

15-910



## Nederland en de BRIC's: oorzaken van de beperkte aansluiting van Nederlandse bedrijven

Onderzoek voor het Ministerie van Economische Zaken,  
Landbouw en Innovatie

Philip de Jong

Reinier van Winden

© Aarts De Jong Wilms Goudriaan Public Economics bv (APE)

Den Haag, november 2011



# INHOUD

SAMENVATTING	1
1 AANLEIDING, ONDERZOEKSVRAGEN EN -OPZET	3
1.1 Aanleiding en onderzoeksvragen	3
1.2 Opzet van het onderzoek	3
1.3 Kenmerken van exporteurs	5
2 AANSLUITING OP DE BRIC'S	7
2.1 Belangrijkste bestemmingen	7
2.2 Activiteiten in de BRIC's	8
2.3 BRIC geneigdheid	10
3 VOORZIENE BELEMMERINGEN	13
3.1 Interne en externe belemmeringen	13
3.2 Welke belemmeringen voorziet men?	14
3.3 Welke bedrijven voorzien belemmeringen?	16
3.3.1 Belemmeringen naar BRIC geneigdheid	16
3.3.2 Belemmeringen naar bedrijfsgrootte	17
3.3.3 Belemmeringen naar sector	17
3.3.4 Verschillen per BRIC	18
3.4 Europese concurrenten	20
3.5 Exportondersteuning door de overheid	21
4 SLOTSOM	23
LITERATUUR	25
BIJLAGE 1 AANVULLENDE TABELLEN	27
B.1.1 Aard van de activiteiten in BRIC's	27
B.1.2 BRIC geneigdheid	27
B.1.3 Voorziene belemmeringen	29
B.1.4 Ondersteuning door de overheid	35
B.1.5 Stellingen	39
BIJLAGE 2 ONDERZOEKOPZET	45
B.2.1 Opzet van het onderzoek	45
B.2.2 Steekproefverantwoording	46
BIJLAGE 3 DEELNEMERS FOCUSGROEP	49

BIJLAGE 4	GERAADPLEEGDE NBSO'S	50
BIJLAGE 5	VRAGENLIJST	51

## **SAMENVATTING**

In 2008 omvatte de Nederlandse directe export van goederen naar Brazilië, Rusland, India en China (BRIC's) niet meer dan 2,9%. Op EU-15 niveau was dat percentage aanzienlijk hoger, namelijk gemiddeld 6,3%. Om deze achterstand te verklaren is onderzocht waarom een Nederlands bedrijf besluit niet te exporteren naar/investeren in de BRIC's. Hierbij is gekeken naar de belemmeringen die bedrijven voorzien of ondervinden.

62% van de exporteurs die wij enquêteerden is actief in de BRIC-landen. "Actief zijn" in een BRIC-land betekent dat een bedrijf vanuit Nederland goederen of diensten exporteert, dan wel directe investeringen heeft in een BRIC-land. Dit percentage is aanzienlijk hoger dan uit andere bronnen blijkt. Door deze oververtegenwoordiging, vooral van grotere bedrijven, zijn de resultaten niet representatief voor alle Nederlandse exporteurs, ook niet na de door ons verrichte herweging tot landelijke proporties.

78% van de bedrijven voorziet belemmeringen bij voorgenomen activiteiten in (andere) BRIC's. 69% meldt belemmeringen die de BRIC's opwerpen (externe belemmeringen) en 41% noemt (daarnaast) belemmeringen die te maken hebben met het bedrijf of het product (interne belemmeringen). De zes belangrijkste externe belemmeringen zijn: handelsbarrières, bureaucratie, het ontbreken van een lokaal contact, een andere wijze van zaken doen, de taal en de afstand. Bedrijven die actief zijn in een BRIC, of dat overwegen, voorzien veel vaker externe belemmeringen bij activiteiten in een (ander) BRIC land dan bedrijven die geen belangstelling voor de BRIC's hebben. De gemelde belemmeringen lijken dus deels gebaseerd op ervaringen met BRIC markten waar zij nu al actief zijn.

De drie belangrijkste interne belemmeringen die exporteurs voorzien bij het ontwikkelen van activiteiten in een (ander) BRIC-land zijn: grote concurrentie, onvoldoende vraag en een onaantrekkelijk prijsniveau. Bedrijven die nog niet actief zijn in de BRIC's maar dat overwegen, melden veel vaker dat dergelijke interne belemmeringen hen verhinderen in de BRIC's actief te worden.

De achterstand van Nederlandse bedrijven op hun Europese concurrenten wordt volgens het onderzoek niet verklaard door een tekortkomend overheidsbeleid. Europese concurrenten hebben gemakkelijker toegang tot de BRIC-markten omdat het grotere, internationaal opererende bedrijven zijn, omdat hun producten beter tegemoet komen aan wat de BRIC's vragen en omdat zij tegen lagere prijzen kunnen leveren. Het gaat dus om factoren waarop de overheid moeilijk invloed uit kan oefenen.



# **1 AANLEIDING, ONDERZOEKSVRAGEN EN –OPZET**

## **1.1 Aanleiding en onderzoeksvragen**

Volgens een recent artikel omvatte in 2008 de Nederlandse directe en indirecte export van goederen naar de vier grootste opkomende markten, te weten Brazilië, Rusland, India en China (BRIC's) niet meer dan 6,6% (Groot et al. (2011)). Hiervan is 3,8% indirecte uitvoer, dat wil zeggen levering van intermediaire goederen aan andere EU-landen die vervolgens gebruikt worden voor de productie van voor de BRIC's bestemde goederen. De directe export bedroeg dus slechts 2,9% in 2008. Dit is aanzienlijk lager dan het BRIC-aandeel van 6,3% in de directe export van de EU-15.

De BRIC's onderscheiden zich door een sterke groei en een grote dynamiek. Hun marktpotentie voor een exportland als Nederland is groot. Voor de Nederlandse economie is het dan ook van belang de geografische samenstelling van zijn exportmix te verschuiven in de richting van een groter BRIC-aandeel.

Het ministerie van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie (E,L&I) heeft onderzoek laten doen om te achterhalen waarom een bedrijf besluit niet te exporteren naar/investeren in de BRIC's. Het onderzoek richtte zich op vijf vragen:

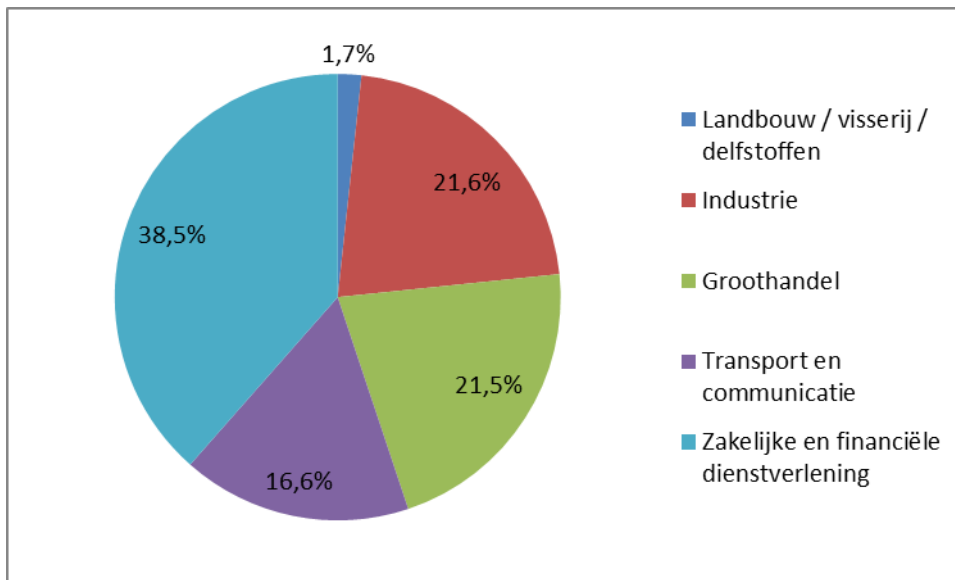
- In hoeverre zijn bedrijven die vanuit Nederland goederen of diensten exporteren al actief in de BRIC's?
- Doen deze bedrijven ook directe investeringen in de BRIC's?
- Hoeveel bedrijven die nog niet actief zijn in de BRIC's overwegen daar activiteiten te ontwikkelen?
- In hoeverre ervaren bedrijven belemmeringen bij feitelijke of voorgenomen activiteiten in de BRIC's en welke belemmeringen zijn dat?
- Welke rol speelt ondersteuning door de overheid bij export naar de BRIC's?

## **1.2 Opzet van het onderzoek**

In het onderzoek is gekozen voor een micro-benadering: onderzocht zijn de kenmerken en ervaringen van exporteurs en investeerders door middel van een (telefonische) enquête onder 400 bedrijven die (vanuit Nederland) exporteren of direct investeringen in het buitenland hebben, zoals een eigen vesti-

ging. Alleen die groepen bedrijven zijn benaderd die veel exporteurs bevatten: bedrijven met tien of meer werknemers uit de agrarische sector, industrie, transport, groothandel en zakelijke en financiële dienstverlening. Omdat wij ook de uitvoer van *diensten* meenemen is de zakelijke en financiële dienstverlening de grootste sector onder de exporteurs.

Figuur 1.1 Sectorverdeling exporteurs van goederen en diensten



Bron: *Internationalisation Monitor 2010*, p.80, CBS, Heerlen/Den Haag, 2010.

Deze vijf sectoren, en daarbinnen de bedrijven met tien of meer werknemers, omvatten 87% van alle exporteurs. Zij nemen 93% van de totale exportwaarde voor hun rekening.

Verder hebben wij de steekproefaantallen herwogen tot landelijke proporties. Ook na herweging geeft dit onderzoek nog *geen representatief beeld* van Nederlandse exporteurs met een bedrijfsgrootte van tien of meer werknemers die behoren tot de vijf geselecteerde sectoren. Dit blijkt uit het feit dat het aantal bedrijven dat meldt actief te zijn in de BRIC's in dit onderzoek veel groter is dan door het CBS geraadpleegde bronnen laten zien.

Naast een enquête heeft een *focusgroep van exporteurs* een belangrijke inbreng gehad en zijn telefonische interviews afgenomen bij Chief Representatives van *Netherlands Business Support Offices (NBSO's)* in de vier BRIC landen. NBSO's zijn opgezet door het ministerie van EL&I (via NL EVD Internationaal) voor de promotie van Nederlandse handel en investeringen.

Gedetailleerde tabellen zijn te vinden in bijlage 1. In de hoofdtekst van het rapport worden de belangrijkste uitkomsten vermeld.



### **1.3 Kenmerken van exporteurs**

Na herweging van de steekproefaantallen blijkt dat de bedrijfsgrootte van exporteurs groter is gemiddeld: 15% heeft meer dan 100 werknemers. Onder alle in Nederland gevestigde bedrijven is dat 10%. De kleinste bedrijven, met minder dan tien werknemers, zijn daarbij niet meegeteld.

Uit de enquêteresultaten blijkt dat de meeste exporteurs (70%) alleen goederen uitvoeren; 5% exporteert alleen diensten en 25% exporteert zowel goederen als diensten. Overigens blijkt uit cijfers van EuroStat dat het aandeel diensten in het Nederlandse exportpakket groter is dan het EU gemiddelde. Hier wordt later in het rapport verder op ingegaan (zie 2.2).

Verder laat ons onderzoek zien dat het aandeel van de export in de omzet (de "exportintensiteit") gemiddeld 56% is. Bij 44% van de exporteurs is dat aandeel kleiner dan 50%. Dat zijn bedrijven waarvoor export niet de belangrijkste activiteit is.

Naast export heeft 26% van de exporteurs ook directe investeringen in het buitenland. Meestal is dat een eigen vestiging. Hoe groter het exporterende bedrijf des te vaker gaat hun export gepaard met investeringen.

Volgens de enquêtegegevens is 20% van de in Nederland gevestigde exporteurs in buitenlandse handen.

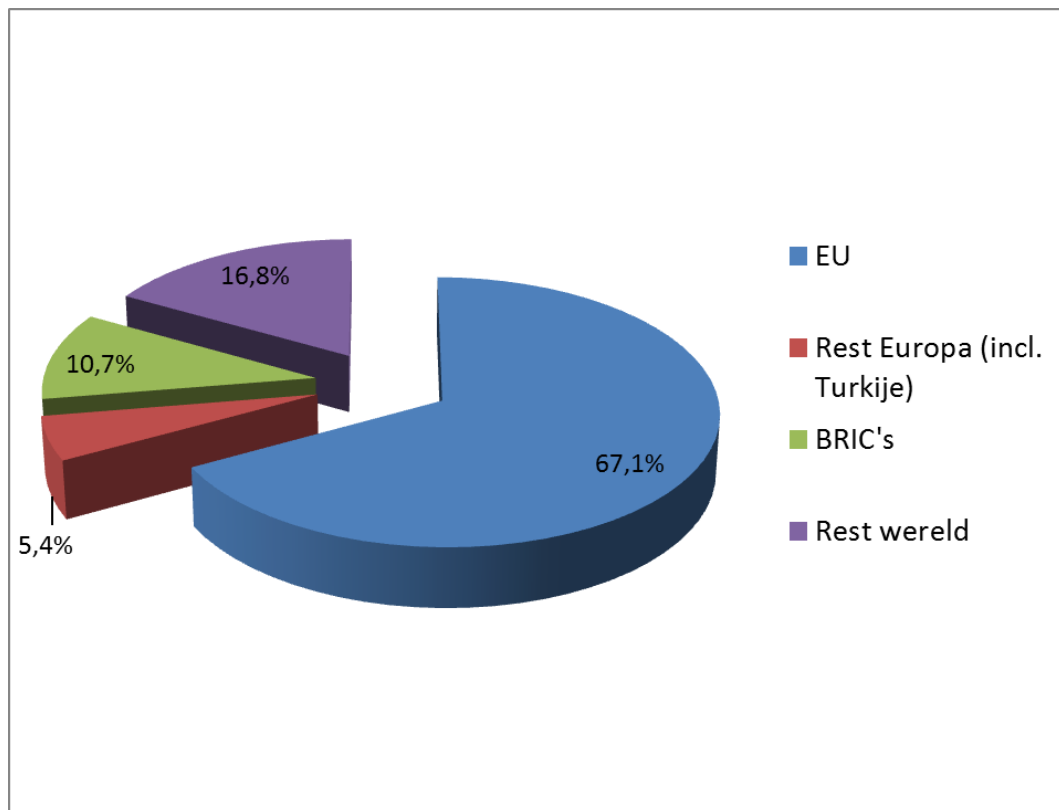


## 2 AANSLUITING OP DE BRIC'S

### 2.1 Belangrijkste bestemmingen

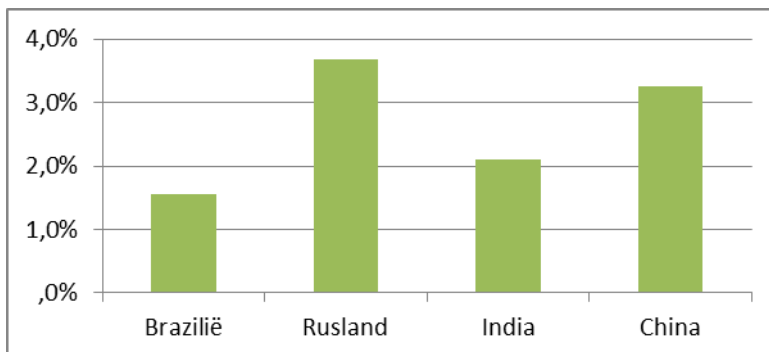
Zoals genoegzaam bekend richt de Nederlandse export zich vooral op de EU. Dat wordt door onze gegevens bevestigd: 66% van de exporteurs noemt de EU als belangrijkste bestemming. 10,6% noemt de BRIC's. Dit is in overeenstemming met het beeld dat de Nederlandse export beperkt is aangesloten op de BRIC-landen.

*Figuur 2.1 Belangrijkste bestemmingen van de Nederlandse export*



Van de BRIC's zijn Rusland en China de belangrijkste exportbestemmingen.

*Figuur 2.2 Aandelen van de BRIC landen als belangrijkste exportbestemming*



## 2.2 Activiteiten in de BRIC's

Het beeld wordt anders als wordt bekeken hoeveel exporteurs actief zijn in de BRIC's. Met "actief zijn" bedoelen wij of men naar één of meer BRIC-landen exporteert en eventueel daarnaast ook directe investeringen heeft in één of meer van de BRIC-landen. Zoals tabel 2.1 laat zien is 62% van de exporteurs actief in de BRIC's; 15% van de Nederlandse exporteurs is actief in alle vier de BRIC-landen en 46% is actief in een, twee of drie BRIC's.

*Tabel 2.1 Actief in BRIC landen, als exporteur met of zonder investeringen*

	Percentage
Alle BRIC's	15
Twee of drie BRIC's	25
Eén BRIC, waarvan:	21
Brazilië	2
Rusland	14
India	2
China	3
Geen BRIC's	38
Totaal	100 <sup>a</sup>

a door afronding tellen de percentages niet op tot 100

Bovendien exporteren Nederlandse bedrijven meer *diensten* dan het EU gemiddelde in het algemeen, en ook naar de BRIC's. Zo blijkt uit cijfers van de OECD-ITCS database, dat het BRIC-aandeel in de Nederlandse export van diensten 6,1% is, tegen een gemiddelde van 5,0% voor de EU-27. De export van diensten vanuit Nederland naar de BRIC's is dus 22% *groter* dan die vanuit de EU-27.

