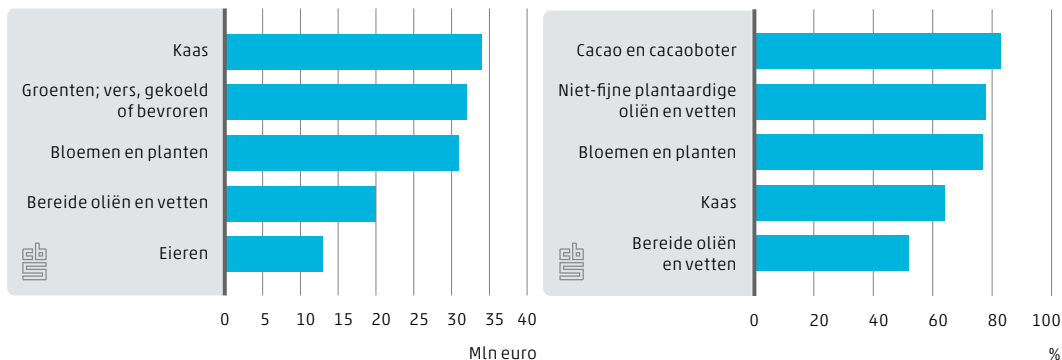
Bron: Statistische Ämter des Bundes und der Länder, Deutschland; eigen berekeningen.

3.3.17 Saarland: top 5 geïmporteerde producten uit Nederland naar omvang (links) en aandeel in totale import (rechts)



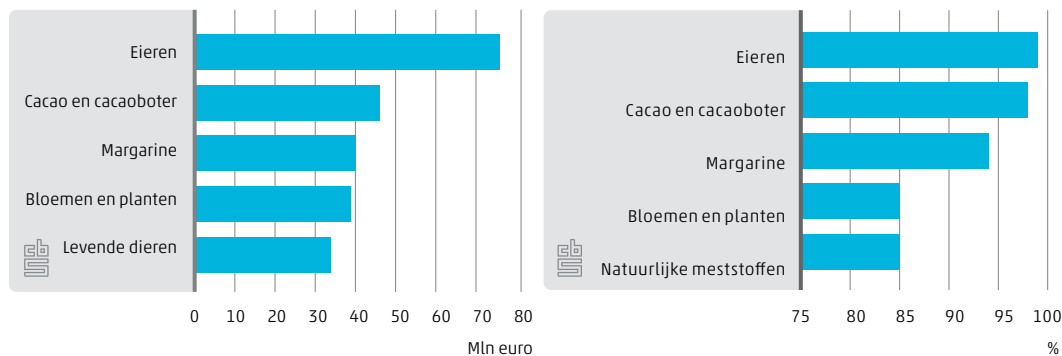
Bron: Statistische Ämter des Bundes und der Länder, Deutschland; eigen berekeningen.

3.3.18 Saksen: top 5 geïmporteerde producten uit Nederland naar omvang (links) en aandeel in totale import (rechts)



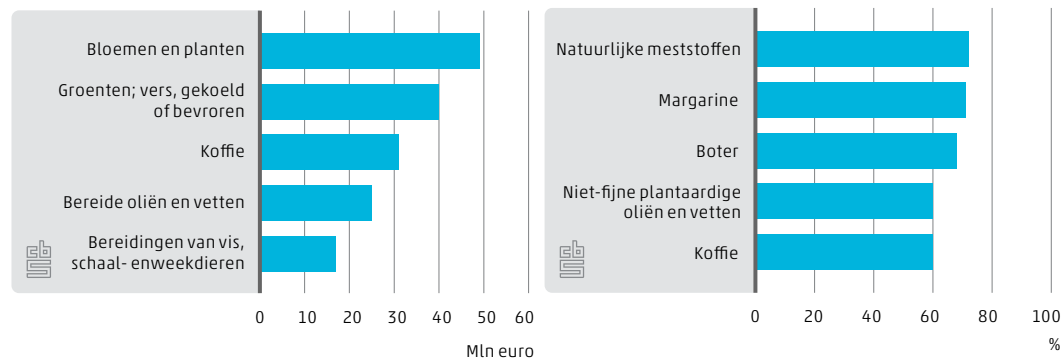
Bron: Statistische Ämter des Bundes und der Länder, Deutschland; eigen berekeningen.

3.3.19 Saksen-Anhalt: top 5 geïmporteerde producten uit Nederland naar omvang (links) en aandeel in totale import (rechts)



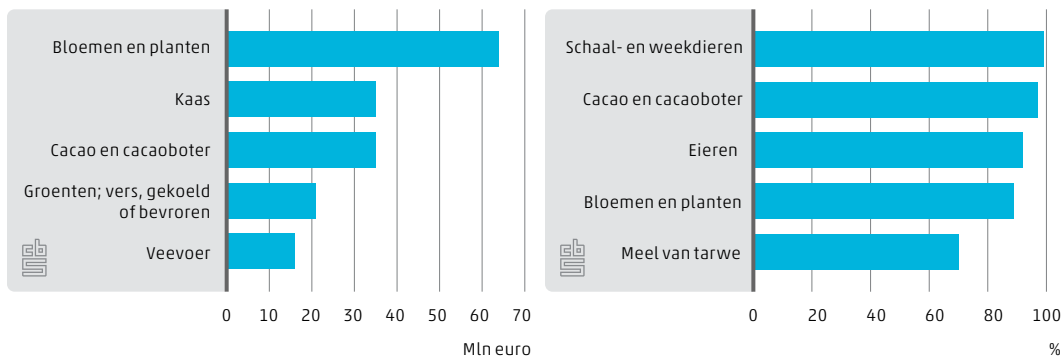
Bron: Statistische Ämter des Bundes und der Länder, Deutschland; eigen berekeningen.

3.3.20 Sleeswijk-Holstein: top 5 geïmporteerde producten uit Nederland naar omvang (links) en aandeel in totale import (rechts)



Bron: Statistische Ämter des Bundes und der Länder, Deutschland; eigen berekeningen.

3.3.21 Thüringen: top 5 geïmporteerde producten uit Nederland naar omvang (links) en aandeel in totale import (rechts)



Bron: Statistische Ämter des Bundes und der Länder, Deutschland; eigen berekeningen.

3.4 Kansen voor Nederlandse landbouwgoederen in Duitsland

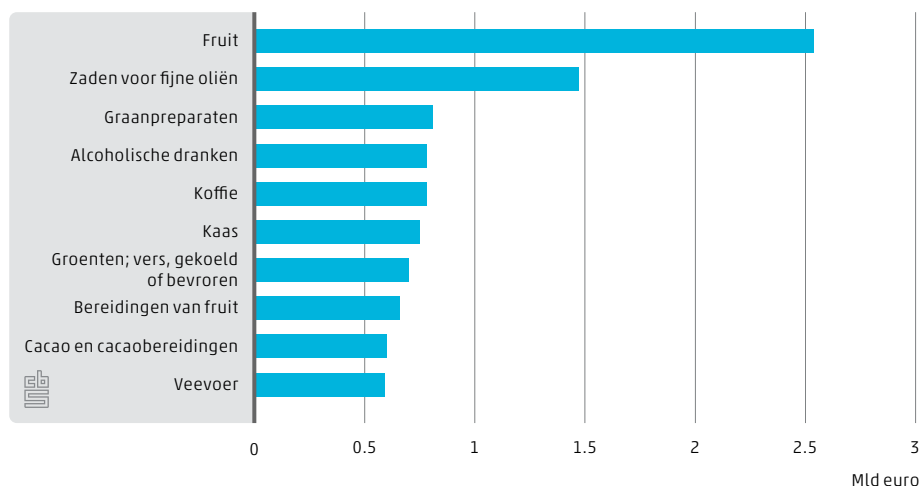
De Duitse import van landbouwgoederen is in de afgelopen jaren – met 18,9 miljard euro – fors toegenomen. Dat het aandeel van Nederland daarin is afgenomen komt met name ook doordat in een aantal voor Nederland belangrijke productcategorieën de Duitse import uit Nederland minder sterk is toegenomen dan de totale import van de betreffende productcategorieën (zie paragraaf 3.2).

Producten

Mogelijke kansen voor de Nederlandse agribusiness zijn te vinden bij de goederen waarvan de Duitse import snel groeit. In de periode van 2010 tot en met 2015 is de grootste absolute toename te zien bij fruit (+ 2,5 miljard euro), op afstand gevolgd door zaden voor fijne oliën (+ 1,5 miljard). Dit zijn producten die Nederland zelf ook in grote hoeveelheden importeert; enerzijds ter verwerking en eigen consumptie maar vooral ook voor bevoorrading van het Europese achterland. Nederland treedt dan op als tussenpersoon (wederuitvoer). Hetzelfde geldt voor koffie, cacao en bepaalde soorten veevoer zoals soja; die basisproducten produceert Nederland niet zelf maar die worden eerst geïmporteerd. Aan deze export verdient Nederland natuurlijk een handelsmarge.

De volledige top 10 van Duitse importproducten is weergegeven in figuur 3.4.1. In deze top 10 staan ook een aantal bewerkte en bereide producten, zoals graanpreparaten, kaas, alcoholische dranken. Als Duitsland meer van zulke producten uit Nederland zou importeren, is er meer mogelijkheid voor waarde toevoeging en werkgelegenheid in Nederland dankzij export van deze producten. In deze producten ondervindt Nederland echter concurrentie van enerzijds de Duitse producenten maar anderzijds ook vanuit andere Europese landen. Zo is Duitsland erg zelfvoorzienend in de productie van melkproducten, kaas, aardappelen, vlees en graan (BMEL, 2014). De Duitse vraag naar eieren, wijn, groente en fruit is wel (veel) groter dan de binnenlandse productie, wat tot veel invoer leidt. Niet verrassend komen deze landbouwproducten (m.u.v. wijn) dan ook relatief vaak uit Nederland.

3.4.1 Top 10 groei import landbouwgoederen, 2010-2015



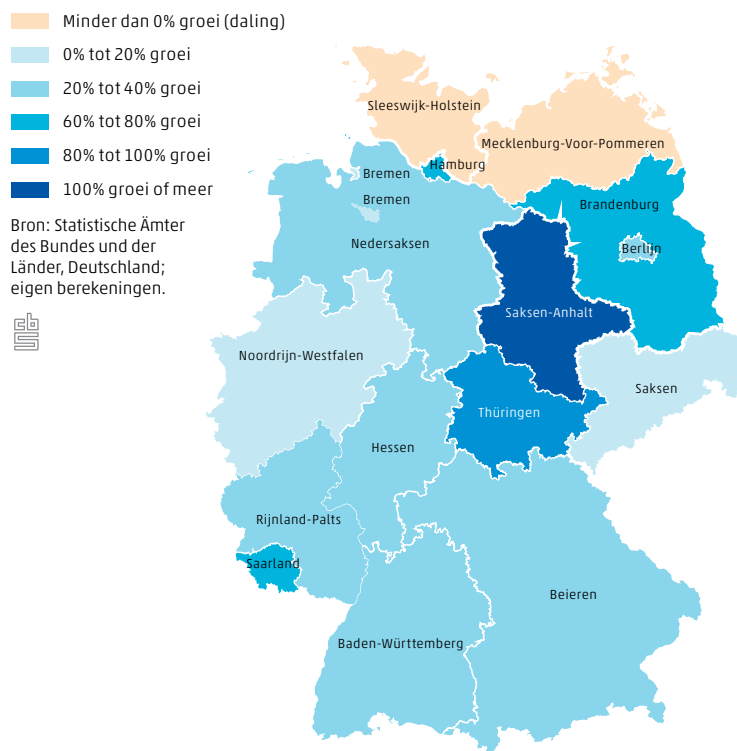
Bron: Statistische Ämter des Bundes und der Länder, Deutschland; eigen berekeningen.

Deelstaten

Ondanks dat de Duitse import van landbouwgoederen in totaal en ook uit Nederland in de afgelopen jaren fors gegroeid is, nam het Nederlandse aandeel hierin tussen 2010 en 2015 af. Niet in alle deelstaten overigens; in sommige Duitse deelstaten nam het aandeel van Nederland in de totale import toe in de loop der jaren. De Nederlandse landbouwgoederen wonnen met name in oostelijke deelstaten aan belang. De agro-invoer van Saksen-Anhalt uit Nederland verdubbelde absoluut gezien tussen 2010 en 2015, van 172 miljoen naar 368 miljoen euro. Daarna komen Thüringen (+93 procent), Hamburg (+73 procent), Saarland (+72 procent) en Brandenburg (+71 procent).

De Noord-Duitse deelstaten importeren relatief weinig landbouwproducten, zowel uit Nederland maar ook in totaal. In Sleeswijk-Holstein (-1 procent) maar met name in Mecklenburg-Voor-Pommeren (-18 procent) daalde de landbouwimport uit Nederland. Hier verliezen Nederlandse landbouwproducten dus duidelijk terrein. De ontwikkeling van de Nederlandse landbouwimport in de Duitse deelstaten is te zien in figuur 3.4.2.

