

M200614

**Exporterende starters: starters met meer
ambities en betere prestaties**

Jolanda Hessels
Dick Snel
Zoetermeer, november 2006



Exporterende starters: starters met meer ambities en betere prestaties

Ondernemers die direct vanaf de start of kort daarna exporteren hebben in het algemeen een hogere opleiding en meer levenservaring dan starters die niet exporteren. De exporterende starters zijn ambitieuzer dan hun niet-exporterende collega's. Dit komt tot uitdrukking in het aantal uren dat de ondernemers in het bedrijf actief zijn en de doelen die de ondernemers voor het bedrijf stellen. De exporterende starter wil bij de start vooral nieuwe markten bewerken en een zo hoog mogelijke winst behalen. Om internationaal actief te zijn, wordt er verondersteld dat er geïnvesteerd moet worden. Exporterende starters blijken inderdaad meer financiële middelen bij de start in te zetten. Ook in de jaren na de start worden er vaker extra middelen ingezet. Daar staat tegenover dat de exporterende starters betere financiële prestaties leveren dan de niet-exporteurs. De starter die over de grens actief wil zijn zal met iets speciaals op de markt moeten komen om een plaats op een buitenlandse markt te veroveren. Met kennis en een 'unique selling proposition' gaan de exporterende starters inderdaad de markt op. Hierbij wordt in grote mate gebruik gemaakt van nieuwe technieken of vin-dingen. Juist voor de kleinere, startende, bedrijven is het moeilijk om alles alleen te doen. Ruim 40% van de exporterende starters werkt dan ook samen met andere bedrijven.

1 Inleiding

In onderzoek is er in toenemende mate aandacht voor bedrijven die vanaf de start of kort daarna internationaal actief zijn. Deze bedrijven worden vaak aangeduid met de term 'born globals' of 'international new ventures' (o.a. Oviatt and McDougall; 1994, Knight & Cavusgil, 1996; Madsen & Servais, 1997)¹. Vooral nog is echter specifiek voor Nederland weinig bekend over kenmerken en prestaties van bedrijven die vanaf de start internationaal actief zijn.

Deze minirapportage richt zich op exporterende starters in Nederland en gaat in op de volgende vragen:

- Wat zijn *kenmerken en gedrag van ondernemers* die vanaf de start exporteren en in hoeverre onderscheiden ze zich van andere starters?
- Wat zijn *kenmerken van bedrijven* die vanaf de start exportgericht zijn en in hoeverre is dit onderscheidend van de kenmerken van andere startende bedrijven?
- Hoe *presteren* exporterende starters ten opzichte van andere starters?

¹ Oviatt, B.M. en P.P. McDougall (1994), Toward a Theory of International New Ventures, *Journal of International Business Studies* 25(1), pp. 45-64; Knight, G.A. en S.T. Cavusgil (1996), The Born Global firm: a challenge to traditional internationalization theory, *Advances in International Marketing*, 8, pp. 11-26; Madsen, T.K. en P. Servais (1997), The internationalization of born globals: An evolutionary process, *International Business Review*, 6, pp. 61-583.

De bron van de informatie voor deze rapportage vormen de EIM-Starterscohorten 1998-2000 (starters in de periode 1998-2000). Deze groep bedrijven wordt sinds de oprichting in de genoemde jaren met jaarlijkse metingen gevolgd. Daardoor is het niet alleen mogelijk naar kenmerken te kijken van ondernemers en ondernemingen ten tijde van de start, maar ook naar prestaties over een aantal jaren¹.

Van de groep starters uit de starterscohorten 1998-2000 exporteert 6% direct bij de start. Na 1 jaar is dit aandeel gegroeid tot 8%². Bij ruim 40% van deze starters (3% van het totaal) zijn de exportactiviteiten goed voor minstens 20% van de omzet.

De exporterende starters zijn voornamelijk te vinden in de groothandel en de financiële en zakelijke diensten, respectievelijk 22 en 40% van de exporterende starters. In tabel 1 is eveneens te zien dat in vergelijking met de niet-exporterende ondernemingen, de exporteurs minder actief zijn in de bouw en de overige dienstverlening.