Als bedrijven naar één BRIC-land exporteren en niet actief zijn in de andere drie BRIC's, dan is dat in de meeste gevallen het meest nabije BRIC-land, namelijk Rusland. Zoals tabel 2.1 laat zien is 14% van de bedrijven alleen actief in Rusland. Er zijn maar weinig bedrijven die alleen naar Brazilië, India of China exporteren. De export naar één van deze drie BRIC-landen gaat dus meestal samen met export naar één of meer andere BRIC-landen. Al met al is 46% van de exporteurs actief in Rusland en 34% in China. In Brazilië en India is ongeveer 30% actief.

Grote bedrijven met meer dan 200 werknemers zijn veel vaker dan kleine bedrijven actief in de BRIC's. Dit geldt ook voor bedrijven in buitenlandse handen. Dergelijke multinationals hebben vaak naast een Nederlandse vestiging ook vestigingen in de BRIC's: 90% van de buitenlandse bedrijven met een vestiging in Nederland exporteert naar de BRIC's.

Van de bedrijven uit de sector industrie is 70% actief in de BRIC's, met name in China en India. In de overige sectoren is rond de 60% van de bedrijven actief in de BRIC's. De landbouw is sterker dan gemiddeld actief in Rusland. De groothandel is minder op China en India aangesloten dan de overige sectoren.

#### *Directe investeringen in de BRIC's*

Cijfers van EuroStat laten zien dat Nederland binnen de EU tot de top-vijf landen behoort als het gaat om directe investeringen in de BRIC's. Het betreft hier gegevens uit de periode 2004-2007 (Havlik et al., 2009).

Van alle exporteurs heeft 26% ook directe investeringen in de voor hen belangrijkste exportlanden. Onder de exporteurs die actief zijn in de BRIC's is dit 34%. Export naar de BRIC's lijkt dus vaker investeringen te vereisen dan export naar andere landen. Dit kan voor kleinere bedrijven een belemmering vormen.

*Tabel 2.2 Aard van de investering, naar BRIC-land (percentages)*

	Brazilië	Rusland	India	China	Totaal
Eigen vestiging	75	59	50	47	67
Bedrijf overgenomen	14	6	9	6	10
Joint venture	11	35	41	46	22
Aandeel	6	9	7	21	100

Zoals tabel 2.2 laat zien investeert men in de BRIC's (behalve in Brazilië) vaker dan gemiddeld door een joint venture aan te gaan met een lokaal bedrijf en minder vaak door een eigen vestiging op te zetten. In de onderste regel

van de tabel ("Aandeel") staat hoe vaak het betreffende land genoemd wordt als het gaat om directe investeringen. China spant de kroon: in China gaat export vaker dan gemiddeld gepaard met een investering en die investering neemt relatief vaak de vorm aan van een joint venture met een lokale partner.

In tabel 2.3 wordt voor elk van de vier BRIC landen aangegeven waarom men in dat land investeert. Brazilië en India wijken af van het overall gemiddelde (zie de kolom "Totaal"): bedrijven investeren daar vaker dan gemiddeld om de distributie te vergemakkelijken.

*Tabel 2.3 Investeringsreden per BRIC-land (percentages)*

	Brazilië	Rusland	India	China	Totaal
Vergroting omzet	36	40	34	37	37
Facilitering distributie	25	13	22	17	18
Strategische overweging	39	46	44	46	45
Totaal	100	100	100	100	100

### 2.3 BRIC geneigdheid

Een belangrijk deel (70%) van de exporteurs ziet voor zijn branche kansen in de BRIC's. Het zijn vooral de bedrijven uit de sectoren industrie, groothandel en zakelijke dienstverlening die al in de BRIC's actief zijn.

15% van de bedrijven is van plan in de BRIC's actief te worden maar is dat nu nog niet. Ook zijn er bedrijven die al in BRIC's aanwezig zijn en overwegen om actief te worden in een ander BRIC-land.

*Tabel 2.4 Is actief in één of meer BRIC landen of overweegt in een (ander) BRIC land actief te worden*

	Percentage
Is al actief in alle BRIC's	15
Minstens één BRIC, overweegt ook andere BRIC's	30
Nog niet actief in de BRIC's maar overweegt het wel	15
Minstens één BRIC maar overweegt niet andere BRIC's	17
Niet actief in de BRIC's en overweegt dat ook niet	23
Totaal	100

Door de feitelijke activiteit die we in tabel 2.1 lieten zien te combineren met plannen om actief te worden in een (ander) BRIC-land krijgen we een rangor-

de in *BRIC geneigdheid*. Deze loopt van bedrijven die al in alle vier BRIC landen actief zijn naar exporteurs die geheel niet zijn aangesloten op de BRIC's en dat ook niet van plan zijn. Deze laatste groep omvat 23% van alle exporteurs. De overige 77% is dus al actief in de BRIC's of overweegt dit te worden.

BRIC-geneigdheid blijkt samen te hangen met de omvang van het exporteerende bedrijf: van de grootste bedrijven (meer dan 500 werknemers) is 92% actief in de BRIC landen, of overweegt dat te worden. We zien dat ook als we de feitelijke of voorgenomen activiteit afzetten tegen de exportintensiteit: het aandeel van de export in de omzet is bij bedrijven die niet actief zijn in de BRIC's en dat ook niet overwegen veel lager (35%) dan bij de overige bedrijven (75%). Bedrijven die niet geneigd zijn actief te worden in de BRIC's zijn dus bedrijven met een lage exportintensiteit.



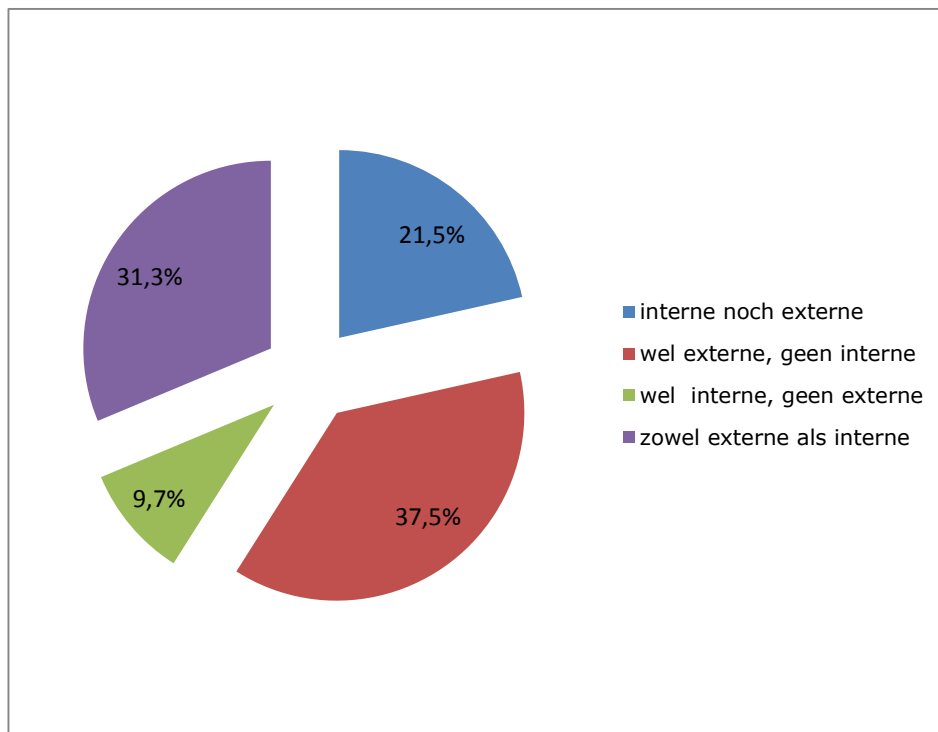


### 3 VOORZIENE BELEMMERINGEN

#### 3.1 Interne en externe belemmeringen

Welke belemmeringen voorzien bedrijven om in (andere) BRIC-landen actief te worden? Deze vraag is voorgelegd aan exporteurs die al actief zijn in een BRIC land, of overwogen om in een BRIC-land activiteiten te gaan ontwikkelen. Het gaat hierbij dus *niet* om de 15% exporteurs *die in alle BRIC's actief zijn*. De aard van die belemmeringen is van belang om te bepalen of de overheid een rol kan spelen bij het weghalen van die belemmeringen. Bij sommige belemmeringen kan de overheid behulpzaam zijn, bij andere niet. Wij maken daartoe onderscheid tussen ("externe") belemmeringen die specifiek zijn voor een BRIC land, zoals handelsbarrières of afstand en ("interne") belemmeringen die gelden voor het exporterende bedrijf, zoals de vraag naar het product of de productiecapaciteit. Aan deze laatste belemmeringen kan de overheid weinig doen, maar bij externe belemmeringen kan zij bedrijven ondersteunen, bijvoorbeeld door informatie of advies te geven.

Figuur 3.1 Verdeling exporteurs naar interne en externe belemmeringen



Exporteurs die nog niet actief zijn in (alle vier) de BRIC's zien meer externe dan interne belemmeringen bij voorgenomen activiteiten in de BRIC's: 69%

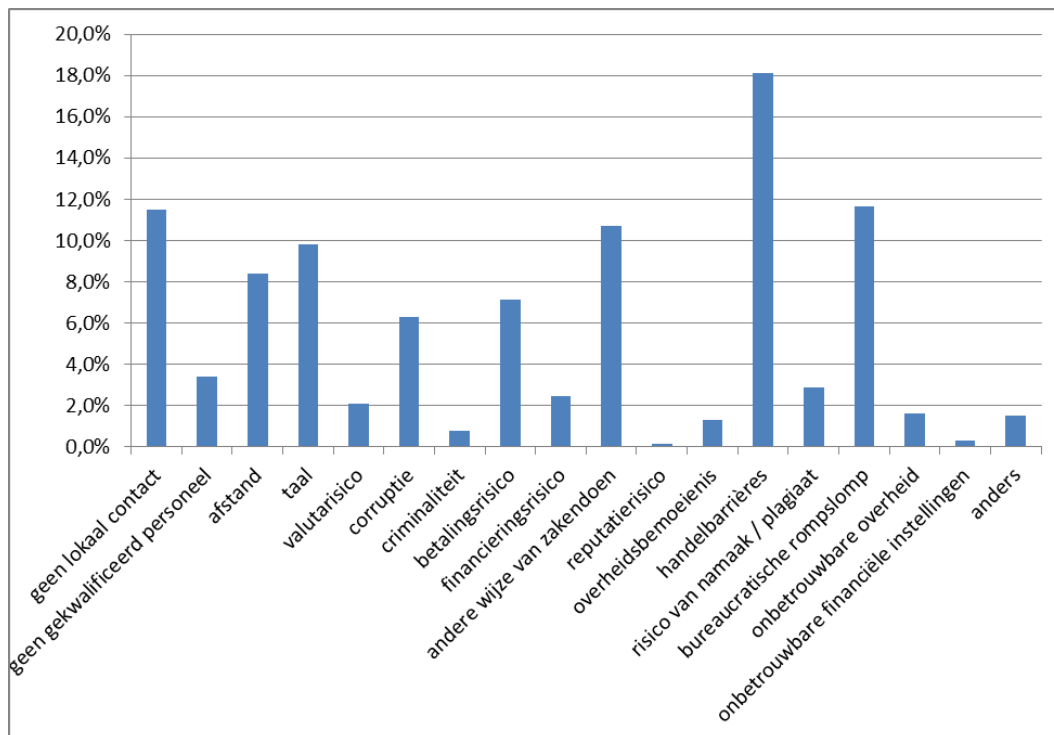
tegenover 41%. Figuur 3.1 laat dit zien. 31% van de exporteurs heeft zowel met interne als met externe belemmeringen te maken. 21% voorziet interne noch externe belemmeringen.

### 3.2 Welke belemmeringen voorziet men?

#### Externe belemmeringen

Aan de geënquêteerde exporteurs die niet actief zijn in alle vier de BRIC's is een lijst van belemmeringen voorgelegd die zij bij activiteiten in de BRIC's tegen kunnen komen. Het gaat hier zowel om exporteurs die al actief zijn in de BRIC's als om de bedrijven die dat (nog) niet zijn. In figuur 3.2 staan de externe (BRIC-specifieke) belemmeringen genoemd en de mate waarin zij volgens de exporteurs een rol (kunnen) spelen bij het ontwikkelen van activiteiten in een BRIC-land waar zij nog niet actief zijn. De 31% die geen externe belemmeringen ziet, is hier buiten beschouwing gelaten.

Figuur 3.2 BRIC-specifieke belemmeringen



Handelsbarrières (18%), bureaucratische rompslomp (12%), het ontbreken van een lokaal contact (12%), een andere wijze van zaken doen (11%) en de vreemde taal (10%) zijn de vijf meest genoemde belemmeringen. Afstand (8%), betalingsrisico (7%) en corruptie (6%) spelen in mindere mate een rol,

maar zijn wel van betekenis. De overige belemmeringen zijn van geen of ondergeschikt belang.

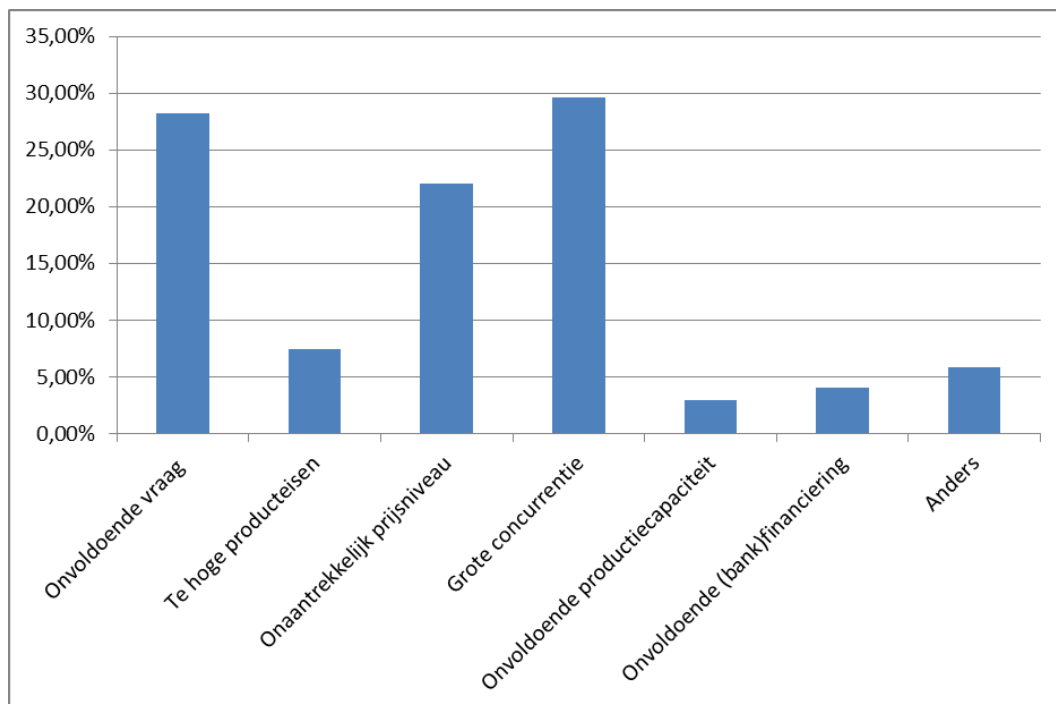
### Box 3.1 Handelsbelemmeringen

Handelsbelemmeringen nemen volgens NBSO's onder meer de vorm aan van bevoordeling van lokale bedrijven bij overheidscontracten. Leden van de focusgroep van exporteurs noemden ook het moeilijk verkrijgen van importvergunningen als voorbeeld.

### Interne belemmeringen

Een derde van de exporteurs voorziet bedrijfsspecifieke belemmeringen bij activiteiten in (andere) BRIC's. De belangrijkste zijn: grote concurrentie (30%), onvoldoende vraag (28%) en een onaantrekkelijk (te laag) prijsniveau in de BRIC's (22%). Zie figuur 3.3. Op de concurrentie vanuit andere EU-landen die Nederlandse exporteurs op de BRIC-markten ervaren komen we in 3.4 terug.

Figuur 3.3 Bedrijfsspecifieke belemmeringen



### 3.3 Welke bedrijven voorzien belemmeringen?

#### 3.3.1 Belemmeringen naar BRIC geneigdheid

In tabel 3.1 zijn de meest voorkomende externe belemmeringen opgesplitst naar feitelijke of overwogen aanwezigheid in BRIC landen. De onderste regel van de tabel geeft aan hoeveel bedrijven bij export naar de BRIC landen *geen* belemmeringen zien.

Tabel 3.1 Externe belemmeringen naar mate van BRIC-geneigdheid, percentages

	Actief in BRIC, overweegt andere BRIC	Niet actief in BRIC's, maar overweegt	Actief in BRIC, overweegt niet	Niet actief in BRIC's en overweegt ook niet
Handelsbarrières	18	19	13	6
Bureaucratische rompslomp	9	8	16	5
Geen lokaal contact	11	19	3	5
Andere wijze van zaken doen	10	4	11	7
Taal	13	3	7	6
Afstand	6	12	2	10
Ziet geen belemmeringen	9	9	14	48

Bedrijven die *geen enkele betrokkenheid hebben bij de BRIC's* zien het minst externe belemmeringen: 48% van hen ziet geen belemmeringen. Door hen is *afstand* het vaakst als belemmering genoemd. Daar tegenover staan bedrijven die *overwegen om in een ander BRIC land activiteiten te gaan ontwikkelen*. Slechts 9% ziet geen belemmeringen. Het gaat hierbij om bedrijven die reeds in BRIC landen actief zijn, maar niet in alle vier. Voor hen zijn *handelsbarrières* en de *taal* de belangrijkste belemmeringen. Waarschijnlijk wegen zij daarbij hun ervaring op de BRIC markten mee en geven hun antwoorden een indicatie van de feitelijke hindernissen die men in de BRIC's tegen kan komen.

