

# De Nederlandse exportsterkte geclusterd

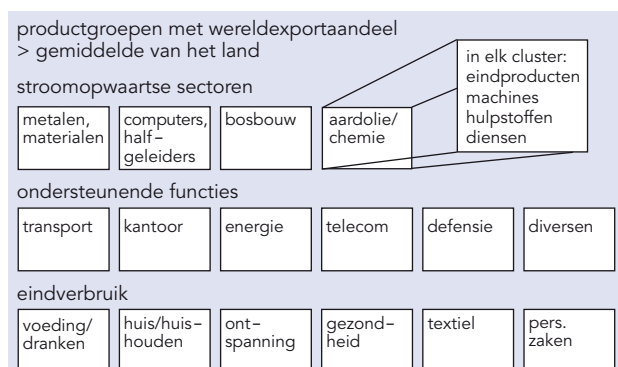
D. Jacobs en M. Lankhuizen

*Jacobs is hoogleraar Strategie aan de Rijksuniversiteit Groningen en lector aan het Amsterdam Fashion Institute. Lankhuizen is onderzoekster bij Rand Europe (ten tijde van het onderzoek bij Rijksuniversiteit Groningen).  
dany.jacobs@rug.nl*

Innovatiebeleid bouwt het beste voort op bewezen sterkte in plaats van kopiëren van andermans successen. Na zestien jaar is Porters clustermethode opnieuw toegepast om de Nederlandse specialisaties in kaart te brengen.

Zestien jaar geleden introduceerde Michael Porter zijn clustermethode en sindsdien is het innovatiebeleid niet meer hetzelfde geweest. Het ging Porter erom dat landen zich meer concentreren op waarin ze goed zijn dan dat ze elkaars successen proberen te imiteren (zoals dikwijls het geval is in het innovatiebeleid). Dat laatste leidt al snel tot overcapaciteit en concurrentie op kosten in plaats van op toegevoegde waarde. Porter presenteerde een methode waarmee het mogelijk is op een snelle manier geclusterde specialisatie van een land in kaart te brengen (Porter 1990). Startpunt van zijn methodologie is het berekenen van het aandeel van een land op de wereldexportmarkt voor alle producten samen. Alle sectoren – op een laag aggregatieniveau, waar de echte concurrentie dus plaatsvindt – waarvan het nationale exportaandeel in de wereldhandel groter is dan dat gemiddelde, worden als relatief succesvol beschouwd en in de analyse betrokken. Het Nederlandse aandeel in de wereldexport was zowel in 1986 als 2003 ongeveer 3,8 procent. Sectoren met een wereldexportaandeel van meer dan 3,8 procent worden als relatief sterk beschouwd, in de analyse betrokken en vervolgens in een schema, Porters gestandaardiseerde clusterkaart, geplaatst (zie figuur 1). Daardoor ontstaat krijg je al snel een eerste indruk van de relatieve specialisatie van een land. Porter definieerde in die clusterkaart zestien clusters op drie niveaus: stroomopwaartse sectoren, ondersteunende functies en eindverbruik. Binnen elk van deze zestien clusters worden nog eens vier soorten sectoren onderscheiden: eindproducten, machines, hulpstoffen en diensten.

Figuur 1. Porters standaard clusterkaart



Bron: Porter (1990)

Het voordeel van Porters clusterbenadering is de standaardisatie, waardoor de clusters snel kunnen worden ingevuld en internationaal met elkaar vergeleken. Het nadeel is dat deze indeling nogal arbitrair overkomt en bovendien nogal grofmazig is. Hooft een bepaalde productgroep bijvoorbeeld bij 'huishouden', 'persoonlijke zaken' of 'ontspanning' thuis? Bovendien zijn deze clusters in eerste instantie niet meer dan statistische constructies, waarbij de hypothese is dat daarbinnen constructieve interactie bestaat. In de loop der jaren zijn voor een aantal van deze clusters (of onderdelen ervan) meer diepgaande studies verricht, waarbij meer concreet is onderzocht waar wel en waar niet reële netwerken bestaan.