Tabel 1 Starters naar sectoren, in procenten van totaal

	<i>exporterend</i>	<i>niet-exporterend</i>	<i>totaal</i>
industrie	5	3	3
bouw	2	15	14
groothandel	22	5	6
detailhandel	8	12	12
horeca/auto- en reparatiebedrijven, vervoer	8	7	7
financiële en zakelij- ke diensten	40	36	36
overige diensten	15	22	22
totaal	100	100	100

Bron: EIM-Starterscohorten 1998-2000, meting startjaar.

¹ Bij de meting in het startjaar van EIM-Starterscohorten 1998-2000 namen 1.628 ondernemers deel. Het aantal deelnemers 5 jaar na de start bedroeg 588.

² In het vervolg van de rapportage worden onder exporterende starters verstaan, die bedrijven die direct bij de start of binnen een jaar daarna exporteren, tenzij anders aangegeven.

2 Kenmerken en gedrag van ondernemers die vanaf de start exporteren

Exporteurs hoger opgeleid

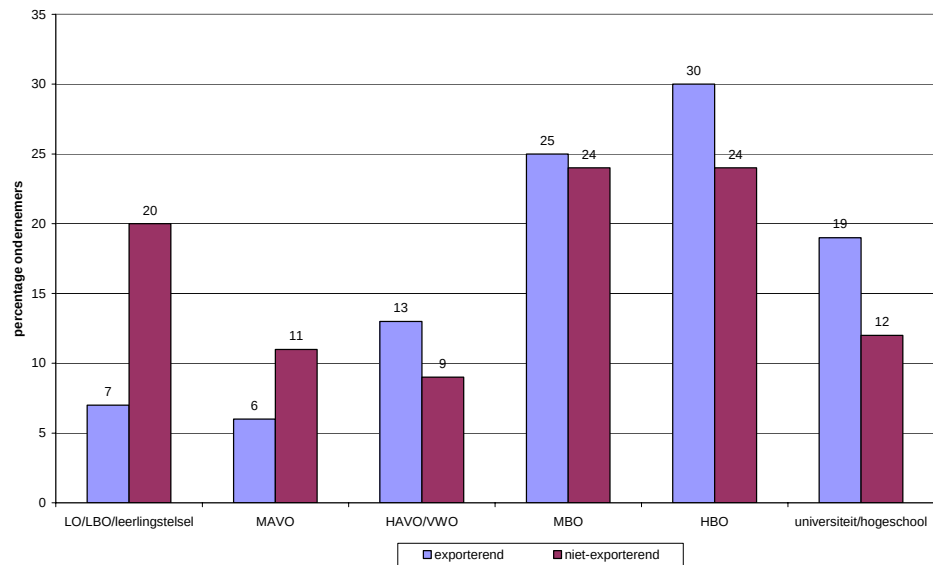
Een vroege internationalisering van een bedrijf wordt vaak in verband gebracht met kenmerken van de ondernemer. Zo zouden bijvoorbeeld ervaring en een hogere opleiding positief verband houden met export bij kleine bedrijven (Westhead, 1995)¹. In dit hoofdstuk wordt nader bekeken in hoeverre ondernemers van bedrijven die exporteren vanaf de start andere kenmerken hebben en zich anders gedragen dan ondernemers van bedrijven die geen exportactiviteiten hebben bij de start.

Het blijkt dat exporterende starters inderdaad een hogere opleiding hebben genoten. De grootste groep exporteurs heeft een HBO-opleiding genoten (30%). In verhouding tot niet-exporteurs geven exporterende starters vaker aan een hogere opleiding te hebben gevolgd (HBO of universiteit). Vooral onder de starters die nadrukkelijker exporteren (20% of meer van de omzet komt voor rekening van export) komen relatief veel universitair geschoolden voor.

