



Investeren in Nederland

Acquisities van buitenlandse bedrijven door de NFIA, 2010-2023

Daniëlle den Dulk (CBS) en Tommy Span (EZ)



Dit rapport is tot stand gekomen in het kader van het BAT-lab, het beleidsanalyzelaboratorium van het Directoraat-Generaal voor Bedrijfsleven en Innovatie (DG B&I) van het ministerie van Economische Zaken (EZ). Daar wordt nauw samengewerkt door het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS), de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO) en het Beleidsanalyseteam (BAT) van DG B&I. Centraal in deze samenwerking staan beleidsgedreven analyses op basis van microdata.

Inhoud

Managementsamenvatting	5
1. Inleiding	7
1.1 Achtergrond	7
1.2 Onderzoeksvragen	9
1.3 Vergelijklingsgroepen	9
1.4 Leeswijzer	10
2. Investeringsacquisities door de NFIA	11
2.1 Beschrijving van de brondata	11
2.2 Kenmerken van acquisities door de NFIA	12
3. Bedrijfsdemografische kenmerken	16
3.1 Grootteklasse	16
3.1.1 <i>Bedrijven zonder personeel</i>	17
3.2 Bedrijfstak	17
3.3 Vestigingslocaties	18
4. Innovativiteit	20
4.1 Innovativiteit van buitenlandse bedrijven	20
4.2 Innovativiteit naar kenmerken van de acquisities	22
5. Conclusie	24
Literatuur	26
Bijlage 1. Analyse instrumentgebruik	27



Managementsamenvatting

Buitenlandse bedrijven die investeren in Nederland hebben de potentie om een bijdrage te leveren aan de Nederlandse economie in de vorm van werkgelegenheid, innovativiteit en bijdragen aan oplossingen voor de maatschappelijke uitdagingen waar ons land voor staat. Om die bedrijven te helpen wegwijs te worden in ons land en om de internationale concurrentie om waardevolle bedrijven het hoofd te bieden, richt de Netherlands Foreign Investment Agency (NFIA) zich actief op het aantrekken van buitenlandse bedrijven.

Het kan daarbij gaan om eerste (ook wel *greenfield*) investeringen in Nederland of om investeringen die opvolging geven aan een eerdere vestiging, of gericht zijn op het behoud van activiteiten in Nederland. Sinds 2023 kent de NFIA daarbij steeds meer een focus op de toegevoegde waarde die buitenlandse bedrijven aan onze economie kunnen leveren. In dit onderzoek richten we ons op een deelaspect van die toegevoegde waarde door te bezien hoe innovatief deze buitenlandse bedrijven waren, die met hulp van de NFIA in Nederland investeerden, in de periode van 2010 tot en met 2023.

Innovativiteit neemt toe naarmate investeringsrelaties duurzamer worden

Buitenlandse bedrijven die met hulp van de NFIA in Nederland investeren, zijn iets innovatiever dan buitenlandse bedrijven die zelfstandig hun weg naar Nederland hebben gevonden. Zo heeft 15 procent van de NFIA-bedrijven tussen 2010 en 2023 ten minste één keer speur- en ontwikkelingswerk (S&O) uitgevoerd, tegenover 11 procent in de vergelijkingsgroep. Dat verschil is statistisch significant. Ook het mediane aantal S&O-uren ligt duidelijk hoger: 4.120 tegenover 2.150 uren. De NFIA-bedrijven doen dus vaker én meer aan S&O.

Die innovativiteit neemt bovendien toe naarmate hun investeringsrelatie met ons land duurzamer wordt. Bedrijven die tussen 2010 en 2023 alleen een eerste investering in Nederland doen hebben het kleinste aandeel bedrijven dat aan S&O doet. Dat verdubbelt ruim als bedrijven in diezelfde periode niet alleen een eerste, maar ook nog eens een vervolginvestering doen: van 6 naar 14 procent. Het aandeel is nog hoger bij bedrijven die een vervolginvestering doen nadat zij al vóór 2010 een eerste investering hadden gedaan: 37 procent. Ook hier neemt de hoeveelheid S&O-inspanningen toe: van een mediaan van 2.370 S&O-uren naar 3.020 en uiteindelijk 5.030 uren.

Deze volgtijdigheid is niet vreemd: de eerste investeringen in ons land bestaan immers relatief vaak uit bedrijfsonderdelen gericht op marketing en sales en uit hoofdkwartieractiviteiten. Juist de vervolginvesteringen bestaan vaker uit productie- en Research and Development (R&D) afdelingen.

De mate van innovativiteit van de activiteiten die bedrijven in ons land ontplooiën, neemt dus toe in de duurzaamheid van de relaties. Voor de cohorten van buitenlandse bedrijven die tussen 2010 en 2013 startten met het investeren in ons land is die conversie van een eerste investering naar een vervolg in de daaropvolgende jaren gemiddeld 7 procent.

Kenmerken van NFIA-bedrijven

NFIA-bedrijven zijn in doorsnee wat groter dan buitenlandse bedrijven die zelfstandig in Nederland investeren. Alsnog heeft een derde van de NFIA-bedrijven geen eigen personeel in dienst in Nederland. Dat lijkt een groot aandeel gezien de werkgelegenheidsambities die deze bedrijven uitspreken in hun bevestigingsbrief. Overigens is dat bij de vergelijkingsgroep zelfs de helft. Onder de NFIA-bedrijven gaat het vooral om buitenlandse bedrijven die voor het eerst in Nederland investeren en dus ook vaker om activiteiten gericht op marketing, sales en hoofdkwartier – activiteiten die ook op afstand en met een kleiner personeelsbestand kunnen worden uitgevoerd. Het gaat bovendien ook nadrukkelijk om de werkgelegenheid in Nederland en op de eigen loonlijst. Werkgelegenheid via constructies als externe inhuur, detachering, uitzendwerk of outsourcing is daarin niet zichtbaar.

De NFIA trekt relatief gezien iets vaker buitenlandse bedrijven aan die actief zijn in de informatie- en communicatiesector en juist wat minder vaak op financiële dienstverlening. Buitenlandse bedrijven vestigen zich het liefst in de regio's rondom de vier grote steden en in de Brainport-regio. Overigens is die voorkeur zichtbaar bij buitenlandse bedrijven die zowel met als zonder hulp van de NFIA in Nederland investeren.

Onderzoek op data van de NFIA in het BAT-lab

Voor dit onderzoek is gebruik gemaakt van een dataset die door de NFIA beschikbaar is gesteld. Deze dataset bevat alle investeringsacquisities van buitenlandse bedrijven door de NFIA in de periode 2010-2023.

Die gegevens zijn op het niveau van individuele bedrijven gekoppeld aan bedrijvenstatistieken van het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) en informatie over het gebruik van economische beleidsinstrumenten uitgevoerd door de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO). Daarnaast is er een vergelijkingsgroep samengesteld bestaande uit alle buitenlandse bedrijven die in diezelfde periode zonder tussenkomst van de NFIA in Nederland actief zijn geweest.

Dit onderzoek is beschrijvend van aard en is uitgevoerd als onderdeel van de voorbereiding op de evaluatie van de NFIA die in 2025 zal plaatsvinden. Die evaluatie zal de doeltreffendheid en doelmatigheid van de NFIA beschouwen en in meer detail stilstaan bij enkele uitkomsten van dit onderzoek.

1. Inleiding

Buitenlandse bedrijven die in Nederland investeren kunnen een bijdrage leveren aan het duurzame verdienvermogen en de brede welvaart van ons land. De Netherlands Foreign Investment Agency (NFIA) heeft daarom als taak buitenlandse bedrijven aan te trekken, hen te helpen bij vervolginvesteringen in ons land, of hen voor Nederland te behouden bij een heroverweging van de strategie. De NFIA wordt aangestuurd door de ministeries van Economische Zaken (EZ) en Buitenlandse Zaken (BZ), en is als uitvoeringsorganisatie onderdeel van de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO).

De NFIA is in 2020 voor het eerst geëvalueerd over de periode 2010 tot 2018 (Meijaard et al., 2020) en wordt in 2025 opnieuw geëvalueerd, over de periode 2019 tot 2023. De in dit onderzoeksrapport gepresenteerde resultaten komen voort uit analyses die zijn uitgevoerd ter voorbereiding op de evaluatie. We richten ons daarbij, op basis van de beschikbare data, op de periode 2010 tot en met 2023. Ons onderzoek is beschrijvend van aard. De evaluatie zal de doeltreffendheid en doelmatigheid van de NFIA beschouwen. Daaruit zal moeten blijken of onze uitkomsten robuust zijn wanneer er ook voor andere relevante invloeden wordt gecorrigeerd en in het perspectief van aanvullende onderzoeksmethoden.

1.1 Achtergrond

De belangrijkste taak van de NFIA is om de aantrekkelijkheid van het Nederlandse vestigingsklimaat onder de aandacht te brengen bij buitenlandse bedrijven die in Nederland willen investeren. Het kan daarbij gaan om buitenlandse ondernemingen die nog niet in Nederland actief zijn: initiële investeringen waarbij een dochteronderneming in Nederland wordt geopend, ook wel *greenfield* investeringen genoemd. Maar het kan ook gaan om bedrijven die al wel in ons land actief zijn: vervolginvesteringen waarbij bestaande activiteiten worden behouden of worden uitgebreid.¹ De NFIA voert hiertoe vier kerntaken uit:

1. Nederland als vestigingslocatie aankaarten bij buitenlandse bedrijven;
2. Contact houden met buitenlandse bedrijven die reeds in Nederland gevestigd zijn over mogelijke vervolginvesteringen;
3. Het signaleren van knelpunten in het Nederlandse vestigingsklimaat;
4. De coördinatie van het Invest in Holland-netwerk met regionale acquisitiepartijen.²

Buitenlandse bedrijven die zich na contact met de NFIA voor het eerst in Nederland willen vestigen of hier willen uitbreiden, ondertekenen een bevestigingsbrief. In die brief bevestigen zij de projectdetails van hun investering in Nederland en de ondersteuning daarbij door de NFIA en het Invest in Holland-netwerk. Ook benoemen zij hun ambitie voor het verwachte aantal te realiseren directe banen en kapitaalinvesteringen in de eerste drie jaar.³

Investeringen door buitenlandse bedrijven vinden ook zelfstandig hun weg naar Nederland. De reden dat de NFIA actief acquireert en dergelijke investeringen dus actief stimuleert, is dat ze mogelijk in onvoldoende mate van de grond komen zonder hulp van een partij als de NFIA. Dit komt omdat (zeker kleinere) buitenlandse bedrijven een informatieachterstand hebben ten aanzien van de situatie in Nederland. Denk bijvoorbeeld aan specifieke wet- en regelgeving die hier geldt. Daarnaast kan er bij buitenlandse investeringen in ons land sprake zijn van positieve externe effecten, zoals kennisoverdracht, die leiden tot meer onderzoek en ontwikkeling (R&D) en innovaties, en een verhoogde economische dynamiek.