Bedrijven die al actief zijn in één of meer BRIC's, maar niet van plan zijn in nog een ander BRIC land actief te worden noemen *bureaucratische rompslomp* vaker dan gemiddeld. Hier lijken negatieve ervaringen met BRIC-landen, waarin men al actief is, bedrijven te ontmoedigen om in een ander BRIC land activiteiten te ontwikkelen. Verder noemen zij *grote concurrentie* als (interne) belemmering (zie tabel 3.2).

Bedrijven die *overwegen in de BRIC's actief te worden* behoren ook tot de groep die veel belemmeringen voorzien. Zij zien veel vaker dan gemiddeld het *ontbreken van een lokaal contact* en de *afstand* als externe belemmering.

Verder spelen voor hun interne belemmeringen een veel grotere rol dan voor de exporteurs die al actief zijn in de BRIC's of daarin niet geïnteresseerd zijn (zie tabel 3.2). Ze noemen relatief vaak *onvoldoende vraag naar hun producten, grote concurrentie* en *een onaantrekkelijk prijsniveau* als belemmering. Dit roept de vraag op of het hier gaat om bange vermoedens of onderzochte feitelijkheden. Hoe dat ook zij, de vraag is relevant in hoeverre deze belemmeringen kunnen worden weggenomen. De potentie van vergroting van de activiteiten in de BRIC's ligt immers vooral bij deze groep bedrijven.

Tabel 3.2 *Interne belemmeringen naar mate van BRIC-geneigdheid, percentages*

	Actief in BRIC, overweegt andere BRIC	Niet actief in BRIC's maar overweegt	Actief in BRIC, overweegt niet	Niet actief in BRICs en overweegt ook niet
Onvoldoende vraag	12	20	8	19
Onaantrekkelijk prijsniveau	17	23	3	1
Grote concurrentie	13	28	20	6
Ziet geen belemmeringen	44	10	51	53

### 3.3.2 *Belemmeringen naar bedrijfsgrootte*

Bij opsplitsing van externe belemmeringen naar bedrijfsgrootte zien we dat *handelsbarrières* vooral voor de grotere bedrijven (vanaf 100 werknemers) een hindernis vormen. De kleinere bedrijven noemen vaker *taal* en *het ontbreken van een lokaal contact* als belemmering. Een *andere wijze van zaken doen* en *bureaucratische rompslomp* vormen voor alle bedrijven, onafhankelijk van hun grootte een barrière om te exporteren naar de BRIC's.

Wat betreft interne belemmeringen noemen kleinere bedrijven (tot 100 werknemers) *onvoldoende vraag* naar hun product en een *onaantrekkelijk (te laag) prijsniveau* als belangrijkste belemmeringen om naar een BRIC-land te exporteren. Grote bedrijven (meer dan 200 werknemers) noemen opvallend genoeg vaker *onvoldoende productiecapaciteit* als hindernis.

### 3.3.3 *Belemmeringen naar sector*

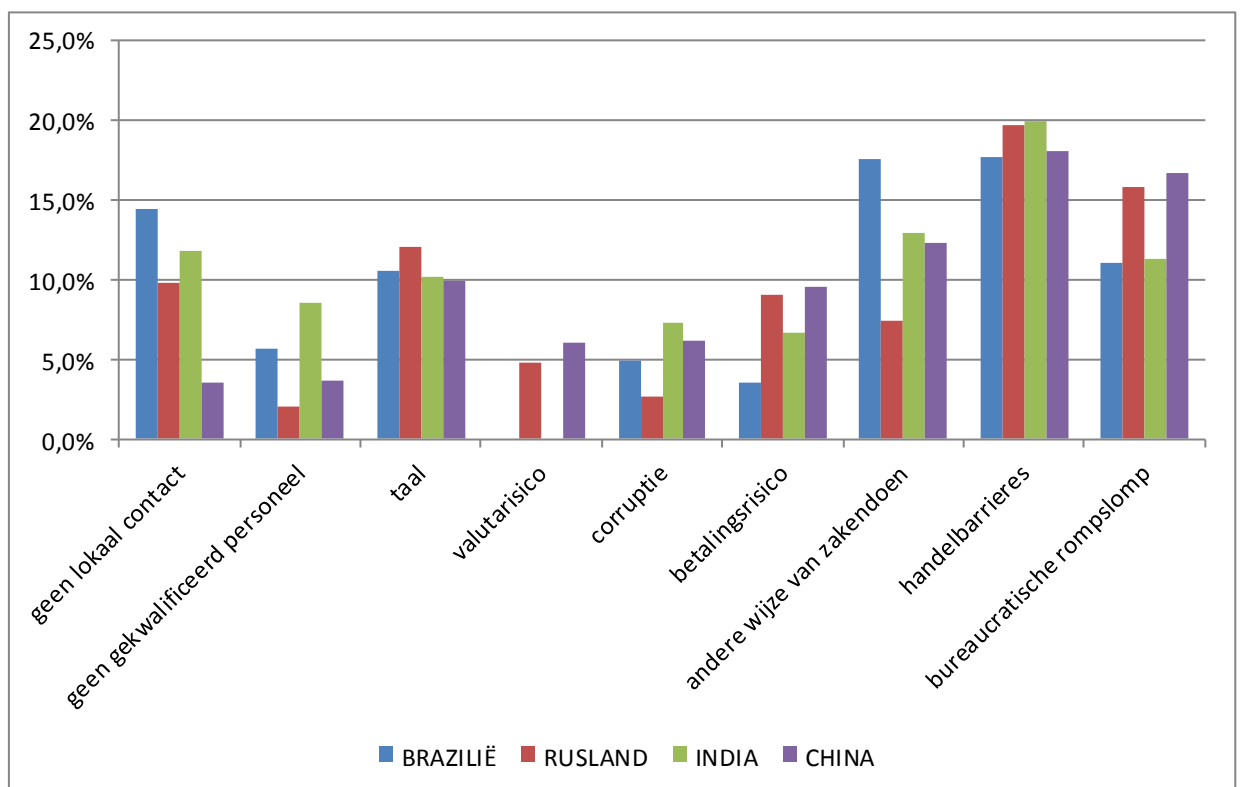
Bedrijven uit de landbouw en de groothandel noemen wat betreft externe belemmeringen *handelsbarrières* vaker dan bedrijven uit de andere sectoren. Voor de groothandel zijn verder *bureaucratische rompslomp*, *taal* en afstand vaak genoemde belemmeringen. Voor de zakelijke dienstverlening is het ontbreken van een lokaal contact de grootste hinderpaal. Bedrijven uit de sector *transport en communicatie* noemen vaker dan de anderen de *andere wijze van zaken doen* als belemmering.

Splitsen we de interne belemmeringen op naar sector, dan blijkt de landbouw af te wijken van de overige sectoren, omdat men daar veel vaker product-specifieke belemmeringen ervaart. Bedrijven uit deze sector noemen met name *te hoge producteisen* als belangrijkste belemmeringen. Concurrentie speelt in die sector een aanzienlijk kleinere rol. Bedrijven uit de zakelijke dienstverlening noemen juist grote concurrentie relatief vaak als belemmering. *Onvoldoende vraag* wordt door bedrijven uit de groothandel het vaakst als bezwaar genoemd.

### 3.3.4 Verschillen per BRIC

Aan bedrijven die actief zijn in een BRIC is gevraagd welke belemmeringen ze menen tegen te komen als ze in *een ander BRIC waarin ze nog niet actief zijn* activiteiten zouden gaan ontwikkelen. We bekijken deze belemmeringen vanuit het BRIC-land waarin men actief is. De genoemde belemmeringen zullen voor een deel gebaseerd zijn op de ervaringen in het betreffende BRIC-land.

Figuur 3.4 Externe belemmeringen naar BRIC-land

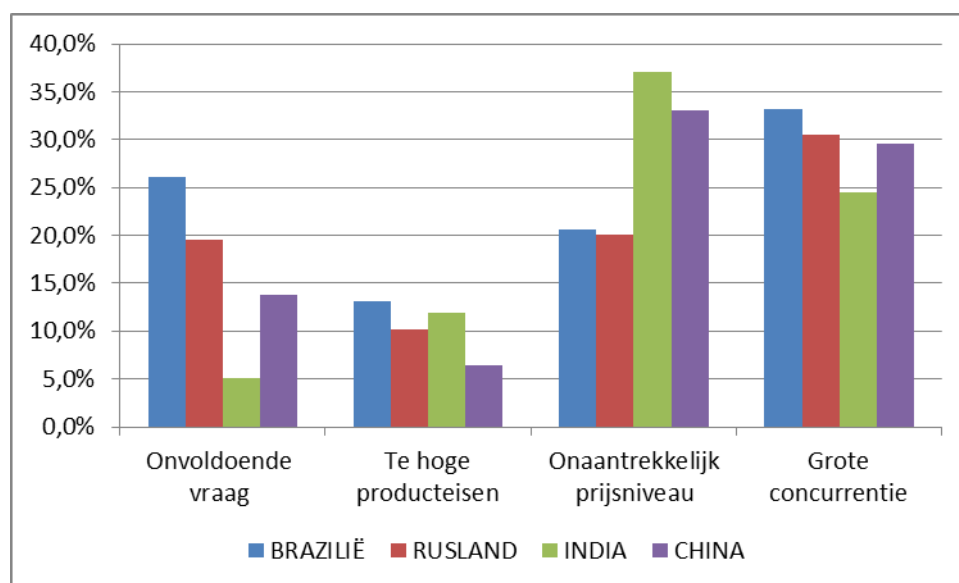


Afgezien van de zes meest genoemde belemmeringen (zie tabel 3.1) wordt gewezen op *valuta- en betalingsrisico* en *corruptie*. Het *risico van namaak / plagiaat* behoort niet tot de meest genoemde belemmeringen voor bedrijven die in China actief zijn en vanuit dat perspectief naar andere BRIC's kijken.

Aangezien China vaak in relatie wordt gebracht met dit risico, lijkt het onderzoek dit dus te ontcrachten.<sup>1</sup> Betalingsrisico wordt ook door bedrijven die in Rusland actief zijn genoemd, terwijl corruptie nauwelijks als een belemmering wordt gezien om naar een ander BRIC-land te exporteren. Exporteurs die in India of Brazilië actief zijn, noemen vaker het *ontbreken van een lokaal contact* en het *ontbreken van gekwalificeerd personeel* als hindernissen. Verder ziet men ook vanuit India de corruptie en het betalingsrisico als een probleem in andere BRIC-landen.

Wat betreft de interne belemmeringen blijkt *grote concurrentie* een algemeen probleem te zijn dat bedrijven voorzien bij export naar een ander BRIC-land. Daarnaast wordt een *onaantrekkelijk prijsniveau* vooral vanuit China en India gezien als een belemmering. *Onvoldoende vraag* wordt door bedrijven die actief zijn in Brazilië als een belemmering gezien om elders activiteiten te ontwikkelen.

Figuur 3.5 Interne belemmeringen naar BRIC-land



<sup>1</sup> Deze belemmering wordt even weinig genoemd door bedrijven die nog niet actief zijn in China, maar wel in een of meer andere BRIC-landen.

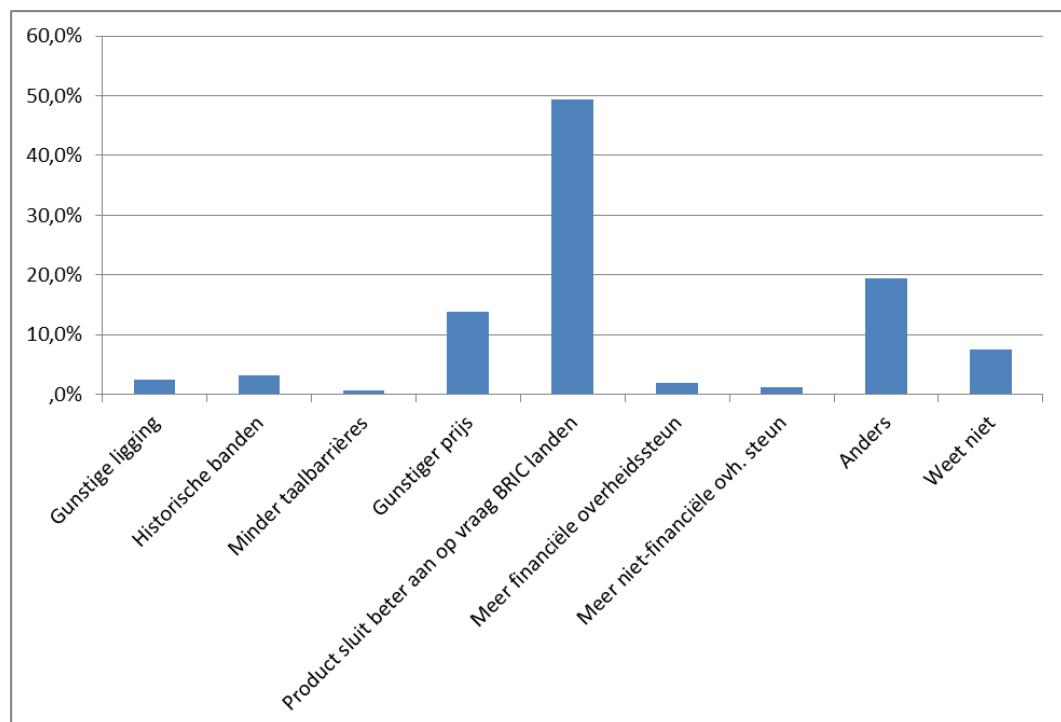
### Box 3.2 Prijs versus kwaliteit

Nederlandse producten zijn vaak duurder dan lokaal geproduceerde producten. Dit hoeft geen probleem te zijn, hoewel dit per BRIC-markt verschilt. Uit de door ons gehouden interviews met NBSO's en uit de raadpleging van de focusgroep van exporteurs kwam naar voren dat men in India liever minder voor iets mindere kwaliteit betaalt. Ons prijsniveau kan daar dus een probleem zijn. Maar in China is een groeiende, rijke middenklasse juist bereid meer te betalen voor kwaliteit en exclusiviteit. De houding van de Russische consument bevindt zich hier tussenin: men betaalt nog steeds liever minder voor een mindere kwaliteit, maar een groeiende middenklasse staat steeds meer open voor duurdere producten.

## 3.4 Europese concurrenten

Exporteurs die niet actief zijn in de BRIC's geven aan dat hun Europese concurrenten wel naar een BRIC land exporteren omdat *hun product of type bedrijf* (grote multinational met grote naamsbekendheid) beter aansluit op de vraag. Verder wordt een *gunstiger prijs* redelijk vaak genoemd. Dit betekent dat deze concurrenten een lagere prijs in rekening brengen. Meer ondersteuning door de overheid van hun Europese concurrenten wordt nauwelijks genoemd.

Figuur 3.6 Redenen waarom Europese concurrenten wel naar BRIC's exporteren





Duitsland wordt het vaakst genoemd als land waar de naar BRIC's exporteerende buitenlandse concurrenten vandaan komen (26%). Na Duitsland worden Frankrijk (12%) en Italië (9%) genoemd als meest concurrerende landen.

### *Box 3.3 De achterstand van Nederland verklaard?*

Eerder zagen we (in figuur 3.6) dat, voor zover het Europese concurrenten wel lukt activiteiten in de BRIC's te ontwikkelen, dit komt door een gunstiger prijs, door een betere aansluiting van het product op de BRIC markt of doordat het type bedrijf (grote multinational) meer mogelijkheden heeft om activiteiten in de BRIC's te ontwikkelen. Deze uitkomsten suggereren dat de achterstand van Nederland in de uitvoer naar de BRIC's voor een deel veroorzaakt wordt door de gemiddeld kleinere omvang van de exporterende bedrijven en door de productmix van het Nederlandse exportpakket. In vergelijking tot veel andere Europese landen, zoals Duitsland, kent Nederland een kleinere industrie en minder grote multinationals. Bovendien bestaat de Nederlandse export in vergelijking tot andere EU lidstaten voor een belangrijk deel uit wederuitvoer en exporteert Nederland relatief veel diensten. Zo blijkt uit cijfers van Eurostat dat 18% van de waarde van de Nederlandse export gegenereerd wordt door diensten, tegen 11% gemiddeld in de 27 EU landen. Wellicht komen de door de Nederlandse exporteurs aangeboden vormen van dienstverlening (nog) niet tegemoet aan de behoeften van de BRIC's. De voorsprong die de Nederlandse export van diensten naar de BRIC's heeft ten opzichte van de EU-27 zou wellicht nog groter kunnen worden als de vraag naar diensten in de BRIC's verder toeneemt.

## **3.5 Exportondersteuning door de overheid**

Slechts een klein deel (16%) van de exporteurs vindt ondersteuning door de overheid noodzakelijk als het gaat om activiteiten in de BRIC-landen. Van de bedrijven die nog niet op de BRIC's zijn aangesloten maar dat wel overweegt, vindt een grotere proportie (30%) ondersteuning onontbeerlijk. Van de bedrijven die bedrijfsspecifieke (interne) belemmeringen melden, acht 31% ondersteuning noodzakelijk. Dit zijn vaak bedrijven die nog niet actief zijn in de BRIC's.

