# Evaluatie van de NFIA 2010-2018

Eindrapport (incl. Engelstalige samenvatting)
Rotterdam, 5 maart 2020

*Auteurs:*
*dr. Joris Meijaard*, MIR

*Matthijs van Fraassen*, *MSc*, MIR
dr. *Yvonne Prince*, SEOR
dr. *Paul de Hek*, SEOR
*Thijs Nacken, MSc*, MIR en ESE, Erasmus Universiteit Rotterdam
*dr. Bas Karreman*, ESE, Erasmus Universiteit Rotterdam
*prof. dr. Enrico Pennings*, ESE, Erasmus Universiteit Rotterdam
*prof. dr. René Belderbos*, KU Leuven

# Inhoudsopgave


**APPRECIATIE DOOR DE BEGELEIDINGSCOMMISSIE ..... 5**

**MANAGEMENTSAMENVATTING ..... 8**

1. CONTEXT EN HISTORIE VAN DE NFIA ..... 8
2. MARKTFALEN EN DE BELEIDSMATIGE LEGITIMITEIT VAN DE NFIA ..... 8
3. HUIDIGE PRESTATIES VAN DE NFIA ..... 9
4. DOELTREFFENDHEID VAN DE NFIA ..... 10
5. DOELMATIGHEID VAN DE NFIA ..... 12
6. CONCLUSIES EN AANBEVELINGEN ..... 13

**EXECUTIVE SUMMARY ..... 15**

1. CONTEXT AND HISTORY OF THE NFIA ..... 15
2. MARKET FAILURE AND THE ECONOMIC LEGITIMACY OF THE NFIA ..... 15
3. THE PERFORMANCE OF THE NFIA ..... 16
4. THE EFFECTIVENESS OF THE NFIA ..... 17
5. THE EFFICIENCY OF THE NFIA ..... 18
6. CONCLUSIONS AND RECOMMENDATIONS ..... 19

**1 INLEIDING ..... 21**

**1.1 AANLEIDING ..... 21**
**1.2 DOEL, HYPOTHESEN EN ONDERZOEKSVRAGEN ..... 21**
**1.3 AANPAK ..... 22**
**1.4 OPBOUW VAN HET EVALUATIERAPPORT ..... 23**

**2 IS ER LEGITIMITEIT VOOR HET 'HELPEN' VAN BUITENLANDSE INVESTERINGEN? ..... 24**

**2.1 INTERVENTIELOGICA: WELK INGRIJPEN IS GEPAST VANUIT ECONOMISCH PERSPECTIEF? ..... 24**
2.1.1 MARKTFALEN BIJ INVESTERINGSBESLISSINGEN UIT HET BUITENLAND ..... 25
2.1.2 VERLAGEN VAN BARRIÈRES TOT TOETREDING DOOR INFORMATIEGEBREKEN ..... 25
2.1.3 LITERATUUR: MEER POSITIEVE DAN NEGATIEVE EXTERNE EFFECTEN ..... 26
2.1.4 VERMINDEREN VAN COÖRDINATIEGEBREKEN ..... 28
**2.2 DE EFFECTEN VAN BUITENLANDSE INVESTERINGEN OP WELVAART ..... 28**
**2.3 HYPOTHESEN ..... 30**

**3 WAT DOET DE NFIA? ..... 31**

**3.1 INLEIDING ..... 31**
3.1.1 BELEIDSCONTEXT ..... 31
3.1.2 BELEIDSHISTORIE ..... 32
**3.2 BESCHRIJVING HUIDIGE OPDRACHT VAN DE NFIA ..... 34**
3.2.1 ORGANISATIE IN CONTEXT ..... 34
3.2.2 ACTIVITEITEN, MIDDELEN, RESULTATEN VAN DE NFIA ..... 35
**3.3 PRESTATIES VAN DE NFIA: AANTAL BANEN, HERKOMSTLAND, SECTOREN, ACTIVITEITEN ..... 35**
3.3.1 AANTAL PROJECTEN ..... 36

3.3.2 DIRECTE BANEN ..... 37
3.3.3 OMVANG VAN DE INVESTERINGEN ..... 38
**3.4 WORDEN DE PROGNOSES ALS REALISATIE TERUGGEVONDEN IN DE CBS-MICRODATA? ..... 39**
3.4.1 ANALYSE VAN REALISATIE VIA CBS-MICRODATA ..... 39
3.4.2 REALISATIE VAN BANEN ..... 40
3.4.3 REALISATIE VAN INVESTERINGEN ..... 42
3.4.4 DETAILS VAN DE REALISATIES PER INVESTERINGSJAAR (ZIE BIJLAGE 9.2) ..... 43
**3.5 ALGEMEEN FUNCTIONEREN VAN DE NFIA ..... 44**
**3.6 COÖRDINATIE VAN *INVEST IN HOLLAND* EN SIGNAALFUNCTIE VESTIGINGSKLIMAAT ..... 44**

**4 BEVORDERT DE NFIA HET AANTAL INVESTERINGEN NAAR NEDERLAND? ..... 47**

**4.1 INLEIDING ..... 47**
**4.2 INZICHTEN OP BASIS VAN DE ENQUÊTE ..... 48**
**4.3 OVERZICHT VAN DE ANALYSE VAN INTERNATIONALE LOCATIEKEUZES ..... 48**
**4.4 INZICHTEN OP BASIS VAN DE ANALYSE VAN INTERNATIONALE LOCATIEKEUZES ..... 50**
**4.5 TUSSENCONCLUSIE ..... 55**

**5 BEVORDERT DE NFIA DE KWALITEIT VAN INVESTERINGEN NAAR NEDERLAND? ..... 56**

**5.1 INLEIDING ..... 56**
**5.2 IS ER EEN HOGERE PRODUCTIVITEIT BIJ NFIA-BEDRIJVEN? ..... 56**
5.2.1 PRODUCTIVITEIT BUITENLANDSE VS. NEDERLANDSE BEDRIJVEN ..... 56
5.2.2 PRESTATIES BEDRIJVEN MET INITIËLE INVESTERINGEN VIA DE NFIA ..... 57
5.2.3 PRESTATIES BEDRIJVEN MET VERVOLGINVESTERINGEN VIA DE NFIA ..... 58
5.2.4 DE DIRECTE RELATIE VAN DE NFIA MET BEDRIJFSPRESTATIES GEEFT EEN GEMENGD BEELD ..... 59
**5.3 KOMEN ER EXTRA INVESTERINGEN IN HOOGWAARDIGE SECTOREN? ..... 59**
5.3.1 INZICHTEN OP BASIS VAN DE ANALYSES VAN IBM-PLI ..... 60
5.3.2 INZICHTEN OP BASIS VAN ONZE ANALYSE VAN INTERNATIONALE LOCATIEKEUZES ..... 60
**5.4 TUSSENCONCLUSIE ..... 61**

**6 WEGEN DE KOSTEN TEGEN DE BATEN OP? ..... 62**

**6.1 INLEIDING ..... 62**
**6.2 ACTIVITEITEN VAN DE NFIA (INTERNE DOELMATIGHEID) ..... 62**
6.2.1 INPUTS VAN DE NFIA ..... 62
6.2.2 HOE HEEFT DE NFIA HET INTERNE PROCES GEORGANISEERD ..... 65
6.2.3 TEVREDENHEID VAN BEDRIJVEN MET DE NFIA ..... 67
6.2.4 VERGELIJKING MET ANDERE IPA'S ..... 68
6.2.5 TUSSENCONCLUSIE ..... 69
**6.3 MAATSCHAPPELIJKE KOSTEN-BATEN ANALYSE (MKBA, OVERALL DOELMATIGHEID) ..... 70**
6.3.1 DIRECTE EFFECTEN ..... 70
6.3.2 INDIRECTE EFFECTEN ..... 70
6.3.3 OVERWEGINGEN RICHTING EEN VOLGENDE EVALUATIE ..... 70

**7 CONCLUSIES ..... 71**

**7.1 HOOFDCONCLUSIES VANUIT DE ANALYSE ..... 71**
**7.2 DISCUSSIE ..... 71**
**7.3 SLOTCONCLUSIE ..... 72**

**8 AANBEVELINGEN ..... 73**

**8.1 MEER DOELTREFFENDHEID EN BETERE SELECTIE ..... 73**
**8.2 MEER DOELMATIGHEID EN BETERE ORGANISATIE ..... 74**
**8.3 NIEUWE DOELGROEPEN EN MAATSCHAPPELIJKE MEERWAARDE ..... 75**

**9 BIJLAGE 1 BESCHRIJVING DATABRONNEN ..... 77**

**9.1 WETENSCHAPPELIJKE LITERATUUR EN EERDER BELEIDSONDERZOEK ..... 77**
**9.2 NFIA-DATABASE EN CBS-ANALYSE VAN REALISATIE VAN PRESTATIES ..... 77**
9.2.1 NFIA-DATABASE ..... 77
9.2.2 REALISATIE VAN NFIA-BANEN IN CBS-MICRODATA ..... 77
9.2.3 REALISATIE VAN INVESTERINGEN IN MATERIËLE EN IMMATERIËLE VASTE ACTIVA ..... 79
**9.3 CBS-MICRODATA ..... 81**
9.3.1 GEBRUIKTE DATABESTANDEN ..... 81
9.3.2 TWEELINGMETHODE ('MATCHING') ..... 82
**9.4 FDI-MARKETS ..... 83**
**9.5 ENQUÊTE BEDRIJVEN ..... 84**
9.5.1 OPZET ENQUÊTE ..... 85
9.5.2 KWALITEIT WORDT GOED GEWAARDEERD ..... 86
9.5.3 BEREIDHEID OM TE BETALEN IS BEPERKT ..... 87
9.5.4 BEDRIJVEN ZOUDEN DOORVERWIJZEN ..... 88
**9.6 GEÏNTERVIEWDEN EN INTERVIEWPROTOCOL ..... 88**

**10 OVERIGE BIJLAGEN ..... 90**

**10.1 MARKTIMPERFECTIES: PLUSSEN EN MINNEN BUITENLANDSE DIRECTE INVESTERINGEN ..... 90**
**10.2 HISTORIE VAN DE ORGANISATIE: CBIN ..... 91**
**10.3 HUIDIGE INPERKING VAN ACTIVITEITEN VAN DE NFIA ..... 92**
**10.4 REGRESSIERESULTATEN FDI-MARKETS ..... 94**
**10.5 REGRESSIERESULTATEN CBS ..... 103**

# Appreciatie door de begeleidingscommissie

Amsterdam, 4 maart 2020

Betreft: appreciatie 'Evaluatie NFIA 2010-2018' door begeleidingscommissie

In de periode van juni 2019 tot en met januari 2020 heeft de evaluatie plaatsgevonden van het functioneren van de NFIA over de periode 2010-2018. De evaluatie is uitgevoerd door een consortium van onderzoekers van MIR, SEOR, ESE en KU Leuven onder leiding van Joris Meijaard (MIR) in opdracht van het Ministerie van Economische Zaken en Klimaat (EZK).

De uitvoering van de evaluatie heeft plaatsgevonden overeenkomstig de Regeling Periodiek Evaluatieonderzoek (RPE), die onder meer voorschrijft dat bij de uitvoering van het onderzoek minimaal één onafhankelijke deskundige is betrokken. Een onafhankelijke deskundige wordt in de regeling omschreven als iemand die inhoudelijk deskundig is, maar geen verantwoordelijkheid draagt, of in de onderzochte periode verantwoordelijkheid heeft gedragen, voor het te onderzoeken beleid. EZK heeft aan dit voorschrift invulling gegeven door een begeleidingscommissie in te stellen, bestaande uit de volgende onafhankelijke personen:

- Dr. Albert van der Horst (Centraal Planbureau)
- Edgar Kasteel (ARCUSplus)
- Eelko Brinkhoff (Brabantse Ontwikkelings Maatschappij)
- Prof. dr. Henri L.F. de Groot (Vrije Universiteit Amsterdam, voorzitter)

Daarnaast waren vertegenwoordigers van de bij het beleid betrokken departementen (te weten Buitenlandse Zaken en EZK) onderdeel van de begeleidingscommissie om informatie en duiding te geven over het te evalueren beleid. De NFIA nam deel als agendalid om, waar nodig, de commissie van feitelijke informatie te voorzien. Tenslotte verzorgde de ambtelijk secretaris de voorbereidingen, organisatie en de verslagleggingen van de vergaderingen.

Gedurende het traject is de begeleidingscommissie vier maal bijeen gekomen en heeft in intensieve sessies de onderzoekers van suggesties en commentaar voorzien. Deze bijlage bij het rapport bevat een appreciatie van de uitgevoerde evaluatie die namens de begeleidingscommissie is opgesteld door de voorzitter en door de voltallige begeleidingscommissie wordt onderschreven.

De evaluatie die voorligt is ambitieus van opzet. Er wordt getracht een bijdrage te leveren aan de effectiviteit van het beleid door gebruik te maken van econometrische methoden. Het gebruik van dergelijke methoden voor het evalueren van *Investment Promotion Agencies* wordt nog vrij weinig gedaan.[1] Daarmee past de ambitie van de evaluatie bij de hoge standaarden die door de Commissie Theeuwes zijn gesteld. Om de bijdrage van de NFIA aan het bevorderen van buitenlandse investeringen die voor Nederland toegevoegde waarde genereren te beoordelen, hebben de onderzoekers gebruik gemaakt van microdata op het niveau van individuele ondernemingen. Daartoe zijn data van verschillende bronnen gekoppeld wat heeft geresulteerd in een unieke dataset die de onderzoekers in staat stelt om met geavanceerde econometrische methoden inzicht te verschaffen in de additionaliteit van het beleid van de NFIA (d.w.z. leiden de activiteiten van de NFIA tot investeringsstromen die uitgaan boven de stromen die zonder de activiteiten van de NFIA tot stand zouden zijn gekomen). Dit deel van het onderzoek sluit aan bij 'state of the art' empirisch onderzoek naar de determinanten van directe buitenlandse investeringen. Daarnaast is het empirische onderzoek ook gebaseerd op een enquête die is uitgezet onder bedrijven en heeft geresulteerd in een voor dit soort onderzoek acceptabele respons.

[1] Zie OECD (2018): *Mapping of Investment Promotion Agencies in OECD Countries*, OECD, Parijs. In deze studie komt de OECD (zie hoofdstuk 4) tot de conclusie dat econometrische evaluatie slechts in 15% van de gevallen wordt benut.

Het rapport kent een logische structuur waarin de auteurs (i) ingaan op de vraag of ingrijpen van de overheid theoretisch kan worden gelegitimeerd op basis van bestaand marktfalen, (ii) een beschrijving geven van het functioneren van de NFIA, (iii) een empirische analyse uitvoeren naar de additionaliteit van het werk van de NFIA, (iv) een poging doen om tot (voorzichtige) conclusies te komen over de doelmatigheid van de NFIA, en (v) op basis hiervan tot conclusies en aanbevelingen komen.

Naar de mening van de begeleidingscommissie laat het literatuuroverzicht op een overtuigende wijze zien dat er gegeven de verschillende vormen van marktfalen die bestaan bij directe buitenlandse investeringen het bestaan van een organisatie als de NFIA die de marktfalens tracht te adresseren valt te legitimeren. Daarbij past de kanttekening dat het bestaan van marktfalen een noodzakelijke maar geen voldoende voorwaarde is. De kosten hoeven niet noodzakelijkerwijs tegen de baten op te wegen.
Vervolgens geven de onderzoekers een inzichtelijk overzicht van het functioneren van de NFIA. De auteurs gaan hier uitgebreid in op de wijze van aansturen van de NFIA waarbij vooral wordt gestuurd op het aantal investeringsprojecten en de omvang (in zowel geld als werkgelegenheid). De resultaten van de NFIA worden vastgesteld op basis van de aantallen die bedrijven aangeven binnen drie jaar in Nederland te realiseren. We onderschrijven de conclusie van de onderzoekers dat de huidige prestatiecriteria zeer generiek zijn geformuleerd en geven de opdrachtgevers van de NFIA daarmee in overweging om de criteria verder aan te scherpen met de beoogde maatschappelijke meerwaarde van aan te trekken buitenlandse bedrijvigheid als centraal uitgangspunt. Dit sluit ook aan bij inzichten uit interviews die duidelijk maken dat er kritische kanttekeningen worden geplaatst bij het strategische karakter van de acquisities.

De empirische analyses geven aanleiding tot een aantal interessante conclusies. Op basis van een drietal methoden om de doeltreffendheid te bepalen komt deze evaluatie tot de conclusie dat de NFIA een positieve bijdrage levert aan de kans dat buitenlandse bedrijven uiteindelijk voor Nederland kiezen als vestigingslocatie. Zo komt uit de enquête naar voren dat ongeveer een kwart van de bedrijven zonder de NFIA niet voor Nederland zou hebben gekozen. Over de kwaliteit van de investeringen (gemeten aan de hand van productiviteit) zijn de conclusies minder eenduidig. De productiviteit van bedrijven die via de NFIA naar Nederland komen is bij aankomst lager dan van andere buitenlandse bedrijven. Wel is de ontwikkeling van de productiviteit van deze bedrijven in de loop van de tijd gunstiger en is de overlevingskans van bedrijven die via de NFIA naar Nederland komen hoger.

Vervolgens willen we een aantal conclusies uit het rapport accentueren betreffende de doelmatigheid van de werkzaamheden van de NFIA. Over de macrodoelmatigheid van de kernactiviteiten van de NFIA valt door de onderzoekers - in belangrijke mate veroorzaakt door een gebrek aan voldoende gedetailleerde informatie over de verdeling van de activiteiten van de NFIA over de verschillende activiteiten - relatief weinig te concluderen. Dit illustreert hoe lastig het is om tot uitspraken te kunnen komen over doelmatigheid die voldoen aan de hoge eisen die de Commissie Theeuwes heeft gesteld. Uiteindelijk is in nauw overleg met de begeleidingscommissie besloten om de macrodoelmatigheid buiten de scope van het onderzoek te laten vallen. Een integrale Maatschappelijke Kosten Baten Analyse bleek op basis van het voorhanden zijnde materiaal en ook de aard van het werk van de NFIA te ingewikkeld.

Wel is een aantal conclusies te trekken over de microdoelmatigheid. In vergelijking met *Investment Promotion Agencies* elders in de wereld behoort de NFIA op een aantal indicatoren tot de top van de Europa (waarbij deze conclusies met de nodige voorzichtigheid dienen te worden getrokken vanwege de lastige vergelijkbaarheid van de verschillende activiteiten). De NFIA scoort qua kostenefficiëntie stabiel over de tijd. Wel is de slaagkans van gestarte projecten afgenomen, mogelijk veroorzaakt door toegenomen concurrentie tussen landen.

Ondanks de eerder genoemde beperkingen biedt de evaluatie een waardevolle eerste externe evaluatie van het functioneren van de NFIA met een aantal suggesties voor de toekomst. We willen hier met name aandacht vragen voor een meer kwalitatieve inslag van de prestatieafspraken. We erkennen dat dat lastig is, maar de evaluatie laat naar onze taxatie duidelijk zien dat de huidige afspraken die sterk op aantal en

omvang van projecten zijn gebaseerd het risico met zich meebrengen van prikkels die zich onvoldoende rekenschap geven van de maatschappelijke meerwaarde van de buitenlandse investeringen. Ook is er een slag te maken in het verder verbeteren en verder verfijnen van de financiële administratie van de verschillende kernactiviteiten van de NFIA. Op basis van de beschikbare informatie was het voor de onderzoekers niet mogelijk om tot scherpe conclusies te komen over de microdoelmatigheid per kernactiviteit van het functioneren van de NFIA. Een meer gedetailleerde administratie van de activiteiten van de NFIA is dan ook een belangrijke aanbeveling die de onderzoekers doen om in de toekomst beter te kunnen voldoen aan de hoge eisen die het ministerie zelf aan door haar uitgezette evaluaties wenst te stellen. Om verder handen en voeten te geven aan het principe van een lerende overheid die lering wil trekken uit evaluaties is het op orde hebben van (voldoende gedetailleerde) basisinformatie die het vertrekpunt vormt van elke evaluatie van groot belang.

Een laatste conclusie die we hier willen onderstrepen is dat het heel lastig blijkt het additionele effect van de NFIA in kaart te brengen. Acquisitie van buitenlandse bedrijven wordt gestimuleerd door het vestigingsklimaat welke is opgebouwd uit een hele reeks aan beleidsmaatregelen maar ook door kenmerken van ons land die los staan van beleid. Voor toekomstige evaluaties zou meer aandacht voor de synergie (of het gebrek daaraan) van verschillende beleidsinitiatieven van grote meerwaarde zijn.

De voorliggende evaluatie is een eerste evaluatie naar het functioneren van de NFIA. Een vervolgevaluatie over enkele jaren zou gediend zijn bij het versterken van de kwantitatieve informatie, door het implementeren van de in de evaluatie geformuleerde voorstellen voor data en methodologie. Daarmee kan op basis van additionele informatie inzicht worden verkregen in trendmatige ontwikkelingen. Wanneer de NFIA en de opdrachtgevers van de NFIA de aanbevelingen in deze evaluatie weet op te pakken is onze verwachting dat tegen die tijd ook stevigere conclusies over de macrodoelmatigheid van de NFIA zijn te trekken.

Namens de begeleidingscommissie,

Prof. dr. Henri L.F. de Groot

Vrije Universiteit Amsterdam

# Managementsamenvatting

## 1. Context en historie van de NFIA

*Nederland heeft een open en internationaal verweven economie…*

Nederland is een klein land, heeft een open economie, en ligt vlakbij meerdere grote stedelijke agglomeraties in Europa. Nederland wordt in het recente *Global Competitiveness Report* (WEF, 2019) geduid als de meest concurrerende economie in Europa. De Nederlandse economie is verweven in vele internationale productieketens, en heeft een handelsoverschot van 10% van het BBP, mede dankzij de vestigingen van buitenlandse multinationals. Tegen deze achtergrond is het internationaliseringsbeleid van Nederland van groot belang voor de huidige en toekomstige welvaart van ons land.

*…waar buitenlandse investeringen een belangrijke rol spelen*

In 2016 zorgden 13.400 buitenlandse multinationals voor 18% van de toegevoegde waarde en 11% van de werkgelegenheid in Nederland (CBS, 2018). Buitenlandse bedrijven hebben belangrijke positieve en soms ook negatieve effecten op de Nederlandse welvaart. Buitenlandse directe investeringen (*Foreign Direct Investment*, FDI) zijn een belangrijke oorzaak van deze effecten. Dit gaat dan om initiële investeringen (d.w.z. het opstarten van nieuwe dochterondernemingen) en om vervolginvesteringen (d.w.z. autonome uitbreiding of behoud en uitbreiding door verplaatsing vanuit andere landen).

*Eerste evaluatie van de NFIA, de Nederlandse organisatie gericht op het stimuleren van FDI*

Dit rapport beschrijft de resultaten van de eerste externe evaluatie van de *Netherlands Foreign Investment Agency* (NFIA). De NFIA is de uitvoeringsorganisatie van het ministerie van Economische Zaken en Klimaat (EZK) en het ministerie van Buitenlandse Zaken (BZ) om de buitenlandse directe investeringen in Nederland te stimuleren. De evaluatie heeft plaatsgevonden van juni 2019 tot en met januari 2020. Zij betreft de periode 2010-2018. Bij deze eerste NFIA-evaluatie waren enkele keuzes en aannames nodig om te komen tot werkbare data en definities. De legitimiteit, de doelmatigheid en de doeltreffendheid van de NFIA zijn getoetst, wat resulteert in beleidsaanbevelingen voor de toekomst.

*De NFIA faciliteert buitenlandse bedrijven om meerwaarde te creëren voor de Nederlandse economie*

De NFIA bestaat sinds 1978. De organisatie kent zijn oorsprong in het naoorlogse Nederlandse industrialisatiebeleid. De NFIA heeft als taak om Nederland als vestigingslocatie te promoten en geïnteresseerde buitenlandse bedrijven te begeleiden in het vinden van de juiste locatie voor het doen van directe investeringen. Er is in de hoofdactiviteiten van de NFIA een onderscheid te maken tussen initiële en vervolginvesteringen. Grofweg 70% van de NFIA-middelen wordt ingezet voor het vinden en begeleiden van mogelijke initiële investeringen, 20% voor het vinden en begeleiden van mogelijke vervolginvesteringen (het behouden en uitbreiden van activiteiten), 5% voor de rol van de NFIA in het *Invest in Holland* netwerk (samenwerking tussen regionale partijen bij internationale acquisitie) en 5% voor het verzamelen van feedback bij buitenlandse bedrijven over verbetermogelijkheden in het nationale vestigingsklimaat. Ultimo 2018 waren er 27 NFIA-kantoren in het buitenland. Het hoofdkantoor is gevestigd in Den Haag. De NFIA valt primair onder verantwoordelijkheid van EZK. Activiteiten vinden plaats onder de paraplu van RVO.nl. Het huidig budget is 18 miljoen euro en er is een capaciteit van 107 fte.

## 2. Marktfalen en de beleidsmatige legitimiteit van de NFIA

*Legitimiteit van ingrijpen vanuit onvolledige informatie, externe effecten en coördinatieproblemen*

Op basis van wetenschappelijke inzichten zijn er voor de overheid meerdere argumenten voor het hebben van een organisatie als de NFIA. De (economische) legitimiteit ligt in het adresseren van zogenoemd *marktfalen*. Dit gaat om (1) het verminderen van *onvolledige informatie* bij de buitenlandse bedrijven met voorlopige plannen om te investeren, (2) het bereiken van *positieve externe effecten* van buitenlandse investeringen in Nederland die anders mogelijk elders terecht zouden komen, en (3) het oplossen van *coördinatieproblemen* bij regionale organisaties met soortgelijke activiteiten als de NFIA.

In deze evaluatie onderzoeken we bovengenoemde legitimiteit voor zover mogelijk. Dit lukt niet op alle punten. Op basis van de wetenschappelijke literatuur gelden bij voorbaat de volgende toespitsingen. De informatieasymmetrie speelt vooral bij jonge en kleine bedrijven en bij bedrijven uit landen met een grote institutionele en / of culturele afstand tot Nederland. De positieve externe effecten zijn dominant bij investeringen in regio's, sectoren en bij bedrijfsactiviteiten waar agglomeratie-effecten, leereffecten en groeipotentieel groot zijn. Er zijn ook mogelijke negatieve externe effecten die gepaard gaan met het aantrekken van buitenlandse investeringen die zorgen voor negatieve milieueffecten en congestie. De legitimiteit van de coördinatietaak ligt in het voorkomen van inefficiënties en onnodige beleidsconcurrentie tussen de bestuurslagen en daarmee in het bereiken van goede samenwerking bij acquisitie en in heldere verbeteringen van het Nederlandse vestigingsklimaat.

## 3. Huidige prestaties van de NFIA

### *Gerapporteerde resultaten NFIA zijn gebaseerd op verwachtingen van buitenlandse bedrijven*

De ministeries van EZK en BZ spreken met de NFIA jaarlijks *targets* af. De NFIA rapporteert haar prestaties naar EZK en BZ op basis van zogenoemde '*confirmation letters*', bevestigingsbrieven van buitenlandse bedrijven. De *targets* zijn gebaseerd op bedrijfsverwachtingen omdat deze op het moment van de investeringsbeslissing de best beschikbare informatie vormen. Dit is ook hoe vergelijkbare investeringsagentschappen in andere landen hun resultaten meten. Daarmee biedt het ook een goede basis voor internationale vergelijkingen. Door de verwachting per brief te bevestigen is deze expliciet en er wordt vaak ook meteen een openbare aankondiging gedaan. In de bevestigingsbrieven specificeren de buitenlandse bedrijven het verwachte aantal directe banen na drie jaar en het verwachte totale bedrag aan kapitaalinvesteringen in de eerste drie jaar. Het gaat om *initiële investeringen* en twee typen *vervolginvesteringen*: te weten *uitbreidings-* en *retentie-investeringen*. De laatste categorie omvat projecten die gericht zijn op het behoud van banen in Nederland. De NFIA richt zich op bedrijven die van plan zijn binnen drie jaar minimaal vijf banen te creëren of 500.000 euro aan kapitaalinvesteringen te doen. De jaarlijkse *targets* voor de NFIA omvatten het aantal bevestigde projecten, de som van het verwachte aantal banen en de som van de verwachte investeringsbedragen van de betreffende bedrijven die door de NFIA zijn ondersteund. In 2010-2018 was de som van de *targets*: 1.500 bevestigde projecten, een verwachte banencreatie van 36.500 FTE en verwachte investeringen van 7 miljard euro.

### *NFIA targets worden jaarlijks gehaald, met een gestage groei in de hoogte van de targets*

In de periode 2010-2018 is het aantal bevestigde buitenlandse investeringsprojecten en de bijbehorende verwachte banencreatie stapsgewijs gegroeid. Sinds 2015 is er een toename in het aantal geopende en uiteindelijk niet bevestigde projecten. Dit hangt samen met grotere internationale concurrentie voor het aantrekken van FDI en internationale ontwikkelingen zoals aangekondigde belastinghervormingen in de VS en onzekerheid rondom de Brexit. De NFIA heeft jaarlijks de targets behaald zoals die vanuit de ministeries EZK en BZ waren vastgesteld. In de evaluatieperiode 2010-2018 waren er 1.800 bevestigde projecten met in totaal 60.000 verwachte banen en 15 miljard euro aan verwachte investeringen.

### *De gerealiseerde banencreatie in totaal en individueel meestal lager dan de prognose*

Voor deze evaluatie zijn de gegevens uit de bevestigingsbrieven gekoppeld aan de microdata van CBS over de betreffende bedrijfsvestigingen. Dit biedt de kans om gerealiseerde ontwikkelingen van werkgelegenheid en investeringen in Nederland te vergelijken met de verwachtingen uit de bevestigingsbrieven. Dit geeft informatie over de uiteindelijke impact in vergelijking met de 'voorlopige' resultaten vanuit de bevestigingsbrieven.[2] Het totaal aantal gerealiseerde banen en investeringen is na drie jaar lager dan het totaal van de voorspellingen zoals opgetekend in de bevestigingsbrieven. De som van de gerealiseerde banen is na drie jaar 90% van de totale prognose van de betreffende bedrijven. Dit is vooral dankzij een klein aantal *retentieprojecten*, gericht op het behoud

[2] Bij deze vergelijking horen enkele kanttekeningen: i) Er kunnen binnen het bedrijf ook andere ontwikkelingen van banen/investeringen zijn, zowel positief als negatief (bv. andere divisies, los van NFIA-project, op dezelfde locatie die sluiten/uitbreiden). Dit speelt vooral bij projecten bij grotere bedrijven, ii) banen via inleenverbanden zijn niet meegenomen in CBS, iii) investeringsbedragen zijn de bedragen die binnen het totale bedrijf gemoeid zijn met het betreffende project en vallen daarmee niet per se in NL / lopen via buitenlandse hoofdkantoor.

van banen. Deze overtreffen hun verwachtingen behoorlijk (147%). Bij de bevestigde en gekoppelde *initiële investeringen* uit 2010-2015 is na drie jaar in totaal 68% van de verwachte banen gerealiseerd. Bij de bevestigde en gekoppelde *uitbreidingsinvesteringen* is na drie jaar in totaal 51% van de verwachte banen gerealiseerd. Voor beide hoofdtypen geldt dus dat de banencreatie achterblijft bij de gezamenlijke voorspellingen, en dat een klein aantal retentieprojecten dit in het totaal grotendeels opheft. Op individueel niveau zijn de meeste ondernemers te positief over de eigen prestaties. Een klein deel overtreft de eigen verwachtingen wel, en doet dat zelfs zo fors dat bovenstaande realisatiepercentages toch nog worden bereikt. Een groot optimisme onder ondernemers en managers komt vaker terug in onderzoek naar bedrijfsverwachtingen. Dit is niet primair conjunctureel bepaald. Er is structureel sprake van zogenoemde *overmoed* en *zelfoverschatting*. Door de NFIA wordt bij het opstellen van de brieven gevraagd conservatief te schatten, maar desalniettemin blijft men erg optimistisch, mogelijk mede omdat er geen consequenties zijn verbonden aan het erg optimistisch inschatten van de verwachte banen.

### *Investeringsniveaus zijn ook lager*

De gerealiseerde investeringen in immateriële en materiële vaste activa zoals geregistreerd door het CBS zijn lager dan de som van de prognoses uit de bevestigingsbrieven. Het is hierbij waarschijnlijk dat een deel van de investeringen niet terugkomt in de Nederlandse statistieken omdat zij bij het hoofdkantoor in het buitenland worden geboekt. Ook wordt een deel van de investeringen door de NFIA via vuistregels geschat, waardoor er een verschil ontstaat. Na drie jaar wordt 23% van het totaal van de investeringen uit de bevestigingsbrieven "teruggevonden" in de CBS-statistieken over investeringen. Na zes jaar is dat 69%. Er is dus sprake van overschatting en vertraging. Ook hier geldt dat een relatief klein deel van de investeringen zorgt voor bovenstaande percentages. Het merendeel van de bedrijven bereikt een lager niveau van investeringen in Nederland dan in de brieven benoemd en verwacht.

*De NFIA bereikte in de periode 2010-2018 haar prestatiedoelen. De doelen zijn gebaseerd op de prognoses van banencreatie en investeringen van de betrokken buitenlandse bedrijven. De daadwerkelijke banencreatie is na drie jaar 90% van de betreffende prognoses. Dit wordt sterk bepaald door een klein aantal projecten dat vooral is gericht op het behoud van banen. Bij de investeringsbedragen ligt het bereikte totale percentage na drie jaar op 23% van de prognoses. Na zes jaar is dit 69%. Dit is het bedrag dat in Nederland als investeringen landt volgens de CBS-definities.*

## 4. Doeltreffendheid van de NFIA

### *Drie methoden om doeltreffendheid te toetsen*

Om zicht te krijgen op de doeltreffendheid van de NFIA is ten eerste een enquête gehouden onder 715 bedrijven die in de afgelopen jaren contact hebben gehad met de NFIA. Ten tweede zijn econometrische analyses gedaan op secundaire databronnen. Dit betreft vergelijkende panelregressies met CBS-microdata waarmee we de ontwikkelingen m.b.t. werkgelegenheid, investeringen en productiviteit in kaart brengen van bedrijven die zich vestigen in Nederland. Daarbij maken we vergelijkingen tussen bedrijven die wel en niet met de NFIA in contact zijn geweest, en ook vergelijken we de internationale met nationale bedrijven. Ten derde schatten we, op basis van de FDI-markets database en locatiefactoren uit Europese regionale data, via conditionele logistische regressies, zogenoemde locatiekeuzemodellen. Deze modellen verklaren de kans dat bedrijven kiezen voor Nederlandse i.p.v. concurrerende regio's.

### *Bedrijven kiezen meer voor Nederland door de NFIA*

In de enquête zijn de meeste bedrijven positief over de dienstverlening van de NFIA, zelfs de bedrijven die niet naar Nederland kwamen. Bijna een kwart van de bedrijven met initiële of vervolginvesteringen via de NFIA stelt zelfs dat zonder contact met de NFIA de keuze op een ander land zou zijn gevallen.

### *Bedrijven komen in 2010-2015 méér naar Nederland dan verwacht o.b.v. vestigingsplaatsfactoren*

Uit de locatiekeuzemodellen blijkt dat buitenlandse multinationals méér naar Nederland komen dan op basis van regionale vestigingsplaatsfactoren verwacht. Dit kan op een effect van de NFIA wijzen. De aanwezigheid van een luchthaven, de hoogte van de winstbelasting en de hoogte van het kennisniveau

spelen voor Nederland een extra rol. Deze rol is groter dan in de concurrerende landen. Ook belangrijk zijn eerdere investeringen uit het oorsprongland. Bedrijven vanuit hetzelfde land volgen elkaar bij hun keuze voor een nieuwe vestigingslocatie. Er lijkt sprake van netwerkeffecten (bv. via informatie-uitwisseling). Er is een sterk effect van eerdere investeringen per bedrijf. Dit wijst erop dat bedrijven na een eerste investering in Nederland dit vaak opvolgen met nog meer investeringen naar Nederland. Beide effecten worden ook gevonden in de aparte modellen voor werelddelen, sectoren en bedrijfsactiviteiten.

*NFIA-kantoren gaan samen met een vergrote kans op investeringen in Nederland*

Uit de analyses blijkt voorts dat de kans op een keuze voor Nederland 30% groter is als er een NFIA-kantoor is in het land van oorsprong. Dit geldt vooral sterk bij logistieke activiteiten, en voor bedrijven in de maakindustrie. In 2013-2015 was het algemene effect groter dan in de periode 2010-2012. Voor de meest recente periode zijn er nog onvoldoende internationale data beschikbaar, maar het effect lijkt niet te zijn verminderd. Het rapport *Global Location Trends* (IBM-PLI, 2019) wijst in dezelfde richting.

*Buitenlandse bedrijven zijn productiever. Initiële investeringen met NFIA-rol zijn dat eerst niet*

Uit de panelregressies met CBS-data blijkt dat in Nederland gevestigde buitenlandse bedrijven productiever zijn dan Nederlandse bedrijven (gecontroleerd voor sector, leeftijd en grootteklasse). De bedrijven die *vervolg*investeringen doen via de NFIA zijn eveneens productiever dan Nederlandse bedrijven. De via de NFIA nieuw naar Nederland gekomen bedrijven (*initiële investeringen, 2010-2015*) zijn gemiddeld niet productiever dan Nederlandse bedrijven. Er is hier veel variëteit. Vestigingen in de handel en logistiek beginnen op een lager productiviteitsniveau dan vergelijkbare Nederlandse bedrijven. Bedrijven in de ICT beginnen op een aanzienlijk hoger niveau.

*De NFIA is betrokken bij initiële investeringen die zich beter ontwikkelen.*

Bij de initiële bedrijfsvestigingen die met de ondersteuning van NFIA naar Nederland komen, groeit het aantal banen sterker dan bij soortgelijke nieuwe vestigingen van buitenlandse bedrijven die niet via de NFIA naar Nederland komen. Dit effect is statistisch significant voor alle bedrijven (9 procentpunt hoger), en in het bijzonder voor ICT-bedrijven (25 procentpunt hoger). Bij de investeringsbedragen en omzet per medewerker is er geen significant verschil. Soortgelijke nieuwe bedrijven die via de NFIA naar Nederland zijn gekomen, overleven gemiddeld 50% langer.

*De NFIA is betrokken bij vervolginvesteringen van bedrijven die zich juist minder goed ontwikkelen*

De bedrijven met vervolginvesteringen via de NFIA groeien qua werkgelegenheid niet harder dan soortgelijke buitenlandse bedrijven zonder de NFIA. De investeringen, productiviteit en omzet per medewerker van deze bedrijven ontwikkelen zich zelfs minder gunstig dan bij nagenoeg identieke buitenlandse bedrijven zonder contact met de NFIA. In deze evaluatie is niet ingegaan op hoe deze vervolginvesteringen zich verhouden ten opzichte van vervolginvesteringen van Nederlandse bedrijven.

*Nederland trekt hoogwaardige investeringen aan. Impact van de NFIA is daarbij ambigu.*

De in het kader van deze evaluatie geïnterviewde stakeholders van de NFIA zijn kritisch met betrekking tot de mate waarin het de NFIA in de periode 2010-2018 gelukt is om bedrijven met grote toegevoegde waarde voor de Nederlandse economie aan te trekken. De analyses met de locatiekeuzemodellen laten zien dat Nederland meer investeringen met hoogwaardige activiteiten aantrekt dan vanuit de locatiefactoren verwacht mag worden (behalve bij R&D). Vervolginvesteringen spelen hierbij een belangrijke rol. NFIA-kantoren hebben geen aantoonbaar *extra* effect bij de hoogwaardige activiteiten. Dat Nederland het goed doet in het werven van projecten met hoogwaardige werkgelegenheid werd onlangs ook geconcludeerd in de *Global Location Trends* (IBM-PLI, 2019). Nederland blijkt in die internationale vergelijking koploper in 2018, en deze internationale positie is recent verbeterd.

*Kanttekening bij de additionaliteit*

Door betrokken bedrijven wordt in de enquête de kwaliteit van de NFIA goed gewaardeerd. De bereidheid van de bedrijven om te betalen voor de diensten is beperkt. 56% van de geënquêteerde bedrijven zegt géén investeringsagentschappen in het buitenland gecontacteerd te hebben. Dit betekent dat andere landen mogelijk minder intensief zijn overwogen dan Nederland. De NFIA helpt daarmee

mogelijk ook investeringen die sowieso al in Nederland zouden gaan plaatsvinden, waardoor een vraagteken bij de additionaliteit gezet moet worden. Overigens tekent de NFIA hierbij aan dat zij alleen diensten aanbiedt aan buitenlandse bedrijven als er wel degelijk andere landen in beeld zijn.

*Op basis van de enquête onder buitenlandse bedrijven blijkt dat de NFIA helpt bij het aantrekken van meer buitenlandse investeringen. Op basis van de econometrische analyses blijkt een NFIA-kantoor in het oorspronglandmede de keuze voor Nederland te bepalen. Met een kantoor in het oorspronglandis deze kans 30% groter. Dit effect is vooral groot bij logistieke activiteiten, vooral van bedrijven in de maakindustrie. Buitenlandse bedrijven in Nederland zijn productiever dan Nederlandse bedrijven. De bedrijven met NFIA-bemoeienis zijn niet nog eens extra productief, behalve in de ICT. De initiële investeringen via de NFIA starten qua productiviteit (gemiddeld) op het niveau van de Nederlandse bedrijven. De ontwikkeling qua werkgelegenheid en overleven van initiële investeringen is beter bij bedrijven die begeleid zijn door de NFIA. De ontwikkeling van een vervolginvestering na ondersteuning van de NFIA is qua productiviteit en omzet per medewerker minder goed. Vanuit de enquête is er een kanttekening bij de additionaliteit, omdat een deel mogelijk niet intensief naar alternatieve locaties keek.*

## 5. Doelmatigheid van de NFIA

### *Budget NFIA is gegroeid, geen inzicht in veranderingen in inspanningen*

Het jaarlijkse budget voor de NFIA is van 2010-2018 gegroeid van 13 naar 18 miljoen euro per jaar. De NFIA administreert haar budgettaire verdeling niet naar de vier hoofdactiviteiten. De NFIA stelt dat zij het budget grofweg als volgt verdeelt: 70% voor initiële investeringen, 20% voor vervolginvesteringen, 5% voor coördinatie van het *Invest in Holland* netwerk en 5% voor de signaalfunctie vestigingsklimaat. De NFIA kan niet laten zien hoe deze percentages zich over de periode 2010-2018 hebben ontwikkeld. De verdeling van werkgelegenheid (in fte's) over het hoofdkantoor en buitenkantoren is stabiel, waarbij ongeveer twee-derde van de werkgelegenheid zich in de buitenkantoren bevindt. Er is geen trend in de kosten per opgestart project of per bevestigd project.

### *Kostenefficiency kan internationaal de vergelijking doorstaan*

Internationaal gezien scoort de NFIA in de top 5 van de wereld op een aantal efficiencymaatstaven. De NFIA neemt de vijfde plaats in bij projecten per miljoen euro en de derde plaats bij projecten per medewerker. Qua aantal medewerkers per verwachte 100 banen scoort Nederland in de middenmoot.

### *Bij elke miljoen NFIA-budget horen gemiddeld 333 directe banen en 20 miljoen aan investeringen*

Het budget kan worden gerelateerd aan de prestaties van de NFIA. We vinden voor 2010-2015 op een budget van ruim 75 miljoen euro *na drie jaar* een door het CBS gemeten directe banencreatie van 25.000 fte en 1,5 miljard euro aan directe investeringen in immateriële en materiële vaste activa. Dit betekent 333 directe banen en 20 miljoen euro investeringen in Nederland, voor elke miljoen overheidsbudget.

### *Stakeholders van de NFIA zijn tevreden over resultaten, samenwerking en feedback*

Uit de vijftien interviews bij stakeholders blijkt een groot vertrouwen in het nut van de NFIA en een positief oordeel over de rol van de NFIA in de ontwikkeling van het *Invest in Holland* netwerk. De strategische acquisitie samen met de topsectoren en het uitdrukkelijk binnenhalen van bedrijven met veel toegevoegde waarde komt volgens de stakeholders minder goed uit de verf. In de evaluatieperiode kwam het in het *Invest in Holland* netwerk volgens betrokkenen tot een goede, productieve samenwerking. Ten behoeve van verbeteringen in het vestigingsklimaat wordt het opvangen van de signalen door de NFIA gewaardeerd, maar de follow-up bij andere overheden duurt lang. De betreffende ministeries en de NFIA zijn daarbij volgens stakeholders mogelijk niet voldoende actief.

*De doelmatigheid van de NFIA kan niet goed worden bepaald omdat er op belangrijke dimensies te weinig detailinformatie beschikbaar is, onder meer op het niveau van de vier hoofdactiviteiten. Per miljoen euro budget worden 333 nieuwe banen en 20 miljoen aan investeringen in materiële en immateriële activa bereikt. De kostenefficiency kan internationaal de vergelijking doorstaan.*

## 6. Conclusies en aanbevelingen

De conclusies en aanbevelingen van deze evaluatie luiden als volgt.

### *Algemene conclusie*

Als algemene conclusie geldt dat het aannemelijk is dat de NFIA een **economisch legitieme taak** verricht, en dat het waarschijnlijk is dat zij daarbij **grotendeels doeltreffend** werkt. De **doelmatigheid** is **niet** echt **goed te beoordelen** mede door het ontbreken van financiële detailgegevens. Gemiddeld werd in de evaluatieperiode per drieduizend euro belastinggeld één directe baan en zestigduizend euro aan directe investeringen in materiële en immateriële activa uit het buitenland naar Nederland gemeten. Relevante indirecte positieve en negatieve externe effecten zijn hierbij niet nader onderzocht.

De legitimiteit wordt in deze evaluatie vanuit de wetenschappelijke literatuur onderbouwd. Voor het verhelpen van informatieasymmetrie bij bedrijven en voor het verbeteren van de coördinatie vinden we empirische bevestiging. Voor de indirecte externe effecten is geen aanvullende analyse gedaan.

De doeltreffendheid van de NFIA kan verbeteren door meer doelgericht te werk te gaan in de kwalitatieve acquisitie van investeringen. De meerwaarde wordt tot nu toe vooral geteld in aantal banen en omvang van de investeringsprojecten, ongeacht of de investering helemaal in Nederland 'landt'. Momenteel wordt relatief weinig gestuurd op de doeltreffendheid van *specifieke* NFIA-activiteiten. De additionaliteit van allerlei activiteiten is nu niet aan te tonen. Dit zou wel het streven moeten zijn.

Om de doelmatigheid in de toekomst beter te kunnen bepalen en om vervolgens ook te kunnen waarborgen dat budgetten optimaal worden besteed, is het nodig dat de financiële registratie en transparantie van de NFIA over afzonderlijke activiteiten en aanwending van middelen verbetert. Dit vereist wijzigingen bij RVO.nl en BZ, aangezien de NFIA binnen hun administratieve systemen werkt.

### *Beleidsaanbevelingen*

Om nog meer resultaat te bereiken met de NFIA-middelen gelden de volgende beleidsaanbevelingen.

#### *Aanbeveling 1: prestatieafspraken*

Verbeter de prestatieafspraken door voor de aantallen projecten, banen en investeringen ook een weging te maken van de meerwaarde voor de economie, inclusief of directe effecten ook samengaan met indirecte effecten zoals vernieuwingen of uitbreidingen bij toeleveranciers en klanten. Hierbij is het van belang om een toegespitste opdrachtformulering te krijgen voor de (verwachte) meerwaarde voor de economie. Aanvullend beleid in de acquisitie van investeringen is gewenst. Op basis van de analyses zijn extra interessant: (1) eerste vestigingen van jonge technologische maakbedrijven (meestal eerst in- en verkoop, maar vaak is er veel potentie voor doorgroei) en (2) retentie van de Europese hoofdkantoren met meerdere Europese locaties (deze groeien vaak door en/of concentreren de activiteiten).

#### *Aanbeveling 2: projectselectie*

Verbeter de projectselectie door in de targets meer kwaliteitsaspecten mee te nemen. Ook hierdoor kan werk worden gemaakt van het maximaliseren van toegevoegde waarde voor Nederland, met hoogwaardige werkgelegenheid, gelieerd aan de topsectoren en ten dienste van het beleid gericht op de maatschappelijke uitdagingen. In de evaluatieperiode was er vaak extra aandacht voor grote projecten ongeacht of deze toegevoegde waarde leverden qua productiviteit. Dit kan en moet beter aansluiten bij kansrijke en maatschappelijk extra relevante sectoren. Het loont bovendien projecten intensiever te begeleiden waar de NFIA extra verschil kan maken. Toets bij aanvang de informatiebehoefte bij de bedrijven: verlaag de dienstverlening aan bedrijven waar het effect beperkt is. De huidige ervaring met retentieprojecten is positief dus vanuit deze ervaring kan ook worden gewerkt om dit soort projecten met grote directe effecten verder uit te bouwen (tenzij er negatieve externe effecten te verwachten zijn).

#### *Aanbeveling 3: prestatiemeting*

Verbeter de prestatiemeting door ook de realisaties onderdeel te maken van de afspraken. Het loont bovendien om meer gevarieerde prognoses bij de bedrijven uit te vragen. Een verbeterpunt is om een extra bijstelling van de prognoses te vragen na zes maanden. Daarnaast is het verstandig om bij gevraagde raming van investeringen óók te laten uitgaan van de investeringen in immateriële en

materiële activa zoals die daadwerkelijk in Nederland zullen landen. Tot slot zouden door betrokken partners aanvullende prognoses over directe en indirecte effecten moeten worden benoemd.

*Aanbeveling 4: administratie op projectbasis*
Verbeter de financiële administratie door op projectbasis de omvang van inhoudelijke inspanningen te registreren. Dit vereist afstemming met RVO.nl en BZ. De activiteiten op de kernactiviteiten kunnen zo transparanter gemaakt worden opdat ook op basis van specifieke cijfers aan doelmatigheid kan worden gewerkt. Administreer duidelijk waar additioneel toegekende budgetten aan besteed worden.

*Aanbeveling 5: intensieve samenwerking in Invest in Holland*
Onderzoek de haalbaarheid van intensieve samenwerking in het *Invest in Holland* netwerk. Er zijn verbetermogelijkheden voor zowel doelmatigheid en doeltreffendheid via verscherping van de gezamenlijke doelstellingen: (a) netto te verwachten regionale en nationale effecten samen optimaliseren, (b) investeringsprojecten met beperkte positieve effecten minimaliseren en (c) betere afspraken over welke activiteiten wel en niet via de NFIA moet lopen.