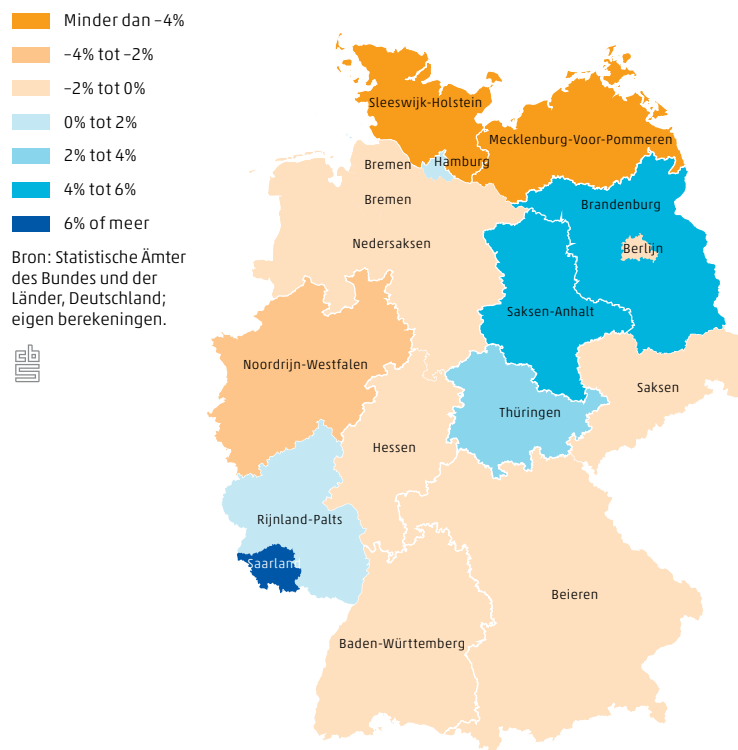
3.4.2 Toename export Nederland naar deelstaten, 2010-2015



Dat Sleeswijk-Holstein en Mecklenburg-Voor-Pommeren steeds minder landbouwgoederen uit Nederland importeerden, vertaalde zich ook in een afname van het aandeel van de Nederlandse landbouwgoederen in de import van deze deelstaten. In Sleeswijk-Holstein nam het aandeel van Nederland in de import met 4,6 procentpunt af, van 15,2 procent in 2010 tot 10,6 procent in 2015. In Mecklenburg-Voor-Pommeren nam het aandeel af met 4,1 procentpunt. In Noordrijn-Westfalen is het Nederlandse aandeel nog steeds het grootst – in 2015 kwam 30 procent van de landbouwimport uit Nederland – maar ook hier nam het Nederlandse belang af. Hoewel in alle andere deelstaten de import uit Nederland in absolute zin groeide, nam het aandeel van Nederland in de agrarische import

in maar liefst 10 deelstaten af. Alleen in Saarland (+6,5), Saksen-Anhalt (+5,1), Brandenburg (+4,6), Thüringen (+3,1), Hamburg (+1,6) en Rijnland-Palts (+0,2) groeide het Nederlandse aandeel in de Duitse agri-import. Figuur 3.4.3 illustreert de ontwikkeling van het aandeel van Nederland in de import per deelstaat.

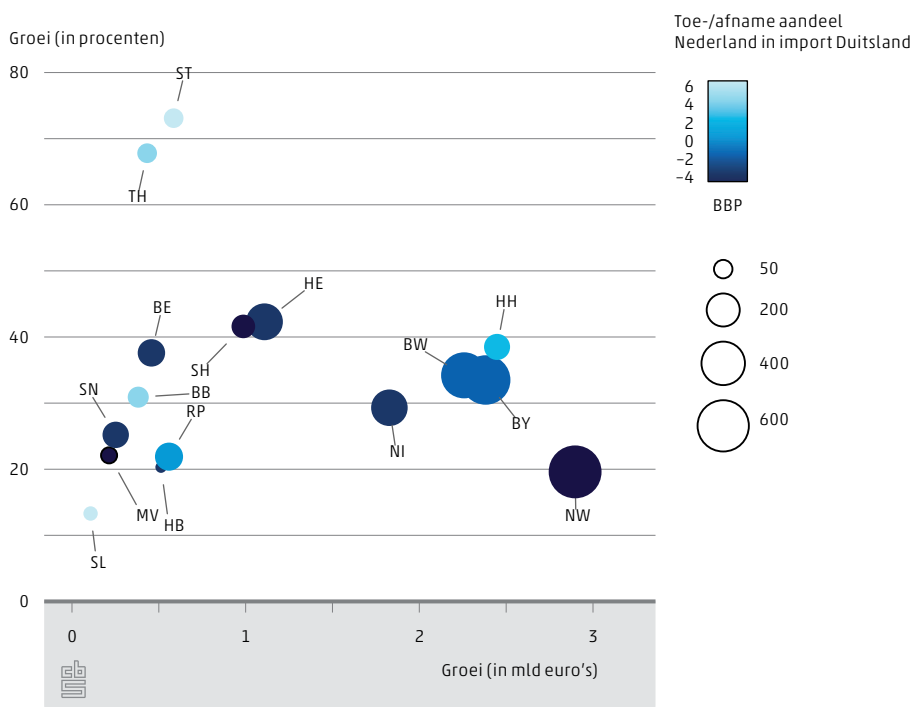
3.4.3 Ontwikkeling van aandeel Nederland in import van deelstaten, 2010-2015



Figuur 3.4.4 belicht de groei van de Duitse import van landbouwgoederen en de rol van Nederland hierin vanuit een aantal perspectieven. Op de assen wordt per deelstaat de importgroei in miljarden vergeleken met de groei in procenten. De grootte van de bel geeft het bruto binnenlands product in 2015 weer. De kleur van de bel verwijst naar de toe- cq. afname van het aandeel van Nederland in de import van landbouwgoederen van de betreffende deelstaat. Een groene bel geeft aan dat Nederland een groeiend aandeel in de landbouwimport van de deelstaat heeft. Een afnemend belang van Nederland tussen 2010 en 2015 wordt met een rode kleur weergegeven. Uit figuur 3.4.4 valt een aantal conclusies te trekken. Met name in de grotere deelstaten blijkt Nederland het relatief slecht te doen. Zo groeide de landbouwimport van de grote deelstaat Noordrijn-Westfalen met 20 procent tussen 2010 en 2015 (bijna 3 miljard). Het aandeel van Nederland

in deze import daalde echter met 2,2 procent. Ook in de andere grote deelstaten Beieren, Baden-Württemberg, Hessen en Nedersaksen groeit de Nederlandse invloed niet. Dit terwijl het een economisch zeer sterke regio is die in een aantal sectoren als motor van de Duitse economie fungeert (Consulaat-Generaal & NBSO Frankfurt en Stuttgart, 2015). Als regio vormen de drie zuidelijke deelstaten Beieren, Baden-Württemberg en Hessen de grootste exporteur en importeur van Duitsland waar veel kansen liggen voor Nederlandse ondernemers, zeker ook op het gebied van agroproducten (Consulaat-Generaal & NBSO Frankfurt en Stuttgart, 2015). In Mecklenburg-Voor-Pommern en Schleswijk-Holstein krimpt het Nederlandse aandeel het hardst. Uitgesproken goed gaat het met de rol van Nederland in de invoer van Saksen-Anhalt, Saarland en Brandenburg. Dit zijn echter relatief kleine deelstaten en de invoer van landbouwproducten is navenant klein. Concluderend kunnen we stellen dat met name in de grote deelstaten de Nederlandse positie in agro-import onder druk staat, ondanks groeiende vraag.

3.4.4 Groei import landbouwgoederen in perspectief, periode 2010-2015



| | | | | | | | |
|----|-------------------|----|---------------------|----|--------------------|----|------------------------|
| BW | Baden-Württemberg | BY | Bayern | BE | Berlin | BB | Brandenburg |
| HB | Bremen | HH | Hamburg | HE | Hessen | MV | Mecklenburg-Vorpommern |
| NI | Niedersachsen | NW | Nordrhein-Westfalen | RP | Rheinland-Pfalz | SL | Saarland |
| SN | Sachsen | ST | Sachsen-Anhalt | SH | Schleswig-Holstein | TH | Thüringen |

Bron: Statistische Ämter des Bundes und der Länder, Deutschland; eigen berekeningen.

3.5 Samenvatting en conclusies

De totale Duitse invoer van landbouwproducten groeide tussen 2010 en 2015 met ruim 30 procent. Ook de Duitse vraag naar Nederlandse landbouwgoederen nam in deze periode toe met bijna een kwart. Het aandeel van Nederland in deze Duitse invoer nam echter af in de afgelopen zes jaar door een sterker stijging van landbouw import uit andere landen dan Nederland.

Duitsland importeert vooral bloemen en planten, groente, kaas, veevoer en levende dieren uit Nederland. Tussen 2010 en 2015 vond er sterke groei plaats in de Duitse invoer van groente, bloemen en planten, fruit, bereide voedingsmiddelen en kaas. De productgroepen waar Nederland het grootste aandeel heeft in de Duitse import, zijn eieren (71 procent), bloemen en planten (60 procent), levende dieren (58 procent), margarine (53 procent) en bereide oliën en vetten (48 procent).



25% toename van Duitse vraag naar Nederlandse landbouwproducten in periode 2010-2015

Net als voor de totale export is Noordrijn-Westfalen ook voor landbouwproducten onze belangrijkste afzetmarkt. Bijna 40 procent van onze landbouwgoederen die in Duitsland worden ingevoerd zijn bestemd voor Noordrijn-Westfalen. Daarna volgen Nedersaksen, Baden-Württemberg en Beieren. In relatieve zin gaat eveneens het meest naar Noordrijn-Westfalen, maar vormen Nederlandse landbouwproducten ook een belangrijke pijler onder de invoer van Hessen, Baden-Württemberg, Nedersaksen en de voormalig Oost-Duitse deelstaten Saksen-Anhalt, Thüringen en Brandenburg. Hoewel in de meeste deelstaten de landbouwimport uit Nederland groeide, kromp het aandeel van Nederland in de agrarische import in maar liefst 10 deelstaten. Alleen in de deelstaten Saarland, Saksen-Anhalt, Brandenburg, Thüringen, Hamburg en Rijnland-Palts groeit het Nederlandse aandeel. In de grote deelstaten Beieren, Noordrijn-Westfalen, Baden-Württemberg en Hessen verliezen Nederlandse landbouwproducten terrein of neemt het belang niet toe.

3.6 Bijlage

3.a.1 Goederencodes op basis van SITC; landbouwexport

sitc 3 Beschrijving

| | |
|-----|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 001 | Levende dieren, m.u.v. vis, schaal- en weekdieren en bereidingen daarvan |
| 011 | Vlees van runderen, vers, gekoeld of bevroren |
| 012 | Ander vlees en eetbare slachtafvallen, vers, gekoeld bevroren |
| 016 | Vlees en eetbare slachtafvallen, gezouten, gedroogd of gerookt; meel en poeder van vlees of van slachtafvallen, geschikt voor menselijke consumptie |
| 017 | Bereidingen en conserven van vlees n.a.g. |
| 022 | Melk, room en melkproducten, m.u.v. boter en kaas |
| 023 | Boter en ander melkvet |
| 024 | Kaas en wrongel |
| 025 | Vogeleieren; ovaalbumine |
| 034 | Vis; vers, gekoeld of bevroren |
| 035 | Vis; gedroogd, gerookt of gezouten |
| 036 | Schaal- en weekdieren; vers, gekoeld of verduurzaamd |
| 037 | Bereidingen van vis, schaal- en weekdieren, n.a.g. |
| 041 | Tarwe en mengkoren; niet gemalen |
| 042 | Rijst |
| 043 | Gerst; niet gemalen |
| 044 | Mais (m.u.v. suikermais), niet gemalen |
| 045 | Andere granen; niet gemalen |
| 046 | Meel en bloem van tarwe of van mengkoren |
| 047 | Meel en bloem van andere granen |
| 048 | Graanpreparaten, m.i.v. vruchtenmeel- en groentemeelpreparaten |
| 054 | Groenten en wortels, vers, gekoeld of bevroren |
| 056 | Groenten en wortels; bereid of verduurzaamd |
| 057 | Fruit; vers of gedroogd |
| 058 | Bereidingen en conserven van fruit (m.u.v. vruchtensappen) |
| 059 | Ongegiste groente- en vruchtensappen |
| 061 | Suiker, melasse en honing |
| 062 | Suikerwerk |
| 071 | Koffie |
| 072 | Cacao |
| 073 | Chocolade en bereidingen met cacao |
| 074 | Thee en maté |
| 075 | Specerijen |
| 081 | Veevoeder (m.u.v. niet gemalen granen) |
| 091 | Margarine en spijvetten |
| 098 | Bereide voedingsmiddelen n.a.g. |
| 111 | Alcoholvrije dranken n.a.g. |
| 112 | Alcoholhoudende dranken |
| 121 | Onbewerkte tabak; tabaksafvallen |
| 122 | Tabaksfabrikaten (ook indien tabakssurrogaten bevattend) |
| 211 | Ongelooide huiden en vellen |
| 212 | Ruwe pelterijen |