De exporterende ondernemers hebben bovendien meer levenservaring: 17% is 50 jaar of ouder, tegenover 10% bij de niet-exporterende ondernemers.

¹ Westhead, P. (1995), Exporting and non-exporting small firms in Great Britain, *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 1(2), pp. 6-36.

Figuur 1 Opleiding ondernemer bij start



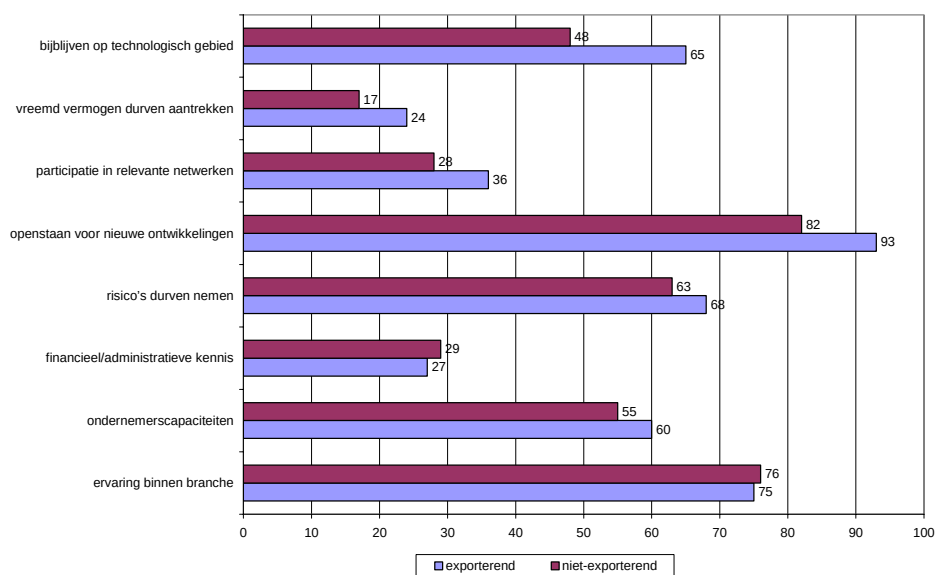
Bron: EIM-Starterscohorten 1998-2000, meting startjaar.

Kwalificaties vaker in sterke mate aanwezig

Om te exporteren dienen ondernemers over vaardigheden te beschikken om over de landsgrenzen heen te (kunnen) kijken. In figuur 2 is te zien in hoeverre startende ondernemers zeggen sterk of zeer sterk over diverse kwalificaties en eigenschappen te beschikken.

Exporteurs blijken vooral sterk open te staan voor nieuwe ontwikkelingen: 93% geeft aan dat deze kwalificatie sterk of zeer sterk aanwezig is. Kenmerken waarin exporterende starters zich onderscheiden van niet-exporterende starters zijn dat ze vaker aangeven open te staan voor nieuwe ontwikkelingen, te participeren in relevante netwerken, vreemd vermogen aan te durven trekken en bij te blijven op technologisch gebied. Vooral bij de starters met minstens 20% exportomzet zijn de kwalificaties netwerken en het aantrekken van vreemd vermogen nog nadrukkelijker aanwezig.

Figuur 2 Kwalificaties/eigenschappen ondernemers, sterk of zeer sterk aanwezig, in procenten van totaal