¹ De NFIA ondersteunt buitenlandse bedrijven niet bij het doen van overnames in Nederland. Wel kan de NFIA betrokken zijn bij investeringen gericht op behoud of uitbreiding van een bedrijf dat op een eerder moment door een buitenlandse partij is overgenomen.

² Het Invest in Holland netwerk is een samenwerkingsverband van de rijksoverheid, regio's en grote steden, met als doel het aantrekken en behouden van buitenlandse investeringen voor Nederland.

³ Het gaat hierbij alleen om directe werkgelegenheid en investeringen. Indirecte effecten (bijvoorbeeld bij toeleveranciers of afnemers) worden buiten beschouwing gelaten.

Er kan ook sprake zijn van mogelijke negatieve externe effecten, zoals negatieve milieueffecten en congestie. Ten slotte is er ook sprake van internationale concurrentie tussen landen in het aantrekken van buitenlandse bedrijven die veel toegevoegde waarde kunnen leveren aan hun economieën (Adriaansens & Schreinemacher, 2023).

Oude focus op economische groei

Het voornaamste doel van de NFIA was tot 2023 het stimuleren van de economische groei. De focus lag daarbij op groei van het bruto binnenlands product (bbp) door toegenomen bedrijvigheid, werkgelegenheid en investeringen in Nederland en het aantrekken van productievere bedrijven.

Uit de vorige evaluatie (Meijaard et al., 2020) bleek dat de inspanningen van de NFIA ervoor zorgen dat meer bedrijven zich in Nederland vestigen dan zonder tussenkomst van de NFIA. De conclusie was dan ook dat de NFIA waarschijnlijk grotendeels doeltreffend opereert.

De evaluatie maakte echter ook duidelijk dat de ambities van bedrijven die met hulp van de NFIA in Nederland investeren zelden worden waargemaakt en dat deze bedrijven consistent te optimistisch zijn. De doelstellingen ten aanzien van werkgelegenheid worden na drie jaar bijna gehaald: 90 procent van de *totale* in het vooruitzicht gestelde directe banen. Dat dit doel bijna gehaald is, komt echter vooral door een klein aantal retentieprojecten die ver boven verwachting presteren. Het gros van de bedrijven realiseert veel minder banen dan in eerste instantie toegezegd. Bij de kapitaalinvesteringen gaat het om 23 procent van het gestelde doel na drie jaar, wat oploopt tot 69 procent na zes jaar. Hier speelt mogelijk wel een data-beperking in de confrontatie tussen de ambities en de investeringsdata van het CBS.⁴

Nieuwe focus op waarde

Het voornaamste advies uit de evaluatie was om gericht te acquireren op investeringen met meerwaarde voor de Nederlandse economie. Sinds 2023 hanteert de NFIA dan ook een nieuwe strategie waarbij een verschuiving in focus heeft plaatsgevonden naar de strategische prioriteiten van Nederland. De aandacht is daarbij verschoven van kwantiteit naar kwaliteit: van *volume to value*. Kern van die acquisitiestrategie is om juist die bedrijven aan te trekken die bijdragen aan duurzame economische groei en het versterken van ecosystemen (Adriaansens & Schreinemacher, 2023). Daarbij ligt de nadruk op acquisities van bedrijven die bijdragen aan drie grote maatschappelijke transities: klimaat en energie, digitalisering en sleuteltechnologieën, en circulaire economie.

De ambitie is dus om meer strategisch te acquireren op bedrijven die Nederland kunnen helpen met innovatie, digitalisering en verduurzaming. Of de NFIA hier ook in slaagt, is niet onderzocht in de vorige evaluatie, omdat dit toen nog geen expliciet onderdeel van de strategie was. Het zal ook in de komende evaluatie in kwantitatieve zin waarschijnlijk onbeantwoord blijven, aangezien deze nieuwe weg pas zeer recent is ingeslagen en het nog te vroeg is om de effectiviteit ervan te bepalen.

Vernieuwing als bron van toekomstige toegevoegde waarde

Toch is het al mogelijk om terug te kijken naar de betekenis die buitenlandse bedrijven specifiek kunnen hebben voor het innovatievermogen van Nederland. Ter indicatie: wanneer we ons richten op bedrijven die actief zijn in de (bouw)nijverheid blijkt namelijk dat bedrijven met buitenlandse zeggenschap 1 procent vormen van de bedrijven die in die bedrijfstakken actief zijn in Nederland. Zij zijn echter wel verantwoordelijk voor 32 procent van alle Nederlandse R&D-uitgaven in dat deel van de economie.⁵

Daarmee is nog niet gezegd dat buitenlandse bedrijven automatisch ook altijd meer inspanningen leveren op het gebied van onderzoek, ontwikkeling en innovatie dan Nederlandse bedrijven. Bedrijven die vanuit het buitenland naar Nederland komen zijn immers een ander type bedrijf dan het doorsnee Nederlandse bedrijf.

⁴ Een deel van de investeringen komt niet terug in de statistieken van het CBS, omdat zij bij het hoofdkantoor in het buitenland worden geboekt.

⁵ CBS StatLine, [Buitenlandse zeggenschap bedrijven in Nederland; kerncijfers, bedrijfstak](#). We lichten er hier specifiek de (bouw)nijverheid uit, omdat sectorale R&D-cijfers met een onderscheid naar binnenlandse of buitenlandse zeggenschap alleen voor die bedrijfstakken door het CBS gepubliceerd worden.

Ze zijn vaker actief in bepaalde bedrijfstakken en zijn ook veel vaker groter.⁶ Grotere bedrijven doen op hun beurt weer vaker aan R&D.⁷

Voor een eerlijke vergelijking moeten de R&D-inspanningen van Nederlandse en buitenlandse bedrijven dus vergeleken worden op een manier waarbij rekening gehouden wordt met de kenmerken van die bedrijven. Dan blijkt juist dat multinationals onder Nederlandse zeggenschap gemiddeld *meer* aan R&D doen dan multinationals in buitenlandse handen (Sleijpen-Snoek et al., 2024b). Nederlandse mkb-bedrijven doen *vaker* aan innovatie, Nederlandse grootbedrijven doen *meer* aan innovatie.⁸

1.2 Onderzoeksvragen

Met het oog op de nieuwe strategie van de NFIA gaan we in dit onderzoek daarom wat dieper in op de vernieuwingsinspanningen geleverd door buitenlandse bedrijven die in de onderzoeksperiode met de NFIA in contact zijn geweest. We bekijken onder meer hoe die zich verhouden tot die van andere buitenlandse bedrijven in Nederland, welk type NFIA-bedrijven het meest innovatief zijn en of die bedrijven ook hun weg weten te vinden naar andere beleidsinstrumenten, al dan niet gericht op het stimuleren van innovativiteit. De hoofdvraag van dit onderzoek luidt:

Hoe verschillen bedrijven die in de periode 2010-2023 met hulp van de NFIA naar Nederland zijn gekomen van andere bedrijven met buitenlandse zeggenschap die in ons land actief zijn?

Deze hoofdvraag proberen we te beantwoorden met behulp van een viertal deelvragen, waarbij we steeds de vergelijking maken tussen die twee groepen:

1. Wat zijn de bedrijfsdemografische kenmerken van bedrijven met buitenlandse zeggenschap die actief zijn in Nederland?
2. Wat is de regionale spreiding van bedrijven met buitenlandse zeggenschap die in Nederland investeren?
3. Welke inspanningen op het gebied van vernieuwing leveren bedrijven met buitenlandse zeggenschap die actief zijn in Nederland?
4. Van welke beleidsinstrumenten in het bedrijvenbeleid maken deze bedrijven gebruik?

De resultaten die ons helpen in het beantwoorden van de laatste vraag zijn opgenomen in de bijlage.

1.3 Vergelijkingsgroepen

In dit onderzoeksrapport vergelijken we in hoofdlijnen steeds twee groepen met elkaar: bedrijven met buitenlandse zeggenschap die in onze onderzoeksperiode met hulp van de NFIA een investering in Nederland doen en buitenlandse bedrijven die zonder inspanning van de NFIA in Nederland actief zijn (geworden). Die eerste groep splitsen we waar mogelijk ook verder uit in twee tot drie groepen:

1. **NFIA-bedrijven** zijn buitenlandse bedrijven die in Nederland hebben geïnvesteerd na contact met de NFIA, oftewel de acquisities van de NFIA;
 - a. NFIA-bedrijven die in de periode 2010-2023 een **initiële investering** hebben gedaan in Nederland;
 - b. NFIA-bedrijven die in de periode 2010-2023 een **vervolginvestering** hebben gedaan in Nederland,
 - i. Na een initiële investering in diezelfde periode;
 - ii. Na een initiële investering vóór 2010.
2. De **vergelijkingsgroep** bestaat uit bedrijven in Nederland die ooit in de periode 2010 tot en met 2023 in buitenlandse zeggenschap zijn geweest zónder contact met de NFIA in diezelfde periode. Met de beschikbare data is het onmogelijk om vast te stellen of deze bedrijven niet al wel vóór 2010 contact hebben gehad met de NFIA. Dit betekent effectief dat de verschillen tussen de twee groepen die we constateren een *onderschatting* zijn.

⁶ De 1 procent van de bedrijvenpopulatie die bedrijven met buitenlandse zeggenschap vormen, is immers ten opzichte van alle bedrijven in Nederland, die voor meer dan 80 procent bestaat uit zzp'ers.

⁷ CBS StatLine, [Research en development; personeel, uitgaven, bedrijfsgrootte, bedrijfstak](#).

⁸ Dit resultaat wordt sterk gedreven door enkele zeer R&D-intensieve Nederlandse grootbedrijven.

De groep NFIA-bedrijven bestaat uit 2.072 unieke bedrijven die in de periode 2010 tot en met 2023 in totaal 2.266 formele investeringstoezeggingen hebben gedaan. Daar kunnen dus bedrijven tussen zitten die in deze periode meerdere investeringen in Nederland hebben gedaan.⁹ De vergelijkingsgroep bestaat over de hele onderzoeksperiode in totaal uit 34.707 unieke bedrijven over de gehele periode van 2010 tot en met 2023. Door de dynamiek in beide groepen zijn deze aantallen ook inclusief bedrijven die in die periode Nederland weer verlaten hebben. Zo zijn er in 2021 ruim 17 duizend bedrijven met buitenlandse zeggenschap die actief zijn in Nederland.¹⁰

1.4 Leeswijzer

In het volgende hoofdstuk beschrijven we de investeringsacquisities van de NFIA in de periode 2010 tot en met 2023. We gaan daarbij ook in op de gebruikte brondata, groepsafbakening en laten zien hoe de acquisities van de NFIA uit die periode er uit zien. In hoofdstuk 3 laten we de resultaten zien van de beschrijvende analyses naar de bedrijfsdemografische kenmerken van buitenlandse bedrijven die actief zijn in Nederland. We kijken hierbij naar de verdelingen over bedrijfstak en grootteklasse en naar de regio waar zij zich gevestigd hebben. Hoofdstuk 4 gaat in op hun innovativiteit. De mate waarin ze beleidsinstrumenten van het ministerie van EZ gebruiken wordt beschreven in de bijlage. We ronden af met conclusies waarbij we teruggrijpen op de geformuleerde onderzoeksvragen.