3.a.1 Goederencodes op basis van SITC; landbouwexport (slot)

sitc 3 Beschrijving

| | |
|-----|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 222 | Oliehoudende zaden voor fijne oliën |
| 223 | Oliehoudende zaden voor andere oliën |
| 244 | Ruwe natuurkurk en afval (m.i.v. natuurkurk in blokken of bladen). |
| 245 | Brandhout (m.u.v. houtafval) en houtskool. |
| 246 | Hout in plakjes, spanen e.d. en afval van hout |
| 247 | Ruw hout |
| 248 | Hout, enkel bewerkt |
| 272 | Natuurlijke meststoffen |
| 291 | Ruwe dierlijke producten n.a.g. |
| 292 | Ruwe plantaardige producten n.a.g. |
| 411 | Dierlijke oliën en vetten |
| 421 | Plantaardige fijne oliën en vetten |
| 422 | Andere plantaardige oliën en vetten |
| 431 | Bereide oliën en vetten; was; mengsels en bereidingen van oliën en vetten, niet geschikt voor menselijke consumptie, n.a.g. |

3.a.2 Ontwikkeling export landbouwgoederen, 2010-2015

| Goederensoort | 2010 | 2015 | Toename |
|-------------------------------------------------------------------|----------|------|---------|
| | Mld euro | | % |
| Groenten en wortels (vers, gekoeld of bevroren) | 1,44 | 1,69 | 18 |
| Ruwe plantaardige producten | 1,77 | 2,01 | 14 |
| Fruit (vers of gedroogd) | 0,12 | 0,34 | 173 |
| Bereide voedingsmiddelen | 0,28 | 0,41 | 48 |
| Kaas en wrongel | 0,81 | 0,94 | 16 |
| Oliehoudende zaden voor fijne oliën | 0,08 | 0,21 | 164 |
| Veevoeder (m.u.v. niet gemalen granen) | 0,80 | 0,92 | 16 |
| Vlees van runderen, vers, gekoeld of bevroren | 0,34 | 0,46 | 36 |
| Graanpreparaten | 0,23 | 0,34 | 47 |
| Ander vlees en eetbare slachtafvallen (vers, gekoeld of bevroren) | 0,56 | 0,66 | 17 |
| Cacao | 0,55 | 0,65 | 17 |
| Andere plantaardige oliën en vetten | 0,42 | 0,51 | 21 |
| Bereidingen van vis, schaal- en weekdieren | 0,12 | 0,21 | 74 |
| Ongegiste groente- en vruchtensappen | 0,15 | 0,24 | 59 |
| Koffie | 0,09 | 0,17 | 95 |
| Bereide oliën en vetten (niet voor menselijke consumptie) | 0,16 | 0,23 | 49 |
| Melk, room en melkproducten, m.u.v. boter en kaas | 0,26 | 0,33 | 26 |
| Schaal- en weekdieren; vers, gekoeld of verduurzaamd | 0,02 | 0,09 | 264 |
| Groenten en wortels (bereid of verduurzaamd) | 0,37 | 0,43 | 18 |
| Vis; vers, gekoeld of bevroren | 0,13 | 0,20 | 46 |
| Suiker, melasse en honing | 0,08 | 0,14 | 73 |
| Levende dieren | 0,76 | 0,82 | 8 |
| Margarine en spijsvetten | 0,09 | 0,15 | 64 |
| Bereidingen en conserven van fruit (m.u.v. vruchtensappen) | 0,08 | 0,14 | 66 |
| Tabaksfabrikaten | 0,13 | 0,18 | 42 |
| Chocolade en bereidingen met cacao | 0,21 | 0,26 | 22 |
| Maïs (m.u.v. suikermaïs) | 0,02 | 0,06 | 150 |
| Suikerwerk | 0,06 | 0,09 | 50 |
| Ruwe dierlijke producten | 0,06 | 0,09 | 51 |
| Bereidingen en conserven van vlees | 0,15 | 0,18 | 20 |
| Rijst | 0,02 | 0,05 | 89 |
| Oliehoudende zaden voor andere oliën | 0,01 | 0,02 | 192 |
| Alcoholvrije dranken | 0,08 | 0,09 | 12 |
| Specerijen | 0,02 | 0,03 | 42 |
| Alcoholhoudende dranken | 0,06 | 0,07 | 14 |
| Boter en ander melkvet | 0,17 | 0,17 | 5 |
| Vlees en eetbare slachtafvallen (gezouten, gedroogd of gerookt) | 0,01 | 0,02 | 59 |
| Onbewerkte tabak en tabaksafvallen | 0,00 | 0,01 | 2 752 |
| Natuurlijke meststoffen | 0,00 | 0,01 | 150 |
| Ruw hout | 0,01 | 0,02 | 56 |

3.a.2 Ontwikkeling export landbouwgoederen, 2010-2015 (slot)

| | 2010 | 2015 | |
|------------------------------------------------|----------|------|-----|
| | Mld euro | | % |
| Hout in plakjes, spanen e.d. en afval van hout | 0,03 | 0,03 | 23 |
| Meel en bloem van andere granen | 0,00 | 0,01 | 101 |
| Vis; gedroogd, gerookt of gezouten | 0,02 | 0,02 | 27 |
| Meel en bloem van tarwe of van mengkoren | 0,00 | 0 | 203 |
| Thee en maté | 0,00 | 0 | 16 |
| Tarwe en mengkoren | 0,04 | 0,04 | 2 |
| Andere granen | 0,00 | 0 | 7 |
| Ruwe natuurkurk en afval | 0,00 | 0 | -95 |
| Gerst | 0,01 | 0 | -20 |
| Dierlijke oliën en vetten | 0,03 | 0,03 | -11 |
| Hout, enkel bewerkt | 0,03 | 0,03 | -12 |
| Brandhout (m.u.v. houtafval) en houtskool | 0,01 | 0 | -53 |
| Ongelooide huiden en vellen | 0,04 | 0,03 | -22 |
| Vogeleieren; ovoalbumine | 0,55 | 0,49 | -10 |
| Plantaardige fijne oliën en vetten | 0,21 | 0,15 | -31 |

Bron: Statistische Ämter des Bundes und der Länder, Deutschland; eigen berekeningen.

4.

Economische integratie in Europa

De Nederlandse
grensregio's in beeld

Auteurs

Mark Thissen (PBL)

Olaf Jonkeren (PBL)

Olga Ivanova (PBL)



6,7% is de gemiddelde groei van handel van de Nederlandse grensregio's met regio's in buurlanden

4,2% is de gemiddelde groei van handel van de Nederlandse grensregio's met de rest van Nederland

Voor de economische ontwikkeling van Europa is de interne markt een van de grootste verworvenheden van Europa. Het stelt niet alleen burgers in staat om te wonen en werken waar ze willen, maar maakt het ook eenvoudig voor bedrijven om over grenzen handel te drijven. Er is consensus onder economen dat deze integratie van Europese markten tot meer welvaart heeft geleid in Europa en daarbinnen ook voor Nederland. De economische voordelen hiervan materialiseren zich niet altijd omdat de interne markt nog niet volmaakt is of doordat deze wordt ondermijnd door belemmeringen die het gevolg zijn van verschillen in cultuur of taal. Het totaal aantal belemmeringen neemt af, maar dat geldt niet voor alle economische gebieden en alle landen. Soms nemen deze belemmeringen zelfs weer toe (EC, 2016b). Deze barrières zijn nog het grootst voor de diensten economie. Diensten zijn met 70 procent van het bruto binnenlands product en de werkgelegenheid echter cruciaal voor de Europese economie. De Europese Commissie van Juncker wil daarom deze belemmeringen voor dienstenbedrijven verminderen en schat dat dit het bbp van de EU met 1,8 procent zal doen stijgen (EC, 2015).

Handel vindt veelal plaats over korte afstanden en een analyse van de mate van integratie van de interne markt zou dan ook op het regionale en niet op het nationale schaalniveau moeten worden uitgevoerd. De ontwikkeling van de mate van integratie hebben wij daarom voor de Benelux en Duitsland op het provincie (NUTS2) niveau geanalyseerd. We observeren over de onderzochte periode van 2000-2008 voor bijna alle Nederlandse (grens-)regio's een trend naar meer integratie in de sectoren landbouw, hightech en zakelijke diensten. Dit gaat voor de grensregio's dan ook gepaard met een sterkere groei van de handel met buitenlandse regio's dan met Nederlandse regio's. Voor de EU als geheel observeren we een ontwikkeling naar meer integratie, niet alleen voor industrie en landbouw maar ook voor dienstensectoren waarvan over het algemeen gedacht wordt dat deze integratie beperkt is geweest.

4.1 Inleiding

Economische integratie in Europa speelt zich af in meerdere domeinen. König en Ohr (2013) noemen integratie op het gebied van handel, de kapitaalmarkt, de arbeidsmarkt, monetaire integratie en institutionele integratie. Daarnaast is economische integratie een ambitieus en langdurig proces wat verloopt met horten en stoten.

De liberalisering van de handel is de basis voor economische integratie in de EU geweest (Sapir, 1992). Dit proces heeft drie fases doorlopen. De eerste fase begon

1958 met zes lidstaten en betrof het elimineren van invoerrechten en restricties ten aanzien van in te voeren hoeveelheden. Deze fase werd voltooid in 1968 met de introductie van een gemeenschappelijk extern invoertarief. In de tweede fase (1973–1986) was sprake van een uitbreiding naar 12 lidstaten. Begin jaren 80 werd echter gekenmerkt door een lage economische groei en hoge werkloosheid en een verminderde ijver om interne handelsbarrières weg te nemen. Sommigen beweerden dat de EU snel zou desintegreren (Sapir, 2011). De reactie hierop was het Single Market programma, in 1985, van de toenmalige voorzitter van de Europese Commissie Jacques Delors. In de laatste fase werd het vrije verkeer voor goederen, diensten, arbeid en kapitaal mogelijk gemaakt. Samen met de uitbreiding met Spanje en Portugal bracht deze voltooiing van de interne markt een economische boost teweeg wat er toe leidde dat ook het vertrouwen in het EU project zich herstelde (Sapir, 1992; 2011). Na deze voltooiing, en na de start met de voorbereiding voor een Monetaire Unie, vonden er nog vier uitbreidingen plaats, voornamelijk met Oost-Europese landen waarmee ook de mate van economische heterogeniteit significant toenam (Sapir, 2011). Het totaal aantal lidstaten ligt nu op 28.¹⁾ Zie tabel 4.1.1 voor een overzicht van de belangrijkste historische feiten van de Europese integratie.

4.1.1 Geschiedenis van de Europese integratie

| Jaar | Feit |
|------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1958 | België, Frankrijk, West-Duitsland, Nederland, Luxemburg en Italië richten de Europese Economische Gemeenschap (EEG) op. |
| 1968 | Voltooiing van de douane-unie. |
| 1973 | Denemarken, Ierland en Verenigd Koninkrijk treden toe tot EEG. |
| 1979 | Oprichting Europees Monetair Stelsel. |
| 1981 | Griekenland treedt toe tot EEG. |
| 1986 | Portugal en Spanje treden toe tot EEG. |
| 1993 | Interne markt in werking getreden. Met het verdrag van Maastricht wordt de EEG de Europese Unie (EU). |
| 1995 | Oostenrijk, Finland en Zweden treden toe tot de EU. |
| 1999 | Europese munt (Euro) en Eurozone gecreëerd. ¹⁾ |
| 2004 | Cyprus, Tsjechië, Estland, Hongarije, Letland, Litouwen, Malta, Polen, Slowakije en Slovenië treden toe tot de EU. |
| 2007 | Bulgarije en Roemenië treden toe tot de EU. |
| 2013 | Kroatië treedt toe tot de EU. |

Bron: Sapir (2011) en Crafts (2015).

¹⁾ De Eurozone bestond in eerste instantie uit 11 landen: Oostenrijk, België, Finland, Frankrijk, Duitsland, Ierland, Italië, Luxemburg, Nederland, Portugal, Spanje.

De New Trade Theory (zie bijvoorbeeld Helpman en Krugman (1985) en Markusen en Venables (1998)) en de New Economic Geography (zie bijvoorbeeld

¹⁾ Het Verenigd Koninkrijk zal uit de EU stappen maar is op moment van schrijven nog steeds lidstaat.

Krugman en Venables 1995a; 1995b) voorspelden in de jaren 90 dat een goed functionerende interne markt welvaartverhogend werkt. Door integratie breiden (geografische) marktgebieden van bedrijven zich uit en als gevolg daarvan wordt de concurrentiedruk voor bedrijven verhoogd. Dit leidt weer tot geografische concentratie van economische activiteiten in een zoektocht naar economies of scale en scope. Uiteindelijk zullen prijzen voor de consument dalen en dit zal de welvaart, in termen van allocatieve efficiëntie, verhogen.