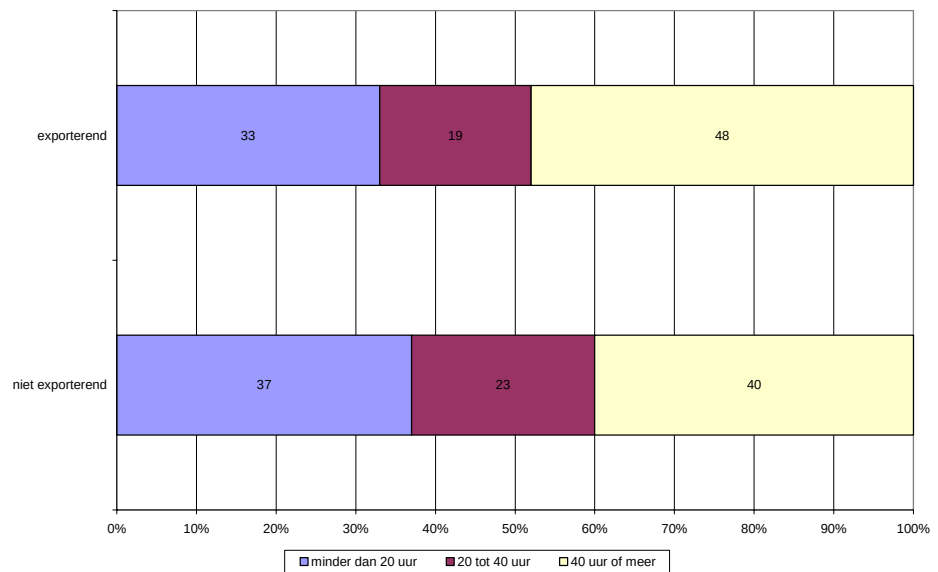


Bron: EIM-Starterscohorten 1998-2000, meting startjaar.

Vaker meer uur in bedrijf actief

Het is een bekend gegeven dat veel starters in het begin op parttimebasis in de onderneming actief zijn. In eerste instantie worden de activiteiten bijvoorbeeld nog gecombineerd met een baan in loondienst (als inkomensgarantie) of met de zorg voor het gezin. In figuur 3 is te zien dat exporterende starters naar verhouding meer tijd in de onderneming steken dan niet-exporterende starters. Bijna de helft van de exporteurs was bij de start 40 uur of meer werkzaam in het bedrijf. Bij de niet-exporteurs ligt dit percentage met 40% beduidend lager.

Figuur 3 Aantal uren werkzaam in onderneming bij start, in procenten van totaal



Bron: EIM-Starterscohorten 1998-2000, meting startjaar.

3 Kenmerken van bedrijven die vanaf de start exporteren

Op basis van de literatuur kan verwacht worden dat bedrijven die vanaf de start of kort daarna exporteren andere kenmerken hebben dan startende bedrijven die niet opereren op internationale markten. Zo wordt het bezit van unieke bronnen, waaronder technologie en kennis, bijvoorbeeld vaak als een belangrijke voorwaarde gezien waardoor starters in staat kunnen zijn om te opereren op internationale markten (Oviatt en McDougall, 1994). Dit biedt hen bijvoorbeeld een al dan niet tijdelijk concurrentievoordeel op buitenlandse markten. Met name bedrijven die vanaf de start een uitgebreide internationale aanwezigheid hebben zullen vaak actief zijn in nichemarkten (Knight en Cavusgil, 1996). Ook is te verwachten dat exporterende starters samenwerking zoeken met andere bedrijven (Oviatt en McDougall, 1994), ondanks het feit dat dit het gevaar met zich meebrengt dat de samenwerkende partner misbruik kan maken van waardevolle kennis of technologie van het bedrijf. Starters hebben vaak beperkte middelen, waardoor samenwerking nodig is bijvoorbeeld om de eigen producten in het buitenland in de markt te zetten of om de eigen producten met de juiste technologie te combineren. In dit hoofdstuk wordt nader bekeken wat kenmerken van bedrijven zijn die exporteren vanaf de start en in hoeverre deze kenmerken verschillen van die van starters die geen exportactiviteiten hebben.

3.1 Kenmerken producten

Meer onderscheid van concurrenten

Bijna de helft van de exporteurs geeft aan dat hun product of dienst zich sterk onderscheidt van dat van de concurrenten. Dit is aanzienlijk meer het geval dan bij de niet-exporteurs, waar 24% zegt dat hun product of dienst zich sterk onderscheidt van dat van de concurrenten (tabel 2).