⁹ Deze bedrijven zijn toegekend aan groep (1b).

¹⁰ CBS StatLine, [Buitenlandse zeggenschap bedrijven in Nederland; kerncijfers, bedrijfstak](#).

2. Investeringsacquisities door de NFIA

In de periode van 2010 tot en met 2023 heeft de NFIA 2.266 toezeggingen gehad van in totaal 2.072 unieke bedrijven.¹¹ Daarbij gaat het zowel om bedrijven die voor het eerst een vestiging openen in Nederland als om buitenlandse bedrijven die al actief zijn in ons land, om investeringen in allerlei verschillende typen bedrijfsonderdelen en afkomstig uit diverse landen.

In dit hoofdstuk gaan we in op de gebruikte brondata, de verrijking van die gegevens met informatie van het CBS en RVO en geven we een beschrijving van het type bedrijf en activiteit waar de NFIA contact mee heeft gehad.

2.1 Beschrijving van de brondata

Voor dit onderzoek heeft de NFIA een dataset beschikbaar gesteld met daarin informatie over alle bedrijven die in de periode 2010 tot en met 2023 een eerste investering of een vervolginvestering in Nederland bevestigd hebben.

Verrijking met bedrijfsgegevens

De administratie van de NFIA is op het niveau van juridische eenheden. Dat wil zeggen: op het niveau van inschrijvingen in de Kamer van Koophandel (KVK). De bedrijvenstatistieken van het CBS zijn op het niveau van statistische bedrijfseenheden. In de praktijk kunnen dit combinaties van meerdere juridische eenheden zijn. Voor dit onderzoek en de evaluatie in 2025 heeft het CBS een koppeling uitgevoerd van de uitvoeringsadministratie van de NFIA aan hun statistisch bedrijvenregister, het Algemeen Bedrijven Register (ABR).¹²

Daarbij maakt het CBS effectief een vertaling van de juridische eenheden naar de statistische bedrijfseenheden. Complicerende factor daarbij is dat bedrijfseenheden pas in het ABR worden opgenomen wanneer zij economisch actief zijn. Dat wil zeggen: wanneer er omzet wordt gerealiseerd of wanneer er sprake is van werkgelegenheid. Buitenlandse bedrijven die een eerste investering doen in Nederland zullen op het moment van hun bevestigingsbrief nog niet altijd al actief zijn in ons land en dus ook niet altijd voorkomen in het ABR voor dat betreffende verslagjaar. Het CBS heeft dit opgelost door vooruit te koppelen aan een bedrijfsidentificatienummer in één of twee latere jaren van het ABR.¹³ Van de 2.902 waarnemingen van juridische eenheden in de administratie van de NFIA hadden er 2.802 een correct KVK-nummer. Dat heeft geleid tot 2.266 waarnemingen waarvoor de statistische bedrijfseenheden geïdentificeerd konden worden, waarvan er 2.072 uniek zijn.¹⁴

¹¹ Het gaat hierbij om statische bedrijfseenheden in de statistieken van het CBS, een ander waarnemingsniveau dan dat van juridische eenheden, oftewel inschrijvingen bij de KVK.

¹² Zie [hier](#) voor het door het CBS opgestelde documentatierapport.

¹³ Neem bijvoorbeeld de situatie waarin een buitenlands bedrijf zich in 2014 via een brief committeert aan een eerste investering in Nederland en die investering in 2016 leidt tot een bedrijfsonderdeel in ons land dat omzet draait. In dat geval is het KVK-nummer van dit bedrijf aan het ABR van 2016 gekoppeld en is op die manier een bedrijfseenheidsidentificatienummer verkregen.

¹⁴ Het relatief grote koppelverlies heeft vermoedelijk te maken met de internationale aard van de bedrijven waar de NFIA contact mee heeft. Op het moment van een bevestigingsbrief heeft een buitenlands bedrijf nog niet altijd al een Nederlands KVK-nummer. Daarnaast krijgt een bedrijf pas een identificatienummer als statistische bedrijfseenheid (BEID) in het ABR wanneer het economisch actief is. Die vertraging is deels ondervangen door “vooruit” te koppelen aan een BEID uit latere peiljaren van het ABR, maar leidt deels ook tot KVK-nummers die niet aan een BEID gekoppeld konden worden.

Vervolgens hebben we de data in een panelstructuur gezet voor de periode van 2010 tot en met 2023. Deze paneldataset is verder verrijkt met bedrijfsdemografische kenmerken en informatie over de vestigingsregio uit het ABR en het gebruik van enkele beleidsinstrumenten uit de betreffende uitvoeringsadministraties van RVO.

Vergelijkingsgroep

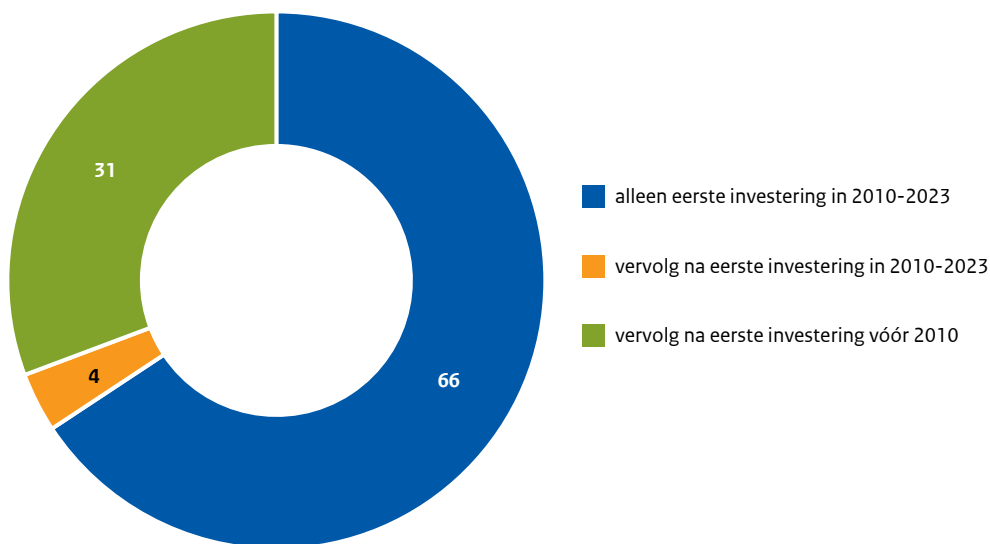
In dit onderzoek maken we waar mogelijk een vergelijking met buitenlandse bedrijven die zich in Nederland hebben gevestigd zónder contact met de NFIA. Over de gehele periode van 2010 tot en met 2023 gaat het daarbij om 34.707 unieke bedrijven in Nederland, waarvan de zeggenschap in tenminste één jaar uit de onderzoeksperiode in het buitenland ligt.¹⁵

Voor dit beschrijvende onderzoek zijn geen verdere stappen gezet om de kenmerken van de twee groepen zo vergelijkbaar mogelijk te maken.¹⁶ Verschillen tussen de twee groepen kunnen ook het gevolg zijn van selectie-effecten, bijvoorbeeld wanneer de NFIA zich nadrukkelijk richt op de meer innovatieve buitenlandse bedrijven – of als zij beter hun weg naar de NFIA weten te vinden.

2.2 Kenmerken van acquisities door de NFIA

De 2.266 investeringstoezeggingen die de NFIA in de periode 2010 tot en met 2023 heeft ontvangen, behoren tot verschillende investeringsfasen (zie paragraaf 1.3 en figuur 2.1.1). Daarbij bestaat er niet alleen een tweedeling tussen eerste (ook wel *initial of greenfield*) en vervolginvesteringen, maar binnen die tweede groep ook tussen vervolginvesteringen die volgen op een eerste investering in de periode 2010 tot en met 2023 of juist op een eerste investering vóór die periode.

Figuur 2.1.1 Verdeling NFIA-acquisities naar type investering, 2010-2023, in procenten



Met tweederde van alle acquisities bestaat het gros uit contacten met buitenlandse bedrijven die voor het eerst een investering in Nederland willen doen. Het restant bestaat vooral uit vervolginvesteringen die volgen op eerste investeringen uit de periode vóór 2010.

In een cohortanalyse voor de jaren 2010 tot en met 2013 hebben we de conversiefactor van eerste naar vervolginvesteringen onderzocht. Gemiddeld leidt 7 procent van de eerste investeringen uit die jaren ook nog tot een vervolginvestering tot en met 2023.

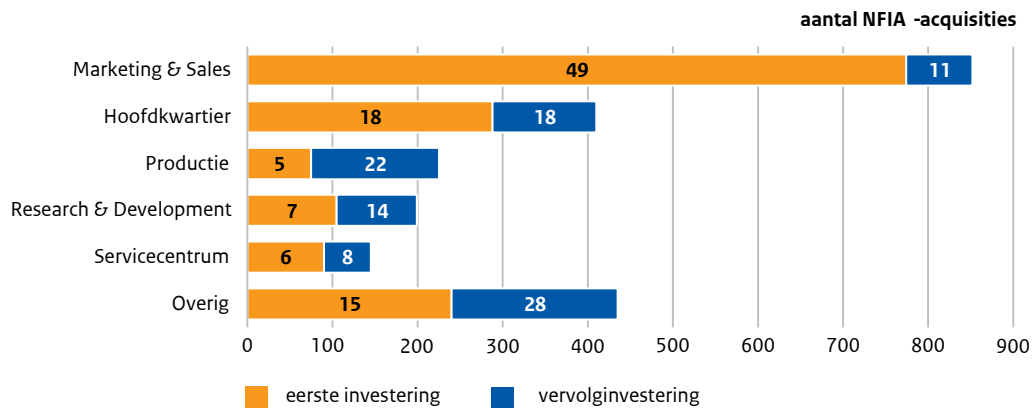
¹⁵ De zogenaamde *Ultimate Controlling Institutional unit* (UCI) is gelegen in het buitenland.

¹⁶ Bijvoorbeeld door middel van weging of een techniek zoals *propensity score matching*. Dergelijke stappen zouden onderdeel kunnen vormen van de uit te voeren evaluatie, om zo tot een eerlijkere vergelijking te komen en zo completere uitspraken te kunnen doen over de doeltreffendheid van de NFIA.

Bedrijfsonderdeel

Wanneer buitenlandse bedrijven in Nederland investeren dan gebeurt dat in veruit het grootste deel van de tijd in de vorm van een marketing- en salesafdeling die ze in Nederland willen openen: 852 van de 2.266 contacten, zie figuur 2.1.2.