Daarna zijn er vele empirische studies verschenen die (beweren dat ze) het interne markt effect meten. In die studies is het interne markt effect gemeten door middel van verschillende variabelen. Ten eerste wordt gebruik gemaakt van het Bruto Nationaal Product (BNP) als maat voor welvaart. Zie bijvoorbeeld Campos e.a. (2014) en Eichengreen en Boltho (2008) voor schattingen van het welvaartseffect van de interne markt. Daarnaast worden ook variabelen als de mate van sectorale concentratie en regionale specialisatie (zie Stierle-von Schutz en Stierle (2013) voor een overzichtspaper), de omvang van winstmarges, als maat voor concurrentie (zie bijvoorbeeld Badinger (2007) of Griffith e.a. (2010)) en de intensiteit van handel (zie de volgende paragraaf) als proxy voor de mate van economische integratie gebruikt. Wat deze studies gemeen hebben is dat ze het interne markteffect op het vrij hoge ruimtelijk schaalniveau van een of meerdere EU landen meten omdat data op een lager schaalniveau ontbreekt. Echter, omdat het waarschijnlijk is dat de ene regio beter is geïntegreerd dan de andere, ligt het analyseren van het interne markt effect op regionale schaal eerder voor de hand. Vanuit een beleidsperspectief is kennis over ruimtelijke en sectorale verschillen in integratie erg belangrijk omdat de marginale baten van beleidsinspanningen om economische integratie te bevorderen waarschijnlijk groter zijn in zwak geïntegreerde regio's en sectoren dan in sterk geïntegreerde regio's en sectoren. Om deze reden, hanteren we zowel een regionaal als een sectoraal perspectief. Dit stelt ons in staat om op specifieke regio's te focussen. In deze studie zijn dat de Nederlandse grensregio's.²⁾ Deze grensregio's drijven handel met elkaar, met andere Nederlandse regio's en met buitenlandse regio's. De hypothese is dat, als gevolg van het verdiepen van de Europese interne markt,³⁾ een bedrijf in een Nederlandse regio meer is gaan handelen met buitenlandse regio's. Omdat de focus van deze Internationaliseringsmonitor op Duitsland ligt, beperken we ons in deze analyse tot de NUTS2 regio's van Nederland en haar directe grensgebieden. Voor de volledigheid worden ook de NUTS2 regio's van België meegenomen. De eerste vraag die we zullen beantwoorden luidt nu als volgt: zijn Nederlandse

²⁾ Met grensregio's bedoelen we de provincies Zeeland, Noord-Brabant, Limburg, Gelderland, Overijssel, Drenthe en Groningen.

³⁾ 'Verdiepen' is het leveren van (sectorspecifieke) beleidsinspanningen die erop zijn gericht de handel tussen landen, en tussen regio's van verschillende landen binnen de EU te bevorderen door barrières weg te nemen.

grensregio's in de periode 2000–2008 meer handel met Duitsland en België gaan drijven dan met elkaar en met andere Nederlandse regio's?⁴⁾ En wanneer we focussen op de handel met onze buurlanden, bestaat er dan een verschil tussen de ontwikkeling van de handel van Nederlandse grensregio's met Belgische en Duitse grensregio's⁵⁾ enerzijds en met de overige Belgische en Duitse regio's anderzijds? Om deze vragen te beantwoorden voeren we een zogenaamde handelsdecompositie uit; ofwel een uitsplitsing van de handel tussen regio's.

De integratie van economische markten is echter meer dan het opheffen van barrières aan de grens. Het gaat om verbeterde mogelijkheden voor bedrijven om over langere afstanden en met meer regio's binnen of buiten het land te handelen. Daarom is het belangrijk te kijken naar de ontwikkelingen in het marktaandeel van bedrijven uit andere regio's in de Nederlandse, Belgische en Duitse regionale markten. De sterkere concurrentie door het verdiepen van de Europese interne markt zou er voor moeten zorgen dat de marktaandelen van bedrijven gelijkvormiger zijn geworden over de verschillende markten in Europa. Met andere woorden, regio's zullen op dichtbij gelegen markten marktaandeel verloren hebben, en op verder weg gelegen markten marktaandeel gewonnen hebben.

In dit hoofdstuk hebben wij drie economische sectoren nader onderzocht: de landbouw, de hightech en de zakelijke diensten. Deze keuze voor deze sectoren heeft te maken met de beleidsagenda van Europa. De landbouwsector ontvangt een aanzienlijk deel van het Europese budget en deze sector heeft het langstlopende beleid gericht op integratie in één Europese landbouwmarkt. De Hightech sector nemen we onder de loep omdat ze een aanzienlijk deel van de toegevoegde waarde in de handel van de Nederlandse grensregio's creëert. De zakelijke dienstverlening wordt uitgelicht omdat deze sector gekenmerkt wordt door hoge handelsbarrières, speciale aandacht krijgt in het nieuwe interne markt beleid van de Europese Commissie en een van de grootste sectoren is in termen van bruto binnenlandsproduct en werkgelegenheid.

Dit onderzoek is vernieuwend omdat we direct de onderverdeling van de markt naar verschillende concurrenten analyseren en niet naar indirecte, afgeleide indicatoren. Hiermee zetten we economische integratie van de markt centraal en hoeven we de uitkomsten niet te analyseren binnen een theoretisch raamwerk. We analyseren dus direct de mate van integratie op de verschillende markten op basis van de data. Hiervoor zijn geen modelaannames noodzakelijk en er is dus

⁴⁾ Merk op dat niet wordt geanalyseerd of er een causaal verband bestaat tussen het verdiepen van de interne markt en de mate waarin wordt gehandeld met Duitsland en België.

⁵⁾ Het gaat dan alleen om die Belgische en Duitse grensregio's die aan Nederland grenzen.

geen onzekerheid omtrent de schattingsresultaten. Dit is daarom een betere maat voor integratie dan de vaak gebruikte variabelen zoals sectorale concentratie, regionale specialisatie en de omvang van winstmarges. Onze unieke data maakt het eveneens mogelijk de economische integratie regio-en sectorspecifiek meten. De rest van dit hoofdstuk is als volgt opgebouwd. De volgende paragraaf bespreekt de empirische handelsliteratuur met betrekking tot het meten van de effecten van een verdieping van de Europese interne markt. Paragraaf 4.3 verschaft informatie over de gebruikte data en een uitleg van de variabele welke de mate van ruimtelijke concentratie van concurrentie meet. In paragraaf 4.4 presenteren we de resultaten door gebruik te maken van grafieken en kaarten. Een conclusie volgt in paragraaf 4.5.

4.2 Literatuur: economische integratie en handel

In verschillende studies wordt de totale handel als proxy voor de mate van economische integratie gebruikt. Jacquemin en Sapir (1988) en Sapir (1992) gebruiken het aandeel van de intra-EU-handel in de totale handel. Deze ratio is in genoemde studies berekend voor de EU als geheel, voor een groep van landen (Benelux) en enkele individuele landen. 'Handel' wordt dan gedefinieerd als alleen de import, alleen de export of de import en export samen. Echter, het aandeel intra-EU handel moet worden beschouwd als een zwakke proxy voor de mate van integratie omdat veranderingen in dit aandeel over de tijd ook kunnen worden veroorzaakt door andere factoren (Lloyd, 1992). Voorbeelden van dergelijke factoren zijn prijsveranderingen van import- en exportgoederen en veranderingen in voorkeuren en technologieën van EU-landen. Daarnaast zou, wanneer het gaat om regionale handelsdata (wat het geval is in deze studie), het intra-EU-aandeel kunnen stijgen als gevolg van alleen een toename van de handel tussen de regio's van hetzelfde land. En dat is eerder een indicatie van minder dan van meer integratie.

In 1995 kwam de literatuur over het zogenaamde externe grens-effect opzetten. Dit onderdeel van de empirische handelsliteratuur is geïnspireerd door McCallum (1995) die met zijn schattingen vond dat handel tussen twee Canadese provincies gemiddeld 22 keer groter was dan handel tussen een Amerikaanse Staat en

een Canadese provincie.⁶⁾ Het niveau van regionale integratie kan dan worden afgemeten aan de mate waarin een regio meer handel drijft met andere regio's van hetzelfde land dan met regio's in andere landen. Hoe lager het getal dat volgt uit deze breuk en dus hoe lager het getal voor het externe grens effect, hoe sterker de integratie. Een baanbrekend artikel hier is die van Gallego en Llano (2015). Zij zijn de eersten die grenseffecten hebben geschat voor Europa op basis van interregionale handelsdata. In Tabel 1 van hun artikel bieden ze een overzicht van geselecteerd eerder gepubliceerd materiaal over het externe grenseffect sinds 1995. Alle studies waarin regio-regio handelsdata is gebruikt hebben echter betrekking op gebieden buiten de EU. De studies die wel op Europa betrekking hebben gebruiken regio-land of land-land data en de meesten laten ook geen sector specifieke analyses zien. Een andere zorg ten aanzien van deze studies is de geschiktheid van de schattingstechniek en de specificatie van de zwaartekracht modellen.⁷⁾

4.3 Methodologie en gebruikte data

Voor het direct meten van integratie en ruimtelijke concentratie maken wij gebruik van het concept waargenomen concurrentie en enkele andere variabelen geïntroduceerd in Thissen et al., 2013. Waargenomen concurrentie⁸⁾ meet de concurrentie tussen bedrijven afkomstig uit verschillende regio's door de mate van marktoverlap. Dit principe wordt toegelicht aan de hand van figuur 4.3.1. Hierin is te zien dat regio *i* sterke concurrentie ondervindt van regio *k*, omdat regio *k* een sterke positie in regio *j* heeft en tegelijkertijd is regio *j* een belangrijke exportmarkt voor regio *i*. Regio *i* ondervindt weinig concurrentie uit regio *j*. Regio *j* heeft weliswaar een sterke positie in regio *k*, maar regio *i* exporteert relatief weinig naar *k*. Hoewel waargenomen concurrentie hier is besproken als concurrentie tussen regio's, is het in feite zo dat bedrijven in een regio strijden om markten met bedrijven die gevestigd zijn in andere regio's. Meer formeel is waargenomen concurrentie tussen regio *i* en regio *k* als volgt gedefinieerd:

⁶⁾ Anderson en van Wincoop (2003) laten zien dat dit een overschatting is, veroorzaakt door model misspecificatie. Na correctie is er desalniettemin nog sprake van een factor 6 meer handel tussen Canadese provincies dan tussen deze provincies en Amerikaanse staten.

⁷⁾ Kareem (2013) vermeldt dat de geldigheid van de log-lineaire transformatie van een graviteitsmodel in de aanwezigheid van heteroscedasticiteit en regionale handelsstromen die gelijk zijn aan nul, twijfelachtig is. Daarnaast is het geschatte effect afhankelijk van de beschikbaarheid van controlevariabelen die kunnen worden opgenomen in de modelspecificatie, zoals Anderson en van Wincoop (2003) hebben laten zien.

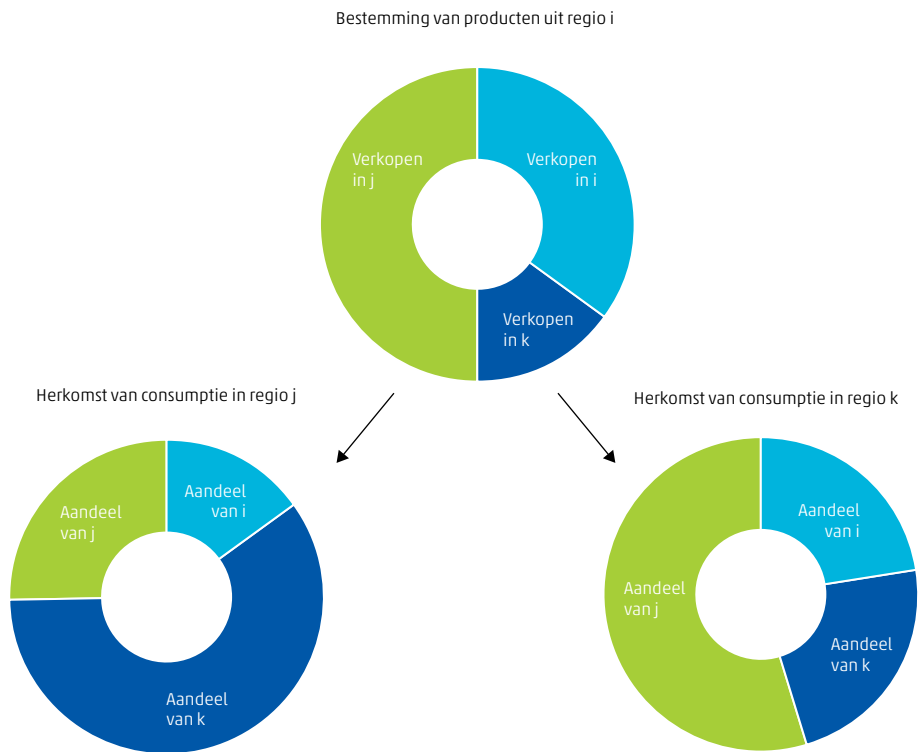
⁸⁾ In het Engels: Revealed Competition (RC).

$$RC_{ik} = \sum_j E_{ij} M_{kj} \quad (1a)$$

$$E_{ij} = \frac{T_{ij}}{P_i}, M_{kj} = \frac{T_{kj}}{D_k} \quad (1b)$$

In vergelijkingen (1a) en (1b) is T_{ij} de handel van regio i naar regio j , P_i is de productie in regio i , D_k is de vraag in regio k , E_{ij} is het aandeel van de export van regio i naar regio j en M_{kj} is het marktaandeel van regio k in regio j . RC_{ik} , Revealed Competition tussen regio i en k , is daarmee de mate van concurrentie die bedrijven in regio i ondervinden van bedrijven in regio k , in alle markten j waarin regio's i en k beiden actief zijn. RC kan worden berekend voor verschillende sectoren maar gemakshalve is een subscript voor de sector niet gebruikt in de vergelijkingen.