*Aanbeveling 6: follow-up bij verbeteringen vestigingsklimaat*
Verbeter de signalering van ontwikkelingen in het vestigingsklimaat door: (a) meer aandacht voor follow-up-actie en (b) het borgen van actie op gesignaleerde knelpunten in het vestigingsklimaat. Follow-up geven aan deze signalen is nog onvoldoende ingebed. Het is wenselijk actiepunten beter op te volgen of onderbouwd af te sluiten, samen met de verantwoordelijke ministers.

*Aanbevelingen t.b.v. een volgende evaluatie*
Om bij een volgende evaluatie beter zicht te hebben op de bijdrage van de NFIA in het verhelpen van marktfalen en dus ook causaliteit te kunnen aantonen gelden de volgende extra aanbevelingen. Ten eerste is het wenselijk om onderzoek te doen over de periode 1990-2018 zodat alle contacten met NFIA kunnen worden meegenomen, inclusief de vraag of de initiële vestiging van hoogproductieve dochterondernemingen door de NFIA is begeleid. Dit was nu op korte termijn niet mogelijk. Verder zijn meer uitgebreide maatstaven voor agglomeratie-effecten en de positieve en negatieve externe effecten gewenst. Een volledige MKBA kan met gepaste aannames zelfs haalbaar zijn (d.w.z. modelmatig met varianten). De hierboven genoemde prestatiemeting, verbeterde projectselectie en verbeterde transparantie zouden moeten helpen bij het kunnen duiden van de omvang en additionaliteit van de bijdrage aan de verbetering van marktimperfecties. Hierbij zou een internationale vergelijking van bedrijven die al dan niet voor Nederland kiezen wenselijk zijn, mits dat data-technisch mogelijk is.

*Aanbevelingen voor nieuw beleid en experimenten*
Tot slot is het goed om in de komende evaluatieperiode te starten en waar mogelijk te experimenteren met beleidsmaatregelen zodat er uiteindelijk ook meer zicht op effectiviteit in het verhelpen van marktfalen kan worden bereikt. Dit kan onder meer via het intensiveren van activiteiten in bepaalde deelsectoren in bepaalde regio's in landen, terwijl andere deelsectoren en regio's in landen gelijk worden gehouden. Op vier terreinen liggen specifieke kansen. Ten eerste: starten met dienstverlening aan jonge bedrijven en bedrijven die zijn gericht op business development (venture capital). Dit valt nu niet binnen het werkveld van de NFIA. Aangezien er nu geen actief beleid is, zouden voor specifieke combinaties van deelsectoren en regio's in landen projecten kunnen worden opgezet. Door regionale of sectorale segmentatie in controle- en behandelgroepen kan extra inzicht in effectiviteit ontstaan voor deze aanvullende ondernemingstypen. Ten tweede: starten met extra budget voor de investeringstypen waarbij de effectiviteit internationaal gezien groot lijkt te zijn. Op basis van de analyses in deze evaluatie zou dit gaan om extra aandacht voor retentie-investeringen en voor de in- en verkoopactiviteiten van maakbedrijven, met speciale aandacht voor jonge bedrijven met veel potentie voor toekomstige investeringen. Ten derde: overweeg in cycli deels te rouleren met activiteiten van NFIA-kantoren binnen landen en werelddelen. Hierdoor kan de additionaliteit en causale effectiviteit worden aangetoond en verbeterd. Ten vierde: experimenteer met verschillende targets per sector en/of type bedrijfsactiviteit. Ook hierdoor kan impact op het verhelpen van marktimperfecties worden getoond en zal de algemene doeltreffendheid (en doelmatigheid) omhoog kunnen via gefundeerde beleidskeuzes.

# Executive Summary

## 1. Context and history of the NFIA

*The Netherlands is an open and internationally connected economy...*

The Netherlands is a small country. It has an open economy. It is close to several large urban agglomerations in Europe. In the recent Global Competitiveness Report (WEF, 2019), the Netherlands was identified as the most competitive economy in Europe. The Dutch economy is interwoven in many international value chains, and it has a trade surplus of 10% of GDP, partly due to the subsidiaries of foreign multinationals. The Dutch internationalization policy is crucial for current and future prosperity.

*...in which foreign direct investments play an important role*

In 2016, 13,400 foreign multinationals provided 18% of the total added value and 11% of total employment in the Netherlands (CBS, 2018). Foreign companies have important positive and sometimes negative effects on Dutch welfare. Foreign direct investment (FDI) are an important driver of these effects. This concerns initial investments (i.e. the start-up of new subsidiaries) and the decisions to make follow-up investments (i.e. autonomous expansion and/or relocation from other countries).

*This is the first evaluation of the NFIA, the main Dutch organization aimed at stimulating FDI*

This report describes the results of the first external evaluation of the Netherlands Foreign Investment Agency (NFIA), the organization by means of which the Dutch Ministry of Economic Affairs and Climate (EZK) and the Dutch Ministry of Foreign Affairs (BZ) stimulate FDI in the Netherlands. The evaluation was executed between June 2019 and January 2020. It covers the period 2010 to 2018. Several limiting decisions had to be made with respect to data definitions. In the end, legitimacy, efficiency and effectiveness of the NFIA are tested, arriving at policy recommendations for the future.

*The NFIA facilitates foreign companies to add value to the Dutch economy*

The NFIA was founded in 1978. It has its origins in post-war Dutch industrialization policy. The aim of the NFIA is to promote the Netherlands as a business location and to guide interested foreign companies in finding the right Dutch location for their FDI. Regarding the main activities of the NFIA, a distinction can be made between initial and follow-up investments. Roughly 70% of the NFIA resources are spent to find and guide potential initial investments, 20% of them are spent to find and guide potential follow-up investments (i.e. maintaining and expanding activities), 5% are expended for the role of the NFIA in the Invest in Holland network (i.e. cooperation between regional parties in international acquisition) and 5% to collect feedback from foreign companies on opportunities for improvements of the Dutch overall business climate. In 2018, there were 27 NFIA offices abroad. The head office is located in The Hague. The NFIA is under the primary responsibility of EZK. Its activities take place under the umbrella of RVO.nl. It has a current budget of 18 million euros and a total capacity of 107 full-time employees.

## 2. Market failure and the economic legitimacy of the NFIA

*The intervention logic stems from imperfect information, external effects and coordination problems*

Based on academic insights, there are several arguments to have an organization like the NFIA. The economic legitimacy lies in addressing so-called market failure. This involves (1) reducing incomplete information at foreign companies with preliminary investment plans, (2) achieving positive external effects of FDI in the Netherlands that might otherwise end up elsewhere, and (3) resolving coordination problems at regional organizations with activities similar to the NFIA. In this evaluation we further investigate this legitimacy. We do not succeed on all points. In advance, the following specifications can be found in the academic literature. The information asymmetry is particularly important for young and small companies and for companies from countries with a large institutional and/or cultural distance to the Netherlands. The positive external effects are predominant in investments in regions, sectors and in activities where agglomeration effects, learning effects and growth potential are high. FDI may also result in negative external effects (environment/congestion). The legitimacy of national coordination lies in preventing inefficiencies and unnecessary policy competition between the various tiers of government and thus in achieving good collaboration and improvements in the Dutch business climate.

## 3. The performance of the NFIA

*The reported results of the NFIA are based on the individual forecasts of foreign companies*

The Dutch ministries EZK and BZ agree on annual targets with the NFIA. The NFIA reports its performance based on confirmation letters from foreign companies. The targets are based on business expectations since these are the best available information at the time of the investment decision. Similar organizations in other countries measure performance in the same way. As such, it also provides a good basis for international comparisons. At the time of the confirmation letter, a public announcement is also made. In each confirmation letter, the foreign company specifies the expected number of direct jobs and the expected capital investments in the first three years. This concerns *initial* investments and two types of *follow-up* investments: expansion and retention. The latter category includes projects aimed at maintaining jobs in the Netherlands. The NFIA focuses on companies that intend to create at least five jobs within three years, or, to invest 500,000 euros in capital investments. The annual targets for the NFIA include the total number of confirmed projects, the total number of jobs expected, and, the total sum of anticipated investments of these companies. In 2010-2018 the sum of the targets was: 1,500 confirmed projects, an expected job creation of 36,500 FTEs and expected investments of 7 billion euros.

*The NFIA targets are achieved on a yearly basis, and they are growing steadily*

In the period 2010-2018, the number of confirmed FDI-projects and the associated expected job creation increased steadily. Since 2015, the number of opened and unfinished projects has increased. This can be related to greater international competition to attract FDI and to international developments such as the announced tax reforms in the US and the uncertainty surrounding the Brexit. The NFIA typically achieves its yearly targets. In the 2010-2018 evaluation period, there were 1,800 confirmed projects with a total expected job creation of 60,000 FTE and almost 15 billion euros in expected FDI.

*The total and individual job creation realizations are usually lower than the forecasts*

For this evaluation, the data from the confirmation letters have been linked to the microdata from Statistics Netherlands with regards to the specific subsidiaries. Realized jobs and investments are analyzed and compared with the forecasts from the confirmation letters. This provides information regarding the final impact as compared to the 'preliminary' results from the confirmation letters. The total number of jobs and the investments realized after three years are lower than the total forecasts as recorded in the confirmation letters[3]. After three years, the sum of the jobs created is 90% of the total forecast of the companies concerned. A small number of retention projects are crucial here. The latter exceed expectations considerably (147%). For the confirmed and linked initial investments from 2010 to 2015, a total of 68% of the expected jobs were realized after three years. For the confirmed and linked expansion investments, a total of 51% of the expected jobs was achieved after three years. For both main types, job creation therefore lags behind the joint predictions. This effect is largely cancelled by the retention projects. At the individual level, most entrepreneurs are too positive about their performance. A small group exceeds expectations, and does so to such an extent that the above-mentioned realization percentages are still achieved. Overly optimistic entrepreneurs and managers are commonly found in academic research into business expectations. This is not cyclical. It is discussed as *overconfidence* and *self-deception*. The NFIA asks companies to estimate conservatively, but nevertheless they exaggerate, perhaps partly since there are no real consequences to over-estimating the forecasts.

*Investments are also lower than the forecasts*

The investments made in tangible and intangible fixed assets are also lower than the forecasts. It is likely that part of the investments are not in the Dutch statistics because they are booked at the global headquarters. Some of the investments in the confirmation letters are also estimated via rules of thumb. This creates further differences. After three years, 23% of the total investment from the letters is "found" in the CBS statistics on investments. After six years this is 69%. Firms are overconfident and the results are lagging. Many companies achieve lower levels of actual investment in the Netherlands.

[3] Notes to this comparison: (i) Other developments within the company may occur in terms of job creation and investments, both positive and negative (e.g. other activities that close/expand at the same location, separate from the NFIA project). This is especially true for projects at large subsidiaries, (ii) outsourced jobs are not included in CBS, (iii) confirmed FDI are investments in the entire company with regard to the NFIA-project. Therefore these are not necessarily booked in NL. They may be booked at the headquarters or another European location.

*The NFIA has achieved its performance targets in the 2010-2018 period. These results are based on the employment and investment forecasts of the foreign companies involved. After three years, the actual job creation is 90% of the relevant forecasts. A small number of retention projects are crucial to this. For the FDI levels, the total percentage reached after three years is 23% of the original forecasts. After six years this is 69%. These are the investments landing in the Netherlands according to CBS definitions.*

## 4. The effectiveness of the NFIA

### *Three methods for testing effectiveness*

Firstly, to gain insight into the effectiveness of the NFIA, survey results have been collected from net 715 companies that have been in contact with the NFIA in recent years. Secondly, econometric analyses were performed on secondary data sources. This concerns panel regressions on CBS microdata to study developments with regards to employment, investments and productivity of companies that established investments in the Netherlands. We compare international and local establishments. We compare twin establishments that have and have not been in contact with the NFIA. Thirdly, we estimate so-called location choice models via conditional logistic regressions. These models - using data from FT's *FDI markets* database and several European regional databases - explain the likelihood that companies will opt for an investment in a Dutch region instead of in one of the competing regions in other countries.

### *Companies choose the Netherlands due to the NFIA*

In the survey, most companies are positive about the services provided by the NFIA, even when they did not choose the Netherlands. Almost a 25% of the companies with initial or follow-up investments via the NFIA state that they would have chosen a different country *if not for contact with the NFIA*.

### *In 2010-2015, more firms came to the Netherlands than expected, purely based on location factors*

The location choice models show that foreign multinationals come to the Netherlands more than is to be expected on the basis of regional location factors. This may indicate an effect of the NFIA. The presence of an airport, the level of corporate taxes and the knowledge level of workers play an additional role for the Netherlands (more than in competing countries). Previous investments from the respective country of origin are also important. Firms from the same country follow each other in their choice of new business locations. There appear to be network effects (e.g. via information exchange). Previous investments per firm have strong effects. After an initial investment in the Netherlands, firms often follow up with even more investments to the Netherlands. Both effects are found in separate models for continents, sectors and business activities.

### *The likelihood of choosing to invest in the Netherlands is larger from countries with NFIA-offices*

The analyses show that the likelihood of a choice for the Netherlands is 30% higher if the NFIA has an office in the respective country of origin. This is especially true for logistics activities, and, in particular for firms in the manufacturing industry. The overall effect was stronger in 2013-2015 than it was in the 2010-2012 period. Insufficient data are available for the most recent period, but the effects seem persistent. Results from the latest *Global Location Trends* (IBM-PLI, 2019) point in the same direction.

### *Foreign companies are more productive. Initial investments with NFIA involvement are not*

The panel regressions with CBS data show that establishments in the Netherlands of foreign companies are more productive than those of Dutch origin (controlling for sector, age and size class). Firms making follow-up investments via the NFIA are similarly more productive than Dutch companies. On average, new foreign establishments to the Netherlands via the NFIA (initial investments, 2010-2015) are *not* more productive than local Dutch ones. However, there is a lot of heterogeneity. Trade and logistics subsidiaries start at a lower productivity level. Subsidiaries in ICT start at a considerably higher level.

### *The NFIA is involved in initial investments that develop better*

The initial establishments with the support of NFIA are growing more strongly than similar new establishments of foreign companies that did not come to the Netherlands via the NFIA. This effect is significant for all companies (9 percentage points higher), and in particular for ICT companies (25

percentage points higher). There is no statistically significant difference in the investment amounts and turnover per employee. On average, new establishments that start via NFIA survive 50% longer.

*The NFIA is involved in follow-up investments by companies that develop less well*

The companies with follow-up investments via the NFIA do not grow faster in terms of employment than similar foreign companies without the NFIA. For companies that make a follow-up investment with the support of the NFIA, the investments, productivity and revenues per employee even develop less favorably than virtually identical foreign companies without a project with the NFIA.

*The Netherlands attracts high-quality investments. The impact of the NFIA is ambiguous in this*

Fifteen stakeholders of the NFIA were interviewed in the context of this evaluation. The stakeholders were somewhat skeptical about whether the NFIA succeeds in attracting firms with great value added for the Dutch economy. The results from the location choice models show that the Netherlands is attracting additional investments in high-quality activities (except R&D), more than to be expected from the location factors themselves. Follow-up investments play an important role in this. The impact of the NFIA is ambiguous. The Netherlands was also found to be successful in acquiring projects with high-quality jobs in the recent *Global Location Trends* (IBM-PLI, 2019). The Netherlands appear to be leading in Europe, and in recent years there has been a steady improvement in this international position.

*Reservation with respect to additionality*

The quality of the NFIA is well appreciated by the companies involved in the survey. The willingness of companies to pay for the services, however, is limited. 56% of the companies surveyed say they have not contacted investment agencies abroad. This means that other countries were probably considered less intensively than the Netherlands. The NFIA may help investments that take place in the Netherlands anyway. Some reservation is therefore in order regarding additionality. Formally, however, the NFIA only offers services to foreign companies if there are indeed other countries being considered.

*Our survey of companies that considered investing in the Netherlands, provides strong indications that the NFIA helps to attract more FDI. Based on the econometric analyses, an NFIA office in the country of origin adds to the likelihood of choosing for the Netherlands. With an NFIA-office, this likelihood is 30% higher. This effect is large with logistic activities, and, in particular concerning companies in the manufacturing industry. Furthermore, foreign companies in the Netherlands are more productive than Dutch companies. The companies with NFIA involvement are not - on top of that - even more productive, except in ICT. In terms of productivity, initial investments via the NFIA start (on average) at the level of Dutch companies. The development in terms of employment and the survival of initial investments is better after involvement of the NFIA. The development of follow-up investments after involvement of the NFIA is less favorable, in particular in terms of productivity and turnover per employee. Finally, additionality may be a bit weak, since some firms did not look into alternative locations intensively.*

## 5. The efficiency of the NFIA

*NFIA's budget has grown. The effects of changes in efforts cannot be studied well*

The annual budget of the NFIA has grown from 13 to 18 million euros in the period 2010-2018. The NFIA does not administer its budget breakdown according to the four main activities. The NFIA states that it roughly divides the budget as follows: 70% for initial investments, 20% for follow-up investments, 5% for coordination of the Invest in Holland network and 5% for signaling improvement opportunities in the Dutch overall business location factors. The NFIA cannot show how these percentages have developed over the 2010-2018 period. The distribution of employment (in FTE) between the headquarters and the NFIA-offices abroad is stable, with approximately two thirds of the employment in the foreign offices. There is no clear trend in the costs per started project or per confirmed project.

*One million in NFIA budget produces an average of 333 direct jobs and 20 million in investments*

The NFIA budget expenditures can be related to the total performance after three years. For a total budget of 75 million euros, we find real job creation of 25,000 FTE and 1.5 billion euros in direct investments in intangible and tangible fixed assets in the Netherlands after three years. This means an average of 333 direct jobs and 20 million euros of investments for every million of total budget.

*Cost efficiency seems to hold well in an international comparison*

Internationally, the NFIA scores in the top 5 of the world on a number of efficiency measures. The NFIA is in fifth place for number of confirmed projects per million euros and third for projects per employee. In terms of expected job creation per employee, the Netherlands scores in the middle bracket.

*Stakeholders of the NFIA are satisfied with the results, collaboration and feedback*

The interviews with stakeholders show great confidence in the usefulness of the NFIA as such. Stakeholders pronounce a positive judgement on the role of the NFIA in the development of the *Invest in Holland* network. According to them, the results of strategic acquisition in so-called *top sectors* and the explicit acquisition of companies with large value added may however be limited. According to the stakeholders, the Invest in Holland network is working well. To improve location factors, the collection of signals is highly appreciated, but the follow-up with other tiers of government takes a long time. According to stakeholders, the relevant ministries and the NFIA may not be sufficiently active in this.

*The efficiency of the NFIA cannot be properly determined. Detailed information is not sufficiently available on several important dimensions. They are not split into the four main activities. Overall, on average and per one million euros of budget, 333 new jobs and 20 million in investments in tangible and intangible assets are achieved. The cost efficiency holds well in an international comparison.*

## 6. Conclusions and recommendations

The conclusions and recommendations of this evaluation are as follows.

*General conclusion*

The general conclusion is that probably the NFIA performs an **economically legitimate** task, and that it is likely to work **largely effective**ly in this regard. The **efficiency cannot be assessed properly**, partly due to the lack of detailed financial data. In the evaluation period, on average, for each 3,000 euros in NFIA expenditures, one direct job and 60,000 euros in investments in tangible and intangible assets were found to come into the Netherlands through the multinational subsidiaries. Relevant *indirect* positive and negative external effects were not further investigated.

The *legitimacy* follows from the academic literature. We find further evidence regarding information asymmetries and coordination problems. The *effectiveness* of the NFIA can benefit from better qualitative acquisition of investments. For now, the value added to the Netherlands is primarily measured by the number of jobs and the size of the investment projects, regardless of the degree to which the investments actually fully 'land' in the Netherlands. Relatively little attention is currently paid to the effectiveness of *specific* NFIA activities. The additionality of the specific activities can hardly be demonstrated. In order to improve future *efficiency* and to ensure that budgets are spent optimally, the transparency of the NFIA should improve, for individual activities and for the use of resources. This requires changes at RVO.nl and BZ, since the NFIA works within their administrative systems.

*Policy recommendations*

The following policy recommendations apply to achieve more societal impact from NFIA's resources.

*Recommendation 1: performance targets*

Work on better performance targets by also weighing in the added value for the economy into the targets with respect to the numbers of projects, jobs and investments, ideally including the assessment of the expected indirect and external effects, such as innovations at suppliers and customers. It is important to get a proper estimate for the expected added value to the economy. Additional policies in the acquisition of initial investments are desirable. The initial investments of young manufacturing companies are very interesting for the Netherlands. These may initially only be procurement or sales offices, but the young capital-intensive manufacturing firms often have a strong potential for growth. Furthermore and finally, firms with other European locations are particularly interesting in terms of expansion and retention.

*Recommendation 2: project selection*

Improve project selection by including more quality aspects in the performance targets. This allows to focus on maximizing added value for the Netherlands: high-quality employment, linked to the top

sectors and at the service of the national policies aimed at societal challenges. During the evaluation period, extra attention was often paid to large projects, regardless of whether these provided added value in terms of productivity. This can be better aligned with the most promising and societally most relevant sectors. Moreover, it pays off to focus on projects where the NFIA can make the extra difference. The NFIA should test the information needs of companies at the outset: little service to companies where the effect is limited. The current experience with retention projects is very positive. This experience can be used to develop effective projects with large effects (unless negative external effects are likely to occur).

*Recommendation 3: performance measurement*

Aim to improve performance appraisal by including realizations. Furthermore, improve measurement by requesting more precise forecasts from the companies involved. For better insight, additional forecasts on direct and indirect effects can be requested from the *Invest in Holland* partners as well. An additional adjustment of the forecasts may be requested from the companies involved after six months. Finally, it seems smart to (also) request corporate forecasts of the investments in intangible and tangible assets that are actually expected to land in the Netherlands.

*Recommendation 4: detailed administration on project basis*

Work on the financial administration by registering the scale and scope of substantive efforts, on a project basis. The efforts on the core activities should be made more transparent such that efficiency can be determined based on better data. This includes to clearly record how additional budgets are allocated.

*Recommendation 5: intensified collaboration in Invest in Holland*

Investigate the feasibility of more extensive collaboration in the *Invest in Holland* network. There are opportunities to improve both efficiency and effectiveness by way of clearer, collective objectives: (a) by optimizing net expected regional and national effects, (b) by minimizing investment projects with limited positive effects and (c) by better making agreements about the activities that should and should not be executed by the NFIA.

*Recommendation 6: follow-up of location factor improvements*

Improve signaling and achieve better location factor conditions by: (a) more attention to follow-up action and (b) securing action to relieve bottlenecks in the business climate. Following up on signals should be further embedded in the policy system. It is desirable to follow up on actions, or to close them together with the responsible ministers.

*Recommendations for further policies and future evaluations*

Additional recommendations apply. With proper preparations, it should be feasible to demonstrate causality, and not only a correlation between the NFIA and FDI. First of all, research should be done over a longer period, while including all contacts with the NFIA. This should be done with more extensive measures for agglomeration effects and positive and negative externalities. Secondly, an overall cost-benefit analysis might be feasible. The above-mentioned improvements in performance measurement, project selection and transparency should further enable this. Thirdly, it is recommended to start and if possible experiment with policy measures, such that more insight and ultimately more effectiveness can be achieved. This can be done by intensifying specific activities in specific sub-sectors in specific regions of countries, while keeping activities in other sub-sectors and regions in these countries constant. For this, there are specific opportunities in four areas. A: to start with services to young companies and companies focused on business development (VCs), which currently are beyond the scope of the NFIA. As there is no active policy now, projects with regional control and treatment groups could be set up for specific combinations of sub-sectors and regions within countries, in order to arrive at good insights and effective policies for these additional enterprise types. B: to start with an extra budget for investment types where effectiveness appears to be high. Based on this evaluation, this would involve extra efforts into retention investments, and into procurement and sales activities of manufacturing companies, with a special focus on young companies with potential for future investments. C: to experiment with rotating some of the activities of NFIA offices within countries and continents. This may improve additionality and it creates proper insight into the causal effectiveness. D: to experiment with different targets per sector and/or type of business activity. Causal effectiveness of policy measures can be demonstrated and general effectiveness and efficiency can be increased.

# 1 Inleiding

## 1.1 Aanleiding

In Nederland is de *Netherlands Foreign Investment Agency* (NFIA) actief met als doel het volume en de kwaliteit van de directe initiële en vervolginvesteringen van buitenlandse bedrijven te verhogen. De NFIA richt zich hierbij op bedrijven met toegevoegde waarde voor de Nederlandse economie.

Om de doelstelling te bereiken voert de NFIA de volgende vier kernactiviteiten uit:

(a) De NFIA brengt Nederland als vestigingslocatie bij buitenlandse bedrijven onder de aandacht (aantrekken initiële investeringen);
(b) De NFIA spreekt met in Nederland reeds gevestigde buitenlandse bedrijven over mogelijke vervolginvesteringen (gericht op *uitbreiding* en/of *retentie*);
(c) De NFIA coördineert via het *Invest in Holland* netwerk de acquisitie-inspanningen van de verschillende regionale acquisitiepartijen;
(d) De NFIA signaleert knelpunten in het Nederlandse vestigingsklimaat en helpt deze op te lossen.

De NFIA staat op de begroting van het ministerie van Economische Zaken en Klimaat (EZK). Het ministerie van EZK wenst een evaluatie van de NFIA over de periode 2010-2018. De NFIA is onderdeel van de Rijksdienst van Ondernemend Nederland (RVO.nl) en wordt beleidsmatig gezamenlijk aangestuurd door het ministerie van EZK en het ministerie van Buitenlandse Zaken (BZ).

Doel van de evaluatie is een extern onderzoek naar de legitimiteit, doeltreffendheid en doelmatigheid van de NFIA over de periode 2010-2018. Onderzoeksbureau MIR heeft in samenwerking met onderzoeksbureau SEOR, de Erasmus School of Economics van de EUR, en KU Leuven deze evaluatie uitgevoerd. Dat is gebeurd tussen juni 2019 en februari 2020.

## 1.2 Doel, hypothesen en onderzoeksvragen

Het operationele doel van het evaluatieonderzoek is om te toetsen in hoeverre de activiteiten van de NFIA legitiem, doeltreffend en doelmatig zijn binnen de rollen en taken van de overheid. De evaluatie heeft ook als doelstellingen het genereren van verbetersuggesties en het afleggen van verantwoording aan de Tweede Kamer.

### *Hoofdvraag*

Het onderzoek spitst zich toe op de volgende hoofdvraag:

*In hoeverre waren de kernactiviteiten van de NFIA tussen 2010-2018 legitiem, doeltreffend en doelmatig, en hoe kunnen deze aspecten vanaf 2020 verbeterd worden?*

### *Te toetsen hypothesen*

In de evaluatie worden de volgende zes hypothesen getoetst:

H1. Het werk van de NFIA leidt tot extra initiële investeringen in Nederland.
H2. De via NFIA 'geacquireerde' nieuwe bedrijven zijn bovengemiddeld productief.
H3. Het werk van de NFIA leidt tot meer vervolginvesteringen.
H4. Het werk van de NFIA leidt tot productievere vervolginvesteringen.
H5. De coördinatie door de NFIA is van toegevoegde waarde voor het *Invest in Holland* netwerk.
H6. De NFIA draagt bij aan verbetering van het Nederlandse vestigingsklimaat, o.a. door het signaleren van mogelijke knelpunten.

### *Onderzoeksvragen legitimiteit*

Met betrekking tot de legitimiteit zijn de volgende onderzoeksvragen relevant:

a) Wat is de motivatie voor de activiteiten van de NFIA en is deze motivatie te rechtvaardigen?

b) Zijn er per saldo systematisch positieve externe effecten van buitenlandse investeringen in Nederland te verwachten?
c) Zijn buitenlandse bedrijven gemiddeld genomen productiever dan binnenlandse bedrijven?
d) Wat zijn mogelijke negatieve externe effecten en heeft een organisatie als de NFIA eventueel een dempende werking op deze externe effecten?
e) Zijn er coördinatiegebreken in de informatievoorziening voor buitenlandse bedrijven?
f) Wordt door activiteiten van organisaties zoals de NFIA de kans op vestiging vergroot?

*Onderzoeksvragen doeltreffendheid*

Met betrekking tot de doeltreffendheid betreft het de volgende onderzoeksvragen:

a) Zorgt dienstverlening van de NFIA voor méér buitenlandse investeringen in Nederland?
b) Zijn de bedrijven die de NFIA aantrekt bovengemiddeld productief?
c) Doen buitenlandse bedrijven via de NFIA meer vervolginvesteringen in Nederland?
d) Zorgt de dienstverlening van de NFIA voor meer buitenlandse vervolginvesteringen?
e) Zorgt de dienstverlening van de NFIA voor vervolginvesteringen met bovengemiddelde toegevoegde waarde aan onze economie?

*Onderzoeksvragen doelmatigheid*

Met betrekking tot de doelmatigheid zijn de volgende onderzoeksvragen benoemd:

a) Is de coördinatie door de NFIA van toegevoegde waarde voor het *Invest in Holland* netwerk?
b) Draagt de NFIA bij aan signalering en verbetering van het Nederlandse vestigingsklimaat?
c) Hoe groot zijn de uitvoeringskosten van de NFIA in verhouding tot de output?
d) Zijn de resultaten van de NFIA in verhouding tot het jaarlijkse budget?
e) Wat is toegevoegde waarde van de rol van de NFIA in de gezamenlijke positionering van NL?
f) Is uitvoering van de genoemde activiteiten op nationaal niveau het juiste niveau (subsidiariteitsvraagstuk)? Voor welke activiteiten is een hoger of lager niveau wenselijk?

*Onderzoeksvragen gericht op de toekomst*

Aan de hand van de inventarisatie en analyse van legitimiteit, doeltreffendheid en doelmatigheid worden aan de hand van de volgende onderzoeksvragen suggesties voor verbeteringen gedaan:

a) Op welk type nieuwe bedrijven kan de NFIA zich het beste richten in de acquisitie?
b) Zijn er bedrijven te benoemen die het meest bijdragen aan de economische groei en/of andere maatschappelijke uitdagingen?
c) Hoe kan de NFIA de doeltreffendheid en doelmatigheid van de interventies vergroten, met behoud en/of aanscherping van de doelstellingen?
d) Hoe kan de NFIA mogelijk het *Invest in Holland* netwerk beter laten werken?
e) Hoe kan de NFIA mogelijk beter bijdragen aan de signalering en uitwerking van verbeterpunten voor het Nederlandse vestigingsklimaat?

## 1.3 Aanpak

In de evaluatie zijn verschillende onderzoeksmethoden ingezet voor de beantwoording van de diverse onderzoeksvragen:

- Statistische en econometrische analyses;
- Enquête onder bedrijven;
- Deskresearch van wetenschappelijke en overige relevante literatuur;
- Interviews met beleidsmakers en stakeholders;
- Feedbacksessies met beleidsmakers over beleidstheorie.

Voor de statistische en econometrische analyses is gebruikgemaakt van diverse databestanden: gegevens over projecten en bedrijven uit het relatiebestand van de NFIA (Achilles), CBS-microdata m.b.t. buitenlandse bedrijven die investeringen in Nederland hebben gedaan, en de FDI-Markets database met individuele investeringsprojecten naar Nederland en soortgelijke landen in de periode 2010-2018. Er is gebruikgemaakt van een locatiekeuzemodel om te bestuderen of bedrijven uit bepaalde landen, in bepaalde sectoren en/of met bepaalde bedrijfsactiviteiten meer of juist minder voor investeringen in

Nederlandse regio's kiezen, gegeven de belangrijkste meetbare locatiefactoren en de aanwezigheid van een NFIA-kantoor in het land van oorsprong. Ook is er gekeken naar NFIA-beleid gericht op bepaalde sectoren. Het was niet mogelijk om de microgegevens van IBM-PLI te betrekken bij de econometrische analyses. De gegevens van IBM-PLI zijn wel gebruikt als achtergrondinformatie en ter duiding van onze resultaten (zie met name 5.3.1). Er worden in de evaluatie met behulp van CBS-microdata specifieke groepen buitenlandse bedrijven met elkaar vergeleken (zogenoemde treatment- en controlegroepen). Het voordeel van de CBS gegevens is de dekkingsgraad en de betrouwbaarheid van de gegevens. Het nadeel is dat er uitsluitend informatie is over de activiteiten in Nederland. Nadere analyse van de activiteiten van buitenlandse bedrijven in andere landen was nu niet mogelijk zodat alleen kan worden bekeken hoe buitenlandse bedrijven het in Nederland doen en niet hoe soortgelijke bedrijven het in andere landen doen.

Voor aanvullende informatie is een internetenquête onder bedrijven afgenomen. Dit betreft bedrijven uit het relatiebestand van de NFIA die contact hebben gehad met de NFIA. Hierbij is er voor gekozen om alle bedrijven te benaderen die in de laatste vier jaar contact met de NFIA hebben gehad, ongeacht of zij een investering in Nederland hebben gedaan of (nog) niet. De enquête is uitgezet onder bijna 4.800 bedrijven. De enquête is door 715 bedrijven online ingevuld. Dat is een responspercentage van 15%.

Tot slot zijn de analyses verrijkt op basis van deskresearch en door vijftien face-to-face interviews.

## 1.4 Opbouw van het evaluatierapport

Hoofdstuk 2 geeft inzicht in de legitimiteit van het aantrekken van buitenlandse investeringen. Hierbij wordt gebruik gemaakt van de uitgebreide wetenschappelijke literatuur op dit onderwerp.

Hoofdstuk 3 beschrijft welke activiteiten de NFIA verricht om directe buitenlandse investeringen aan te trekken. Dat gaat om initiële investeringen (dochterondernemingen nieuw voor Nederland) en om vervolginvesteringen (uitbreidingen en retentie van bedrijven die al in Nederland actief zijn). Ook gaan we in dit hoofdstuk in op de vraag in hoeverre de verwachte banengroei en toegezegde investeringen uit de prestatieafspraken tussen de ministeries en de NFIA kunnen worden teruggevonden in de CBS-statistieken. Ook het eerste oordeel van stakeholders over het functioneren van de NFIA wordt in dit hoofdstuk besproken.

De hoofdstukken 4 en 5 beschrijven de analyseresultaten met betrekking tot de vraag in hoeverre de NFIA er in slaagt om de komst van buitenlandse investeerders naar Nederland te bevorderen, of de NFIA erin slaagt om extra vervolginvesteringen te ondersteunen, en of de NFIA er specifiek in slaagt om ook investeringen aan te trekken die extra zorgen voor meer banen, meer productiviteit en meer groei. Er wordt ook geanalyseerd of de investeringen vooral of steeds meer plaatsvinden in hoogproductieve sectoren en met betrekking tot hoogproductieve bedrijfsactiviteiten.

Hoofdstuk 6 geeft inzicht in de doelmatigheid van de NFIA. In dit hoofdstuk worden de kosten aan personeel en activiteiten van de NFIA gerelateerd aan de output. Ook wordt besproken in hoeverre een maatschappelijke kosten en baten analyse uiteindelijk mogelijk zou zijn geweest.

De hoofdstukken 7 en 8 bevatten respectievelijk de conclusies en aanbevelingen. De aanbevelingen betreffen suggesties voor nieuw en aanvullend beleid, en suggesties voor het voorbereiden van een optimale volgende evaluatie.

Meer informatie over de benutte informatiebronnen en de gehanteerde onderzoeksmethoden, alsmede de gedetailleerde output van de econometrische regressies is opgenomen in de bijlagen (genummerd als hoofdstukken 9 en 10).

# 2 Is er legitimiteit voor het 'helpen' van buitenlandse investeringen?

Dit hoofdstuk beschrijft de legitimiteit van de algemene activiteiten zoals deze door de NFIA worden uitgevoerd. Ten eerste gaan wij in op de interventielogica. Ten tweede gaan wij in op de argumenten en empirie m.b.t. de relatie tussen buitenlandse investeringen en nationale welvaartsontwikkeling. Ten derde beschrijven wij de hypothesen voor legitimiteit van support bij buitenlandse investeringen.

## 2.1 Interventielogica: welk ingrijpen is gepast vanuit economisch perspectief?

De legitimiteit staat of valt bij de aanwezigheid van marktimperfecties (zogenoemd *marktfalen*) en de vraag of de NFIA helpt om deze imperfecties te verminderen. Dit gaat vooral om: (1) het verminderen van onvolledige informatie (bij de buitenlandse bedrijven met voorlopige plannen om te investeren), (2) het benutten van positieve externe effecten (van buitenlandse investeringen in Nederland die anders mogelijk elders zouden landen) en (3) het verhelpen van coördinatiegebreken (bij m.n. regionale overheden, in de activiteiten soortgelijk aan die van de NFIA). De legitimiteit is er niet voor alle situaties en typen bedrijven. De legitimiteit qua informatieasymmetrie is het meest duidelijk bij jonge en kleine bedrijven en bij bedrijven met een grotere culturele en/of geografische afstand. De legitimiteit qua positieve welvaartseffecten is het meest duidelijk bij investeringen in bepaalde sectoren en/of bedrijfsactiviteiten waar de directe en indirecte positieve externe effecten groter zijn dan de eventuele negatieve. De legitimiteit van de nationale coördinatie hangt af van de meerwaarde van verbeterde samenwerking en het (uiteindelijk) waarmaken van verbeteringen in het vestigingsklimaat.

In dit hoofdstuk behandelen we spillovers,[4] horizontale effecten,[5] investeringspromotie[6] met positieve effecten,[7] agglomeratie-effecten[8] en de private en publieke baten.[9] In deze paragraaf behandelen wij de theoretische logica voor overheidsingrijpen bij investeringsbeslissingen van buitenlandse bedrijven. Dit gaat specifiek om de logica om buitenlandse bedrijven te helpen bij hun investeringsbeslissingen waarbij Nederland een logische vestigingsplaats zou kunnen zijn.

### *Private investeringen…*

Een investeringsbeslissing gaat om het aangaan van onmiddellijke kosten in de verwachting van toekomstige baten.[10] Het gaat om (grotendeels) onomkeerbare kosten, omgeven met onzekerheid waarbij de timing cruciaal is. De specifieke omgeving bepaalt zowel de kosten als de uitkomsten.[11] De beslissing van bedrijven om internationaal te investeren wordt meestal verklaard via het zogenoemde OLI-raamwerk van Dunning.[12] We zullen dit gebruiken als conceptueel startpunt in hoofdstuk 4.

### *…met publieke baten*

Zolang investeringsbeslissingen alleen private kosten en baten kennen, is er weinig rol voor de overheid weggelegd. Zodra er maatschappelijke baten zijn, dan ligt dat anders. Die maatschappelijke baten kunnen divers zijn, zoals meer concurrentie, meer innovatie en extra toegevoegde waarde. De rol van de overheid wordt legitiem wanneer de mogelijke baten ergens anders terechtkomen als er niets gebeurt, en zeker als deze mogelijke baten toenemende meeropbrengsten kennen zoals bijvoorbeeld bij de opbouw van kennis of bij het benutten van andere goederen die steeds weer nieuwe output opleveren.

---

[4] Meyer, K. E., & E. Sinani (2009). When and where does foreign direct investment generate positive spillovers? A meta-analysis. *Journal of International Business Studies*, 40(7), 1075-1094.
[5] Iršová, Z., & T. Havránek (2013). Determinants of horizontal spillovers from FDI: A large meta-analysis. *World Development*, 42, 1-15.
[6] Harding, T., & B. Javorcik (2011). Roll out the red carpet and they will come: Investment promotion and FDI inflows. *Economic Journal*, 121(557), 1445-1476.
[7] Moons, S. J., & P.A. van Bergeijk (2017). Does economic diplomacy work? A meta-analysis of its impact on trade and investment. *World Economy*, 40(2), 336-368.
[8] Jones, J. (2017). Agglomeration economies and the location of foreign direct investment. *Journal of Regional Science*, 57(5), 731-757.
[9] Bruno, R. L., Campos, N.F., & S. Estrin (2018). Taking stock of firm-level and country-level benefits from foreign direct investment. *Multinational Business Review*, 26(2), 126-144.
[10] Dixit, A. & R. Pindyck (1994), *Investment under Uncertainty*, Princeton University Press: Princeton.
[11] Ibid.
[12] Dunning, J.H. (2015). The Eclectic Paradigm of International Production, in: *The Eclectic Paradigm,* pp. 50-84, Palgrave: London.

### 2.1.1 Marktfalen bij investeringsbeslissingen uit het buitenland

In het eindrapport van de commissie Theeuwes[13] worden vijf vormen van marktfalen geduid. Deze zijn allen in meer of mindere mate relevant voor de context van buitenlandse investeringsbeslissingen. Meest relevant zijn: (1) informatiegebreken, (2) externe effecten en (3) coördinatiegebreken. Daarnaast zijn (4) risico's op marktmacht en (5) kenmerken van publieke goederen oorzaken van marktfalen. Het falen van de markt of zachter gezegd de imperfecties in de marktwerking kunnen een belangrijke reden zijn voor overheidsingrijpen.

Deze evaluatie zoomt in op marktimperfecties om (a) te bepalen of extra buitenlandse investeringen überhaupt wenselijk is (*en zo ja wanneer dan vooral*) en (b) te bepalen of de specifieke inspanningen van de NFIA wenselijk zijn (*en zo ja voor wie dan vooral*). In bijlage 10.7 is een overzicht opgenomen van de belangrijkste marktimperfecties bij investeringsbeslissingen van buitenlandse bedrijven.

### 2.1.2 Verlagen van barrières tot toetreding door informatiegebreken

*Onvolledige informatie*

De eerste logica om inkomende buitenlandse investeringen te willen bevorderen is gebaseerd op de wens om marktimperfecties te corrigeren of te verminderen, en dan met name om informatieasymmetrie te reduceren.[14] Internationale investeerders, die van plan zijn om in een markt te investeren, missen vaak specifieke informatie, bijvoorbeeld over operationele kosten, kapitaaluitgaven, zakelijke partners, concurrentieomstandigheden, belastingen en wetgeving op potentiële locaties.[15] Zij missen dus informatie over de kosten van investeringen en van het latere bedrijfsproces, en zij missen informatie over de randvoorwaarden vanuit de overheid die de investeringen, de bedrijfsvoering en de haalbare productiviteit/winstgevendheid uiteindelijk mede bepalen. Grote bedrijven beschikken over meer mogelijkheden om zelf deze informatie te verzamelen dan jonge, kleine ondernemingen.

*Onbekend maakt onbemind*

De tweede logica van actie ligt eveneens in de zogenaamde 'bounded rationality' van mensen en bedrijven. In een wereld met tijdgebrek ligt het in de rede om de bekendheid van Nederland als investeringsbestemming te bevorderen en de gewaarwording te stimuleren dat Nederland een interessant alternatief is ten opzichte van andere landen.

Buitenlandse bedrijven willen investeringen doen om één of meerdere van de volgende redenen:[16]

1. Betere markt- en groeimogelijkheden;
2. Betere toegang tot natuurlijk en menselijk kapitaal;
3. Benutten fysieke, financiële en technologische infrastructuur;
4. Openheid tot internationale handel en investeringen;
5. Gunstig beleids- en institutioneel kader.

De kennis bij het buitenlandse bedrijf over deze factoren is beperkt en moet worden vergaard. Er is altijd een beperkte tijd en rationaliteit bij beslissers. Overheidsbemoeienis kan hierbij gewenst zijn als Nederland anders aan de aandacht zou ontglippen, specifiek bij investeringsbeslissingen met netto positieve effecten voor de Nederlandse economie en welvaart. Interesse wekken en faciliteren van actie zijn in deze context klassieke stappen om drempels te verlagen. Dit kan dus logisch zijn om te doen.[17]

---

[13] Hassink, W., van der Klaauw, B., van Maasacker, M., Schaasberg, W., Straathof, B., Theeuwes, J. & L. Klomp (2012). *Durf te meten: Eindrapport expertwerkgroep effectmeting*. SEO-rapport, no. 2012-90. Den Haag/Amsterdam: SEO.

[14] Wells, L.T. & A.G. Wint (2000). *Marketing a Country (Revised Edition)*, World Bank FIAS Occasional Paper 13, Washington DC. Loewendahl, H. (2001), A Framework for FDI Promotion, *Transnational Corporations*, 10(1), 1-42.

[15] OECD (2015). *Policy Framework for Investment, 2015 Edition*, OECD Publishing: Paris. http://dx.doi.org/10.1787/9789264208667-en

[16] OECD (2018). *Mapping of Investment Promotion Agencies in OECD Countries*, OECD Publising: Paris. www.oecd.org/investment/Mapping-of-Investment-Promotion-Agencies-in-OECD-Countries.pdf

[17] Attention-interest-desire-action, AIDA, cf. Kindra, G. S., Strizzi, N. & N. Mansor (1998). The role of marketing in FDI generation: evidence from ASEAN countries. *International Business Review*, 7(4), 399-421.

*Toegang tot contacten*

Zodra bedrijven concreet geïnteresseerd zijn in Nederland, komen zij in de volgende fase van onvolledige informatie. Zij hebben (nog) niet de contacten om bij de meest relevante informatie te komen, zeker wanneer deze informatie in directe dialoog met overheden en partners moet worden verzameld. Het verbeteren van deze informatie en het bemiddelen bij het leggen van contacten vormt de derde logica om actief te doen aan begeleiding van buitenlandse bedrijven.

*Liability of newness*

Om te kunnen overleven moeten nieuwe buitenlandse bedrijven méér te bieden hebben dan bestaande. Anders zijn bestaande bedrijven eigenlijk altijd beter in staat om te concurreren.[18] Deze zogeheten *liability of newness* kan worden verlicht door ondersteuning in de informatievoorziening. Het is niet ondenkbaar dat buitenlandse bedrijven desondanks toch weer vrij snel mislukken.[19] Overigens, zelfs bij een mislukking kunnen er positieve effecten overblijven op concurrentie en innovatie in de markt.

*Liability of foreignness*

Buitenlandse bedrijven moeten over het algemeen meer onzekerheden en barrières overbruggen dan binnenlandse bedrijven om succesvol te investeren. Deze extra *liability of foreigness* treedt op in allerlei processen zowel voor als na de start. Binnenlandse bedrijven hebben de meeste van deze barrières veel minder, dus het kan wenselijk zijn om deze onzekerheden en barrières te verlagen.[20,21]

### 2.1.3 Literatuur: meer positieve dan negatieve externe effecten

*Werkgelegenheid*

Directe buitenlandse investeringen zorgen voor banen, maar mogelijk ook voor verdringing van bestaande bedrijvigheid als de arbeidsmarkt al krap is. Het saldo van deze effecten is niet altijd duidelijk. De gebruikelijke maar niet unanieme conclusie is dat buitenlandse investeringen meestal positief uitpakken, zeker voor een handelsland met een kleine nationale markt, zoals Nederland.[22]

*Lonen*

Werknemers bij buitenlandse bedrijven hebben meestal hogere lonen. Empirisch komt men uit op een grote bandbreedte. Wanneer we goed controleren voor de context komen we in recente jaren uit op ongeveer 7% voor Nederland[23]. Hogere lonen kunnen er mede zijn om kennis-spillovers naar concurrenten te voorkomen. Ze zijn vaak, maar niet *per se*, een indicatie van hogere productiviteit.

*Productiviteit van werknemers*

Buitenlandse bedrijven zijn meestal goed voor de kwaliteit van banen, betere productiviteit en hogere uitgaven aan opleidingen en trainingen.[24] Er is een uitgebreide literatuur die de directe en indirecte effecten op de productiviteit van werknemers onderzoekt.[25,26] Deze directe en indirecte effecten zijn aannemelijk.[27,28]

---

[18] Singh, J., Tucker, D., & R House (1986). Organizational legitimacy and the liability of newness. *Administrative Science Quarterly*, 171-193.
[19] Rabbiosi, L. & G.D. Santangelo (2013). Parent company benefits from reverse knowledge transfer: The role of the liability of newness in MNEs. *Journal of World Business*, 48(1), 160-170.
[20] Zhou, N. & M.F. Guillén (2015). From home country to home base: A dynamic approach to the liability of foreignness. *Strategic Management Journal*, 36(6), 907-917.
[21] Hymer, S.H. (1976). *International operations of national firms*. MIT Press: Cambridge MA.
[22] Javorcik, B. (2012). *Does FDI bring good jobs to host countries?* World Bank: Washington DC.
[23] Jaarsma, M. (2013). *Werknemers bij internationaal opererende bedrijven beter betaald*, Sociaal-economische Trend, CBS: Den Haag.
[24] OECD (2019). *FDI Qualities Indicators: Measuring the sustainable development impacts of investment*, OECD Publishing: Paris.
[25] Görg, H. & D. Greenaway (2004). Much ado about nothing? Do domestic firms really benefit from foreign direct investment? *World Bank Research Observer*, 19(2), 171-197.
[26] Girma, S., Görg, H. & E. Kersting (2019). Which boats are lifted by a foreign tide? Direct and indirect wage effects of foreign ownership. *Journal of International Business Studies*, 50(6), 923-947.
[27] Görg, H. & E. Strobl (2001). Multinational companies and productivity spillovers: A meta-analysis. *Economic Journal*, F723-F739.
[28] OECD (2019), *FDI Qualities Indicators: Measuring the sustainable development impacts of investment*, OECD Publishing: Paris.

### *Vervolginvesteringen*

Een tweede reden om op basis van de directe effecten al positief te zijn over buitenlandse investeringen is als er directe vervolginvesteringen en clustering van activiteiten optreden. De directe investeringen kunnen extra innovatie, productiviteitsgroei en maatschappelijke baten opleveren. Het is uiteraard ook denkbaar dat dit negatieve effecten oplevert, bijvoorbeeld voor milieu en omgeving.