Als het gaat om specifieke vormen van ondersteuning, zoals informatie, deelname aan handelsmissies of matchmaking blijkt ongeveer 35% van de exporteurs hieraan behoefte te hebben. Deze behoefte is sterker aanwezig bij bedrijven die export naar de BRIC's overwegen, maar daar nog niet actief zijn, en bij bedrijven uit de zakelijke dienstverlening. Bijna de helft van deze groepen bedrijven meldt dat zij behoefte hebben aan dergelijke vormen van ondersteuning door de overheid.

Kortom, een substantieel deel van de exporteurs dat nog niet actief is in de BRIC's geeft aan dat zij behoefte hebben aan overheidsondersteuning. Overigens zijn nog lang niet alle bedrijven bekend met de ondersteuning die de

Nederlandse overheid kan bieden: 55% meldt dat ze hiervan op de hoogte zijn en de helft van die bedrijven heeft er ooit gebruik van gemaakt.

Onder bedrijven die actief zijn in de BRIC's is het percentage dat gebruik maakt van vormen van ondersteuning door de overheid hoger (59%). Bedrijven die actief zijn in de BRIC's (met uitzondering van Rusland) maken meer dan gemiddeld gebruik van financiële ondersteuning en van bemiddeling bij conflicten met de autoriteiten van het bestemmingsland. Het gemiddelde, in de kolom "Totaal", betreft alle exporteurs.

*Tabel 3.3 Gebruik van overheidssteuning naar BRIC-land, percentages*

	Brazilië	Rusland	India	China	Totaal
Info of advies van EVD Internationaal	43	37	36	35	38
Financiële ondersteuning	18	15	21	20	13
Deelname handelsmissies	24	35	23	23	30
Matchmaking	6	8	11	11	13
Bemiddeling bij conflicten met buitenlandse autoriteiten	7	4	8	7	4
Anders	2	1	0	3	2
Totaal	100	100	100	100	100

Van matchmaking wordt minder dan gemiddeld gebruik gemaakt. Handelsmissies zijn vooral van belang voor exporteurs die actief zijn in Rusland.

## 4 SLOTSOM

Volgens onze steekproefgegevens is 62% actief in de BRIC-landen. 46% van de Nederlandse exporteurs is actief in Rusland. Dan volgt China met 34% van de exporteurs en dan India en Brazilië met elk 30%. De meeste exporteurs naar de BRIC's (40%) zijn actief in meerdere BRIC-landen. 21% is actief in niet meer dan één BRIC-land, meestal is dat Rusland.

Het door ons gevonden percentage exporteurs dat is aangesloten op de BRIC's is aanzienlijk hoger dan uit andere bronnen blijkt. Onze data zijn dus, ondanks herweging tot landelijke proporties, niet representatief voor alle vanuit Nederland opererende exporteurs. Er is sprake van een ondervertegenwoordiging van kleinere bedrijven.

### *Export naar BRIC's vereist vaker directe investeringen*

Van alle exporteurs heeft 26% ook directe investeringen in hun belangrijkste exportlanden. Onder de exporteurs die actief zijn in de BRIC's is dit 34%. Export naar de BRIC's lijkt dus vaker investeringen te vereisen, vooral al het gaat om export naar China. Dit kan voor kleinere bedrijven een belemmering vormen. Investeringen in de BRIC's nemen (behalve in Brazilië) vaker dan gemiddeld de vorm aan van een joint venture met een lokaal bedrijf en minder vaak de vorm van een eigen vestiging.

### *Belemmeringen spelen een rol, maar sluiten export naar de BRIC's niet uit*

Zowel BRIC-specifieke (externe) als bedrijfsspecifieke (interne) belemmeringen kunnen een rol spelen bij de export naar de BRIC's. 69% van de bedrijven voorziet belemmeringen bij export naar een (ander) BRIC-land. Dit zijn vaker belemmeringen die verbonden zijn met de BRIC's dan belemmeringen die te maken hebben met het bedrijf of het product. De zes belangrijkste BRIC-specifieke belemmeringen zijn: handelsbarrières, bureaucratie, het ontbreken van een lokaal contact, een andere wijze van zaken doen, taal en afstand. De drie belangrijkste interne belemmeringen zijn: grote concurrentie, onvoldoende vraag en een onaantrekkelijk prijsniveau.

Bedrijven die al actief zijn in BRIC's (maar niet in alle vier), of dat overwegen, voorzien vaker externe belemmeringen bij het ontwikkelen van activiteiten in een ander BRIC-land dan bedrijven die niet geïnteresseerd zijn in export naar de BRIC's. Bedrijven zijn dus ondanks handelsbarrières en grote concurrentie actief in de BRIC's. Blijkbaar weegt het marktpotentieel van de BRIC's op tegen die belemmeringen.

Bedrijven die overwegen in de BRIC's actief te worden zien het ontbreken van een lokaal contact en de afstand veel vaker dan bedrijven die al actief zijn in

de BRIC's als belangrijke externe belemmeringen. Ook voorzien zij veel vaker interne belemmeringen. Ze noemen onvoldoende vraag naar hun producten, grote concurrentie en een onaantrekkelijk prijsniveau als belemmeringen. Dit roept de vraag op of het hier gaat om bange vermoedens of onderzochte feitelijkheden. Hoe dat ook zij, de vraag in hoeverre deze belemmeringen kunnen worden weggenomen is van belang omdat de potentie van vergroting van de activiteiten in de BRIC's vooral bij deze groep bedrijven ligt .

Vanuit hun ervaringen in een BRIC-land worden, naast de zes belangrijkste, verschillende andere belemmeringen genoemd die bij activiteiten in een ander BRIC-land een rol kunnen spelen. Op basis van hun ervaringen in China noemen bedrijven valuta- en betalingsrisico's en corruptie als belemmeringen. Vanuit India of Brazilië worden opvallend vaak het ontbreken van een lokaal contact en het ontbreken van gekwalificeerd personeel als BRIC-specifieke hindernissen genoemd. Bedrijven die in India actief zijn noemen corruptie als een hindernis bij het ontwikkelen van activiteiten in een ander BRIC-land. Wat de interne belemmeringen betreft voorzien exporteurs die actief zijn in India en China het lage prijsniveau als een belemmering om naar een ander BRIC-land te gaan exporteren.

*Bedrijven die betrokken zijn bij de BRIC's hebben meer behoefte aan ondersteuning door de overheid en maken er meer gebruik van*

De belemmeringen en risico's die verbonden zijn met export naar de BRIC-markten roepen een relatief sterke behoefte aan ondersteuning door de Nederlandse overheid op. Vormen van ondersteuning waaraan bij export naar de BRIC's vooral behoefte bestaat zijn: financiële ondersteuning en bemiddeling bij conflicten met de autoriteiten in het BRIC-land. De behoefte hieraan bestaat zowel bij bedrijven die al actief zijn in de BRIC's als bij de (15%) bedrijven die overwegen daar actief te worden. Vooral deze laatste groep is van belang als het erom gaat de omvang van de export naar de BRIC's te vergroten.

*De achterstand verklaard?*

De achterstand van Nederlandse bedrijven op hun Europese concurrenten wordt volgens dit onderzoek niet verklaard door een tekortkomend overheidsbeleid. Europese concurrenten hebben gemakkelijker toegang tot de BRIC-markten omdat het grotere, internationaal opererende bedrijven zijn, omdat hun producten beter tegemoet komen aan wat de BRIC's vragen en omdat zij tegen lagere prijzen kunnen leveren. Het gaat dus om factoren waarop de overheid moeilijk invloed uit kan oefenen.

## LITERATUUR

- Atradius/Fenedex, *Trends in Export 2010*, <http://www.fenedex.nl/over-fenedex/-nieuwscentrum.html?id=424220&view=item>.
- CBS, (oktober) 2010, *Internationalisation Monitor 2010*, Heerlen/Den Haag, <http://www.cbs.nl/nl-NL/menu/themas/bedrijven/publicaties/publicaties/archief/2011/2011-m21-eng-pub.htm>.
- EIM Business & Policy Research, (augustus) 2010, *Internationalisation of European SMEs*, Zoetermeer.
- Gibcus, P., D. Snel en W.H.J. Verhoeven, (juni) 2008, *De Exportindex MKB 2007. Ontwikkelingen 2000-2007*, Zoetermeer: EIM Business & Policy Research.
- Groot, S., A. Lejour en M. Gerritsen, (januari) 2011, Uitvoer naar opkomende economieën, *ESB* 96 (4601), blz. 26- 28.
- Havlik, P. et al., 2009. *EU and BRICs: Challenges and opportunities for European competitiveness and cooperation*, European Commission.
- Tiggeloo, N., en J. Hessels, (juni) 2009, *Review: Internationalisering van het Nederlandse MKB. Een inventarisatie van EIM-onderzoek*, Zoetermeer: EIM Business & Policy Research.



## BIJLAGE 1 AANVULLENDE TABELLEN

### B.1.1 Aard van de activiteiten in BRIC's

Tabel B.1.1 BRIC-activiteiten, export diensten en directe investeringen

	export diensten	directe investeringen
alle BRIC's	31,6%	34,4%
1, 2 of 3 BRIC's	34,2%	34,5%
geen BRIC	24,4%	13,0%
Totaal	30,0%	26,2%

### B.1.2 BRIC geneigdheid

Tabel B.1.2.1 BRIC geneigdheid naar bedrijfstype

	Nederlands bedrijf met enkel deze vestiging	Enige Nederlandse vestiging van een buitenlands bedrijf	Nederlands bedrijf met meerdere vestigingen in Nederland	Buitenlands bedrijf met meerdere vestigingen in Nederland	Totaal
Niet actief in BRICs en overweegt dat ook niet	25,4%	10,6%	19,0%	32,3%	23,3%
Actief in BRIC, overweegt geen andere BRIC	14,3%	28,8%	15,3%	21,6%	16,7%
Niet actief in BRIC maar overweegt het	16,7%	15,3%	10,5%	13,0%	15,2%
Actief in BRIC, overweegt andere BRIC	28,5%	21,6%	46,2%	16,2%	29,6%
Actief in alle BRICs	15,1%	23,7%	9,0%	16,9%	15,2%
Totaal	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Tabel B.1.2.2 BRIC geneigdheid naar bedrijfsgrootte

	10-19	20-49	50-99	100-199	200-499	500 of meer	Totaal
Niet actief in BRICs en overweegt dat ook niet	25,7%	26,5%	15,7%	20,2%	15,6%	1,3%	23,2%
Actief in BRIC, overweegt geen andere BRIC	12,4%	21,7%	17,9%	12,7%	18,9%	5,5%	16,7%
Niet actief in BRIC maar overweegt het	18,1%	11,2%	26,1%	10,6%	7,8%	1,5%	15,2%
Actief in BRIC, overweegt andere BRIC	28,6%	31,4%	20,7%	33,0%	30,5%	54,6%	29,6%
Actief in alle BRICs	15,2%	9,1%	19,6%	23,4%	27,2%	37,1%	15,2%
Totaal	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

*Tabel B.1.2.3 BRIC geneigdheid naar sector*

	Landbouw etc.	Industrie	Groothandel	Transport en communicatie	Zakelijke dienstverlening	Totaal
Niet actief in BRICs en overweegt dat ook niet	25,8%	13,8%	28,0%	27,6%	23,8%	23,2%
Actief in BRIC, overweegt geen andere BRIC	18,0%	21,4%	13,2%	21,3%	14,1%	16,7%
Niet actief in BRIC maar overweegt het	15,3%	15,2%	12,8%	15,2%	16,6%	15,2%
Actief in BRIC, overweegt andere BRIC	20,1%	31,5%	36,8%	21,3%	28,5%	29,6%
Actief in alle BRICs	20,7%	18,1%	9,3%	14,7%	17,0%	15,2%
<i>Totaal</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>

*Tabel B.1.2.4 BRIC geneigdheid naar exportaandeel in omzet (exportintensiteit)*

	0-10%	10-25%	25-50%	50-75%	75-100%	Weet niet	Totaal
Niet actief in BRICs en overweegt dat ook niet	82,8%	37,2%	34,2%	15,4%	5,8%	22,9%	23,2%
Actief in BRIC, overweegt geen andere BRIC	10,9%	7,1%	3,4%	6,6%	30,1%	34,8%	16,7%
Niet actief in BRIC maar overweegt het	0,0%	10,4%	5,7%	21,8%	17,5%	21,4%	15,2%
Actief in BRIC, overweegt andere BRIC	0,9%	44,6%	23,9%	39,8%	28,6%	13,8%	29,6%
Actief in alle BRICs	5,5%	0,8%	32,8%	16,3%	17,9%	7,2%	15,2%
<i>Totaal</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>



### B.1.3 Voorziene belemmeringen

Tabel B.1.3.1 Externe belemmeringen naar BRIC geneigdheid (a)

	Niet actief in BRICs en overweegt dat ook niet	Actief in BRIC, overweegt geen andere BRIC	Niet actief in BRIC maar overweegt het	Actief in BRIC, overweegt andere BRIC	Totaal
Geen lokaal contact	5,5%	2,6%	18,7%	11,2%	9,5%
Geen gekwalificeerd personeel	0,0%	1,6%	3,8%	4,4%	2,8%
Afstand	9,9%	2,5%	11,7%	6,1%	7,0%
Taal	5,6%	6,5%	2,9%	13,0%	8,1%
Valutarisico	0,0%	6,8%	0,0%	0,1%	1,7%
Corruptie	1,7%	2,4%	10,2%	6,1%	5,2%
Criminaliteit	1,7%	0,0%	0,8%	0,5%	0,7%
Betalingsrisico	4,0%	10,4%	2,4%	5,7%	5,9%
Financieringsrisico	0,0%	4,1%	0,8%	2,3%	2,1%
Andere wijze van zaken doen	7,2%	11,1%	4,3%	10,1%	8,7%
Reputatierisico	0,0%	0,0%	0,5%	0,0%	0,1%
Overheidsbemoeienis	0,0%	1,4%	1,4%	1,1%	1,1%
Handelsbarrières	6,0%	13,3%	19,1%	18,2%	15,1%
Risico van namaak/plagiaat	1,9%	1,6%	4,2%	2,3%	2,4%
Bureaucratische rompslomp	4,9%	15,8%	7,5%	8,9%	9,7%
Onbetrouwbare overheid	0,0%	4,5%	0,8%	0,2%	1,4%
Onbetrouwbare financiële instellingen	0,0%	0,2%	0,4%	0,3%	0,3%
Anders	3,6%	1,0%	1,5%	0,2%	1,2%
Ik zie geen belemmeringen	47,9%	14,2%	9,1%	9,2%	17,1%
<i>Totaal</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>

(a) Aan exporteurs die actief zijn in alle BRIC's is niet gevraagd naar belemmeringen

Tabel B.1.3.2 Externe belemmeringen naar bedrijfsgrootte

	10 - 19	20 - 49	50 - 99	100 - 199	200 -499	500 of meer	Totaal
Geen lokaal contact	10,9%	9,8%	10,7%	2,0%	6,8%	0,0%	9,5%
Geen gekwalificeerd personeel	1,5%	3,1%	7,1%	0,0%	2,5%	4,2%	2,8%
Afstand	9,7%	5,7%	3,3%	6,3%	8,1%	4,2%	6,9%
Taal	10,3%	6,4%	12,5%	1,5%	5,8%	1,8%	8,1%
Valutarisico	4,7%	0,0%	0,0%	0,0%	1,3%	0,0%	1,7%
Corruptie	5,6%	9,5%	1,7%	6,1%	0,0%	0,0%	5,2%
Criminaliteit	0,0%	0,7%	0,8%	3,8%	0,0%	0,0%	0,7%
Betalingsrisico	7,0%	4,1%	8,7%	4,6%	8,6%	4,2%	5,9%
Financieringsrisico	0,0%	3,2%	4,0%	2,9%	0,7%	4,2%	2,1%
Andere wijze van zaken doen	2,5%	13,5%	10,2%	10,0%	12,6%	8,3%	8,9%
Reputatierisico	0,0%	0,0%	0,8%	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%
Overheidsbemoedienis	0,0%	1,6%	0,7%	4,6%	0,8%	0,0%	1,1%
Handelsbarrières	12,6%	16,1%	11,9%	16,4%	26,4%	31,7%	15,0%
Risico van namaak/plagiaat	0,9%	4,0%	0,0%	6,0%	0,7%	0,0%	2,4%
Bureaucratische rompslomp	12,2%	7,1%	9,7%	10,2%	7,6%	18,0%	9,6%
Onbetrouwbare overheid	0,9%	0,9%	3,2%	3,2%	2,4%	0,0%	1,4%
Onbetrouwbare financiële instellingen	0,0%	0,1%	0,7%	0,0%	0,0%	8,3%	0,3%
Anders	0,5%	1,6%	0,8%	4,6%	0,7%	0,0%	1,2%
Ik zie geen belemmeringen	20,9%	15,6%	13,3%	17,7%	15,2%	15,1%	17,3%
<i>Totaal</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>