4.3.1 Voorbeeld van waargenomen concurrentie



Bron: Thissen et al (2013).

In een tweede stap leiden we uit de waargenomen concurrentie de zogenaamde marktdominantie (Market Dominance, MD) af. De MD weerspiegelt de concurrentiepositie (dominantie) van een specifieke regio in alle geografisch onderscheiden markten (Thissen et al. 2013). Een mathematische beschrijving van de MD voor regio k , waarin $\#i$ staat voor het aantal regio's, is te vinden in vergelijking (2).

$$M_{dk} = \frac{\sum_i RC_{ik}}{\#i} \quad (2)$$

Wanneer we in de derde en laatste stap de marktdominantie van een regio delen door zijn productieaandeel hebben we de variabele voor economische integratie gecreëerd: de ruimtelijke concentratie (Spatial Concentration, SC). SC geeft informatie over de omvang van de markten waarin een regio-sector combinatie sterk is. Een waarde van dicht bij de 1 geeft aan dat een sector in een regio een vergelijkbaar marktaandeel heeft in alle Europese markten waarin zij actief is. Dit impliceert dat de specifieke regio-sector combinatie goed is geïntegreerd de Europese economie. Een regio met een SC waarde van minder dan 1 heeft een groter dan gemiddeld⁹⁾ marktaandeel in enkele grote markten¹⁰⁾ en een kleiner dan gemiddeld marktaandeel in veel kleine markten. Andersom betekent een SC van boven de 1 dat een regio sterk is op veel (economisch) kleine markten en zwak op grote markten. De SC-indicator is als volgt formeel gedefinieerd voor een regio k :

$$SC_k = \frac{MD_k}{(P_k / \sum_i P_i)} \quad (3)$$

De SC kan worden berekend voor iedere individuele NUTS2 regio voor 14 sectoren. Door deze regio-sector oriëntatie kunnen beleidsinspanningen om economische integratie te bevorderen ook sector-en-regio specifiek worden gemaakt. Om deze indicatoren te kunnen berekenen hebben we echter sector specifieke multiregionale handelsdata nodig. Daarom maken wij gebruik van de bilaterale handelsdata tussen 245 NUTS2 regio's van 24 landen in Europa voor de periode 2000-2008.¹¹⁾ Deze data is beschikbaar voor 59 productcategorieën (CPA, 2002) en 14 sectoren (NACE rev 1.2). Kort uitgelegd bevat de dataset de meest waarschijnlijke handelsstromen tussen Europese NUTS2 regio's.

⁹⁾ 'Gemiddeld' refereert naar het marktaandeel van een regio in de EU (in alle 256 regio's).

¹⁰⁾ 'Grote markten' zijn NUTS2 regio's zoals bijvoorbeeld Brussel, Beieren (München) en Noord-Holland (Amsterdam).

¹¹⁾ De dataset bestrijkt de periode 2000-2010. Echter, om een mogelijk effect van de economische crisis op onze resultaten uit te sluiten hebben we data voor de jaren 2009 en 2010 niet gebruikt. Om te corrigeren voor schokken in de wereldeconomie is handel met niet-Europese regio's (handelsblokken zoals de VS, China, etc.) niet meegenomen in de analyse. Omdat economische integratie draait om de mate van interactie tussen verschillende regio's in de EU, wordt de handel van een regio met zichzelf (de eigen markt) genegeerd in de berekeningen. Hiervoor zijn de diagonalen van de sectorale handelstabellen op nul gezet. De 24 landen betreft de EU-25 minus Cyprus.

Deze handelsstromen zijn het resultaat van een regionalisering van nationale aanbod-en-gebruikstabellen op basis van niet-lineaire optimalisatietechnieken. Dit betekent dat niet vooraf een structuur is opgelegd aan de handelsdata, iets wat wel gebruikelijk is bij een zwaartekrachtbenadering voor het schatten van handelstabellen. Import-en-exportstromen zijn gemeten in toegevoegde waarde. Voor meer informatie over de data verwijzen we naar Thissen e.a. (2016 te verschijnen; 2015; 2013).

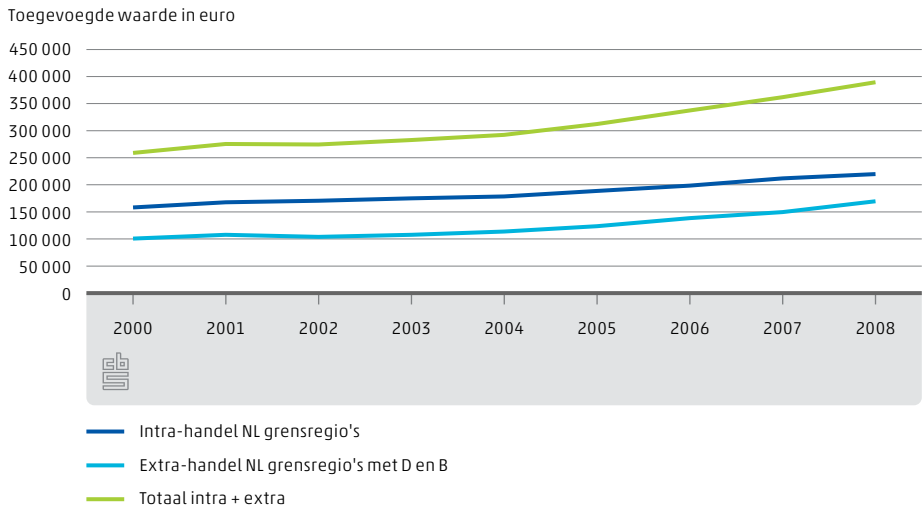
4.4 Resultaten

In het eerste gedeelte van deze paragraaf zullen de resultaten over de ontwikkeling van de handel van de Nederlandse grensregio's, gemeten in toegevoegde waarde, worden gepresenteerd en besproken. In het tweede gedeelte zal worden ingegaan op de ruimtelijke concentratie en de mate van integratie van deze regio's.

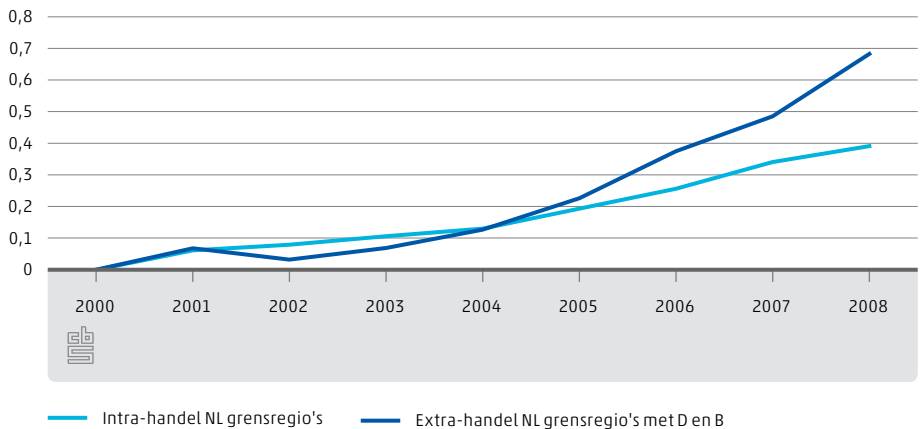
Handel van Nederlandse grensregio's

We hebben onderzocht hoe intra-handel, extra-handel en totale handel van de Nederlandse grensregio's als collectief met Duitsland en België zich heeft ontwikkeld in de periode 2000-2008. Hierbij is intra-handel gedefinieerd als de handel van de Nederlandse grensregio's met elkaar en met Nederlandse niet-grensregio's (in feite handel binnen Nederland). De extra-handel is de handel van Nederlandse grensregio's met regio's in Duitsland en België. De intra-en-extra handel tellen samen op tot totale handel. De verwachting is dat, als gevolg van economische integratie, het aandeel van de extra-handel in totale handel is toegenomen in de analyseperiode. Figuur 4.4.1 laat zien dat dit inderdaad het geval is. Het aandeel van de extra-handel is ongeveer 39 procent van de totale handel in 2000 en 44 procent in 2008.

4.4.1 Absolute groei van de handel van de Nederlands grensregio's (in 1000 Euro)



4.4.2 Relatieve groei van de handel van de Nederlandse grensregio's (in procenten ten opzichte van 2000)

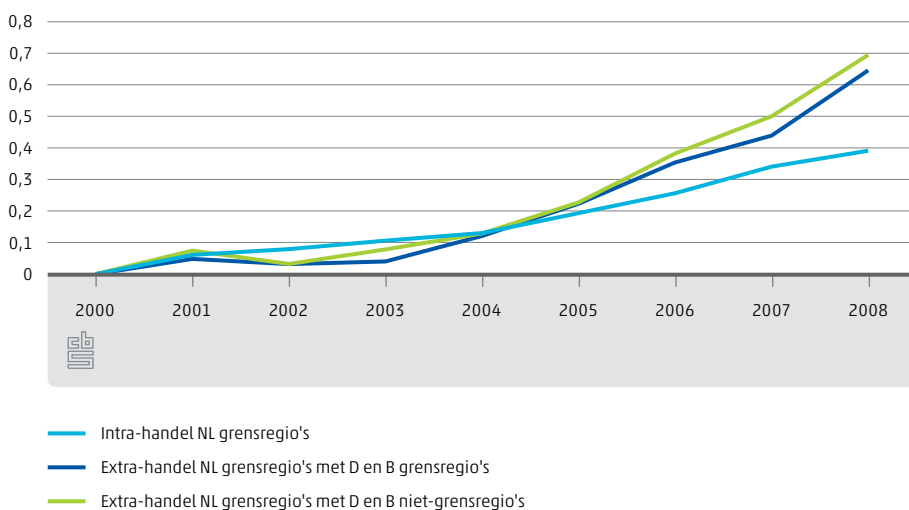


De toename van het aandeel extra-handel komt duidelijker naar voren wanneer we kijken naar de relatieve groei van intra-en extra-handel ten opzichte van hun waarden in het jaar 2000. De grafiek die dit laat zien is te vinden in figuur 4.4.2. Hieruit herleiden we dat de jaarlijkse gemiddelde groeivoet van de extra-handel (6,7 procent) groter is dan die van de intra-handel (4,2 procent). Figuren 4.4.1 en 4.4.2 duiden erop dat het grens-effect (zoals besproken in Hoofdstuk 2) is afgenomen en doen vermoeden dat de Nederlandse grensregio's sterker

geïntegreerd zijn geraakt met de Duitse en Belgische economieën. Dit zou een gevolg kunnen zijn van het verdiepen van de interne markt.

In figuur 4.4.3 is de extra-handel uitgesplitst naar extra-handel met Duitse en Belgische grensregio's die tegen Nederland aan liggen¹²⁾ (donkerblauwe lijn) en de overige Duitse en Belgische regio's (de lichtblauwe lijn). Tevens is de intra-handel weer zichtbaar (rode lijn). Dan valt op dat de groei van beide extra-handel componenten praktisch gelijk op gaat. Het is zelfs zo dat de handel van de Nederlandse grensregio's met de Duitse en Belgische grensregio's iets minder sterk is toegenomen dan de handel van de Nederlandse grensregio's met de verder weg gelegen regio's in Duitsland en België. Economische integratie lijkt handelsbarrières tussen landen weg te nemen, maar het leidt niet tot meer handel met dichterbij gelegen buitenlandse regio's dan met verder weg gelegen buitenlandse regio's.

4.4.3 Relatieve groei van de handel van Nederlandse grensregio's met regio's aan de andere kant van de grens en met de overige Duitse en Belgische regio's (in procenten ten opzichte van 2000)



¹²⁾ Dit zijn de NUTS2 regio's Weser-Ems (D), Düsseldorf (D), Köln (D), Münster (D), Prov. Liège (B), Prov. Limburg (B), Prov. Antwerpen (B), Prov. Oost-Vlaanderen (B) en Prov. West-Vlaanderen.

