

De achterblijvende exportprestaties van het noordelijke mkb

De exportgerichtheid van het noordelijke mkb blijft duidelijk achter bij het landelijk gemiddelde. Dit heeft te maken met zowel de algemene kenmerken van de noordelijke economie als met die van de noordelijke mkb-bedrijven in het bijzonder. Met name de participatie in netwerken die voor internationalisering relevant zijn blijkt een knelpunt.

JOHAN DE JONG
Docent aan de
Hanzehogeschool
Groningen

**KAREL JAN
ALSEM**
Lector aan de
Hanzehogeschool
Groningen en docent
aan de Rijksuniversiteit
Groningen

De mkb-bedrijven in Noord-Nederland exporteren minder dan die in andere provincies. En het percentage bedrijven dat er aan internationale handel doet, is lager dan in de rest van Nederland: Groningen, Friesland en Drenthe scoren respectievelijk 22, 19 en 24 procent bij een landelijk gemiddelde van 25 procent (tabel 1). Het aandeel van het mkb in de noordelijke exportwaarde verschilt sterk tussen de diverse noordelijke provincies. In Friesland levert het mkb een relatief grote bijdrage van 86 procent aan de provinciale export. Maar hier is een veel lager percentage bedrijven internationaal actief dan in de andere twee provincies. Met 70 procent is het aandeel van het Drentse mkb laag vergeleken met dat van de andere provincies. Al met al blijkt het noordelijke mkb minder rechtstreeks zaken te doen met het buitenland dan het mkb elders in het land.

Opmerkelijk is dat het aandeel van Drenthe en Friesland in de nationale afzetwaarde van finale goederen voor de export veel lager is dan het aandeel van beide provincies in het nationale bbp. Het noordelijke bedrijfsleven fungeert vooral als toeleverancier van exporterende bedrijven in andere delen van het land. In het Noorden bevinden zich veel bedrijven in de landbouw en industrie die intermediaire goederen leveren voor bedrijven in andere delen van het

land. Als men analyseert waar de toegevoegde waarde van de Nederlandse export gecreëerd wordt, is de bijdrage van het Noorden ongeveer twee keer zo groot als die op basis van de afzetwaarde van finale goederen (CBS, 2013; ING Economisch Bureau, 2014).

De export in de noordelijke provincies wordt gedomineerd door grote bedrijven. Het mkb is sterk gericht op landen in de nabije omgeving, zoals Duitsland, België en de Scandinavische landen (Wassing, 2011). Maar de export van Drenthe naar Duitsland is het laagste van alle grensprovincies met Duitsland (ING Economisch Bureau, 2014). De oorzaak is waarschijnlijk dat grote bedrijven een relatief groot exportaandeel hebben en dat de export van deze grote bedrijven geografisch sterker gespreid is dan die van het mkb.

Een sterk mkb vormt de basis van een sterke regionale economie, vanwege het grote aandeel in de werkgelegenheid. Internationalisering en innovatie blijken van groot belang voor de groeiperspectieven van mkb-bedrijven en daarmee voor hun succes. Onderzoek naar de oorzaken van de lage internationalisatie- en innovatiegraad van het noordelijke mkb is daarom belangrijk voor het formuleren van beleid om hierin verbetering aan te brengen.

NETWERKEN

Bedrijven internationaliseren om langetermijngroei van omzet en winst te realiseren, waarbij zij tegelijkertijd het risico zo veel mogelijk willen beperken. Internationale transacties zijn echter lastiger tot stand te brengen dan binnenlandse transacties, vooral door institutionele verschillen zoals andere wet- en regelgeving, cultuurverschillen en andere gebruiken in de markt (Johanson en Vahlne, 2009). Dit blijken inderdaad belangrijke obstakels te zijn bij het internationaliseringsproces van het noordelijke mkb (Wassing, 2011). Internationalisering vergt hierdoor grote investeringen om de benodigde internationale expertise op te bouwen. De daarvoor nodige middelen wat betreft tijd en geld gaan de moge-

lijkheden van mkb-bedrijven vaak te boven (Coviello en Martin, 1999).