## Exportsterktes en sterke Nederlandse clusters in 2001-2003

In 2005 hebben wij de Nederlandse 'Porterclusters' opnieuw berekend op basis van de meest recente gegevens (Jacobs & Lankhuizen; 2005).<sup>1</sup> In tabel 1 presenteren wij de vijftig meest concurrerende goederensectoren van in totaal 826 Nederlandse succesvolle goederensectoren voor het jaar 2003, het laatste jaar waarvoor we over goede exportstatistieken beschikten. Naast de exportpercentages vermelden wij ook de absolute exportwaarden om een beeld te geven van het relatieve belang van de export van een sector voor de Nederlandse economie.

Van de vijftig meest concurrerende goederensectoren behoort ongeveer de helft tot het landbouw- & voedingscluster. Snijbloemen en bollen blijven onbedreigd nummer 1 en 2 met nog hogere wereldexportaandelen dan voorheen. Ook het aardolie- & chemiecluster is goed vertegenwoordigd. Het eerste hightechproduct vinden we op plaats 8 (de wafersteppers van ASML). Ook polaroidfilm (12), fotografische platen en film (22) en baggerschepen (47) behoren tot de exportsterktes van Nederland. Deze resultaten vertonen sterke overeenkomsten met vergelijkbaar onderzoek uit 1989-90 (Jacobs et al., 1990). De Nederlandse industriële structuur is in de periode 1986-2003 dus nauwelijks veranderd. De relatieve specialisatie van landen verandert inderdaad niet snel (Guerrieri & Tylecote, 1997: 119).

<sup>1</sup> Onderzoek in opdracht van het ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit.

Tabel 1. Nederlands meest concurrerende goederensectoren in 2003

rang	cluster		export	
			aandeel (%)	mIn US\$
1	P	snijbloemen & bloemknoppen	84.0	2815.52
2	H/H	bollen, knollen e.d.	83.3	799.86
3	V/D	Wonderoliezaad	73.8	0.28
4	V/D	ruwe olie van kokosnoten	67.6	92.78
5	P/CH	mono-, di- of trichloroacetic zuren, hun zouten en esters	65.0	32.76
6	V/D	verse of gedroogde cashewnoten	64.1	65.49
7	V/D	foelie	61.5	2.68
8	Cp	step & repeat aligners	60.5	1567.60
9	P/CH	melkzuur, zouten en esters van melkzuur	59.6	87.96
10	V/D	spruiten, vers of gekoeld	57.3	40.30
11	V/D	aardnootolie	55.8	328.46
12	O	polaroid film	55.1	246.18
13	V/D	boter, vet en olie van cacao	54.8	567.92
14	V/D	nootmuskaat	54.3	11.17
15	V/D	cacaopoeder, ongezoet	54.1	534.05
16	P/CH	residu's van aardolie of van oliën verkregen uit bitumineuze mineralen n.e.g.	52.2	58.62
17	V/D	mosselen, levend, vers of gekoeld	50.8	121.08
18	V/D	tong, vers, gekoeld of bevroren, zonder lever en kuit	50.7	145.77
19	H/H	levende planten, stekken en scheuten; paddestoelenmycelium	50.6	2102.46
20	V/D	afval van cacao	48.6	7.83
21	DIV	samengesteld papier en karton	47.4	281.29
22	O	fotografische platen en film	46.7	49.54
23	P/CH	cumene	42.7	136.76
24	V/D	ruwe olie van palmpitten of babassu-olie	42.5	8.14
25	V/D	haring, gepekeld	42.0	15.88

Bron: eigen berekeningen op basis van OECD-gegevens

Dat exportsterkte niet altijd samen gaat met een groot aandeel van de Nederlandse economie zelf, blijkt uit de laatste kolom. Het kan dus gaan om sterkte in relatief smalle niches.