Economische integratie van Nederlandse regio's

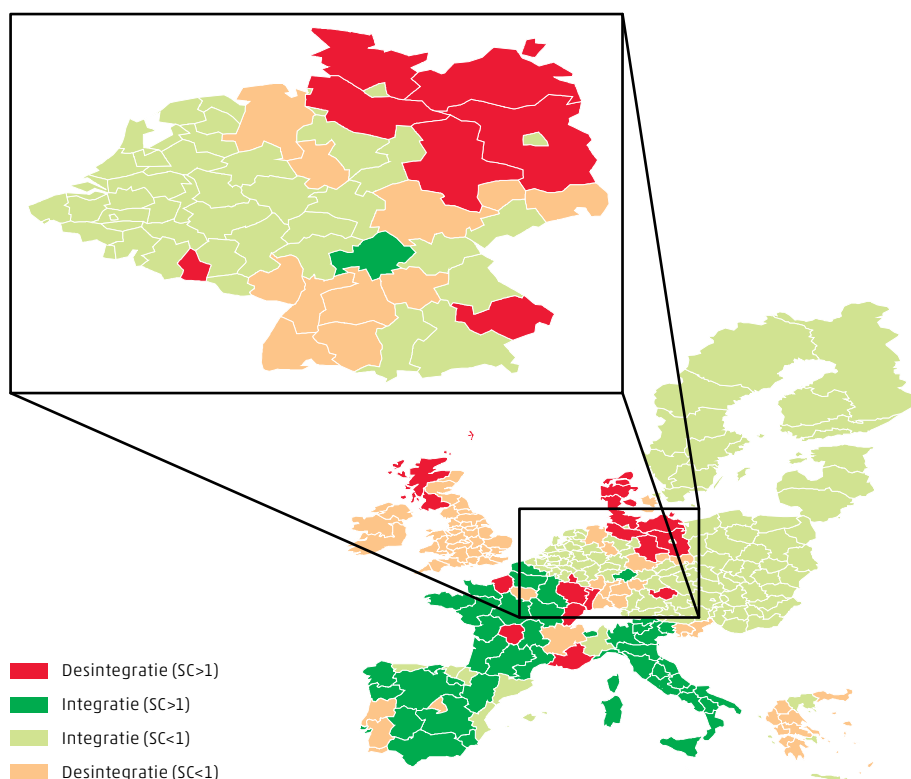
Om de mate van voortgaande integratie te analyseren, is de verandering van de ruimtelijke concentratie (SC) voor alle Europese regio's voor een aantal belangrijke economische sectoren tussen 2000 en 2008 bepaald. In de analyse richten wij ons vervolgens op de NUTS2 regio's in Nederland, Duitsland en België. In de kaarten zoomen we in op deze drie landen en laten we het beeld voor heel Europa op de achtergrond zien. De SC variabele kan waarden aannemen onder of boven één, waarbij een waarde van precies 1 voor een sector in een regio impliceert dat deze sector-regio combinatie een vergelijkbaar marktaandeel heeft in alle Europese markten waarop ze actief is. In de hypothetische situatie dat de SC gelijk aan 1 is voor alle regio's in de EU, is de Europese interne markt volledig geïntegreerd en zou een verdere integratie niet mogelijk zijn. Een SC waarde lager dan 1 impliceert een sterke positie in enkele grote markten en een zwakke positie in veel kleine markten. Dit is typerend voor grote metropolitaanse regio's zoals Noord-Holland (Amsterdam) en Beieren (München). Een SC waarde groter dan 1 betekent dat een regio een sterke marktpositie heeft in veel kleine markten en een zwakke positie in enkele grote markten. De figuren in deze sectie tonen voor de NUTS2 regio's of het absolute verschil van de SC ten opzichte van 1 tussen het jaar 2000 en jaar 2008 groter of kleiner is geworden. Indien dit verschil voor een regio kleiner is geworden (dichter bij 1), is sprake van een toename van de economische integratie voor die regio.¹³⁾ De regio's die een dergelijke ontwikkeling hebben ervaren, hebben een groene kleur. Voor regio's met een rode kleur is sprake van desintegratie omdat de SC-waarde verder weg van 1 is komen te liggen tussen 2000 en 2008.

In dit hoofdstuk laten we de resultaten zien voor de sectoren Landbouw, Hightech, en Zakelijke Diensten. De figuren 4.4.4-4.4.6 geven een beeld van de dynamiek in de economische integratie op regionaal (NUTS2) niveau. De mate van integratie en desintegratie is hier nog verder onderverdeeld. Iedere kleur heeft daarom twee gradaties (lichtgroen – donkergroen en lichtrood – donkerrood). Is een regio donkerrood, dan had deze regio in het jaar 2000 een SC-waarde die groter was dan 1 ($SC > 1$ in de legenda van figuren 4.4.4-4.4.6), wat betekent dat ze toen sterk was (lees: een groot marktaandeel had) in een groot aantal kleine markten en zwak (lees: een klein marktaandeel had) in enkele grote markten. Een ander kenmerk van een donkerrode regio is dat de SC-waarde in 2008 verder bij 1 vandaan lag dan in 2000. Dit betekent dat ten opzichte van 2000, de ongelijkheid van de omvang van de marktaandelen groter is geworden voor deze donkerrode

¹³⁾ Voorbeeld: in 2000 was de SC-waarde 0,8 en in 2008 0,9. Een andere mogelijkheid is 0,8 in 2000 en 1,1 in 2008.

regio. Dit kan zijn gebeurd doordat die regio in 2008 nog sterker is geworden in veel kleine markten en nog zwakker in grote markten ($SC_{2008} > 1$) of doordat ze juist (veel) sterker is geworden in de enkele grote markten en (veel) zwakker in de vele kleine markten ($SC_{2008} < 1$). Deze laatste ontwikkeling is echter een stuk minder waarschijnlijk dan de eerste. Ook in het geval van een lichtrode kleur zijn de verschillen in marktaandelen groter geworden, echter had een lichtrode regio in 2000 een SC-waarde kleiner dan 1. Daarmee was ze in 2000 sterk in een klein aantal grote markten en zwak in vele kleine markten. In 2008 had ze vervolgens een waarde die nog verder van 1 ligt (kan zowel boven als onder de 1 zijn). Eenzelfde interpretatie (maar dan richting meer integratie) gaat op voor beide kleuren groen voor een regio: donkergroen betekent een SC-waarde groter dan 1 in 2000 ($SC > 1$ in de legenda van figuren 4.4.4-4.4.6) en het gelijker worden van de omvang van marktaandelen tussen 2000 en 2008 (meer richting de 1). Lichtgroen staat voor een SC-waarde kleiner dan 1 in 2000 en het gelijker worden van marktaandelen.

4.4.4 Regionale ontwikkeling van economische integratie voor de sector Landbouw, 2000-2008

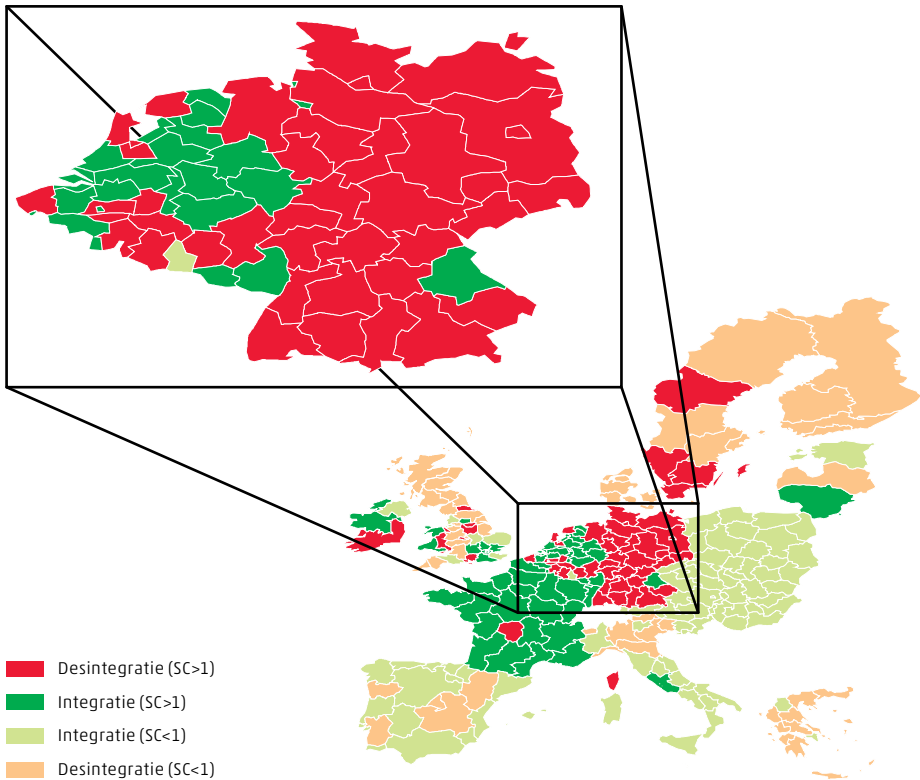


Figuur 4.4.4 laat zien wat de ontwikkeling in de agrarische sector is geweest. Delandbouw is van oudsher een sector waar de EU veel invloed op uitoefent via het gemeenschappelijke landbouwbeleid. Een groot deel van het jaarlijkse EU-budget wordt hieraan uitgegeven. Omdat landbouwproducten over het algemeen sneller bederven en in grotere hoeveelheden worden vervoerd dan industriële producten, mag een hoger afstandsvervaleffect¹⁴⁾ voor agrarische producten worden verwacht (Sarker en Jayasinghe, 2007). Met het verdiepen van de interne markt zou dit afstandsvervaleffect moeten afnemen omdat het wegnemen van barrières de gegeneraliseerde transportkosten verlaagt en transport van landbouwproducten over grotere afstanden faciliteert. Figuur 4.4.4 bevestigt dit beeld. Het overgrote deel van de NUTS2 regio's in Nederland Duitsland en België is meer geïntegreerd geraakt. Dit geldt ook voor de Nederlandse grensregio's en Europa als geheel. De grote uitzondering hierop is het Verenigd Koninkrijk. De reden hiervoor is tweeledig: Ten eerste kan het de nasleep zijn van de BSE crisis (de gekke koeien ziekte) die het verenigd koninkrijk onevenredig hard heeft getroffen aan het eind van de vorige eeuw. Ten tweede kan het komen door het verzwakken van de concurrentiepositie van deze sector door het succes van de internationale Engelse dienstensector en de hiermee gepaard gaande stijging van het Engels pond.

In figuur 4.4.5 is te zien dat de economische integratie in de Hightech sector is toegenomen in bijna alle Nederlandse grensregio's. De Hightech maaksector is sterk vertegenwoordigd in de Nederlandse grensregio's (Raspe e.a., 2012). Van de top-10 in hightech gespecialiseerde Nederlandse NUTS3 regio's liggen er in 2011 acht in NUTS2 grensregio's (CBS, 2012). Alle Nederlandse grensregio's zijn in staat geweest om hun (in 2000 relatief kleine) marktaandeel in grote markten te vergroten en/of hebben wat marktaandeel verloren op vele kleine markten. De desintegratie in Duitsland is opvallend te noemen.

¹⁴⁾ Het afstandsvervaleffect betekent dat naarmate goederen over een grotere afstand worden vervoerd (verhandeld), de dikte van die vervoersstromen afneemt.

4.4.5 Regionale ontwikkeling van economische integratie voor de sector Hightech, 2000-2008



Dit is mogelijk te verklaren door de toegenomen regionale clustering van de hightech in Duitsland. Daardoor is de handel tussen Duitse, dichtbij elkaar gelegen regio's, toegenomen. Een goed voorbeeld zijn de sterker wordende automotieve clusters in Zuid-Duitsland (Koninkrijk der Nederlanden, 2016). Deze toename in regionale clustering leidt tot een *relatieve* toename van de marktaandeelen binnen het regionale cluster ten koste van marktaandeelen elders waardoor desintegratie toeneemt. Met andere woorden, de Duitse hightech sectoren handelen steeds meer met andere Duitse regio's door sterke clustervorming.

Figuur 4.4.6 visualiseert de ontwikkeling voor de Zakelijke diensten. Dit is een interessante sector omdat volgens Europese Commissie (2012) de dienstenmarkt een sleutelgebied van de interne markt is met een groot groeipotentieel voor toekomstige integratie. De kaart voor Nederland, Duitsland en België geeft echter een diffuus beeld weer. De meeste Nederlandse en Belgische regio's zijn meer geïntegreerd geraakt maar voor Duitsland zijn alle vier de kleuren te zien en is er dus niet overal sprake van verdergaande regionale integratie.