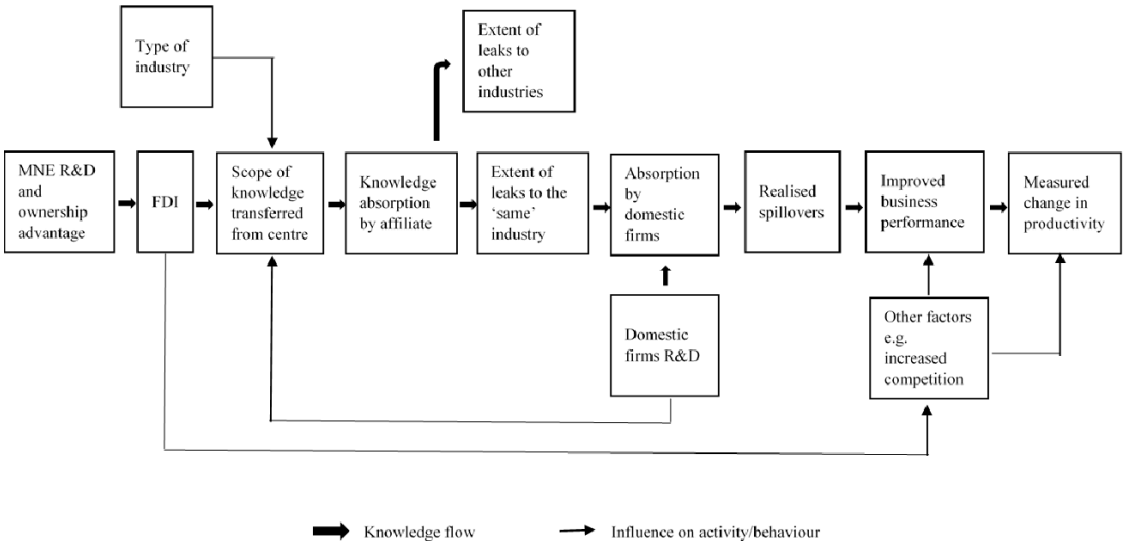
### *Indirect effect: toegang tot kennis- en waardeketens*

Het absorptievermogen speelt een belangrijke rol bij de mogelijke externe effecten van buitenlandse investeringen in de economie. Als er veel bedrijven zijn met een hoog absorptievermogen of als er een grote achterstand is in een sector, dan is het waarschijnlijk dat de externe effecten positief zijn.[29]

### *Indirect effect: Spill-overs*

De productiviteitseffecten zijn vaak groot bij toeleverende bedrijven.[30] De effecten op de productiviteit van concurrenten zijn gemengd.[31] De spill-overs zijn het grootst als de culturele afstand groot is, en de technologische voorsprong beperkt.[32] In dit verband zijn er studies die een meer ingewikkeld patroon tonen.[33] Onderstaande figuur geeft een overzicht van de effecten zoals die kunnen optreden.[34]

*Figuur 1 Buitenlandse directe investeringen en hun horizontale effecten ("Opening the black box of FDI horizontal effects")*




*Bron: Narula, R., & Pineli, A. (2017). Multinational enterprises and economic development in host countries: What we know and what we don't know. In Development Finance (pp. 147-188). Palgrave Macmillan, London.*

### *Indirect effect: Agglomeratie-effecten*

Agglomeratie-effecten zijn de indirecte effecten die ontstaan door concentratie van economische activiteit in de ruimte.[35] Als bedrijven, klanten of verschillende bedrijfsonderdelen dichtbij elkaar zijn, dan zal dat marktimperfecties verkleinen, tot een hogere verwachte productiviteitsontwikkeling leiden en de kans op innovatie en vooruitgang van de welvaart vergroten. De voordelen kunnen optreden bij bedrijven die echt aan elkaar toe- of uitleveren, zoals hierboven beschreven, maar het kan ook juist gaan om bedrijven die (nog) niets met elkaar te maken hebben. Er is méér concurrentie en dus méér keuze. Er zijn minder informatiegebreken omdat communicatielijnen korter zijn en kennisoverdracht kan vaker

[29] Meyer, K.E. & E. Sinani (2009). When and where does foreign direct investment generate positive spillovers? A meta-analysis. *Journal of International Business Studies*, 40(7), 1075-1094.
[30] Ibid.
[31] Havranek, T. & Z. Irsova (2011). Estimating vertical spillovers from FDI: Why results vary and what the true effect is. *Journal of International Economics, 85*(2), 234-244.
[32] Ibid.
[33] Livanis, G. & A. Lamin (2016). Knowledge, proximity and R&D exodus. *Research Policy*, 45(1), 8-26.
[34] Narula, R. & A. Pineli (2017). Multinational enterprises and economic development in host countries: What we know and what we don't know. In *Development Finance*, pp. 147-188, Palgrave Macmillan: London.
[35] Barrell, R. & N. Pain (1999). Domestic institutions, agglomerations and FDI in Europe. *European Economic Review*, 43(4-6), 925-934.

'vanzelf' ontstaat. Er zijn op korte afstand lagere zoekkosten en er is grotere kans op optimale 'matches'. Al deze positieve effecten zijn externe effecten: ze ontstaan als 'bonus' op het feit dat de (complementaire) activiteiten vlakbij elkaar optreden. De clustering heeft overigens ook belangrijke mogelijke 'malussen' zoals milieuvervuiling, gezondheidseffecten en congestie.[36,37]

### 2.1.4 Verminderen van coördinatiegebreken

*Optimalisatie van communicatie*

Eén van de redenen om als overheid in te grijpen op de communicatie met buitenlandse bedrijven die investeringen overwegen, is dat maatschappelijke kosten ontstaan bij gemengde, verkeerde informatie. Beperken van inefficiënties is wenselijk bij publieke taken. In het geval van de acquisitie van buitenlandse investeringen ligt er een gevaar in beleidsconcurrentie tussen regio's en in het verkeerd en verwarrend informeren van de buitenlandse bedrijven. Het voorkomen hiervan wordt een publieke taak als de maatschappelijke baten zo hoog zijn dat marktfalen echt ongewenst is. Over het algemeen zijn de effecten van gemeenschappelijke communicatie positief op de buitenlandse investeringen.[38]

## 2.2 De effecten van buitenlandse investeringen op welvaart

*Positieve effecten*

Waarom mogen we een positief effect van buitenlands investeringen op maatschappelijke welvaart verwachten? Buitenlandse investeringen zorgen voor directe toevoegingen aan de voorraad kapitaalgoederen, en dan ook nog eens zonder dat daarvoor lokaal gespaard hoeft te worden.[39] Dit betekent dat via de nieuwe productie de volumes van BBP en werkgelegenheid direct kunnen groeien, tenzij er verdringings- of concurrentie-effecten optreden.[40] Ook is het vaak zo dat (a) gerelateerde nieuwe banen productiever zijn,[41] (b) bedrijven nieuwe industriële technologie binnenbrengen[42] en (c) binnenlandse concurrenten een betere toegang tot internationale markten krijgen.[43]

*Negatieve effecten*

Negatieve effecten zijn ook mogelijk[44]. De nieuwe concurrentie van buitenlandse bedrijven met schaalgrootte en (tijdelijk) lagere prijzen kan binnenlandse producenten uit de markt duwen, wat mogelijk leidt tot een grotere marktconcentratie, opvolgende hogere prijzen en verlies van werkgelegenheid.[45] Als de winsten van de buitenlandse bedrijven niet in Nederland landen en als er weinig wordt geherinvesteerd, dan zorgt dat per saldo mogelijk ook voor minder directe baten op de lange termijn.[46] Als de buitenlandse investeringen plaatsvinden in sectoren met weinig verbanden met de lokale economie, dan kan dat tot slot ook een aanleiding zijn voor lagere te verwachten baten.[47]

---

[36] De aandacht voor agglomeratievoordelen is in de afgelopen jaren sterk toegenomen. In veel gevallen is het kwantitatieve effect niet duidelijk: hoeveel procent winst levert het op? De redenering op toekomstige ontwikkelingen is echter vrij sterk (leereffecten).

[37] Blonigen, B.A. (2005). A review of the empirical literature on FDI determinants. *Atlantic Economic Journal*, *33*(4), 383-403.

[38] Moons, S.J. & P.A. van Bergeijk (2017). Does economic diplomacy work? A meta-analysis of its impact on trade and investment. *World Economy*, 40(2), 336-368.

[39] Bruno, R L., Campos, N.F. & S. Estrin (2018). Taking stock of firm-level and country-level benefits from foreign direct investment. *Multinational Business Review*, 26(2), 126-144.

[40] Alfaro, L., Kalemli-Ozcan S. & S. Sayek (2009) FDI, productivity and financial development. *World Economy*, 32, 111–135

[41] Görg, H. & E. Strobl (2001). Multinational Companies and Productivity Spillovers: A Meta-analysis with a test for publication bias. *Economic Journal*, 111(475), 723-739.; Driffield, N. & H.J. Love (2007). Linking FDI motivation and host economy productivity effects: conceptual and empirical analysis. *Journal of International Business Studies*, 38, 460-473.

[42] Spencer, J.W. (2008). The Impact of multinational enterprise strategy on indigenous enterprises: horizontal spill-overs and crowding out effect in developing countries. *Academy of Management Review*, 33(2), 341-361.

[43] Bernard, A. & J.B. Jensen (1999). Exceptional exporter performance: Cause, effect, or both? *Journal of International Economics*, 47(1), 1-25.

[44] Buckley, P.J., Clegg, J. & C. Wang (2007), "Is the relationship between inward FDI and spillovers effects linear? An empirical Examination of the case of China", *Journal of International Business Studies*, 38(4), 447-459.

[45] Aitken, B.J. & A.E. Harrison (1999).,Do Domestic Firms Benefit from FDI? Evidence from Venezuela. *American Economic Review*, 89, 605–618. Li, J., Chen, D. & D.M. Shapiro (2013).,FDI Spillovers at the National and Subnational Level: The Impact on Product Innovation by Chinese Firms. *Management and Organization Review*, 9(3), 413-435.

[46] Borensztein, E., De Gregorio J. & J. Lee (1998).,How does Foreign Direct Investment Affect Economic Growth? *Journal of International Economics*, 45(1), 115-135. Alfaro, L., Chanda, A., Kalemli-Ozcan, S. & S. Sayek (2004). FDI and economic growth: the role of local financial markets. *Journal of International Economics*, 64(1), 89–112.

[47] Asiedu, E. (2006). Foreign Direct Investment in Africa: The Role of Natural Resources, Market Size, Government Policy, Institutions and Political Instability. *The World Economy*, 29(1), 63–77. Buckley, P.J., Devinney, T.M., & J.J. Louviere (2007). Do managers behave the way theory suggests? A choice-theoretic examination of FDI location decision-making. *Journal of International Business Studies*, 38(7), 1069-1094;.

### *Per saldo*

Wereldwijd zijn er de afgelopen decennia letterlijk honderden studies gedaan naar de relatie tussen buitenlandse investeringen en maatschappelijke en economische ontwikkeling. Dat is gebeurd op stedelijk, regionaal, landelijk en internationaal niveau. De uitkomsten van deze studies lopen enigszins uiteen, maar per saldo zijn positieve effecten van buitenlandse investeringen aannemelijk.

Het effect van buitenlandse investeringen op economische groei loopt via productiviteitseffecten, concurrentie-effecten en externe effecten.[48] Er zijn negatieve effecten denkbaar zoals effecten op vervuiling, verdringing, weglekken van kennis of (nationale) veiligheid.

Op macroniveau worden bescheiden positieve eerste-orde effecten van buitenlandse investeringen gevonden. Dit effect neemt toe als de *absorptive capacity* groter is.[49] Een voldoende opgeleide beroepsbevolking[50] en een sterke complementariteit tussen binnenlandse en buitenlandse bedrijven[51] zorgen voor een groter effect, vooral ook bij een goed ontwikkelde financiële markt.[52]

Op microniveau blijkt dat de positieve effecten vooral plaatsvinden via toeleveranciers-relaties.[53] Human capital, R&D intensiteit en technologische vooruitstrevendheid bepalen expliciet de omvang van de effecten op microniveau.[54] De omvang van de effecten is kleiner dan op het macroniveau wat mogelijk duidt op ongemeten spillovereffecten,[55] zeker in ontwikkelde economieën zoals het VK en Nederland.[56] De bijdrage aan autonome economische groei loopt via (a) technologische ontwikkeling, (b) ontwikkeling van het menselijk kapitaal en (c) de kapitaalintensiteit. De impact kan extra verbeteren als een land of regio ruimte heeft voor (1) inhaalgroei, (2) een verbetering van de handels- en kennisstromen, (3) een verbetering van instituties en/of (4) een verbetering van de geopolitiek. Hierbij speelt ook een rol dat er maatschappelijk externe effecten kunnen optreden die *niet* wenselijk zijn. Dat kan gaan om verdringing, afname van concurrentie, maar ook om congestie, vervuiling etc. die tot (toekomstige) maatschappelijke kosten leiden.

De wenselijkheid van buitenlandse directe investeringen kan als volgt worden samengevat:[57]

1. Inkomende buitenlandse investeringen dragen potentieel bij aan economische groei. Direct en indirect. Zij doen dat vaak méér dan binnenlandse investeringen via (a) verbetering van de totale factor productiviteit en via (b) meer efficiënte benutting van de nationale resources.
2. Inkomende buitenlandse investeringen kunnen de toegang tot internationale markten ondersteunen, de lokale exportcapaciteiten bevorderen en de lokale bedrijvigheid in wereldwijde waardeketens integreren.

---

[48] Moons, S. J., & P.A. van Bergeijk (2017). Does economic diplomacy work? A meta-analysis of its impact on trade and investment. *The World Economy*, 40(2), 336-368. Jones, J. (2017). Agglomeration economies and the location of foreign direct investment: A meta-analysis. *Journal of Regional Science*, 57(5), 731-757. Bruno, R. L., Campos, N. F., & S. Estrin (2018). Taking stock of firm-level and country-level benefits from foreign direct investment. *Multinational Business Review*, 26(2), 126-144.

[49] Cohen, M.W. & Levinthal, D.L. (1990).,Absorptive capacity: a new perspective on learning and innovation. *Administrative Science Quarterly*, 35, 128-152.

[50] Borensztein, E., De Gregorio J. & J. Lee (1998). How does Foreign Direct Investment Affect Economic Growth?, *Journal of International Economics*, 45(1), 115-135.

[51] De Mello, L.R. (1999). Foreign direct investment-led growth: evidence from time series and panel data, *Oxford Economic Papers*, 51, 133–151.

[52] Alfaro, L., Chanda, A., Kalemli-Ozcan, S. & S. Sayek (2004). FDI and economic growth: the role of local financial markets. *Journal of International Economics*, 64(1), 89–112.

[53] Javorcik, B. (2004). Does foreign direct investment increase the productivity of domestic firms? In search of spillovers through backward linkages. *American Economic Review*, 94(3), 605-627.

[54] Blalock, G. & P.J. Gertler (2008). Welfare Gains from Foreign Direct Investment through Technology Transfer to Local Suppliers. *Journal of International Economics*, 74(2), 402-421.

[55] Bruno, R. L., Campos, N. F., & S. Estrin (2018). Taking stock of firm-level and country-level benefits from foreign direct investment. *Multinational Business Review*, 26(2), 126-144.

[56] Haskel, J. E., Pereira, S. C., & M. J. Slaughter (2007). Does inward foreign direct investment boost the productivity of domestic firms? *Review of Economics and Statistics*, 89(3), 482-496.

[57] OECD (2018), Mapping of Investment Promotion Agencies in OECD Countries, www.oecd.org/investment/Mapping-of-Investment-Promotion-Agencies-in-OECD-Countries.pdf

3. Buitenlandse bedrijven brengen mogelijk nieuwe technologieën mee en kunnen daarmee leiden tot inwaartse technologieoverdracht en innovatie 'spillovers', onder meer via lokale leveranciersrelaties.
4. Inkomende buitenlandse investeringen kunnen zorgen voor directe en indirecte banen, en ze versterken het menselijk kapitaal binnen en buiten het betreffende bedrijf door de verspreiding van nieuwe vaardigheden en kennis.
5. Internationale investeringen kunnen concurrentie bevorderen en zorgen direct of indirect mogelijk voor netto productiviteitswinsten, lagere prijzen en een efficiëntere allocatie van middelen.
6. Inkomende buitenlandse investeringen kunnen zorgen voor een verbetering van gedrag en prestaties op sociale en milieudoelstellingen.

Het is belangrijk om te onderkennen dat we geïnteresseerd zijn in het *saldo* van effecten op de lange termijn. Uiteraard is dat omgeven met onzekerheid. Een gedetailleerde analyse hiervan is op termijn wenselijk zoals dat op hoofdlijnen eerder is gedaan voor het financiële buitenlandinstrumentarium.[58]

## 2.3 Hypothesen

De huidige beleidshypothesen staan hieronder in Figuur 2 benoemd.

*Figuur 2 Bestaande beleidshypothesen m.b.t. bijdrage NFIA aan economische groei*

*Bron: Ministerie van Economische Zaken en Klimaat*

Indirecte positieve en negatieve effecten op onze maatschappij, de verdeling van werkgelegenheid, de ontwikkeling van kennis, productiviteit, innovatie en in het verlengde daarvan de maatschappelijke uitdagingen zijn van belang bij het beoordelen van het nut van de activiteiten van de NFIA.[59]

In deze evaluatie concentreren wij ons specifiek op de onderstaande zes hypothesen:

H1. Het werk van de NFIA leidt tot extra initiële investeringen in Nederland.
H2. De via NFIA 'geacquireerde' nieuwe bedrijven zijn bovengemiddeld productief.
H3. Het werk van de NFIA leidt tot meer vervolginvesteringen.
H4. Het werk van de NFIA leidt tot productievere vervolginvesteringen.
H5. De coördinatie door de NFIA is van toegevoegde waarde voor het *Invest in Holland* netwerk.
H6. De NFIA draagt bij aan verbetering van het Nederlandse vestigingsklimaat, o.a. door het signaleren van mogelijke knelpunten.

Bovenstaande hypothesen zullen worden getoetst en waar nodig opnieuw geformuleerd om ze voor de formulering van toekomstig beleid in overeenstemming te brengen met de resultaten uit dit evaluatieonderzoek.

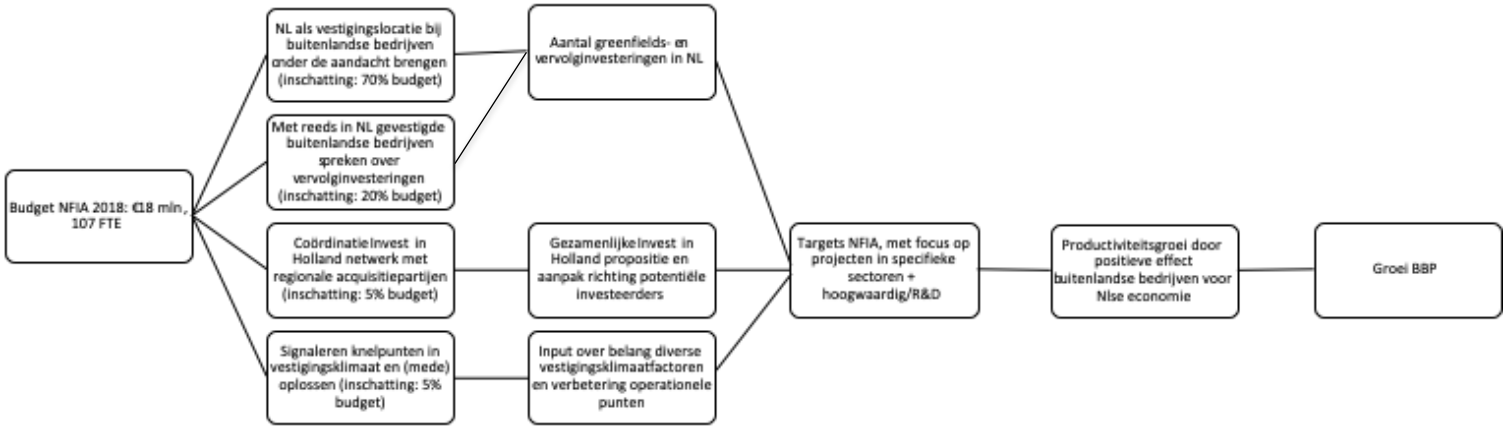
[58] Berg, M. van den, M. de Nooij, J.H. Garretsen & H.L.F. de Groot (2008). *MKBA financieel buitenlandinstrumentarium*, SEO: Amsterdam
[59] Zie o.a. de zeer recente studie van de OECD (2019). *FDI Qualities Indicators: Measuring the sustainable development impacts of investment*, OECD: Paris.

# 3 Wat doet de NFIA?

## 3.1 Inleiding

Dit hoofdstuk beschrijft de NFIA als organisatie: de beleidscontext, de historie en de praktische invulling van de NFIA-activiteiten. De NFIA kent anno 2018 als input een budget van bijna 18 miljoen euro (107 fte). NFIA houdt in haar financiële administratie niet bij hoe het budget wordt verdeeld over de vier hoofdactiviteiten. Het beeld is dat de budgetverdeling er als volgt uitziet: NFIA vindt en begeleidt buitenlandse bedrijven bij mogelijke initiële investeringen in Nederland (70%); NFIA spreekt met de buitenlandse bedrijven in Nederland over vervolginvesteringen (20%); NFIA coördineert het *Invest in Holland* netwerk met regionale acquisitiepartijen (5%) en NFIA signaleert knelpunten in het vestigingsklimaat (5%). De output van NFIA betreft (a) het ondersteunen van initiële en vervolginvesteringen (in aantal, in fte en in investeringsomvang), (b) een gezamenlijke propositie en aanpak richting potentiële nieuwe buitenlandse investeerders en (c) afstemming van en kennis over en verbeterpunten voor vestigingsklimaatfactoren.

*Figuur 3 Doelenboom NFIA 2018*




*Bron: Ministerie van Economische Zaken en Klimaat, 2018*

### 3.1.1 Beleidscontext

#### *Ambitie anno 2010*

In de evaluatieperiode 2010-2018 beoogden de ministeries van EZK en BZ via de NFIA buitenlandse investeringen aan te trekken. Argumenten die anno 2010 werden genoemd als legitimatie[60]: (a) directe bijdrage aan onze economische groei, (b) directe en indirecte werkgelegenheid, (c) versterking van de Nederlandse innovatiekracht en (d) aansluiting op internationale economische netwerken. Naast de kerntaak van het aantrekken van investeringen werd voorts benoemd, dat de NFIA via het Investor Development Programma structureel relatiemanagement uitvoert, onder meer ter behoud en uitbreiding van bestaande investeringen. Ook uitdrukkelijk benoemd in de begroting werd de pilot van de Strategische Acquisitie Unit (SAU) van de NFIA, gericht op het aantrekken van tenminste 15 significante investeringen naar Nederland. Hiervoor werden specialisten uit het bedrijfsleven geworven die strategische aanvalsplannen ontwikkelden en uitvoerden, gericht op het opbouwen van een projectenportefeuille met geïnteresseerde buitenlandse bedrijven, die waarde toevoegen aan de Nederlandse sleutelgebieden (eerst met name Chemie en Agri & Food, later ook High Tech (HTSM), Logistiek, Life Sciences & Health (LS&H)). De SAU was erop gericht innovatieve buitenlandse bedrijven te identificeren, voor Nederland te interesseren en hen daadwerkelijk helpen vestigen in Nederland.

[60] Begroting Ministerie van Economische Zaken 2010, http://www.rijksbegroting.nl/2011/voorbereiding/begroting,kst148636_10.html

*Ambitie anno 2018*

Nederland wil de komende jaren op sociaal, economisch, klimaat- en digitaal gebied Europese koploper zijn[61]. Op weg naar deze koppositie komen directe buitenlandse investeringen van pas. Buitenlandse bedrijven kunnen zorgen voor belangrijke positieve impulsen. Expliciete aandacht voor de prikkels en keuzes lijkt gepast. De Nederlandse koploperambitie betekent volgens de minister van EZK (kamerbrief over het vestigingsklimaat en acquisitiebeleid van 18 december 2018) dat het "*voor buitenlandse bedrijven die echt wat toevoegen aan onze economie aantrekkelijk moet zijn om zich hier te vestigen*". Dit voegt werkgelegenheid, innovatie en kracht toe aan onze economie. Inkomende buitenlandse investeringen vormen daarmee een belangrijke schakel in de verwezenlijking van de ambities van het kabinet voor onze economie[62]. Hierbij wordt benadrukt dat het Nederlandse acquisitiebeleid zich moet richten op buitenlandse bedrijven die bijdragen aan brede kabinetsdoelen zoals verduurzaming en digitalisering. Dat gaat ook om onderzoek en innovatie, omdat "*Nederland alles in huis heeft om oplossingen te vinden voor wereldwijde maatschappelijke uitdagingen…*".[63]

*Inzetten op economische kansen van maatschappelijke uitdagingen*

Bij het ministerie van EZK ligt de komende jaren de nadruk op het maximaal inzetten op het benutten van de economische kansen die maatschappelijke uitdagingen bieden. Economisch beleid beoogt hierbij ruimte te scheppen voor het verdienvermogen van Nederland, zoals ook beschreven in de Kamerbrief over het missie-gedreven topsectoren- en innovatiebeleid.[64]

*Buitenlandse bedrijven kunnen helpen*

Buitenlandse bedrijven kunnen bijdragen aan het behalen van de ambities voor Nederland. Er zijn randvoorwaarden voor (a) een aantrekkelijk vestigingsklimaat en (b) een effectief acquisitieapparaat. [65]

### 3.1.2 Beleidshistorie

Om de huidige opdracht van de NFIA te duiden is historisch besef op zijn plaats. Onderstaand overzicht geeft een niet uitputtend beeld.

*Industrialisatiebeleid zorgde…*

Vóór de Tweede Wereldoorlog was - in het licht van de grote werkloosheidsproblematiek - het nieuw en extra in productie nemen van zowel arbeidsintensieve als kennisintensieve bedrijvigheid het hoofddoel van het Nederlandse industrialisatiebeleid. Startpunt was hierbij specialisatie in plaats van massaproductie, omdat 'hersenwerk' en 'handenarbeid' zouden moeten worden gestimuleerd.[66]

*…met opbouw van basisindustrie…*

Na de Tweede Wereldoorlog veranderde dit inzicht. In het licht van de wederopbouw en door de gunstige ligging in de Rijndelta is Nederland bij uitstek geschikt voor bepaalde bedrijvigheid. In eerste instantie ging dit om kapitaalintensieve chemische basisindustrie. CPB berekende en beredeneerde in 1948[67] dat de indirecte effecten van de opbouw van deze basisindustrie groot zouden zijn, ook voor arbeidsintensieve en kennisintensieve sectoren. Deze inzichten zouden voor enkele decennia het overheidsbeleid bepalen.[68]

*…en buitenlandse bedrijven als motor…*

De overheid maakte zich sterk om bedrijven te ondersteunen om zich in Nederland te vestigen. De rol van buitenlandse investeringen in de Nederlandse industrialisatie is fors geweest. Amerikaanse

[61] Minister van Economische Zaken en Klimaat (2018), *De bijdrage van buitenlandse bedrijven aan onze economie*, Kamerbrief 18-12-2018
[62] Minister voor Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking (2018), *Investeren in Perspectief – Goed voor de Wereld, Goed voor Nederland*, Kamerbrief 18-05-2018.
[63] Minister van Economische Zaken en Klimaat (2018), *De bijdrage van buitenlandse bedrijven aan onze economie*, Kamerbrief 18-12-2018
[64] Minister van Economische Zaken en Klimaat (2018), *Naar Missie-gedreven Innovatiebeleid met Impact*, Kamerbrief 13 juli 2018
[65] Minister van Economische Zaken en Klimaat (2018), *De bijdrage van buitenlandse bedrijven aan onze economie*, Kamerbrief 18-12-2018
[66] Bruhèze, A.A.A. de la, H.W. Lintsen, A. Rip en J.W. Schot (2000), *Techniek in Nederland in de twintigste eeuw*, https://www.dbnl.org/tekst/lint011tech02_01/lint011tech02_01_0024.php#1373T
[67] Bartelds, J.W. (1948), *Toekomstmogelijkheden der Nederlandse industrie*, CW 44 529-536.
[68] Bruhèze, A.A.A. de la, H.W. Lintsen, A. Rip en J.W. Schot (2000), *Techniek in Nederland in de twintigste eeuw*, https://www.dbnl.org/tekst/lint011tech02_01/lint011tech02_01_0024.php#1373T

ondernemingen gaven daarbij de doorslag. Van de tweeëntwintig chemische ondernemingen die tussen 1960 en 1972 in het Pernis-Botlek-Europoort-gebied zijn gestart, waren er acht volledig Amerikaans, vijf Nederlands-Amerikaans, één volledig Brits en vier waren joint ventures tussen Nederlandse en Europese ondernemingen. Slechts vier bedrijven waren volledig Nederlands.[69]

### *… voor groei met actief vestigingsbeleid*

De multinationale bedrijven zijn naar ons land gekomen vanwege de gunstige bedrijfsmatige vestigingsplaatsfactoren zoals goedkope toegang tot water en energie, en mede ook vanwege aanvullende afspraken omtrent voorspelbare energiekosten, goede infrastructuur en het wegnemen van onzekerheden rondom belastingen. Er werd mede door de overheid flink geïnvesteerd rond de bedrijven. Zo kwamen er pijpleidingen voor etheen en nafta. De aanwezigheid van een variëteit aan chemische bedrijven versterkte de kracht en efficiency van het ecosysteem. De Nederlandse chemische industrie vormde een belangrijke bouwsteen van onze naoorlogse groei.[70]

### *Hulp om vestigingen te creëren…*

EZK is vanaf de jaren vijftig actief om buitenlandse bedrijven te ondersteunen om naar Nederland te komen.[71] In de beginjaren was dit beleid vooral gericht op de Verenigde Staten. EZ bleef hierbij achter de schermen. Het werk werd voornamelijk uitgevoerd door het onafhankelijke Instituut voor Nederlands Amerikaanse Industriële Samenwerking (INAIS). EZK was voor het INAIS de belangrijkste nationale partner. INAIS werd door de overheid gefinancierd en had kantoren in Amsterdam, New York en tijdelijk Chicago. INAIS moest buitenlandse (ook niet-Amerikaanse) geïnteresseerde bedrijven benaderen en hulp aanbieden bij het vinden van de juiste wegen om een vestiging in Nederland te realiseren. Tot circa 1959 was het beleid er op gericht om zoveel mogelijk buitenlandse industriële ondernemingen aan te trekken, ongeacht sector of locatie.[72]

### *Selectief en gespreid, ook vanwege schaarste op de arbeidsmarkt*

Na 1959 werd een meer selectief beleid gevoerd en kreeg de INAIS de opdracht om te selecteren op sectoren, om zo ook te anticiperen op de schaarste op de arbeidsmarkt. Het doel werd om zoveel mogelijk buitenlandse belangstelling te creëren voor de ontwikkelingskernen in de achtergebleven regio's in Nederland. Het accent lag nu op ondernemingen die in technologisch gebied vooraan stonden, zoals de petroleumindustrie en de elektronische industrie. Deze sectoren werden als kansrijk gezien. De activiteiten van het INAIS werden vanaf het begin van de jaren zestig afgebouwd.[73]

### *1978: Via Commissioners naar CBIN-NFIA*

In 1975 kwam het College van Advies inzake de Werving van Buitenlandse Bedrijven (opgericht door de toenmalige minister van Economische Zaken Ruud Lubbers) met een aantal adviezen over het te volgen acquisitiebeleid. In 1976 ontstond een nieuwe vorm met zgn. *Industrial Commissioners*, ten eerste in New York. Vanaf 1978 werd mede op basis van een adviesrapport van McKinsey[74] de acquisitie weer breder aangepakt met de oprichting van het zogenoemde Commissariaat Acquisitie, waaronder ook de Industrial Commissioners en een Nederlandse afdeling vielen. De Commissioners waren inmiddels ook in andere landen aanwezig, waaronder in Japan (Tokyo). In 1983 werd de naam van het Commissariaat Acquisitie gewijzigd in het Commissariaat Buitenlandse Investeringen in Nederland (CBIN). In de loop der tijd zijn de inspanningen hierna steeds verder gegroeid en geprofessionaliseerd, al snel onder de internationale naam NFIA. Deze internationale naam werd in 2003 ook de officiële nationale naam. In bijlage 10.2 is een nog wat uitgebreider overzicht te vinden.

---

[69] Ibid.
[70] Ibid.
[71] https://actorenregister.nationaalarchief.nl/actor-organisatie/commissariaat-voor-buitenlandse-investeringen-nederland-ez
[72] Ibid.
[73] Ibid.
[74] McKinsey (1978), *Onderzoek naar de aantrekkelijkheid van Nederland voor buitenlandse investeerders,* in opdracht van het Ministerie van Economische Zaken

*Uitbouwen en moderniseren logistieke functies*

Buitenlandse bedrijven speelden ook in andere sectoren dan de industrie een toenemende rol, soms in het kielzog van de petrochemische bedrijven. De Nederlandse overheid probeerde zich in dit verband meestal faciliterend op te stellen.[75] De eerstvolgende fase waarbij de overheid een rol speelde lag in het uitbreiden van Nederland als logistiek knooppunt. Buitenlandse bedrijven vestigden zich in Nederland parallel aan overheidsinvesteringen, vooral rond de haven van Rotterdam en de luchthaven Schiphol.

*Hoofdkantoren*

In de daaropvolgende fase verschuift (ook internationaal) de aandacht naar hoofdkantoren, beleidsmatig mede vanuit de ervaring dat hoofdkantoren andere hoogwaardige functies in hun nabijheid inkopen of stichten. Bij een (regionaal) hoofdkantoor zijn vaak ook andere activiteiten (marketing & sales, onderzoek en ontwikkeling, distributie). Dat levert directe werkgelegenheid en ook indirecte werkgelegenheid bij toeleveranciers, juridische en financiële dienstverleners en nog indirecter bij bouw- en vastgoedbedrijven, universiteiten, hotels, taxibedrijven en luchtvaartmaatschappijen. De zogenoemde spillovers verschillen sterk per bedrijf, maar de kans op méér werkgelegenheid en méér investeringen is groter.

*ICT en Topsectoren*

Sinds 1998 is er vervolgens ook nadrukkelijk beleid m.b.t. Nederland als 'Digital Gateway'. ICT is een zogenoemde 'general purpose' technologie, dat wil zeggen dat de toepassing van ICT-innovaties zorgt voor brede veranderingen in de economie. Een sterk cluster van ICT-bedrijven zorgt *in potentie* en *op termijn* voor extra autonome groei en vormt daarmee een logische sector om acquisitiebeleid op te prioriteren, zelfs al had Nederland destijds op dit terrein geen leidende positie. In de beginperiode van de evaluatie werd deze focus uitgebreid naar vijf van de zogenoemde topsectoren: Agri & Food, Chemie, High Tech (HTSM), Logistiek en Life Sciences & Health (LS&H).

## 3.2 Beschrijving huidige opdracht van de NFIA

### 3.2.1 Organisatie in context

De NFIA is in het buitenland onderdeel van het Nederlandse buitenlandnetwerk (ambassades, consulaten, NBSO, Innovatieattaché's). De organisatie NFIA heeft een Nederlands hoofdkantoor en een netwerk van buitenlandkantoren.

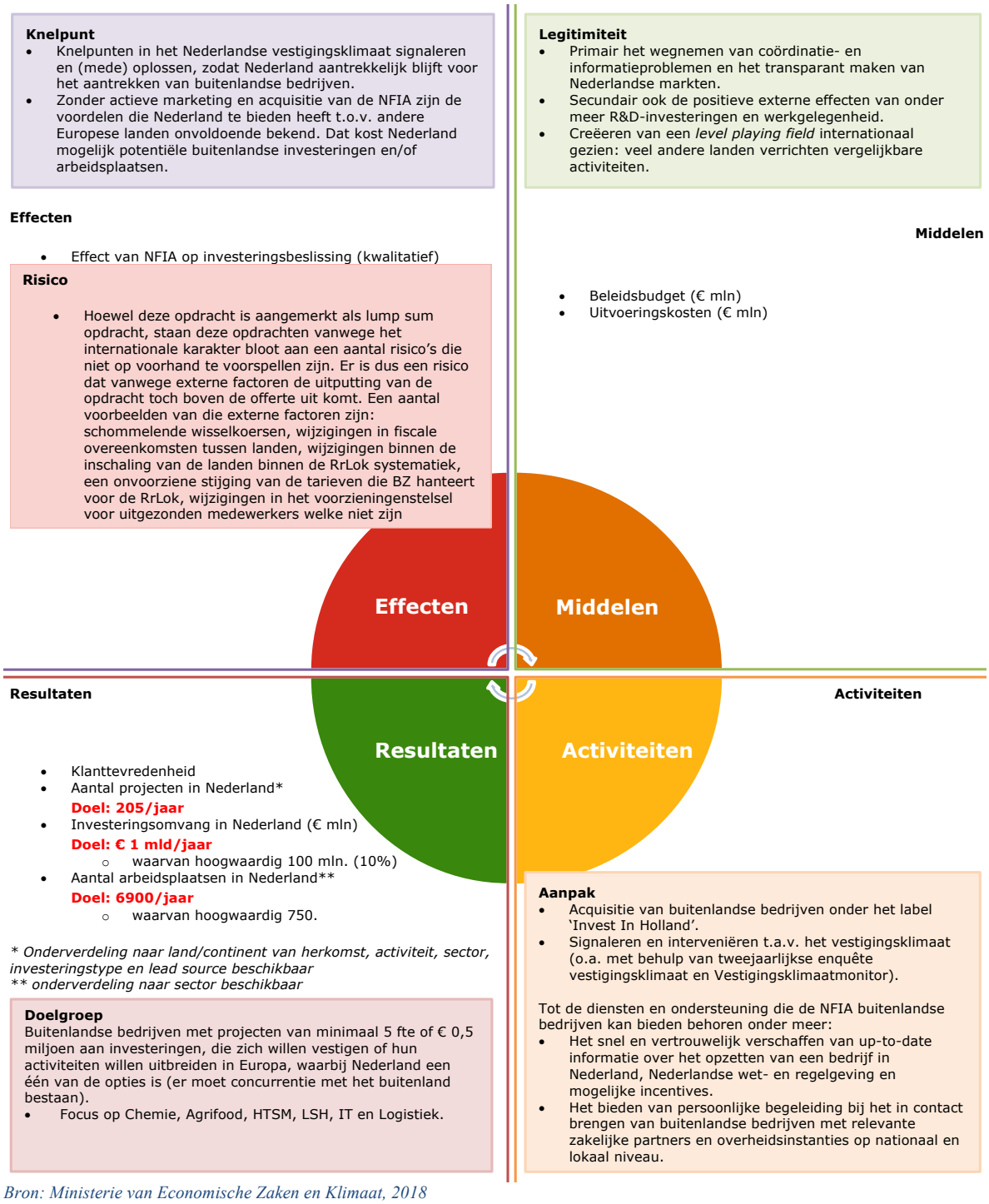
De NFIA werkt in Nederland nauw samen met regionale en grootstedelijke partners. Landelijk werken NFIA en haar partners intensief samen in *Invest in Holland*. Het biedt een landelijk dekkend netwerk (onder leiding van NFIA) van overheidsorganisaties die zich bezighouden met het aantrekken en begeleiden van buitenlandse bedrijven. Er is een gezamenlijke strategie waarin de uitdrukkelijke wens is uitgesproken te opereren als één netwerk, met één gezicht in het buitenland. Het netwerk biedt schaalvoordelen onder meer in het opleiden van mensen. Het doel is te komen tot een optimale inzet van capaciteit en middelen, een uniforme werkwijze en één gezamenlijk resultaat voor Nederland en de regio's. Er zijn verregaande afspraken gemaakt over de samenwerking via een convenant. De voornaamste aandacht gaat uit naar samenwerking voor internationale acquisitie (en benutting van de NFIA buitenkantoren), een kennisdatabank, het delen van leads en registratie in de projectadministratie (Achilles). Ook zijn er afspraken gemaakt over de rechten en plichten van de partners in het netwerk en regionale verantwoordelijkheid. Er wordt bijvoorbeeld voor verplaatsingen binnen Nederland en/of voor uitbreidingen van bedrijven binnen Nederland niet actief in elkaars regio met bedrijven gesproken. Tot slot zijn er een hele set portefeuillehouders die ervoor zorgen dat nieuwe ideeën en initiatieven voor betere samenwerking ruimte krijgen. De portefeuilles richten zich onder meer op stroomlijning van de acquisitie, optimalisatie van het *investor relations programma*, gezamenlijke kennisontwikkeling en de verbetering van de onderlinge samenwerking in binnen- en buitenland.

[75] Ministerie van Financiën (1995), *Historische schets*, bijlage bij brief over Hoofdlijnen rulingsbeleid, Kamerstuk 24086, 01-03-1995

### 3.2.2 Activiteiten, middelen, resultaten van de NFIA

Bij EZK wordt gebruik gemaakt van zogenoemde resultaatcirkels (MERC). Voor de NFIA is de onderstaande resultaatcirkel opgesteld, die in één beeld de belangrijkste elementen samenvat.

*Figuur 4 Activiteiten, middelen, resultaten en effecten (2018)*




*Bron: Ministerie van Economische Zaken en Klimaat, 2018*

## 3.3 Prestaties van de NFIA: Aantal banen, herkomstland, sectoren, activiteiten

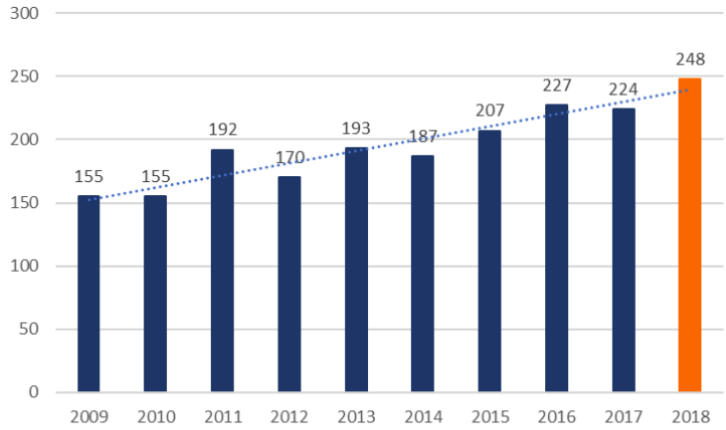
De ministeries van EZK en BZ spreken met de NFIA jaarlijks *targets* af. De NFIA rapporteert haar prestaties naar EZK en BZ op basis van zogenoemde '*confirmation letters*', bevestigingsbrieven van buitenlandse bedrijven. De *targets* zijn gebaseerd op bedrijfsverwachtingen omdat deze op het moment van de investeringsbeslissing de best beschikbare informatie vormen. Dit is ook hoe vergelijkbare

investeringsagentschappen in andere landen hun resultaten meten. Daarmee biedt het ook een goede basis voor internationale vergelijkingen. De NFIA richt zich op bedrijven die van plan zijn binnen drie jaar minimaal vijf banen te creëren of 500.000 euro aan kapitaalinvesteringen te doen. De *targets* voor de NFIA omvatten het aantal bevestigde projecten, de som van het verwachte aantal banen en de som van de investeringsbedragen van de betreffende bedrijven die door de NFIA zijn ondersteund. De daadwerkelijke realisatie is geen onderdeel van de prestatieafspraken.

### 3.3.1 Aantal projecten

De afgelopen jaren is het aantal bevestigde projecten gestaag gegroeid van 155 in 2010 tot 248 in 2018. Deze ontwikkeling wordt bepaald door inspanningen van de NFIA maar uiteraard ook door de kenmerken van het Nederlandse vestigingsklimaat ten opzichte van andere landen. Ondanks groeiende concurrentie en economische schommelingen is het aantal bevestigde projecten blijven groeien.

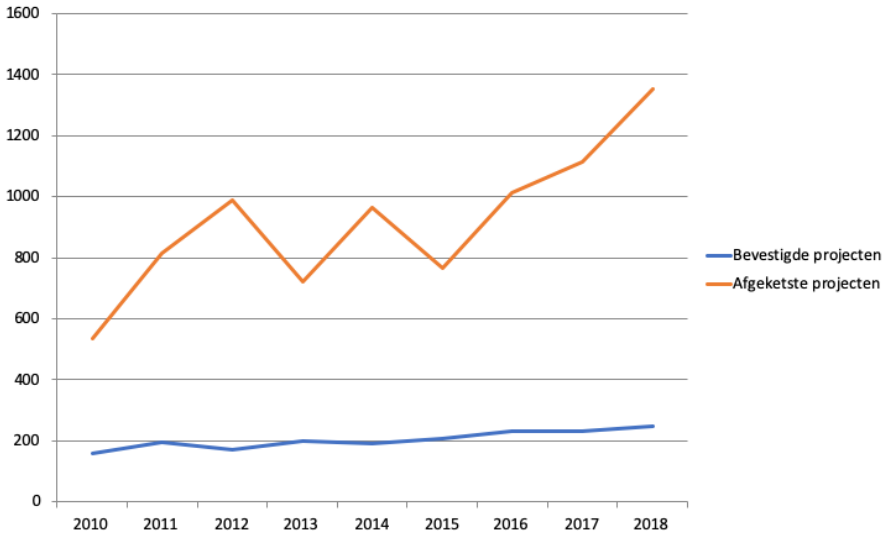
*Figuur 5 Aantal bevestigde projecten, zoals geteld als prestatie NFIA 2009-2018*




*Bron: NFIA jaarverslag 2018*

Sinds 2016 is er een toename van het aantal jaarlijks niet-afgeronde (*cancelled*) projecten (Figuur 6).

*Figuur 6 Bevestigde vs. niet afgeronde (cancelled) projecten, NFIA 2010-2018*

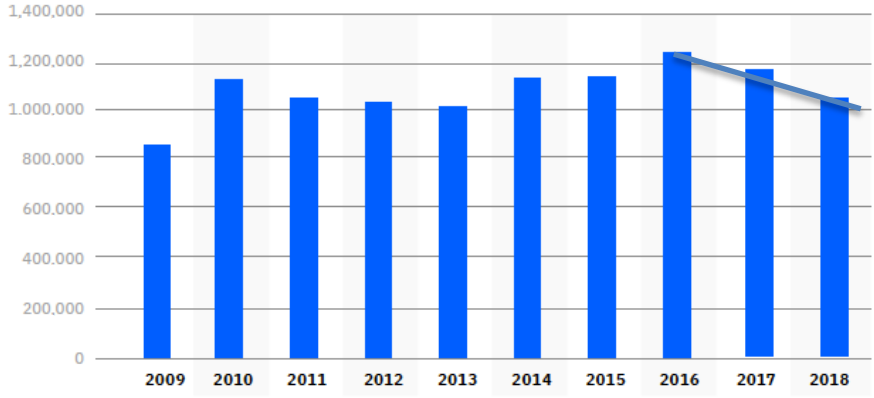



*Bron: MIR, op basis van NFIA-database, 2019*

De groei in het aantal niet-afgeronde projecten heeft te maken met meerdere factoren. Ten eerste is er toenemende internationale concurrentie. De totale omvang van wereldwijde stromen van directe buitenlandse investeringen is afgenomen sinds 2016 (zie Figuur 7). Dit betekent dat er voor het behalen van de bovengenoemde resultaten extra 'geworven' is. Ten tweede is de Nederlandse situatie op enkele vestigingsplaatsfactoren meer onzeker geworden. Publieke discussies over het belastingstelsel liggen

bijvoorbeeld hieraan ten grondslag. Ten derde is er vooral in de Verenigde Staten een belastinghervorming doorgevoerd en draagt het Witte Huis de extra wenselijkheid van investeringen *binnen* de Verenigde Staten uit. Daarmee is het doen van buitenlandse investeringen minder aantrekkelijk. Het terughalen van productiecapaciteit vormt zelfs een regeringsstandpunt. Tot slot worden méér en daarmee ook minder gunstige leads wellicht vaker gevonden door ICT en *big data*.

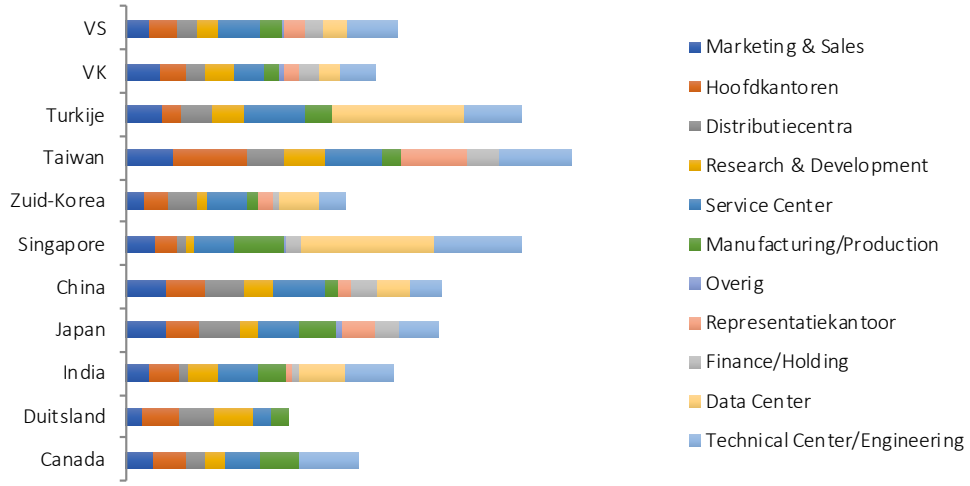
*Figuur 7 Banencreatie directe buitenlandse investeringen wereldwijd*




*Bron: MIR, op basis van IBM-PLI, Global Location Trends, 2019*

Er zijn tussen landen en type investeringen verschillen in het aantal projecten dat wordt geopend en het percentage dat daarvan ook echt leidt tot een bevestigingsbrief. Dit wordt hier genoemd *conversie*. Bij Turkse en Aziatische bedrijven is de kans op het bereiken van een conversie meestal het grootst, gevolgd door Noord-Amerika en het Verenigd Konikrijk en Duitsland (zie Figuur 8).

*Figuur 8 Indicaties relatieve conversie van geopend naar bevestigd project, 2010-2018 (cumulatief)*

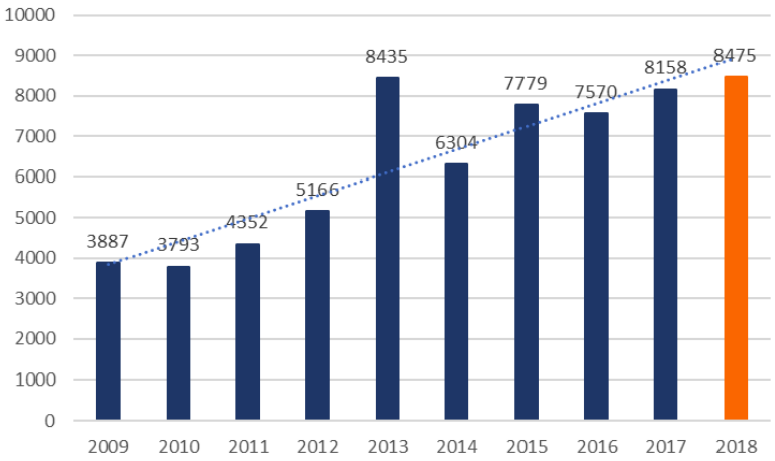



*Bron: MIR, op basis van NFIA-database, 2019*

### 3.3.2 Directe banen

Het totaal aantal directe banen dat na drie jaar door de investerende bedrijven wordt verwacht, is in de evaluatieperiode toegenomen. Dit is dus de totale som van de verwachte banen uit alle typen investeringsprojecten. Deze prognoses van directe banen zijn geteld vanuit de bevestigingsbrieven van de betreffende buitenlandse bedrijven. De som van deze tellingen wordt dus gerapporteerd in de jaarverslagen en vormt de kern van de prestatieafspraken tussen de NFIA en de beide ministeries.