Overigens zijn deze cijfers niet helemaal goed vergelijkbaar met die van 1986 (Jacobs et al., 1990). Indertijd werd gebruik gemaakt van de wereldhandelsstatistieken van de UNO. Voor dit nieuwe onderzoek bleken de exportstatistieken van de OECD meer geschikt. Ze bevatten meer productgroepen, waaronder ook heel wat voor dienstensectoren. In zekere mate bevatten ze zelfs te veel productgroepen. Indachtig het principe van Porter dat we het moeten hebben over het sectorniveau waarop de concurrentie reëel plaatsvindt, hebben we de productgroepen zoveel mogelijk op die wijze gedefinieerd. Concreet wil dit zeggen dat we de ongeveer 5.500 productgroepen hebben teruggebracht tot 826. Dat is nog steeds veel meer dan de ongeveer 450 waarmee in 1989-90 is gewerkt. Daar staat tegenover dat de OECD-statistieken niet de gehele wereldhandel omvatten. Naar schatting gaat het om tachtig procent van de wereldexport. We gaan ervan uit dat in de twintig procent waarover geen cijfers bekend zijn, Nederland een zelfde aandeel heeft, maar dit is natuurlijk niet noodzakelijk zo.

Tabel 2 toont de meest succesvolle Nederlandse dienstensectoren, zoals men ziet een veel kortere lijst en dan nog voor 2001. Wat betreft de diensten hebben we nog steeds af te rekenen met onvolledige internationale exportstatistieken op laag aggregatieniveau. De OECD-database verzamelt gegevens voor in principe 109 dienstencategorieën. Voor Nederland zijn evenwel niet voor alle categorieën data beschikbaar. Zo ontbreken voor de zakelijke

dienstverlening de data op een gedetailleerd niveau. Daarnaast zijn ook de reeksen voor andere landen onvolledig. Een wereldtotaal op een laag aggregatieniveau ontbreekt hierdoor. De 'wereld' bestaat voor wat betreft de diensten vooralsnog uit de som van de EU en de VS. Deze reeksen zijn relatief compleet, maar ook hier vallen nog sectoren weg, omdat bepaalde gegevens ontbreken. Hierdoor blijven uiteindelijk maar 31 dienstencategorieën met voldoende data over. Passen we hierop de selectiecriteria van Porter toe, dan levert dat niet meer dan de in tabel 2 genoemde tien succesvolle dienstensectoren op.

Tabel 2. De meest concurrerende dienstensectoren van Nederland

rang	cluster		export	
			aandeel (%)	mIn US\$
1	DIV	284 zakelijke dienstverlening n.e.g.	35.6	13.280,42
2	DIV	249 dienstverlening in de bouw	19.3	3.182,07
3	DIV	246 post- en koeriersdiensten	14.3	370,47
4	O	289 persoonlijke, culturele en recreatieve diensten n.e.g.	12.0	383,89
5	TR	206 overzees transport	11.6	7469,28
6	TR	214 transport n.e.g.	9.2	4325,69
7	TR	211 luchtvervoer, passagier	8.9	4406,22
8	TR	212 luchtvervoer, vracht	8.6	975,38
9	Tel	247 telecommunicatiediensten	8.3	1483,66
10	DIV	272 operational leasing services	6.5	754,36

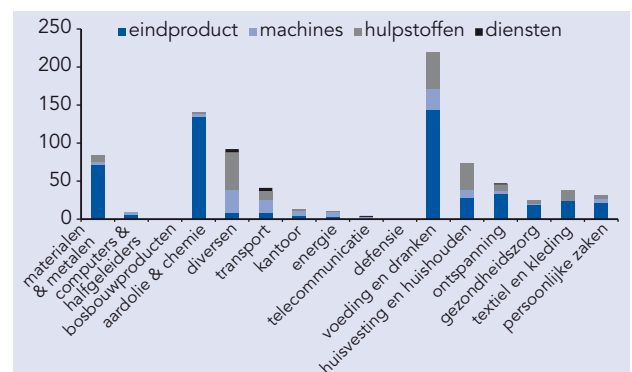
Bron: eigen berekeningen op basis van OECD-gegevens