Figuur 2.1.2 Verdeling NFIA-acquisities naar type bedrijfsonderdeel (% binnen type investering), 2010-2023



Nb. De percentages in de figuur tellen op tot 100 procent binnen een investeringscategorie; dus binnen "eerste investering" en binnen "vervolginvestering". De categorie "overig" bestaat onder andere uit assemblage, datacentra, logistiek, financiële afdelingen en handel.

Een uitsplitsing naar type investering (in nieuw en gevestigd) laat zien dat er sprake is van een soort volgtijdelijkheid in het type activiteiten dat buitenlandse bedrijven naar Nederland brengen. Bijna alle investeringen in marketing en sales zijn namelijk afkomstig van bedrijven die een eerste investering in Nederland doen: 774 van de 852. De helft (49 procent) van alle nieuwe investeringen is hierop gericht. De volgende grootste groep bestaat uit hoofdkwartieractiviteiten (18 procent van nieuwe investeringen). Productie- en R&D-activiteiten nemen een veel kleiner deel van de nieuwe investeringen in, maar juist meer van de vervolginvesteringen.

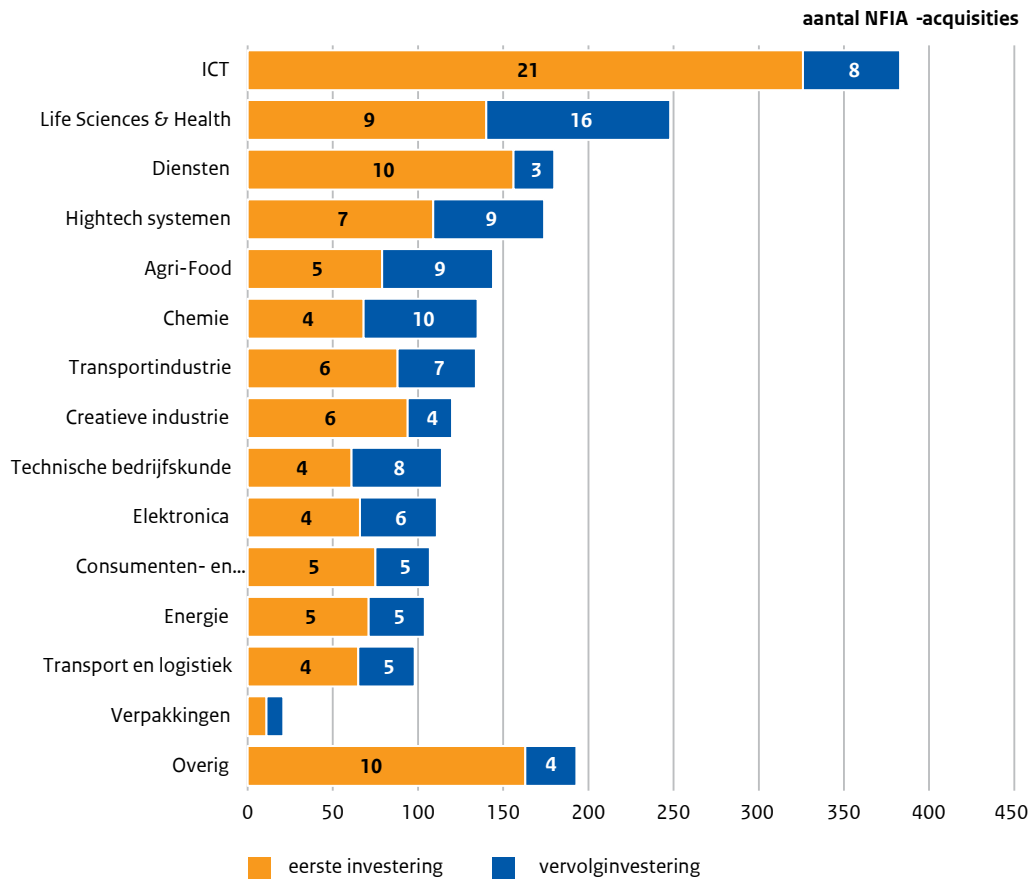
Het lijkt er op dat buitenlandse bedrijven in eerste instantie proberen een voet aan de grond te krijgen in Nederland met relatief weinig kapitaalintensieve investeringen in activiteiten die ondersteunend zijn aan de productie, met name op het gebied van sales en marketing, en die pas later opvolgen met een uitgebreidere aanwezigheid.

Sector

Als we kijken naar de verdeling over sectoren zien we dat ICT-bedrijven de grootste groep binnen de acquisitiecontacten van de NFIA zijn (figuur 2.1.3). Die sterke vertegenwoordiging is vooral zichtbaar onder buitenlandse bedrijven die voor het eerst een investering in Nederland doen. Dit kan komen doordat deze bedrijven relatief laag kapitaalintensief en dus mobieler zijn (zoals ook gesuggereerd in Sleijpen-Snoek et al., 2024a) en doordat het Nederlandse ondernemingsklimaat beter ingericht lijkt te zijn voor dienstverlenende sectoren (De Jong et al., 2023). Zo kenmerkt onze economie zich door een sterke digitale infrastructuur, hoge bereikbaarheid en kwaliteit van leven, maar ook door beperkte fysieke ruimte.

Waar de contacten met bedrijven die zich nieuw vestigen in Nederland vooral in de ICT en diensten zitten, komen de vervolginvesteringen meer in de industriële sectoren voor, zoals in Life Sciences & Health, Chemie en Hightech Systemen.

Figuur 2.1.3 Verdeling NFIA-acquisities naar sectoractiviteit (% binnen type investering), 2010-2023



Nb. De percentages in de figuur tellen op tot 100 procent binnen een investeringscategorie; dus binnen "eerste investering" en binnen "vervolginvestering". De categorie "overig" bestaat onder andere uit assemblage, datacentra, logistiek, financiële afdelingen en handel.

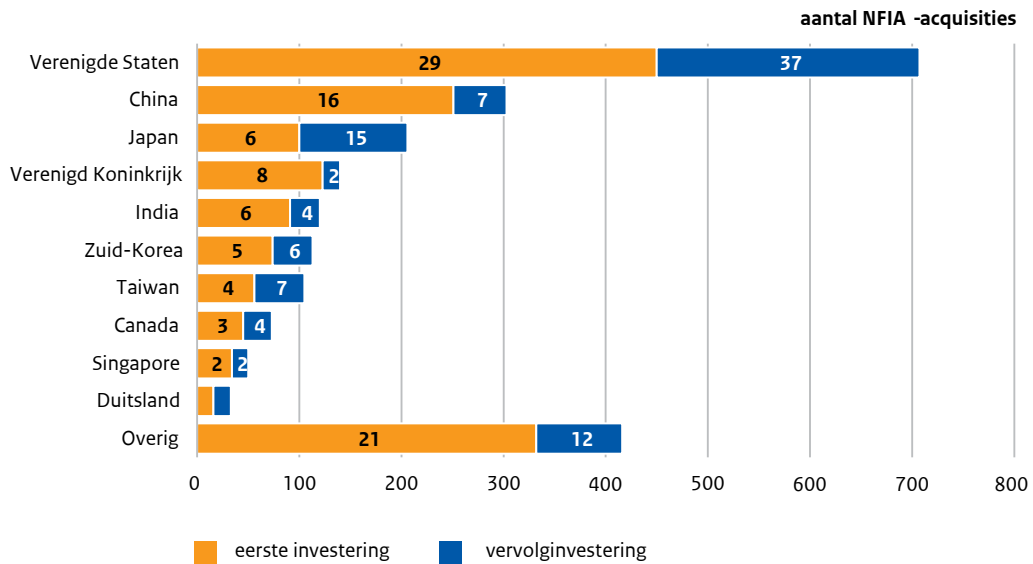
Herkomstland

Veruit de grootste groep buitenlandse bedrijven die investeringen in Nederland bevestigt, is afkomstig uit de Verenigde Staten, op afstand gevolgd door China en Japan (figuur 2.1.4). Dit zijn alle drie grote economieën met veel bedrijven. Het uitlokken van vervolginvesteringen heeft daarbij wat meer een focus op bedrijven uit de VS en Japan, terwijl het aantrekken van nieuwe investeringen naast de VS ook wat meer gericht is op bedrijven uit China. Die aandacht voor opkomende economieën in de herkomstlanden is daarnaast vooral zichtbaar in de overige categorie die een duidelijk groter deel van de nieuwe investeringen vertegenwoordigt.

De herkomstlanden van bedrijven die met hulp van de NFIA in Nederland investeren, vertonen een grote overlap met die van de totale groep bedrijven in Nederland die buitenlandse zeggenschap hebben. Alle herkomstlanden uit de NFIA top-10 staan ook in de totale top-25.¹⁷

¹⁷ CBS StatLine, [Buitenlandse zeggenschap bedrijven in Nederland; kerncijfers, bedrijfstak](#).

Figuur 2.1.4 Verdeling NFIA- acquisities naar herkomstland (% binnen type investering), 2010-2023



Nb. De percentages in de figuur tellen op tot 100 procent binnen een investeringscategorie; dus binnen “eerste investering” en binnen “vervolginvestering”. De categorie “overig” bestaat onder andere uit assemblage, datacentra, logistiek, financiële afdelingen en handel.

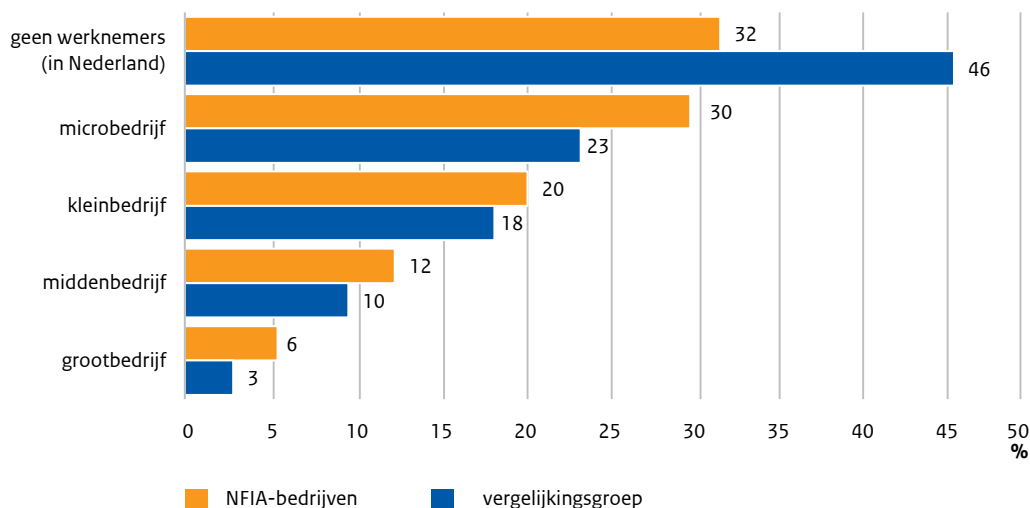
3. Bedrijfsdemografische kenmerken

De innovativiteit van buitenlandse bedrijven en de mate waarin zij hun weg naar beleidsinstrumenten weten te vinden, kunnen in meer of mindere mate samenhangen met het type bedrijf dat naar Nederland komt en waar zij zich vestigen in ons land. In dit hoofdstuk gaan we daarom eerst kort in op een aantal bedrijfsdemografische kenmerken van buitenlandse bedrijven die actief zijn in Nederland, al dan niet via de NFIA. Deze kenmerken zijn afkomstig uit het ABR van het CBS en kunnen we daarom in beeld brengen voor zowel de groep NFIA-bedrijven als voor de vergelijkingsgroep.