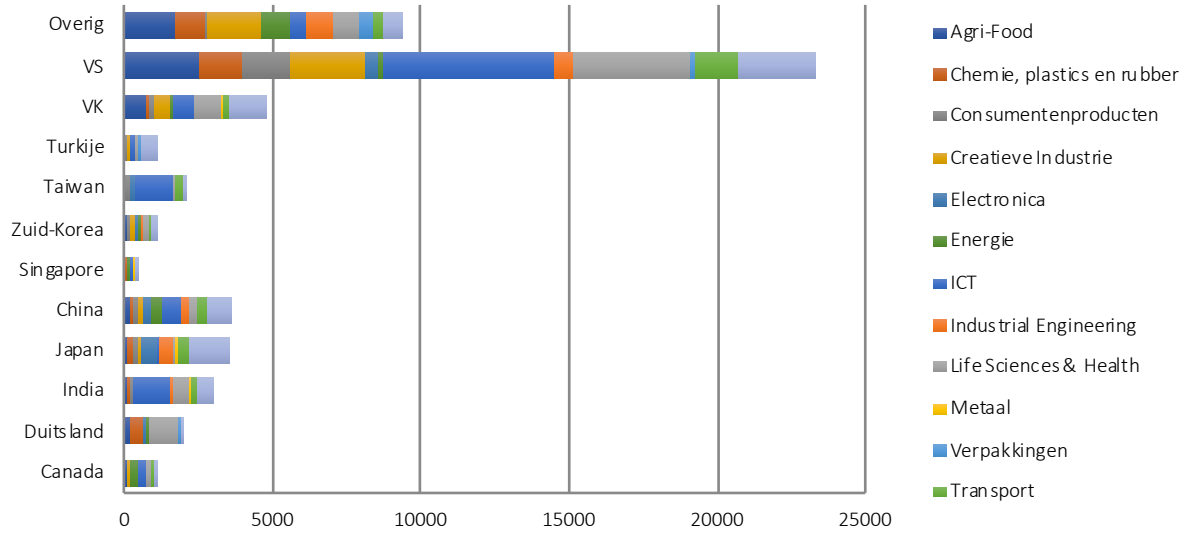
*Figuur 9 Verwachte banencreatie na drie jaar, zoals geteld als prestatie NFIA 2009-2018*




*Bron: NFIA jaarverslag 2018*

Het totaal aantal verwachte banen is niet gelijk verdeeld over sectoren en oorspronglanden. De Verenigde Staten nemen hier altijd een groot aandeel voor hun rekening, vooral in de sectoren ICT en Life Sciences & Health. Hierbij is het goed om aan te tekenen dat de internationalisering van 'typische' bedrijven in bijvoorbeeld China en India veel minder vergevorderd is dan de internationalisering van die van 'typische' Amerikaanse bedrijven. Eenzelfde redenatie geldt voor bepaalde sectoren waar de mate van internationalisering lager ligt.

*Figuur 10 Totaal aantal verwachte banen dat als prestatie is geteld, naar oorsprongland 2010-2018*



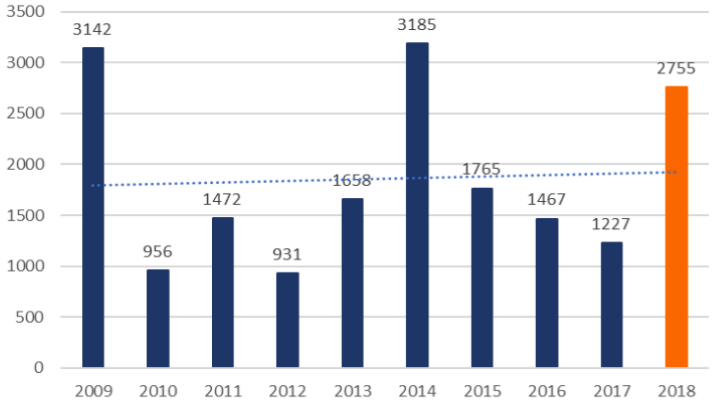

*Bron: MIR, op basis van NFIA-database, 2019*

### 3.3.3 Omvang van de investeringen

De totale omvang in termen van de verwachte investeringsbedragen is aan meer fluctuatie onderhevig. Het verwachte bedrag aan investeringen na drie jaar vertoont het onderstaande patroon (zie Figuur 11). De uitschieters in 2009, 2014 en 2018 betreffen vijf grote, kapitaalintensieve investeringsprojecten.[76]

[76] Dit waren een kolencentrale en een biodieselfabriek in 2009 en (onderhoud van) windmolenparken en datacenters in 2014 en 2018.

*Figuur 11 Totale investeringen geteld als prestatie NFIA 2009-2018*




*Bron: NFIA jaarverslag 2018*

## 3.4 Worden de prognoses als realisatie teruggevonden in de CBS-microdata?

De ministeries van EZK en BZ spreken zoals vermeld met de NFIA jaarlijks *targets* af. Dit gebeurt op basis van zogenoemde bevestigingsbrieven van buitenlandse bedrijven. De bedrijfsverwachtingen zijn op het moment van de investeringsbeslissing de best beschikbare informatie. Dit is ook hoe vergelijkbare investeringsagentschappen in andere landen hun resultaten meten. Daarmee biedt het onder meer ook een goede basis voor internationale vergelijkingen. Door de verwachting per brief te bevestigen is deze bovendien meteen expliciet en er wordt vaak ook meteen een openbare aankondiging gedaan. In de bevestigingsbrieven specificeren de buitenlandse bedrijven het verwachte aantal directe banen na drie jaar en het verwachte totale bedrag aan kapitaalinvesteringen in de eerste drie jaar. Het gaat om *initiële investeringen* en twee typen *vervolginvesteringen*: te weten *uitbreidings-* en *retentie-investeringen*. De laatste categorie omvat projecten die gericht zijn op het behoud van banen in Nederland. De NFIA richt zich zoals gezegd op bedrijven die van plan zijn binnen drie jaar minimaal vijf banen te creëren of 500.000 euro aan kapitaalinvesteringen te doen. De *targets* voor de NFIA omvatten het aantal bevestigde projecten, de som van het verwachte aantal banen en de som van de investeringsbedragen van de betreffende bedrijven die door de NFIA zijn ondersteund. De daadwerkelijke realisatie is geen onderdeel van de prestatieafspraken.

De resultaten van de analyse zijn hieronder, en meer gedetailleerd in bijlage 9.2 terug te vinden. De realisatie van de verwachte resultaten zegt feitelijk niet iets over de doeltreffendheid van de NFIA, aangezien de ministeries en de NFIA op basis van de verwachtingen de afspraken maken. De realisatie is mogelijk wel relevant voor nieuwe prestatieafspraken.

*Dekkingsgraad NFIA in de CBS statistieken over de buitenlandse investeringen*

Het is goed om te onderkennen dat de NFIA-begeleiding alleen een deel van de buitenlandse investeringen in Nederland dekt. Buitenlandse bedrijven doen ook zonder bemoeienis van de NFIA investeringen in Nederland. Voor alle investeringen lijkt de dekkingsgraad volgens de CBS-cijfers in totaal 10-15% te zijn. Bij nieuwe bedrijven binnen de NFIA-kaders (zie 10.3) en uit landen met een NFIA-kantoor loopt deze dekkingsgraad in veel gevallen op tot 50%. Bij grote investeringen ligt deze dekkingsgraad waarschijnlijk nog hoger. Exacte duiding hiervan vereist nader onderzoek.

### 3.4.1 Analyse van realisatie via CBS-microdata

Onze analyse betreft de bedrijven uit de prestatiejaren 2010-2015 omdat we voor investeringen vanaf 2016 nog geen realisatie na drie jaar in de CBS-gegevens tot onze beschikking hebben. Tabel 1 vat de analyse samen. De totale som van verwachte banen uit de bevestigingsbrieven was in deze periode 35.829 banen. De som van de verwachte investeringen is 9.966 miljoen euro. Er werden dus bijna 36.000 banen en bijna 10 miljard euro aan investeringen verwacht. Dit betreft 1.104 succesvol afgeronde en bevestigde NFIA-projecten.

*Tabel 1 Prestaties op basis van de jaarverslagen 2010-2015*

| Jaar | Banen in fte | Investeringen in MM | Aantal Projecten |
|---|---|---|---|
| 2010 | 3.793 | 956,1 | 155 |
| 2011 | 4.352 | 1.472,3 | 192 |
| 2012 | 5.166 | 930,5 | 170 |
| 2013 | 8.435 | 1.657,9 | 193 |
| 2014 | 6.304 | 3.185,0 | 187 |
| 2015 | 7.779 | 1.764,5 | 207 |
| **2010-2015** | **35.829** | **9.966,34** | **1.104** |

*Bron: NFIA-database, 2019*

### *Een deel is niet gekoppeld*

Van alle bevestigde en getelde projecten kan een deel niet gekoppeld worden met CBS-gegevens. Ten eerste zijn 117 bedrijven met zogenoemde *outsourced* banen niet meegenomen in de analyse omdat het CBS dit type banen niet meet. CBS meet dit bij de onderaannemer waardoor deze prestaties hier niet kunnen worden vergeleken. Ten tweede is voor in totaal 122 bedrijven de koppeling bij CBS niet gelukt (gemiddeld 20 per jaar, ongeveer 10%). Dit kan diverse administratieve oorzaken hebben. Het kan ook betekenen dat het bedrijf uiteindelijk geen omzet heeft gemaakt. Er blijven in totaal 865 bedrijven over waarvoor wel een koppeling is gemaakt. Hier nemen we aan dat de realisatie bij de gekoppelde bedrijven niet selectief is. Hiervoor zijn in ieder geval geen aanwijzingen. Van de 865 gekoppelde bedrijven zijn er 575 initiële investeringen, 216 uitbreidingsinvesteringen en 74 retentieprojecten. Bij deze bedrijven zijn dus de gerealiseerde banengroei in fte en de gerealiseerde investeringen in immateriële en materiële vaste activa volgens CBS-systematiek ons vergelijkingsmateriaal. Bij de retentieprojecten is het behoud van banen óók als gerealiseerde prestatie geteld. Van de 865 gekoppelde bedrijven zijn er 130 bedrijven die na drie jaar niet meer bestaan. Deze bedrijven zullen de activiteiten hebben gestaakt, zijn verplaatst of ze zijn mogelijk voortgezet onder Nederlands eigendom.

*Tabel 2 Voorbereidingen voor analyse van realisaties*

| | Aantal projecten | | Banen in fte | Investeringen in MM |
|---|---|---|---|---|
| Prestatie uit jaarverslagen 2010-2015 | 1.104 | met bevestigde verwachtingen | 35.829 | 9.966 |
| niet gekoppeld bij CBS | 239 | | 5.846 | 2.309 |
| **gekoppelde bedrijven in CBS** | **865** | **met bevestigde verwachtingen** | **29.983** | **7.657** |
| eerste 3 jaar niet 'overleefd' | 130 | | 1.701 | 835 |
| na drie jaar beschikbaar voor analyse | 735 | met bevestigde verwachtingen | 28.282 | 6.822 |

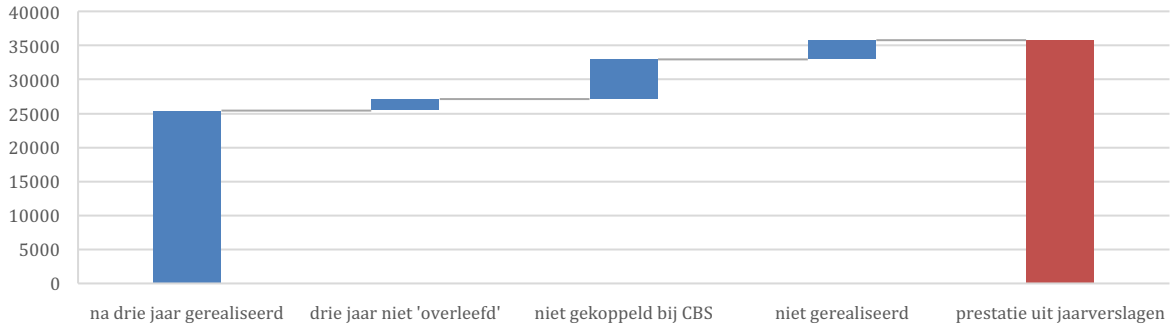
*Bron: NFIA-database, 2019*

## 3.4.2 Realisatie van banen

### *90% van de banen wordt gerealiseerd*

Figuur 12 bevat de realisaties van de banencreatie ten opzichte van de jaarverslagen. In totaal vinden we bij de gekoppelde bedrijven na drie jaar 71% van de banencreatie zoals deze is vastgelegd in de jaarverslagen. Hierbij zijn 239 projecten niet gekoppeld bij CBS. Omdat we niet goed weten wat er uiteindelijk met deze bedrijven is gebeurd, trekken wij onze verdere conclusies op basis van de overige 865 bedrijven waarvan we weten hoe en hoelang ze zijn voortgezet.

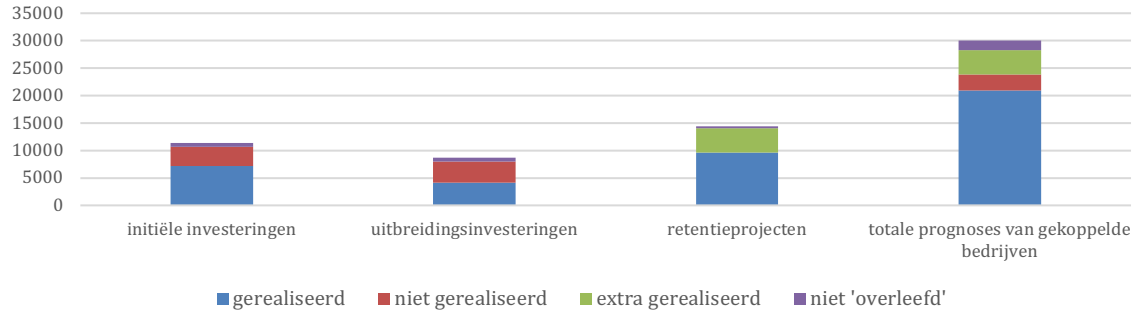
*Figuur 12 Fulltime banen, realisatie t.o.v. prestaties uit de jaarverslagen 2010-2015*




*Bron: CBS Microdata, bewerking MIR/SEOR, 2019*

In Figuur 13 is apart voor de *gekoppelde* bedrijven – uitgesplitst naar de drie typen projecten – geanalyseerd in hoeverre de prognoses per gekoppelde groep worden gehaald. In totaal wordt hierbij dus 90% van de gekoppelde prognoses na drie jaar geregistreerd door het CBS. Realisatie van banen binnen de gekoppelde groepen is voor de initiële investeringen 68%, voor de uitbreidingsinvesteringen 51% en voor de retentieprojecten 147%.

*Figuur 13 Realisatie en niet-realisatie van bevestigde prognoses banencreatie in fte van NFIA-bedrijven*




*Bron: CBS Microdata, bewerking MIR/SEOR, 2019*

### *Verdieping: De meeste bedrijven zijn optimistisch*

In bijlage 9.2.2 is een nadere analyse te vinden van de prestaties per deelgroep. Er zijn vergelijkingen gemaakt voor drie en zes jaar na het jaar van investering. De bovengenoemde resultaten vinden zo blijkt met name plaats doordat een kleine groep bedrijven haar verwachtingen overtreft. 14% van de initiële investeerders haalt na 3 jaar het werkgelegenheidsniveau van de eigen brief (zie Tabel 11, bijlage 9.2.2). Na 6 jaar is dat 24%. Ook de vervolginvesteringen bereiken in termen van banencreatie de gestelde prognoses niet (zie Tabel 12, bijlage 9.2.2). Op individueel niveau bereikt 18% per jaar de eigen doelen van 3 jaar eerder. Na 6 jaar is dat 37%. Bij de retentieprojecten haalt 45% na 3 jaar de eigen doelen, en na 6 jaar is dat 53%.

Een relatieve kleine groep van de buitenlandse bedrijven zorgt voor de prestaties zoals gepresenteerd in Figuur 12 en Figuur 13. De andere bedrijven zijn meestal erg positief over hun eigen verwachte prestaties. Soortgelijk optimisme komt vaker terug in onderzoek naar verwachtingen. Er is sprake van zogenoemde overmoed[77] en zelfoverschatting.[78] De ondernemers worden door de NFIA gevraagd conservatief te schatten, maar desondanks blijft er een prikkel om (te) optimistisch te zijn, mede ook omdat er geen consequentie is verbonden aan te optimistisch inschatten van de verwachte banen.

[77] Malmendier, U., & Tate, G. (2005). CEO overconfidence and corporate investment. *The journal of finance*, *60*(6), 2661-2700
[78] Arabsheibani, G., De Meza, D., Maloney, J. & Pearson, B. (2000). And a vision appeared unto them of a great profit: evidence of self-deception among the self-employed. *Economics Letters*, 67(1), 35-41.

### 3.4.3 Realisatie van investeringen

*Vergelijking bemoeilijkt door definitiekwestie*

In deze evaluatie hebben we analyses gedaan met de CBS-statistiek 'investeringen in vaste materiële en immateriële activa'. Hiervoor geldt dat deze kleiner zijn dan de stromen die de NFIA telt.[79,80] Dit komt onder meer omdat een deel van de investeringen niet terugkomt in de Nederlandse statistiek omdat zij bij het hoofdkantoor in het buitenland worden geboekt. De NFIA stelt dat de prestatieafspraken gaan om kapitaalinvesteringen. Dat zou dicht in de buurt moeten liggen van de investeringen in vaste materiële en immateriële activa. Bij vervolginvesteringen is net als bij de banen onduidelijk welk deel dankzij het betreffende investeringsproject is en welk deel dankzij mogelijk andere mutaties. Bij de andere mutaties kunnen ook negatieve ontwikkelingen zitten. De realisatie van de investeringen is daarnaast anders omdat de NFIA vuistregels toestaat als benadering, zoals benoemd in onderstaande box.

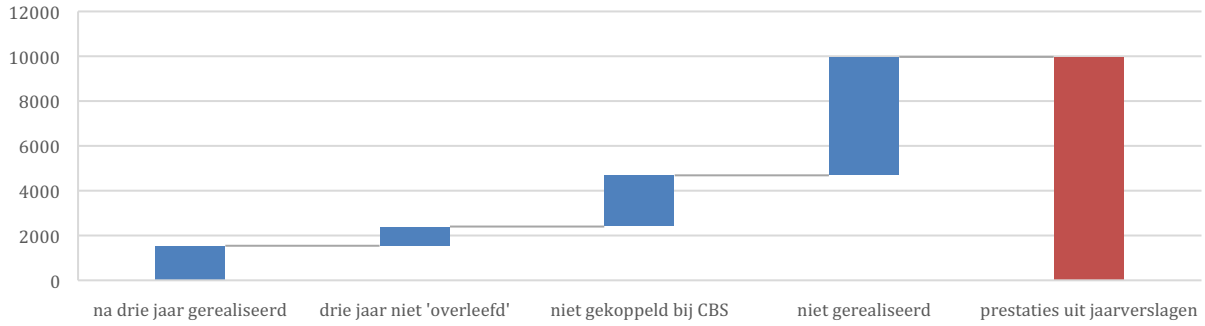
De toelichting aan de bedrijven door de NFIA luidt als volgt:

> [1] *Only the investments should be taken into account which are necessary and directly attributable to the project, made by the company involved (purchase or financial lease of land, business premises and permanent equipment). If buildings and/or equipment are rented (operational lease), you can take the accumulated rental costs for the first 5 years into account. Operational costs, such as labour cost and the company's capital deposits, do not qualify.*
>
> *In case no investment amount is disclosed, you can take the following calculation of the costs per fte over 5 years into account:*
> · *average rent of 200 euro per year for 1 m² = 3.000 euro per fte x 5 years = 15.000*
> · *service costs, computer equipment, parking, etc. for 5 years = 10.000 per fte*
> · *1 fte: 15.000 euro rent + 10.000 service costs, etc. = 25.000 per fte*

*23% van de investeringen wordt na 3 jaar in de CBS-statistiek gerealiseerd*

Figuur 14 vat de bevindingen samen over realisatie van de investeringen in materiële en immateriële vaste activa ten opzichte van de investeringsbedragen in de jaarverslagen. In totaal wordt 16% van de investeringen uit de jaarverslagen na drie jaar teruggevonden. Hierbij zijn 239 projecten niet gekoppeld. Omdat we niet goed weten wat er met deze bedrijven is gebeurd, trekken wij verdere conclusies op basis van de 865 gekoppelde bedrijven.

*Figuur 14 Investeringen in materiële en immateriële vaste activa, realisatie t.o.v. prestaties uit de jaarverslagen 2010-2015*




*Bron: CBS Microdata, bewerking MIR/SEOR, 2019*

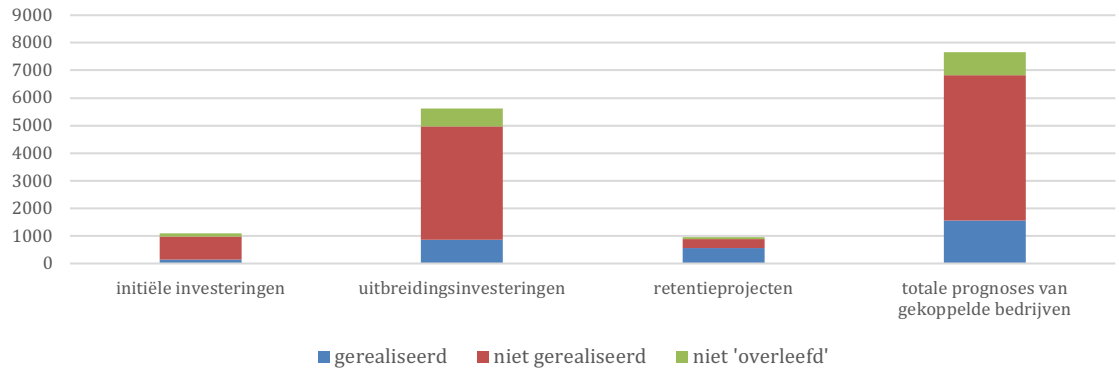
[79] NFIA en CBS meten twee verschillende dingen:
1. De NFIA vraagt aan bedrijven welk investeringsbedrag voor het bedrijf met het project is gemoeid. Hier hanteert zij een eigen definitie waarbij ook huur en leasing als (deel)investeringen worden geteld. Ook kunnen hier bepaalde investeringen eigenlijk in een buitenlandse boekhouding worden gedaan terwijl zij wel in Nederland in gebruik worden genomen. Het is hierbij in voorkomende gevallen ook toegestaan om een verdeelsleutel op basis van het aantal banen te gebruiken, zie paragraaf 3.4.
2. De CBS-data laten zien welke investering daadwerkelijk in Nederland is gedaan. Hier is bij de NFIA wat meer ruimte gelaten. Ook investeringen die in andere landen in de boeken staan kunnen worden meegenomen zolang deze betrekking hebben op de Nederlandse investering. Soms komt een investering daarnaast terug in de CBS-data als boekwaarde.

[80] Internationale FDI stromen zoals in Nederland door DNB worden geadministreerd zijn weer heel anders. Zie voor details de publicatie: OECD Foreign Direct Investment Statistics – Explanatory Notes, https://www.oecd.org/daf/inv/FDI-statistics-explanatory-notes.pdf

In Figuur 15 is apart voor de *gekoppelde* bedrijven uitgesplitst naar de drie typen projecten geanalyseerd in hoeverre de prognoses qua investeringen worden gehaald. In totaal wordt 23% van de gekoppelde prognoses van investeringen na drie jaar gerealiseerd. Realisatie binnen de gekoppelde groepen is voor de initiële investeringen 15%, voor de uitbreidingsinvesteringen 17% en voor de retentieprojecten 65%.

Na drie jaar is in termen van investeringen in immateriële en materiële vaste activa binnen de Europese CBS-definities dus 23% van het totaal uit de bevestigingsbrieven gerealiseerd. We kunnen ook kijken naar de jaren daarna: na vier jaar is het 32%, na vijf jaar is het 54% en na zes jaar is het 69%. In de meer recente jaren (startjaar 2014-2015) is er een groter aandeel dat de prognoses realiseert dan in de eerdere jaren (zie bijlage 9.2.3).

*Figuur 15 Realisatie en niet-realisatie van bevestigde prognoses investeringen NFIA-bedrijven*




*Bron: CBS Microdata, bewerking MIR/SEOR, 2019*

*Verdieping: Lagere realisaties van de initiële investeringen van NFIA-bedrijven*

Ook bij de investeringen is de nadere verdieping interessant. Deze is terug te vinden in bijlage 9.2.3. Voor de bevestigde en gekoppelde initiële investeringen is na zes jaar op individueel niveau slechts 4% tot 10% van de verwachte investeringen volgens CBS-maatstaven gerealiseerd. Voor alle gekoppelde uitbreidingsinvesteringen uit 2010-2015 is na zes jaar in totaal 33-40% van de verwachte investeringen volgens CBS-maatstaven gerealiseerd. Bij de retentieprojecten wordt met vertraging na zes jaar wel de prognose gehaald.

### 3.4.4 Details van de realisaties per investeringsjaar (zie bijlage 9.2)

In de bijlagen 9.2.2 en 9.2.3 staan de analyses per jaar uitgesplitst. De analyses in 3.4.2 en 3.4.3 betroffen alle jaren samen. Het totaal aantal gerealiseerde banen en investeringen is ook na zes jaar meestal lager dan het totaal van de voorspellingen uit de bevestigingsbrieven. Minder dan 20% van de initiële investeerders haalt na drie jaar de *banencreatie* van de eigen brief (zie Tabel 11 in bijlage 9.2.2). Na zes jaar is dat meer, bijna 30%. Het totaal aan banen is na drie jaar alleen vanuit startjaar 2013 hoger dan het totaal dat samen was voorspeld. Ook de vervolginvesteringen bereiken in termen van banencreatie de gestelde prognoses niet (zie Tabel 12 in bijlage 9.2.2). Op individueel niveau bereikt in de jaren 2013-2018 11% tot 22% per jaar de eigen doelen van drie jaar eerder. Na zes jaar is dat 30% tot 48%. Als we de uitbreidingsprojecten apart nemen wordt de voorspelling in geen van de jaren gehaald. Het behoud van banen bij retentie-investeringen is wel hoger dan de prognoses uit brieven. Dit betreft jaarlijks minder dan tien projecten. Bij deze projecten worden de prognoses ruim overtroffen. De gerealiseerde *investeringen* zijn voor de initiële investeringsprojecten lager dan de door de NFIA verzamelde prognoses (zie Tabel 14 in bijlage 9.2.3). In totaal wordt jaar op jaar 31% tot 70% na zes jaar bereikt. Per bedrijf bereikt minder dan 10% na zes jaar de investeringsniveaus die je zou verwachten. De gerealiseerde vervolginvesteringen worden dichter benaderd, jaar op jaar 52% tot 67% van het totaal (zie Tabel 15 in bijlage 9.2.3), en 32% tot 40% van de individuele prognoses (na 6 jaar). Ook bij de retentieprojecten zijn de gerealiseerde investeringen na 3 jaar lager dan verwacht, ongeveer 60%. Al met al blijken dus de realisaties vooral op individueel niveau lager dan de verwachtingen en zorgt een klein aantal succesvolle projecten voor de resultaten.

## 3.5 Algemeen functioneren van de NFIA

Uit de diepte-interviews is nadere informatie over de NFIA verzameld. De informatie uit deze interviews is verder verwerkt in het vervolg van deze evaluatie. De interviews duurden 45-60 minuten en de antwoorden zijn gebruikt om de resultaten en verbeterpunten m.b.t. doeltreffendheid en doelmatigheid te verdiepen. Er zijn 15 interviews gedaan bij stakeholders van de NFIA. De lijst interviews en interviewleidraad is opgenomen in bijlage 9.6. Bij de interviews zijn tien prescans verzameld (zie Tabel 3 hieronder). De respondenten van OECD en IBM-PLI kregen geen pre-scan en drie andere respondenten hadden deze niet ingevuld. Bij alle interviews is dezelfde vragenlijst gevolgd (zie 9.6).

*Tabel 3 Cijfers Pre-scan Stakeholders van de NFIA*

| Naar uw mening/beleving:<br>Hoe goed lukt het de NFIA om…: | **T** | I | II | III | IV | V | VI | VII | VIII | IX | X |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 Nederland **doeltreffend promoten** in de VS, China etc. | **7,9** | 8 | 8 | 8 | 8 | 7 | 7 | 8 | 9 | 7 | 9 |
| 2 de **regionale** buitenlandpromotieactiviteiten (Invest in Holland) te coördineren: | **7,9** | 9 | 7 | 8 | 9 | 8 | 8 | 7 | 8 | 7 | 8 |
| 3 buitenlandse bedrijven die willen investeren te **introduceren bij partners** (publiek en privaat): | **8,2** | 9 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 9 |
| 4 voor Nederland **nieuwe buitenlandse bedrijven** te begeleiden naar een investering: | **7,9** | 8 | 8 | 8 | 9 | 8 | 8 | 7 | 8 | 7 | 8 |
| 5 in Nederland **gevestigde buitenlandse bedrijven** te begeleiden naar een vervolginvestering: | **7,1** | 8 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 |
| 6 **strategische acquisitie** te plegen samen met de topsectoren: | **5,9** | 6 | 4 | 6 | 6 | 7 | 6 | 6 | 7 | 5 | 6 |
| 7 vooral bedrijven met **extra toegevoegde waarde** naar Nederland te leiden: | **6,1** | 6 | 6 | 6 | 7 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 |
| 8 via haar **vestigingsklimaatenquête** nieuwe knelpunten te signaleren: | **7,0** | 7 | 7 | 7 | 9 | 8 | 7 | 6 | 6 | 6 | 7 |
| 9 via het zgn. **FDI-diner** nieuwe knelpunten te signaleren: | **6,8** | 6 | 9 | 7 | 5 | 7 | - | - | - | 7 | 7 |
| 10 bij te dragen aan het **regionale vestigingsklimaat**: | **6,8** | 7 | - | 7 | 7 | 7 | - | - | 7 | 6 | 6 |
| 11 bij te dragen aan het **Europese vestigingsklimaat**: | **6** | - | - | 6 | 6 | 6 | - | - | - | - | - |

*Bron: MIR/SEOR, Dataverzameling deze evaluatie, 2019*

Uit de interviews en prescans blijkt dat de stakeholders de doeltreffendheid van de NFIA met gemiddeld een acht waarderen voor zover dat het begeleiden van nieuwe buitenlandse bedrijven betreft en voor de coördinatie van het *Invest in Holland* netwerk. Het begeleiden van vervolginvesteringen krijgt gemiddeld een zeven, net als het signaleren van nieuwe knelpunten en de bijdrage aan het regionale vestigingsklimaat. Strategische acquisitie en het aantrekken van buitenlandse bedrijven met extra toegevoegde waarde krijgt gemiddeld een zes. Op dit punt zien de stakeholders duidelijke kansen voor verbetering. Veel stakeholders zien niet veel perspectief in Europees vestigingsklimaatbeleid. De rol van de NFIA wordt hierbij door drie respondenten met een zes gewaardeerd.

## 3.6 Coördinatie van *Invest in Holland* en signaalfunctie vestigingsklimaat

De NFIA voert naast de directe activiteiten gericht op het stimuleren van zowel initiële - als vervolginvesteringen van buitenlandse bedrijven nog twee kernactiviteiten uit. De NFIA coördineert via het *Invest in Holland* netwerk de acquisitie-inspanningen van de verschillende regionale acquisitiepartijen. De NFIA signaleert knelpunten in het Nederlandse vestigingsklimaat en helpt deze op te lossen. In deze laatste paragraaf gaan wij in op de manier waarop bovengenoemde stakeholders deze activiteiten beoordelen. Er is hierover geen analyse van secundaire informatie gedaan.

Ten aanzien van deze activiteiten zijn de volgende twee hypothesen geformuleerd (zie 1.2 en 2.3):

H5. De coördinatie door de NFIA is van toegevoegde waarde voor het *Invest in Holland* netwerk.

H6. De NFIA draagt bij aan verbetering van het Nederlandse vestigingsklimaat, o.a. door het signaleren van mogelijke knelpunten.

Belangrijkste bron om deze hypothesen te toetsen is verkregen uit de vijftien interviews met diverse stakeholders. De verkregen bevindingen zijn *kwalitatief*. Tien stakeholders hebben op elf dimensies

een score aan de uitvoering van de NFIA-activiteiten toegekend. Hierdoor kunnen deze scores vergeleken en beoordeeld worden (zie de scores in paragraaf 3.5). In deze paragraaf wordt kort het *Invest in Holland* netwerk en de rol van de NFIA besproken. Ook wordt ingegaan op de signaalfunctie van de NFIA bij knelpunten in het Nederlandse vestigingsklimaat.

*De NFIA heeft de ontwikkeling van Invest in Holland waarschijnlijk versneld en…*

Deze evaluatie bestrijkt de periode 2010-2018. In de eerste jaren van deze periode bestond het *Invest in Holland* netwerk nog niet. Er was uiteraard op een aantal punten wel al samenwerking. Op het gebied van de nationale en regionale samenwerking is er veel veranderd in de afgelopen vijfentwintig jaar. Vóór de evaluatieperiode gingen de regio's min of meer hun eigen gang, hielden ze soms contacten voor zichzelf, en bestond er onderling grote concurrentie.[81] Geleidelijk groeide de zienswijze dat het beter is om samen te werken: eerst Nederland promoten en dan pas de regiokeuze faciliteren. Het proces richting het netwerk *Invest in Holland* is al flink wat jaren gaande en de NFIA heeft een versnellende rol gespeeld. Aanvankelijk begonnen de Regionale Ontwikkelingsmaatschappijen (ROM's) met informele samenwerking. Daarna sloten de grote steden en Nederland Distributieland aan.

*…de coördinatierol in Invest in Holland wordt gewaardeerd met een 7,9*

Het netwerk *Invest in Holland* is in 2015 geformaliseerd. Deze formele samenwerking vloeit zoals hierboven benoemd voort uit een lang traject. Er is een gezamenlijk convenant getekend.[82] *Invest in Holland* fungeert als paraplu met diverse onderdelen met eigen expertise en doelstellingen. Het *Invest in Holland* netwerk is gericht op het gezamenlijk stroomlijnen van acquisitie- en retentie-inspanningen richting buitenlandse bedrijven. Dit betreft met name het uitdragen van een gezamenlijke boodschap en het verzorgen van gezamenlijke activiteiten van Nederlandse partijen ter facilitering van nieuwe - en vervolginvesteringen van buitenlandse bedrijven in Nederland. Het netwerk biedt actief en gratis vertrouwelijke ondersteuningsdiensten aan (voor Nederland) nieuwe buitenlandse bedrijven en aan buitenlandse bedrijven die al activiteiten in Nederland hebben.

De activiteiten voor nieuwe investeringen betreffen het afstemmen van *Fact Finding Trips*, het organiseren van gesprekken en het verzorgen van informatie wanneer één of meerdere Nederlandse locaties worden overwogen voor een nieuwe of uitbreidingsinvestering. Onderlinge concurrentie tussen de regionale partners speelt af en toe nog op. De activiteiten t.b.v. vervolginvesteringen betreffen naast specifieke support ook het zogenoemde *Investor Relations* (IR) Programma.

Samenwerking vindt onder andere plaats in acquisitiestrategie en activiteitenplannen (het *Nationale Acquisitie Platform*). Daarnaast gebeurt dit via het gebruik van een gezamenlijke CRM-systeem en het gebruik van het NFIA *Invest in Holland Handboek* (2018), via het Investor Relations Programma bij de selectie en het bezoeken van de bedrijven en via gezamenlijke trainingen voor alle nieuwe medewerkers van de NFIA en regionale partners in de *Invest in Holland Academy*. Het *Invest in Holland* netwerk komt frequent bijeen. Daarnaast is er veelvuldig onderling contact tussen de regionale partners en de NFIA. Momenteel werkt een werkgroep vanuit de NFIA samen met het *Invest in Holland* netwerk aan het doordenken van een nieuwe strategie.

De rol van de NFIA kan omschreven worden als coördinerend, soms katalyserend, soms trekkend, en soms wordt de trekkersrol ook door (iemand uit) het *Invest in Holland* netwerk verricht. In het IR-programma heeft de NFIA een leidende rol. In iedere regio is er een IR-aanspreekpunt en drie keer per jaar vindt in één van de regio's overleg plaats. Binnen het netwerk is steeds meer sprake van kennisuitwisseling en -opbouw ook door middel van het uitwisselen van best practices.

---

[81] Nog langer geleden was het gebrek aan coördinatie bij het CBIN (voorheen de binnenlandse naam voor de NFIA) al een issue voor een onderzoek van de Rekenkamer (1985, 1991). Dat onderzoek eindigde destijds met de conclusie: "*De coördinatie van buitenlandse acquisitie is verbeterd maar nog niet optimaal. Het feit dat er nauwelijks sprake is van afspraken en samenwerking op beleidsvoorbereidend niveau bemoeilijkt volgens de Rekenkamer een goede planning en afstemming van activiteiten. De aanzet van enkele van de ROM's om daarin verandering aan te brengen beoordeelt de Rekenkamer positief.*" (Algemene Rekenkamer, 1991)

[82] Zie https://investinholland.com/invest-in-holland-network/

Over het algemeen zijn de stakeholders die we hebben gesproken enthousiast over de transitie die er de afgelopen jaren met het *Invest in Holland* netwerk is doorgemaakt. De tevredenheid komt ook naar voren in de score die tien gesprekspartners hebben toegekend. De score voor de NFIA-coördinatie van de regionale buitenlandpromotie-activiteiten met *Invest in Holland* kent een gemiddeld rapportcijfer van 7,9. De stakeholders zien veel nut in de coördinatie door de NFIA, en een groot deel ook in het verder uitbreiden van de samenwerking omdat er meer voor- dan nadelen zijn van zo'n verdergaande samenwerking. Eén stakeholder geeft aan dat de NFIA soms vanuit targetdoelstellingen te lang blijft coördineren. En ook een enkele gesprekspartner zou de samenwerking binnen *Invest in Holland* na circa vier jaar ook wel formeel geëvalueerd willen zien (wat gaat goed en wat kan beter?). De NFIA heeft recent zelf een dergelijke evaluatie wel in het kader van de strategieontwikkeling gedaan.

*De NFIA signaleert knelpunten in het Nederlandse vestigingsklimaat…*

Jaarlijks verzamelt de NFIA via enquêtes, via *Investor Relations* gesprekken en via het zogenoemde FDI-diner feedback van buitenlandse bedrijven over wenselijke verbeteringen aan het Nederlandse vestigingsklimaat. Op jaarbasis zijn er bovendien een aantal partijen die systematisch suggesties aandragen, zoals de Amcham met haar jaarlijkse 'Priority Points'. De invulling van deze signaalfunctie wordt ook door de stakeholders als nuttig ervaren. De gemiddelde score die door tien geïnterviewden aan de NFIA wordt toegekend voor het via haar vestigingsklimaatenquête signaleren van nieuwe knelpunten is een 7,0. Een enkeling voegt hier aan toe dat het goed en efficiënt is om de verbetersuggesties direct bij de bron, i.e. de buitenlandse bedrijven op te halen. De gemiddelde score om via het FDI-diner nieuwe knelpunten te signaleren, bedraagt een 6,9. Drie geïnterviewden hebben onvoldoende zicht op het FDI-diner en hebben dus geen rapportcijfer gegeven.

*…maar het ontlokken van verbeteringen komt niet altijd even goed van de grond*

De meeste geïnterviewden geven aan dat de NFIA de verbeterpunten goed onder de aandacht van de ministeries van EZK en BZ brengt. Men ervaart de follow-up echter als beperkt en langzaam. Hier ligt een uitdaging om samen aan te werken, en om de wenselijke verbeteringen ook echt waar te maken (mits ze uiteraard per saldo maatschappelijk wenselijk zijn). De huidige overlegstructuren lenen zich hiervoor, want het vestigingsklimaat wordt twee keer per jaar besproken in een publiek-privaat overleg waarin meerdere ministeries zitting hebben. Het doorpakken naar het daadwerkelijk oplossen van de knelpunten komt vaak lastig van de grond, mogelijk vanwege beleidsprioriteiten, maar mogelijk ook doordat het proces niet genoeg loopt. Er lijkt geen echte pendant op een hoger beleidsmatig of politiek niveau. De suggestie wordt door meerdere stakeholders gedaan om de volgende beleidsbrief over het vestigingsklimaat ook in de ministerraad te agenderen om te komen tot een actieplan, m.n. om de follow-up te verbeteren voor enkele aanpassingen van het vestigingsklimaat.

Eerste conclusie, op basis van de gesprekken met de stakeholders en de bestudeerde notities, worden beide hypothesen niet verworpen. Er zijn duidelijke aanwijzingen dat de hypothesen - in ieder geval overwegend - gelden. Zij kunnen als beleidshypothese gehandhaafd blijven:

H5. De coördinatie door de NFIA is van toegevoegde waarde voor het *Invest in Holland* netwerk.

H6. De NFIA draagt bij aan verbetering van het Nederlandse vestigingsklimaat, o.a. door het signaleren van mogelijke knelpunten.

# 4 Bevordert de NFIA het aantal investeringen naar Nederland?

## 4.1 Inleiding

De NFIA heeft als operationeel doel om het volume te vergroten van de investeringen van buitenlandse bedrijven in Nederland. Dit gaat concreet om het aantal projecten, de verwachte banen na drie jaar en de verwachte directe buitenlandse investeringen, ook binnen drie jaar.

Om deze doelstellingen te bereiken voert de NFIA zoals gezegd vier kernactiviteiten uit. Alle vier hebben ze mogelijk impact op de mate waarin het lukt om het volume van de directe buitenlandse investeringen in Nederland te vergroten. De vier kernactiviteiten zijn:

(a) De NFIA brengt Nederland als vestigingslocatie bij buitenlandse bedrijven onder de aandacht (aantrekken initiële investeringen);
(b) De NFIA spreekt met in Nederland gevestigde bedrijven over mogelijke vervolginvesteringen;
(c) De NFIA coördineert via het *Invest in Holland* netwerk de acquisitie-inspanningen van de verschillende regionale acquisitiepartijen;
(d) De NFIA signaleert knelpunten in het Nederlandse vestigingsklimaat en helpt deze op te lossen.

### *Hypothesen*

Om te kijken of de NFIA bijdraagt aan buitenlandse investeringen toetsen we de volgende hypothesen:

H1. Het werk van de NFIA leidt tot extra initiële investeringen in Nederland.

H3. Het werk van de NFIA leidt tot meer vervolginvesteringen.

### *Conceptueel startpunt*

Het meest gangbare startpunt voor analyse van investeringsbeslissingen door multinationals is het zogenoemde eclectische paradigma van John H. Dunning.[83] Het ook wel als *Ownership, Location en Internalisation* (OLI) betitelde paradigma identificeert drie typen voordelen die verklaren waarom bedrijven kiezen voor een bepaalde vestigingsplaats voor hun buitenlandse bedrijfsactiviteiten. Deze factoren vormen daarmee de belangrijkste motieven voor directe buitenlandse investeringen.

1. Voordelen van eigendom (O-advantages):
   Er zijn voordelen van eigendom als een bedrijf concurrentievoordelen bezit ten opzichte van andere bedrijven in een markt. Bij deze *O-advantages* moet gedacht worden aan kennis van technologie, kennis van management of kennis van marketing. Dit kan gaan om unieke patenten, een slimme organisatie of een sterk merk. Bedrijven die directe investeringen doen in het buitenland beschikken over minimaal één van dit soort monopolistische voordelen zodat ze middelen en activiteiten beter kunnen organiseren dan anderen in de betreffende markt[84]. Zo niet, dan zijn er nadelen om in een ander land te opereren.
2. Voordelen van locatie (L-advantages):
   Er zijn voordelen van locatie als het vestigen van de onderneming op een bepaalde plek toegang biedt tot verbeteringen, zoals de kwaliteit en prijs van productiefactoren, wet- en regelgeving, institutionele randvoorwaarden of beleid. Het gevestigd zijn op bepaalde (internationale) locaties kan bedrijven voordelen bieden zoals vrije toegang tot markten en grondstoffen die niet toegankelijk zijn zonder de vestiging. Dit kan in het totale bedrijf leiden tot schaalvoordelen en beter profiteren van aanwezige kennis in het betreffende land. Factoren die hierbij een rol spelen zijn evt. handelsbelemmeringen, transportkosten, personeelskosten en wisselkoersen. Als er geen of weinig zogenoemde locatievoordelen zijn, dan kan een bedrijf vaak beter kiezen voor export en samenwerking dan voor een directe investering.

[83] Dunning, J.H. (2015). The eclectic paradigm of international production: a restatement and some possible extensions. In *The Eclectic Paradigm* (pp. 50-84). Palgrave Macmillan, London.
[84] @@ CHECK. NIET VOLLEDIG @@ Hymer (1960) 1976, Hymer, S. H. (1960). 1976. The international operations of national firms: A study of direct foreign investment.

3. Voordelen van internalisering (I-advantages):
   Er zijn zogenoemde internaliseringsvoordelen als het loont om de locatievoordelen toe te passen *binnen* een organisatie. Met internaliseren wordt specifiek bedoeld de uitbreiding van de eigen activiteiten in plaats van het inhuren of uitbesteden via licenties en vergelijkbare overeenkomsten met andere aparte bedrijven. Om internaliseringsvoordelen te bepalen, moet gelet worden op transactiekosten, sturingskosten en lokale wetgeving. Het gaat om een afweging van de kosten en baten van het hebben van zeggenschap over de locatievoordelen. De zeggenschap is in sommige gevallen ook echt een vereiste.

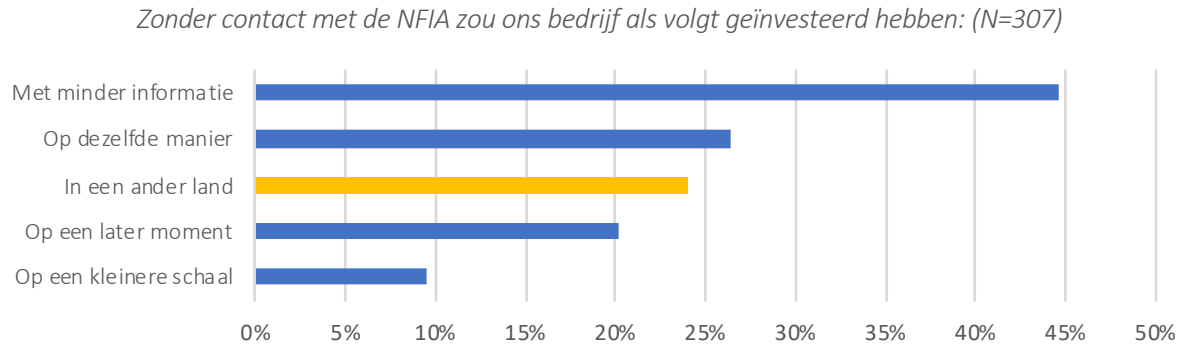
Als er voldoende argumenten samen optreden in de drie bovenstaande voordeelcategorieën (O-, L- en I-voordelen), dan zal een bedrijf volgens het paradigma overgaan tot een directe investering.

## 4.2 Inzichten op basis van de enquête

*Is een positief effect van de NFIA op buitenlandse investeringen aannemelijk?*

Uit de voor deze evaluatie uitgevoerde enquête onder bedrijven die in contact zijn geweest met de NFIA bij hun vestigingsplaatskeuze, blijkt dat de meeste bedrijven de begeleiding van de NFIA als nuttig ervaren (zie bijlage 9.5 voor de details van de enquête).

*Figuur 16 Effect van de NFIA op locatiekeuze, bedrijven die via de NFIA in Nederland investeerden*




*Bron: Enquête Evaluatie NFIA 2010-2018, MIR/SEOR*

Bijna 45% van de bedrijven stelt dat zij door de NFIA beter geïnformeerd hun beslissing hebben genomen. In totaal 24% van de bedrijven die uiteindelijk in Nederland investeerden stelt dat ze dat in een ander land zou hebben gedaan als ze niet door de NFIA waren begeleid. Dit gegeven vormt een relevante aanwijzing voor de doeltreffendheid van de NFIA. De direct betrokken bedrijven rapporteren dat het nuttig is geweest en dat zij zelfs in een ander land zouden hebben geïnvesteerd zonder de begeleiding van de NFIA. Deze uitkomst wordt gevonden bij zowel initiële investeringen als bij vervolginvesteringen.

## 4.3 Overzicht van de analyse van internationale locatiekeuzes

*Internationale dataset gekoppeld aan locatiekeuzefactoren*

Om een objectief en gedetailleerd beeld te krijgen van de locatiefactoren die bepalend zijn voor de buitenlandse investeringen naar Nederland en naar de concurrerende landen schatten we diverse locatiekeuzemodellen op regionaal NUTS-2 niveau (voor Nederland correspondeert het NUTS-2 niveau met provincies).[85] Dit doen wij met behulp van de gegevens uit een wereldwijde dataset over buitenlandse directe investeringen genaamd *FDI-markets*. De eigenaar van deze dataset is de Financial

[85] NUTS-2 regio's komen voor Nederland overeen met de provinciale indeling, d.w.z. Groningen, Friesland, Drenthe, Overijssel, Gelderland, Flevoland, Utrecht, Noord-Holland, Zuid-Holland, Zeeland, Noord-Brabant en Limburg. Gebruik van data op een nog lager aggregatieniveau was ook mogelijk geweest maar is als minder zinvol beoordeeld

Times.[86] Deze dataset hebben we aangevuld met diverse gegevens over de locatiefactoren[87]. Dit gaat onder meer om de toegang tot markten, technologie, grondstoffen, kapitaal en talent[88]. We hebben ons beperkt tot een beknopte set variabelen waarvoor voldoende informatie over de verschillende regio's en landen beschikbaar was en waarbij geen over-specificatie optrad.