Tabel B.1.3.3 Externe belemmeringen naar sector

	Landbouw etc.	Industrie	Groothandel	Transport en communica- tie	Zakelijke dienstverle- ning	Totaal
Geen lokaal contact	5,3%	8,5%	5,7%	4,4%	13,5%	9,5%
Geen gekwalificeerd personeel	0,4%	6,5%	0,1%	0,0%	3,2%	2,8%
Afstand	6,8%	5,6%	11,2%	10,2%	4,6%	6,9%
Taal	0,4%	7,8%	10,9%	0,0%	9,9%	8,1%
Valutarisico	0,0%	0,0%	0,2%	0,0%	3,8%	1,7%
Corruptie	0,0%	2,5%	1,9%	8,0%	7,2%	5,2%
Criminaliteit	0,0%	2,2%	0,2%	0,0%	0,4%	0,7%
Betalingsrisico	5,3%	5,3%	4,6%	2,8%	7,9%	5,9%
Financieringsrisico	0,0%	2,2%	0,3%	2,2%	2,7%	2,1%
Andere wijze van zaken doen	0,0%	10,6%	3,1%	16,6%	8,2%	8,9%
Reputatierisico	0,0%	0,5%	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%
Overheidsbemoeyenis	0,4%	2,0%	2,5%	0,0%	0,4%	1,1%
Handelsbarrières	23,8%	15,7%	19,4%	17,9%	11,5%	15,0%
Risico van namaak/plagiaat	3,6%	3,2%	0,3%	4,4%	2,2%	2,4%
Bureaucratische rompslomp	1,8%	10,6%	12,1%	9,6%	8,3%	9,6%
Onbetrouwbare overheid	3,6%	0,6%	1,7%	2,2%	1,2%	1,4%
Onbetrouwbare financiële in- stellingen	3,6%	0,6%	0,4%	0,0%	0,0%	0,3%
Anders	14,6%	2,5%	2,0%	0,0%	0,4%	1,2%
Ik zie geen belemmeringen	30,6%	13,4%	23,3%	21,9%	14,7%	17,3%
<i>Totaal</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>

Tabel B.1.3.4 Externe belemmeringen voorzien vanuit BRIC <sup>(a)</sup>

	Brazilië	Rusland	India	China	Totaal
Geen lokaal contact	14,4%	9,8%	11,9%	3,6%	11,5%
Geen gekwalificeerd personeel	5,7%	2,0%	8,6%	3,7%	3,4%
Afstand	2,8%	6,3%	5,6%	4,1%	8,4%
Taal	10,6%	12,1%	10,1%	10,0%	9,8%
Valutarisico	0,0%	4,8%	0,0%	6,1%	2,1%
Corruptie	4,9%	2,7%	7,3%	6,1%	6,3%
Criminaliteit	0,0%	0,6%	0,5%	0,6%	0,8%
Betalingsrisico	3,6%	9,1%	6,7%	9,6%	7,1%
Financieringsrisico	4,4%	3,2%	0,3%	1,7%	2,5%
Andere wijze van zaken doen	17,5%	7,5%	13,0%	12,3%	10,7%
Reputatierisico	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%
Overheidsbemoeyenis	1,0%	2,0%	0,4%	0,1%	1,3%
Handelsbarrières	17,7%	19,7%	20,0%	18,1%	18,1%
Risico van namaak/plagiaat	4,5%	1,2%	1,9%	3,1%	2,9%
Bureaucratische rompslomp	11,0%	15,9%	11,3%	16,7%	11,6%
Onbetrouwbare overheid	0,6%	2,3%	0,8%	3,1%	1,6%
Onbetrouwbare financiële instellingen	0,4%	0,4%	0,3%	0,1%	0,3%
Anders	1,0%	0,4%	1,3%	0,9%	1,5%
<i>Totaal</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>

(a) Zonder "weet niet" en "ik zie geen belemmeringen"

Tabel B.1.3.5 Interne belemmeringen naar BRIC geneigdheid

	Niet actief in BRICs en overweegt dat ook niet	Actief in BRIC, overweegt geen andere BRIC	Niet actief in BRIC maar overweegt het	Actief in BRIC, overweegt andere BRIC	Totaal
Onvoldoende vraag naar onze producten	19,8%	8,1%	20,7%	12,2%	15,2%
Te hogen producteisen vanuit de lokale overheid	0,0%	3,9%	6,0%	5,8%	4,1%
Onaantrekkelijk prijsniveau op de BRIC markt	1,3%	3,5%	23,4%	17,1%	12,0%
Grote concurrentie	6,6%	20,0%	28,0%	13,0%	16,2%
Onvoldoende productiecapaciteit	0,6%	1,2%	2,9%	1,6%	1,6%
Onvoldoende (bank)financiering	2,2%	1,3%	0,3%	2,8%	2,2%
Anders	1,9%	5,5%	2,2%	3,4%	3,2%
Geen belemmeringen	53,1%	51,7%	10,9%	44,0%	40,2%
Weet niet	14,5%	2,7%	5,6%	0,0%	5,3%
<i>Totaal</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>

Tabel B.1.3.6 Interne belemmeringen naar bedrijfsgrootte

	10 - 19	20 - 49	50 - 99	100 - 199	200 -499	500 of meer	Totaal
Onvoldoende vraag naar onze producten	14,4%	17,5%	15,5%	10,6%	14,8%	12,5%	15,2%
Te hogen producteisen vanuit de lokale overheid	1,9%	5,4%	1,9%	7,3%	14,3%	3,8%	4,1%
Onaantrekkelijk prijsniveau op de BRIC markt	9,7%	15,8%	10,7%	11,1%	4,0%	4,4%	12,0%
Grote concurrentie	14,2%	21,5%	9,7%	7,4%	21,0%	0,0%	16,2%
Onvoldoende productiecapaciteit	1,0%	0,0%	1,3%	9,5%	8,5%	10,0%	1,6%
Onvoldoende (bank)financiering	3,3%	0,0%	5,2%	1,9%	4,7%	0,0%	2,2%
Anders	1,3%	5,2%	2,5%	4,5%	2,9%	0,0%	3,2%
Geen belemmeringen	53,2%	27,8%	39,6%	38,5%	30,2%	65,6%	40,2%
Weet niet	1,2%	6,8%	13,4%	9,2%	3,6%	3,8%	5,3%
<i>Totaal</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>

Tabel B.1.3.7 Interne belemmeringen naar sector

	Landbouw etc.	Industrie	Groothandel	Transport en commu- nicatie	Zakelijke dienstverle- ning	Totaal
Onvoldoende vraag naar onze producten	14,2%	13,7%	23,9%	18,0%	10,3%	15,2%
Te hogen producteisen vanuit de lokale overheid	26,3%	4,3%	2,7%	5,4%	3,3%	4,1%
Onaantrekkelijk prijsniveau op de BRIC markt	4,5%	16,8%	15,5%	6,8%	9,6%	12,0%
Grote concurrentie	4,0%	15,8%	14,3%	13,5%	18,7%	16,2%
Onvoldoende productiecapaciteit	0,0%	3,1%	0,0%	1,0%	1,9%	1,6%
Onvoldoende (bank)financiering	0,0%	3,9%	0,7%	4,2%	1,5%	2,2%
Anders	33,2%	3,4%	5,3%	3,4%	0,6%	3,2%
Geen belemmeringen	10,1%	33,2%	34,0%	38,9%	49,6%	40,2%
Weet niet	7,7%	5,7%	3,7%	8,9%	4,8%	5,3%
<i>Totaal</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>

Tabel B.1.3.8 Interne belemmeringen voorzien vanuit BRIC <sup>(a)</sup>

	Brazilië	Rusland	India	China	Totaal
Onvoldoende vraag naar onze producten	26,1%	19,6%	5,0%	13,7%	28,2%
Te hogen producteisen vanuit de lokale overheid	13,2%	10,2%	11,9%	6,5%	7,4%
Onaantrekkelijk prijsniveau op de BRIC markt	20,6%	20,1%	37,1%	33,0%	22,0%
Grote concurrentie	33,2%	30,5%	24,5%	29,6%	29,6%
Onvoldoende productiecapaciteit	5,4%	2,1%	3,6%	4,9%	2,9%
Onvoldoende (bank)financiering	,5%	8,5%	17,9%	5,4%	4,0%
Anders	1,0%	9,1%	5,0%	6,8%	5,8%
<i>Totaal</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>

(a) Zonder "weet niet" en "ik zie geen belemmeringen"

## B.1.4 Ondersteuning door de overheid

Tabel B.1.4.1 Bekendheid met ondersteuning naar bedrijfsgrootte

Bekend met ondersteuning?	10 - 19	20 - 49	50 - 99	100 - 199	200 - 499	500 of meer	Totaal
Ja	57,8%	52,6%	54,3%	62,0%	59,2%	64,1%	56,0%
Nee	42,2%	47,4%	45,7%	38,0%	40,8%	35,9%	44,0%
Totaal	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Tabel B.1.4.2 Bekendheid met ondersteuning naar sector

Bekend met ondersteuning?	Landbouw, etc.	Industrie	Groothandel	Transport en communicatie	Zakelijke dienstverlening	Totaal
Ja	34,5%	56,8%	64,8%	60,1%	49,7%	56,0%
Nee	65,5%	43,2%	35,2%	39,9%	50,3%	44,0%
Totaal	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Tabel B.1.4.3 Bekendheid met ondersteuning naar BRIC-geneigdheid

Bekend met ondersteuning?	Niet actief in BRICs en overweegt dat ook niet	Actief in BRIC, overweegt geen andere BRIC	Niet actief in BRIC maar overweegt het	Actief in BRIC, overweegt andere BRIC	Actief in alle BRICs	Totaal
Ja	54,2%	51,5%	54,1%	60,8%	54,2%	55,7%
Nee	45,8%	48,5%	45,9%	39,2%	45,8%	44,3%
Totaal	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

*Tabel B.1.4.4 Gebruik van ondersteuning naar bedrijfsgrootte*

<i>gebruik gemaakt?</i>	10 - 19	20 - 49	50 - 99	100 - 199	200 - 499	500 of meer	<i>Totaal</i>
Onbekend	1,6%	2,0%	14,7%	12,5%	6,9%	5,3%	4,7%
Ja	54,9%	39,2%	44,3%	55,7%	49,0%	78,9%	48,6%
Nee	43,5%	58,9%	41,0%	31,8%	44,0%	15,8%	46,7%
<i>Totaal</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>

*Tabel B.1.4.5 Gebruik van ondersteuning naar sector*

<i>gebruik gemaakt?</i>	Landbouw, visserij, delfstoffen	Industrie	Groothandel	Transport en communicatie	Zakelijke en financiële dienstverlening	<i>Totaal</i>
Onbekend	0,0%	7,8%	2,3%	2,3%	7,1%	4,7%
Ja	55,7%	40,3%	43,9%	50,9%	56,0%	48,6%
Nee	44,3%	52,0%	55,4%	46,9%	37,0%	46,7%
<i>Totaal</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>

*Tabel B.1.4.6 Gebruik van ondersteuning naar BRIC-geneigdheid*

<i>gebruik gemaakt?</i>	Niet actief in BRICs en overweegt dat ook niet	Actief in BRIC, overweegt geen andere BRIC	Niet actief in BRIC maar overweegt het	Actief in BRIC, overweegt andere BRIC	Actief in alle BRICs	<i>Totaal</i>
Onbekend	1,5%	5,7%	10,0%	4,2%	4,8%	4,8%
Ja	33,4%	22,5%	52,1%	69,3%	53,8%	49,1%
Nee	65,1%	71,8%	37,9%	26,4%	41,4%	46,1%
<i>Totaal</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>



Tabel B.1.4.7 Behoeftte aan exportondersteuning naar bedrijfsgrootte

	10 - 19	20 - 49	50 - 99	100 - 199	200 - 499	500 of meer	Totaal
Geen behoefte	37,5%	41,6%	35,5%	28,8%	27,05	44,9%	37,5%
Informatie of advies	12,1%	20,5%	13,4%	18,7%	19,0%	14,6%	16,0%
Financiële ondersteuning	12,8%	9,9%	14,2%	13,3%	10,4%	9,8%	11,9%
Deelname handelsmissies	12,8%	6,6%	12,7%	12,8%	7,5%	6,6%	10,3%
Matchmaking	9,8%	8,1%	9,8%	9,7%	11,6%	12,9%	9,4%
Hulp bij problemen met buitenlandse autoriteiten	8,1%	5,7%	9,1%	10,3%	12,5%	6,2%	7,8%
Anders	5,0%	3,3%	0,9%	2,5%	1,2%	2,5%	3,5%
Weet niet	1,8%	4,2%	4,4%	4,1%	10,7%	2,3%	3,6%
<i>Totaal</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>

Tabel B.1.4.8 Behoeftte aan exportondersteuning naar sector

	Landbouw, etc.	Industrie	Groothandel	Transport en communicatie	Zakelijke dienstverlening	Totaal
Geen behoefte	29,5%	37,1%	39,6%	54,3%	31,4%	37,5%
Informatie of advies	13,3%	17,6%	18,6%	21,8%	15,1%	16,0%
Financiële ondersteuning	1,0%	8,0%	9,6%	11,1%	15,8%	11,9%
Deelname handelsmissies	20,7%	10,5%	9,1%	5,6%	12,0%	10,3%
Matchmaking	17,6%	8,8%	9,2%	9,0%	9,6%	9,4%
Hulp bij problemen met buitenlandse autoriteiten	12,3%	9,1%	8,5%	3,8%	7,9%	7,8%
Anders	2,5%	2,2%	3,9%	0,0%	5,1%	3,5%
Weet niet	2,9%	6,7%	1,5%	3,3%	3,2%	3,6%
<i>Totaal</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>

Tabel B.1.4.9 *Behoeftte aan exportondersteuning naar BRIC-geneigdheid*

	Niet actief in BRICs en overweegt dat ook niet	Actief in BRIC, overweegt geen andere BRIC	Niet actief in BRIC maar overweegt het	Actief in BRIC, overweegt andere BRIC	Actief in alle BRICs	<i>Totaal</i>
Nee	87,3%	54,9%	13,7%	21,4%	41,6%	37,5%
Informatie of advies	7,3%	15,2%	18,1%	21,5%	11,7%	16,0%
Financiële ondersteuning	2,6%	1,4%	15,8%	18,5%	11,1%	11,9%
Deelname handelsmissies	1,1%	7,4%	14,2%	14,8%	6,9%	10,3%
Matchmaking	0,8%	6,0%	16,0%	8,7%	10,2%	9,4%
Hulp bij problemen met buitenlandse autoriteiten	0,3%	8,5%	12,2%	7,1%	9,3%	7,8%
Anders	0,0%	4,1%	5,6%	2,4%	5,4%	3,5%
Weet niet	0,6%	2,5%	4,6%	4,1%	3,7%	3,6%
<i>Totaal</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>

## B.1.5 Stellingen

Tabel B.1.5.1 Stelling: "In de BRICs liggen kansen voor mijn sector/branche" naar bedrijfsgrootte

	10 - 19	20 - 49	50 - 99	100 - 199	200 - 499	500 of meer	Totaal
Weet ik niet	8,2%	2,4%	5,4%	2,6%	2,3%	0,0%	4,8%
Niet van toepassing	0,0%	1,1%	0,9%	0,7%	0,0%	0,0%	0,6%
Geheel mee oneens	1,9%	9,2%	2,7%	3,0%	6,6%	6,8%	5,1%
Mee oneens	9,1%	8,8%	9,0%	11,1%	3,9%	1,3%	8,7%
Neutraal	11,2%	8,2%	10,5%	13,2%	5,1%	9,9%	9,8%
Mee eens	46,2%	48,8%	43,2%	41,4%	32,5%	30,2%	45,4%
Geheel mee eens	23,5%	21,4%	28,2%	28,0%	49,6%	51,9%	25,5%
<i>Totaal</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>

Tabel B.1.5.2 Stelling: "In de BRICs liggen kansen voor mijn sector/branche" naar sector"

	Landbouw, etc.	Industrie	Groothandel	Transport en communicatie	Zakelijke dienstverlening	Totaal
Weet ik niet	3,0%	1,5%	1,8%	3,8%	8,9%	4,8%
Niet van toepassing	0,0%	0,6%	2,2%	0,0%	0,0%	0,6%
Geheel mee oneens	4,5%	6,5%	6,0%	3,7%	4,4%	5,1%
Mee oneens	2,4%	10,1%	9,0%	8,3%	8,2%	8,7%
Neutraal	23,1%	12,7%	12,3%	18,8%	2,4%	9,8%
Mee eens	32,4%	40,8%	48,9%	41,2%	48,4%	45,4%
Geheel mee eens	34,5%	27,7%	19,8%	24,1%	27,7%	25,5%
<i>Totaal</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>

Tabel B.1.5.3 Stelling: "In de BRICs liggen kansen voor mijn sector/branche" naar BRIC geneigdheid

	Niet actief in BRICs en overweegt dat ook niet	Actief in BRIC, overweegt geen andere BRIC	Niet actief in BRIC maar overweegt het	Actief in BRIC, overweegt andere BRIC	Actief in alle BRICs	Totaal
Weet ik niet	20,1%	0,0%	0,0%	0,4%	0,5%	4,9%
Niet van toepassing	2,6%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,6%
Geheel mee oneens	14,9%	0,8%	8,6%	0,7%	0,0%	5,1%
Mee oneens	26,0%	7,6%	4,5%	2,5%	0,3%	8,8%
Neutraal	12,7%	11,2%	12,4%	7,3%	4,2%	9,5%
Mee eens	20,8%	46,7%	56,3%	53,6%	55,1%	45,5%
Geheel mee eens	3,0%	33,7%	18,3%	35,5%	39,9%	25,7%
<i>Totaal</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>

*Tabel B.1.5.4 Stelling: "Het belang van de BRICs voor mijn bedrijf (in Nederland) zal toenemen" naar bedrijfsgrootte*

	10 - 19	20 - 49	50 - 99	100 - 199	200 - 499	500 of meer	Totaal
Weet ik niet	14,0%	2,4%	1,7%	7,8%	2,3%	4,2%	6,9%
Niet van toepassing	0,0%	1,1%	0,0%	0,7%	0,0%	1,3%	0,5%
Geheel mee oneens	3,0%	10,2%	1,0%	4,7%	3,1%	3,4%	5,5%
Mee oneens	15,2%	25,4%	19,3%	10,8%	10,2%	1,3%	18,6%
Neutraal	24,1%	14,7%	14,4%	17,1%	16,5%	24,7%	18,5%
Mee eens	29,6%	29,4%	43,6%	37,1%	32,5%	46,6%	32,5%
Geheel mee eens	14,1%	16,7%	20,0%	21,8%	35,4%	18,6%	17,5%
<i>Totaal</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>