Door een netwerk op te bouwen met andere bedrijven en organisaties die over buitenlandse marktkennis en -toegang beschikken kunnen mkb-bedrijven de hoge investeringskosten van internationalisering reduceren (Brand *et al.*, 2005; Hessels, 2012). Uit empirisch onderzoek blijkt dat deze netwerken een belangrijk hulpmiddel vormen in het internationaliseringsproces van het mkb (Coviello en Martin, 1999; Crick en Spence, 2005). Contacten met andere ondernemers helpen ondernemers om kansen op buitenlandse markten te ontdekken en daar een positieve reputatie op te bouwen. Ook vergemakkelijken netwerken internationalisering, doordat ze bedrijven voorzien van kennis over buitenlandse markten en daarmee de onzekerheid, verbonden aan internationaal zakendoen, verminderen. Toetredingsbarrières, zoals een gebrek aan kennis over wet- en regelgeving en het vinden van de juiste zakenpartner, zijn daardoor dus gemakkelijker te overwinnen (Johanson en Vahlne, 2009).

Vooraf bedrijven in de jonge ICT-sector in de noordelijke provincies volgen deze strategie, terwijl de metaalsector achterblijft (Brand *et al.*, 2005). Dit komt doordat voor ICT-bedrijven het opdoen van nieuwe kennis en vaardigheden een belangrijk motief is om deel te nemen aan netwerken, terwijl voor de metaalbedrijven het opheffen van personele en financiële beperkingen het belangrijkste motief is.

INNOVATIE

Naast de positie in een netwerk om kennis en contacten op te doen, moet een bedrijf een bedrijfsspecifiek concurrentievoordeel hebben om te kunnen concurreren met gevestigde binnenlandse concurrenten (Johanson en Vahlne, 2009). Daardoor is er een sterke samenhang tussen internationalisering en innovatiegerichtheid. Enerzijds zorgt internationalisering ervoor dat bedrijven toegang krijgen tot nieuwe kennis en technologieën die als input voor eigen innovatieve producten gebruikt worden. Anderzijds weten bedrijven buitenlandse markten te veroveren door innovatieve producten (Ruis, 2013). Innovatieve mkb-bedrijven hebben meer kans dan niet-innovatieve mkb-bedrijven om succesvol aan export te doen. Sterke netwerken met doelgerichte relaties voor het verkrijgen van technische en/of marktkennis tussen mkb-bedrijven en hun partners blijken bij te dragen aan een sterke innovatie- en exportprestatie (Love en Roper, 2015; Ruis, 2013; Hessels, 2012).

Hier ligt in Noord-Nederland een probleem. Dat de noordelijke exporteurs concurrentie op de buitenlandse markt als belangrijk obstakel zien (Wassing, 2011), maakt het waarschijnlijk dat relatief veel bedrijven geen onderscheidend bedrijfsspecifiek concurrentievoordeel hebben. Uit een studie van de SER Noord-Nederland (SER, 2014) blijkt dat waar landelijk 31 procent van het mkb als innovatief wordt gekenschetst, dit in Noord-Nederland voor slechts 25 procent van het mkb geldt. Bovendien kent Noord-Nederland relatief weinig mkb-bedrijven die zelf product- en procesinnovaties ontwikkelen. Ook blijkt dat alle noordelijke provincies op het gebied van innovatie onder het landelijk gemiddelde scoren (ING Economisch Bureau, 2013).

Een belangrijke oorzaak is het gebrek aan potentiële netwerkpartners in de regio. Samenwerken in relevante netwerken blijkt samen te gaan met een relatief hoge innovatie- en exportintensiteit van mkb-bedrijven (Hessels, 2012). Dit wordt weerspiegeld in een onderzoek van Faems (2015) onder 1400 Noord-Nederlandse mkb-bedrijven naar de obstakels voor innovatie. Gebrek aan financiële middelen bleek het belangrijkste obstakel te zijn, op de voet gevolgd door gebrek aan marktinformatie en regionale innovatienetwerken.