3.1 Grootteklasse

Kleine bedrijven vormen veruit de grootste groep buitenlandse bedrijven die actief zijn in Nederland (figuur 3.1.1). Dit geldt zowel voor NFIA-bedrijven als voor buitenlandse bedrijven die zich hier zonder tussenkomst van de NFIA gevestigd hebben. In beide gevallen gaat het om ongeveer tweederde van de bedrijven die niet groter zijn dan een microbedrijf en dus in Nederland maximaal tien werkzame personen tellen. Dat lijkt een erg groot aandeel, maar van de totale Nederlandse bedrijfspopulatie, behoort maar liefst 96 procent tot het microbedrijf.¹⁸

Figuur 3.1.1 Verdeling naar grootteklasse, meest actuele waarneming, 2010-2023



Nb. Omdat we alle bedrijven met buitenlandse zeggenschap in de onderzoeksperiode van 2010 tot en met 2023 beschouwen, hebben we een peilmoment moeten kiezen waarop we hebben vastgesteld wat de grootteklasse is. Omdat we hebben gekozen voor de meest actuele waarneming in die periode is het aannemelijk dat bedrijven die al wat langer actief zijn in Nederland ook groter zijn. Dit effect speelt echter voor beide groepen bedrijven en is daarom niet van invloed op de vergelijking die we in deze figuur maken.

Over het algemeen valt op dat de investeringen die via de NFIA naar Nederland komen mogelijk groter zijn dan de investeringen van bedrijven zonder contact met de NFIA. Dit vertaalt zich vaak in grotere bedrijfs-onderdelen met meer werknemers in Nederland.

¹⁸ CBS StatLine: [Bedrijven; bedrijfsgrootte en rechtsvorm](#).

3.1.1 Bedrijven zonder personeel

Het valt op dat de NFIA ook bedrijven aantrekt zonder werknemers in Nederland. Een derde van de bedrijven die via de NFIA een investering in Nederland heeft bevestigd blijkt geen werknemers in (Nederlandse) dienst te hebben. Dat is opmerkelijk gezien de toezegging van deze bedrijven om in drie jaar tijd een bepaalde hoeveelheid investeringen of werkgelegenheid te realiseren. De grootteklasse is hier bovendien niet bepaald op het moment van de bevestigingsbrief, maar op het meest recent beschikbare peilmoment binnen de periode van 2010 tot en met 2023.¹⁹

Hoewel het aandeel van de groep zonder werknemers duidelijk kleiner is bij de NFIA-bedrijven dan in de vergelijkingsgroep, gaat het dus alsnog om een substantiële groep: 658 bedrijven in deze periode van veertien jaar. Deze groep blijkt voor het grootste deel te bestaan uit buitenlandse bedrijven die voor het eerst actief worden in Nederland (89 procent van alle NFIA-bedrijven) en waarbij het vooral marketing en sales (57 procent) of activiteiten rondom het hoofdkwartier (12 procent) betreft. Dat zijn activiteiten die in principe ook op afstand gedaan kunnen worden en zich misschien dus op korte termijn niet direct vertalen tot werkgelegenheid in Nederland.

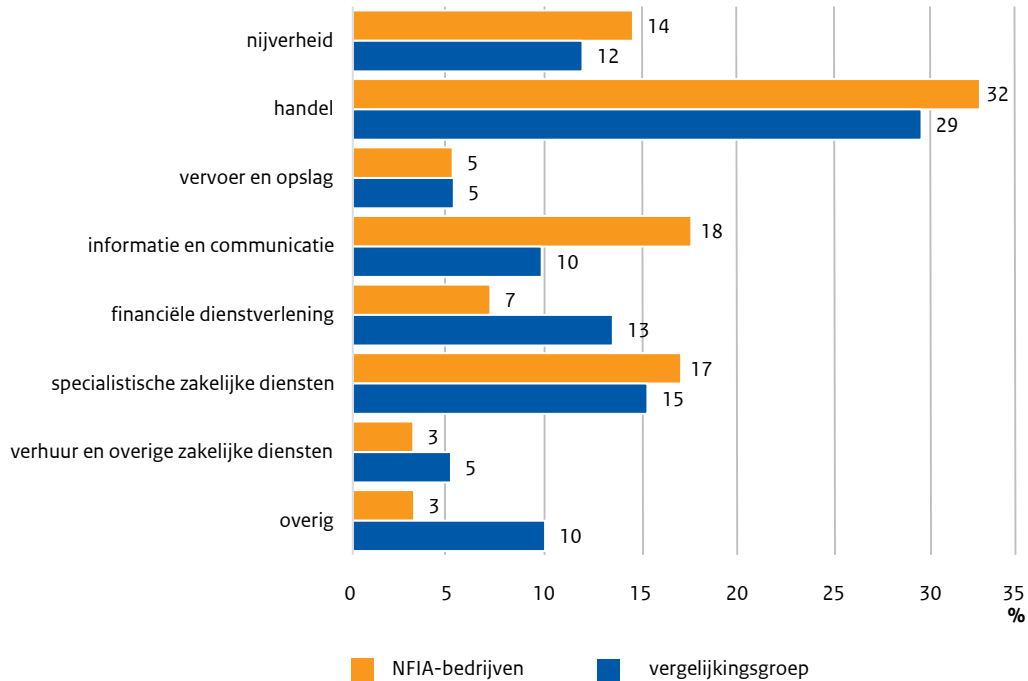
Een andere reden kan zijn dat de grootteklasse volledig is gebaseerd op het aantal werkzame personen dat direct (in Nederland) in dienst is bij deze bedrijven. Als zij gebruik maken van constructies als externe inhuur, detachering, uitzendwerk of outsourcing is dat werkgelegenheid die niet zichtbaar wordt in bovenstaande figuur. Datzelfde is overigens ook van toepassing op de vergelijkingsgroep.

3.2 Bedrijfstak

Buitenlandse bedrijven die in Nederland willen investeren zijn het vaakst actief in de bedrijfstak handel (figuur 3.2.1). Dit is een activiteit die geheel niet terugkomt in de sectorindeling op basis van informatie uit de administratie van de NFIA zelf (figuur 2.1.3). Waarschijnlijk gaat het hier dus om handel binnen de sectoren die de NFIA definieert. Denk bijvoorbeeld aan farmaceuten die bij het CBS in de bedrijfstak groothandel in farmaceutische producten vallen, maar in de administratie van de NFIA waarschijnlijk tot life sciences & health worden gerekend. Het grote aandeel ICT blijkt wel uit beide invalshoeken. De NFIA lijkt hier ook een relatief sterke focus op te hebben, gezien het lagere aandeel uit de bedrijfstak informatie en communicatie in de bedrijven die zonder tussenkomst van de NFIA naar Nederland komen. De financiële dienstverlening vormt juist een kleiner aandeel.

¹⁹ Wanneer een buitenlands bedrijf in 2012 een aankondigingsbrief ondertekent en in Nederland actief wordt, maar ons land in 2019 weer verlaat, is de grootteklasseindeling voor 2019 gebruikt.

Figuur 3.2.1 Verdeling naar bedrijfstak, meest actuele waarneming, 2010-2023



Nb. De bedrijfstak "overig" bestaat uit landbouw, bosbouw en visserij; bouwnijverheid; horeca; onroerend goed; onderwijs; gezondheid en welzijn; cultuur, sport en recreatie; en overige dienstverlening.

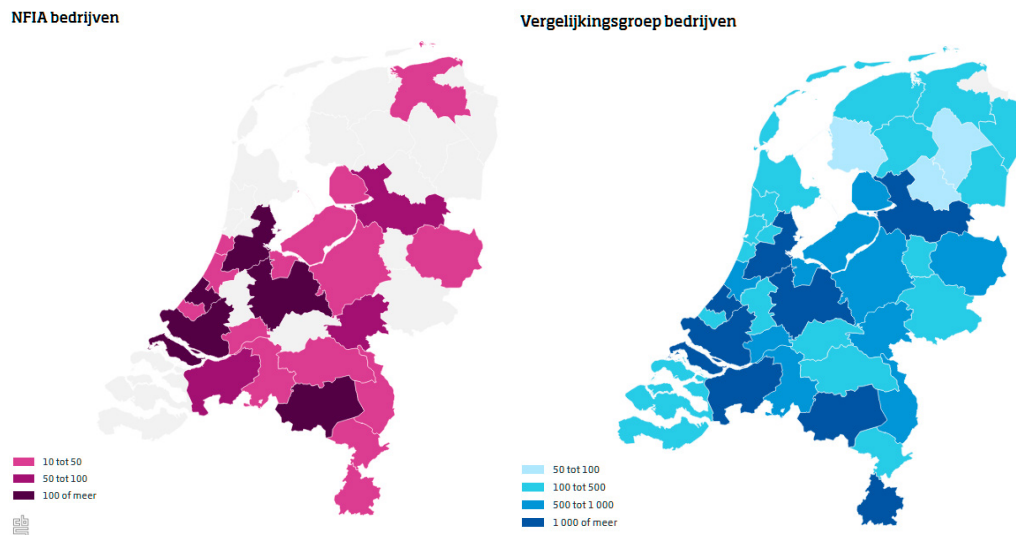
3.3 Vestigingslocaties

Buitenlandse bedrijven kunnen met hun komst naar Nederland een belangrijke stimulans aan de regionale economie geven rondom de locatie waar zij zich vestigen. Wanneer zij dit doen met hulp van de NFIA, richten zij zich over het algemeen op dezelfde regio's als buitenlandse bedrijven die zich hier zonder hulp van de NFIA vestigen (figuur 3.3.1). Bij acquisities wordt er altijd samengewerkt met regionale partijen, waarbij de NFIA samen met hen bezoeken, informatie-uitwisseling, contacten en andere stappen coördineert. Vanuit die rol in het Invest in Holland-netwerk zet de NFIA echter niet gericht in op het stimuleren van specifieke vestigingsregio's binnen ons land. Per investering en type bedrijf wordt bekeken wat de meest geschikte regio is, bijvoorbeeld op basis van lokale verschillen in vestigingsklimaat en de aanwezigheid van specifieke ecosystemen en randvoorwaarden zoals ruimte en menselijk kapitaal.