*Tabel B.1.5.5 Stelling: "Het belang van de BRICs voor mijn bedrijf (in Nederland) zal toenemen" naar sector*

	Landbouw, etc.	Industrie	Groothandel	Transport en communicatie	Zakelijke dienstverlening	Totaal
Weet ik niet	3,0%	2,8%	0,5%	5,1%	13,7%	6,9%
Niet van toepassing	0,0%	0,0%	2,3%	0,0%	0,0%	0,5%
Geheel mee oneens	1,8%	5,9%	7,2%	5,6%	4,4%	5,5%
Mee oneens	15,9%	17,6%	24,7%	19,3%	15,5%	18,6%
Neutraal	18,6%	21,4%	16,7%	14,7%	19,5%	18,5%
Mee eens	19,5%	32,4%	37,5%	39,9%	27,2%	32,5%
Geheel mee eens	41,1%	19,8%	11,0%	15,3%	19,7%	17,5%
<i>Totaal</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>

*Tabel B.1.5.6 Stelling: "Het belang van de BRICs voor mijn bedrijf (in Nederland) zal toenemen" naar BRIC geneigdheid*

	Niet actief in BRICs en overweegt dat ook niet	Actief in BRIC, overweegt geen andere BRIC	Niet actief in BRIC maar overweegt het	Actief in BRIC, overweegt andere BRIC	Actief in alle BRICs	Totaal
Weet ik niet	13,9%	18,4%	0,7%	1,5%	0,5%	6,9%
Niet van toepassing	2,2%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,5%
Geheel mee oneens	21,4%	0,0%	2,7%	0,5%	0,0%	5,5%
Mee oneens	44,2%	16,9%	14,6%	8,5%	3,1%	18,3%
Neutraal	6,0%	16,6%	19,1%	22,9%	30,0%	18,4%
Mee eens	12,3%	33,3%	49,0%	37,8%	37,0%	32,7%
Geheel mee eens	0,0%	14,8%	13,9%	28,8%	29,4%	17,6%
<i>Totaal</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>

*Tabel B.1.5.7 Stelling: "Zonder ondersteuning van de overheid zal ik niet naar een BRIC land exporteren en daar investeren" naar bedrijfsgrootte*

	10 - 19	20 - 49	50 - 99	100 - 199	200 - 499	500 of meer	Totaal
Weet ik niet	7,1%	1,1%	1,8%	2,0%	9,9%	0,0%	3,8%
Niet van toepassing	0,9%	4,6%	0,0%	7,1%	2,6%	1,3%	2,7%
Geheel mee oneens	19,9%	19,1%	19,5%	22,7%	17,4%	6,1%	19,3%
Mee oneens	40,3%	47,7%	46,3%	44,6%	49,8%	62,2%	45,1%
Neutraal	12,5%	11,4%	20,4%	9,5%	14,1%	19,0%	13,1%
Mee eens	15,8%	14,9%	11,2%	13,0%	3,6%	8,0%	13,9%
Geheel mee eens	3,6%	1,1%	0,8%	1,0%	2,5%	3,4%	2,1%
<i>Totaal</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>

*Tabel B.1.5.8 Stelling: "Zonder ondersteuning van de overheid zal ik niet naar een BRIC land exporteren en daar investeren" naar sector*

	Landbouw, etc.	Industrie	Groothandel	Transport en communicatie	Zakelijke dienstverlening	Totaal
Weet ik niet	0,0%	1,9%	1,8%	3,7%	6,1%	3,8%
Niet van toepassing	0,3%	1,9%	2,9%	2,5%	3,2%	2,7%
Geheel mee oneens	9,9%	22,2%	25,9%	20,1%	14,0%	19,3%
Mee oneens	48,9%	48,9%	49,6%	42,0%	41,6%	45,1%
Neutraal	10,2%	13,0%	8,5%	17,1%	14,3%	13,1%
Mee eens	18,3%	7,9%	10,7%	9,5%	20,8%	13,9%
Geheel mee eens	12,3%	4,2%	0,6%	4,9%	0,0%	2,1%
<i>Totaal</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>

*Tabel B.1.5.9 Stelling: "Zonder ondersteuning van de overheid zal ik niet naar een BRIC land exporteren en daar investeren" naar BRIC geneigdheid*

	Niet actief in BRICs en overweegt dat ook niet	Actief in BRIC, overweegt geen andere BRIC	Niet actief in BRIC maar overweegt het	Actief in BRIC, overweegt andere BRIC	Actief in alle BRICs	Totaal
Weet ik niet	12,7%	3,1%	0,0%	0,0%	2,1%	3,8%
Niet van toepassing	6,0%	6,3%	0,0%	0,0%	1,8%	2,7%
Geheel mee oneens	18,3%	19,1%	16,4%	17,8%	27,6%	19,4%
Mee oneens	25,2%	45,8%	42,0%	53,2%	59,9%	44,8%
Neutraal	12,8%	9,6%	11,1%	20,8%	5,2%	13,2%
Mee eens	21,4%	15,6%	23,9%	7,9%	2,9%	14,0%
Geheel mee eens	3,6%	0,5%	6,7%	0,3%	0,5%	2,1%
<i>Totaal</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>

**Tabel B.1.5.10 Stelling: "Mijn bedrijf heeft behoefte aan informatie van de overheid over marktkansen in de BRICs" naar bedrijfsgrootte**

	10 - 19	20 - 49	50 - 99	100 - 199	200 - 499	500 of meer	Totaal
Weet ik niet	6,0%	0,0%	0,9%	1,0%	9,4%	0,0%	2,7%
Niet van toepassing	0,0%	2,2%	0,0%	2,0%	0,1%	1,3%	1,0%
Geheel mee oneens	8,4%	19,4%	7,3%	10,2%	7,4%	6,8%	12,3%
Mee oneens	26,5%	31,7%	29,0%	25,5%	35,0%	39,9%	29,4%
Neutraal	10,8%	14,9%	15,4%	23,1%	15,4%	27,8%	14,5%
Mee eens	35,8%	29,5%	44,8%	34,2%	21,3%	21,7%	33,6%
Geheel mee eens	12,5%	2,3%	2,5%	4,0%	11,4%	2,5%	6,5%
<b>Totaal</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

**Tabel B.1.5.11 Stelling: "Mijn bedrijf heeft behoefte aan informatie van de overheid over marktkansen in de BRICs" naar sector**

	Landbouw, etc.	Industrie	Groothandel	Transport en communicatie	Zakelijke dienstverlening	Totaal
Weet ik niet	0,0%	1,3%	0,0%	0,6%	6,1%	2,7%
Niet van toepassing	0,3%	1,8%	2,8%	0,0%	0,0%	1,0%
Geheel mee oneens	6,3%	10,2%	12,9%	14,3%	12,7%	12,3%
Mee oneens	17,7%	34,7%	32,0%	24,6%	27,5%	29,4%
Neutraal	34,5%	17,2%	15,9%	22,7%	7,6%	14,5%
Mee eens	27,6%	27,1%	31,2%	37,9%	37,1%	33,6%
Geheel mee eens	13,5%	7,8%	5,2%	0,0%	8,9%	6,5%
<b>Totaal</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

**Tabel B.1.5.12 Stelling: "Mijn bedrijf heeft behoefte aan informatie van de overheid over marktkansen in de BRICs" naar BRIC geneigdheid**

	Niet actief in BRICs en overweegt dat ook niet	Actief in BRIC, overweegt geen andere BRIC	Niet actief in BRIC maar overweegt het	Actief in BRIC, overweegt andere BRIC	Actief in alle BRICs	Totaal
Weet ik niet	9,7%	0,0%	0,5%	2,1%	2,1%	2,8%
Niet van toepassing	4,2%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	1,0%
Geheel mee oneens	32,5%	7,5%	4,9%	4,9%	9,2%	12,4%
Mee oneens	32,3%	33,1%	29,2%	18,7%	42,8%	29,6%
Neutraal	3,0%	20,0%	15,6%	16,7%	18,3%	14,1%
Mee eens	15,1%	38,2%	43,1%	45,4%	24,4%	33,6%
Geheel mee eens	3,1%	1,1%	6,7%	13,9%	3,2%	6,5%
<b>Totaal</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

**Tabel B.5.1.13** Stelling: "De door de overheid georganiseerde handelsmissies naar de BRICs zijn van groot belang" naar bedrijfsgrootte

	10 - 19	20 - 49	50 - 99	100 - 199	200 - 499	500 of meer	Totaal
Weet ik niet	7,7%	1,6%	1,8%	10,3%	12,5%	0,0%	4,9%
Niet van toepassing	1,1%	2,2%	0,9%	4,0%	3,8%	3,4%	1,9%
Geheel mee oneens	9,6%	14,9%	5,4%	6,6%	4,9%	4,6%	10,4%
Mee oneens	27,2%	23,8%	26,3%	24,2%	18,2%	25,9%	25,1%
Neutraal	26,2%	16,0%	25,2%	22,9%	15,2%	37,8%	21,9%
Mee eens	20,2%	31,7%	30,5%	28,6%	38,0%	23,6%	27,3%
Geheel mee eens	8,1%	10,0%	9,8%	3,3%	7,4%	4,6%	8,5%
<b>Totaal</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

**Tabel B.5.1.14** Stelling: "De door de overheid georganiseerde handelsmissies naar de BRICs zijn van groot belang", naar sector

	Landbouw, etc	Industrie	Groothandel	Transport en communicatie	Zakelijke dienstverlening	Totaal
Weet ik niet	21,3%	2,2%	2,2%	2,4%	8,3%	4,9%
Niet van toepassing	0,3%	3,4%	4,7%	0,6%	0,0%	1,9%
Geheel mee oneens	9,3%	11,0%	13,9%	13,0%	7,1%	10,4%
Mee oneens	27,0%	27,2%	30,7%	22,6%	21,9%	25,1%
Neutraal	6,6%	16,9%	16,9%	30,1%	24,5%	21,9%
Mee eens	10,8%	31,8%	27,9%	27,2%	25,2%	27,3%
Geheel mee eens	24,6%	7,5%	3,7%	4,1%	13,0%	8,5%
<b>Totaal</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

**Tabel B.5.1.15** Stelling: "De door de overheid georganiseerde handelsmissies naar de BRICs zijn van groot belang", naar BRIC-geneigdheid

	Niet actief in BRICs en overweegt dat ook niet	Actief in BRIC, overweegt geen andere BRIC	Niet actief in BRIC maar overweegt het	Actief in BRIC, overweegt andere BRIC	Actief in alle BRICs	Totaal
Weet ik niet	13,2%	1,1%	1,3%	2,7%	4,7%	4,9%
Niet van toepassing	2,8%	3,9%	0,0%	1,6%	0,7%	1,9%
Geheel mee oneens	16,6%	9,0%	11,1%	6,0%	10,6%	10,4%
Mee oneens	17,7%	23,5%	17,3%	27,1%	43,3%	25,3%
Neutraal	15,9%	29,3%	19,8%	20,4%	25,9%	21,6%
Mee eens	30,2%	30,0%	39,5%	24,5%	12,8%	27,3%
Geheel mee eens	3,6%	3,1%	11,0%	17,7%	2,1%	8,6%
<b>Totaal</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

**Tabel B.1.5.16** Stelling: "Voor export naar de BRICs is matchmaking door de overheid van groot belang" naar bedrijfsgrootte

	10 - 19	20 - 49	50 - 99	100 - 199	200 - 499	500 of meer	Totaal
Weet ik niet	7,7%	1,3%	2,0%	6,3%	16,3%	0,0%	4,7%
Niet van toepassing	2,2%	2,2%	0,8%	4,0%	0,8%	0,0%	2,0%
Geheel mee oneens	5,0%	12,5%	3,5%	1,3%	4,3%	4,6%	7,2%
Mee oneens	14,5%	27,8%	20,3%	20,8%	19,5%	17,3%	20,9%
Neutraal	38,1%	13,8%	24,2%	29,8%	13,4%	42,6%	25,7%
Mee eens	22,9%	35,8%	43,7%	35,1%	38,3%	32,1%	32,2%
Geheel mee eens	9,7%	6,7%	5,6%	2,7%	7,4%	3,4%	7,3%
<b>Totaal</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

**Tabel B.1.5.17** Stelling: "Voor export naar de BRICs is matchmaking door de overheid van groot belang" naar sector

	Landbouw, etc.	Industrie	Groothandel	Transport en communicatie	Zakelijke dienstverlening	Totaal
Weet ik niet	17,1%	2,6%	0,5%	5,5%	7,3%	4,7%
Niet van toepassing	0,3%	2,5%	6,9%	0,0%	0,0%	2,0%
Geheel mee oneens	5,1%	9,5%	5,7%	8,1%	6,6%	7,2%
Mee oneens	10,5%	34,3%	30,5%	17,0%	10,1%	20,9%
Neutraal	10,2%	16,0%	14,7%	40,2%	31,7%	25,7%
Mee eens	44,4%	28,4%	39,3%	25,9%	32,6%	32,2%
Geheel mee eens	12,3%	6,7%	2,5%	3,3%	11,8%	7,3%
<b>Totaal</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

**Tabel B.1.5.17** Stelling: "Voor export naar de BRICs is matchmaking door de overheid van groot belang" naar BRIC-geneigdheid

	Niet actief in BRICs en overweegt dat ook niet	Actief in BRIC, overweegt geen andere BRIC	Niet actief in BRIC maar overweegt het	Actief in BRIC, overweegt andere BRIC	Actief in alle BRICs	Totaal
Weet ik niet	14,3%	3,0%	0,0%	1,3%	3,4%	4,7%
Niet van toepassing	4,4%	3,6%	0,0%	1,3%	0,0%	2,0%
Geheel mee oneens	18,0%	6,1%	7,8%	2,6%	0,9%	7,3%
Mee oneens	8,3%	31,5%	14,3%	19,5%	38,5%	21,0%
Neutraal	5,3%	21,4%	41,5%	29,1%	36,1%	25,3%
Mee eens	45,3%	28,8%	29,3%	32,5%	19,6%	32,4%
Geheel mee eens	4,3%	5,5%	7,1%	13,8%	1,6%	7,3%
<b>Totaal</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>



## **BIJLAGE 2 ONDERZOEKOPZET**

### **B.2.1 Opzet van het onderzoek**

Het onderzoek bestond uit een enquête onder 400 bedrijven die (vanuit Nederland) exporteren. Het onderzoek en de daartoe ontworpen vragenlijst zijn opgebouwd uit drie blokken (zie schema 1.1):

- A. Kenmerken exporteurs ("exportprofiel"), en betrokkenheid bij de BRIC's
- B. Ervaren of vermoede BRIC-specifieke dan wel bedrijf- of product-specifieke belemmeringen
- C. Bekendheid met, en behoefte aan ondersteuning van de overheid bij de export naar de BRIC-landen.

Naast export van goederen en diensten komt ook aan de orde in hoeverre bedrijven in het buitenland, en in het bijzonder in de BRIC-landen, directe investeringen doen.

Ter verdieping van de enquêteresultaten zijn telefonische interviews afgenomen bij Chief Representatives van Netherlands Business Support Offices (NBSO's) in de vier BRIC landen. NBSO's zijn opgezet door het ministerie van EL&I voor de promotie van Nederlandse handel en investeringen. Zo verlenen zij ondersteuning aan Nederlandse bedrijven die een buitenlandse markt willen betreden. Hen is gevraagd naar hun ervaringen met dienstverlening aan bedrijven die actief willen worden (of zijn) in de BRICs. Ook hebben zij zicht op wat andere Europese overheden aan ondersteuning bieden.

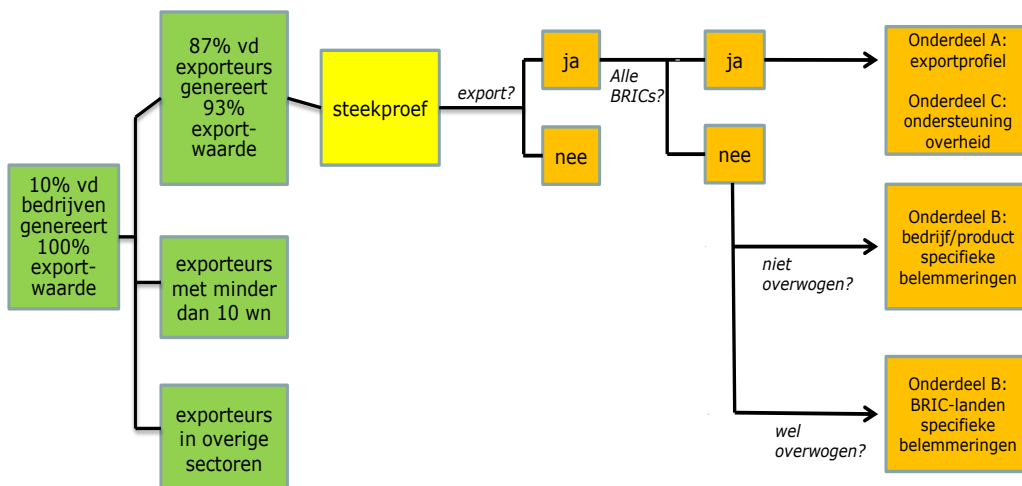
Gedurende het onderzoek is twee maal een focusgroep van exporteurs geraadpleegd: de eerste keer om de voor de enquête te gebruiken vragenlijst te toetsen op volledigheid en bruikbaarheid. De tweede keer heeft de focusgroep zich in het eindstadium van het onderzoek gebogen over de voorlopige bevindingen van het onderzoek. De focusgroep bestond uit Nederlandse exporteurs uit verschillende sectoren en uit vertegenwoordigers van brancheorganisaties. De leden van de focusgroep gaven ons inzicht in de wereld van exporteurs en leverden zo een belangrijke bijdrage aan het onderzoek.