Tabel 2 Onderscheiden van concurrenten (product/dienst heeft een unique selling proposition), in procenten van totaal

	<i>exporterend</i>	<i>niet-exporterend</i>	<i>totaal</i>
ja, sterk	46	24	26
ja, deels	39	46	45
nee	15	30	29
totaal	100	100	100

Bron: EIM-Starterscohorten 1998-2000, meting startjaar.

Kennis vormt een zeer belangrijke productiefactor

Bij meer dan de helft van de startende exporteurs is kennis een uitermate belangrijke productiefactor voor het bedrijf (zie tabel 3). 54% geeft aan dat een zeer sterke bijdrage levert. Ook hierin verschilt de exporterende starter van de niet-exporteur. Door de niet-exporteurs wordt dit minder vaak genoemd als zeer belangrijk (39%).

Tabel 3 Kennis belangrijke productiefactor voor bedrijf, in procenten van totaal

	<i>exporterend</i>	<i>niet-exporterend</i>	<i>totaal</i>
zeer sterk	54	39	41
sterk	24	27	26
niet zo sterk	9	14	14
niet of nauwelijks	13	20	19
totaal	100	100	100

Bron: EIM-Starterscohorten 1998-2000, meting startjaar.

Vaker gebruik van nieuwe technieken of uitvindingen

Exporterende starters maken ook veel vaker gebruik van nieuwe technieken of uitvindingen. Voor een deel hangt dit samen met het gegeven dat producten en verpakkingen moeten worden aangepast aan de normen op de buitenlandse markten. Anderzijds worden deze technieken of uitvindingen ingezet om met unieke producten een plaats op de buitenlandse markt te veroveren. Bij bijna de helft van de exporterende bedrijven zijn de producten of diensten vrijwel geheel of voor een belangrijk deel gebaseerd op nieuwe technieken of technische uitvindingen (zie tabel 4). Hiermee verkrijgen deze bedrijven een sterke marktpositie.

Tabel 4 Producten/diensten gebaseerd op nieuwe technieken of technische uitvindingen, in procenten van totaal

	<i>exporterend</i>	<i>niet-exporterend</i>	<i>totaal</i>
vrijwel geheel	13	5	6
voor belangrijk deel	34	16	17
voor klein deel	24	18	19
niet of nauwelijks	29	61	58
totaal	100	100	100

Bron: EIM-Starterscohorten 1998-2000, meting startjaar.

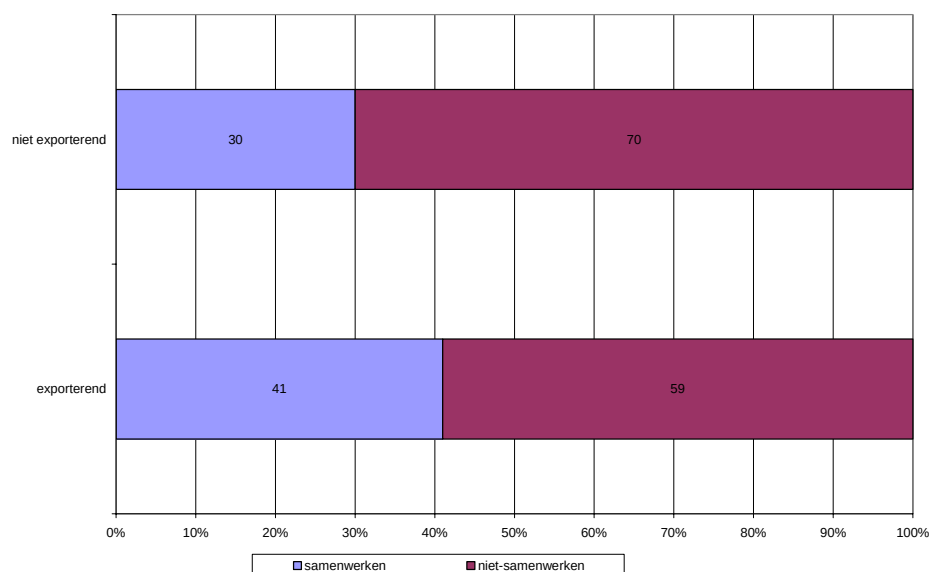
Uit bovenstaande wordt bevestigd dat de exporterende starters in zekere mate in het bezit zijn van een unieke marktpositie. Exporteurs geven vaker aan zichzelf te onderscheiden van concurrenten door het hebben van een unique selling proposition. Kennis wordt gezien als een belangrijke productiefactor. Om uniek te zijn is het niet verwonderlijk dat de exporteurs producten of diensten aanbieden die vaak geheel of voor een belangrijk deel gebaseerd zijn op innovaties.