De profilering van Nederland als distributieland wordt door de cijfers in tabel 2 ondersteund: transport is goed vertegenwoordigd. Ook de bouw blijkt een internationaal concurrerende sector. Het gaat hier wellicht niet zozeer om woningbouw (waarvoor niet zoveel over de grens wordt gedaan) dan wel om infrastructuurbouw (inclusief baggerwerk). Nederlands meest concurrerende dienstensector is de restcategorie 'zakelijke dienstverlening n.e.g.'. Deze omvat ondermeer transacties tussen ingezetenen en niet-ingezetenen, veiligheids- en onderzoeksdiensten, vertalingen, fotografische diensten, het schoonmaken van gebouwen, onroerend goed diensten aan ondernemingen en de distributie van elektriciteit, water, gas en andere aardolieproducten.

## De clusterkaart anno 2003 in vergelijking met die van 1986

Nadat alle Nederlandse competitieve sectoren geïnventariseerd zijn, zijn deze zo goed mogelijk ondergebracht in Porters clusterkaart. De resultaten hiervan zijn weergegeven in de figuur 2.

Figuur 2. Samenvattend overzicht van de clusterkaart



Bron: eigen onderzoek.

In tabel 3 worden de 10 sterkste Porterclusters van 1986 vergeleken met die van 2003. Hier wordt zichtbaar dat we deze keer met veel meer productgroepen hebben gewerkt.

Tabel 3. Sterkste Nederlandse clusters in 1986 en 2003

1986			2003		
nr.	cluster	succesvolle productgroepen	nr.	cluster	succesvolle productgroepen
1	voeding & dranken	79	1	voeding & dranken	220
2	aardolie/chemie	50	2	aardolie & chemie	141
3	transport	26	3	diversen	92
4	metalen &	24	4	metalen &	84
5	materialen	19	5	materialen	74
6	huisvest. & -houden	15	6	huisvest. & -houden	47
7	textiel & kleding	13	7	ontspanning	41
8	persoonlijke zaken	11	8	transport	35
9	diversen	9	9	textiel & kleding	31
10	kantoor gezondheid	8	10	persoonlijke zaken gezondheid	25

Bron: Eigen onderzoek

Uit figuur 2 en tabel 3 valt het volgende op te maken:

- ondanks het gebruik van een nieuwe, meer gedetailleerde databron, komt in sterke mate een zelfde beeld naar voren voor 1986 en 2003. Een industriële structuur wijzigt niet snel;
- het voedingscluster blijft het belangrijkste. Het is breed (productgroepen in alle segmenten) en diep (relatief veel productgroepen per segment) op alle niveaus met uitzondering van de diensten. Maar dat kan liggen aan het ontbreken van voldoende gedetailleerde data (zie boven);
- het tweede belangrijkste cluster, Petroleum & Chemie, is breed op het niveau van de eindproducten, maar telt voor het overige niet veel concurrerende productgroepen.
- het transportcluster is wellicht het meest evenwichtig samengesteld, maar is in de rangorde gezakt;
- computers en telecommunicatie zijn ondervertegenwoordigd;
- het aantal succesvolle productgroepen in het cluster Diversen is sterk toegenomen, waardoor dit verzamelcluster opeens derde wordt. Meer productgroepen (zoals veel generieke machines en hulpstoffen die in meerdere industrieën worden toegepast) konden niet aan één specifiek cluster worden toebedeeld;
- opvallend is dat het ontspanningscluster van de elfde naar de zesde plaats oprukt.