## B.2.2 Steekproefverantwoording

Zoals schema 1.1 weergeeft zijn slechts 10% van de in Nederland gevestigde bedrijven exporteurs. Deze zijn groter dan het gemiddelde bedrijf. In dit onderzoek zijn daarom bedrijven met minder dan tien werknemers (92% van alle Nederlandse bedrijven) buiten beschouwing gelaten. Verder laat onderzoek zien<sup>2</sup> dat de meeste exporteurs te vinden zijn in een beperkt aantal sectoren, te weten:

- Landbouw, visserij, delfstoffen
- Industrie
- Groothandel
- Transport en communicatie
- Zakelijke en financiële dienstverlening

Schema B.2.1 Structuur van steekproef en vragenlijst



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

Deze vijf sectoren, en daarbinnen de bedrijven met tien of meer werknemers, omvatten 87% van alle exporteurs. Zij nemen 93% van de totale exportwaarde voor hun rekening. Uit deze groep bedrijven is een steekproef getrokken.

Vestigingen van bedrijven zijn telefonisch benaderd door marktonderzoeksbureau Heliview Research. Omdat niet van tevoren duidelijk was of een bedrijf exporteert, werd begonnen met de vraag of men exporteur is. Was dit niet het geval dan behoorde men niet tot de doelgroep van het onderzoek en werd het gesprek beëindigd. Binnen elke combinatie van sector en grootte is gestreefd naar een voldoende aantal respondenten. Dit betekent een oversampling van grote bedrijven en relatieve ondervertegenwoordiging van de kleinere bedrijven. De resulterende aantallen bedrijfsvestigingen die aan de enquête meededen, staan in tabel 1.1.

*Tabel B.2.1 Samenstelling van de steekproef naar bedrijfsgrootte en -sector*

Grootte	Sector					Totaal
	landbouw etc.	industrie	groothandel	transport en communicatie	zakelijke dienstverlening	
10-19	4	17	22	14	7	64
20-49	11	21	20	15	16	83
50-99	7	28	25	16	10	86
100-199	4	30	25	10	14	83
200 en meer	8	27	26	12	11	84
Totaal	34	123	118	67	58	400

Vergelijking van de proporties in deze tabel met de landelijke proporties leveren gewichten op waarmee de steekproefaantallen tot landelijke cijfers herwogen kunnen worden. De landelijke aantallen zijn afgeleid uit randtotalen, die gehaald zijn uit twee CBS-publicaties.<sup>3</sup> Het resultaat van deze exercitie staat in tabel 2. Het totale aantal exporteurs binnen de geselecteerde grootteklassen en sectoren was in 2008 19,5 duizend. Of dit totaal ook in 2011 geldt is niet duidelijk, maar ook niet van doorslaggevende betekenis. Voor de herweging gaat het immers om relatieve aantallen (percentages). Uit de aantallen in beide tabellen zijn de gewichten af te leiden die gebruikt zijn om de steekproef te herwegen naar landelijke proporties.

<sup>3</sup> Te weten, CBS, *Internationalisation Monitor 2010*, Centraal Bureau voor de Statistiek, Den Haag, 2010, p.80 en Genee, S. en F. Fortanier, *Internationaliseren en productiviteit, Deel 1. Statistische analyse*, Centraal Bureau voor de Statistiek, Den Haag, 2010, pp. 9-10.

Tabel B.2.2 Samenstelling van de Nederlandse exporteurs, naar bedrijfsgrootte en -sector

Grootte	Sector					Totaal
	landbouw etc.	industrie	groothandel	transport en communicatie	zakelijke dienstverlening	
10-19	165	1.100	1.648	1.108	2.900	6.920
20-49	114	1.553	1.617	1.212	2.632	7.127
50-99	36	680	513	443	936	2.608
100-199	15	457	248	242	525	1.487
200 en meer	3	428	168	238	512	1.349
Totaal	333	4.217	4.195	3.242	7.505	19.491

### **BIJLAGE 3 DEELNEMERS FOCUSGROEP**

Geo Aldershof (Nederlands Verbond voor de Groothandel)

Joris de Caluwé (Ciparo BV, recycling papier, pulp en plastic)

Monique Diepenhorst - du Burck (Toshiba Medical Systems Europe)

Peter van Doorn (Van Oord Dredging and Maritime Contractors bv)

Pieter Meijer (Elcon Sawing Technology)

Peter van de Sandt (Van de Sandt Construction BV)

Paul Verlinden (Koninklijke Metaalunie)

Peter Westland (Westland Kaasexport)

Petra van Woensel (Dreumex Hand Care)

## **BIJLAGE 4 GERAADPLEEGDE NBSO'S**

### *Brazilië*

Micaela Passamani, NBSO Recife

### *Rusland*

Natalya Yampolskaya, NBSO Ekaterinburg

### *India*

V. Vijay Kumar, NBSO Chennai

Gauri Wagenaar, NBSO Ahmedabad

Marijn Leijten, toekomstig NBSO Ahmedabad

### *China*

Erik van der Molen, NBSO Najing

Bas Overtoom, NBSO Dalian

Wei Wei Siau, NBSO Jinan en Qingdao

Bertrille Snoeijer, NBSO Wuhan

## BIJLAGE 5 VRAGENLIJST

---

### Vragenlijst APE/Heliview Research “Nederland en de BRIC’s: oorzaken van de beperkte aansluiting van Nederlandse bedrijven”

---

#### Alle vestigingen

##### Indien telefoniste/secretaresse:

Goede<DAGDEEL>, u spreekt met <NAAM INTERVIEWER> van marktonderzoekbureau Heliview Research uit Breda. Wij zijn momenteel in opdracht van het ministerie van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie bezig met een onderzoek naar de redenen waarom het Nederlandse bedrijfsleven minder exporteert naar de zogenaamde BRIC’s (Brazilië, Rusland, India en China) dan andere EU landen. Wij zouden hiervoor graag willen spreken met degene binnen uw bedrijf die meer kan vertellen over export en investeringen in het buitenland.

##### Indien juiste contactpersoon

Goede<DAGDEEL>, u spreekt met <NAAM INTERVIEWER> van marktonderzoekbureau Heliview Research uit Breda. Wij zijn momenteel in opdracht van het ministerie van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie bezig met een onderzoek naar de redenen waarom het Nederlandse bedrijfsleven minder exporteert naar de zogenaamde BRIC’s (Brazilië, Rusland, India en China) dan andere EU landen.

De doelgroep van het onderzoek bestaat uit bedrijven met minstens 10 werknemers die exporteren naar, of investeren in landen buiten Nederland (binnen of buiten de EU). Van de bedrijven die niet naar een BRIC land exporteren, en daar ook niet investeren, willen we graag achterhalen welke belemmeringen zij ondervinden bij export naar of investeren in de BRIC’s.

Daarnaast bestaat de lijst uit een aantal stellingen over het exportbeleid van de overheid. Door deze aan de respondent voor te leggen willen wij uitzoeken hoe de respondenten het beleid beoordelen en of er aanpassingen nodig zijn.

Het afnemen van de enquête neemt maximaal 15 minuten in beslag. De antwoorden worden vertrouwelijk behandeld. Alvast hartelijk dank voor uw medewerking!

##### ENQ:

- *Als nodig afspraak maken voor interview op een ander tijdstip*
- *Meldt desgewenst dat het niet gaat om verkoop; we zijn alleen geïnteresseerd in meningen*
- *De mening van de respondent is van grote waarde: er is geen sprake van goede of slechte antwoorden*

##### Indien vragen over anonimiteit:

Heliview is lid van de MarktOnderzoeksAssociatie (MOA) en is daarom gebonden aan afspraken inzake anonimiteit. Adresgegevens van de respondent worden NOOIT doorverkocht. De respondent kan dan ook NOOIT binnenkort worden gebeld voor acquisitie naar aanleiding van dit onderzoek.

Contactpersoon bij Heliview Research is Willeke van Baars, tel. 076-5482000.

\* Introductie

---

**Deel A: Bedrijfsprofiel; exportprofiel; investeringsprofiel**

---

**Alle vestigingen**

Q0a. Exporteert uw bedrijf (in Nederland) producten of diensten naar landen buiten Nederland (binnen of buiten de EU) of doet uw bedrijf aan directe investeringen buiten Nederland?

*ENQ: Directe investeringen zijn investeringen die nodig zijn voor de productie van goederen of diensten. Dit kan gebeuren door een bedrijf buiten Nederland op te starten, door een buitenlands bedrijf over te nemen of door een 'joint venture' aan te gaan met een buitenlands bedrijf.*

\* Single response

1. Ja
2. Nee
- 8. Weet ik niet
- 9. Zeg ik liever niet

**Als Q0a = 1 -> Q1**

**Anders -> EINDE LIJST (Buiten doelgroep)**

---

**Alle vestigingen**

Q0b. Welke van de volgende situaties is van toepassing op uw bedrijf of vestiging?

ENQ: Lees voor

\* Single response

1. Wij zijn een Nederlands bedrijf met enkel deze vestiging
2. Wij zijn de enige Nederlandse vestiging van een buitenlands bedrijf
3. Onze vestiging is onderdeel van een groter Nederlands bedrijf met meerdere vestigingen in Nederland
4. Onze vestiging is een onderdeel van een buitenlands bedrijf met meerdere vestigingen in Nederland.
- 8. Weet ik niet
- 9. Zeg ik liever niet

**Als Q0b > 0 -> Q2**

**Anders -> EINDE LIJST (Buiten doelgroep)**



---

**Alle vestigingen**

Q1. Hoeveel werknemers heeft uw bedrijf (in Nederland) in dienst?

*ENQ: Een schatting volstaat*

\* Single response

1. Minder dan 10
2. Vanaf 10 t/m 19
3. Vanaf 20 t/m 49
4. Vanaf 50 t/m 99
5. Vanaf 100 t/m 199
6. Vanaf 200 t/m 499
7. 500 of meer
- 8. Weet ik niet
- 9. Zeg ik liever niet

**Als Q1 = (1, -8, -9) -> EINDE LIJST (Buiten doelgroep)**

**Anders -> Q2**

---

**Alle vestigingen**

Q2. In welke branche is uw bedrijf (in Nederland) actief?

\* Single response

1. Landbouw / visserij / delfstoffen
2. Industrie
3. Groothandel
4. Transport en communicatie
5. Zakelijke en financiële dienstverlening
998. Anders, namelijk...
- 8. Weet ik niet
- 9. Zeg ik liever niet

---

**Alle vestigingen**

Q3. Zou u aan kunnen geven in welke categorie de omzet van uw bedrijf (in Nederland) valt?

*ENQ: We gaan hierbij uit van 2010 en van de (geconsolideerde) omzet zoals deze in Nederland door de KvK wordt geregistreerd.*

\* Single response

1. € 0 - € 500.000
2. € 500.000 - € 1.000.000
3. € 1.000.000 - € 2.500.000
4. € 2.500.000 - € 5.000.000
5. € 5.000.000 - € 10.000.000
6. Meer dan € 10.000.000
- 8. Weet ik niet
- 9. Zeg ik liever niet

---

**Alle vestigingen**

Q4. Hoe lang bestaat uw bedrijf (in Nederland)?

*ENQ: Een schatting volstaat*

\* Single response

1. Kortere dan 1 jaar
2. Tussen 1 en 5 jaar
3. 5 jaar of langer
- 8. Weet ik niet
- 9. Zeg ik liever niet

---

**Alle vestigingen**

Q5. Exporteert uw bedrijf (in Nederland) naar landen buiten Nederland (binnen of buiten de EU)?

\* Single response

1. Ja
2. Nee
- 8. Weet ik niet
- 9. Zeg ik liever niet

**Als Q5 = 1 -> Q6**

**Anders -> Q10**

---

**Vestigingen die exporteren**

Q6. Welke goederen en/of diensten exporteert uw bedrijf (in Nederland)?

*ENQ:*

-8 = *Weet niet*

-9 = *Zegt niet*

\* Open

- A. Goederen, namelijk ...
- B. Diensten, namelijk ...

---

**Vestigingen die exporteren**

Q7. Exporteert u naar één van de zogenaamde BRIC landen?

*ENQ: BRIC staat voor Brazilië, Rusland, India en China*

*ENQ: Vink aan naar welke van de BRIC landen men exporteert*

\* Multiple response

- 7. Geen van deze (Exclusief antwoord)
1. Brazilië
2. Rusland
3. India
4. China
- 8. Weet ik niet (Exclusief antwoord)
- 9. Zeg ik liever niet (Exclusief antwoord)

---

**Vestigingen die exporteren**

Q8. Naar welke 5 landen (inclusief EU) exporteert uw bedrijf (in Nederland) het meest?  
Kunt u deze landen opnoemen in volgorde van omzet?

*ENQ: Noteer de landen in volgorde van omzet*

*ENQ: Een schatting volstaat hierbij*

\* Multiple response

**Europa**

1. België
2. Denemarken
3. Duitsland
4. Finland
5. Frankrijk
6. Griekenland
7. Hongarije
10. Ierland
11. Italië
12. Noorwegen
13. Oostenrijk
14. Polen
15. Portugal
16. Spanje
17. Tsjechië
18. Turkije
19. Verenigd Koninkrijk
20. Zweden
21. Zwitserland

**BRIC**

22. Brazilië
23. Rusland
24. India
25. China

**Overig**

26. Japan
27. Nigeria
28. Singapore
29. Taiwan
30. VS
31. Zuid-Afrika
32. Zuid-Korea
998. Anders, namelijk 1...
997. Anders, namelijk 2...
996. Anders, namelijk 3...
- 8. Weet ik niet (Exclusief antwoord)
- 9. Zeg ik liever niet (Exclusief antwoord)

---

**Vestigingen die exporteren**

Q9. Wat is het aandeel van export (binnen of buiten de EU) in de totale omzet van uw bedrijf (in Nederland)?

ENQ: Een schatting volstaat.

ENQ: We gaan hierbij uit van de (geconsolideerde) omzet zoals deze in Nederland door de KvK wordt geregistreerd.

-8 = Weet niet

-9 = Zegt niet

\* Numerical

0 Exportaandeel (percentage)

---

**Alle vestigingen**

Q10. Heeft uw bedrijf (in Nederland) directe investeringen buiten Nederland?

ENQ: Directe investeringen zijn investeringen die nodig zijn voor de productie van goederen of diensten. Dit kan gebeuren door een bedrijf buiten Nederland op te starten, door een buitenlandsbedrijf over te nemen of door een 'joint venture' aan te gaan met een buitenlands bedrijf

ENQ: Meer antwoorden mogelijk

\* Multiple response

2. Nee (exclusief antwoord)

3. Ja, we hebben een vestiging van ons bedrijf in het buitenland

4. Ja, we hebben een buitenlands bedrijf overgenomen

5. Ja, we zijn een "joint venture" aangegaan met een buitenlands bedrijf

998. Ja, anders namelijk ...

-8. Weet ik niet (exclusief antwoord)

-9. Zeg ik liever niet (exclusief antwoord)

**Als (Q10 = 2, -8, -9) EN (Q5 = 2, -8, -9) -> EINDE LIJST (Buiten doelgroep)**

**Als (Q10 = 3, 4, 5, 998) -> Q11**

**Anders -> Q15**

---

**Vestigingen die direct investeren in het buitenland**

Q11. Wat is de reden waarom u (direct) investeert in het buitenland?

\* Multiple response

1. Vergroting omzet
2. Facilitering distributie
3. Strategische overweging (zonder directe omzet)
998. Anders, namelijk...
- 8. Weet ik niet (exclusief antwoord)
- 9. Zeg ik liever niet (exclusief antwoord)

**Indien ten minste twee antwoorden gegeven bij Q11 -> Q12  
Anders -> Q13**

---

**Vestigingen die meerdere redenen noemen om direct te investeren in het buitenland**

Q12. Welke van de door u genoemde redenen om in het buitenland te investeren is voor u het belangrijkste?

\* Single response

1. Vergroting omzet (Toon indien Q11 bevat  
1)
2. Facilitering distributie (Toon indien Q11 bevat  
2)
3. Strategische overweging (zonder directe omzet) (Toon indien Q11 bevat  
3)
998. Anders, namelijk... (Toon indien Q11 bevat  
998)
- 8. Weet ik niet
- 9. Zeg ik liever niet

---

**Vestigingen die direct investeren in het buitenland**

Q13. Investeert u direct in één van de zogenaamde BRIC landen?

*ENQ: BRIC staat voor Brazilië, Rusland, India en China*

*ENQ: Vink aan in welk van de BRIC landen men investeert*

\* Multiple response

- 7. Geen van deze (Exclusief antwoord)
1. Brazilië
2. Rusland
3. India
4. China
- 8. Weet ik niet (Exclusief antwoord)
- 9. Zeg ik liever niet (Exclusief antwoord)

---

**Vestigingen die direct investeren in het buitenland**

Q14. In welke 5 landen (inclusief EU) is de omvang van die investeringen het grootst? Kunt u de landen noemen in volgorde van omvang van de investering?

*ENQ: Noteer de landen in volgorde van de omvang van investering*

*ENQ: Een schatting volstaat hierbij*

\* Multiple response

0 Zie lijst Q8

---

**Alle vestigingen**

Q15. Hoeveel jaar is uw bedrijf (in Nederland) bezig met export van producten of diensten en / of het doen van directe investeringen in het buitenland?