Concreet betekent dit dat de regio's rondom de vier grote steden en de Brainport-regio het meest in trek zijn: rondom Amsterdam hebben zich 850 NFIA-bedrijven gevestigd, rondom Rotterdam zijn dat er 225, in het COROP-gebied²⁰ waar Den Haag ligt 153, rondom Utrecht 140 en 134 in het zuidoosten van Noord-Brabant.

²⁰ De afkorting COROP staat voor Coördinatiecommissie Regionaal Onderzoeksprogramma, een commissie die begin jaren '70 deze indeling naar veertig gebieden maakte.

Figuur 3.3.1 Vestigingslocatie van buitenlandse bedrijven per COROP-gebied, 2010-2023, afwijkende legenda's



Nb. De analyse achter deze kaartjes is uitgevoerd op het niveau van statistische bedrijfseenheden, wat betekent dat de locatie van een bedrijf is bepaald op basis van de hoofdvestiging.²¹ Er is gekeken naar de locaties van de vestigingen in de periode van 2010 tot en met 2023. Bij een verhuizing in die periode is de regio gekozen waar het bedrijf het langst gevestigd is geweest. In COROP-regio's die op het kaartje grijs zijn, hebben zich minder dan tien buitenlandse bedrijven gevestigd met hun hoofdvestiging. Deze resultaten zijn onderdrukt.

De vergelijkbaarheid in vestigingslocaties ligt in de lijn der verwachting: de bedrijfstakken waar beide groepen buitenlandse bedrijven in actief zijn, zijn immers vergelijkbaar (figuur 3.2.1) en ze zullen dan ook naar vergelijkbare vestigingsfactoren zoeken. Daarbij valt te denken aan zaken als beschikbaar talent, infrastructuur, beschikbare fysieke ruimte en de nabijheid van afnemers.

²¹ De analyse is ook op het niveau van onderliggende vestigingen uitgevoerd, maar dit toont een vergelijkbaar beeld, zowel bij de NFIA-bedrijven als bij de bedrijven uit de vergelijkingsgroep. Naast de analyses op hoofdvestigingen en vestigingen is er ook gekeken naar het aantal werknemers in fte (fulltime equivalenten) gemeten per COROP-regio voor de bedrijven die via de NFIA naar Nederland zijn gekomen en de bedrijven uit de vergelijkingsgroep. Uit die analyse blijkt de COROP-regio's die het meeste aantal buitenlandse bedrijven aantrekken, ook de regio's zijn die het meeste aantal werknemers in dienst hebben bij deze bedrijven.

4. Innovativiteit

Sinds 2023 hanteert de NFIA een nieuwe acquisitiestrategie. De nadruk ligt minder op het aantrekken van zoveel mogelijk bedrijven en investeringen, maar steeds meer op de toegevoegde waarde van die acquisities. Het gaat dan om bedrijven die een bijdrage kunnen leveren aan maatschappelijke transitie, duurzame economische groei en het versterken van ecosystemen.

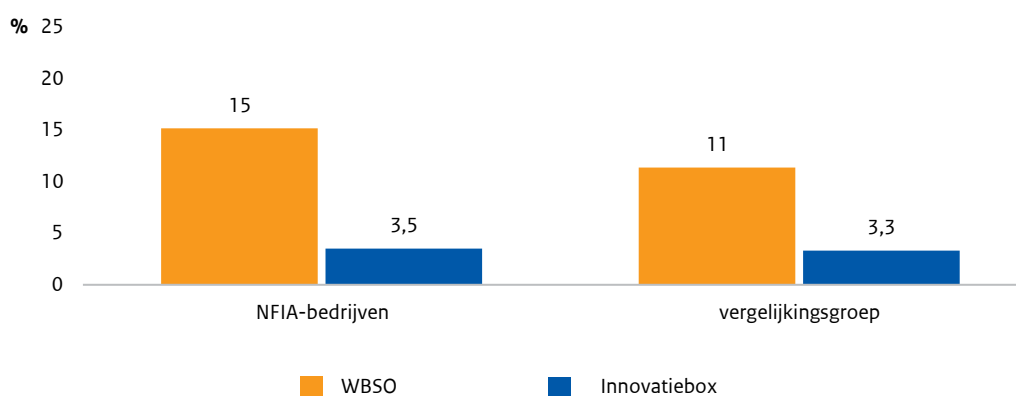
Omdat we niet over informatie beschikken over de manier waarop de investeringsacquisities van de NFIA bijdragen aan die specifieke transitie onderzoeken we of die bedrijven innovatiever zijn. Innovaties kunnen bijdragen aan oplossingen voor maatschappelijke uitdagingen, bijdragen aan de missies uit het innovatiebeleid van het ministerie van EZ of een bijdrage leveren aan een hogere productiviteit en op die manier maatschappelijke waarde bieden.

4.1 Innovativiteit van buitenlandse bedrijven

Buitenlandse bedrijven die met behulp van de NFIA in Nederland investeren, zijn vaker innovatief dan de buitenlandse bedrijven die zonder de NFIA hun weg naar ons land hebben gevonden (figuur 4.1.1.). Dat verschil is statistisch significant. Als maatstaf van innovativiteit beschouwen we de mate waarin bedrijven gebruik maken van Wet Bevordering Speur en Ontwikkelingswerk (WBSO), een fiscale R&D-stimuleringsmaatregel²² met een groot bereik onder bedrijven die aan onderzoek en ontwikkeling doen.

Het fiscale voordeel dat bedrijven ontvangen vanuit de WBSO is gebaseerd op de uren die zij besteden aan S&O. De mediaan van de S&O-uren is bij NFIA-bedrijven bijna twee keer zo hoog als bij de vergelijkingsgroep: 4.120 tegenover 2.150 uren.²³

Figuur 4.1.1 Gebruik innovatieinstrumenten, ten minste eenmaal in periode 2010-2022



We kijken ook naar het gebruik van de Innovatiebox, een fiscale maatregel waarmee ondernemingen minder belasting betalen over de winst die zij behalen met hun innovatieve activiteiten. Het gebruik van de Innovatiebox ligt per definitie lager dan dat van de WBSO. Het gebruik van de WBSO is namelijk een voorwaarde voor het gebruik van de Innovatiebox en bedrijven komen alleen voor de regeling in aanmerking wanneer zij een succesvolle, gecommercialiseerde innovatie hebben.

²² In de context van de WBSO spreken we van speur- en ontwikkelingswerk (S&O), een smaller begrip van R&D. Deze data waren ten tijde van dit onderzoek tot en met 2022 beschikbaar.

²³ Het gaat hier om de mediaan van de S&O-uren in het meest recente verslagjaar waarvoor die uren bekend zijn. Dus als een NFIA-bedrijf in 2016 een investering in Nederland heeft gedaan en in 2018 en 2019 aan S&O heeft gedaan, zijn in deze berekening de uren uit 2019 van dat bedrijf gebruikt.

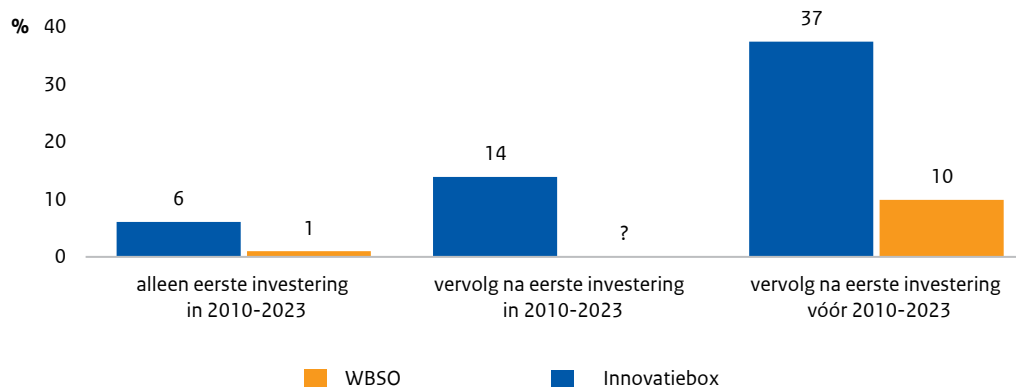
Duurzamere investeringsrelaties leiden tot meer vernieuwing

De vernieuwingsinspanningen van NFIA-bedrijven nemen toe naarmate hun investeringen in Nederland intensiveren (figuur 4.1.2). Deze analyse is alleen uitgevoerd voor de NFIA-bedrijven, omdat de volgtijdelijkheid van investeringen niet bekend is voor de vergelijkingsgroep.

Van de bedrijven die tussen 2010 en 2023 alleen een eerste investering in Nederland doen, maakt 6 procent gebruik van de WBSO-regeling. Voor bedrijven die in dezelfde periode zowel een eerste als een vervolginvestering doen, is dit aandeel ruim twee keer zo hoog, namelijk 14 procent. Dit percentage ligt nóg hoger (37 procent) voor buitenlandse bedrijven die al langer in Nederland gevestigd zijn en waarvan de eerste investering vóór 2010 plaatsvond. Beide verschillen zijn statistisch significant.²⁴

Niet alleen het aandeel bedrijven dat zich bezighoudt met vernieuwing neemt toe naarmate de investeringsrelatie duurzamer wordt, ook de intensiteit van de S&O-inspanningen neemt toe. De mediaan van de S&O-uren voor bedrijven die alléén een eerste investering doen in de periode van 2010 tot en met 2023 bedraagt 2.370 uren. Dat loopt op naar 3.020 uren bij bedrijven die een vervolginvestering doen, tot 5.030 S&O-uren bij bedrijven die een vervolginvestering doen die volgt op een eerste investering vóór 2010.

Figuur 4.1.2 Gebruik innovatieinstrumenten door NFIA-bedrijven, ten minste eenmaal in periode 2010-2022, naar type investering



Nb. In verband met de outputrichtlijnen voor microdata-onderzoek in de beveiligde analyse-omgeving van het CBS, is het niet mogelijk het aandeel gebruikers van de Innovatiebox in de middelste groep weer te geven. Het aantal waarnemingen bedroeg minder dan 10.