*Analyses per sector en bedrijfsactiviteit*

Wij vergelijken de daadwerkelijke investeringsbeslissingen van bedrijven per tijdsperiode, werelddeel, sector en type bedrijfsactiviteit. Wij proberen de beslissingen te verklaren aan de hand van de locatiefactoren van de regio's waarvoor gekozen had kunnen worden. Alle investeringsbeslissingen naar één van de regio's in Nederland, Duitsland, België, Frankrijk, VK en Ierland in de periode 2010-2018 zijn meegenomen in de analyse. We schatten een algemeen locatiekeuzemodel en we schatten aparte modellen voor de tijdsperioden, werelddelen, sectoren en typen bedrijfsactiviteit. Hieruit volgt welke locatiefactoren significant bijdragen aan de keuzes van de bedrijven. Het gaat om een dataset met vele duizenden waarnemingen. Een studie op regioniveau heeft als voordeel dat er veel variatie zit in de variabelen en dat geografisch gebonden effecten zoals bijvoorbeeld marktomvang, agglomeratie en de aanwezigheid van havens en luchthavens goed kunnen worden meegenomen. Een studie gebaseerd op de individuele bedrijfsbeslissingen heeft als voordeel dat het gedrag van bedrijven centraal staat. Zie bijlage 9.4 voor een nadere toelichting.

*Vergelijking tussen Nederland en belangrijkste concurrentielanden*

Om de inzichten van het model zo concreet mogelijk te maken hebben we er voor gekozen om de analyse toe te passen op Nederland en de belangrijkste landen die door investeerders worden aangemerkt als de concurrerende locaties voor Nederland. Omdat Zwitserland niet tot de EU behoort zijn er voor dat land geen gegevens beschikbaar op NUTS-2 niveau. Daarom konden we Zwitserland niet op een goede manier meenemen in deze kwantitatieve analyses. We richten ons daarmee op Nederland en de Top-5 concurrentielanden, te weten België, Duitsland, Verenigd Koninkrijk, Ierland en Frankrijk. Om beter zicht te krijgen op de heterogeniteit van de locatiekeuzes van bedrijven, schatten we niet alleen basismodellen, maar ook per sector en bedrijfsactiviteit.

*Econometrische schattingen van een locatiekeuzemodel*

Om de locatiekeuzes van bedrijven te modelleren worden discrete-keuze-modellen gebruikt.[89] Binnen deze categorie modellen wordt de keuze van een bedrijf voor een locatie om in te investeren gezien als een uitkomst van een discrete keuze tussen verschillende opties, gegeven de kenmerken van deze opties, in dit geval de kenmerken van de regio's als locatie. Er wordt verondersteld dat bedrijven verwachte winsten maximaliseren en dat bedrijven voor een regio kiezen als dit de hoogste te verwachten investeringsrendementen oplevert. Omdat we primair geïnteresseerd zijn in het verklaren van de keuzes die bedrijven maken om te investeren in bepaalde regio's als functie van de kenmerken van die regio's, is voor ons als discrete-keuze-model het zogenoemde conditional-logit model[90] het meest geschikt.

*Toetsen van gemeenschappelijk effecten van vestigingsplaatsfactoren op de individuele locatiekeuzes*

Bedrijven die een locatiekeuze maken, hebben binnen onze modelspecificatie een keuzeset van 127 investeringslocaties (d.w.z. provincies in Nederland plus min of meer vergelijkbare regio's in de concurrentielanden Duitsland, België, Frankrijk, VK en Ierland). We analyseren de variabelen in Tabel 4. Elk bedrijf maakt uit deze set alternatieve investeringslocaties de maximaliserende keuze op basis van

---

[86] https://www.fdimarkets.com. Ten behoeve van deze evaluatie is er gebruik gemaakt van de licentie van NFIA.
[87] Dunning, J.H. (2015). The eclectic paradigm of international production: a restatement and some possible extensions. In *The Eclectic Paradigm* (pp. 50-84). Palgrave Macmillan, London.
[88] Sommige mogelijk relevante locatiefactoren hebben we niet meegenomen zoals fysieke en ICT-infrastructuur), specifieke aanwezigheid van clusters of onderwijsinstellingen en (operationele) kosten voor vastgoed, energie en ICT. Deze waren niet met voldoende dekking te gebruiken. Er zijn andere onderzoeken gedaan naar locatiefactoren, onder meer door Buck Consultants, Cap Gemini, Deloitte en EY waar deze wel zijn meegenomen. Hier is gefocust op een analyse waarbij de individuele locatiekeuzes van de multinationals centraal staan.
[89] Schmidheiny, K. & M. Brülhart (2011). On the equivalence of location choice models: Conditional logit, nested logit and Poisson. *Journal of Urban Economics*, 69(2), 214-222.
[90] McFadden, D. (1973). *Conditional logit analysis of qualitative choice behavior.*

deze variabelen. Deze keuze is daarmee een binaire variabele die de keuze van het bedrijf weergeeft ($y_{i,j,t}$=1) en de rest van de alternatieve investeringslocaties waarvoor het bedrijf niet heeft gekozen ($y_{i,-j,t}$=0). Het conditional logit model gebruikt de regionale kenmerken als verklarende variabelen voor de binaire te verklaren variabele: de locatiekeuze van iedere investering. De resultaten van het algemene benchmark-model laten zien welke algemene locatiefactoren bepalend zijn voor het aantrekken (of juist niet) van buitenlandse investeringen in Nederlandse regio's en die in de concurrerende landen samen.

*Tabel 4 Beschrijving van de locatiefactoren, internationale variabelen, definities, niveaus & bronvermelding*

| Locatiefactor | Variabele (internationaal) | Definitie (internationaal) | Eenheden | Niveau | Bronvermelding |
|---|---|---|---|---|---|
| ***Marktomvang*** | Gross Domestic Product (GDP) | Total gross value added plus taxes less subsidies. Taxes and subsidies are taxes or subsidies payable (resp. receivable) per unit of good or service transacted. GDP is at market prices before being deflated to 2005 euros. | In constante prijzen 2005 (logaritmes) | NUTS 2 | Cambridge Econometrics' European Regional Database (ERD) |
| ***Kennisniveau*** | Tertiary Education | Population aged 25-64 who have successfully completed tertiary studies (e.g. university, higher technical institution, etc.). | Percentage | NUTS 2 | Eurostat |
| ***Beschikbaarheid arbeid*** | Unemployment Rate | Unemployed people as a percentage of total active population. | Percentage | NUTS 2 | Cambridge Econometrics European Regional Database ERD |
| ***Patenten*** | Patent Count | Patent applications to the European patent office (EPO). | Patent-aanvragen, duizenden (logaritmes) | NUTS 1 / NUTS 2 | PATSTAT |
| ***Kwaliteit arbeid*** | Hourly Wage | Wage and salary plus employers' social contributions. Hours worked is the number of hours worked, defined as the sum of all periods spent on direct and ancillary activities to produce goods and services. | Ratio totale beloning werknemers gedeeld door gewerkte uren (in logaritmes). | NUTS 2 | Cambridge Econometrics European Regional Database (ERD) |
| ***Agglomeratie*** | Previous Source Country Investments | Previous number of investments (by year) in destination country originating from the source country of the focal investment. | Aantal investeringen (in logaritmes) | Nationaal | FDI Markets (2003-2018) |
| ***Eerdere investering*** | Previous Company Investments | Previous number of investments (by year) in destination country initiated by the (focal) investing company. | Aantal investeringen | Nationaal | FDI Markets (2003-2018) |
| ***Wet- en regelgeving*** | Institutional Quality | Combination of six dimensions: voice and accountability; political stability and absence of violence; government effectiveness; regulatory quality; rule of law; and control of corruption. | Gemiddelde waarde op zes relevante indicatoren | Nationaal | World Bank |
| ***Winstbelasting (-)*** | Corporate Tax Rate | Tax imposed on the profits of firms. NOTE: Lower taxes result in a higher probability of a positive decision | Percentage | Nationaal | KPMG |
| ***Haven*** | Sea Port Terminal | Existence of a sea port with a container terminal. | Dummy (0/1) variabele | NUTS 2 | www.searates.com |
| ***Luchthaven*** | Commercial Airport | Existence of a commercial airport. | Dummy (0/1) variabele | NUTS 2 | Cambridge Econometrics European Regional Database ERD |
| ***NL*** | Netherlands dummy | Region located in the Netherlands (12 regions). | Dummy (0/1) variabele | Nationaal | Eurostat NUTS 2 |
| ***NFIA*** | NFIA Dummy | Existence of an NFIA office in source country. | Dummy (0/1) variabele | Nationaal | NFIA rapporten |

*Bron: ESE/MIR, t.b.v. deze evaluatie*

## 4.4 Inzichten op basis van de analyse van internationale locatiekeuzes

Het mogelijke effect van de NFIA-inspanningen kan worden getoetst door te kijken naar locatiekeuze van bedrijven en de mate waarin Nederland vaker wordt gekozen dan op basis van reguliere vestigingsplaatsfactoren kan worden verwacht. Als dat zo is, dan ligt dat onder meer aan de inspanningen

van de NFIA. Als specifiek vanuit de regio's met een NFIA-kantoor de locatiekeuze vaker plaatsvindt, dan is dat een bevestiging van de aannemelijkheid van additionaliteit van de kantoren[91].

### *Nederland is extra interessant en NFIA-kantoren zijn mede bepalend*

De onderstaande tabel vat de belangrijkste algemene bevindingen samen. Ten eerste is bepaald welke factoren significant zijn voor de locatiekeuze (kolom *a* in Tabel 5 en in bijlage FDI Markets 1). De meeste factoren zijn significant met het verwachte effect. Naast de brede locatiefactoren blijkt een NFIA-kantoor in het oorspronglandland de kans op vestiging te vergroten.

Via het model is te bepalen of de kans op vestiging wordt als een specifieke locatiefactor groter is (kolom *b* in Tabel 5, en in bijlage FDI Markets 1). ***Alle effecten zijn significant*** tenzij anders benoemd. Insignificant betekent in dit geval dus een gelijke kans en daarmee een zogenoemde *odds ratio* van 1. Eerdere investeringen, wet- en regelgeving, marktomvang en kwaliteit van arbeid vergroten de kans op vestiging het sterkst. Hierbij verschilt de variatie en de mogelijke stuurbaarheid door overheden.

*Tabel 5 Resultaten Algemeen Locatiekeuzemodel, alle effecten zijn significant op 99% betrouwbaarheid*

| *Regio vs. regio* | *a.* | *b.* | *c.* |
|---|---|---|---|
| **Locatiefactor per regio** | **Effect** | **Extra kans op vestiging** *zgn. odds ratio* | **Extra effect in NL** |
| ***Marktomvang*** | + | 3,7 x $p_{ijt}$ | = |
| ***Kennisniveau*** | 0 | 1,0 x $p_{ijt}$ | + |
| ***Beschikbare arbeid*** | + | 1,1 x $p_{ijt}$ | - |
| ***Patenten*** | + | 1,15 x $p_{ijt}$ | = |
| ***Kwaliteit arbeid*** | + | 2,7 x $p_{ijt}$ | = |
| ***Agglomeratie*** | + | 1,6 x $p_{ijt}$ | + |
| ***Eerdere investering*** | + | 13 x $p_{ijt}$ | + |
| ***Wet- en regelgeving*** | + | 5,0 x $p_{ijt}$ | = |
| ***Winstbelasting (invers effect)*** | - | 0,95 x $p_{ijt}$ | - |
| ***Haven*** | - | 0,965 x $p_{ijt}$ | = |
| ***Luchthaven*** | - | 0,95 x $p_{ijt}$ | + |
| ***Nederland*** | + | 1,4 x $p_{ijt}$ | n.v.t. |
| ***NFIA-kantoor*** | + | 1,3 x $p_{ijt}$ | n.v.t. |

*Toetsen: $p < 0{,}01$, d.w.z. betrouwbaarheid significatie is 99%*
*Bron: FDI Markets, Analyses ESE en MIR 2019*

Bedrijven komen extra naar Nederland, méér dan op basis van de algemene kenmerken van de Nederlandse regio's zou mogen worden verwacht (zie rij *Nederland* in Tabel 5). We hebben een analyse gedaan waarbij we kijken naar de effecten van Nederland ten opzichte van andere landen en andere grote agglomeraties (zie bijlage 0, tabel FDI Markets 2). Hieruit blijkt dat de positieve waarde van de

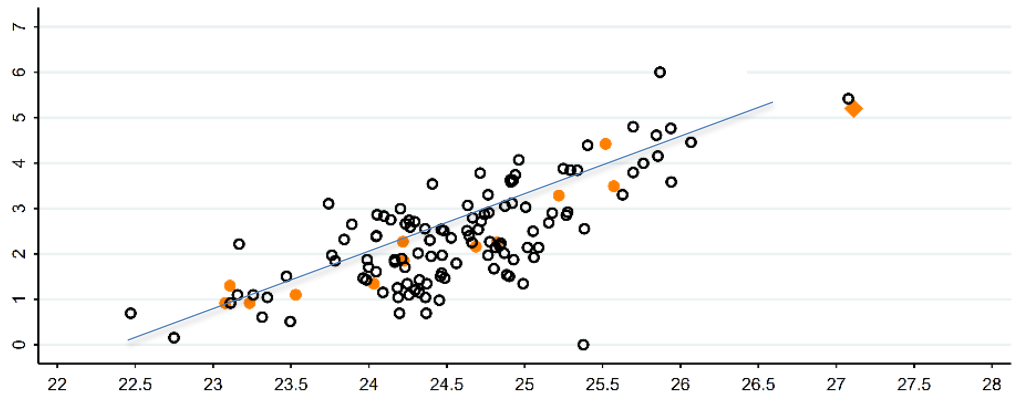
[91] We hebben ook gekeken naar mutaties in het beleid en mutaties in de locatie van kantoren. Dit leverde helaas onvoldoende zeggingskracht. Er waren vóór, respectievelijk na de mutaties te weinig waarnemingen om te kunnen concluderen dat er een additioneel effect is.

Nederland-dummy niet alleen een kleine-landeneffect betreft. London en Berlijn trekken meer, andere grote steden vergelijkbaar, Ierland en België iets minder en grote landen als geheel substantieel minder.

Voor de vestigingsplaatsfactoren luchthaven, winstbelasting en kennisniveau vinden we extra effecten van Nederland (zie kolom *c* in Tabel 5, en in bijlage 0 de tabel FDI Markets 1). Er is een agglomeratie-effect van eerdere investeringen per land en groot effect van eerdere investeringen per bedrijf (zie kolom *b*). We vinden deze effecten extra sterk voor Nederland (zie kolom *c*). Dit wijst op extra agglomeratie-effecten en op aantrekkelijkheid van Nederland als locatie om vervolginvesteringen te doen.

Als voorbeeld lichten wij het belang van de marktomvang voor de locatiekeuze nader toe. In de onderstaande Figuur 17 is (ter illustratie) voor de periode 2010-2015 de gemiddelde omvang van de jaarlijkse investeringen naar een regio afgezet tegen het gemiddelde jaarlijkse BBP van de betreffende regio. Beiden zijn op een logaritmische schaal opgenomen zodat de veranderingen procentuele mutaties zijn. De Nederlandse regio's zijn weergegeven als oranje gesloten puntjes, de regio's uit concurrerende landen zijn de open puntjes. Ter illustratie is ook het totaal van Nederland opgenomen (de oranje ruit rechtsboven). Het verband tussen de marktomvang en de omvang van het aantal investeringen naar een regio is duidelijk te zien. De Nederlandse regio's zijn gelijk verdeeld over de 'wolk'. De resultaten uit de eerste rij van Tabel 5 zijn hierbij als volgt te lezen. Kolom *a* geeft aan dat er een significante relatie is, terug te zien in de figuur als de lijn. Kolom *b* geeft aan dat wanneer een regio een groter BBP heeft, dat er een flink grotere kans op buitenlandse investeringen is. Dit is ook te zien in de hellingshoek van de lijn. Grotere regio's trekken dus meer directe buitenlandse investeringen aan.

*Figuur 17 Aantal investeringen per regio vs. marktomvang in bruto regionaal product (gemiddeld per jaar, in logaritmes)*

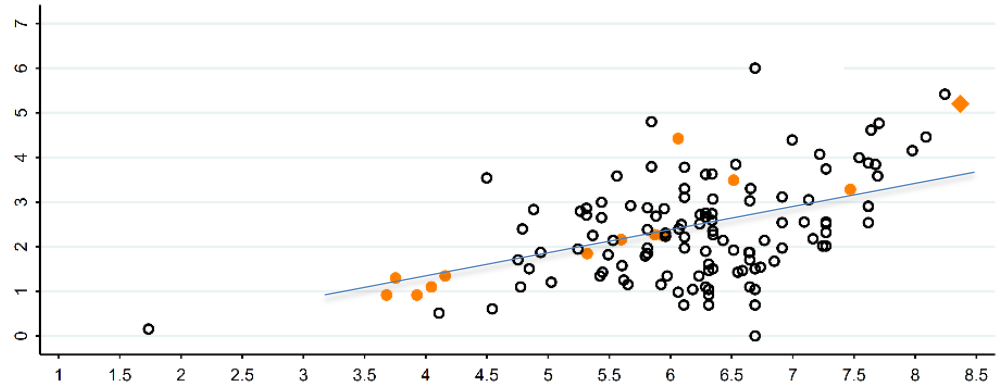



*Bron: FDI Markets en European Regional Database (Cambridge Econometrics), bewerking ESE en MIR, 2019*

Als wij naar de relatie tussen de patentaanvragen en de aantallen investeringen naar regio's krijgen we de soortgelijke Figuur 18 waarin (ter illustratie) het gemiddelde aantal investeringen per jaar naar een regio is afgezet tegen het gemiddelde aantal patenten per jaar, beiden in de periode 2010-2015. In Figuur 18 is te zien dat vijf Nederlandse regio's aan de onderkant van zowel het aantal investeringen als het aantal patenten zit. Ook hier geldt dat op basis van Tabel 5 er een significante relatie is, waarbij dit keer geldt dat wanneer een regio meer patenten heeft, dat er dan een grotere kans op individuele buitenlandse investeringen is. Ook dit is te zien in de hellingshoek. Regio's die meer aan R&D doen trekken dus meer investeringen aan.

In Tabel 21 in bijlage 9.4 zijn ter referentie de beschrijvende statistieken van de diverse locatiefactoren opgenomen.

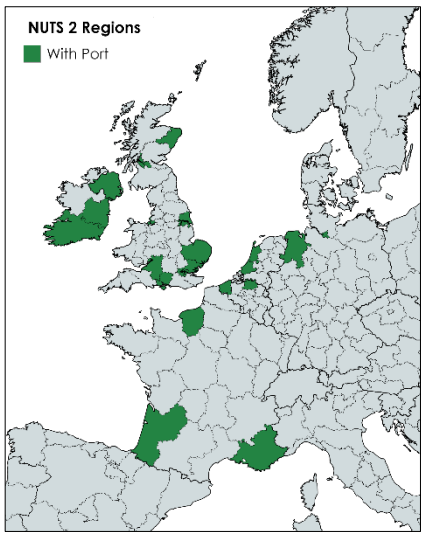
*Figuur 18 Aantal investeringen vs. patentaanvragen per regio (gemiddeld per jaar, in logaritmes)*

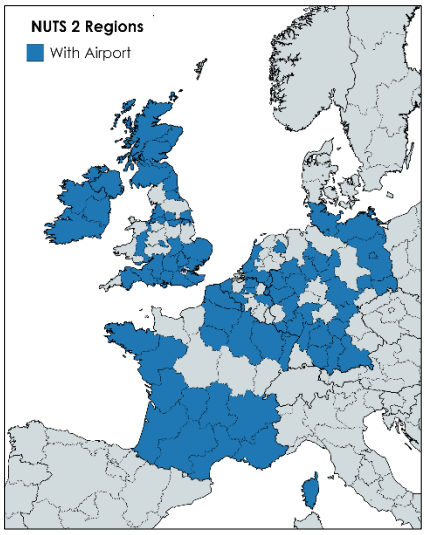



*Bron: FDI Markets en PATSTAT (European Patent Office), bewerking ESE en MIR, 2019*

De negatieve effecten van de lucht- en zeehavens zijn merkwaardig. De kaartjes in Figuur 19 laten zien in welke regio's zich de lucht- en zeehavens bevinden. Veel van de luchthavens bevinden zich in de meer rurale regio's. De aparte modellen per sector (zie Tabel 6) laten zien dat de effecten van de lucht- en zeehavens voor de logische sectoren, bedrijfsactiviteiten en oorspronglanden wel degelijk positief zijn. Daarmee is het waarschijnlijk dat de negatieve effecten voor alle regio's samen veroorzaakt worden doordat de (lucht)havens zich *óók* vooral in de meer rurale gebieden bevinden. De variabele vangt in alle sectoren samen een negatief agglomeratie-effect in plaats van een positief bereikbaarheidseffect.

*Figuur 19 Kaartjes Havens en Luchthavens (alleen NL plus benchmarklanden)*




*Bron: ESE/MIR op basis van FDI Markets*

Voor de sectoren, bedrijfsactiviteiten en oorspronglanden hebben we aparte regressies gedaan. Deze resultaten zijn terug te vinden in de kolommen *d*, *e*, *f* in Tabel 6 en de bijlagetabellen FDI Markets 5 tot en met FDI Markets 16). Hierin staan vele interessante resultaten met betrekking tot de verschillende vestigingsplaatsfactoren en de manier waarop deze per groepen oorspronglanden, sectoren en bedrijfsactiviteiten kansen op vestiging vergroten.

Zo komen bedrijven uit bepaalde sectoren veel liever naar een regio met een grote marktomvang (bv. financiële dienstverlening, zie FDI Markets 8), uit weer andere sectoren komen bedrijven veel liever naar een regio met meer lager opgeleiden (bv. low-tech maakindustrie, zie FDI Markets 9). Voor bepaalde sectoren is een haven belangrijk (Transport, Energie & Chemie, zie Tabel 6 en FDI Markets 10), voor andere een luchthaven (high-tech, ICT, zie Tabel 6 en FDI Markets 10). In algemene zin zijn de relaties zeer herkenbaar. Het toont duidelijk dat er veel logische overeenkomsten zijn in het gedrag

van bedrijven in de specifiek sectoren en met de hun gemeenschappelijke bedrijfsactiviteiten. Het voert hier te ver om al deze effecten uitgebreid te bespreken.

*Tabel 6 Resultaten Locatiekeuzemodellen via conditionele logitanalyse, significant op 99% betrouwbaarheid*

| *Regio vs. regio* | *d.* | *e.* | *f.* |
|---|---|---|---|
| **Locatiefactor per regio** | **Sectoren +** | **Activiteiten +** | **Regio's +** |
| ***Marktomvang*** | Alle | Alle | Alle |
| ***Kennisniveau*** | Low-, mid- & high tech, ICT | Meeste, m.u.v.: logistiek (-) & productie (-) | Meeste, niet: Azië |
| ***Beschikbare arbeid*** | Alle | Meeste<br>Excl: R&D | Europa & Azië |
| ***Patenten*** | Mid- & High-tech, Transport, Energie+Chemie | Mixed | Europa & Azië |
| ***Kwaliteit arbeid*** | Alle | Meeste, m.u.v.: R&D (-) | Europa & Azië & USA |
| ***Agglomeratie*** | Alle | Alle | Alle, maar: USA (-) |
| ***Eerdere investering*** | Alle | Alle | Alle |
| ***Wet- en regelgeving*** | Meeste, m.u.v.:<br>Chemie+Energie | Meeste, m.u.v.: Productie (-) | Alle |
| ***Winstbelasting*** *(lager is beter)* | Meeste (-), m.u.v.: Transport & Energie+Chemie | Meeste (-),<br>niet: Business Services | Meeste (-) |
| ***Haven*** | Energie+Chemie, Transport | Logistieke en sales functies | Geen |
| ***Luchthaven*** | High-tech & ICT | R&D & Support functies | Noord-Amerika |
| ***Nederland*** | Transport & Energie+Chemie | Meeste, m.u.v. R&D & Support | Azië en Europa |
| ***NFIA-kantoor*** | Low-, Mid- & High-tech | Logistieke functies | VK |

*Toetsen: $p < 0{,}01$, d.w.z. betrouwbaarheid significatie is 99%*
*Bron: FDI Markets, Analyse ESE en MIR, 2019*

Er zijn verschillen door de tijd (zie in bijlage 0 de tabel FDI Markets 4) en tussen landen van oorsprong, sectoren en bedrijfsactiviteiten (zie kolommen *d*, *e* en *f* in Tabel 6 en de achterliggende tabellen in bijlage 0). In 2013-2015 was zowel het Nederland-effect en het versterkende effect van NFIA-kantoren groter dan in de periode 2010-2012. Dit zal sterk met de economische omstandigheden te maken hebben. Voor de meest recente periode zijn er nog onvoldoende data. Onze analyse beperkt zich tot 2010-2015. Qua sectoren is het effect van de NFIA-kantoren het grootst in de maakindustrie. Als locatie zelf is Nederland het aantrekkelijkst in de sectoren transport en energie & chemie. Bij de logistieke centra is er zowel een Nederland-effect als een NFIA-kantoren-effect.

In alle sectoren en bij alle activiteiten geldt dat de kans op vervolginvesteringen extra groot is in Nederland. Het positieve effect van *NFIA-kantoren* duidt op een effect van de lokale contacten bovenop 'gewone' vestigingsfactoren. Hierbij moet worden aangetekend dat niet valt uit te sluiten dat de NFIA met haar kantoren voorsorteert op de plekken waar sowieso al meer interesse is. De gevonden effecten zijn geen garantie voor additionaliteit t.o.v. een situatie waarbij er geen NFIA zou zijn.

## 4.5 Tussenconclusie

Het is aannemelijk dat er een additioneel effect is van de NFIA via haar kantoren. De doeltreffendheid op aantallen projecten werd ook in de interviews waarschijnlijk geacht (zie paragraaf 3.5, Tabel 3).

Dit betekent op basis van de analyse in dit hoofdstuk de volgende tussenresultaten:

1. De NFIA helpt bij het aantrekken van meer buitenlandse investeringen. Uit de enquête komt naar voren dat bijna 25% van de bedrijven die naar Nederland is gekomen dat zonder bemoeienis van de NFIA waarschijnlijk niet zou hebben gedaan.
2. Er wordt significant méér voor Nederland gekozen dan op basis van de reguliere locatiefactoren zou mogen worden verwacht. Dit resultaat kan niet teruggebracht worden tot de invloed van de NFIA. Het gaat over de extra aantrekkelijkheid van het vestigingsklimaat.
3. De aanwezigheid van een NFIA-kantoor in het oorsprongland bepaalt mede de kans op een locatiekeuze voor Nederland (30% groter). Dit effect is vooral groot bij maakbedrijven en specifiek bij de logistieke activiteiten van bedrijven.

### *M.b.t. de hypothesen*

Voor beide hypothesen vinden we bevestigende resultaten.

H1. Het werk van de NFIA correleert positief met extra initiële investeringen.

H3. Het werk van de NFIA correleert positief met meer vervolginvesteringen.

De tijdsperioden met data bleken te kort om met de juiste technieken causaliteit aannemelijk te maken. Het kan daarmee niet worden uitgesloten dat e.e.a. een omgekeerde causaliteit heeft. Daarom kunnen we voor nu de hypothesen onderschrijven en meenemen in het formuleren van nieuw beleid. Later zullen we overigens wel zien dat een deel van de bedrijven wellicht niet erg serieus naar andere landen heeft gekeken.

# 5 Bevordert de NFIA de kwaliteit van investeringen naar Nederland?

## 5.1 Inleiding

In dit hoofdstuk staan de volgende twee hypothesen centraal. Het gaat om:

H2: De via de NFIA geacquireerde nieuwe bedrijven zijn bovengemiddeld productief.

H4: Het werk van de NFIA leidt tot productievere vervolginvesteringen.

*Technieken t.b.v. analyse doeltreffendheid*

Voor het bestuderen of de NFIA de kwaliteit van buitenlandse investeringen bevordert, gebruiken we de volgende methoden en bronnen:

1. econometrische modellen m.b.v. CBS-microdata;
2. Toetsen m.b.v. FDI-markets: locatiekeuzemodel voor Nederland vs. Concurrentielanden;
3. IBM-PLI Global Location Trends;
4. Stakeholder interviews.

## 5.2 Is er een hogere productiviteit bij NFIA-bedrijven?

*Mogelijkheden CBS-Microdata*

Analyse van de microdata bij het CBS biedt ten eerste de mogelijkheid om de prestaties van buitenlandse vestigingen te vergelijken met Nederlandse bedrijven. Uit eerder onderzoek is bekend dat buitenlandse bedrijven grosso modo beter presteren dan Nederlandse, zelfs wanneer wordt gecontroleerd voor leeftijd, sector en grootteklasse.[92] Dit beter presteren gaat vooral over toegevoegde waarde per medewerker (productiviteit), maar ook over kwaliteit van banen en bijdragen aan R&D en innovatie. Dit laatste hebben wij in deze evaluatie niet verder onderzocht.

### 5.2.1 Productiviteit buitenlandse vs. Nederlandse bedrijven

*Vergelijking NFIA, niet-NFIA en Nederlandse bedrijven*

Als eerste stap hebben wij de vergelijking tussen Nederlandse en buitenlandse bedrijven gemaakt in het meest recente jaar waarvan wij de productiviteitmaatstaven tot onze beschikking hadden (2016). We hebben daarbij bestudeerd of de productiviteit van buitenlandse bedrijven die met hulp van de NFIA naar Nederland zijn gekomen groter is dan van Nederlandse bedrijven en of deze groter is dan de productiviteit van de buitenlandse bedrijven die een investering hebben gedaan zonder hulp van de NFIA in de periode 2010-2016. We controleren daarbij voor de invloed van sector, omvang en leeftijd van het bedrijf.

*NFIA met vervolginvesteringen productiever, NFIA met initiële investeringen vergelijkbaar aan NL*

De bedrijven die in de periode 2010-2016 een vervolginvestering via de NFIA hebben gedaan waren in 2016 significant *productiever* dan vergelijkbare Nederlandse bedrijven. De prestaties waren ongeveer vergelijkbaar met buitenlandse bedrijven die geen contact hebben gehad met de NFIA. Ook die presteren significant beter dan Nederlandse, gecontroleerd voor sector, grootteklasse en leeftijd (zie tabel 7 en CBS Micro 1). De bedrijven die in de periode 2010-2016 als initiële investering naar Nederland zijn gekomen, scoren qua productiviteit gemiddeld vergelijkbaar met alle Nederlandse bedrijven. De spreiding bij de productiviteitsprestaties is echter groot.

[92] CBS (2014), *Internationaliseringsmonitor 2014 Vierde Kwartaal*, CBS (2018), *Internationaliseringsmonitor 2018 Vierde Kwartaal*, CBS (2018), *Multinationals en niet-multinationals in de Nederlandse economie*, Oktober 2018

*Tabel 7 Productiviteit NFIA-bedrijven en overige buitenlandse bedrijven t.o.v. Nederlandse bedrijven, 2016*

| *extra productiviteit per werknemer ten opzichte van alle Nederlandse bedrijven uit sectoren binnen NFIA doelstellingen* | |
|---|---|
| | **Productiviteit** (toegevoegde waarde per medewerker) |
| ***Buitenlandse bedrijven zonder NFIA*** | **+11%** |
| ***Via NFIA Initiële investeringen (nieuw in NL)*** | -4% niet statistisch significant |
| ***Via NFIA vervolginvesteringen (al in NL)*** | **+10%** |

*Gecontroleerd voor leeftijd, sector en grootteklasse*
*Toetsen: p < 0,01, d.w.z. betrouwbaarheid significatie is 99%*
*Bron: CBS microdata, bewerking MIR/SEOR*

We verwijzen naar de onderbouwing in bijlage 10.5 (de tabel CBS Micro 1). We hebben ook gekeken naar de sub-samples van verschillende grote groepen bedrijven. Daaruit blijkt dat er grote heterogeniteit is in de productiviteit, met name ook van nieuwe buitenlandse bedrijven die een initiële investering doen in Nederland met behulp van de NFIA. Nieuwe buitenlandse bedrijven in de groothandel en logistiek via NFIA zijn minder productief dan vergelijkbare Nederlandse bedrijven. Nieuwe buitenlandse ICT-bedrijven via NFIA zijn juist aanzienlijk productiever dan Nederlandse ICT-bedrijven van een soortgelijke leeftijd, terwijl bedrijven in de zakelijke dienstverlening ook - maar niet zo significant - productiever zijn dan soortgelijke Nederlandse bedrijven (zie voor de onderbouwing in bijlage 10.5, de tabel "CBS Micro 1).

*Vergelijking NFIA-bedrijven t.o.v. in het investeringsjaar vergelijkbare buitenlandse bedrijven*

Om specifiek te bestuderen of de bedrijven die bij hun investering in Nederland contact hebben gehad met de NFIA vervolgens beter presteren dan bedrijven zonder contact met de NFIA is er ingezoomd op de prestaties van buitenlandse bedrijven uit hetzelfde oorsprongland en met vergelijkbare overige kenmerken in termen van sector en grootteklasse[93].

### 5.2.2 Prestaties bedrijven met initiële investeringen via de NFIA

*Matching voor oorsprongland, sector en omvang bij moment van investeren*

We hebben bedrijven met initiële investeringen resp. met vervolginvesteringen gematcht op basis van startjaar, oorsprongland, sector en grootteklasse (voor de exacte procedure zie bijlage 9.3).

*Soortgelijke tweelingen*

Voor deze evaluatie hebben we soortgelijke buitenlandse bedrijven die wel en niet via de NFIA zijn binnengekomen nader onderzocht. We hebben voor bedrijven "soortgelijke tweelingen" gezocht voor startjaar, sector, omvang en land van oorsprong. We vergelijken bij deze analyses uitsluitende buitenlandse bedrijven en vervolgens dus soortgelijke die wel en niet in contact met de NFIA zijn geweest.

*Ontwikkeling positief voor NFIA-initiële investeringen*

Ondank de gemiddeld lagere start in termen van productiviteit, levert voor de initiële investeringen (d.w.z. bedrijven nieuw in Nederland) de vergelijking NFIA-bedrijven vs. soortgelijke buitenlandse bedrijven zonder de NFIA voor twee van de vier beschikbare indicatoren positieve resultaten op (zie

[93] Alleen van bedrijven na 2009 is met zekerheid is vast te stellen dat ze wel of niet met hulp NFIA naar Nl zijn gekomen. Van bedrijven die van voor 2009 naar NL zijn gekomen en die in de periode na 2009 zonder hulp van NFIA een vervolginvestering doen, vallen in dit onderzoek in de controlegroep. Een deel kan oorspronkelijk met hulp van NFIA (of haar voorlopers) naar NL zijn gekomen.

Tabel 8 en de onderbouwing in 10.5, tabel "CBS Micro 2"). Omdat de productiestatistiek werkt met een steekproef voor bedrijven met minder dan twintig fte kunnen we geen gedetailleerde vergelijkende analyse doen voor de productiviteits*ontwikkeling* van de gematchte bedrijven met initiële investeringen via de NFIA.

*Initiële investeringen via NFIA creëren meer banen en overleven langer*

NFIA-bedrijven hebben een grotere overlevingskans dan soortgelijke niet NFIA-bedrijven (zie kolom *a* in Tabel 8). De bedrijven met hun initiële investeringen via de NFIA groeien harder en creëren significant meer banen dan soortgelijke initiële investeringen van buitenlandse bedrijven zonder hulp van de NFIA (zie kolom *b* in Tabel 8). We meten hier de groei omdat de bedrijven op basis van een identieke situatie in het eerste jaar zijn gematcht. Significante effecten betekenen daardoor significante groei bij de bedrijven. De prestaties in termen van investeringen (kolom *c*) en de prestaties in termen van omzet per medewerker (kolom *d*) zijn niet significant (zie 11.6, tabel "CBS Micro 2).

*Tabel 8 Samenvatting panelregressieresultaten initiële NFIA-bedrijven t.o.v. initiële niet-NFIA bedrijven.*

| *Vergelijking uitsluitend vs. 'matched sample' met in investeringsjaar soortgelijke buitenlandse bedrijven* | *a.* | *b.* | *c.* | *d.* |
|---|---|---|---|---|
| | **Kans op overleven** | **Groei van banen[94]** | **Investeringen** | **Omzet per medewerker[95]** |
| ***Via NFIA, initiële investeringen (nieuw in NL))*** | **+51%** | **+9%** | -1% (Niet significant) | -1% (Niet significant) |

*Er is gecontroleerd voor startjaar, oorsprongland en sector*
*Toetsen: p < 0,01, d.w.z. betrouwbaarheid significatie is 99%*
*Bron: CBS microdata, bewerking MIR/SEOR*

### 5.2.3 Prestaties bedrijven met vervolginvesteringen via de NFIA

*Vergelijking buitenlandse bedrijven met en zonder NFIA*

Voor de vervolginvesteringen (d.w.z. bedrijven die al gevestigd waren in Nederland) levert de vergelijking van de prestaties na het investeringsjaar van bedrijven via de NFIA vs. soortgelijke buitenlandse bedrijven zonder bemoeienis van NFIA de volgende resultaten op (zie Tabel 9, en de onderbouwing in 10.5, Tabel "CBS Micro 4").

*Soortgelijke tweelingen*

Ook hier hebben we soortgelijke buitenlandse bedrijven die wel en niet via de NFIA zijn binnengekomen nader onderzocht. We hebben voor bedrijven "soortgelijke tweelingen" gezocht voor investeringsjaar, sector, omvang en land van oorsprong. We vergelijken bij deze analyses uitsluitende buitenlandse bedrijven en vervolgens dus soortgelijke die wel en niet in contact met de NFIA zijn geweest.

*Banencreatie vergelijkbaar maar investering, productiviteit en omzet per medewerker lager*

De banencreatie is vergelijkbaar tussen vervolginvesteringen met of zonder NFIA-bemoeienis. De investeringen, de productiviteit per medewerker en de omzet per medewerker ontwikkelen zich bij de NFIA-vervolginvesteringen minder gunstig dan bij soortgelijke buitenlandse bedrijven die vervolginvesteringen deden zonder NFIA-bemoeienis. Dat betekent dus dat vervolginvesteringen via de NFIA wel productiever zijn dan Nederlandse bedrijven in dezelfde sector en grootteklasse, maar dat zij zich niet beter ontwikkelen dan bedrijven uit hetzelfde oorsprongland die ten tijde van de investering verder zoveel mogelijk vergelijkbaar waren. De omgerekende investeringen zijn gemiddeld steeds 10%

[94] Er is gewerkt met de logaritmen van de betreffende variabelen, zodat de resultaten kunnen worden geïnterpreteerd als procentuele effecten.
[95] Omdat er bij de initiële investeringen relatief veel bedrijven zijn met minder dan 20 werkzame personen is het niet mogelijk om een vergelijkende analyse te maken van de productiviteit. CBS verzamelt voor de kleinere bedrijven jaarlijks alleen via een steekproef gegevens. Pas boven de 20 werkzame personen worden de productiestatistieken integraal verzameld. Vanuit de BTW-gegevens is het wel mogelijk om integraal de omzet per medewerker te bepalen.

lager dan soortgelijke bedrijven zonder NFIA bemoeienis, de omgerekende productiviteit is gemiddeld steeds 4% lager en de omgerekende omzet per medewerker gemiddeld 6% lager.

*Tabel 9 Samenvatting panelregressieresultaten vervolginvesteringen NFIA t.o.v. niet-NFIA,*

| *Vergelijking uitsluitend vs. 'matched sample' met in investeringsjaar soortgelijke buitenlandse bedrijven* | *a.* | *b.* | *c.* | *d.* |
|---|---|---|---|---|
| | **Banencreatie** | **Investeringen** | **Productiviteit per medewerker** | **Omzet per medewerker** |
| ***Via NFIA, vervolginvesteringen*** | 1% (Niet significant) | **-10%** | **-4%** | **-6%** |

*Er is gecontroleerd voor oorsprongland, omvang en sector.*
*Toetsen: p < 0,01, d.w.z. betrouwbaarheid significatie is 99%*
*Bron: CBS microdata, bewerking MIR/SEOR,*

### 5.2.4 De directe relatie van de NFIA met bedrijfsprestaties geeft een gemengd beeld

Met behulp van de CBS-gegevens zien we dus dat alle in Nederland gevestigde buitenlandse bedrijven productiever zijn dan Nederlandse bedrijven. Bedrijven met vervolginvesteringen via NFIA na 2010 zijn productiever dan vergelijkbare Nederlandse. Bedrijven die na 2010 als initiële investering via NFIA zijn binnengekomen zijn eerst gemiddeld even productief als vergelijkbare Nederlandse bedrijven. Er zijn hier grote verschillen tussen sectoren, waarbij ICT-bedrijven productiever zijn via NFIA en waarbij groothandel en logistiek dat niet zijn (zie Tabel 7, en in de bijlage CBS Micro 1). De initiële nieuwe bedrijfsvestigingen die via NFIA naar Nederland komen, groeien qua aantal banen significant meer door dan soortgelijke nieuwe vestigingen die niet via NFIA naar Nederland komen. Dit effect is significant voor alle bedrijven en in de ICT en vanuit de VS en China in het bijzonder. De ontwikkeling van de investeringen en de omzet per medewerker is vergelijkbaar (zie Tabel 8, en in de bijlage CBS Micro 2). Ook overleven de bedrijven langer dan soortgelijke bedrijven die niet via NFIA kwamen (zie Tabel 8, en de bijlage CBS Micro 3). De bedrijven met vervolginvesteringen via NFIA groeien qua werkgelegenheid niet harder dan soortgelijke buitenlandse bedrijven zonder NFIA (zie Tabel 9, en in de bijlage CBS Micro 4). De investeringen, productiviteit per medewerker en omzet per medewerker zijn zelfs lager dan soortgelijke buitenlandse bedrijven zonder contact met de NFIA (zie allen Tabel 9, en CBS Micro 4). Dit kan zijn omdat de NFIA vooral in gesprek komt met bedrijven waar het wat minder dreigt te gaan. Bedrijven die heel autonoom vervolginvesteringen doen, kunnen overigens wel bedrijven zijn die oorspronkelijk wel degelijk via de NFIA naar Nederland zijn gekomen.

## 5.3 Komen er extra investeringen in hoogwaardige sectoren?

Een tweede indicatie voor de mogelijke positieve relatie tussen activiteiten van de NFIA en de kwaliteit van de investeringen in Nederland, kan worden afgeleid uit de analyses van de locatiekeuzes wanneer wij specifiek kijken naar de modellen voor de hoogwaardige sectoren en bedrijfsactiviteiten. Als er door buitenlandse bedrijven in hoogwaardige sectoren en met hoogwaardige bedrijfsactiviteiten relatief vaak voor Nederland wordt gekozen dan maakt dit doeltreffendheid van de NFIA in het aantrekken van hoogwaardige investeringen meer aannemelijk, zeker wanneer dit ook nog eens samenhangt met de aanwezigheid van een NFIA-kantoor in de landen waar vooral veel hoogwaardige investeringen vandaan komen. Dit kan uit de FDI-markets analyse worden afgeleid. Daarnaast er is ook een recent onderzoek van IBM-PLI dat hieraan relateert.

### 5.3.1 Inzichten op basis van de analyses van IBM-PLI

*Nederland al jaren in de top tien*

IBM-PLI publiceert jaarlijks de *Global Location Trends*. In september 2019 zijn de gegevens over 2018 gepubliceerd.[96] In dit rapport staat onder meer een internationale vergelijking van de kwaliteit van de banen van de buitenlandse investeringsprojecten zoals die door de verschillende landen worden aangetrokken. IBM-PLI heeft een indicator ontwikkeld die een waarde toekent aan elk investeringsproject, gebaseerd op de sector en het type bedrijfsactiviteit. Deze indicator geeft inzicht in de toegevoegde waarde en kennisintensiteit van de aangetrokken banen. In 2017 stonden Ierland, Singapore en Litouwen aan de top.[97] Nederland stond toen wereldwijd op de zesde plaats wat betreft de kwaliteit van de aangetrokken banen. In 2014 en 2015 stond Nederland ook op de zesde plaats. In 2016 nam Nederland wereldwijd een vierde plaats in.

*Nederland in 2018 koploper: de NFIA haalt steeds meer 'goede' bedrijven naar Nederland*

In 2018 stond Nederland op deze indicator die de kwaliteit van banen meet, wereldwijd aan de top, gevolgd door Singapore en Ierland. IBM-PLI geeft aan dat dit komt omdat Nederland steeds meer significante investeringen in de ICT en Life Sciences heeft weten aan te trekken. Overall is in 2018 het aantal aangetrokken banen volgens IBM-PLI weliswaar gedaald na drie groei-jaren, maar de investeringsprojecten in 2018 hebben meer toegevoegde waarde. Gemeten aan de kwaliteit van de door buitenlandse investeringen aangetrokken banen wordt in dit onderzoek geconcludeerd dat de NFIA goed aan de weg timmert om in internationaal perspectief de juiste buitenlandse bedrijven aan te trekken.

In onze CBS-analyses vinden wij dit terug in de productiviteit van de nieuwe ICT-bedrijven via de NFIA en in de productiviteit van de vervolginvesteringen. Deze dalen dan wel, maar zij zijn nog steeds productiever dan de Nederlandse bedrijven in dezelfde sectoren.

### 5.3.2 Inzichten op basis van onze analyse van internationale locatiekeuzes

Op basis van de locatiekeuzemodellen voor de specifieke sectoren en bedrijfsactiviteiten vinden we veel vervolginvesteringen, zeker ook in hoogwaardige sectoren en bij hoogwaardige bedrijfsactiviteiten. Grote effecten zijn te vinden in een aantal hoogwaardige sectoren (zie 10.4, o.a. tabel FDI Markets 10).

Deze relevante effecten bestaan op vier terreinen: specifieke vervolginvesteringen, specifieke agglomeratie-effecten en specifieke effecten voor Nederland en de NFIA-kantoren.

Eerdere investeringen verhogen de kans op een nieuwe investering in een regio. Dit effect is voor Nederland voor vrijwel alle sectoren en activiteiten extra groot. NFIA-kantoren verhogen deze kans, m.n. bij alle typen maakbedrijven (low-, mid- en hightech) en bij investeringen t.b.v. logistieke functies van bedrijven. Dat betekent dat juist voor deze sectoren en activiteiten een NFIA-kantoor helpt om méér extra investeringsprojecten naar Nederland te krijgen.

*Keuze voor Nederland voor hoogwaardige sectoren, echter niet bij R&D-activiteiten*

Nederland is extra aantrekkelijk voor de meeste hoogwaardige bedrijfsactiviteiten. Dit geldt echter *niet* voor R&D en Support. De kans op vestiging is extra groot in de sectoren transport, chemie & energie.

[96] IBM (2019), Global Location Trends, 2019 Annual Report: Trade regulations and digital disruptions affect the economic outlook.
[97] IBM (2018), Global Location Trends, 2018 Annual Report: Getting ready for Globalization 4.0.

*Tabel 10 Samenvatting van de NL en NFIA "plus" in verschillende locatiekeuzemodellen, significante effecten*

| | A | B | C |
|---|---|---|---|
| | **Effect** | **Sectoren** | **Activiteiten** |
| | **+** | **+** | **+** |
| ***Eerdere investering NL*** | **+** | Alle | Alle |
| ***Agglomeratie-effect NL*** | **+** | Meeste,<br>excl: consumentendiensten | Alle |
| ***NL*** | **+** | Transport & Chemie+Energie | Meeste<br>Excl: R&D & Support |
| ***NFIA-kantoor*** | **+** | Low-, Mid- & High-tech | Logistiek |

*Er is gecontroleerd voor alle overige locatiefactoren, zie resultaten Tabel 5en de achterliggende regressies in bijlage 0.*
*Toetsen: $p < 0,01$, d.w.z. betrouwbaarheid significatie is 99%*
*Bron: FDI Markets, Bewerking MIR/ESE 2019*

## 5.4 Tussenconclusie

De resultaten in dit hoofdstukken bieden belangrijke indicaties voor een positief relatie van de NFIA met het aantrekken van hoogwaardige investeringen. Het directe effect op de bedrijfsprestaties geeft een gemengd beeld, met positieve signalen voor de ontwikkeling en overlevingskans van initiële investeringen via de NFIA. Initiële investeringen via de NFIA starten qua productiviteit gemiddeld op het niveau van Nederlandse bedrijven. Nieuwe bedrijven via NFIA groeien beter door dan bedrijven zonder NFIA-bemoeienis. Bedrijven met vervolginvesteringen via NFIA scoren qua productiviteit net als andere buitenlandse bedrijven hoog, hoger dan soortgelijke Nederlandse bedrijven. Bij vervolginvesteringen via de NFIA is de productiviteitsontwikkeling minder gunstig dan bij soortgelijke bedrijven zonder de bemoeienis van de NFIA. Nog steeds gaat het hierbij om bedrijven die productiever zijn dan soortgelijke Nederlandse bedrijven.

Nederland slaagt er volgens IBM-PLI in om relatief veel hoogwaardige bedrijven te trekken.

Onze resultaten wijzen in dezelfde richting, behalve bevindingen m.b.t. de R&D-activiteiten van bedrijven. Bij deze laatste lukt het naar verhouding minder goed om hoogwaardige bedrijven te trekken. De koppeling met het topsectorenbeleid en het binnenhalen van bedrijven met duidelijke toegevoegde waarde voor de Nederlandse economie waren verbeterpunten vanuit de interviews. In onze analyses vinden we echter wel degelijk aanwijzingen dat het lukt om hoogwaardige bedrijven binnen te halen.

Overall kunnen we beide hypothesen het beste als volgt herformuleren:

H2. Nieuwe buitenlandse vestigingen met een initiële investering via de NFIA zijn qua productiviteit vergelijkbaar met 'gewone' Nederlandse bedrijven. Ze overleven via de NFIA langer, en ze groeien via de NFIA meer door dan soortgelijke nieuwe buitenlandse vestigingen zonder relatie met de NFIA.

H4: Nederland trekt méér hoogwaardige investeringen, maar de NFIA leidt niet direct tot extra productieve bedrijven ten opzichte van buitenlandse bedrijven die zonder de NFIA verder investeren. De bedrijven ontwikkelen zich na een vervolginvestering via de NFIA minder goed dan soortgelijke bedrijven zonder contact met de NFIA.

# 6 Wegen de kosten tegen de baten op?

## 6.1 Inleiding

In dit hoofdstuk gaan wij nader in op de interne doelmatigheid van de NFIA en bespreken wij de mogelijkheden van een analyse van de maatschappelijke kosten en baten die gepaard gaan met de werkzaamheden van de NFIA.