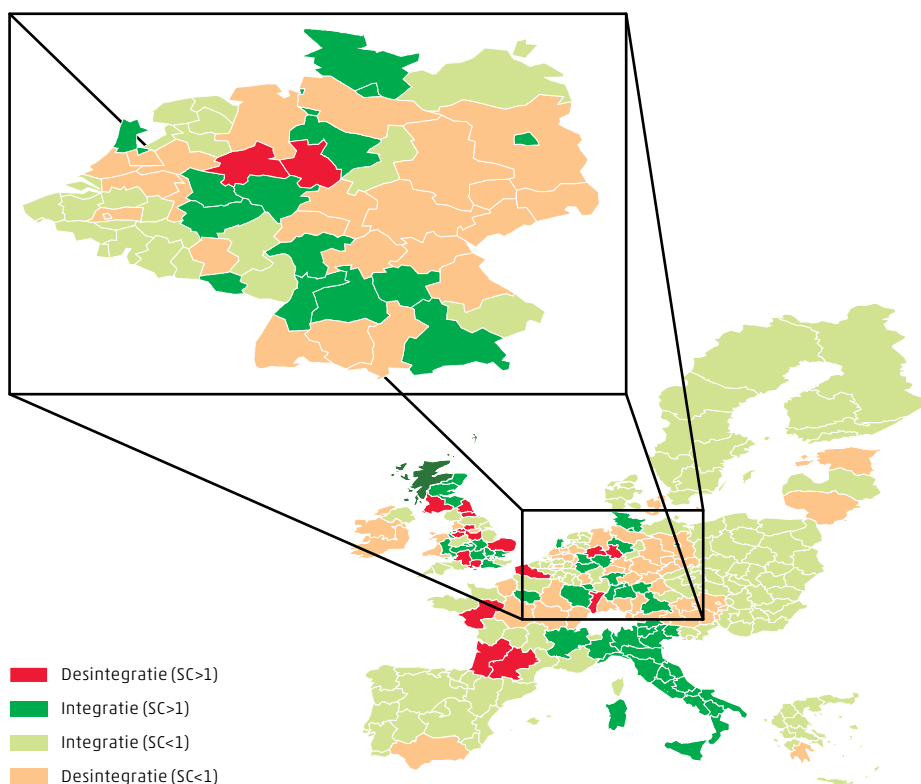
Een verklaring hiervoor kan gevonden worden naar een analyse van de Europese Commissie (2012) die vindt dat tussen er tussen EU lidstaten een tendens is naar een toenemende prijs spreiding voor diensten tussen 1999 en 2011. Deze grotere ruimtelijke prijs spreiding voor diensten wijst op een beperktere verhandelbaarheid van diensten waarbij lokale markten een grotere rol spelen. Dit regionale karakter van diensten kan een gevolg zijn van regelgeving; Een advocaat in Duitsland heeft geen kennis van Nederlandse wetgeving en kan daardoor zijn diensten niet aanbieden in Nederlandse (grens) regio's. Er zijn meerdere mogelijke oorzaken te noemen voor deze hoge belemmeringen bij het grensoverschrijdend aanbieden van zakelijke diensten. Ten eerste bestaat er onduidelijkheid over de regels die van toepassing zijn op dienstverleners die grensoverschrijdend diensten willen verlenen. Ten tweede is er vaak sprake van reglementering van dienstverlenende beroepen op nationaal niveau, wat zich kan uiten in een beperking van de toegang tot een beroepsgroep en beperkingen op het uitoefenen van bepaalde beroepsactiviteiten. Ten derde bestaan er in sommige lidstaten tariefvoorschriften voor bepaalde beroepen (Europese Commissie, 2012). Hiernaast spelen ook hoge transportkosten een belangrijke rol bij het vaak regionale karakter van de zakelijke diensten. Diensten moeten immers veelal geproduceerd worden op dezelfde locatie als waar ze geconsumeerd worden.

De noord-zuid verdeling voor Nederland is moeilijker te verklaren. Een verklaring hiervoor kan het toenemende belang van de Noordvleugel zijn die zich voornamelijk richt op de internationale zakelijke diensten. Deze internationale zakelijke diensten verdwijnen dan uit de rest van de Randstad en de rest van zuidelijke Nederland. Dit effect speelt dan echter niet voor de Noordelijke provincies waar de internationale zakelijke dienstverlening wellicht al een minder grote rol speelde. Dit past ook in het Europese perspectief waar de grote zakelijke dienstverleningscentra zoals Londen, Parijs, Hamburg en München allemaal groen zijn. Dit geeft de internationale trend weer van concentratie van zakelijke dienstverlening in de grote steden van Europa.

In het algemeen zijn de meeste regio's in groen en lijkt het erop dat de barrières voor zakelijke dienstverlening zijn afgebouwd. Als gevolg hiervan heeft de sector zakelijke diensten in de groene regio's (en dus ook in de meeste grensregio's) een groter marktaandeel weten te verwerven in andere markten. Duitsland is een uitzondering in Europa met relatief veel gebieden met verminderde integratie. Een reden hiervoor zou het federale karakter van Duitsland kunnen zijn, alhoewel deze verklaring grotendeels speculatief is. In Duitsland, waar de deelstaten (Bundesländer) veel meer hun eigen regels mogen bepalen dan provincies in Nederland, zouden regionale verschillen in transactiekosten in toenemende mate een barrière kunnen vormen. Mogelijk hebben de rode Duitse regio's hier

meer hinder van ondervonden in de loop van het eerste decennium van deze eeuw met als gevolg een tendens naar minder integratie voor deze regio's.

4.4.6 Regionale ontwikkeling van economische integratie voor de sector Zakelijke Dienstverlening, 2000-2008



4.5 Discussie en conclusie

De mate van verdere integratie van de Europese interne markt is hier voor het eerst onderzocht op het niveau van multiregionale handel met gebruikmaking van unieke regionale Europese handels data van het PBL. We vinden dat er zowel in de grensgebieden als in de overige onderzochte regio's een duidelijke tendens is naar meer integratie in de drie specifiek onderzochte sectoren landbouw, hightech en zakelijke diensten. Voor de Nederlandse grensregio's blijkt dan ook dat de handel met Duitse en Belgische regio's sterker is gegroeid dan de handel met Nederlandse

regio's met een groeivoet van respectievelijk 6,7 procent en 4,2 procent per jaar in de periode 2000-2008.

Uit onze analyse blijkt dat de economische integratie in Europa, ingezet met de voltooiing van de Europese interne markt in 1993, succesvol is geweest.

Momenteel heeft de Europese Commissie veel aandacht voor het verder verdiepen van de interne markt om hiermee nog meer welvaart binnen de Europese Unie te genereren. Deze inspanningen richten zich met name op de dienstenhandel. Beleidsinspanningen in dit kader hebben tot doel om handel tussen regio's van verschillende EU landen te bevorderen door nog meer barrières weg te nemen.

Wij hebben onderzocht of voor de NUTS2 regio's in Nederland, Duitsland en België, meer of minder geïntegreerd zijn geraakt voor de sectoren landbouw, hightech en zakelijke diensten tussen 2000 en 2008. Dit is gedaan door integraal alle Europese markten voor goederen en diensten te analyseren op basis van de mate van ruimtelijke concentratie. Meer specifiek hebben we hiermee in kaart gebracht of een regio een meer vergelijkbaar marktaandeel heeft gekregen op de markten waar ze actief is (meer integratie) of dat de marktaandelen van deze regio juist ongelijker zijn geworden (minder integratie). Uit deze analyse volgt dat het overgrote deel van de Nederlandse (grens)regio's sterker geïntegreerd is geraakt. Deze toegenomen integratie toont het economische succes van het Europese interne marktbeleid aan. Dit succes is zelfs nog belangrijker voor de grensregio's. Het economisch belang van de interne markt voor Nederland en voornamelijk de grensregio's neemt dus nog steeds toe. Het wisselende beeld van de zakelijke dienstverlening wijst wel op belemmeringen die hier nog steeds een rol zouden kunnen spelen en benadrukt het belang van de verdere integratie van deze markten zoals beoogd met het nieuwe beleid van de Europese Commissie.

Begrippen

Agribusiness

De agribusiness bestaat uit bedrijven die actief zijn in de landbouw, visserij en jacht evenals gerelateerde sectoren zoals de drank- en voedingsmiddelenindustrie. Ook bedrijven die onderzoek doen of zich bezig houden met dienstverlening ten behoeve van de landbouw behoren tot de agribusiness. Tot slot worden markt-, detail- en groothandels gericht op voedings- en drankmiddelen ook tot de agribusiness gerekend.

bbp (bruto binnenlands product)

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

Buitenlandse zeggenschap

Binnenlands/buitenlands bedrijf wordt geclassificeerd aan de hand van het land waar uiteindelijke zeggenschap plaatsvindt. Deze zeggenschap ligt bij de Ultimate Controlling Institutional Unit (UCI). De UCI is gedefinieerd als het bedrijf, hogerop in de zeggenschapsketen waarvan het Nederlandse bedrijf deel uitmaakt, niet onder zeggenschap van een ander bedrijf. Buitenlandse zeggenschap betekent dat het land van vestiging van de UCI een ander land is dan Nederland.

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.

Multinational

Onderneming die de uiteindelijke zeggenschap heeft over bedrijven in twee of meer landen. In Nederland kan er onderscheid worden gemaakt tussen Nederlandse en buitenlandse multinationals. Een Nederlandse multinational is een bedrijf onder Nederlandse zeggenschap met dochters in het buitenland. Een buitenlandse multinational is een bedrijf waarover de uiteindelijke zeggenschap in het buitenland ligt.

Quasi-doorvoer

Quasi-doorvoer betreft invoer van goederen van buitenlandse makelij die na aankomst in Nederland niet of nauwelijks een bewerking ondergaan en daarna weer worden doorgevoerd naar het buitenland. De goederen zijn tijdens het gehele verblijf in Nederland eigendom van een buitenlands bedrijf (in tegenstelling tot de wederuitvoer). De quasi-doorvoer is geen onderdeel van de Nederlandse cijfers over de Nederlandse handel, wel bij de Europese cijfers over de Nederlandse handel (Eurostat).

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.

Wederuitvoer

Wederuitvoer betreft invoer van goederen van buitenlandse makelij die na aankomst in Nederland niet of nauwelijks een bewerking ondergaan en daarna weer worden doorgevoerd 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.

Werkzame persoon

Persoon die een baan heeft bij een in Nederland gevestigd bedrijf of bij een particulier huishouden in Nederland. Tot de werkzame personen behoren alle personen die betaalde arbeid verrichten, ook al is het maar voor één of enkele uren per week, ook als zij:

- arbeid verrichten die op zichzelf genomen legaal is, maar waarvan de beloning aan de registratie door fiscus of sociale zekerheidsautoriteiten wordt onttrokken ('zwarte arbeid');
- tijdelijk geen arbeid verrichten, maar wel doorbetaald krijgen (bijvoorbeeld bij ziekte of vorstverlet);
- tijdelijk onbetaald verlof hebben opgenomen.

Werkzame personen kunnen worden onderscheiden in werknemers en zelfstandigen. Ze kunnen woonachtig zijn in Nederland, maar ook in het buitenland.

Werknemer

Een persoon die in een arbeidsovereenkomst afspraken met een economische eenheid maakt om arbeid te verrichten waartegenover een financiële beloning staat.

Literatuur

ANWB (2016), *ANWB Routeplanner*. Geraadpleegd op de website van de Koninklijke Nederlandse Toeristenbond (ANWB): <http://www.anwb.nl/verkeer/routeplanner>.

Amt für Statistik Berlin-Brandenburg (2016), *Unternehmensregister der Länder Berlin und Brandenburg 2012*. Geraadpleegd op het statistisch bureau van Berlijn en Brandenburg: www.statistik-berlin-brandenburg.de/publikationen/otab/2015/OT_D02-01-00_521_201200_BBB.pdf.

Anderson, J. E., & Van Wincoop, E. (2003), *Gravity with gravitas: a solution to the border puzzle*. *The American economic review*, 93(1), 170–192.

Atradius (2015), *Market Monitor – Focus op voedingsindustrie – Nederland*. Geraadpleegd op de website van Atradius: <https://atradius.nl/rapport/market-monitor-voeding-nederland-2015.html>.

Atradius (2016a), *Landenrapport Duitsland 2016*. Geraadpleegd op de website van Atradius: <https://atradius.nl/rapport/landenrapport-duitsland-2016.html>.

Atradius (2016b), *Payment Practices Barometer. International survey of B2B payment behaviour Germany – key survey results*. Geraadpleegd op de website van Atradius: <https://group.atradius.com/documents/payment-practices-barometer-germany-2016-ppbde1601en.pdf>.

Atradius & Fenedex (2016), *Trends in Export 2016*. Geraadpleegd op de website van Trends in Export: http://www.trendsinexport.nl/images/pdfs/rapporten/trendsinexport_2016_nl.pdf.

Badinger H. (2007), *Has the EU's Single Market Programme Fostered Competition? Testing for a Decrease in Mark-up Ratio's in EU Industries*. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 69, 4, 497–519.

Birger, N. (2015), *Die düstere Zukunft des deutschen Tors zur Welt*. *Die Welt*. Geraadpleegd op de website van Die Welt: www.welt.de/wirtschaft/article149010430/Die-duestere-Zukunft-des-deutschen-Tors-zur-Welt.html.

Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft (BMEL) (2014), *Landwirtschaft verstehen, Fakten und Hintergründe*. BMEL: Berlijn.

Campos N.F., Coricelli F., Moretti L. (2014), *Economic Growth and Political Integration: Estimating the Benefits from Membership in the European Union Using the Synthetic Counterfactuals Method*, Discussion Paper No. 8162, Institute for the Study of Labor (IZA).

CBS (2012), *Veel banen in topsector high-tech rond technische universiteiten*, CBS: Heerlen/Den Haag.

CBS (2015), *Nederland heeft zevende handelsoverschot in de wereld*. CBS: Heerlen/Den Haag.

CBS (2016), *Export naar Verenigd Koninkrijk goed voor 3 procent bbp*. CBS: Heerlen/Den Haag.

CBS (2016a), *Nederland meer gericht op niet-EU-landen*. CBS: Heerlen/Den Haag.

CBS (2016b), *Internationaliseringsmonitor 2016, tweede kwartaal*. CBS: Heerlen/Den Haag.

Consulaat-Generaal München & NBSO's Frankfurt en Stuttgart (2015), *Zakendoen in Zuid-Duitsland, Baden-Württemberg, Beieren, Hessen*. Frankfurt, Duitsland.

Crafts, N. (2015), West European Economic Integration Since 1950, in: *Routledge Handbook of the Economics of European Integration*, eds. Badinger H and Nitsch V, Chapter 1, Routledge.

DNHK (2015), *Economisch profiel Duitsland*. Geraadpleegd op de website van de Duits-Nederlandse Handelskamer: www.dnhk.org/nl/niederlande/economisch-profiel-duitsland.