3.2 Samenwerken

Exporterende starters werken vaker samen

Door de samenwerkingsrelaties kunnen de exporterende bedrijven profiteren van buitenlandse ervaringen van andere bedrijven, bedrijven die internationaal actief zijn of van buitenlandse partners die de markt openleggen. Samenwerking biedt ook de mogelijkheid een breder en hoogwaardiger producten-/dienstenpakket aan te bieden, en dus internationaal interessanter, waartoe het bedrijf alleen niet in staat is. In figuur 4 is te zien dat ruim 40% van de exporterende starters bij de start samenwerkt met andere bedrijven. Binnen deze groep is bij de starters met minstens 20% exportomzet de samenwerkingsgraad met 48% nog hoger. Bij niet-exporterende bedrijven lag dit percentage met 30 flink lager.

Figuur 4 Samenwerken met andere bedrijven bij start, in procenten van totaal



Bron: EIM-Starterscohorten 1998-2000, meting startjaar.

3.3 Ambities

Internationalisering zal vaak de nodige investeringen en inspanningen vereisen. Eerder is al aangegeven dat de exporterende ondernemer zelf naar verhouding veel tijd in de onderneming steekt, in vergelijking met niet-exporteurs.

Meer inzet financiële middelen

Uit tabel 5 blijkt dat exporteurs naar verhouding een hoger startkapitaal hebben dan de niet-exporterende starters. Van de niet-exporteurs heeft bijna 70% een startkapitaal van minder dan 11.500 euro, terwijl dit 55% is voor de starters die wel exporteren. 25% van de exporterende starters heeft een startkapitaal van ten minste 22.500 euro, terwijl dit geldt voor 17% van de niet-exporteurs.

Tabel 5 Hoogte startkapitaal, in procenten van totaal

<i>x 1.000 euro</i>	<i>exporterend</i>	<i>niet-exporterend</i>	<i>totaal</i>
minder dan 11,5	55	68	66
11,5 tot 22,5	20	15	16
22,5 of meer	25	17	18
totaal	100	100	100

Bron: EIM-Starterscohorten 1998-2000, meting startjaar.

Ook vlak na de start ligt de investeringsbereidheid bij de exporteurs hoger. Bijna 40% van de exporteurs heeft in het eerste jaar extra financiële middelen ingezet, tegenover 31% bij de niet-exporteurs (zie tabel 6).

Tabel 6 Sedert start extra middelen ingezet (in eerste jaar), in procenten van totaal

	<i>exporterend</i>	<i>niet-exporterend</i>	<i>totaal</i>
ja	39	31	32
nee	61	69	68
totaal	100	100	100

Bron: EIM-Starterscohorten 1998-2000, meting startjaar.

Na vijf jaar geldt nog steeds dat de exporteurs naar verhouding vaker extra financiële middelen hebben ingezet voor de onderneming dan de niet-exporteurs (zie tabel 7).

Tabel 7 Extra middelen ingezet voor onderneming in afgelopen 12 maanden (5 jaar na start), in procenten van totaal

	<i>exporterend (incl. nieuwe exporteurs*)</i>	<i>niet-exporterend</i>	<i>totaal</i>
ja	39	29	31
nee	61	71	69
totaal	100	110	100

* Onder exporterende bedrijven wordt na 5 jaar van de start verstaan: alle exporterende bedrijven op dat moment, dus exporterende bedrijven bij de start, inclusief de bedrijven die in de 5 daaropvolgende jaren zijn gaan exporteren, de zogenoemde nieuwe exporteurs.