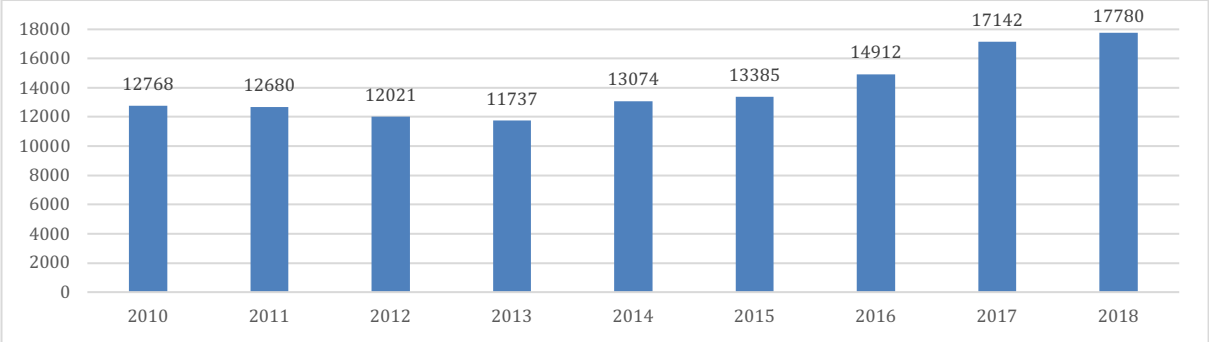
## 6.2 Activiteiten van de NFIA (interne doelmatigheid)

### 6.2.1 Inputs van de NFIA

*Beschikbaar jaarlijks budget gegroeid van bijna 13 miljoen naar bijna 18 miljoen euro*

In de eerste vier jaar van de periode 2010-2018 is het budget voor de NFIA aanvankelijk licht gedaald, daarna is het omhoog gegaan via 13, 15 en 17 miljoen naar bijna 18 miljoen euro in 2018. In de periode 2013-2018 zat daarin een jaarlijks bedrag van 250.000 euro voor de opdracht *Digital Gateway to Europe*, en in de periode 2016-2018 is ten behoeve van extra activiteiten gericht op het benutten van de acquisitiekansen naar aanleiding van de aanstaande Brexit jaarlijks 1 miljoen euro extra gebudgetteerd. Figuur 20 toont hoe de jaarlijkse budgetten van de NFIA zich ontwikkeld hebben. De NFIA geeft aan dat van het budget van 2018 €1.625.000 is doorgeschoven naar 2019.

*Figuur 20 Jaarlijkse budgetten voor de NFIA in de periode 2010-2018*



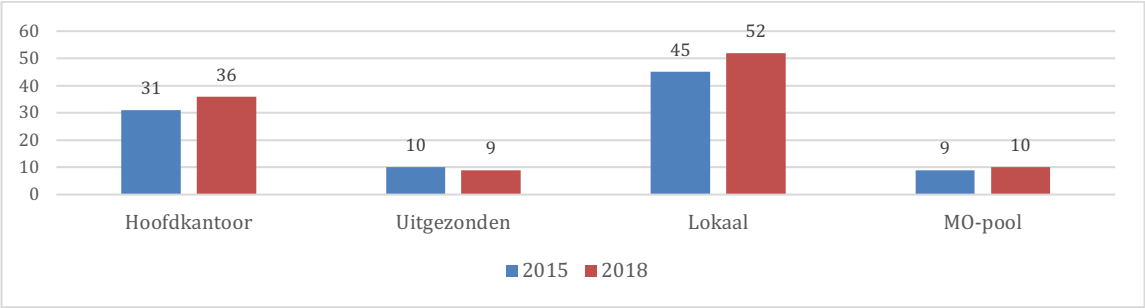

*Bron: NFIA, bewerking MIR/SEOR, 2019*

De NFIA administreert niet hoe het beschikbare budget wordt verdeeld over de vier activiteiten. Hierover kan de NFIA alleen een tijdloze inschatting geven. Er is binnen de huidige systemen geen mogelijkheid om dit op projectniveau te doen. Bij de buitenlandse kantoren is er zelfs helemaal geen mogelijkheid om uren te schrijven. Er kan dus op dit moment niet worden aangegeven hoe deze verdeling zich in de periode 2010-2018 heeft ontwikkeld.

*Verhouding personeel hoofdkantoor vs. buitenland is ongeveer één staat tot twee*

Voor twee jaren, 2015 en 2018, is volledig beschikbaar hoe het aantal werknemers in fte verdeeld is over het hoofdkantoor en in het buitenland. Voor andere jaren is daar (iets) meer onduidelijkheid over. De verhouding is in beide jaren ongeveer één staat tot twee.

*Figuur 21 Verdeling van het aantal fte op het hoofdkantoor en fte werkend op kantoren in het buitenland (2015 en 2018)*




*Bron: SEOR/ MIR, 2019, op basis van gegevens van de NFIA.*

Op de kantoren in het buitenland werkt vooral personeel met een lokaal contract. Een klein deel heeft een Nederlands contract. Circa 10 fte worden jaarlijks naar de buitenkantoren uitgezonden en nog eens 10 fte zijn afkomstig uit de zogenoemde MO-pool voor overheidspersoneel.

### *Toename van het aantal fte op hoofdkantoor en het lokale personeel op buitenkantoren*

In de periode 2015-2018 is sprake van een kleine toename van het aantal medewerkers dat werkzaam is op het hoofdkantoor in Den Haag (van 31 naar 36 fte) en van het aantal lokale medewerkers op de buitenkantoren (van 45 naar 52 fte). In totaal is in deze periode het personeel toegenomen van 95 naar 107 fte. Dat is een toename van 13%.

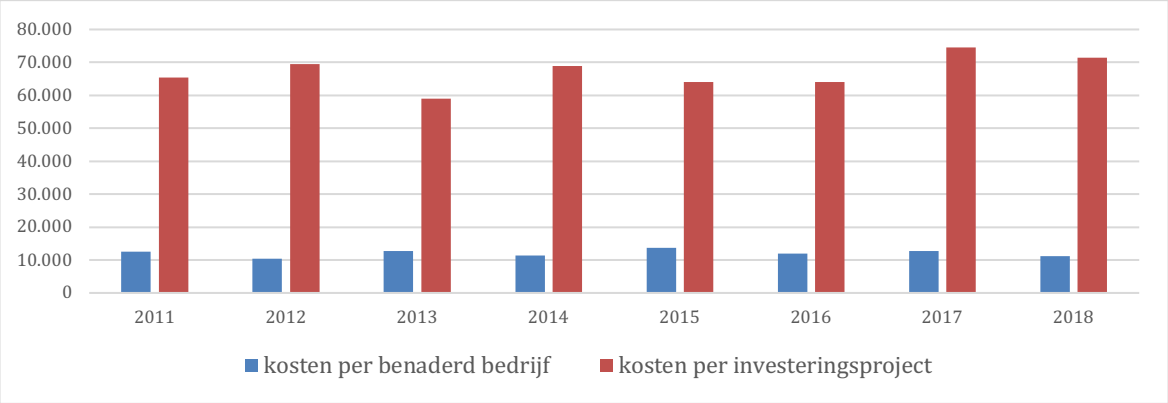
*Figuur 22 NFIA-kantoren in de wereld*

*Bron: NFIA, 2018*

### *Geen significante trend in de kosten per opgestart traject en/of per ondertekend project*

Figuur 23 laat de kosten per benaderd bedrijf (opgestart traject) en per ondertekend project zien. Te zien is dat deze kosten per jaar nogal verschillen. Als we 2010 buiten beschouwing laten omdat daar geen goede berekening gemaakt kon worden, dan variëren in de periode 2011-2018 de bedragen van de totale apparaatskosten per benaderd bedrijf van 10.363 euro tot 13.700 euro. In diezelfde periode lopen de totale apparaatskosten per geïnvesteerd project uiteen van 58.980 euro tot 74.530 euro.

*Figuur 23 Kosten per benaderd bedrijf en per ondertekend project, 2010-2018, in euro's, ongecorrigeerd voor inflatie*



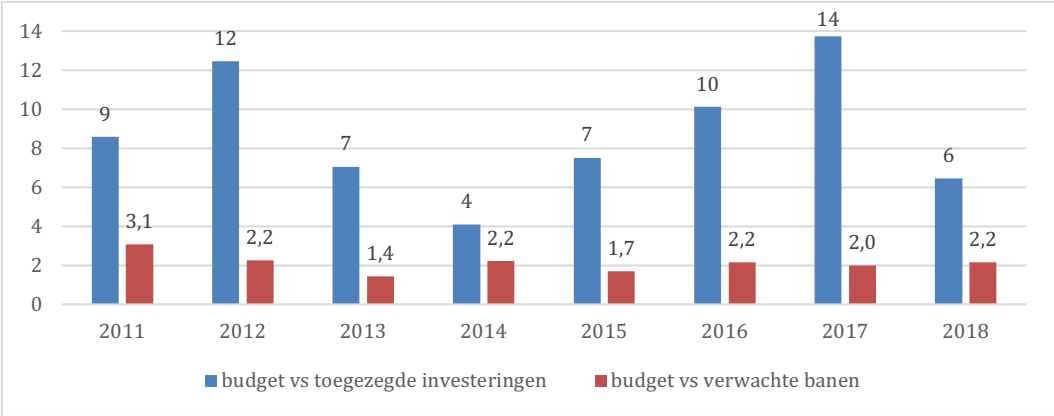

**Voor 2010 was geen consistente berekening te maken*
*Bron: NFIA, bewerking MIR/SEOR.*

Er is geen significante trend, zodat geconcludeerd kan worden dat (1) de kostenefficiëntie niet systematisch is verbeterd en (2) er de nodige variatie is over de periode 2011-2018.

### *Budget vs. toegezegde investeringen varieert nogal over de tijd*

Als de efficiëntie gemeten worden aan de hand van het totale verwachte bedrag aan buitenlandse investeringen dan ontstaat het volgende beeld. In 2016 (bijvoorbeeld) wordt met een bedrag van circa 15 miljoen euro een toegezegd investeringsbedrag van 1,475 miljard binnengehaald. Figuur 24 laat het verloop over de tijd zien. De ratio tussen het totaalbudget dat de NFIA heeft besteed en het verwachte bedrag varieert nogal over de tijd, van veertien in 2017 tot vier in 2014. In dit geval geldt des te lager de ratio des te efficiënter de acquisitie.

*Figuur 24 Totaalbudget versus toezegde investeringen en verwachte banen vanuit de bevestigingsbrieven, 2011-2018*




* *Voor 2010 was geen goede berekening te maken.*
** *Hoe lager de ratio's hoe efficiënter.*
*Bron: NFIA, bewerking MIR/SEOR.*

### *De laatste jaren zorgde iedere miljoen budget voor de NFIA voor ongeveer 500 verwachte banen*

Figuur 24 laat ook zien hoeveel verwachte banen gecreëerd worden door de NFIA-bedrijven. De ratio tussen het totaalbudget dat de NFIA heeft besteed en het aantal verwachte banen vertoont minder variatie. Dit varieert van 1,7 in 2015 tot 3,1 in 2011. Hier geldt des te lager de ratio des te efficiënter. Deze ratio lijkt echter de laatste jaren wat stabieler te worden richting een niveau van 2,0-2,2. Dat betekent dat er met iedere NFIA-miljoen ongeveer 500 nieuwe verwachte banen horen.

### *Bij elke miljoen NFIA-budget horen 333 directe banen en 20 miljoen aan investeringen*

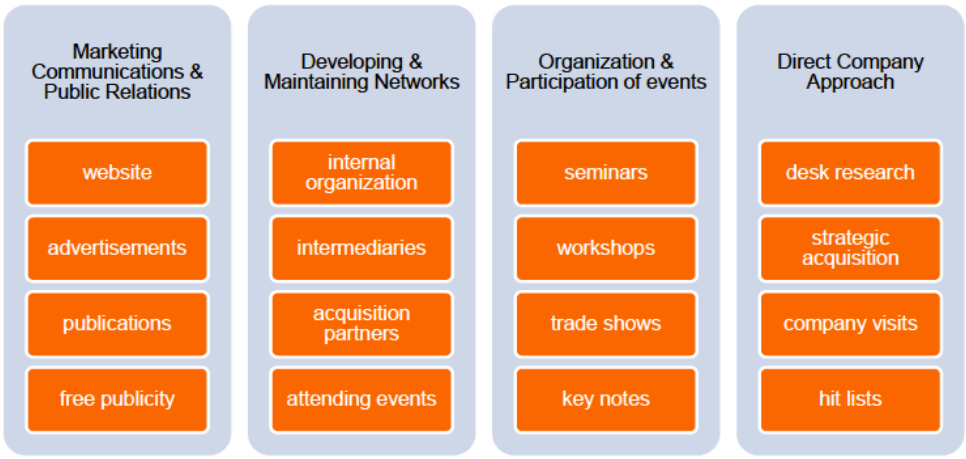
Het budget van 2010-2015 kan worden gerelateerd aan de gevonden prestaties in de CBS-statistieken (zie 3.4.2 en 3.4.3). We vinden over de periode van 2010-2015 op een NFIA-totaalbudget van ruim 75 miljoen euro bij CBS na drie jaar een banencreatie van ruim 25.000 fte en ruim 1,5 miljard euro aan

investeringen in immateriële en materiële vaste activa. Dat betekent 333 directe banen en 20 miljoen euro aan directe investeringen voor elke miljoen NFIA-budget.

### 6.2.2 Hoe heeft de NFIA het interne proces georganiseerd

*Genereren van nieuwe investeringen (en promotie van NL als vestigingsplaats)*
De activiteiten van de NFIA ter de promotie van Nederland als vestigingsplaats zijn divers.

*Figuur 25 Lead generation Tools*




*Bron: NFIA Invest in Holland Handbook, 2018*

De zogenoemde *Lead Generation Tools* behelzen de activiteiten uit Figuur 25. Zodra een lead 'binnen' is (gescreend en gescout) begint het proces om het bedrijf te informeren over de voor- en nadelen van verschillende locaties in Nederland en de ins en outs van het doen van een Nederlandse investering. Dit behelst dus een heel operationeel proces van zogenoemde *lead* tot *confirmation*. Het merendeel van de projecten valt overigens om allerlei redenen af in dit traject.

De NFIA is er mee bezig om het proces steeds beter te stroomlijnen. Er wordt systematisch bijgehouden wanneer er contact is met het bedrijf en er wordt gewerkt aan een gepaste follow-up. Deze follow-up is in vrijwel alle gevallen maatwerk, zeker wanneer het bedrijf heel concreet verder gaat in het uitwerken van de verschillende opties. De NFIA helpt bedrijven volgens voorwaarden alleen als er bij de investeringsbeslissing sprake is van concurrentie van een ander land. Dit wordt niet getoetst aan de hand van de daadwerkelijke inspanningen die de bedrijven plegen in het onderzoek naar andere landen.

De relatieve doelmatigheid van de NFIA-activiteiten kan in beperkte mate worden geanalyseerd. Er wordt niet op het niveau van de projecten tijd bijgehouden en ook niet op het niveau van de vier kernactiviteiten. Wel wordt er bijgehouden wat de status is van lopende projecten en dit wordt gedeeld binnen het *Invest in Holland* netwerk. In het netwerk wordt steeds geïnvesteerd in innovatie en vernieuwing bij de uitvoering van het acquisitiewerk. Zo hebben er inmiddels drie leergangen plaatsgevonden van de *Invest in Holland Academy* voor nieuwe medewerkers binnen het netwerk. Dit

heeft tot doel acquisitiekennis en -competenties te ontwikkelen voor het behalen van de beste gezamenlijke resultaten. De vierde leergang gaat van start in maart 2020. Het netwerk houdt continu aandacht voor de manier van werken. Operational Excellence wordt nagestreefd in onder meer projectbegeleiding, *Investor Relations* en kennismanagement. Het is ook standaard onderwerp van gesprek wanneer partners elkaar treffen. Het wordt ondersteund door het *Invest in Holland Handbook*, dat met regelmaat wordt geactualiseerd. Naast zo goed mogelijk doen wat moet gebeuren, wordt steeds gezocht naar betere manieren van werken (innovatie in acquisitie).

*Figuur 26 Operational Process Map of NFIA-Projects*

**1. A LEAD SIGNAL**

- Signal via NFIA: Who takes the lead? Is there an intake? What are the requirements etc.?
- Signal via partner: Sensitivities? Trust/partnership? Company's background?
- Signal via network (reactive): is it allowed to contact the company directly? Trust? Which/whose interests are at stake? Check Achilles if partners are already involved!
- If direct contact: gaining insight (see below)

**2. TO ADD A PROJECT**

- If the project shows sufficient substance it is added to Achilles
- The person who generates the lead sets the rules for project management
- The system administrator renders insight in the project and informs the partners involved

**3. TO GAIN INSIGHT**

- Intake: 6 W's: Who, What, Where, When, Why and How
- Renders insight in the progress and what's being expected
- Informs the partners involved – 'together we're strong'
- An intake is an absolute requirement for a successful registration of projects within the IiH network

**4. TO ASSIST AND CONVINCE**

- Presenting proposition (mostly in the form of a bidbook)
- Developing a relationship of trust with the client
- Answering questions of the client with regards to the project
- Introduction of the client to a relevant network
- Organize and execute Fact Finding Trip (FFT)
- 'Go the extra mile' (go beyond expectations)
- Keep registering progress in Achilles

**5. CONFIRMATION LETTER**

- Confirmation Letter (CL) via NFIA or IiH-partner (depending on the lead owner)
- CL is needed for realizing and measuring KPI's
- Starting-up investor relations (after care) and creating new leads

*Bron: NFIA Invest in Holland Handbook, 2018*

Bovenstaande figuur geeft puntsgewijs aan welke stappen een generiek project doorloopt. De nadere analyse van (toenemende) doelmatigheid valt buiten de scope van de evaluatie, vooral omdat er op projectniveau geen informatie beschikbaar was over de inspanningen die worden gedaan. Er is geen goede analyse te maken van eventuele systematische veranderingen in aanpak en de veranderingen in de resultaten, op welk niveau dan ook.

### *Vervolginvesteringen*

De activiteiten m.b.t. vervolginvesteringen betreffen (a) het praten over doorgroeimogelijkheden, (b) het faciliteren van de randvoorwaarden rondom investeringen en (c) het behoud van organisaties die overwegen een vestiging te verplaatsen. Ook de doelmatigheid van deze activiteiten kan in beperkte mate worden geanalyseerd. Het *Investor Relations Progra*m is losstaand geëvalueerd door Berenschot. Grootste probleem bij een analyse van de doelmatigheid van de afzonderlijke activiteiten is dat wel de bereikte mijlpalen, maar niet de specifieke inspanningen per project worden geadministreerd. Er is feitelijk sprake van een heel divers cluster aan activiteiten van de ruim 100 medewerkers. Een deel van deze activiteiten is ook bewust niet direct gerelateerd aan een van de prestatiedoelen omdat zij als algemeen relevant worden gezien, of omdat het logisch is dat er in het belang van buitenlandse bedrijven in Nederland iets aan gebeurt.

### *Coördinatie Invest in Holland netwerk*

Het *Invest in Holland* netwerk bestaat sinds 2015 om de acquisitie- en retentie-inspanningen te stroomlijnen richting buitenlandse bedrijven. Dit gaat vooral om het uitdragen van een gezamenlijke

boodschap en het verzorgen van gezamenlijke activiteiten van Nederlandse partijen ter facilitering van nieuwe en vervolginvesteringen van buitenlandse bedrijven in Nederland.

Het netwerk is een samenwerkingsverband van de NFIA, de regionale ontwikkelingsmaatschappijen, de grote steden en de organisatie Nederland Distributieland. Het *Invest in Holland* netwerk is actief om gratis en vertrouwelijke ondersteuningsdiensten te bieden aan nieuwe buitenlandse bedrijven en aan buitenlandse bedrijven die al activiteiten in Nederland hebben. De activiteiten voor nieuwe investeringen betreffen onder meer het afstemmen van *Fact Finding Trips* en het organiseren van gesprekken met overheden (*Advocacy*) en het verzorgen van nadere informatie wanneer één of meerdere Nederlandse locaties worden overwogen voor een nieuwe of uitbreidingsinvestering. De activiteiten t.b.v. vervolginvesteringen betreffen naast specifieke support ook het zogenoemde *Investor Relations Program*. Door de bank genomen zijn vrijwel alle stakeholders erg enthousiast over de transitie die er de afgelopen jaren met het *Invest in Holland* netwerk is doorgemaakt. De meeste stakeholders zien veel nut in het uitbreiden van deze samenwerking omdat er veel voordelen zijn.

*Knelpunten signaleren: follow-up beleidswijzigingen ontlokken*

De belangrijkste bron voor de signaalfunctie zijn de gesprekken met bedrijven over mogelijke investeringen De NFIA verzamelt daarnaast via een driejaarlijkse enquête onder buitenlandse investeerders in Nederland feedback over wenselijke verbeteringen aan het Nederlandse vestigingsklimaat. Daarnaast voert de NFIA jaarlijks gesprekken met bedrijven en stakeholders, en organiseert zij het zogenoemde *FDI-diner*. Op jaarbasis zijn er een aantal partijen die systematisch suggesties aandragen, zoals de zogenoemde Amcham met haar jaarlijkse *Priority Points*, die breed worden aangeboden om de wensen van Amerikaanse bedrijven in Nederland samen te vatten. De invulling van de signaalfunctie van de NFIA wordt door de stakeholders als uitermate nuttig ervaren. Soms is de follow-up langzaam en beperkt. Er ligt hier een kans om samen met de directe opdrachtgevers ervoor te zorgen dat de wenselijke verbeteringen ook gerealiseerd worden (mits ze uiteraard per saldo maatschappelijk wenselijk zijn).

### 6.2.3 Tevredenheid van bedrijven met de NFIA

In bijlage 9.5 zijn de resultaten terug te vinden van de in het kader van deze evaluatie gehouden enquête onder bedrijven die in contact zijn geweest met de NFIA. De enquête betrof bedrijven die uiteindelijk wel of niet voor Nederland hebben gekozen. Hieronder volgen in het kort de belangrijkste bevindingen.

*Kwaliteit wordt goed gewaardeerd*

Bijna 40% van de buitenlandse bedrijven die door de NFIA is ondersteund beoordeelde de dienstverlening als excellent. Nog eens ruim 30% van de bedrijven beoordeelde de dienstverlening als goed. Zes procent was niet helemaal tevreden en twee procent helemaal niet tevreden. Bijna 60% van de buitenlandse bedrijven is van mening dat zij voordeel had van de dienstverlening. Uit de cijfers blijkt dat bedrijven over het algemeen positief zijn over de geleverde dienstverlening van de NFIA. Al eerder is benoemd dat 24% van de bedrijven stelt naar een ander land te zijn gegaan zonder de NFIA. We hebben aan de hand van de vragen getoetst of het specifieke bedrijven zijn die positief tegenover de NFIA staan. Bedrijven die contact hebben gehad met de NFIA en daadwerkelijk naar Nederland zijn gekomen staan vaker positiever tegenover de NFIA. Verder zijn de meest tevreden ‘klanten’ vooral initiële en kleinere projecten en zitten deze bedrijven vaker dan gemiddeld in de ICT sector.

*Bereidheid om te betalen is beperkt*

De expliciete waardering en de bereidheid om te betalen voor de dienstverlening van de NFIA is relatief beperkt. Het overgrote merendeel vindt dat verwacht mag worden dat dit soort dienstverlening gratis wordt geleverd. Men is dit in het internationale circuit gewend, waarmee veranderingen in deze als ingewikkeld mogen worden beschouwd. Ongeveer 15% van de bedrijven zou bereid zijn geweest om een markttarief te betalen. Dat betekent dat 15% van de bedrijven de absolute meerwaarde ziet ten opzichte van andere informatiebronnen, dan wel dat het betreffende bedrijf erg graag een goede beslissing wil nemen en dat daarmee bijkomende investeringskosten van deze ordegrootte zonder moeite worden meegenomen.

*Focus sterk op Nederland*

Ruim de helft van de buitenlandse bedrijven die al dan niet voor Nederland koos, heeft geen agentschappen voor investeringspromotie in andere landen gecontacteerd. Dit kan erop duiden dat bedrijven toch behoorlijk gefocust waren op Nederland en niet even intensief in andere landen onderzoek hebben gedaan. Zoals benoemd is het overwegen van een ander land een formele eis in de intakeprocedure van de NFIA. Het blijkt dat de bedrijven die geen buitenlandse agentschappen hebben gecontacteerd voor 48% vervolginvesteringen betreft. Dit percentage ligt hoger dan de 32% vervolginvesteringen van alle respondenten van de enquête. Dat betekent dat het vooral de bedrijven met vervolginvesteringen zijn die alleen op basis van de informatie van de NFIA beslissingen neemt. De agentschappen die wel werden gecontacteerd bevonden zich meestal in de ons direct omringende landen.

*Buitenlandse agentschappen vergelijkbaar gewaardeerd*

De services van de NFIA worden gemiddeld genomen ongeveer hetzelfde beoordeeld als agentschappen in het buitenland. Vijf procent vond NFIA beduidend slechter dan de dienstverlening in (één van) de andere landen, negen procent vond de NFIA beduidend beter. Meestal vinden bedrijven niet dat buitenlandse agentschappen beter zijn dan de NFIA. Ierland, het Verenigd Koninkrijk en Duitsland worden door enkele respondenten als beduidend beter beoordeeld.

*Bedrijven zouden doorverwijzen*

Tot slot is bedrijven gevraagd of ze andere buitenlandse bedrijven zouden doorverwijzen naar de NFIA als zij ook een investering in Nederland zouden overwegen. Ruim 90% zou dit doen. Dit laat vanuit een andere invalshoek zien dat bedrijven eigenlijk heel positief tegenover de NFIA staan.

### 6.2.4 Vergelijking met andere IPA's

In deze paragraaf vergelijken we de NFIA met soortgelijke organisaties. Dit doen wij aan de hand van onderzoeken van de OECD en OCO Global.

*De NFIA is een kleine, niet-autonome specialist met focus op sectoren, landen en investeringsprojecten*

Een vergelijkend onderzoek naar de situatie van 32 verschillende *Investment Promotion Agencies* (IPAs) door de OECD in 2016[98] laat zien dat de variatie tussen de IPAs groot is. Ze verschillen onder andere in de taken die ze uitvoeren en in de omvang van de organisaties. In 2016 varieert het budget van de IPAs van 0,25 tot 351 miljoen US dollars. Deze verschillen kunnen deels worden verklaard door de verschillen in zowel de omvang van de economie als de kostenniveaus. Het budget van de NFIA in 2016 lag iets boven het budget dat op grond van de omvang van de economie verwacht mag worden. Het aantal buitenkantoren verschilt tussen landen nogal. Dit is gemiddeld 19, maar variërend van 0 tot meer dan 50. De NFIA kende in 2016 volgens de OECD-studie 26 buitenkantoren.

Er zijn belangrijke verschillen te constateren wat betreft de inzet van de middelen. De gemiddelde IPA in de OECD in 2016 spendeert 46% aan het genereren van investeringen[99], 30% aan het faciliteren en behoud van investeringen[100], 18% aan imago opbouwen en 6% aan het vestigingsklimaat. Voor de NFIA staat bij de OECD de volgende budgetverdeling: 55% aan het genereren van investeringen, 25% aan het faciliteren en behoud van investeringen, 15% aan imago opbouwen en 5% aan het vestigingsklimaat. Daarmee besteedt Nederland méér dan gemiddeld aan het genereren van investeringen en minder dan gemiddeld aan het faciliteren en behoud van investeringen.

Vrijwel alle IPAs stellen prioriteiten ten aanzien van sectoren en landen. Twee derde stelt ook prioriteiten aangaande bepaalde investeringsprojecten, en meer dan een derde wat betreft specifieke investeerders. De NFIA stelt ook prioriteiten ten aanzien van de sectoren, landen en bepaalde investeringsprojecten maar niet wat betreft specifieke investeerders. Een deel van de IPAs kent een

[98] OECD (2018), *Mapping of Investment Promotion Agencies in OECD Countries*: www.oecd.org/investment/Mapping-of-Investment-Promotion-Agencies-in-OECD-Countries.pdf

[99] Contact opnemen met buitenlandse investeerders en hen overtuigen van een (initiële) investering.

[100] Faciliteren van de implementatie van investeringen, de economische baten maximaliseren en vervolginvesteringen bevorderen.

specifieke unit voor de selectie van sectoren en landen. Dit is bij de NFIA niet het geval. De OECD typeert de NFIA in 2017 als een kleine, niet-autonome specialist die onder de zogenoemde categorie van *Promotors* valt. Dat zijn IPAs die zich met hun activiteiten zowel richten op imago opbouwen als op *targeting*. De OECD-studie linkt niet de bepaalde typen IPAs aan de prestaties. Hierdoor ontstaat geen zicht op de efficiëntie van de inputs vs. de outputs van de verschillende IPAs, en hoe de NFIA zich daarbinnen verhoudt.

In 2014 heeft OCO Global een onderzoek uitgevoerd dat toont hoe de NFIA presteert ten opzichte van de IPA's van negen nabij gelegen landen.[101] Dit onderzoek presenteert de return on investment van de NFIA gemeten aan de hand van de inputs (mensen en middelen) versus de outputs (projecten).

*Op kosten per project scoort de NFIA internationaal gezien relatief goed*
De analyse van OCO laat zien dat Nederland gemiddeld bijna € 60.000 per project besteedt. Dat is gemiddeld relatief weinig. Alleen Frankrijk en Finland besteden minder, al is de onderlinge vergelijkbaarheid moeilijk. Het pakket aan diensten dat wordt verleend is sterk verschillend.

*Op het aantal medewerkers versus gecreëerde banen in de middenmoot*
Als we kijken naar het aantal medewerkers in relatie tot het aantal verwachte banen dan neemt Nederland een zesde plaats in. Luxemburg en Finland zijn daarin het meest efficiënt.

*De NFIA neemt vijfde resp. derde plaats in, bij projecten per miljoen euro en per medewerker*
De meest recente benchmarking van OCO Global uit 2018[102] laat zien dat de NFIA in 2017 met zijn budget van 16 miljoen euro, 115 medewerkers en 27 kantoren, van de elf beschouwde landen op de vijfde plaats staat wat betreft het aantal projecten per miljoen euro: het betreft 18,7 projecten per miljoen euro. Als we kijken naar het aantal projecten per medewerker, dan betreft het 2,6 projecten per medewerker, waarmee de NFIA op de derde plaats van de veertien staat.

### 6.2.5 Tussenconclusie
Er is op dit moment een lage objectivering van de effecten. De kwantitatieve opdracht die de NFIA van haar opdrachtgevers krijgt, is niet specifiek gemaakt. Dit zorgt ervoor dat NFIA afwegingen maakt die niet per se gericht zijn op een optimale toegevoegde waarde voor onze economie. De NFIA richt zich primair op de kwantitatieve doelstellingen m.b.t. projecten, verwachte banen en verwachte investeringen. Er is bijvoorbeeld aandacht voor grote projecten ongeacht of die echte toegevoegde waarde leveren. Er is in dit verband weinig aandacht voor innovatie of productiviteit per project.

De harde targets van de NFIA lijken er soms toe te leiden dat de NFIA zich te lang blijft bezig houden met projecten die overgedragen worden aan een partner in het *Invest in Holland* netwerk. Dit blijkt uit vier interviews. In vergelijking met andere landen is de afwezigheid van een RvC of RvT opvallend. Er is volgens twee stakeholders een mogelijk risico als alleen de ministeries zijn betrokken bij de governance in plaats van een onafhankelijke raad.

Doordat de relevante financiële gegevens niet voorhanden zijn, kunnen we in deze evaluatie eigenlijk weinig tot niets zeggen over de specifieke aanwending van de middelen over de verschillende kernactiviteiten door de NFIA. We kunnen dus ook niets concluderen over hoe zich dat in de tijd heeft gewijzigd bij toenemende budgetten en andere beleidsprioriteiten. Aanbevelingen om de efficiëntie te verhogen kunnen op dit punt daarom dan ook nauwelijks onderbouwd worden. De NFIA lijkt aldus meerdere stakeholders graag ruimte te willen hebben om ook buiten de specifieke doelstellingen activiteiten te kunnen ontplooien. Op zich is dit acceptabel, omdat niet alles binnen doelstellingen te vangen is. Desalniettemin kan een belangrijke slag worden gemaakt in het nader benoemen en meetbaar maken van activiteiten zodat de mogelijke verbeteringen in doelmatigheid beter inzichtelijk worden.

[101] OCO Global (2014), *European IPA benchmarking Study*, Dublin.
[102] OCO Global (2018), *Investment Promotion Agencies Benchmarking Study*, Dublin.

## 6.3 Maatschappelijke Kosten-Baten Analyse (MKBA, overall doelmatigheid)

Idealiter zouden we willen kunnen duiden of het geld dat aan de NFIA wordt besteedt opweegt tegen de baten die per saldo kunnen worden genoteerd. Een volledig maatschappelijke kosten-batenanalyse leek voor deze evaluatie niet haalbaar. Achteraf had dit misschien met gepaste aannames mogelijk geweest, al blijven vooral de indirecte effecten op dit moment nog te weinig grijpbaar.

Er zijn met betrekking tot de positieve en negatieve externe effecten van de investeringen veel onzekerheden. Momenteel is de administratie over inputs niet specifiek. Op de lange termijn kan gezegd worden dat buitenlandse investeringen in eerdere groeiperioden van de Nederlandse economie (1950-nu) beeldbepalend zijn geweest. Dit heeft geleid tot groei van onze welvaart maar ook tot negatieve externe effecten waarvan de kosten (deels) nu nog moeten worden verrekend. Het is onduidelijk hoe de ontwikkeling zou zijn geweest zonder de NFIA.

### 6.3.1 Directe effecten

*Bij elke miljoen NFIA-budget horen 333 directe banen en 20 miljoen aan investeringen*

Het budget van 2010-2015 (zie 6.2.1) kan worden gerelateerd aan de gevonden prestaties in de CBS-statistieken (zie 3.4.2 en 3.4.3). We vinden over de periode van 2010-2015 op een NFIA-totaalbudget van ruim 75 miljoen euro bij CBS na drie jaar een banencreatie van ruim 25.000 fte en ruim 1,5 miljard euro aan investeringen in immateriële en materiële vaste activa. Dat betekent 333 directe banen en 20 miljoen euro aan directe investeringen voor elke miljoen NFIA-budget. De maatschappelijke kosten en baten zijn uiteraard afhankelijk van de andere niet direct gemeten positieve en negatieve externe effecten, ook nog later in de tijd. Het directe effect is in ieder geval een interessant gegeven.

### 6.3.2 Indirecte effecten

*Spill-over tussen sectoren*

Positieve en negatieve *indirecte* effecten in termen van productiviteit, innovatie en maatschappelijke welvaart konden niet in deze evaluatie worden meegenomen in de econometrische analyses. Er is wel ander onderzoek dat met name verticale externe effecten duidt (m.n. toeleveranciers, zie 2.2). Het is niet zeker hoe deze in de Nederlandse context en dan specifiek voor de verschillende regio's en sectoren uitpakken. Dit is uiteindelijk wel af te schatten of nader te onderzoeken, maar dat is hier niet gebeurd.

*Spill-over arbeidsmarkt*

Wanneer effecten van buitenlandse investeringen zouden worden doorgegeven aan andere bedrijven in de waardeketen of aan andere sectoren of markten en daarbij marktimperfecties verminderen, dan is er sprake van additionele indirecte effecten. Ook hiervoor geldt dat wij nu geen gegevens hebben teneinde dit af te schatten.

*Herverdeling van investeringen en toegevoegde waarde naar NL*

Eén van de mogelijke positieve effecten van het werk van de NFIA is een herverdeling van welvaart tussen Nederland en andere landen. We vinden significante resultaten dat Nederland aantrekkelijk wordt gevonden. Dit betekent dat herverdeling van welvaart naar Nederland aannemelijk is. De investeringen komen immers naar Nederland en daarmee komt de toegevoegde waarde naar Nederland in plaats van naar een ander land. De baten van deze herverdeling zijn echter niet zinvol af te schatten. Het heeft in ieder geval niet alleen te maken met de NFIA maar ook met de kosten van het verbeteren van andere vestigingsplaatsfactoren.

### 6.3.3 Overwegingen richting een volgende evaluatie

In voorbereiding op een volgende evaluatie is het zinvol om via econometrische analyses en via specifieke case studies van sectoren te kijken naar wat in de periode vanaf 1990 indirecte en directe effecten van de investeringsstromen waren. Met de CBS-microdata is dit haalbaar. Omdat veel buitenlandse bedrijven ook erg actief zijn op andere Europese markten is het belangrijk om ook te bekijken of productiviteitseffecten buiten Nederland landen.

# 7 Conclusies

## 7.1 Hoofdconclusies vanuit de analyse

De hoofdconclusies op basis van de analyses in deze evaluatie luiden als volgt:

- Het werk van de NFIA correleert positief met extra initiële investeringen, dat wil zeggen de vestiging van nieuwe dochterondernemingen in Nederland.
- Nieuwe buitenlandse vestigingen met hun initiële investering via de NFIA zijn qua productiviteit vergelijkbaar met Nederlandse bedrijven. Ze overleven via de NFIA langer, en ze groeien via de NFIA meer door dan soortgelijke nieuwe buitenlandse vestigingen zonder relatie met de NFIA.
- Het werk van de NFIA correleert positief met méér vervolginvesteringen.
- Nederland trekt méér hoogwaardige investeringen, maar de NFIA leidt niet direct tot extra productieve bedrijven ten opzichte van buitenlandse bedrijven die zonder de NFIA verder investeren. De bedrijven ontwikkelen zich na een vervolginvestering via de NFIA minder goed dan soortgelijke bedrijven zonder contact met de NFIA, mogelijkerwijs omdat de beste bedrijven meer geleidelijk doorgroeien, geen verdere begeleiding of ondersteuning meer nodig hebben of niet meer twijfelen over een andere locatie dan Nederland.
- De coördinatie door de NFIA is van toegevoegde waarde voor het *Invest in Holland* netwerk.
- De NFIA draagt bij aan verbetering van het Nederlandse vestigingsklimaat, o.a. door het signaleren van mogelijke knelpunten.

Op basis van het bovenstaande geldt dat de NFIA in belangrijke mate doeltreffend is. De directe effecten die we vinden zijn positief, maar veranderingen in doelmatigheid zijn niet te bepalen. Om de doelmatigheid te kunnen beoordelen moet de transparantie van de NFIA met betrekking tot de afzonderlijke activiteiten verbeteren.

## 7.2 Discussie

De positieve rol van de NFIA wordt nu afgemeten aan de verwachte directe banen en investeringen. Overige effecten worden wel benoemd, maar niet meegenomen in de besluitvorming. De KPI's zijn niet specifiek gemaakt voor doelgroepen of speerpunten. Ze gelden feitelijk alleen voor het geheel, waardoor bepaalde minder productieve typen investeringen mogelijk meer aandacht krijgen dan wenselijk. Dit zorgt er voor dat de NFIA niet expliciet gericht is op optimalisatie van toegevoegde waarde voor onze economie. Er is bijvoorbeeld extra aandacht voor grote projecten zonder aandacht of weging voor de grotere - of juist kleinere - toegevoegde waarde qua productiviteit. Positieve of negatieve externe en indirecte effecten spelen daarnaast alleen impliciet een rol. Doordat de relevante financiële gegevens niet voorhanden zijn, kunnen we in deze evaluatie niets zeggen over de specifieke aanwending van de middelen over de verschillende kernactiviteiten. We kunnen dus ook niets concluderen over hoe dit zich in de tijd ontwikkelt en hoe dat beter kan.

### *De NFIA helpt bij verlichten van informatie-asymmetrie*

Zonder de NFIA kunnen er informatiegebreken ontstaan bij geïnteresseerde buitenlandse bedrijven m.b.t. de vestigingsplaatsfactoren in Nederland. Het informeren en enthousiasmeren van bedrijven met investeringsplannen en ze in hun deelbeslissingen naar Nederland begeleiden vormt de belangrijkste rol voor de NFIA. De meerwaarde is waarschijnlijk groter voor nieuwe en kleine bedrijven en voor bedrijven met een grote culturele of geografische afstand. Deze effecten worden theoretisch gesteld en vinden we (grofweg) terug in de analyses van de CBS-microdata en de FDI-markets-database.

### *Goede samenwerking en signalering*

Zonder de NFIA zouden er waarschijnlijk meer coördinatiegebreken zijn in de promotie van Nederland en de informatievoorziening van en naar buitenlandse bedrijven. In de jaren 1980 was hierover flink wat te doen. Stakeholders zijn het erover eens dat de NFIA hier nu een centrale en zeer nuttige rol verzorgt, met name in het *Invest in Holland* netwerk. De NFIA zorgt bovendien voor systematische informatie

over verbeterpunten van het Nederlandse vestigingsklimaat waarmee overheden kunnen proberen de locatiefactoren te verbeteren. Nederland doet het op dit punt in internationale vergelijkingen goed.

*Doeltreffendheid lijkt aannemelijk*

De directe bijdrage aan de Nederlandse economie kan voor de investeringen aannemelijk worden gemaakt. Er is meer instroom dan modelmatig verwacht. De effecten zijn alleen deels additioneel doordat er vaak al snel een keuze voor Nederland is. Het leveren van informatie over algemene locatiekenmerken, de specifieke rol van de NFIA in het promoten van Nederland als vestigingslocatie en het specifiek begeleiden van de bedrijven gaan vrijwel altijd samen. Daardoor is voor veel effecten niet uit te sluiten dat de additionele rol van de NFIA relatief beperkt is. Anderzijds grijpt de rol van de NFIA ook aan op vele terreinen van het vestigingsklimaat, waarmee die rol erg lastig is weg te denken.

*Enige additionaliteit is aannemelijk*

De dienstverlening van de NFIA zorgt waarschijnlijk mede voor méér nieuwe buitenlandse investeringen. Dat blijkt uit de positieve waarden voor NFIA-kantoren in de conditionele logit-regressies. Bovendien zegt bijna 25% van de bedrijven dat de dienstverlening van de NFIA expliciet ervoor zorgde dat men niet voor een ander land koos. Daarmee lijkt het in ieder geval waarschijnlijk dat voor een substantieel deel de NFIA van duidelijke meerwaarde was voor het uiteindelijke besluit.

*Doelmatigheid onduidelijk*

De efficiëntie van het instrument is moeilijk te spiegelen aan vergelijkbare instrumenten en ook een internationale vergelijking is lastig. De NFIA presteert qua totale kostenefficiëntie constant en op sommige indicatoren in de top van Europa. In de afgelopen jaren is de slaagkans van gestarte projecten kleiner geworden. Dit komt in ieder geval door de toegenomen concurrentie tussen landen. Mogelijk worden minder gunstige leads ook makkelijker gevonden door de technologische ontwikkelingen van ICT en analyse van *big data*. Voor de analyse van de relatieve doelmatigheid van activiteiten is te weinig informatie beschikbaar. Voor vervolginvesteringen lijkt het huidige systeem suboptimaal omdat de door de NFIA geholpen bedrijven zich minder goed ontwikkelen.

*Invest in Holland werkt*

De meeste indicaties wijzen erop dat het *Invest in Holland* netwerk zich positief ontwikkelt en dat de NFIA hier een belangrijke rol in heeft.

*Signalering werkt, maar follow-up is beperkt*

De bijdrage van de NFIA aan verbeteringen in het vestigingsklimaat wordt als positief ervaren door de stakeholders. De uiteindelijke rol is vooral indirect. De NFIA verzamelt de feedback en speelt deze door naar de diverse departementen. De NFIA heeft geen specifieke verantwoordelijkheid voor de follow-up.

*Nationaal niveau is het juiste niveau*

De NFIA informeert bedrijven en vormt daarmee het uithangbord van het Nederlandse vestigingsklimaat. Het nationale niveau is voor de taken van de NFIA waarschijnlijk het juiste niveau. Bedrijven maken hun locatiekeuze doorgaans zowel grover (‘we willen naar Europa’) als specifieker (‘welke kennis en andere bedrijven zitten dichtbij’). Voor vestigingsplaatsfactoren is het nationale niveau sowieso goed om het aanbod te presenteren. Stakeholders zien weinig thema’s die op een ander niveau beter zouden werken. Regio’s en locaties hebben nog ruimte om zich te profileren en te ontwikkelen. Het Europese niveau lijkt nog een brug te ver door de grote tegenstrijdigheid van belangen.

## 7.3 Slotconclusie

De algemene conclusie luidt dat het aannemelijk is dat de NFIA een **economisch legitieme taak** verricht, en dat het waarschijnlijk is dat zij daarbij **grotendeels doeltreffend** werkt. De **doelmatigheid** is niet goed te beoordelen mede door het ontbreken van financiële detailgegevens. Gemiddeld wordt in de evaluatieperiode per besteding van 3.000 euro aan belastinggeld na drie jaar één directe baan en 60.000 euro aan directe investeringen in materiële en immateriële activa uit het buitenland naar Nederland gemeten. Relevante indirecte positieve en negatieve effecten zijn niet nader onderzocht.

# 8 Aanbevelingen

De aanbevelingen van deze evaluatie richten zich op de volgende vragen:

a) Op welk type nieuwe bedrijven kan de NFIA zich het beste richten in de acquisitie?
b) Zijn er bedrijven te benoemen die het meest bijdragen aan de economische groei en/of andere maatschappelijke uitdagingen?
c) Hoe kan de NFIA de doeltreffendheid en doelmatigheid van de interventies vergroten, met behoud en/of aanscherping van de doelstellingen?
d) Hoe kan de NFIA mogelijk het *Invest in Holland* netwerk beter laten werken?
e) Hoe kan de NFIA mogelijk beter bijdragen aan de signalering en uitwerking van verbeterpunten voor het Nederlandse vestigingsklimaat?

## 8.1 Meer doeltreffendheid en betere selectie

De doeltreffendheid zal kunnen verbeteren door meer concreet in de acquisitie te richten op investeringen met meerwaarde voor de Nederlandse economie. Dit geldt in de acquisitie van nieuwe initiële investeringen, en ter ondersteuning van investeringen in uitbreiding en retentie. Momenteel wordt beperkt gestuurd op de doeltreffendheid van afzonderlijke activiteiten. Additionaliteit van inspanningen om meer bedrijven met strategische toegevoegde waarde te werven is nog niet aan te tonen.

*Verbeter prestatiemeting*

Ontwikkel een format voor het uitvragen van meer precieze prognoses bij de bedrijven.

- Verwachtingen bij bedrijven zijn qua banengroei en investeringsbedragen doorgaans te hoog.
- Vraag om een extra bijstelling van de prognoses na zes maanden.
- Splits de raming van investeringen tussen CBS-definitie en andere kapitaaluitgaven.

*Verbeter projectselectie*

Begeleid projecten intensiever daar waar de NFIA extra verschil kan maken.

- Extra aandacht voor selectie zal helpen. De conversie van gestart traject en bevestigingsbrief is de laatste jaren verminderd. Dit kent externe oorzaken, maar extra aandacht voor selectie zal de doeltreffendheid toch ook kunnen verbeteren.
- Toets bij aanvang de informatiebehoefte bij de bedrijven en beperk dienstverlening aan bedrijven waar de NFIA weinig verschil zal maken.
- Neem in de targets nog veel meer kwaliteitsaspecten op. Hiermee kan veel meer werk gemaakt worden van het primair aantrekken van investeringen met toegevoegde waarde voor Nederland, met spill-overs en met hoogwaardige werkgelegenheid, gelieerd aan de topsectoren en de gedefinieerde maatschappelijke uitdagingen. Door de huidige targets is er waarschijnlijk te veel aandacht voor grote projecten, vaak ongeacht of die al dan niet meer of minder toegevoegde waarde leveren qua productiviteit.

*Intensiever en selectiever acquisitiebeleid is wenselijk*

Intensiever en selectiever acquisitiebeleid zal kunnen lonen. Echter, ‘winnende’ bedrijven laten zich niet bij voorbaat selecteren of benoemen. Toch kan de NFIA uiteindelijk bedrijven selecteren waarvan de kans groter is dat zij positief bijdragen, bijvoorbeeld omdat zij in een groeiende waardeketen zitten, omdat zij bereid zijn dóór te investeren in de kennisontwikkeling, of omdat zij bereid zijn bij te dragen aan R&D richting maatschappelijke uitdagingen. Het is belangrijk om stappen te maken in het beter verdelen van de aandacht en inspanningen zodat de netto bijdrage aan de maatschappelijke doelstellingen maximaal is. Selectievere instrumenten die aangrijpen op versterking van de economie lijken daarmee wenselijk. Voor een generiek instrumentarium zoals dat tot nu is gehanteerd, is de rechtvaardiging waarschijnlijk steeds minder eenduidig, omdat het maatschappelijk belang dat wordt gehecht aan de externe effecten toeneemt. Dit geldt zeker voor de mogelijke indirecte effecten en de rol die deze effecten spelen in het behalen van de klimaatdoelstellingen. Nederland kent mogelijk vanwege haar omvang, ligging en handelsfocus meer netto voordelen van buitenlandse investeringen dan andere

landen, maar in toenemende mate is selectiviteit geboden om de netto positieve effecten te borgen, en de mogelijk toekomstige negatieve effecten te beperken. Een toets op deze positieve en negatieve effecten is gewenst. Er zijn vrijwel altijd zowel positieve als negatieve effecten van de buitenlandse investeringen. Per saldo positieve externe effecten zijn zeer waarschijnlijk nog steeds aannemelijk voor veel, maar niet voor alle nieuwe investeringen in Nederland. De Nederlandse economie is voor haar gezondheid en groei gebaat bij productieve en technologisch geavanceerde buitenlandse bedrijven die direct en indirect bijdragen aan een betere toekomst. De vestiging van buitenlandse bedrijven kan hier nog decennialang een logische exponent van zijn, maar er zijn ook negatieve effecten relevant, zeker van bepaalde typen bedrijven. Deze moeten vanaf nu nog beter worden afgewogen.

*EZK moet specifiekere criteria ontwikkelen*

De prestatiecriteria zijn nu erg algemeen opgesteld. Dat zorgt nu waarschijnlijk voor foute prikkels: enkele grote projecten in geld of mensen zijn 'gewenst' om de doelen te halen. Meer aandacht is nodig voor de zogenoemde *best estimate* en de zogenoemde *range* hoe projecten naar verwachting bijdragen aan toekomstige productiviteit, het ecosysteem en het pad voor de oplossing van maatschappelijke uitdagingen. De effectiviteit moet beter gerapporteerd worden: wat is er niet gerealiseerd, mogelijk via een steekproefsgewijze evaluatie van de directe ontwikkeling en de indirecte effecten van de investeringen die bijv. 3 jaar geleden zijn aangetrokken (omdat die projecties als totaal veel lager uitpakken). Ook een uitsplitsing van projecten naar target-thema's moet structureel worden, in de dialoog met EZK en BZ. De ministeries moeten hierbij met duidelijkere aanwijzingen komen welke investeringen gewenst of minder gewenst zijn met name in het licht van voortgang op de maatschappelijke uitdagingen. De capaciteit kan daarop worden aangepast, en daarmee kunnen de ministeries zorgen voor een vestigingsklimaat dat dit helpt ondersteunen. Zeker bij vervolginvesteringen kunnen mogelijk uitdrukkelijke wensen bij de bedrijven worden neergelegd.