*ENQ: Een schatting volstaat*

*ENQ:*

-8 = Weet niet

-9 = Zegt niet

\* Numerical

0 Aantal jaren dat men exporteert / investeert

**Als (Q7 = 1 OF Q13 = 1) EN (Q7 = 2 OF Q13 = 2) EN (Q7 = 3 OF Q13 = 3) EN (Q7 = 4 OF Q13 = 4) -> Q27**

**Anders -> Q16**

---

**Deel B: BRIC geneigdheid, belemmeringen en positie (Europese) concurrenten**

---

**Vestigingen die exporteren of direct investeren, maar niet in alle vier de BRIC landen**

Q16. De volgende vragen gaan over uw belangstelling om naar een (ander) BRIC land te exporteren, of daar te investeren, en over de belemmeringen die u daarbij denkt te ondervinden. We maken onderscheid tussen belemmeringen die specifiek zijn voor uw bedrijf- of product en belemmeringen die te maken hebben met de BRIC landen.

Heeft u ooit overwogen om naar een (ander) BRIC land te exporteren, of in een (ander) BRIC land te investeren?

*ENQ: Maak onderscheid tussen bedrijven die nog niet actief zijn in de BRIC landen en bedrijven die wel al actief zijn in een of meer BRIC landen (maar niet in alle 4). Voor de groep die al wel actief is in een BRIC-land (maar niet in alle 4) is het woord '(ander)' opgenomen in de vragen. 'Ander' heeft betrekking op een of meer BRIC landen waar de respondent nog niet actief is.*

\* Single response

1. Ja
2. Nee
- 8. Weet ik niet
- 9. Zeg ik liever niet

---

**Vestigingen die exporteren of direct investeren, maar niet in alle vier de BRIC landen**

Q17. Overweegt u in de komende 2 jaar naar een (ander) BRIC land te exporteren of een investering te doen in een (ander) BRIC land?

\* Single response

1. Ja
2. Nee
- 8. Weet ik niet
- 9. Zeg ik liever niet

**Als (Q16 = 1) OF (Q17 = 1) -> Q18**  
**Anders -> Q19**

---

**Vestigingen die export naar (andere) BRIC landen overwogen of in het verleden overwogen hebben**

Q18. Heeft u ooit onderzoek uitgevoerd naar de haalbaarheid van export naar / investeren in een (ander) BRIC land?

\* Single response

1. Ja
2. Nee
- 8. Weet ik niet
- 9. Zeg ik liever niet

---

**Vestigingen die exporteren of direct investeren, maar niet in alle vier de BRIC landen**

Q19. Welke belemmeringen die specifiek zijn voor BRIC landen ziet u bij export naar / investeren in een (ander) BRIC land?

*ENQ: BRIC staat voor Brazilië, Rusland, India en China*

*ENQ: Indien respondent wel exporteert of investeert in één of meerdere BRIC landen, laat hem dan antwoorden over het BRIC land waarin nog geen activiteiten plaatsvinden.*

*ENQ: Dit is een open vraag. Onderstaande mogelijkheden kunnen gebruikt worden als voorbeeld ter verduidelijking voor de respondent.*

\* Multiple response

-7. Ik zie geen belemmeringen (Exclusief antwoord)

**Praktische belemmeringen:**

1. Ontbreken van lokale contacten (financiers, agenten of importeurs)
2. Gebrek aan gekwalificeerd personeel in de BRIC's
3. Afstand
4. Taal
5. Valutarisico

**Culturele belemmeringen:**

6. Corruptie
7. Criminaliteit
10. Betalingsrisico
11. Financieringsrisico
12. Grote verschillen in wijze van zaken doen
13. Risico reputatieschade op te lopen (bv. risico geassocieerd te worden met milieu-problematiek of kinderarbeid)

**Institutionele belemmeringen**

14. Dwingende bemoeienis van de overheid in BRIC landen
15. Handels/investeringsbarrières (invoerrechten, -vergunningen)
16. Risico's van namaak en plagiaat
17. Bureaucratische rompslomp (bv. traagheid verkrijgen vergunningen)
18. Overheid in een BRIC land is onbetrouwbaar
19. Onbetrouwbare financiële instellingen

998. Anders, namelijk...

-8. Weet ik niet (Exclusief antwoord)

-9. Zeg ik liever niet (Exclusief antwoord)

**Als ten minste 2 items worden genoemd -> Q20**

**Anders -> Q21**



---

## Vestigingen die exporteren of direct investeren, maar niet in alle vier de BRIC landen

Q20. Wat zijn volgens u de belangrijkste belemmeringen die specifiek zijn voor BRIC landen?

ENQ: Noteer belemmeringen in volgorde van belangrijkheid

ENQ: Maximaal drie antwoorden mogelijk

\* Multiple response

1. Ontbreken van lokale contacten (financiers, agenten of importeurs) (Toon indien  
Q19 = 1)
  2. Gebrek aan gekwalificeerd personeel in de BRICs (Toon indien  
Q19 = 2)
  3. Afstand (Toon indien  
Q19 = 3)
  4. Taal (Toon indien  
Q19 = 4)
  5. Valutarisico (Toon indien  
Q19 = 5)
  6. Corruptie (Toon indien  
Q19 = 6)
  7. Criminaliteit (Toon indien  
Q19 = 7)
  10. Betalingsrisico (Toon indien  
Q19 = 10)
  11. Financieringsrisico (Toon indien  
Q19 = 11)
  12. Grote verschillen in wijze van zaken doen (Toon indien  
Q19 = 12)
  13. Risico reputatieschade op te lopen (Toon indien  
Q19 = 13)
  14. Dwingende bemoeienis van de overheid in BRIC landen (Toon indien  
Q19 = 14)
  15. Handels/investeringsbarrières (invoerrechten, -vergunningen) (Toon indien  
Q19 = 15)
  16. Risico's van namaak en plagiaat (Toon indien  
Q19 = 16)
  17. Bureaucratische rompslomp (Toon indien  
Q19 = 17)
  18. Overheid in een BRIC land is onbetrouwbaar (Toon indien  
Q19 = 18)
  19. Onbetrouwbare financiële instellingen (Toon indien  
Q19 = 19)
998. Anders, namelijk ...
- 8. Weet ik niet (Exclusief antwoord)
- 9. Zeg ik liever niet (Exclusief antwoord)

---

**Vestigingen die exporteren of direct investeren, maar niet in alle vier de BRIC landen**

Q21. Welke belemmeringen die specifiek zijn voor uw bedrijf of product ziet u bij export naar / investeren in (ander) een BRIC land?

ENQ: BRIC staat voor Brazilië, Rusland, India en China

ENQ: Indien respondent wel exporteert of investeert in één of meerdere BRIC landen, laat hem dan antwoorden over het BRIC land waarin nog geen activiteiten plaatsvinden.

ENQ: Dit is een open vraag. Onderstaande mogelijkheden kunnen gebruikt worden als voorbeeld ter verduidelijking voor de respondent.

\* Multiple response

-7. Ik zie geen belemmeringen (Exclusief antwoord)

1. Onvoldoende vraag naar uw product(en)

2. Er worden te hoge producteisen gesteld vanuit de lokale overheid (bv. gezondheidseisen)

3. Onaantrekkelijk prijsniveau op de BRIC markt

4. Grote concurrentie

5. Onvoldoende productiecapaciteit

6. Onvoldoende (bank)financiering (om te exporteren naar een BRIC land, of om het productievolume hier of in een BRIC land uit te breiden)

998. Anders, namelijk...

-8. Weet ik niet (Exclusief antwoord)

-9. Zeg ik liever niet (Exclusief antwoord)

**Als ten minste 2 items worden genoemd -> Q22**

**Anders -> Q23**

---

**Vestigingen die exporteren of direct investeren, maar niet in alle vier de BRIC landen**

Q22. Wat zijn volgens u de belangrijkste bedrijf/product specifieke belemmeringen?

ENQ: Noteer belemmeringen in volgorde van belangrijkheid!

ENQ: Maximaal drie antwoorden mogelijk

\* Multiple response

1. Onvoldoende vraag naar uw product(en)

(Toon indien Q21 = 1)

2. Er worden te hoge producteisen gesteld

(Toon indien Q21 = 2)

3. Onaantrekkelijk prijsniveau op de BRIC markt

(Toon indien Q21 = 3)

4. Grote concurrentie

(Toon indien Q21 = 4)

5. Onvoldoende productiecapaciteit

(Toon indien Q21 = 5)

6. Onvoldoende (bank)financiering (om te exporteren naar een BRIC land, of om het productievolume hier of in een BRIC land uit te breiden)

(Toon indien Q21 = 6)

998. Anders, namelijk...

-8. Weet ik niet (Exclusief antwoord)

-9. Zeg ik liever niet (Exclusief antwoord)

---

**Vestigingen die exporteren of direct investeren, maar niet in alle vier de BRIC landen**

Q23. Weet u of uw Europese concurrenten exporteren naar / (direct) investeren in een BRIC land?

\* Single response

1. Ja
2. Nee
- 9. Zeg ik liever niet

**Als Q23 = 1 -> Q24**  
**Anders -> Q27**

---

**Vestigingen die exporteren of direct investeren, maar niet in alle vier de BRIC landen, waarvan de Europese concurrentie wel in de BRIC's investeert**

Q24. Weet u waarom zij dat doen?

\* Single response

1. Ja
2. Nee
- 9. Zeg ik liever niet

**Als Q24 = 1 -> Q25**  
**Anders -> Q27**

---

**Vestigingen die exporteren of direct investeren, maar niet in alle vier de BRIC landen, die een beeld hebben waarom de Europese concurrentie wel in de BRIC's investeert**

Q25. Waarom exporteert / investeert de Europese concurrentie wel in een BRIC land?

*ENQ: Dit is een open vraag. Onderstaande mogelijkheden kunnen gebruikt worden als voorbeeld ter verduidelijking voor de respondent.*

*ENQ: Meer antwoorden mogelijk*

\* Multiple response

1. Gunstige ligging
2. Historische banden
3. Minder taalbarrières
4. Gunstiger prijs
5. Product sluit beter aan op vraag uit BRIC landen
6. Meer financiële ondersteuning van hun overheden
7. Meer niet-financiële ondersteuning van hun overheden
998. Anders, namelijk...
- 8. Weet ik niet (Exclusief antwoord)
- 9. Zeg ik liever niet (Exclusief antwoord)

---

**Vestigingen die exporteren of direct investeren, maar niet in alle vier de BRIC landen, die een beeld hebben waarom de Europese concurrentie wel in de BRIC's investeert**

Q26. Uit welke landen komen deze naar BRIC landen exporterende concurrenten?

*ENQ: Meer antwoorden mogelijk*

\* Multiple response

0 Zie lijst Q8

---

## Deel C: Overheidsbeleid

---

### Alle vestigingen

Q27. In dit laatste onderdeel willen we ingaan op het beleid van de Nederlandse overheid om internationale activiteiten te ondersteunen.

Er zijn verschillende instrumenten en programma's waarmee de Nederlandse overheid de Nederlandse bedrijven kan helpen bij hun exportactiviteiten en hun investeringen in het buitenland. Voorbeelden hiervan zijn informatie of advies, financiële ondersteuning (subsidies) en matchmaking (tussen Nederlandse en buitenlandse bedrijven)

Heeft uw bedrijf (in Nederland) behoefte aan exportondersteuning vanuit de Nederlandse overheid?

*ENQ: Dit is een open vraag. Onderstaande mogelijkheden kunnen gebruikt worden als voorbeeld ter verduidelijking voor de respondent.*

\* Multiple response

2. Nee (Exclusief antwoord)

3. Ja, aan informatie of advies

4. Ja, aan financiële ondersteuning (exportkredietverzekering, subsidie)

5. Ja, aan deelname handelsmissies

6. Ja, aan matchmaking

7. Ja, aan hulp bij problemen met buitenlandse autoriteiten

998. Anders, namelijk...

-8. Weet ik niet (Exclusief antwoord)

-9. Zeg ik liever niet (Exclusief antwoord)

---

### Alle vestigingen

Q28. Bent u bekend met de ondersteuning die de Nederlandse overheid kan geven om export en investeringen te bevorderen?

\* Single response

1. Ja

2. Nee

-9. Zeg ik liever niet

**Als Q28 = 1 -> Q29**

**Anders -> Q32**

---

### Vestigingen die bekend zijn met de ondersteuning van de Nederlandse overheid

Q29. Heeft u ooit gebruik gemaakt van ondersteuning vanuit de Nederlandse overheid?

\* Single response

1. Ja

2. Nee

-8. Weet ik niet

-9. Zeg ik liever niet

**Als Q29 = 1 -> Q30**

**Anders -> Q32**

### **Vestigingen die gebruik hebben gemaakt van ondersteuning van de Nederlandse overheid**

Q30. Waaruit bestond de ondersteuning die u vanuit de Nederlandse overheid kreeg?

\* Multiple response

1. Informatie of advies van NL EVD Internationaal (Economische Voorlichtingsdienst)
  2. Financiële ondersteuning (exportkredietverzekering, subsidie)
  3. Deelname aan handelsmissies
  4. Matchmaking
  5. Bemiddeling bij conflicten met buitenlandse autoriteiten
998. Anders, namelijk...
- 8. Weet ik niet (Exclusief antwoord)
- 9. Zeg ik liever niet (Exclusief antwoord)

---

### **Vestigingen die gebruik hebben gemaakt van ondersteuning van de Nederlandse overheid**

Q31. De overheid kan bedrijven die actief zijn in het buitenland ook via ambassades en consulaten ondersteunen. Zo kunt u zakenpartners in het buitenland vinden via ambassades, NBSO (Business Support Offices) of via het TWA netwerk (Technisch Wetenschappelijk Attachés).

Maakt u hiervan gebruik?

\* Multiple response

2. Nee (Exclusief antwoord)
  3. Ja, voor marktkanssignalering
  4. Ja, voor markttoegang
  5. Ja, voor conflictbemiddeling
998. Ja, anders, namelijk...
- 8. Weet ik niet (Exclusief antwoord)
- 9. Zeg ik liever niet (Exclusief antwoord)

---

### **Alle vestigingen**

Q32. Zou u meer informatie over ondersteuning vanuit de overheid willen hebben?

\* Single response

1. Ja
  2. Nee
- 8. Weet ik niet
- 9. Zeg ik liever niet

**Als Q32 = 1 -> Q33**

**Anders -> Q35**

---

### **Vestigingen die behoefte hebben aan informatie vanuit de overheid**

Q33. Aan wat voor informatie heeft u behoefte?

*ENQ: dit is een open vraag. Onderstaande mogelijkheden kunnen gebruikt worden als voorbeeld ter verduidelijking voor de respondent en om de gegeven antwoorden later te hercoderen.*

\* Multiple response

1. Aan advies van NL EVD Internationaal (Economische Voorlichtingsdienst)
  2. Over financiële ondersteuning (exportkredietverzekering, subsidie)
  3. Over deelname aan handelsmissies
  4. Over matchmaking
  5. Over bemiddeling bij conflicten met buitenlandse autoriteiten
998. Anders, namelijk...
- 8. Weet ik niet (Exclusief antwoord)
- 9. Zeg ik liever niet (Exclusief antwoord)

---

**Vestigingen die behoefte hebben aan informatie vanuit de overheid**

Q34. Via welk kanaal zou u deze informatie willen ontvangen?

\* Multiple response

1. Overheidswebsites
2. Brochures
3. Seminars en congressen

998. Anders, namelijk ...

-8. Weet ik niet (Exclusief antwoord)

-9. Zeg ik liever niet (Exclusief antwoord)

---

**Alle vestigingen**

Q35. Ten slotte willen wij u een aantal stellingen over het beleid van de Nederlandse overheid voorleggen. Zou u per stelling aan willen geven of u het er geheel mee eens bent (5), mee eens bent (4), niet eens of oneens bent (3) mee oneens bent (2) of geheel mee oneens bent (1).

\* Item popup

! 5 = Geheel mee eens

! 4 = Mee eens

! 3 = Neutraal

! 2 = Mee oneens

! 1 = Geheel mee oneens

! -7 = Niet van toepassing (niet voorlezen!)

! -8 = Weet ik niet (niet voorlezen!)

! -9 = Zeg ik liever niet (niet voorlezen!)

A. In de BRIC's liggen kansen voor mijn sector/branche

B. Het belang van de BRIC's voor mijn bedrijf (in Nederland) zal toenemen

C. Zonder ondersteuning van de overheid zal ik niet naar een BRIC land exporteren of daar investeren

D. Mijn bedrijf heeft behoefte aan informatie van de overheid over marktkansen in de BRIC's

E. De door de overheid georganiseerde handelsmissies naar de BRIC's zijn van groot belang

F. Voor export naar de BRIC's is matchmaking door de overheid van groot belang

G. Exportondersteuning vanuit de overheid is goed toegankelijk

H. Exportondersteuning vanuit private organisaties (brancheorganisatie of een belangenorganisatie, zoals het Nederlands Centrum voor Handelsbevordering, NCH) is voor mijn bedrijf van groter belang dan ondersteuning vanuit de overheid

---

**Deel D: Afsluiting**

---

**Alle vestigingen**

Q36. Dit waren de vragen. Hartelijk dank voor uw medewerking. Heeft u nog opmerkingen?

\* Single response

998. Ja, namelijk...

2. Nee

---

**Alle vestigingen**

Q37. Op 21 november 2011 wordt het onderzoeksrapport met de uitkomsten van deze enquête gepubliceerd. Als u hieronder uw mailadres geeft sturen wij u graag een exemplaar van dit rapport toe.

\* Single response

998. E-mailadres: ...

2. Geen interesse