Mkb-bedrijven die samenwerken met grote binnenlandse bedrijven en/of de kleine en grote buitenlandse bedrijven in hun netwerk, innoveren significant vaker dan andere mkb-bedrijven. Kennelijk verkrijgen mkb-bedrijven via de hulpbronnen van grote bedrijven toegang tot nieuwe kennis en technologieën (Hessels, 2012). Ook in dit opzicht staat het noordelijke mkb op achterstand. Hier spelen twee concurrentienadelen van het Noorden een belangrijke rol. In de eerste plaats zijn de bevolkingsomvang en -dichtheid gering. Dit beïnvloedt negatief de mate van diversiteit van het bedrijfsleven en de aanwezigheid van grote en buitenlandse bedrijven. Ten tweede wordt het noordelijke vestigingsklimaat voor zowel binnen- als buitenlandse bedrijven negatief beïnvloed door de relatief slechte bereikbaarheid en de achterblijvende kwaliteit van de kennisinfrastructuur (Raspe *et al.*, 2012).

De exportprestatie per provincie in 2013 (in procenten)

TABEL 1

	Internationaal actieve bedrijven	Percentage mkb-bedrijven dat exporteert	Waarde finale goederen in nationale export	Bbp in nationaal bbp ¹	Toegevoegde waarde in nationale export
Groningen	22	22*	5,0*	2,7**	8,3*
Friesland	19	86	1,3	2,8	3,1
Drenthe	24	70	1,2	2,1	2,3
Overijssel	29	80	5,9	5,6	6,6
Flevoland	23	81	1,5	1,9	1,6
Gelderland	26	87	7,4	10,2	9,1
Utrecht	21	79	4,4	8,9	6,3
Noord-Holland	22	72	20,2	20,4	16,6
Zuid-Holland	23	78	25,2	21,7	19,8
Zeeland	33	56	2,3	1,8	2,8
Noord-Brabant	30	61	18,1	15,3	16,3
Limburg	40	79	7,7	5,6	7,2
Nederland	25			99,0**	

* Gecorrigeerd voor de dominante rol van aardgas, is de exportprestatie van Groningen vergelijkbaar met die van Friesland en Drenthe.

** Exclusief delfstoffenwinning Groningen.

¹ Vanwege de Extra-regio stemt het percentage van de totale economie niet overeen met de som van de provincies.

Bron: CBS, 2013; CBS, 2014

Noordelijke COROP-regio's op ranglijst economisch presteren

TABEL 2

COROP-regio	Plaats ranglijst (40 regio's)	COROP-regio	Plaats ranglijst (40 regio's)
Zuidwest-Drenthe	18	Overig Groningen	36
Oost-Groningen	20	Noord-Friesland	38
Noord-Drenthe	30	Zuidwest-Friesland	39
Zuidoost-Friesland	31	Delfzijl en omgeving	40
Zuidoost-Drenthe	35		

Bron: Aalders, 2014

LITERATUUR

- Aalders, R. (2014) *MKB regio top 40*. Utrecht: Rabobank.
- Brand, M., G. Gemser en A. Sorge (2005) Internationalisatie van MKB-bedrijven: een autoonoom of coöperatief proces? *Maandblad voor Accountancy en Bedrijfseconomie*, 79(4), 174–183.
- CBS (2013) *Internationalisation monitor 2013*. Heerlen: CBS.
- CBS (2015) *De regionale economie 2014*. Heerlen: CBS.
- Coviello, N.E. en K.A.-M. Martin (1999) Internationalization of service SMEs: an integrated perspective from the engineering consulting sector. *Journal of International Marketing*, 7(4), 42–66.
- Crick, D. en M. Spence (2005) The internationalisation of 'high performing' UK high-tech SMEs: a study of planned and unplanned strategies. *International Business Review*, 14(2), 167–185.
- Faems, D. (2015) *Innovatiebenchmark Noord-Nederland*. Groningen: SNN.
- Hessels, S.J.A. (2012) *Het belang van samenwerking met andere bedrijven voor het innovatie- en exportgedrag van het Nederlandse MKB*. Zoetermeer: EIM.
- ING Economisch Bureau (2013) *Grote regionale verschillen in innovatie. Noord-Brabant is koploper, Zuid-Holland heeft het meeste te winnen*. Amsterdam: ING Economisch Bureau.
- ING Economisch Bureau (2014) *Export grensprovincies meer dan gemiddeld naar Duitsland en België*. Amsterdam: ING Economisch Bureau.
- Johanson, J. en J. Vahlne (2009) The Uppsala internationalization process model revisited: from liability of foreignness to liability of outsidership. *Journal of International Business Studies*, 40(9), 1411–1431.
- Love, J.H. en S. Roper (2015) SME innovation, exporting and growth: a review of existing evidence. *International Small Business Journal*, 33(1), 28–48.
- Raspe, O., A. Weterings en M. Thissen (2012) *De internationale concurrentiepositie van de topsectoren*. Den Haag: Planbureau voor de Leefomgeving.
- Ruis, A. (2013) *Innovatie en internationalisering in het MKB*. Zoetermeer: Panteia.
- SER (2014) *Aan de slag. innovatieondersteuning voor het MKB in Noord-Nederland*. Sociaal-Economische Raad Noord-Nederland.
- Wassing, A. (2011) *Exportmonitor 2011*. Groningen: Kamer van Koophandel Noord-Nederland.