*Het is nodig om systematisch maatschappelijke baten en lasten in te schatten*

Er is op dit moment een lage objectivering van de effecten en de kwantitatieve KPI's zijn niet specifiek gemaakt. Dit zorgt ervoor dat de NFIA afwegingen maakt die niet gericht zijn op een optimale toegevoegde waarde voor onze economie. Er is bijvoorbeeld extra aandacht voor grote projecten ongeacht welke toegevoegde waarde deze leveren, voor innovatie of voor productiviteit. De harde targets van de NFIA lijken er soms toe te leiden dat de NFIA zich lang blijft bemoeien met buitenlandse projecten die overgedragen worden aan een partner in *Invest in Holland*. De potentiële impact van de NFIA is groot, zeker als additionaliteit bij maatschappelijke uitdagingen aannemelijk kan zijn. De uitvoeringskosten zijn i.r.t. de potentiële output beperkt, echter, bedrijven investeren niet *door* de NFIA, en ook maar deels *door* het vestigingsklimaat. Bedrijven worden 'geassisteerd' om bij hun zakelijke en soms emotionele beslissingen Nederland serieus te overwegen. De maatschappelijke baten en lasten zitten nu slechts beperkt in de output waarop de NFIA wordt afgerekend. Dat zou meer moeten. Dit vraagt om een slimmere meetmethode waarbij per maatschappelijke uitdaging wordt geprioriteerd.

*Projectselectie in relatie tot resultaten*

De evaluatie signaleert dat de NFIA-activiteiten bij de initiële investeringen zorgen voor extra kwantiteit ten opzichte van andere landen en voor extra kwaliteit van buitenlandse investeringen ten opzichte van soortgelijke investeringen die zonder de NFIA naar Nederland komen. Er is sprake van agglomeratie-effecten tussen bedrijven. De evaluatie signaleert dat de NFIA-activiteiten bij de vervolginvesteringen zorgen voor extra kwantiteit ten opzichte van andere landen maar mogelijk niet voor extra kwaliteit van buitenlandse investeringen ten opzichte van soortgelijke investeringen die zonder de NFIA naar Nederland komen. Er is in Nederland sprake van systematische versterkende effecten zowel tussen als per bedrijf. Dit zelfversterkend effect geldt voor vrijwel voor alle sectoren en bedrijfsactiviteiten en is iets waar de NFIA en haar partners in rol bij spelen.

## 8.2 Meer doelmatigheid en betere organisatie

Om de doelmatigheid in de toekomst beter te kunnen bepalen en om vervolgens ook te kunnen waarborgen dat budgetten optimaal worden besteed, zal de financiële registratie en transparantie van de NFIA met betrekking tot de activiteiten en aanwending van de middelen moeten verbeteren.

*Verbeter de financiële administratie*
Introduceer systematische administratie qua input op projectbasis.

- De activiteiten op de kernactiviteiten kunnen veel transparanter gemaakt worden zodat ook op basis van harde cijfers aan doelmatigheid kan worden gewerkt.
- Administreer duidelijk waar additioneel toegekende budgetten aan besteed worden.

*De samenwerking verder versterken*
Onderzoek de haalbaarheid van nog meer intensieve samenwerking in het *Invest in Holland* netwerk.

- Er is hier directe meerwaarde bij verscherping van de doelstellingen zodra het lukt om:
  - netto te verwachten regionale en nationale effecten samen te optimaliseren.
  - investeringsprojecten met beperkte positieve effecten te minimaliseren.
  - te komen tot nog betere afspraken over wat wel en niet via de NFIA moet lopen.

*Signalering m.b.t. verbeteringen vestigingsklimaat: meer aandacht voor follow-up-actie*
De follow-up op gesignaleerde knelpunten moet beter worden geborgd.

- De signaleringsfunctie van de NFIA wordt als zeer nuttig ervaren.
- De functie is echter nog onvoldoende ingebed in de beleidskolom.
- Het is wenselijk actiepunten beter op te volgen of onderbouwd af te sluiten samen met de verantwoordelijke ministers.

## 8.3 Nieuwe doelgroepen en maatschappelijke meerwaarde

Tot slot is het goed om in de komende evaluatieperiode te starten en waar mogelijk te experimenteren met beleidsmaatregelen zodat er uiteindelijk ook meer zicht op effectiviteit in het verhelpen van marktfalen kan worden bereikt. Dit kan onder meer via het intensiveren van activiteiten in bepaalde deelsectoren in bepaalde regio's in landen, terwijl andere deelsectoren en regio's in landen gelijk worden gehouden. Op minimaal vier terreinen liggen specifieke kansen. Ten eerste: starten met dienstverlening aan jonge bedrijven en bedrijven die zijn gericht op business development (venture capital). Dit valt nu niet binnen het werkveld van de NFIA. Aangezien er nu geen actief beleid is, zouden voor specifieke combinaties van deelsectoren en regio's in landen projecten kunnen worden opgezet. Door regionale of sectorale segmentatie in controle- en behandelgroepen kan extra inzicht in effectiviteit ontstaan voor deze aanvullende ondernemingstypen. Ten tweede: starten met extra budget voor de investeringstypen waarbij de effectiviteit internationaal gezien groot lijkt te zijn. Op basis van de analyses in deze evaluatie zou dit gaan om extra aandacht voor retentie-investeringen en voor de in- en verkoopactiviteiten van maakbedrijven. Ten derde: overweeg in cycli deels te rouleren met activiteiten van NFIA-kantoren binnen landen en werelddelen. Hierdoor kan de additionaliteit en causale effectiviteit worden aangetoond en verbeterd. Ten vierde: experimenteer met verschillende targets per sector en/of type bedrijfsactiviteit. Ook hierdoor kan impact op het verhelpen van marktimperfecties worden getoond en zal de algemene doeltreffendheid (en doelmatigheid) omhoog kunnen via gefundeerde beleidskeuzes.

Om na de volgende evaluatieperiode nadrukkelijk te kunnen aantonen dat marktfalen wordt opgelost, moeten bovenstaande aanbevelingen slim wordden uitgewerkt. Dit heeft betrekking op de breedte van de activiteiten en de wijze waarop effectiviteit van beleid kan worden gemaximaliseerd. De verbreding naar jonge bedrijven en de verdieping naar specifieke investeringstypen kunnen voor meer effectiviteit zorgen. Een betere prestatiemeting, projectselectie en organisatie horen hier één op één bij.

*Suggesties voor nader onderzoek*

- *Nadere analyse van de spillover- en agglomeratie-effecten*.
  Met de CBS-microdata kunnen er met een tijdshorizon van minimaal 1990-2018 nadere analyses worden gedaan. Onderzoek naar de verschillen tussen sectoren en de directe en indirecte effecten in de waardeketens zou tot rijkere inzichten leiden, waarmee beleid doelgerichter kan worden gemaakt. Het is beter om hier *niet* mee te wachten tot na de volgende evaluatieperiode.

- *Koppeling internationale data IBM-PLI.*
  Voor deze evaluatie bleek het ondoenlijk om te komen tot een internationale dataset met controle en koppeling voor NFIA-betrokkenheid op microniveau. Mogelijk is dit in samenwerking met IBM-PLI op termijn wel mogelijk. Hiermee zou de beste data kunnen worden benut.

- *Verbeteringen variabelen in evaluatie*
  Voor deze evaluatie is bij meerdere locatiefactoren voor een vrij eenvoudige definitie gekozen. Voor de toegang tot markten en voor de marktomvang zou beter ook de omvang van omliggende regio's kunnen worden meegenomen. Dit geldt ook voor de toegang tot zee- en luchthavens. Wanneer deze locatiefactoren in een nabijgelegen regio beschikbaar zijn, weegt dit mee in de aantrekkelijkheid van de regio. Andere maatstaven die nu alleen op landelijk niveau beschikbaar waren en te weinig varieerden, zouden met extra bewerkingen meegenomen kunnen worden (bv. fysieke infrastructuur, digitale infrastructuur, prijzen van energie, reistijden en afstand).

De laatste aanbeveling van deze evaluatie is om te starten met nieuwe begrenzingen en prestatiemaatstaven voor de acquisitie van directe buitenlandse investeringen en voor extra inspanningen in het genereren van vervolginvesteringen met een zo groot mogelijke toegevoegde waarde voor de Nederlandse economie. Daarmee kan marktfalen steeds beter worden opgelost.

*Suggesties voor nieuw beleid en experimenten*

- *Jonge bedrijven en ook gericht op new business development*
  In branches met veel dynamiek is het goed om te starten met nieuwe mixes van acquisitie-inspanningen waarbij start-ups, scale-ups en VCs aandacht krijgen. Hierbij is de effectiviteit van activiteiten nog onbekend. Al doende moeten marktimperfecties steeds beter worden bestreden.
- *Retentie Europese centra en werving nieuwe maakbedrijven*
  Tijdens de gesprekken in het Investor Relations Programma is het goed om nog beter door te vragen m.b.t. kansen/bedreigingen voor verplaatsing van of naar Nederland. Dit geldt vooral bij bedrijven met meerdere Europese vestigingen waarbij de Nederlandse al dan niet al als Europees hoofdkantoor functioneert. Vooral omdat gebleken is dat juist het aanblijven van buitenlandse bedrijven in Nederland ook kan zorgen voor extra doorgroei na de keuze om te blijven. Daarnaast bleek in de analyses van deze evaluatie dat nieuwe vestigingen van maakbedrijven extra gevoelig zijn voor de activiteiten van de NFIA-kantoren. Het loont om dit uit te bouwen.
- *Rouleren NFIA-kantoren*
  Een experiment met enkele roulerende kantoren is zinvol. Hiermee kan de effectiviteit van het verhelpen van de informatieasymmetrie worden verbeterd. Waar je een kantoor verplaatst ontstaat een controlegroep. Hierbij kan gericht in perioden van bv acht jaar additionaliteit worden beoordeeld. Nu wordt vaak aangenomen dat doorwerken op dezelfde voet optimaal is.
- *Andere grenzen en andere prestatiemaatstaven voor maatschappelijke uitdagingen*
  In het licht van de maatschappelijke uitdagingen is het goed om voor productiviteit, innovatie en andere doelstellingen in relatie tot de uitdagingen te starten en zo mogelijk te experimenteren met aanvullend beleid gericht op het werven van specifieke bedrijven of organisaties die een aanvulling vormen voor Nederland. Momenteel zijn er waarschijnlijk vooral op deze terreinen informatiegebreken bij buitenlandse bedrijven met betrekking tot de Nederlandse markt en de mate waarin deze markt verschilt van de respectievelijke thuismarkt. Er wordt mogelijk vaak onterecht gekozen voor locaties met een grotere nationale thuismarkt zoals London of Berlijn. Actief beleid vanuit de maatschappelijke uitdagingen is aan te bevelen. Hierbij zal het soms ook om kleine bedrijven onder de grens van 5 FTE gaan en hierbij zal het soms gaan om nieuwe conbinaties van Nederlandse en buitenlandse bedrijven.

# 9 Bijlage 1 Beschrijving databronnen

Deze bijlage bevat de beschrijving van de bronnen en onderzoeksmethoden voor deze evaluatie. De bronnen zijn de volgende zeven: (a) wetenschappelijke bronnen, eerder internationaal empirisch onderzoek en beleidsrapporten, (b) analyse van gegevens uit Achilles, het gedeelde CRM-systeem dat de NFIA gebruikt, (c) analyse van CBS microdata van alle Nederlandse en internationale bedrijven in Nederland (al dan niet geassisteerd door de NFIA), (d) analyse van de gegevens uit FDI-markets (bedrijven die al dan niet voor Nederland hebben gekozen om te investeren), (e) enquête onder buitenlandse bedrijven die gebruik hebben gemaakt van de dienstverlening van de NFIA (bedrijven die al dan niet naar Nederland zijn gekomen om te investeren) en (f) interviews onder opdrachtgevers, stakeholders en partners van de NFIA.

## 9.1 Wetenschappelijke literatuur en eerder beleidsonderzoek

Voor het duiden van de legitimiteit van de activiteiten van de NFIA hebben we wetenschappelijke literatuur geanalyseerd. Hiertoe is met name gezocht via scholar.google.com. De thema's uit deze evaluatie hebben in de loop der jaren veel wetenschappelijke aandacht gekregen. De wetenschappelijke inzichten zijn vooral terug te vinden in de discussie van de legitimiteit. Daarnaast hebben wij methodologisch kunnen putten uit eerder onderzoek en zijn eerdere studies van internationale investeringsstromen zeer nuttig en relevant gebleken.

## 9.2 NFIA-database en CBS-analyse van realisatie van prestaties

### 9.2.1 NFIA-database

*Wat zit er in?*

De NFIA-database Achilles bevat gegevens over leads naar en realisaties van buitenlandse investeringen die Nederland overwegen als vestigingsland. De belangrijkste project- en contactgegevens worden via de database gedeeld binnen de NFIA en het *Invest in Holland* netwerk. Er zijn gegevens over alle gestarte begeleidingstrajecten beschikbaar.

*Wat kunnen we ermee?*

De database biedt de mogelijkheid om te duiden hoe de activiteiten en prestaties van de NFIA zich ontwikkelen. Het biedt ook de mogelijkheid om via een koppeling met CBS-gegevens te analyseren in hoeverre de prognoses van de bedrijven die zijn opgenomen in de bevestigingsbrieven ook worden gehaald. In de hoofdtekst staat dit uitgebreid omschreven. Hieronder staat de nadere analyse per type project nog eens nader beschreven.

### 9.2.2 Realisatie van NFIA-banen in CBS-microdata

*Realisatie van banen is meestal lager dan volgens de bevestigingsbrieven*

Onderstaande Tabel 11 betreft specifiek de initiële investeringen, dat wil zeggen investeringen van bedrijven die nog geen vestiging in Nederland hadden. Per jaar is tussen de 10% en 20% van de bedrijven na drie jaar niet (meer) operationeel. Na zes jaar is ongeveer 40% niet meer operationeel. Deze uitval is lager dan het aandeel bij soortgelijke buitenlandse bedrijven die niet via de NFIA naar Nederland komen, zie Tabel 8 en de bijbehorende discussie in hoofdstuk 4. De uitval is ook lager dan bij gewone starters onder alle Nederlandse bedrijven.[103] In paragraaf 3.4 is gewerkt met de totalen voor alle beschikbare jaren. Als je de voorspelde en gerealiseerde banen voor de overlevende vestigingen vergelijkt, dan is banencreatie na 3-6 jaar dus lager dan de voorspelde werkgelegenheid uit de bevestigingsbrieven.

*Meeste bedrijven halen de doelen niet. Een kleine groep bedrijven overtreft zichzelf ruimschoots*

Van rechts naar links kijkend in onderstaande Tabel 11 bereikt per jaar 8% tot 22% de eigen banendoelen binnen drie jaar. Per jaar bereikt 22% tot 26% de eigen doelen na zes jaar. De totale som van de prognoses van de bedrijven die nog bestaan en ook de totale som van alle oorspronkelijk gekoppelde

[103] Zie o.a.: https://www.cbs.nl/nl-nl/maatwerk/2016/10/startende-ondernemers-naar-sector-2007-2014

initiële NFIA-bedrijven wordt alleen vanuit startjaar 2013 ruim gehaald. Dit is dankzij enkele bedrijven met (zeer) grote groei. In de meeste andere jaren wordt na drie jaar iets meer dan 50% van de gezamenlijke ambitie gehaald, en niet 100%. Dit alles middelt tot de 68% uit paragraaf 4.4.

In 2011 en 2012 bereikte slechts 8-11% van de bedrijven haar eigen doelen. De bedrijven uit 2014 hadden weinig positieve uitschieters, waardoor zij samen slechts ongeveer 30% van de gezamenlijke doelen haalden. Na zes jaar is vanuit startjaren 2010-2012 de banencreatie grofweg op het peil van de gezamenlijke brieven van de bedrijfsvestigingen die nog bestaan (86%-108%). Dit betreft ongeveer 60% van de oorspronkelijke starters zoals die zijn gekoppeld in de statistieken. Door deze 60% van de bedrijven wordt na zes jaar in totaal 55% tot 80% bereikt van de totale prognose voor drie jaar uit de bevestigingsbrieven van de NFIA-bedrijven die werden gekoppeld.

*Tabel 11 Banen van initiële projecten, d.w.z. buitenlandse bedrijven, nieuw in Nederland, ondersteund via de NFIA*

| Prognose over 3 jaar, uit brief gekoppeld | | | Ultimo na 3 jaar in microdata (overlevers) | | | Na 3 jaar | Na 3 jaar | Na 3 jaar |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Aantal bij CBS gekoppeld | Gem. aantal fte beoogd (prognoses) | Aantal in data | Realisatie gem. aantal fte CBS | Gem. aantal fte groep in data (prognoses) | % banen gerealiseerd t.o.v. som prognoses | % banen t.o.v. som prognoses overlevers | % dat individuele banenprognose haalt |
| 2010 | 86 | 15,8 | 72 | 9,9 | 16,3 | 52% | *61%* | *22%* |
| 2011 | 99 | 14,4 | 84 | 8,6 | 14,9 | 51% | *58%* | *11%* |
| 2012 | 100 | 15,6 | 89 | 9,1 | 16,1 | 52% | *57%* | *8%* |
| 2013 | 90 | 23,1 | 81 | 34,5 | 25,4 | **134%** | ***136%*** | *15%* |
| 2014 | 94 | 22,5 | 85 | 7,3 | 23,6 | 29% | *31%* | *12%* |
| 2015 | 106 | 26,6 | 96 | 16,2 | 28,8 | 55% | *56%* | *17%* |
| Prognose over 3 jaar, uit brief gekoppeld | | | Ultimo na 6 jaar in microdata (overlevers) | | | Na 6 jaar | Na 6 jaar | Na 6 jaar |
| | Aantal bij CBS gekoppeld | Gem. aantal fte beoogd (prognoses) | Aantal in data | Realisatie gem. aantal fte CBS | Gem. aantal fte groep in data (prognoses) | % banen gerealiseerd t.o.v. som prognoses | % banen t.o.v. som prognoses overlevers | % dat individuele banenprognose haalt |
| 2010 | 86 | 15,8 | 50 | 17,7 | 18,0 | 65% | **98%** | *26%* |
| 2011 | 99 | 14,4 | 56 | 13,8 | 16,0 | 54% | 86% | *23%* |
| 2012 | 100 | 15,6 | 59 | 20,8 | 19,2 | 79% | **108%** | *22%* |

*Bron: CBS Microdata, bewerking MIR/SEOR.*

### *Banen van vervolginvesteringen*

Ook voor de vervolginvesteringen kunnen we naar de CBS-data kijken. Het is hierbij niet te duiden welke banen dankzij het NFIA-project en welke autonoom erbij zijn 'gegroeid'(of gekrompen). In de onderstaande Tabel 12 is te zien dat van jaar op jaar tussen de 11% en 22% van de bedrijven met een uitbreiding na drie jaar de eigen werkgelegenheidsdoelen haalt. Na zes jaar is dit 30%-48%. Na drie jaar is één op de tien bedrijven niet meer terug te vinden in de statistiek, na zes jaar is dat gemiddeld één op de vijf. In hoofdstuk 4 gingen de percentages over de totalen voor alle beschikbare jaren.

De gezamenlijke doelen worden door de gehele groep uitbreidingsinvesteringen ook niet gehaald. Gemiddeld wordt per jaar tussen de 29% en 70% bereikt van wat de overblijvende bedrijven samen hadden verwacht. Dit middelt tot de 51% uit paragraaf 4.4.

De prestaties zijn niet geheel onverwacht. Dit heeft onder meer de maken met een gebruikelijke 'gekleurde bril' bij betrokken ondernemers. Deze overmoed is een bekend verschijnsel in de literatuur over ondernemersverwachtingen: overmoed[104] en zelfoverschatting.[105]

[104] Malmendier, U. & Tate, G. (2005). CEO overconfidence and corporate investment. *Journal of Finance*, 60(6), 2661-2700.
[105] Arabsheibani, G., De Meza, D., Maloney, J. & B. Pearson (2000). And a vision appeared unto them of a great profit: evidence of self-deception among the self-employed. *Economics Letters*, 67(1), 35-41.

*Tabel 12 Banen (fte) van vervolginvesteringen (uitbreidingsinvesteringen), ondersteund via de NFIA*

| Prognose over 3 jaar, uit brief gekoppeld | | | Ultimo na 3 jaar in microdata (overlevers) | | | Na 3 jaar | Na 3 jaar | Na 3 jaar |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Aantal bij CBS gekoppeld | Gem. aantal fte beoogd (prognoses) | Aantal in data | Realisatie gem. aantal fte CBS | Gem. aantal fte groep in data (prognoses) | % banen gerealiseerd t.o.v. som prognoses | % banen t.o.v. som prognoses overlevers | % dat individuele banenprognose haalt |
| 2010 | 31 | 30,9 | 28 | 20,4 | 29,0 | 60% | 70% | 21% |
| 2011 | 33 | 30,8 | 27 | 12,8 | 32,6 | 34% | 39% | 11% |
| 2012 | 28 | 30,2 | 27 | 18,5 | 31,1 | 59% | 59% | 22% |
| 2013 | 33 | 46,9 | 30 | 12,8 | 45,0 | 25% | 29% | 13% |
| 2014 | 42 | 51,2 | 39 | 33,0 | 53,0 | 60% | 62% | 18% |
| 2015 | 49 | 43,8 | 45 | 23,0 | 45,9 | 48% | 50% | 22% |
| Prognose over 3 jaar, uit brief gekoppeld | | | Ultimo na 6 jaar in microdata (overlevers) | | | Na 6 jaar | Na 6 jaar | Na 6 jaar |
| | Aantal bij CBS gekoppeld | Gem. aantal fte beoogd (prognoses) | Aantal in data | Realisatie gem. aantal fte CBS | Gem. aantal fte groep in data (prognoses) | % banen gerealiseerd t.o.v. som prognoses | % banen t.o.v. som prognoses overlevers | % dat individuele banenprognose haalt |
| 2010 | 31 | 30,9 | 20 | 28,8 | 33,7 | 60% | 85% | 30% |
| 2011 | 33 | 30,8 | 23 | 36,0 | 34,8 | 81% | **104%** | 30% |
| 2012 | 28 | 30,2 | 25 | 31,6 | 32,0 | 94% | 99% | 48% |

*Bron: CBS Microdata, bewerking MIR/SEOR*

Na zes jaar wordt ook bij de vervolginvesteringen uit 2010-2012 tussen de 85% en 104% van de totale prognoses van de bedrijven die nog bestaan bereikt. Van de prognoses van uitbreidingsinvesteringen van alle gekoppelde NFIA-bedrijven wordt na zes jaar in totaal 60%-94% bereikt.

### *Retentieprojecten realiseren méér banen dan beoogd*

Een laatste categorie van projecten betreft de zogenoemde retentieprojecten. Dit zijn projecten waarbij een bedrijf de keuze overweegt om de Nederlandse bedrijfsactiviteiten te verplaatsen naar een ander land. Hierbij tellen banen die behouden worden als prestatie. We kunnen ook hier niet duiden welke banen dankzij het NFIA-project en welke autonoom erbij zijn 'gegroeid'(of gekrompen). CBS staat niet toe om informatie uit kleine aantallen koppelingen verder te publiceren. Daarom zijn verschillende jaren samengenomen zodat we geen problemen met de privacy hebben. Hieruit blijkt dat voor de retentieprojecten de banenprognoses al na drie jaar ruim worden overtroffen. Vaak betekent het blijven van het bedrijf in Nederland dat er een aanvullende uitbreiding plaatsvindt en/of dat bedrijfsactiviteiten uit andere landen naar Nederland worden verplaatst. Bij de retentieprojecten geldt dat ruim de helft van de projecten haar doelen niet haalt. De andere helft overtreft de doelen echter ruimschoots.

*Tabel 13 Prognose vs. realisatie van retentie-investeringen 2010-2015, ondersteund via de NFIA*

| Prognose over 3 jaar, uit brief (gekoppeld) | | | Ultimo na 3 jaar in microdata (overlevers) | | | Na 3 jaar | Na 3 jaar | Na 3 jaar |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Aantal bij CBS gekoppeld | Gem. aantal fte beoogd (prognoses) | Aantal in data | Realisatie gem. aantal fte CBS | Gem. aantal fte groep in data (prognoses) | % banen gerealiseerd t.o.v. som prognoses | % banen t.o.v. som prognoses overlevers | % dat individuele prognose haalt |
| 2010-2015 | 74 | 134,6 | 71 | 198,3 | 135,1 | **141%** | **147%** | 45% |
| Prognose over 3 jaar, uit brief (gekoppeld) | | | Ultimo na 6 jaar in microdata (overlevers) | | | Na 6 jaar | Na 6 jaar | Na 6 jaar |
| | Aantal bij CBS gekoppeld | Gem. aantal fte beoogd (prognoses) | Aantal in data | Realisatie gem. aantal fte CBS | Gem. aantal fte groep in data (prognoses) | % banen gerealiseerd t.o.v. som prognoses | % banen t.o.v. som prognoses overlevers | % dat individuele prognose haalt |
| 2010-2012 | 21 | 135,4 | 19 | 193,6 | 136,4 | **129%** | **142%** | 53% |

*Bron: CBS Microdata, bewerking MIR/SEOR.*

## 9.2.3 Realisatie van investeringen in materiële en immateriële vaste activa

### *Verdieping: Lagere realisaties van de initiële investeringen van NFIA-bedrijven*

Uit onderstaande Tabel 14 blijkt dat er lagere investeringsbedragen volgens CBS-maatstaven worden gerealiseerd dan de door de NFIA verzamelde prognoses. Dit ligt deels aan een verschil in definitie. Met name speelt een rol dat een deel van de afgesproken investeringen buiten Nederland zal worden geboekt.

De verschillen tussen prognose en realisatie zijn bij de initiële investeringen fors. De gerealiseerde investeringen in immateriële en materiële vaste activa zijn voor de initiële investeringsprojecten lager dan de door de NFIA verzamelde prognoses (zie Tabel 14). Per bedrijf bereikt meestal minder dan 10% na drie jaar de investeringsniveaus van de brief. In totaal wordt tussen 3% en 28% bereikt. Na zes jaar staat 4% tot 10% de investeringsniveaus in de statistiek zoals geraamd in de bevestigingsbrieven. Voor de groep 'overlevers' geldt dat deze groep 31% tot 85% van de totale prognosesom weet te bereiken. Van de totale som van de gekoppelde uitbreidingsinvesteringen is dit in 2010-2012 van 15% tot 41%.

*Tabel 14 Investeringsbedragen van initiële projecten, d.w.z. door buitenlandse bedrijven, nieuw in Nederland, via de NFIA*

| Prognose over 3 jaar, uit brief gekoppeld | | | Ultimo na 3 jaar in microdata (overlevers) | | | Na 3 jaar | Na 3 jaar | Na 3 jaar |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Aantal bij CBS gekoppeld | Gem. Bedrag in MM beoogd (prognoses) | Aantal in data | Realisatie gem. som investeringen | Gem. Bedrag in MM binnen groep (prognoses) | % banen gerealiseerd t.o.v. som prognoses | % banen t.o.v. som prognoses overlevers | % dat individuele prognose haalt |
| 2010 | 86 | 1,56 | 72 | 0,05 | 1,61 | 2% | 3% | 7% |
| 2011 | 99 | 2,50 | 79 | 0,18 | 2,56 | 6% | 7% | 8% |
| 2012 | 100 | 1,07 | 69 | 0,27 | 0,96 | 17% | 28% | 4% |
| 2013 | 90 | 3,28 | 73 | 0,95 | 3,50 | 23% | 27% | 1% |
| 2014 | 94 | 1,07 | 85 | 0,21 | 1,01 | 18% | 21% | 26% |
| 2015 | 106 | 2,02 | 96 | 0,21 | 2,58 | 9% | 8% | 19% |
| Prognose over 3 jaar, uit brief gekoppeld | | | Ultimo na 6 jaar in microdata (overlevers) | | | Na 6 jaar | Na 6 jaar | Na 6 jaar |
| | Aantal bij CBS gekoppeld | Gem. Bedrag in MM beoogd (prognoses) | Aantal in data | Realisatie gem. som investeringen | Gem. Bedrag in MM binnen groep (prognoses) | % banen gerealiseerd t.o.v. som prognoses | % banen t.o.v. som prognoses overlevers | % dat individuele prognose haalt |
| 2010 | 86 | 1,56 | *50* | 1,10 | 1,58 | 41% | 70% | 10% |
| 2011 | 99 | 2,50 | *51* | 0,73 | 2,36 | 15% | 31% | 4% |
| 2012 | 100 | 1,07 | *46* | 0,88 | 1,03 | 38% | 85% | 7% |

*Bron: CBS Microdata, bewerking MIR/SEOR.*

### *Bij vervolginvesteringen zijn de bedragen dichterbij de prognoses. Na zes jaar worden ze ook bereikt*

Voor de vervolginvesteringen is er een kleiner verschil tussen realisatie en prognose. Tussen 15% en 29% heeft na drie jaar de eigen gestelde investeringsdoelen bereikt in de CBS-cijfers. Voor de prestaties ten opzichte van het totaal van de "overlevers" en het totaal van alle gekoppelde uitbreidingsinvesteringen geldt een grotere spreiding. Het varieert van 8% vanuit investeringsjaar 2014 tot 53% voor investeringsjaar 2010. Na zes jaar is 63% tot 87% van de gezamenlijke prognoses gerealiseerd. Daarmee worden met enige vertraging redelijk vergelijkbare investeringsniveaus bereikt.

*Tabel 15 Prognose vs. realisatie van vervolginvesteringen (uitbreiding), ondersteund via de NFIA*

| Prognose over 3 jaar, uit brief gekoppeld | | | Ultimo na 3 jaar in microdata (overlevers) | | | Na 3 jaar | Na 3 jaar | Na 3 jaar |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Aantal bij CBS gekoppeld | Gem. Bedrag in MM beoogd (prognoses) | Aantal in data | Realisatie gem. som investeringen | Gem. Bedrag in MM binnen groep (prognoses) | % banen gerealiseerd t.o.v. som prognoses | % banen t.o.v. som prognoses overlevers | % dat individuele prognose haalt |
| 2010 | 31 | 18,11 | 29 | 9,05 | 17,16 | 47% | 53% | 28% |
| 2011 | 33 | 38,54 | 26 | 3,99 | 39,24 | 8% | 10% | 15% |
| 2012 | 28 | 20,40 | 26 | 3,93 | 19,67 | 18% | 20% | 19% |
| 2013 | 33 | 15,26 | 29 | 2,43 | 15,08 | 14% | 16% | 17% |
| 2014 | 42 | 28,68 | 39 | 2,19 | 28,50 | 7% | 8% | 28% |
| 2015 | 49 | 30,62 | 45 | 5,03 | 31,08 | 15% | 16% | 29% |
| Prognose over 3 jaar, uit brief gekoppeld | | | Ultimo na 6 jaar in microdata (overlevers) | | | Na 6 jaar | Na 6 jaar | Na 6 jaar |
| | Aantal bij CBS gekoppeld | Gem. Bedrag in MM beoogd (prognoses) | Aantal in data | Realisatie gem. som investeringen | Gem. Bedrag in MM binnen groep (prognoses) | % banen gerealiseerd t.o.v. som prognoses | % banen t.o.v. som prognoses overlevers | % dat individuele prognose haalt |
| 2010 | 31 | 18,11 | 20 | 14,49 | 20,98 | 52% | 69% | 40% |
| 2011 | 33 | 38,54 | 22 | 38,99 | 45,04 | 67% | 87% | 32% |
| 2012 | 28 | 20,40 | 24 | 11,57 | 18,26 | 49% | 63% | 33% |

*Bron: CBS Microdata, bewerking MIR/SEOR.*

De gerealiseerde vervolginvesteringen (uitbreiding) worden dichter benaderd, 52% tot 67% van het totaal (zie Tabel 15), en 32% tot 40% van de individuele prognoses (na 6 jaar).

### *Retentieprojecten realiseren niet meer investeringen*

De laatste categorie van projecten betreft de zogenoemde retentieprojecten. Dit zijn projecten waarbij een bedrijf de keuze overweegt om de Nederlandse bedrijfsactiviteiten te verplaatsen naar een ander land. Hierbij tellen alle banen die worden behouden plus de investeringen die worden gedaan. CBS staat niet toe om informatie gebaseerd op kleine aantallen waarnemingen te publiceren. Daarom zijn bij retentieprojecten verschillende jaren samengenomen. Hieruit blijkt dat voor de retentieprojecten de investeringsprognoses na drie jaar gemiddeld voor bijna twee derde worden teruggevonden. In de tabel is impliciet dat vooral bij de retentieprojecten uit 2013-2015 er relatief veel succesvolle projecten zitten die de investeringsdoelen bereiken. Anders kan het niet. De percentages voor 2010-2015 na drie jaar zijn ongeveer dubbel zo hoog als de percentages voor 2010-2012 na zes jaar.

*Tabel 16 Prognose vs. realisatie van retentie-investeringen 2010-2015, ondersteund via de NFIA*

| Prognose over 3 jaar, uit brief (gekoppeld) | | | Ultimo na 3 jaar in microdata (overlevers) | | | Na 3 jaar | Na 3 jaar | Na 3 jaar |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Aantal bij CBS gekoppeld | Gem. Bedrag in MM beoogd (prognoses) | Aantal in data | Realisatie gem. som investeringen | Gem. Bedrag in MM binnen groep (prognoses) | % t.o.v. som prognoses gekoppeld | % t.o.v. som prognoses overlevers | % dat eigen prognose haalt in CBS |
| 2010-2015 | 74 | 12,78 | 67 | 8,48 | 13,02 | 60% | 65% | 24% |
| Prognose over 3 jaar, uit brief (gekoppeld) | | | Ultimo na 6 jaar in microdata (overlevers) | | | Na 6 jaar | Na 6 jaar | Na 6 jaar |
| | Aantal bij CBS gekoppeld | Gem. Bedrag in MM beoogd (prognoses) | Aantal in data | Realisatie gem. som investeringen | Gem. Bedrag in MM binnen groep (prognoses) | % t.o.v. 3Y prognoses gekoppeld | % t.o.v. som prognoses overlevers | % dat eigen prognose haalt in CBS |
| 2010-2012 | 21 | 16,00 | 16 | 4,98 | 16,56 | 24% | 30% | 13% |

*Bron: CBS Microdata, bewerking MIR/SEOR.*

## 9.3 CBS-microdata

### 9.3.1 Gebruikte databestanden

Voor deze evaluatie zijn de bedrijven die door de NFIA zijn 'bevestigd' gekoppeld aan de CBS-microdata over nieuwe en gevestigde buitenlandse ondernemingen. In ongeveer 90% van de gevallen zijn de NFIA-bedrijven terug te vinden in de CBS-microdata. Dit is een gebruikelijk percentage bij soortgelijke analyses voor bijvoorbeeld de WBSO. De gekoppelde databestanden zijn voor deze evaluatie nader bestudeerd. De nadere beschrijving van deze dataset is hieronder te vinden. De microdata die wij analyseren zijn de volgende datasets

*Tabel 17 Variabelen en databestanden CBS-microdata*

| *Variabelen* | *Bestanden CBS* |
|---|---|
| *Sector* | Bedrijfsdemografisch Kader (BDK) |
| *Grootteklasse* | Bedrijfsdemografisch Kader (BDK) |
| *Buitenlandse zeggenschap* | Bedrijfsdemografisch Kader (BDK) |
| *Land* | Bedrijfsdemografisch Kader (BDK) |
| *Werkzame personen* | Bedrijfsdemografisch Kader (BDK) |
| *(Vervolg-) investeringen* | Nationale en Regionale totale investeringen in (im)materiële vaste activa bij niet-financiële bedrijven (INVESTERINGEN) |
| *Toegevoegde waarde* | Productiestatistieken (PS) |
| *Omzet* | Productiestatistieken (PS) |

### *Ontwikkeling buitenlandse bedrijven*

De CBS-microdata analyseren we met behulp van de volgende methodiek.

### 9.3.2 Tweelingmethode ('matching')

Voor een zo zuiver mogelijke vergelijking van (de ontwikkeling van) bedrijven die wel of niet in contact zijn geweest met de NFIA, moeten de bedrijven in de controlegroepen zo veel mogelijk gelijk zijn aan de door de NFIA begeleide bedrijven. Dit wordt gedaan met behulp van een matching methode. Het doel van deze methode is om voor de bedrijven die door de NFIA zijn begeleid bij initiële- en vervolginvesteringen zo precies mogelijke vergelijkingsgroepen te vinden. Er zijn twee soorten vergelijkingen: een voor startende bedrijven en een voor vervolginvesteringen.

Op deze manier worden twee datasets gecreëerd, elk met twee groepen van bedrijven die wel of niet zijn begeleid door de NFIA, met dezelfde kenmerken. De ontwikkeling van deze twee groepen bedrijven worden vervolgens vergeleken om te zien of deze bedrijven verschillen in omvang, productiviteit, investeringen in de jaren erna.

*Initiële investeringen*

De inzet is geweest om voor elk bedrijf dat door de NFIA is begeleid bij de initiële investeringen een zo goed mogelijk "gelijkend" bedrijf te vinden. Een bedrijf is (zoveel mogelijk) gelijk als de volgende kenmerken overeenkomen:

- Jaar van oprichting
- Sector
- Land van oorsprong
- Omvang personeel (in jaar na start)

Bij jaar van oprichting en land van oorsprong is eenduidig vast te stellen of bedrijven in hetzelfde jaar zijn opgericht of uit hetzelfde land komen.[106] Bij sector en omvang personeel zijn er meerdere niveaus van gelijkheid. De omvang van personeel wordt als gelijk beoordeeld als deze in dezelfde categorie valt.

De categorieën zijn als volgt:

1. 1 werkzame persoon (fte)
2. 2 werkzame personen (fte)
3. 3 – 4 werkzame personen (fte)
4. 5 – 9 werkzame personen (fte)
5. 10 – 19 werkzame personen (fte)
6. 20 – 49 werkzame personen (fte)
7. 50 – 99 werkzame personen (fte)
8. 100 – 149 werkzame personen (fte)
9. 150 – 199 werkzame personen (fte)
10. 200 – 249 werkzame personen (fte)
11. 250 – 499 werkzame personen (fte)
12. 500 – 999 werkzame personen (fte)
13. 1000 – 1999 werkzame personen (fte)
14. 2000 werkzame personen of meer (fte)

Sector wordt (in de bestanden van CBS) ingedeeld op basis van SBI-code. Het meest gedetailleerde niveau van deze code is op 5-digit niveau, aflopend naar 2-digit niveau. In de matchingprocedure wordt in eerste instantie begonnen met matching van sector op 5-digit niveau, vervolgens wordt, voor de bedrijven waarvoor minder dan drie controlebedrijven zijn gevonden, matching van sector uitgevoerd op 4-digit niveau, en zo verder tot aan 2-digit niveau. De hogere-niveau matches hebben dus prioriteit, en worden alleen aangevuld met lagere-niveau matches als er geen hogere-niveau matches meer zijn.

[106] Uitzonderingen zijn bedrijven met meerdere landen van zeggenschap. Bij deze bedrijven is het eerste land van zeggenschap genomen.

*Tabel 18 Gegevens tweelingbedrijven startinvesteringen*

| | SBI 5-digits | SBI 4-digits | SBI 3-digits | SBI 2-digits |
|---|---|---|---|---|
| **Aantal matches** | | | | |
| **1** | 57 | 74 | 71 | 74 |
| **2** | 21 | 29 | 55 | 49 |
| **3** | 20 | 23 | 60 | 121 |
| | | | | |
| **Aantal NFIA-bedrijven met tweeling** | 98 | 126 | 186 | 244 |
| **Aantal NFIA-bedrijven zonder tweeling** | 434 | 406 | 346 | 288 |
| **Aantal gematchte tweelingbedrijven** | 159 | 201 | 361 | 535 |
| | | | | |

Tabel 9 bevat de (cumulatieve) aantallen tweelingbedrijven na de verschillende rondes. Na de eerste ronde, waarin de matching van sector plaatsvindt op basis van 5-digit niveau, zijn 98 NFIA-bedrijven gematcht met één of meerdere controlebedrijven (57 met 1 bedrijf, 21 met 2 bedrijven en 20 met 3 bedrijven). 434 NFIA-bedrijven bleven zonder match. In de tweede ronde worden extra controlebedrijven gematcht met de NFIA-bedrijven op basis van een iets minder strikte voorwaarde in geval van sector (4-digit niveau).

Dit levert 28 extra NFIA-bedrijven op met minimaal één tweeling. Na vier ronden zijn er uiteindelijk 244 (van de 532) bedrijven die in contact zijn geweest met de NFIA gematcht met 535 vergelijkbare bedrijven die niet in contact zijn geweest met de NFIA.

### *Vervolginvesteringen*

Voor de vervolginvesteringen volgen we dezelfde route. Bedrijven die in jaar t door de NFIA zijn begeleid voor vervolginvesteringen worden vergeleken met vergelijkbare bedrijven die niet in contact zijn geweest met de NFIA en vervolginvesteringen hebben gepleegd. Matching vindt plaats naar sector, land van oorsprong en omvang personeel. Jaar van oprichting is hier niet meegenomen. Het startpunt is het jaar van contact met de NFIA. Als een bedrijf in 2010 contact heeft gehad met de NFIA, worden voor dit bedrijf tweelingbedrijven gezocht die in 2010 operationeel waren in dezelfde sector, uit hetzelfde land komen en (in 2011) dezelfde omvang hadden qua personeel.

## 9.4 FDI-Markets

Ten behoeve van deze evaluatie zijn de gegevens uit de FDI-markets database voor investeringen in Nederlandse regio's vergeleken met de investeringen in concurrerende regio's in Duitsland, België, Frankrijk, Verenigd Koninkrijk en Ierland. Deze gegevens zijn aangevuld met regionale cijfers over het vestigingsklimaat in de verschillende regio's en met cijfers over de locatie van NFIA-kantoren in de verschillende landen van oorsprong van de investeringen.

Om een gedetailleerd beeld te krijgen van de locatiefactoren die bepalend zijn voor het aantrekken van buitenlandse investeringen in Nederland en concurrerende landen schatten we locatiekeuzemodellen op regionaal NUTS-2 niveau. Een regionale studie heeft als voordeel dat er meer variatie zit in de variabelen en dat geografisch gebonden activiteiten beter kunnen worden gemodelleerd. Sommige variabelen zijn alleen op landniveau beschikbaar en hebben op regionaal niveau geen variatie. Om de inzichten van het model zo concreet mogelijk te maken hebben we er voor gekozen om de analyse toe te passen op Nederland en de Top-5 concurrerende landen. Omdat Zwitserland niet tot de EU behoort zijn er voor dat land minder gegevens beschikbaar. Om een beter inzicht te krijgen in de heterogeniteit van de locatiekeuzes van bedrijven, schatten we niet alleen basismodellen als benchmark, maar ook meer gedetailleerde modellen per sector en bedrijfsactiviteit. Omdat we primair geïnteresseerd zijn in het verklaren van de keuzes die bedrijven maken om te investeren in bepaalde regio's als functie van de kenmerken van die regio's is het schatten van een conditional logit model het meest geschikt. In lijn met de recente wetenschappelijke literatuur worden de verschillende determinanten die worden opgenomen in de modellen ingedeeld in vraag, aanbod en agglomeratie-effecten.
Om de aantrekkelijkheid van een land voor bepaalde typen investeringen te identificeren helpt het om onderscheid te maken in investeringen naar sector. Omdat het aantal sectoren in FDI-markets relatief uitgebreid is, zijn vergelijkbare activiteiten geclusterd om de data beter inzichtelijk te maken. De gevolgde conversieprocedure staat in Tabel 19.

*Tabel 19 Conversietabel sectoren*[107]

| Sectoren | FDI-markets categorieën |
|---|---|
| **Chemie & Energie** | Alternative/renewable energy, chemicals, coals, oil and natural gas, minerals |
| **Low-tech** | Beverages, ceramics and glass, consumer products, food and tobacco, metals, paper, printing and packaging, plastics, rubber, textiles, wood products |
| **Mid-tech** | Automotive components, automotive OEM, building and construction materials, engines and turbines, industrial machinery, non-automotive transport OEM |
| **High-tech** | Aerospace, biotechnology, business machines & equipment, consumer electronics, electronics components, medical devices, pharmaceuticals, semiconductors |
| **Transport** | Transportation, warehousing and storage |
| **ICT** | Communications, software and IT services, space and defense |
| **Business services** | Financial services, business services, real estate |
| **Consumer services** | Healthcare, tourism, leisure and entertainment. |

Naast sector biedt de FDI-markets database ook de mogelijkheid om de investeringen te typeren naar bedrijfsactiviteit. Het voordeel hiervan is dat het inzicht verschaft in de verschillende onderdelen van de waardeketen van bedrijven en daarmee de mogelijke toegevoegde waarde van investeringen. Omdat het aantal bedrijfsactiviteiten in FDI-markets relatief uitgebreid is zijn vergelijkbare activiteiten geclusterd volgens de procedure zoals is weergeven in Tabel 20.

*Tabel 20 Conversietabel bedrijfsactiviteiten*[108]

| Bedrijfsactiviteiten | FDI-markets categorieën |
|---|---|
| **HQ** | Headquarters |
| **Services** | Business services |
| **R&D** | Design, development and testing, research and development |
| **Sales** | Sales, marketing, and support |
| **Productie** | Electricity, extraction, manufacturing, recycling |
| **Support** | Customer contact centers, education and training, ICT and internet infrastructure, maintenance, shared service centers, technical support centers |
| **Logistiek** | Logistics |

De beschrijvende statistieken van de verklarende variabelen in de sample zijn als volgt:

*Tabel 21 Beschrijvende statistiek van de locatiefactoren*

| Variabelen | Gemiddelde | Standaard deviatie | Minimum | Maximum |
|---|---|---|---|---|
| **Marktomvang (ln)** | 24,55 | 0,75 | 22,42 | 27,15 |
| **Kennisniveau (%)** | 32,76 | 8,23 | 17,60 | 70,00 |
| **Beschikbaarheid Arbeid (%)** | 7,11 | 2,90 | 2,50 | 19,20 |
| **Patenten (ln)** | 6,16 | 1,00 | 0,69 | 8,29 |
| **Kwaliteit arbeid** (ln) | 16,95 | 0,23 | 16,36 | 18,47 |
| **Agglomeratie (ln)** | 5,04 | 2,26 | 0,00 | 8,29 |
| **Eerdere investeringen (ln)** | 0,24 | 0,64 | 0,00 | 4,26 |
| **Wet- en regelgeving (ln)** | 1,42 | 0,15 | 1,10 | 1,72 |
| **Winstbelasting (%)** | 27,65 | 4,99 | 12,50 | 33,99 |
| **Haven (0/1)** | 0,21 | 0,40 | 0,00 | 1,00 |
| **Luchthaven (0/1)** | 0,66 | 0,47 | 0,00 | 1,00 |

## 9.5 Enquête bedrijven

**De output van de survey is in deze bijlage niet vertaald in het Nederlands.**

### *Sample*

Er is een internetenquête gedaan onder bedrijven die een investering in Nederland hebben overwogen en daarvoor in contact zijn geweest met de NFIA. Het betreft bedrijven die op dat moment voldeden aan de criteria van de NFIA (een beoogde investering met binnen drie jaar van minimaal 5 fte of minimaal

[107] Karreman, B., Burger, M.J. & F.G. van Oort (2017) Location choices of Chinese multinationals in Europe: The role of overseas communities. *Economic Geography*, 93(2): 131-161.
[108] Ibid

0,5 MM euro). Er is gekozen voor selectie vanuit de laatste vier jaar omdat anders het geheugen waarschijnlijk te veel op de proef zou worden gesteld. De enquête is uitgezet onder 4.767 bedrijven.

*Respons*

Er hebben 715 bedrijven geantwoord. Dit komt overeen met een respons-percentage van 15%. Over het algemeen komen de eigenschappen van de respons goed overeen met die van de sample. Iets meer hebben kleine investeringen op de enquête gereageerd. Gemiddeld genomen hadden de uitgenodigde projecten een beoogde waarde van 8,42 miljoen euro en hadden de respondenten een oorspronkelijk beoogde waarde van 5,16 miljoen euro. De verhouding niet-afgeronde (*cancelled*) projecten is 13% hoger in de sample dan in de respons. Blijkbaar zijn niet-afgeronde projecten minder geneigd om een terugkijkende enquête in te vullen. We hebben proportioneel iets minder respons uit de VS gekregen. Binnen de sectoren zijn de verschillen klein. Ook voor het soort vestiging en activiteit zijn de verschillen zeer gering.

*Tabel 22 Kengetallen populatie vs. respons voor de internetenquête*

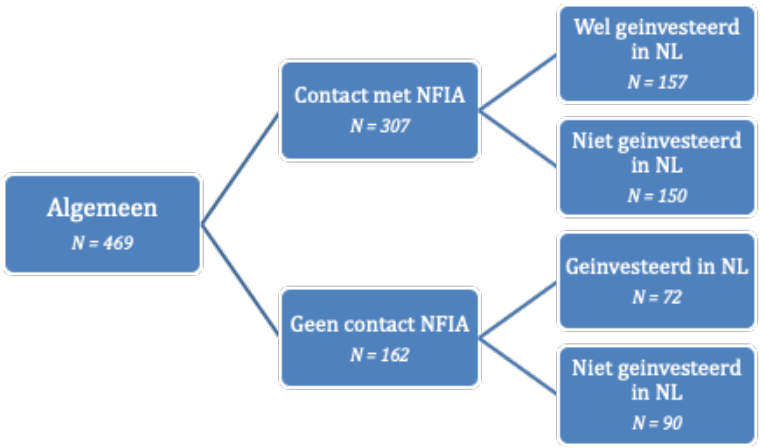
| | Populatie | Respons |
|---|---|---|
| Investering | € 8,42 miljoen | € 5,16 miljoen |
| Banen | 23,7 | 24 |

*Bron: MIR/SEOR, Enquête Evaluatie NFIA 2010-2018, 2019*

### 9.5.1 Opzet enquête

Als criterium hanteert de NFIA dat investeringen groter moeten zijn dan € 500.000 of 5 of meer fte. Nadat dit nogmaals gevraagd is, blijven 469 respondenten over. Er is dus een 34% van de bedrijven die zegt nooit een project te hebben overwogen van een 'kwalificerende' omvang (ondanks dat dit minimaal bij de intake het plan moet zijn geweest). De opzet van de enquête en de responses per vertakking van de enquête is als volgt. Het deel van de vragen over de NFIA kunnen we niet stellen aan bedrijven die zich niet kunnen herinneren contact te hebben gehad met de NFIA.