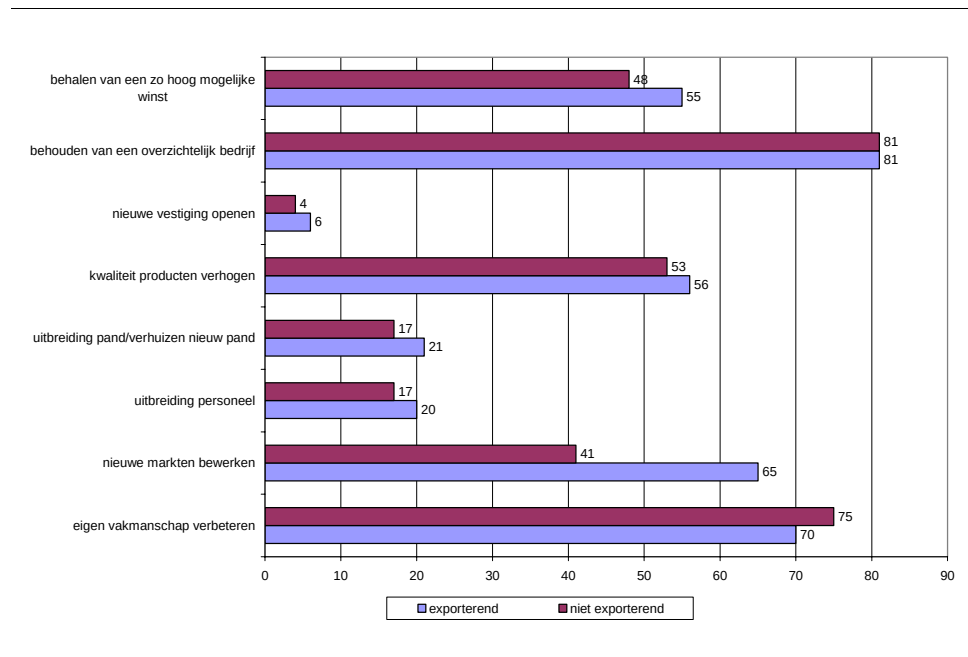
Bron: EIM Starterscohorten 1998-2000, meting startjaar+5.

Exporteurs streven ambitieuzere doelstellingen na

De sterkere ambitie van de exporterende starter komt eveneens tot uitdrukking in de doelstellingen die de bedrijven bij de start op de middellange termijn willen nastreven.

In figuur 5 zijn doelstellingen te zien die bedrijven bij de start op de middellange termijn nastreven. Hieruit komt naar voren dat exporterende starters meer ambitieuze doelstellingen nastreven dan de niet-exporterende starters, met name het bewerken van nieuwe markten en daarnaast het behalen van een zo hoog mogelijke winst.

Figuur 5 Nastreven doelstelling op middellange termijn (2 à 3 jaar), bij start in procenten van totaal



Bron: EIM-Starterscohorten 1998-2000, meting startjaar.

4 Prestaties

De veronderstelling is veelal dat internationaal actieve starters van belang zijn voor werkgelegenheid en economische groei (Moen, 2002)¹. Ook wordt er vaak van uitgegaan dat internationalisering diverse financiële voordelen met zich meebrengt voor nieuwe bedrijven, bijvoorbeeld doordat het bijdraagt aan de verbetering van het concurrentievermogen en aan betere financiële prestaties van het bedrijf (Zahra et al., 1997)².

¹ Moen, O. (2002), The Born Globals, A new generation of small European exporters, *International Marketing Review*, 19(2-3), pp. 156-175.

² Zahra, S.A., D.O. Neubaum en M. Huse (1997), The Effect of the Environment on Export Performance Among Telecommunications New Ventures, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 22(1), pp. 25-46.