BEDRIJFSINTERNE FACTOREN

Niet alleen externe factoren als de kwaliteit van het netwerk, maar ook bedrijfsinterne factoren spelen een belangrijke rol bij innovatie en daarmee internationalisering. Vaardigheden, R&D, een hoge investeringsratio en een gezonde liquiditeit zijn uiterst belangrijk voor succesvolle internationalisering (Love en Roper, 2015). Aalders (2014) heeft het mkb in de veertig COROP-regio's, waarin Nederland is opgedeeld, gerangschikt naar economisch presteren, gemeten aan de hand van nettowinstmarge, arbeidsproductiviteit, investeringsratio, liquiditeit en solvabiliteit. Tabel 2 laat zien dat de noordelijke COROP-regio's hier relatief slecht scoren. Het noordelijke mkb verkeert daardoor in een slechte uitgangssituatie voor succesvolle innovatie en internationalisering.

CONCLUSIE

Belangrijke obstakels voor de internationalisering van mkb-bedrijven blijken internationale expertise, financiële middelen en het ontbreken van een concurrerend product te zijn. Door te investeren in fysieke en kennisinfrastructuur kunnen rijks- en regionale overheden het Noorden aantrekkelijker maken als vestigingsplaats voor grote en buitenlandse bedrijven. Hierbij ligt de nadruk op de regionaal prominent aanwezige industriële bedrijfstakken zoals de voedingsmiddelen- en machine-industrie. Regionale concentratie van een bedrijfstak trekt gespecialiseerde toeleveranciers aan, en vergemakkelijkt daarmee netwerkvorming met bedrijven met internationale contacten.

Door de slechte financiële gezondheid en lage innovatiegerichtheid is gerichte ondersteuning door de noordelijke overheden nodig om de exportoriëntatie en innovatiekracht van het noordelijke mkb te vergroten. De SER Noord-Nederland (2014) bepleit in dit verband een veel nauwere samenwerking tussen regionale overheden, kennisinstellingen en bedrijfsleven. Netwerkvorming is hier het centrale element, aangezien mkb-bedrijven, via de gespecialiseerde expertise en andere hulpbronnen van grote bedrijven en ondersteunende instellingen in hun netwerk de andere knelpunten kunnen oplossen. Voor mkb-bedrijven is het relevant dat overheden en kennisinstellingen vaak over omvangrijke internationale netwerken beschikken. Een perspectiefrijk startpunt is onderzoek naar identificatie van het internationaliseringspotentieel bij het noordelijke mkb, opsporen van marktkansen in het buitenland, het traceren van de relevante netwerken in dat buitenland en de identificatie van bedrijven en instellingen met relevante contacten in die netwerken.

In het kort

- ▶ Het noordelijke mkb heeft een lagere internationaliserings- en innovatiegraad dan het mkb elders in het land.
- ▶ De internationalisering wordt sterk gehinderd door de geringe aanwezigheid van relevante potentiële netwerkpartners.
- ▶ Participatie in relevante netwerken is de belangrijkste manier om te internationaliseren, en zou dus gestimuleerd moeten worden.