DNHK (2016), *Zuid-Duitsland: Locomotief van de Duitse economie*. Geraadpleegd op de website van de Duits-Nederlandse Handelskamer: www.dnhk.org/nl/niederlande/dossier-zuid-duitsland.

Destatis (2016), *Persons employed and turnover of local units in manufacturing: Germany, months, economic activities*, Genesis-online Datenbank Destatis.

Destatis (2016a), *Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen – Bruttoinlandsprodukt*. Geraadpleegd op de website van Destatis: http://www.statistik-portal.de/Statistik-Portal/de_jb27_jahrtab65.asp.

Destatis (2016b), *Area and population – Area and population*. Geraadpleegd op de website van Destatis: http://www.statistik-portal.de/Statistik-Portal/en/en_jb01_jahrta1.asp.

Duitsland Instituut (2012), *Naslagwerk Economie van Duitsland. Hoofdstuk 3: Duitse bedrijvigheid*. Geraadpleegd op de website van het Duitsland Instituut: https://duitslandinstituut.nl/assets/hippo_binaries/assets/duitslandweb/naslagwerk/economie/hoofdstuk-3-duitse-bedrijvigheid-pdf-naslagwerk-economie.pdf?v=1.

Eichengreen, B. & Boltho, A. (2008), *The Economic Impact of European Integration*. CEPR Discussion Paper No. 6820, Centre for Economic Policy Research.

Europese Commissie. (2015), *De eengemaakte markt verbeteren: meer mogelijkheden voor mensen en ondernemingen*. Mededeling van de commissie aan het Europees parlement, de raad, het Europees en sociaal comité en het comité van de regio's, EC: Brussel.

Europese Commissie (2016), *Regional Innovation Monitor Plus*. Geraadpleegd op de website van de Europese Commissie: <https://ec.europa.eu/growth/tools-databases/regional-innovation-monitor/>.

Europese Commissie. (2016b), *The EU single market scoreboard*, http://ec.europa.eu/internal_market/scoreboard/performance_overview/index_en.htm, EC: Brussel.

Eurostat (2016), *Statistics explained; Landbouwproducten*. Geraadpleegd op de website van de Eurostat: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Agricultural_products/nl.

Gallego, N., & Llano, C. (2015), *Thick and Thin Borders in the European Union: How Deep Internal Integration is Within Countries, and How Shallow Between Them*. *The World Economy*, 38(12), 1850–1879.

Gersdorf, F. & Vaessen, T. (2014), *Bedrijfsleven zet in op forse groei export naar Duitsland*. *Financieel Dagblad*. Geraadpleegd op de website van Financieel Dagblad: <http://fd.nl/frontpage/economie-politiek/902207/bedrijfsleven-zet-in-op-forse-groei-export-naar-duitsland>.

Griffith, R., Harrison, R. & Simpson, H. (2010), *Product Market Reform and Innovation in the EU*. *Scandinavian Journal of Economics*, 112, 2, 389–415.

Helaba Volkswirtschaft (2016), *Wirtschaftswachstum in fast allen Bundesländern*. Geraadpleegd op de website van Helaba: https://www.helaba.de/blob/helaba/383684/22e9ce7b1a92ca3b36b_b9b86151e9cc4/regionalfokus-20160330-data.pdf.

Helpman, E., & Krugman, P. R. (1985), *Market structure and foreign trade: Increasing returns, imperfect competition, and the international economy*. MIT press: Cambridge (Mass.).

ING (2015), *Nederland handelsland. Een nadere blik op de top-3 handelspartners buiten de eurozone*. Geraadpleegd op de website van ING: www.ing.nl/media/20150312/Een%20nadere%20blik%20op%20de%20top-3%20handelspartners%20buiten%20de%20eurozone%20%20maart%202015_tcm162-81236.pdf.

ING (2016), *Meer halen uit Zuid-Duitsland, Zakendoen met Duitsland*. Geraadpleegd op de website van ING Economisch Bureau: www.ing.nl/media/ING_EBZ_meerhalen-uit-zuid-duitsland_tcm162-102232.pdf.

Isard, W. (1954), *Location theory and trade theory: short run analysis*, Quarterly Journal of Economics, 68, 305–22.

Jacquemin, A., & Sapir, A. (1988), *European integration or world integration?*. Weltwirtschaftliches Archiv, 124(1), 127–139.

Jagersma, P. K. (2004), *Internationale bedrijfskunde: van exporteren naar globaliseren*. Pearson Education: Amsterdam.

Jonkeren, O., Demirel, E., van Ommeren, J., & Rietveld, P. (2011), *Endogenous transport prices and trade imbalances*. Journal of Economic Geography, 11(3), 509–527.

Kareem, F.O. (2013), *Modeling and Estimation of Gravity Equation in the Presence of Zero Trade: A Validation of Hypotheses Using Africa's Trade Data*. Paper presented at 140th EAAE Seminar, December 2013, Perugia, Italy.

König, J. & Ohr, R. (2013), *Different Efforts in European Economic Integration: Implications of the EU Index*, Journal of Common Market Studies, 51, 6, 1074–1090.

Krugman, P., & Venables, A. J. (1995a), *Globalization and the Inequality of Nations* (No. w5098). National Bureau of Economic Research.

Krugman, P., & Venables, A. J. (1995b), *The seamless world: a spatial model of international specialization* (No. w5220). National Bureau of Economic Research.

Krugman, P., Obstfeld, M. & Melitz, M. (2015), *International Economics: Theory & Policy*, Tenth Edition. Pearson International Edition: New Jersey/Berkeley/Boston.

Lejour, A., Straathog, B., Linders, G-J. & Mohlman, J. (2008), *Vijftig jaar voordeel van de Interne Markt*, ESB, 93(4547), 682-684.

Lemmers, O., Rozendaal, L., Van Berkel, F. & Voncken, R. (2014), *Internationalisering MKB, handelsprioritaire landen en DGGF-landen*. CBS-rapport. Heerlen/Den Haag.

Lemmers, O., Exel, J. en Ouweland, J. (2015), *Naar welke EU-landen exporteren kleine exporteurs hun goederen?* CBS-Rapport. Heerlen/Den Haag.

Lloyd, P.J. (1992), *Regionalisation and world trade*, OECD Economic Studies, 18, 7-34.

Markusen, J.R. & Venables, A.J. (1998), *Multinational firms and the new trade theory*, Journal of International Economics, 46, 183-203.

Ministerie BZK (2016) *Bridge! – Betere EU-regelgeving voor lokale en regionale overheden*, Kenniscentrum Europa decentraal, mei 2016.

McCallum, J. (1995). *National Borders Matter: Canada-US Regional Trade Patterns*, American Economic Review, 85, 3, 615-623.

Nahm, M. & Söllner, R. (2014), *Die wirtschaftliche Bedeutung auslandskontrollierter Unternehmen in Deutschland 2012*. Statistisches Bundesamt: Wiesbaden.

NBTC (2015), *Marketscan Duitsland*. Geraadpleegd op de website van Nederlands Bureau voor Toerisme & Congressen: <http://www.nbtc.nl/nl/homepage/artikel/marketscan-duitsland.htm>.

Planbureau voor de Leefomgeving (2012), *Nederland verbeeld, Een andere blik op vraagstukken rond de leefomgeving*. Rapport, 19 december 2012. PBL: Den Haag/Bilthoven.

Rabobank (2015), *Duitsland: regionale verschillen in de economische structuur*. Geraadpleegd op de website van Rabobank: <https://economie.rabobank.com/publicaties/2015/juni/duitsland-regionale-verschillen-in-de-economische-structuur/>.

Ramaekers, P. & de Wit, T. (2012), *EconomiEGrootte, afstand en de handel van Nederland met andere landen*. Centraal Bureau voor de Statistiek: Heerlen/Den Haag.

Raspe, O., Weterings, A., Geurden-Slis, M., & Gessel, G. V. (2012), *De ratio van ruimtelijk-economisch topsectorenbeleid*. PBL: Den Haag.

Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (2016), *Sector Maritieme Industrie regio Noord-Duitsland, NBSO Hamburg*. Geraadpleegd via: <http://www.internationaalondernemen.nl/sites/internationaalondernemen.nl/files/marktrapport/Sectorschets%20maritieme%20industrie.pdf>.

Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (2016), *Trends in Duitsland bieden kansen*. Den Haag, Nederland.

Rijksoverheid (2016), *Handelsmissie Beieren 15 april 2016*. Geraadpleegd op de website van de Rijksoverheid: <https://www.rijksoverheid.nl/regering/inhoud/bewindspersonen/lilianne-ploumen/handelsmissies/handelsmissie-beieren-15-april-2016>.

Sarker, R. & Jayasinghe, S. (2007), *Regional trade agreements and trade in agri-food products: evidence for the European Union from gravity modeling using disaggregated data*. *Agricultural Economics*, 37, 93–104.

Sapir, A. (1992), *Regional Integration in Europe*. *The Economic Journal*, 102, 415, 1491–1506.

Sapir, A. (2011), *European Integration at the Crossroads: A Review Essay on the 50th Anniversary of Bela Balassa's Theory of Economic Integration*, *Journal of Economic Literature*, 49, 4, 1200–1229.

SER Noord Nederland (2014), *Macro Economische Verkenning Noord Nederland*, Groningen.

Smeets, R., Creusen, H., Lejour, A., & Kox, H. (2010). *Export margins and export barriers: uncovering market entry costs of exporters in the Netherlands*. CPB Document 208.

Stierle-von Schütz, U., & Stierle, M. H. (2013), *Regional Specialization and Sectoral Concentration in an Enlarged EU*. Working Paper 2013.02 INFER, International Network for Economic Research.

Thissen, M., van Oort, F., Diodato, D. & Ruijs, A. (2013), *Regional Competitiveness and Smart Specialization in Europe: Place-based development in International Economic Networks*. Edward Elgar Publishing Limited: Cheltenham, UK.

Thissen, M. (2014), *Het Europese scoreboard van regionaal concurrentievermogen*, PBL achtergrondrapport, Planbureau voor de Leefomgeving, Den Haag.

Thissen, M., Lankhuizen, M. & Jonkeren, O. (2015), *Multiregional trade data for Europe in 2010*, PBL publication number: 1753. The Hague/Bilthoven.

Thissen, M., Los, B. & Lankhuizen, M. (2016 te verschijnen), *Construction of a Time Series of Fine-Grained detailed Nuts2 Regional Input-Output Tables for the EU embedded in a Global System of Country Tables*. mimeo, PBL Netherlands Environmental Assessment Agency, forthcoming, 2016.

Tinbergen, J. (1962), *Shaping the World Economy The Twentieth Century Fund*, New York.

Ullman, E.L. (1954), *Geography as spatial interaction*, Interregional Linkages, Proceedings of the Western Committee on Regional Economic Analysis, (Eds) D. Rezvan & E.S. Engelbert, UCLA, Berkeley, CA, 63-71.

Weterings, A. & van Gessel-Dabekaussen, G. (2015), *Arbeidsmarkt zonder grenzen*. Beleidsstudie. Planbureau van de Leefomgeving/Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag.

Medewerkers

Auteurs

Gusta van Gessel-Dabekaussen

Marjolijn Jaarsma

Mathijs Jacobs

Maarten Pouwels

Pascal Ramaekers

Paul Ras

Katja Thomissen-Sillen

Roger Voncken

Jaap Walhout

Mariëlla Dalstra-van Emst (Atradius)

Olga Ivanova (PBL)

Olaf Jonkeren (PBL)

Mark Thissen (PBL)

Arlette van der Vliet (Fenedex)

Anet Weterings (PBL)

Redactie

Marjolijn Jaarsma

Pascal Ramaekers

Roger Voncken

Jaap Walhout

Eindredactie

Marjolijn Jaarsma

Roger Voncken

Dankwoord

Deze publicatie en het onderzoek dat daaraan voorafging was niet mogelijk zonder de data verkregen van het statistiekbureau van Noordrijn-Westfalen en het Duitse nationale statistiekbureau Destatis. Onze dank gaat in het bijzonder uit naar Gisela Jung, Siegfried Saitzek, Dirk Kamps, Sabine Schmidt (IT.NRW) en Matthias Nahm (Destatis). Ook willen we alle externe auteurs danken voor hun bijdrage aan deze editie van de Internationaliseringsmonitor: Mariëlla Dalstra-van Emst (Atradius), Arlette van der Vliet (Fenedex), Olga Ivanova, Olaf Jonkeren, Mark Thissen en Anet Weterings (PBL).

Dankeswort

Diese Veröffentlichung und die benötigte Forschung war nicht möglich ohne die Daten von IT.NRW und Destatis. Insbesondere möchten wir Frau Gisela Jung, Herr Siegfried Saitzek, Herr Dirk Kamps, Frau Sabine Schmidt (IT.NRW) und Herr Matthias Nahm (Destatis) danken. Auch möchten wir die externe Autoren danken für Ihren Beitrag an diese Edition von den Internationalisierungsmonitor: Mariëlla Dalstra-van Emst (Atradius), Arlette van der Vliet (Fenedex), Olga Ivanova, Olaf Jonkeren, Mark Thissen und Anet Weterings (PBL).