### Consequenties voor het innovatiebeleid

Sinds enkele jaren heeft het Nederlandse beleid het principe van 'backing winners' (Jacobs, 1999) overgenomen, waarbij men vooral bestaande sterke toekomstgericht verder wil uitbouwen in plaats van te kopiëren wat elders succesvol is en zonder dat men daar binnenlandse sterke competenties voor heeft. In overeenstemming met het Innovatieplatform zijn daarbij als 'sleutelgebieden' aangewezen (EZ, 2004; Jacobs, 2004):

- Food en flowers;
- Hightechsystemen en -materialen;
- Water (van waterzuivering tot baggeren, natte bouw en transport over water);
- Creatieve sectoren.

In onze berekening is het eerste sleutelgebied het meest herkenbaar. Ook voor Water valt het nodige te zeggen, al blijft dit

een wat onsamenhangende combinatie van sectoren (voor waterzuivering, natte bouw en transport over water zijn totaal andere competenties vereist). Hightech systemen en -materialen zijn ongetwijfeld ook een sterk punt van de Nederlandse economische structuur (van wafersteppers over medische systemen naar kopieerapparaten en stemmachines), maar komt niet zo duidelijk uit de wereldexportaandelen naar voren. Iets gemengder ligt het bij de creatieve sectoren. Voor een deel vinden we die terug bij de snelle opkomst van het ontspanningscluster. Voor een deel doet zich hier een probleem voor dat al eerder is gesignaleerd ten aanzien van het meten van de waarde van kennis in de economie. Een klein beetje strategische kennis of een fantastisch mooi ontwerp (denk aan het colaflesje van Alexander Samuelson) kunnen een ontzettende grote economische impact hebben, zonder dat dit uit statistieken helder naar voren komt. De kracht van Porters benadering is dat ze ons soms economische sterkte toont, die we over het hoofd dreigen te zien (bloemen, baggeren). Maar de gewichtloze economie laat zich er moeilijk mee vangen.

De Portermethodiek blijft een onvolkomen, ruwe benadering die kan helpen beter te begrijpen waar een land goed in is, om dat vervolgens verder uit te bouwen. Vergelijken we onze lijst met die van de EZ- en IP-sleutelgebieden, dan zien we dus veel gelijkenissen. Maar wel valt bij het laatste natuurlijk het ontbreken van het aardolie- & chemiecluster op. Hier wreekt zich de *bottom-up*-aanpak die Innovatieplatform en het ministerie van Economische Zaken gevolgd hebben. Na een inventarisatie van sterke sectoren hebben zij die sectoren gevraagd met voorstellen te komen. Het tweede belangrijkste Nederlandse cluster heeft daarbij blijkbaar niet weten te overtuigen. ■

### Dany Jacobs en Maureen Lankhuizen

#### Literatuur

- EZ (2004) *Industriebrief. Hart voor de industrie*. Den Haag: ministerie van Economische Zaken.
- Guerrieri, P. & A. Tylecote (1997) Interindustry Differences in Technical Change and National Patterns of Technological Accumulation. In: C. Edquist (ed.) *Systems of Innovation*. London: Pinter, 107-129.
- Jacobs, D. (1999) *Het Kennisoffensief. Slim Concurrenieren in de kenniseconomie*. Tweede druk. Alphen a/d Rijn: Samsom.
- Jacobs, D. (2004) Een frisse bries in het industriebeleid, *ESB*, 12 november, 548-549.
- Jacobs, D., P. Boekholt & W. Zegveld (1990) *De economische kracht van Nederland*. Den Haag: SMO.
- Jacobs, D. & M. Lankhuizen (2005) *De sterke Nederlandse clusters volgens de Porter-methodiek anno 2003*. Den Haag: ministerie van Landbouw, Natuurbeheer en Voedselkwaliteit.
- Porter, M. (1990) *The Competitive Advantage of Nations*. New York: Free Press.