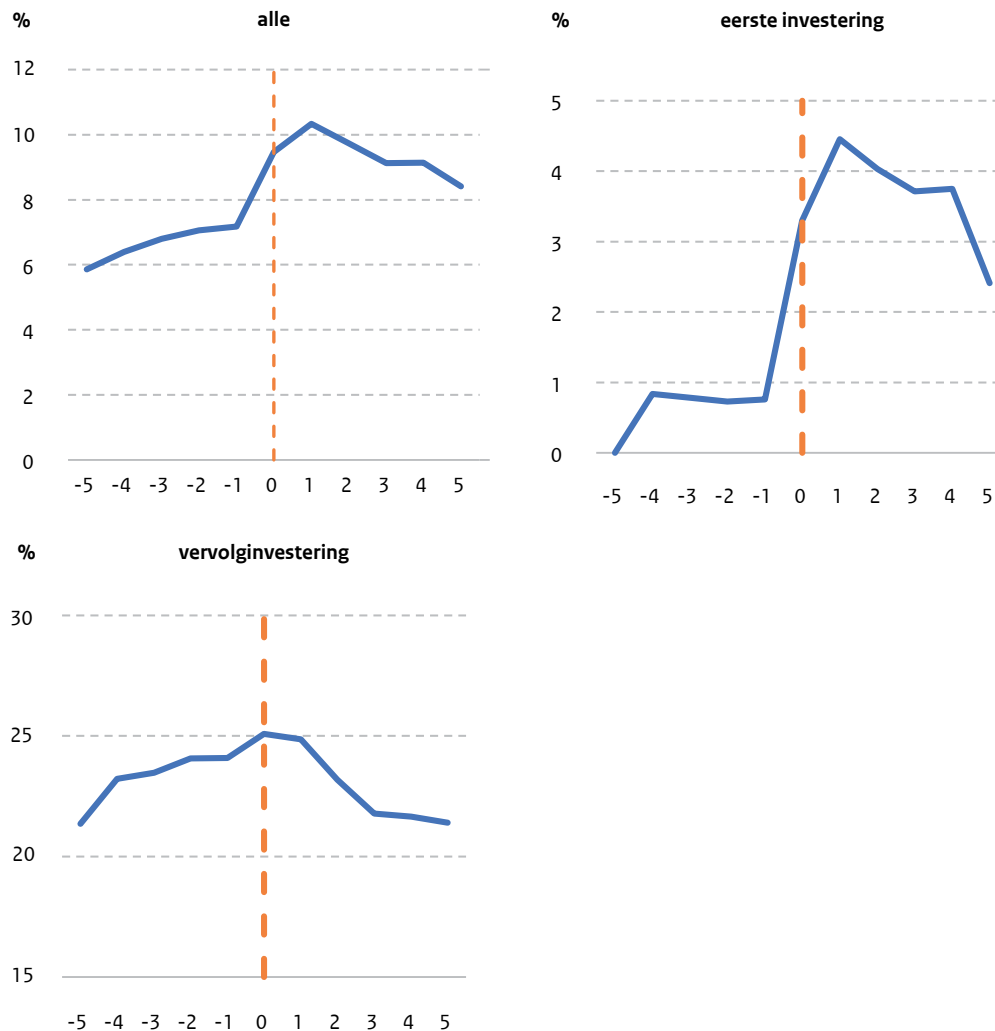
Hoewel ook bij de Innovatiebox het gebruik lijkt toe te nemen naarmate buitenlandse bedrijven hun investeringen in Nederland intensiveren, is er geen sprake van een uitgesproken verschil tussen bedrijven die wel (3,5 procent) of juist niet (3,3 procent) met hulp van de NFIA naar Nederland zijn gekomen (zie figuur 4.1.2). Dit heeft er vermoedelijk mee te maken dat dit instrument steeds prominenter gericht is op het verbeteren van het vestigingsklimaat in ons land (Bijlsma et al., 2023). Er zou dan wel een verschil bestaan in de mate van innovativiteit tussen NFIA- en overige buitenlandse bedrijven in Nederland, maar niet zozeer in de mate waarin beleidsinstrumenten gericht op het vestigingsklimaat relevant voor hen zijn.

Innovativiteit rondom aankondiging

Buitenlandse bedrijven die via de NFIA actief worden in Nederland beschrijven hun ambities ten aanzien van werkgelegenheid en kapitaalinvesteringen in een bevestigingsbrief. Die investeringen kunnen ook bestaan uit investeringen in onderzoek en ontwikkeling. Rondom het jaar van bevestiging zien we dan ook een toename in het aandeel NFIA-bedrijven dat S&O-activiteiten onderneemt (figuur 4.1.3). Deze toename zakt in de jaren erna iets weg, wat betekent dat het voor een deel van de bedrijven om een eenmalige investering in S&O gaat en voor een deel om een blijvende investering.

²⁴ De betrouwbaarheid van de uitkomsten van deze significantietesten kan mogelijk verminderd zijn, omdat de omvang van de middelste groep uit de figuur relatief klein is.

Figuur 4.1.3 Cohortanalyses WBSO-gebruik rondom jaar van investering, 2010-2022



Nb. In deze analyse worden alle bedrijven die in de periode van 2010 tot en met 2022 een aankondiging voor een investering in Nederland hebben gedaan beschouwd en gecentreerd rondom het jaar van aankondiging. Dat wil zeggen: als een bedrijf in 2016 een aankondiging voor een investering heeft gedaan is dat jaar 0. Het jaar 2014 is dan jaar -2 en 2019 is dan jaar 3. Deze analyse is niet uitgevoerd voor de vergelijkingsgroep: voor die groep is geen aankondigingsmoment bekend. De drie figuren hebben een van elkaar afwijkende schaal.

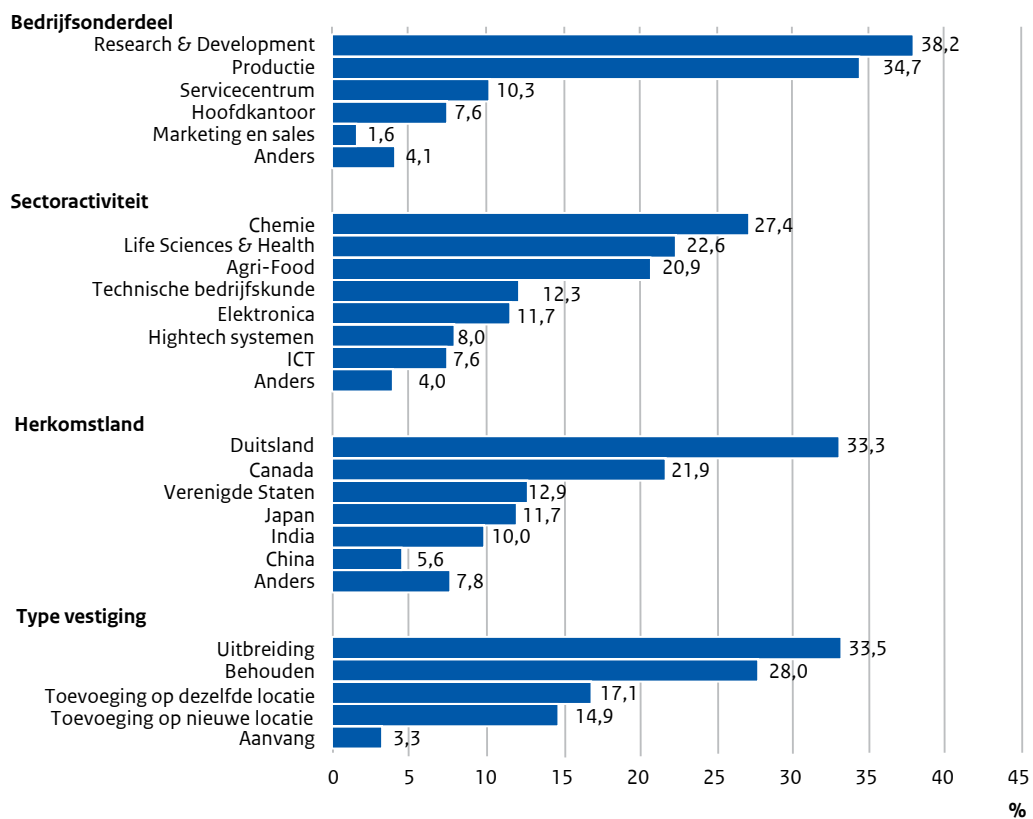
Dit effect is logischerwijs het grootst voor buitenlandse bedrijven die een eerste investering in ons land en dus nieuw zijn. Voor hen was het vóór het moment van aankondiging immers niet mogelijk om gebruik te maken van de WBSO, omdat zij op dat moment nog niet actief zijn in Nederland. Maar ook voor de al in Nederland gevestigde bedrijven lijkt er rondom de aankondiging duidelijk sprake te zijn van een investeringseffect in het aandeel bedrijven dat aan S&O doet.

4.2 Innovativiteit naar kenmerken van de acquisities

Niet ieder type bedrijf dat actief wil worden op de Nederlandse markt is even innovatief. Buitenlandse bedrijven die een R&D-vestiging willen openen in ons land ondernemen vanzelfsprekend het vaakst spoor- en ontwikkelingswerk, maar ook productieafdelingen doen dit relatief vaak (figuur 4.2.1). Bij bedrijven die alleen ondersteunende activiteiten naar Nederland brengen, zijn er veel minder vaak S&O-activiteiten. Denk hierbij aan bedrijfsonderdelen gericht op marketing en sales of een hoofdkantoor.

Eerder (figuur 4.1.2) zagen we al dat er een soort volgtijdelijkheid in innovativiteit zit: deze neemt toe naarmate de buitenlandse bedrijven duurzamer investeren in Nederland en na een eerste investering ook vervolginvesteringen doen. Dat wordt hier nog eens duidelijker: bedrijven achter acquisities waarbij sprake is van een eerste investering doen nauwelijks aan S&O. Acquisities die gericht zijn op behoud of uitbreiding van buitenlandse bedrijven in Nederland des te meer.

Figuur 4.2.1 Gebruik WBSO per kenmerk van de NFIA-acquisitie, ten minste eenmaal in periode 2010-2022



5. Conclusie

Bij de start van dit onderzoek hebben we een aantal onderzoeksvragen geformuleerd die gezamenlijk draaiden om de vraag wat voor buitenlandse bedrijven in Nederland investeren. Waar mogelijk maken we daarbij steeds een vergelijking met buitenlandse bedrijven die zonder hulp van de NFIA naar ons land zijn gekomen. Onze belangrijkste conclusies per onderzoeksvraag zijn als volgt:

- **Bedrijven die met hulp van de NFIA in Nederland investeren, zijn in ons land ook vaker groter.** Vergeleken met andere buitenlandse bedrijven die actief zijn Nederland, bestaat de acquisitieportfolio van de NFIA vaker uit bedrijven mét personeel in Nederland. Dit geldt voor iedere grootteklasse en is in relatieve zin het meest zichtbaar bij het grootbedrijf. Het aandeel van die buitenlandse bedrijven met ten minste 250 werkzame personen (grootbedrijven) is twee keer zo groot bij de NFIA (6 procent) als daarbuiten (3 procent).

Opvallend genoeg is er ook een substantiële groep buitenlandse bedrijven die met hulp van de NFIA in Nederland actief is geworden, maar geen personeel in dienst heeft: een derde. Dit aandeel is in de vergelijkingsgroep nog groter. Een verdiepende analyse leert dat het in bijna alle gevallen gaat om bedrijven die nog niet in Nederland actief waren en veelal om bedrijfsonderdelen die het productieproces ondersteunen: hoofdkwartieren en afdelingen gericht op marketing en sales. Dit zijn activiteiten die makkelijker op afstand uit te voeren zijn met alleen een fysiek adres in Nederland. Daarnaast zou hier ook sprake kunnen zijn van personeel dat (nog) niet in Nederland op de loonlijst staat, maar in het land van herkomst. En om constructies als uitzendkrachten, inhuur, outsourcing, etc.