Kwart van exporterende starters heeft personeelsgroei in 5 jaar

Na 5 jaar heeft van de nog actieve bedrijven gemiddeld een kwart personeel in loondienst. Bij de exporterende starters ligt dit aandeel wat hoger. Het percentage bedrijven met groei van de werkgelegenheid is bij de exporterende starters, met 25%, eveneens wat hoger (tegenover 20% bij de niet-exporteurs) maar is niet onderscheidend. Op het gebied van ontwikkeling van de werkgelegenheid is tussen de exporterende en de niet-exporterende starters dus nauwelijks verschil te constateren (zie tabel 8).

Tabel 8 Bedrijven met groei aantal werkzame personen, na 5 jaar, in procenten van totaal

	1998/2000 + 5
exporterend (incl. nieuwe exporteurs)	25
niet-exporterend	20
totaal	21

Bron: EIM-Starterscohorten 1998-2000, meting startjaar+5.

Betere financiële prestaties

In tegenstelling tot werkgelegenheidsgroei onderscheiden de exporterende starters zich wel van de niet-exporteurs op het gebied van financiële prestaties. De exporterende starters realiseerden bij de start in het algemeen een hogere omzet. De helft van de niet-exporterende starters realiseerde in het eerste jaar een maandomzet van minder dan 2.250.000 euro, tegenover 38% van de exporteurs (zie tabel 9). Bijna een kwart van de exporteurs realiseerde een maandomzet van meer dan 9.100.000 euro, terwijl dit percentage met 15% bij de niet-exporteurs aanzienlijk lager lag. Hierbij moet de kanttekening gemaakt worden dat onder de exporteurs relatief veel groot-handelsbedrijven aanwezig zijn, met een gemiddeld hoge omzet, en bij de niet-exporteurs relatief veel 'overige dienstverleners' die een betrekkelijk lage omzet realiseren.

Tabel 9 Gemiddelde maandomzet bij start, in procenten van totaal

x 1.000 euro	exporterend	niet-exporterend	totaal
minder dan 2.250	38	51	50
2.250 tot 9.100	38	34	35
meer dan 9.100	24	15	15
totaal	100	100	100

Bron: EIM-Starterscohorten 1998-2000, meting startjaar.

Vijf jaar na de start hebben de exporteurs een positievere omzetverwachting dan de niet-exporteurs (zie tabel 10). Dit kan wellicht verklaard worden doordat in een periode van economisch herstel, waarvan een toenemende internationale handel het eerste signaal is, de internationaal georiënteerde bedrijven hiervan het eerst profiteren.

Tabel 10 Omzetverwachting na 5 jaar (voor jaar_5 + 1), in procenten van totaal

	<i>exporterend</i>	<i>niet-exporterend</i>	<i>totaal</i>
sterke stijging	6	3	3
stijging	58	38	40
gelijk blijven	33	47	45
daling	2	10	10
sterke daling	1	2	2
totaal	100	100	100

Bron: EIM-Starterscohorten 1998-2000, meting startjaar+5.

Ook ten aanzien van het bedrijfsresultaat geldt dat exporteurs positievere verwachtingen hebben dan ondernemers van niet-exporterende bedrijven (zie tabel 11 en tabel 12).

Tabel 11 Bedrag verwacht bedrijfsresultaat na 5 jaar, in procenten van totaal

<i>x 1.000 euro</i>	<i>exporterend</i>	<i>niet-exporterend</i>	<i>totaal</i>
tot 50	61	79	76
50 tot 100	27	14	16
100 of meer	12	7	8
totaal	100	100	100

Bron: EIM-Starterscohorten 1998-2000, meting startjaar+5.

Tabel 12 Resultaatverwachting na 5 jaar (voor jaar_5 + 1), in procenten van totaal

	<i>exporterend</i>	<i>niet-exporterend</i>	<i>totaal</i>
sterke stijging	6	2	2
stijging	59	37	40
gelijk blijven	27	51	48
daling	7	9	9
sterke daling	1	1	1
totaal	100	100	100

Bron: EIM-Starterscohorten 1998-2000, meting startjaar+5.