- **Buitenlandse bedrijven vestigen zich in vergelijkbare regio's.** Ongeacht of zij zich vestigen in Nederland met of zonder hulp van de NFIA zijn de regio's rondom de vier grote steden en de Brainport-regio het meest in trek bij deze bedrijven. Dit suggereert dat ze rekening houden met vergelijkbare vestigingsfactoren. Daarbij valt te denken aan zaken als beschikbaar talent, infrastructuur, beschikbare fysieke ruimte en de nabijheid van afnemers.

Veruit de meeste bedrijven die via de NFIA naar Nederland komen, vestigen zich in Groot-Amsterdam. Met 850 zijn dat meer bedrijven dan er terecht komen in de regio's rondom de andere drie grote steden en Brainport samen.

- **NFIA-bedrijven lijken vaker vernieuwend te zijn, zeker naarmate ze duurzamer investeren in Nederland.** Buitenlandse bedrijven die met hulp van de NFIA in Nederland investeren, doen vaker aan spur- en ontwikkelingswerk: 15 procent heeft in de periode van 2010 tot 2022 ten minste één keer van de WBSO gebruikt. Onder buitenlandse bedrijven die zelfstandig in Nederland actief zijn geworden, is dit aandeel 11 procent. Dit verschil is statistisch significant. Ook het doorsnee aantal S&O-uren ligt duidelijk hoger: 4.120 tegenover 2.150 uren. De NFIA-bedrijven doen dus vaker én meer aan S&O.

Daarnaast nemen zowel het aandeel NFIA-bedrijven dat aan S&O doet, als de hoeveelheid S&O die ze doen, toe met vervolginvesteringen. Ook die ontwikkeling is statistisch significant. Slechts een klein aandeel gebruikt de WBSO wanneer zij een eerste investering doen. Dit aandeel neemt met een factor 6 toe wanneer bedrijven vervolginvesteringen doen die volgen op eerste investeringen uit de periode vóór 2010. Het mediane aantal S&O-uren verdubbelt ruim. Deze ontwikkeling is logisch: die vervolginvesteringen zijn immers vaker gericht op de bedrijfsactiviteiten productie en R&D en dus op vernieuwing. Deze analyse kon alleen uitgevoerd worden voor de NFIA-bedrijven, omdat informatie over de volgtijdelijkheid van investeringen voor de vergelijkingsgroep onbekend is.

- **De twee groepen buitenlandse bedrijven maken in vergelijkbare mate gebruik van andere instrumenten.**²⁵ Buitenlandse bedrijven die met of zonder hulp van de NFIA in ons land actief zijn geworden, maken ongeveer even vaak gebruik van Eurostars, de Innovatiebox, de Garantie Ondernemingsfinanciering en het Innovatiekrediet. Uitzondering is Horizon 2020, een Europees instrument onderzoeks- en innovatieprojecten financiert, waarbij bedrijven met buitenlandse partners gebruik kunnen maken. NFIA-bedrijven maken meer dan twee keer zo vaak gebruik van dit instrument.

Bovenstaande bevindingen komen uit onze analyse op data van 2010 tot en met 2023 en dus grotendeels vóórdat de acquisitiestrategie van de NFIA veranderde. Deze nieuwe strategie vanaf 2023 richt zich minder op volume en heeft meer aandacht voor de toegevoegde waarde van de buitenlandse bedrijven die verleid worden om activiteiten in Nederland te vestigen. Onze analyse laat zien dat ook al voor deze koerswijziging NFIA-bedrijven doorgaans wat innovatiever zijn dan andere buitenlandse bedrijven.

Die innovativiteit kan uiteindelijk een belangrijke bijdrage leveren aan de toegevoegde waarde die deze bedrijven voor onze economie, ecosystemen en maatschappij hebben, met potentieel nieuwe oplossingen voor transities, de missies uit ons innovatiebeleid en verbetering van onze productiviteitsgroei. We zien bovendien dat het aandeel bedrijven dat aan onderzoek en ontwikkeling doet, toeneemt naarmate de relatie van deze bedrijven met Nederland duurzamer wordt. Het aandeel bedrijven dat aan S&O doet, neemt toe bij vervolginvesteringen. De conversie van eerste investeringen naar vervolginvesteringen bedraagt gemiddeld 7 procent.

Het verhogen van die conversiefactor zou kunnen leiden tot meer buitenlandse bedrijven die aan S&O doen in ons land. De sleutel lijkt daarbij te zitten in de duurzaamheid van de investeringsrelatie. De Jong et al. (2024) vinden namelijk dat multinationals die hun hoofdzetel naar Nederland verplaatsen niet meteen meer aan R&D gaan doen in ons land.

²⁵ De resultaten waarop deze conclusie is gebaseerd, zijn opgenomen in de bijlage.

Literatuur

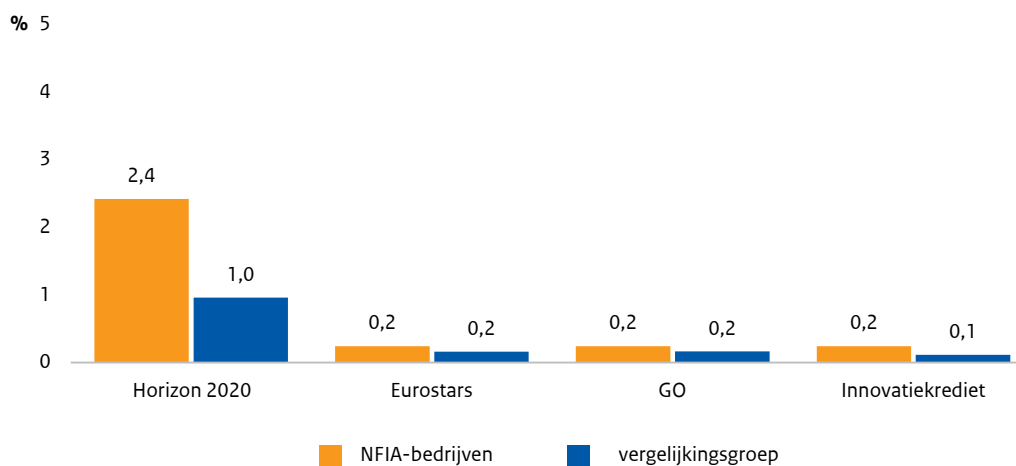
- Adriaansens, M.A.M. & E.N.A.J. Schreinemacher (2023), *Voortgang acquisitie met meer focus*, Kamerbrief, ministeries van Economische Zaken en Klimaat en van Buitenlandse Zaken <https://www.rijksoverheid.nl/documenten/kamerstukken/2023/04/20/voortgang-acquisitie-met-meer-focus>.
- Bijlsma, M., E. Brouwer, G. de Jong, T. Busschots, P. den Hertog, F. Bongers, A. Smeitink & M. Massop (2023), *Evaluatie van de Innovatiebox, 2010-2019: Doelgroepbereik, doeltreffendheid en doelmatigheid*. SEO & Dialogic.
- De Jong, G., S. Konijn, J. Content, E. Brouwer & H. Volberda (2024), *Monitor Ondernemingsklimaat 2023: Opzet en nulmeting*. SEO Economisch Onderzoek en Amsterdam Centre for Business Innovation.
- De Jong, G., S. Sleijpen-Snoek & H. van der Wiel (2024), *Beperkte impact van hoofdzetelverplaatsing op R&D-investeringen*, Economische Statistisch Berichten.
- Meijaard, J., M. van Fraassen, Y. Prince, P. de Hek, T. Nacken, B. Karreman, E. Pennings & R. Belderbos (2020), *Evaluatie van de NFIA 2015-2018*.
- Sleijpen-Snoek, S., G. de Jong & O. Lemmers (2024a), *Multinationals, internationaal zeggenschap en research & development: De impact van het vertrek en de komst van hoofdzetels uit en naar Nederland*. BAT-lab rapport.
- Sleijpen-Snoek, S., G. de Jong & O. Lemmers (2024b), *Research & development in Nederland: Verschillen tussen ondernemingen onder Nederlandse en buitenlandse zeggenschap*, MeJudice.

Bijlage 1. Analyse instrumentgebruik

De inspanningen van de NFIA zijn een belangrijke manier om het Nederlandse vestigingsklimaat bij buitenlandse bedrijven onder de aandacht te brengen. Het ministerie van EZ zet echter ook andere beleidsinstrumenten in die er op gericht zijn het klimaat van vestigen en ondernemen in ons land verder te verbeteren. In deze bijlage laten we kort zien in welke mate buitenlandse bedrijven hun weg weten te vinden naar vier van die instrumenten:²⁶

- **Eurostars:** Een instrument dat onderdeel is van het Europese kaderprogramma voor onderzoek en innovatie en dat ondersteuning biedt aan hightech mkb dat wil samenwerken met internationale partners en marktgerichte technologische ontwikkeling uitvoert.
- **Garantie Ondernemingsfinanciering:** De GO is een garantieregeling die (middel)grote ondernemingen middels een staatsgarantie helpt bij het aantrekken van bankleningen en bankgaranties.
- **Horizon 2020:** Een programma van de Europese Commissie dat onderzoeks- en innovatieprojecten financiert en in 2021 is opgevolgd door Horizon Europe. Het programma is toegankelijk voor zowel individuele onderzoekers en mkb'ers als samenwerkingsverbanden.
- **Innovatiekrediet:** Een risicodragende geldlening voor met name het innovatieve mkb en startups.

Figuur B1.1 Gebruik B&I-beleidsinstrumenten, ten minste eenmaal in periode 2010-2022



Van deze instrumenten wordt Horizon 2020 veruit het meest gebruikt door beide groepen, duidelijk vaker dan de drie andere instrumenten. Dit hangt er mogelijk mee samen dat dit instrument ook toegankelijk is voor internationale samenwerkingspartners. Buitenlandse bedrijven die naar Nederland komen, kunnen al vóór hun komst naar Nederland als buitenlandse partner onderdeel zijn van een consortium met een Nederlandse partner.

²⁶ Het gaat hier in alle gevallen om beleidsinstrumenten van het Directoraat-Generaal Bedrijfsleven en Innovatie (DG B&I) van het ministerie van EZ waarvan de uitvoeringsadministratie door het CBS is gekoppeld aan hun bedrijvenregister en op die manier [reeds beschikbaar](#) waren in de Remote Access onderzoeksomgeving van het CBS. De keuze voor deze vier instrumenten is bepaald in samenspraak met de NFIA en dossierexperts binnen het ministerie van EZ.