*Figuur 27 Vertakkingen en respons van de enquête*




*Bron: MIR/SEOR, Enquête Evaluatie NFIA 2010-2018, 2019*

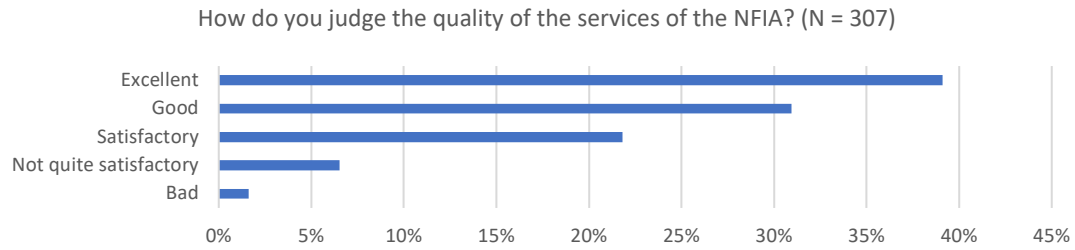
Het aandeel vervolginvesteringen is groter dan verwacht op basis van de gegevens over de bedrijven in de NFIA-database. Er is een deel dat inmiddels aanvullende investeringen overweegt, al werden zij in de enquête benaderd vanwege een initiële investering. Ook het percentage dat in Nederland heeft geïnvesteerd ligt op 49%. Dat betekent dat de response onder de bedrijven die naar Nederland zijn gekomen hoger ligt. Op zich begrijpelijk omdat bedrijven die zich daadwerkelijk gevestigd hebben in Nederland meer geneigd zullen zijn om te reageren op deze enquête. Het valt op dat relatief veel bedrijven (34%) zich niet kunnen herinneren contact te hebben gehad met de NFIA. Vanuit de data uit de NFIA-database zou je een veel lager percentage hebben verwacht. Dit kan evt. worden verklaard als

er relatief weinig contact is geweest en bedrijven het contact met de NFIA zijn vergeten, of als het contact bij een andere persoon in de organisatie heeft plaatsgevonden.

### 9.5.2 Kwaliteit wordt goed gewaardeerd

Bijna 40% van de buitenlandse bedrijven die door de NFIA is ondersteund beoordeelde de dienstverlening als excellent. Nog eens ruim 30% van de bedrijven beoordeelde de dienstverlening als goed. Zes procent was niet helemaal en twee procent helemaal niet tevreden.

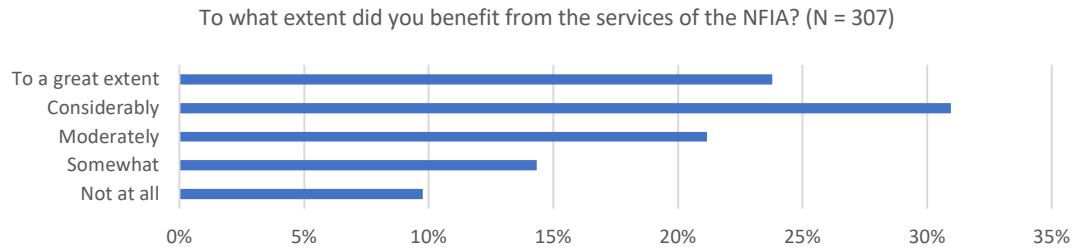
*Figuur 28 Kwaliteitsoordeel*




*Bron: MIR/SEOR, Enquête Evaluatie NFIA 2010-2018, 2019*

Bijna 60% van de buitenlandse bedrijven is van mening dat zij voordeel had van de dienstverlening.

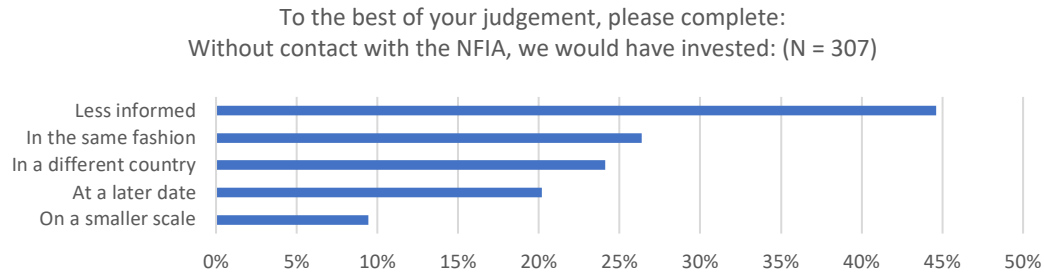
*Figuur 29 Oordeel over Baten Dienstverlening van de NFIA*




*Bron: MIR/SEOR, Enquête Evaluatie NFIA 2010-2018, 2019*

Uit de cijfers blijkt dat bedrijven over het algemeen positief zijn over de geleverde dienstverlening van de NFIA. Al eerder is benoemd dat 24% van de bedrijven stelt naar een ander land te zijn gegaan zonder de NFIA. We hebben aan de hand van een aantal van deze vragen getoetst of het specifieke bedrijven zijn die positief tegenover de NFIA staan. Bedrijven die contact hebben gehad met de NFIA en daadwerkelijk naar Nederland zijn gekomen staan vaker positiever tegenover de NFIA. Verder zijn de tevreden 'klanten' vaker initiële en kleinere projecten en zitten deze bedrijven vaker dan gemiddeld in de ICT sector.

*Figuur 30 What-if: Zonder contact met de NFIA zouden wij…*

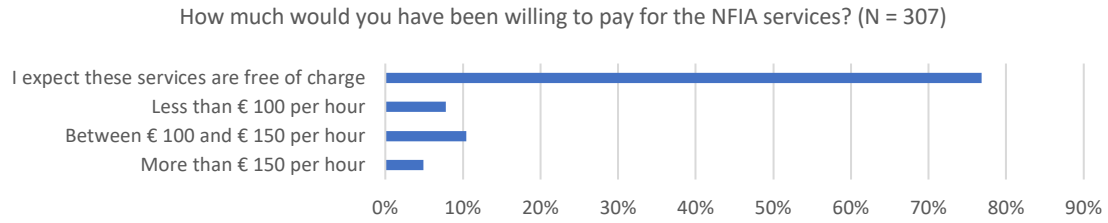



*Bron: MIR/SEOR, Enquête Evaluatie NFIA 2010-2018, 2019*

### 9.5.3 Bereidheid om te betalen is beperkt

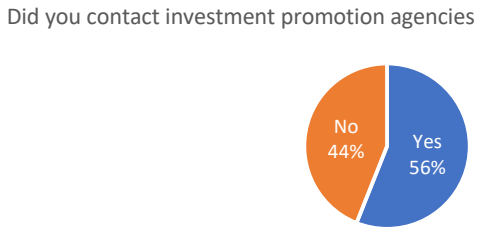
De expliciete waardering en de bereidheid om te betalen voor de dienstverlening is beperkt. Het overgrote merendeel vindt dat verwacht mag worden dat dit soort dienstverlening gratis wordt geleverd. Ongeveer 15% van de bedrijven zou bereid zijn geweest om een markttarief te betalen.

*Figuur 31 Bereid om te betalen*




*Bron: MIR/SEOR, Enquête Evaluatie NFIA 2010-2018, 2019*

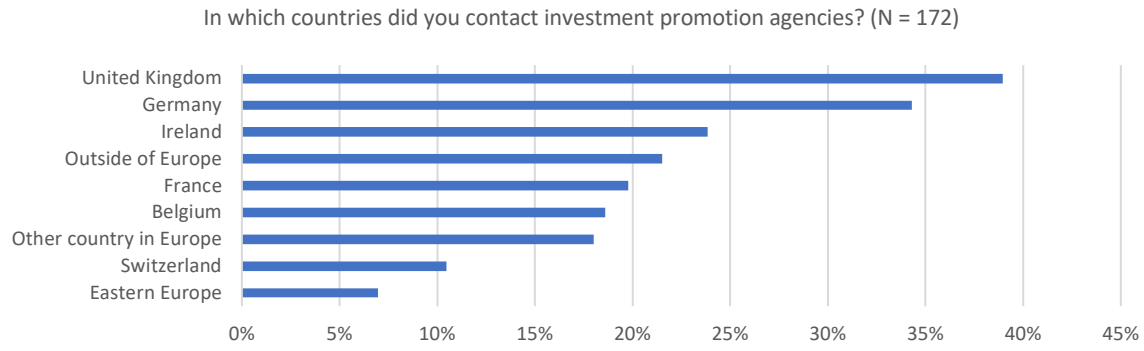
*Figuur 32 Contact met promotie-agentschappen in andere landen*




*Bron: MIR/SEOR, Enquête Evaluatie NFIA 2010-2018, 2019*

Ruim de helft van de buitenlandse bedrijven heeft geen investeringspromotie-agentschappen in het andere landen gecontacteerd. Dit kan erop duiden dat bedrijven toch behoorlijk gefocust zijn op Nederland en niet even intensief in andere landen onderzoek hebben gedaan. Het blijkt dat de bedrijven die geen buitenlandse agentschappen hebben gecontacteerd 48% een vervolginvestering betreft. Dit percentage ligt hoger dan de 32% vervolginvesteringen van alle respondenten van de enquête. De meeste andere gecontacteerd agentschappen waren in de ons direct omringende landen.

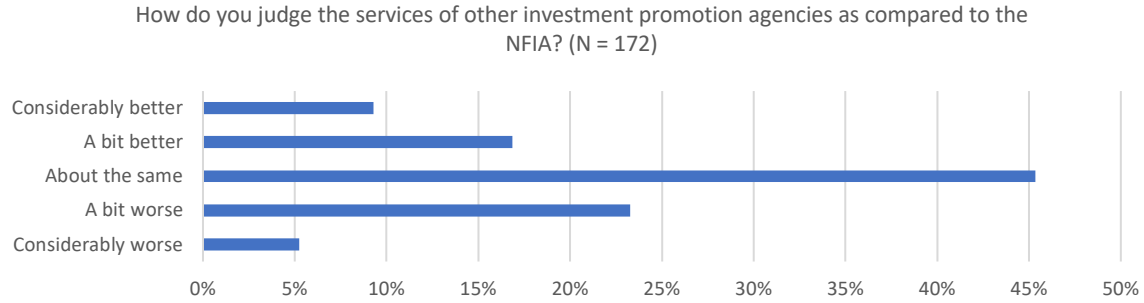
*Figuur 33 Contact met welke andere agentschappen*




*Bron: MIR/SEOR, Enquête Evaluatie NFIA 2010-2018, 2019*

De services van de NFIA worden gemiddeld genomen ongeveer hetzelfde beoordeeld als agentschappen in het buitenland. Negen procent vond de NFIA beduidend beter, vijf procent vond de NFIA beduidend slechter dan de dienstverlening in (één van) de andere landen.

*Figuur 34 Oordeel dienstverlening in de andere landen*



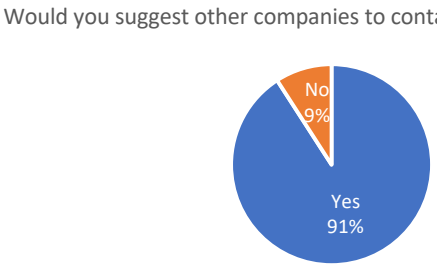

*Bron: MIR/SEOR, Enquête Evaluatie NFIA 2010-2018, 2019*

Meestal vinden bedrijven niet dat buitenlandse agentschappen beter zijn dan de NFIA. Ierland, het Verenigd Koninkrijk en Duitsland worden door enkele beduidend beter gevonden. Het zou interessant kunnen zijn om hier naar best practices kijken.

### 9.5.4 Bedrijven zouden doorverwijzen

Tot slot is de bedrijven gevraagd of ze andere buitenlandse bedrijven zouden doorverwijzen naar de NFIA als zij ook een investering in Nederland zouden overwegen. Ruim 90% zou dit doen.

*Figuur 35 Doorverwijzen*




*Bron: MIR/SEOR, Enquête Evaluatie NFIA 2010-2018, 2019*

Dit laat vanuit een andere invalshoek zien dat bedrijven over het algemeen positief tegenover de NFIA staan.

## 9.6 Geïnterviewden en interviewprotocol

Er zijn interviews gedaan met vijftien stakeholders.

| | |
|---|---|
| Guido Landheer | Opdrachtgever EZK, 2010-2014 |
| Upton van der Vliet | Dossierhouder EZK, 2010-2014 |
| David Pappie | Huidig opdrachtgever EZK |
| Andre Driessen | Huidig opdrachtgever BZ |
| Jeroen Nijland | Commissioner NFIA |
| Marielle Balk | NFIA-coördinator Invester Relations Programma |
| Michiel Boots | Ministerie van EZK, ten tijde AZ-stakeholder |
| Pieter-Bas Plasman | Ministerie van Financiën |
| Martin de Graaf | Belastingdienst |
| Patrick Mikkelsen | Amcham |
| Sander Oosterhof | Stakeholder - NOM |
| Eelko Brinkhoff | Stakeholder - BOM |
| Hilde van der Meer | Stakeholder - Amsterdam in Business |
| Roel Spee | Expert FDI IBM/PLI |
| Alexandre de Crombrugge | Expert FDI OECD |

**Checklist interviews evaluatie NFIA 2010-2018**
***Afhankelijk van achtergrond van gesprekspartner wordt bepaald welke vragenblokken relevant zijn.***

*Voor zover u de aspecten kunt overzien, zou u **voorafgaande** aan het interview de scorelijst (zie bijlage) van rapportcijfers 1-10 willen voorzien? De onderstaande vragen hoeft u niet van te voren in te vullen.*

Welke periode van de NFIA overziet u in de periode 2010-2018?
Welke beleidswijzigingen of accentverschuivingen hebben zich in die periode voorgedaan?
Welke organisatiewijzigingen bij de NFIA hebben zich in die periode voorgedaan?
Welke invloed hebben die gehad op de concreet behaalde investeringen: aantal, land van afkomst, sectoren, hoogwaardige werkgelegenheid, bovengemiddeld productieve bedrijven, en greenfield of brownfield?
Welke rol hebben de ministeries van EZK of BZ daarbij gespeeld?

Hoe vindt de aansturing door het ministerie EZK in het algemeen plaats: inhoud, frequentie, financiën?
Hoe wordt bepaald hoe de financiële middelen besteed worden? Welke keuzes worden daarin gemaakt?
Hoe verhoudt zich volgens u de overhead versus de directe activiteiten van de NFIA gericht op directe buitenlandse investeringen? Is dat in de loop der tijd gewijzigd, en waarom?
Zou er volgens u met hetzelfde budget meer bereikt kunnen worden? Hoe? Waar baseert u dat op?
Hoe wordt bepaald wanneer er extra middelen beschikbaar komen?
En hoe wordt vervolgens bepaald hoe die besteed worden?

Hoe vindt de samenwerking binnen Invest in Holland plaats? Welke rol neemt de NFIA daarin op zich? Wat is daarvan de toegevoegde waarde?,

Hoe kijkt u tegen de behaalde resultaten door de NFIA aan? Waar baseert u dat op?
Hoe kijkt u tegen de wijze waarop deze resultaten behaald worden aan? Waar baseert u dat op?
Halen we volgens u de juiste bedrijven naar Nederland?
Laten we veel kansen liggen?
Hoe doen we het in internationaal perspectief? Naar welk land en investment agency kijkt u bij de beantwoording van deze vragen dan in het bijzonder?

Wat en hoe zou het beter kunnen? Denk aan:

- aansturing door ministerie
- besteding middelen
- werkproces binnen de NFIA
- samenwerking binnen Invest in Holland
- selectie van type investeringen, soort bedrijven, sectoren, landen van afkomst

Zou er meer aandacht uit moeten gaan naar vervolginvesteringen?
In welke mate levert de NFIA nuttige informatie op voor het verbeteren van het NLse vestigingsklimaat? Zou dit op een andere manier efficiënter verkregen kunnen worden?

# 10 Overige bijlagen

## 10.1 Marktimperfecties: Plussen en minnen buitenlandse directe investeringen

Nieuwe vestigingen van buitenlandse multinationals kunnen op het functioneren van de Nederlandse economie en samenleving zowel positief als negatief uitpakken. Daarmee kan de gewenste rol van de overheid op deze terreinen evt. groeien of krimpen. Wanneer de maatschappelijke baten van de instroom van (bepaalde) buitenlandse directe investeringen groter zijn dan de private baten voor de investerende bedrijven, dan kan er een goede reden zijn om deze te willen stimuleren.

De onderstaande tabel vat de belangrijkste argumenten samen die benoemd kunnen worden met betrekking tot de mogelijke positieve en negatieve economische effecten van buitenlandse investeringen. Hierbij zijn de bovengenoemde vijf vormen van marktimperfecties het startpunt.

*Tabel 23 Marktimperfecties en effecten van buitenlandse directe investeringen*

| Markt-imperfecties | Saldo mogelijke economische effecten van buitenlandse directe investeringen | |
|---|---|---|
| | **Positief** | **Negatief** |
| Externe effecten | - Er zijn positieve agglomeratie-effecten (kennisopbouw/ecosysteem)<br>- De marktwerking verbetert door meer concurrentie<br>- De investeringen in R&D verbeteren<br>- De kans op innovaties verbetert door meer kansen en connecties<br>- De economische dynamiek verbetert<br>- Arbeidsproductiviteit verbetert | - Er is verdringing van bestaande bedrijven -> de marktwerking verslechtert<br>- Er ontstaat meer krapte op de arbeidsmarkt<br>- Kennis lekt sneller weg naar buitenland<br>- Baten gaan naar buitenland<br>- Toegenomen gebruik van schaarse middelen waardoor prijsstijgingen 'inputs' in Nederland<br>- Toegenomen negatieve externaliteiten zoals CO2 uitstoot, congestie etc. |
| Informatie-asymmetrie | - Informatieasymmetrie neemt af tussen buitenlandse en Nederlandse bedrijven waardoor betere producten voor de Nederlandse markt | - Informatieasymmetrie tussen Nederlandse en buitenlandse bedrijven neemt af waardoor minder internationale concurrentievoordelen voor de Nederlandse bedrijven |
| Coördinatie-gebreken | - Coördinatiegebreken nemen af bij internationale samenwerking door nabijheid partners en vestigingen | - Inefficiënties nemen mogelijk toe |
| Marktmacht | - Door de toetreding verbetert de marktwerking -> er komt minder marktmacht bij bestaande bedrijven -> meer prikkels voor innovatie | - Het kan dat marktmacht/dumping door de toetreding juist binnenkomt -> de marktwerking verslechtert dan -> minder prikkels voor innovatie |
| Publieke goederen | - Bepaalde toetreders verbeteren de kwaliteit van publieke goederen zoals kennisopbouw en onderwijs | - Toetreders zorgen voor grotere druk op publieke goederen -> kwaliteit publieke goederen vermindert |

*Bron: deze evaluatie, o.b.v. wetenschappelijke literatuur*

### *Positieve externe effecten*

Bovenstaande tabel gaat in detail in op de vraag of we buitenlandse directe investeringen überhaupt wel zouden moeten willen. De belangrijkste marktimperfecties waar buitenlandse directe investeringen op ingrijpen zijn de externe effecten. Cruciale argumenten die hierbij een rol spelen zijn verbetering van arbeidsproductiviteit, verbetering van concurrentie en verbetering van werkgelegenheid. Negatieve effecten zijn echter ook heel goed denkbaar.

### *Hogere arbeidsproductiviteit*

De arbeidsproductiviteit kan *direct* hoger worden omdat (i) mensen gaan werken in een beter bedrijfsproces, omdat (ii) mensen nieuwe dingen leren te combineren en daardoor beter worden of omdat (iii) mensen meer getraind worden in nieuwe technieken, en specifiek (iv) meer dan bij andere bedrijven. Dit kunnen nieuwe mensen zijn vanuit het buitenland of dit kunnen mensen zijn die anders bij een ander bedrijf in Nederland zouden werken. De arbeidsproductiviteit kan *indirect* hoger worden doordat andere bedrijven meer gaan vernieuwen of doordat er anderszins meer concurrentie ontstaat. De verhoging van de arbeidsproductiviteit kan optreden bij andere bedrijven doordat (i) ze technieken afkijken, (2) ze meer prikkels krijgen om zelf te vernieuwen en (3) ze meer prikkels krijgen om andere afzetmarkten te zoeken.

*Meer concurrentie*
De verbetering van de concurrentie op de Nederlandse markt zorgt voor een beter marktwerking nationaal en daardoor ook een betere prestatie van het Nederlandse bedrijfsleven internationaal. Dit gaat dus over directe en indirecte effecten van buitenlandse bedrijven, als klant, leverancier en samenwerkingspartner.

*Meer werkgelegenheid*
De verbetering van de werkgelegenheid treedt mogelijk op doordat er meer vanuit Nederland voor de rest van Europa wordt geproduceerd. Wanneer het voor de Nederlandse markt is, dan zal het sneller ten koste gaan van de werkgelegenheid van de Nederlandse bedrijven. Dat kan voor de productiviteitsontwikkeling in Nederland nog steeds positief zijn.

## 10.2 Historie van de organisatie: CBIN

De NFIA (CBIN) verdeelde het wervingsproces in 5 fasen[109]:
- Fase 1: Contacten genereren
- Fase 2: Informatievoorziening
- Fase 3: 'Fact finding'
- Fase 4: Realisatie
- Fase 5: Nazorg

Het tot stand brengen van contacten (fase één) was één van de hoofdtaken van het CBIN en de primaire taak van de CBIN-kantoren in het buitenland. In de tweede fase staat de informatievoorziening centraal: vervaardigen van promotiemateriaal (brochures, maar ook internetsites), beantwoorden van vragen van bedrijven en het organiseren van voorlichtingsbijeenkomsten en seminars. Hier wordt nauw samengewerkt met de regionale partners. Fase drie van het wervingsproces is de organisatie en uitvoering van 'fact finding'-missies in Nederland. Wanneer het lukt om Nederland bij een buitenlandse onderneming in beeld te brengen en de ondernemer komt naar Nederland komt om de vestigingscondities te onderzoeken, wordt deze daarin begeleid door het CBIN, en de regionale en de lokale partners. Daarbij worden onder andere locaties bekeken, bezoeken afgelegd aan reeds gevestigde buitenlandse ondernemingen en presentaties gegeven door mogelijke dienstverleners en toeleveranciers. De fase vier ('Realisatie') en vijf ('Nazorg') zijn de primaire verantwoordelijkheid (geweest) van de regionale en lokale overheden.

Het CBIN had als taken:
- Het informeren en adviseren van het bedrijfsleven in binnen- en buitenland over de vestigingsmogelijkheden en stimuleringsmaatregelen;
- Het informeren en adviseren van het bedrijfsleven in binnen- en buitenland over vestigingsmogelijkheden en stimuleringsmaatregelen;
- Het vormen en uitvoeren van het wervingsbeleid in binnen- en buitenland met betrekking tot de vestiging en uitbreiding van industriële en dienstverlenende bedrijven in Nederland;
- Het coördineren van de overheidsaspecten met betrekking tot deze projecten, projectbegeleiding en het voorbereiden van overeenkomsten ter zake;
- Het aantrekken van investeringen van buitenlandse bedrijven ter versterking van de Nederlandse industriële en dienstverlenende structuur;
- Het zorgdragen voor projectbegeleiding en voorbereiding van overeenkomsten ter zake;
- Het adviseren van het bedrijfsleven in binnen- en buitenland over vestigingsmogelijkheden en stimuleringsmaatregelen;
- Het coördineren van activiteiten van regionale en gemeentelijke overheden inzake het aantrekken van investeringen;

[109] https://actorenregister.nationaalarchief.nl/actor-organisatie/commissariaat-voor-buitenlandse-investeringen-nederland-ez

- Het signaleren van en reageren op ontwikkelingen in het Nederlandse investeringsklimaat in vergelijking tot het buitenlandse investeringsklimaat;
- Het vormgeven en uitvoeren van het wervingsbeleid in binnen- en buitenland betreffende de vestiging en uitbreiding in Nederland van industriële en dienstverlenende bedrijven;
- Het coördineren van overheidsaspecten met betrekking tot deze projecten, projectenbegeleiding en voorbereiding van overeenkomsten terzake;
- Het informeren van adviseren van bedrijfsleven in binnen- en buitenland over vestigingsmogelijkheden;
- Het bemiddelen bij joint-ventures en overnames.

De historie van de NFIA wordt (pre-evaluatie) bepaald door de onderstaande sleutelmomenten:

*Tabel 24 Overzicht brieven en relevante sleutelmomenten voorafgaand aan evaluatieperiode*

| Brieven en relevante sleutelmomenten |
|---|
| 1978 – McKinsey - Onderzoek naar de aantrekkelijkheid van Nederland voor buitenlandse investeerders |
| 1978 – Instelling Commissariaat Acquisitie, voorloper CBIN/NFIA |
| 1982 – Instelling Maatschappij voor Industriële Participaties (MIP) |
| 1985 – Rekenkamer – Betere samenwerking ROM's en CBIN nodig |
| 1988 – MIP lijdt verlies op o.a. Amerikaanse projecten |
| 1991 – Rekenkamer – Samenwerking nog niet optimaal maar al veel beter |
| 1995 – EZ/CBIN – Expliciet Export en Acquisitiebeleid Azië (De Uitdaging van Azië) |
| 1999 – EZ/CBIN - Werving voor werk en welvaart: motieven en middelen voor het Nederlandse acquisitiebeleid |
| 2001 – EZ - Innovatie en Inkomende Investeringen |
| 2003 – EZ/CBIN - Groei zonder grenzen - De werving van buitenlandse investeringen in een veranderende wereld, Kamerstuk 29 200 XIII, nr. 37, december 2003 |
| 2005 – Wintjens - Verankering van buitenlandse bedrijven in Nederland |
| 2005 - Advies Economisch Imago Nederland |
| 2006 - Investeringsbeslissingen in de EU, Quickscan onder bedrijven in Nederland |
| 2006 - In actie voor acquisitie; Hoe Nederland profiteert van buitenlandse investeringen, Kamerstuk 30 300 XIII, nr. 98, augustus 2006 |
| 2008 – Be our Guest – Beleidsdoorlichting Nederland als Gastland voor Internationale organisaties |

De afgelopen ruim veertig jaar zijn er volgens de NFIA (samen met de partners) ruim 4500 bedrijven succesvol geassisteerd naar een vestiging in Nederland. Sinds 2010 gebeurt dit als onderdeel van uitvoeringsorganisatie RVO.nl onder verantwoordelijkheid van het ministerie van EZK, waarbij het ministerie van BZ als medeopdrachtgever fungeert.

### *Samenwerking nationaal en internationaal*

De NFIA opereert in samenwerking, nationaal en internationaal. Ook dit gebeurt sinds begin jaren 1950. Internationaal vormen de ambassades de belangrijkste partners. Regionaal waren dit de provincies en gemeenten. Later werden dit de NOM (1974), de LIOF (1975), de BOM (1983), Oost NV (en voorgangers OOM (1975) en GOM (1978)) en provincies en de grote steden. De NFIA vervult hierin ook al jaren een coördinerende rol.

## 10.3 Huidige inperking van activiteiten van de NFIA

De NFIA sluit op dit moment een aantal sectoren en typen bedrijfsactiviteit uit van de actieve 'hulp'. De NFIA spant zich systematisch en soms tijdelijk extra in voor specifieke sectoren en typen investeringen. Dit doet zij meestal zonder dat daar formele aanvullende prestatieafspraken over worden opgenomen. Onderstaande box geeft de samenvatting van de focus zoals de NFIA zich die zelf oplegt. Eenmalige (bouw)investeringsprojecten zijn buitengesloten, energiecentrales en datacenters kunnen wel. Jonge en kleine scale-ups zijn buitengesloten, en ook bedrijven die gericht zijn op business development, waaronder ook Venture Capitalists.

**Guidelines NFIA (vertaald uit Engels)**

1.
De NFIA ondersteunt buitenlandse bedrijven.

2.
De NFIA helpt buitenlandse bedrijven in het buitenland met (a) 50 werknemers of meer wereldwijd (geen aannemers of uitbesteed werk), die (b) minstens 3 jaar operationeel zijn en die (c) geen venture capitalist of natuurlijke persoon zijn. Naast buitenlandse bedrijven in het buitenland helpt de NFIA ook internationale organisaties (o.a. NGO's) en internationale scholen.

3.
De NFIA helpt in principe startende buitenlandse bedrijven NIET. Door de NFIA wordt een bedrijf dat niet aan bovenstaande criteria voldoet als een startup beschouwd. Als een NFIA-kantoor gegronde redenen heeft om een kleiner of jonger bedrijf toch te willen bedienen, dan moet dit vooraf worden besproken met het hoofd van het NFIA-kantoor en vervolgens worden goedgekeurd door NFIA MT.

4.
De NFIA helpt bedrijven in Nederland als een buitenlandse onderneming direct of indirect meer dan 50 procent van de aandelen bezit en/of als het een zogenoemd filiaal is van een bedrijf in het buitenland.

5.
Dit kan - mits Nederland concurreert met andere landen - gaan om:
- de oprichting van een nieuw bedrijf
- de uitbreiding van een bestaand bedrijf in Nederland (ook indien de uitbreiding het gevolg is van een overname)
- de toevoeging van activiteiten aan een bestaand bedrijf in Nederland (ook indien de toevoeging het gevolg is van een overname);
- behoud van activiteiten van buitenlandse bedrijven in Nederland; of
- outsourcing van activiteiten zoals logistiek;

6.
De NFIA werkt niet op:
- projecten op het gebied van detailhandel, onroerend goed, hotels, toerisme, reisbureaus, autoverhuur, restaurants, klinieken / medische instellingen, tabak (inclusief e-sigaretten), bitcoins en kortlopende aanbestedingen zoals bouw en/of engineering op luchthavens, havens, energieparken, etc.
- buitenlandse bedrijven in het buitenland en nieuwe bedrijven in Nederland die uitsluitend bezig zijn met “business development”-activiteiten.

7.
NFIA hoofdkantoor werkt ook niet met:
- mysterieprojecten
- zoeken naar joint venture-partners of mogelijke acquisities (niet onze expertise). We kunnen projecten hooguit faciliteren als beide partijen bekend zijn.
- niet-scoorbare projecten (d.w.z. minder dan [5 banen of Euro 0,5 mln] na 3 jaar, geen concurrentie, enz.)
- t.b.v. uitbestede logistieke projecten is twintig het minimum aantal banen voor NFIA HQ.

## 10.4 Regressieresultaten FDI-Markets

Hieronder staan de resultaten van de schattingen met de locatiekeuzemodellen. De schattingen zijn gedaan met STATA en op aanvraag zijn de do-files in te zien. **De output is in het Engels.**

*FDI Markets 1: Conditional logit schattingen – benchmark resultaten NL + Top-5 concurrentielanden*

| | | | | Odds Ratios | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Variables** | **Model 1** | **Model 2** | **Model 3** | **Model 1** | **Model 2** | **Model 3** |
| Total GDP | 1.299*** | 1.263*** | 1.220*** | 3.667*** | 3.538*** | 3.389*** |
| | (0.027) | (0.027) | (0.028) | (0.099) | (0.096) | (0.096) |
| Tertiary Education | 0.003* | 0.001 | -0.001 | 1.003* | 1.001 | 0.999 |
| | (0.001) | (0.001) | (0.002) | (0.001) | (0.001) | (0.002) |
| Unemployment Rate | 0.090*** | 0.092*** | 0.102*** | 1.095*** | 1.096*** | 1.107*** |
| | (0.005) | (0.005) | (0.005) | (0.006) | (0.006) | (0.006) |
| Patent Count | 0.044 | 0.084*** | 0.140*** | 1.045 | 1.088*** | 1.150*** |
| | (0.024) | (0.024) | (0.027) | (0.025) | (0.026) | (0.031) |
| Hourly Wage | 0.891*** | 0.961*** | 0.988*** | 2.438*** | 2.615*** | 2.687*** |
| | (0.038) | (0.038) | (0.040) | (0.092) | (0.100) | (0.109) |
| Previous Source Country Investments | 0.447*** | 0.494*** | 0.486*** | 1.563*** | 1.639*** | 1.626*** |
| | (0.011) | (0.013) | (0.013) | (0.018) | (0.021) | (0.021) |
| Previous Company Investments | 2.687*** | 2.676*** | 2.609*** | 14.681*** | 14.528*** | 13.584*** |
| | (0.056) | (0.056) | (0.055) | (0.824) | (0.815) | (0.747) |
| Institutional Quality | 2.320*** | 1.775*** | 1.722*** | 10.180*** | 5.901*** | 5.594*** |
| | (0.099) | (0.119) | (0.118) | (1.007) | (0.703) | (0.662) |
| Corporate Tax Rate | -0.019*** | -0.028*** | -0.033*** | 0.981*** | 0.973*** | 0.968*** |
| | (0.003) | (0.003) | (0.003) | (0.003) | (0.003) | (0.003) |
| Port Terminal | -0.027 | -0.036 | -0.094** | 0.973 | 0.965 | 0.911** |
| | (0.025) | (0.025) | (0.027) | (0.024) | (0.024) | (0.025) |
| Commercial Airport | -0.054* | -0.058* | -0.146*** | 0.947* | 0.944* | 0.865*** |
| | (0.027) | (0.027) | (0.027) | (0.025) | (0.025) | (0.024) |
| Netherlands (NL) | | 0.426*** | -1.791* | | 1.531*** | 0.167* |
| | | (0.048) | (0.723) | | (0.073) | (0.121) |
| NL * Total GDP | | | -0.172 | | | 0.842 |
| | | | (0.421) | | | (0.354) |
| NL * Tertiary Education | | | 0.089** | | | 1.093** |
| | | | (0.033) | | | (0.036) |
| NL * Unemployment Rate | | | -0.267*** | | | 0.765*** |
| | | | (0.041) | | | (0.031) |
| NL * Patent Count | | | -0.273 | | | 0.761 |
| | | | (0.218) | | | (0.166) |
| NL * Hourly Wage | | | -3.389 | | | 0.034 |
| | | | (1.804) | | | (0.061) |
| NL * Source Country Investments | | | 0.084*** | | | 1.088*** |
| | | | (0.019) | | | (0.021) |
| NL * Company Investments | | | 1.463*** | | | 4.319*** |
| | | | (0.112) | | | (0.484) |
| NL * Institutional Quality | | | -6.364** | | | 0.002** |
| | | | (2.361) | | | (0.004) |
| NL * Corporate Tax Rate | | | -1.185** | | | 0.306** |
| | | | (0.412) | | | (0.126) |
| NL * Port Terminal | | | 0.376 | | | 1.457 |
| | | | (0.391) | | | (0.570) |
| NL * Commercial Airport | | | 1.304*** | | | 3.685*** |
| | | | (0.153) | | | (0.564) |
| Observations | 2045432 | 2045432 | 2045432 | 2045432 | 2045432 | 2045432 |
| Fixed Effects | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes |
| Cluster Robust Standard Errors | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes |
| Odds Ratios reported | No | No | No | Yes | Yes | Yes |
| Number of Investments | 16251 | 16251 | 16251 | 16251 | 16251 | 16251 |
| Pseudo R-squared | 0.249 | 0.249 | 0.252 | 0.249 | 0.249 | 0.252 |
| Log Likelihood Benchmark | -78577 | -78577 | -78577 | -78577 | -78577 | -78577 |
| Log Likelihood Estimated Model | -59044 | -59007 | -58749 | -59044 | -59007 | -58749 |

**Notes**: Standard errors in parentheses; *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.10; n.a. = no NFIA office.

*Source: ESE/MIR based on FDI Markets*

*FDI Markets 2: Conditional logit schattingen – concurrerende landen.*

| | | | | Odds Ratios | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Variables** | **Model 4** | **Model 5** | **Model 6** | **Model 4** | **Model 5** | **Model 6** |
| Total GDP | 1.299*** | 1.498*** | 1.606*** | 3.667*** | 4.473*** | 4.982*** |
| | (0.027) | (0.033) | (0.039) | (0.099) | (0.150) | (0.195) |
| Tertiary Education | 0.003* | 0.001 | -0.008*** | 1.003* | 1.001 | 0.992*** |
| | (0.001) | (0.002) | (0.002) | (0.001) | (0.002) | (0.002) |
| Unemployment Rate | 0.090*** | 0.010 | -0.027*** | 1.095*** | 1.010 | 0.974*** |
| | (0.005) | (0.005) | (0.006) | (0.006) | (0.005) | (0.006) |
| Patent Count | 0.044 | -0.122*** | -0.193*** | 1.045 | 0.885*** | 0.824*** |
| | (0.024) | (0.027) | (0.026) | (0.025) | (0.024) | (0.022) |
| Hourly Wage | 0.891*** | 0.931*** | 0.548*** | 2.438*** | 2.536*** | 1.729*** |
| | (0.038) | (0.041) | (0.094) | (0.092) | (0.105) | (0.162) |
| Previous Source Country Investments | 0.447*** | 0.928*** | 0.928*** | 1.563*** | 2.529*** | 2.530*** |
| | (0.011) | (0.020) | (0.020) | (0.018) | (0.050) | (0.050) |
| Previous Company Investments | 2.687*** | 2.627*** | 2.629*** | 14.681*** | 13.827*** | 13.859*** |
| | (0.056) | (0.052) | (0.052) | (0.824) | (0.720) | (0.723) |
| Institutional Quality | 2.320*** | -1.709*** | -2.152*** | 10.180*** | 0.181*** | 0.116*** |
| | (0.099) | (0.246) | (0.250) | (1.007) | (0.045) | (0.029) |
| Corporate Tax Rate | -0.019*** | 0.004 | -0.000 | 0.981*** | 1.004 | 1.000 |
| | (0.003) | (0.009) | (0.009) | (0.003) | (0.009) | (0.009) |
| Port Terminal | -0.027 | -0.167*** | -0.175*** | 0.973 | 0.847*** | 0.839*** |
| | (0.025) | (0.025) | (0.026) | (0.024) | (0.021) | (0.022) |
| Commercial Airport | -0.054* | 0.046 | 0.093** | 0.947* | 1.047 | 1.097** |
| | (0.027) | (0.028) | (0.031) | (0.025) | (0.029) | (0.034) |
| Belgium Dummy | | -0.119 | 0.060 | | 0.888 | 1.062 |
| | | (0.109) | (0.112) | | (0.097) | (0.119) |
| Germany Dummy | | -1.847*** | -2.075*** | | 0.158*** | 0.126*** |
| | | (0.071) | (0.072) | | (0.011) | (0.009) |
| France Dummy | | -2.975*** | -3.123*** | | 0.051*** | 0.044*** |
| | | (0.131) | (0.134) | | (0.007) | (0.006) |
| Ireland Dummy | | -0.053 | -0.057 | | 0.949 | 0.944 |
| | | (0.141) | (0.142) | | (0.133) | (0.134) |
| UK Dummy | | -1.972*** | -2.066*** | | 0.139*** | 0.127*** |
| | | (0.083) | (0.084) | | (0.012) | (0.011) |
| Paris Dummy | | | 0.103 | | | 1.109 |
| | | | (0.060) | | | (0.067) |
| Ruhr Area Dummy | | | 0.075 | | | 1.078 |
| | | | (0.042) | | | (0.046) |
| London Dummy | | | 0.811*** | | | 2.251*** |
| | | | (0.112) | | | (0.253) |
| Berlin Dummy | | | 1.078*** | | | 2.938*** |
| | | | (0.062) | | | (0.183) |
| Observations | 2045432 | 2045432 | 2045432 | 2045432 | 2045432 | 2045432 |
| Fixed Effects | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes |
| Cluster Robust Standard Errors | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes |
| Odds Ratios reported | No | No | No | Yes | Yes | Yes |
| Number of Investments | 16251 | 16251 | 16251 | 16251 | 16251 | 16251 |
| Pseudo R-squared | 0.249 | 0.261 | 0.264 | 0.249 | 0.261 | 0.264 |
| Log Likelihood Benchmark | -78577 | -78577 | -78577 | -78577 | -78577 | -78577 |

**Notes**: Standard errors in parentheses; *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.10; n.a. = no NFIA office.

*Source: ESE/MIR based on FDI Markets*

*FDI Markets 3: Conditional logit schattingen – effect aanwezigheid NFIA-kantoor.*

| | | | Odds Ratios | |
|---|---|---|---|---|
| **Variables** | **Model 7** | **Model 8** | **Model 7** | **Model 8** |
| Total GDP | 1.263*** | 1.263*** | 3.538*** | 3.537*** |
| | (0.027) | (0.027) | (0.096) | (0.095) |
| Tertiary Education | 0.001 | 0.001 | 1.001 | 1.001 |
| | (0.001) | (0.001) | (0.001) | (0.001) |
| Unemployment Rate | 0.092*** | 0.092*** | 1.096*** | 1.096*** |
| | (0.005) | (0.005) | (0.006) | (0.006) |
| Patent Count | 0.084*** | 0.084*** | 1.088*** | 1.088*** |
| | (0.024) | (0.024) | (0.026) | (0.026) |
| Hourly Wage | 0.961*** | 0.961*** | 2.615*** | 2.615*** |
| | (0.038) | (0.038) | (0.100) | (0.100) |
| Previous Sourcecountry Investments | 0.494*** | 0.491*** | 1.639*** | 1.634*** |
| | (0.013) | (0.013) | (0.021) | (0.021) |
| Previous Company Investments | 2.676*** | 2.677*** | 14.528*** | 14.541*** |
| | (0.056) | (0.056) | (0.815) | (0.816) |
| Institutional Quality | 1.775*** | 1.780*** | 5.901*** | 5.928*** |
| | (0.119) | (0.119) | (0.703) | (0.706) |
| Corporate Tax Rate | -0.028*** | -0.028*** | 0.973*** | 0.973*** |
| | (0.003) | (0.003) | (0.003) | (0.003) |
| Port Terminal | -0.036 | -0.036 | 0.965 | 0.965 |
| | (0.025) | (0.025) | (0.024) | (0.024) |
| Commercial Airport | -0.058* | -0.058* | 0.944* | 0.944* |
| | (0.027) | (0.027) | (0.025) | (0.025) |
| Netherlands (NL) | 0.426*** | 0.290*** | 1.531*** | 1.337*** |
| | (0.048) | (0.067) | (0.073) | (0.089) |
| NL * NFIA dummy | | 0.207** | | 1.230** |
| | | (0.069) | | (0.085) |
| Observations | 2045432 | 2045432 | 2045432 | 2045432 |
| Fixed Effects | Yes | Yes | Yes | Yes |
| Cluster Robust Standard Errors | Yes | Yes | Yes | Yes |
| Odds Ratios reported | No | No | Yes | Yes |
| Number of Investments | 16251 | 16251 | 16251 | 16251 |
| Pseudo R-squared | 0.249 | 0.249 | 0.249 | 0.249 |
| Log Likelihood Benchmark | -78577 | -78577 | -78577 | -78577 |
| Log Likelihood Estimated Model | -59007 | -59003 | -59007 | -59003 |

**Notes**: Standard errors in parentheses; *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.10; n.a. = no NFIA office.

*Source: ESE/MIR based on FDI Markets*

*FDI Markets 4: Conditional logit schattingen naar tijdsinterval*

| | 2010-2012 | | | | 2013-2015 | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **Variables** | **Coefficients** | | **Odds Ratios** | | **Coefficients** | | **Odds Ratios** | |
| | **Model 9** | **Model 10** | **Model 9** | **Model 10** | **Model 11** | **Model 12** | **Model 11** | **Model 12** |
| Total GDP | 1.248*** | 1.248*** | 3.484*** | 3.483*** | 1.321*** | 1.321*** | 3.746*** | 3.746*** |
| | (0.045) | (0.045) | (0.157) | (0.157) | (0.036) | (0.036) | (0.135) | (0.135) |
| Tertiary Education | -0.001 | -0.001 | 0.999 | 0.999 | 0.006*** | 0.006*** | 1.006*** | 1.006*** |
| | (0.002) | (0.002) | (0.002) | (0.002) | (0.002) | (0.002) | (0.002) | (0.002) |
| Unemployment Rate | 0.056*** | 0.056*** | 1.058*** | 1.058*** | 0.096*** | 0.095*** | 1.100*** | 1.100*** |
| | (0.009) | (0.009) | (0.010) | (0.010) | (0.007) | (0.007) | (0.008) | (0.008) |
| Patent Count | 0.017 | 0.017 | 1.017 | 1.017 | 0.054* | 0.054* | 1.056* | 1.056* |
| | (0.041) | (0.041) | (0.041) | (0.041) | (0.031) | (0.031) | (0.033) | (0.033) |
| Hourly Wage | 1.099*** | 1.099*** | 3.001*** | 3.001*** | 0.822*** | 0.822*** | 2.275*** | 2.275*** |
| | (0.067) | (0.067) | (0.201) | (0.201) | (0.048) | (0.048) | (0.109) | (0.109) |
| Previous Source Country Investments | 0.602*** | 0.599*** | 1.825*** | 1.821*** | 0.436*** | 0.431*** | 1.546*** | 1.539*** |
| | (0.023) | (0.023) | (0.043) | (0.043) | (0.016) | (0.016) | (0.025) | (0.024) |
| Previous Company Investments | 2.523*** | 2.524*** | 12.463*** | 12.475*** | 2.742*** | 2.744*** | 15.526*** | 15.542*** |
| | (0.101) | (0.101) | (1.258) | (1.260) | (0.067) | (0.067) | (1.038) | (1.040) |
| Institutional Quality | 2.713*** | 2.721*** | 15.071*** | **15.191*** ** | 1.960*** | 1.964*** | 7.101*** | 7.125*** |
| | (0.288) | (0.289) | (4.347) | (4.385) | (0.134) | (0.134) | (0.952) | (0.955) |
| Corporate Tax Rate | -0.069*** | -0.069*** | 0.934*** | 0.934*** | -0.004 | -0.004 | 0.996 | 0.996 |
| | (0.006) | (0.006) | (0.006) | (0.006) | (0.004) | (0.004) | (0.004) | (0.004) |
| Port Terminal | -0.176*** | -0.176*** | 0.838*** | **0.838*** ** | 0.024 | 0.023 | 1.024 | 1.024 |
| | (0.042) | (0.042) | (0.035) | (0.035) | (0.031) | (0.031) | (0.032) | (0.032) |
| Commercial Airport | 0.008 | 0.008 | 1.008 | 1.008 | -0.072** | -0.072** | 0.931** | **0.931** ** |
| | (0.045) | (0.045) | (0.046) | (0.046) | (0.034) | (0.034) | (0.032) | (0.032) |
| Netherlands (NL) | 0.044 | -0.087 | 1.045 | 0.917 | 0.332*** | 0.180** | 1.394*** | **1.198** ** |
| | (0.100) | (0.128) | (0.104) | (0.118) | (0.057) | (0.081) | (0.080) | (0.097) |
| NL * NFIA dummy | | 0.192* | | **1.211*** | | 0.238*** | | **1.268*** ** |
| | | (0.113) | | (0.137) | | (0.088) | | (0.111) |
| Observations | 766658 | 766658 | 766658 | 766658 | 1278774 | 1278774 | 1278774 | 1278774 |
| Fixed Effects | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes |
| Cluster Robust Standard Errors | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes |
| Odds Ratios reported | No | No | Yes | Yes | No | No | Yes | Yes |
| Number of Investments | 6102 | 6102 | 6102 | 6102 | 10149 | 10149 | 10149 | 10149 |
| Pseudo R-squared | 0.224 | 0.225 | 0.224 | 0.225 | 0.267 | 0.267 | 0.267 | 0.267 |
| Log Likelihood Benchmark | -29494 | -29494 | -29494 | -29494 | -49083 | -49083 | -49083 | -49083 |
| Log Likelihood Estimated Model | -22873 | -22872 | -22873 | -22872 | -35964 | -35961 | -35964 | -35961 |

**Notes**: Standard errors in parentheses; *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.10; n.a. = no NFIA office.

*Source: ESE/MIR based on FDI Markets*

## *FDI Markets 5: Conditional logit schattingen per sector – dienstensectoren*

| Variables | Commercial Services | Commercial Services | Consumer Services | Consumer Services | Financial Services | Financial Services |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Total GDP | 1.710*** | 1.710*** | 1.503*** | 1.504*** | 2.111*** | 2.112*** |
| | (0.079) | (0.079) | (0.223) | (0.223) | (0.128) | (0.128) |
| Tertiary Education | 0.017*** | 0.017*** | 0.021* | 0.021* | 0.025*** | 0.025*** |
| | (0.004) | (0.004) | (0.011) | (0.012) | (0.006) | (0.006) |
| Unemployment Rate | 0.152*** | 0.152*** | 0.105** | 0.105** | 0.101*** | 0.101*** |
| | (0.013) | (0.013) | (0.041) | (0.041) | (0.024) | (0.024) |
| Patent Count | -0.191*** | -0.191*** | -0.013 | -0.014 | -0.568*** | -0.568*** |
| | (0.070) | (0.070) | (0.192) | (0.192) | (0.116) | (0.116) |
| Hourly Wage | 0.792*** | 0.792*** | 1.010*** | 1.010*** | 0.734*** | 0.734*** |
| | (0.099) | (0.099) | (0.282) | (0.282) | (0.171) | (0.171) |
| Previous Source Country Investments | 0.657*** | 0.656*** | 0.810*** | 0.814*** | 0.463*** | 0.461*** |
| | (0.040) | (0.040) | (0.112) | (0.112) | (0.051) | (0.051) |
| Previous Company Investments | 3.132*** | 3.132*** | 3.286*** | 3.258*** | 2.698*** | 2.698*** |
| | (0.188) | (0.188) | (0.455) | (0.453) | (0.282) | (0.282) |
| Institutional Quality | 3.854*** | 3.854*** | 1.608 | 1.583 | 3.997*** | 4.002*** |
| | (0.311) | (0.311) | (1.000) | (1.000) | (0.751) | (0.751) |
| Corporate Tax Rate | 0.008 | 0.008 | -0.039 | -0.039 | 0.001 | 0.001 |
| | (0.008) | (0.008) | (0.026) | (0.026) | (0.014) | (0.014) |
| Port Terminal | -0.135* | -0.135* | -0.309 | -0.309 | -0.124 | -0.124 |
| | (0.074) | (0.074) | (0.191) | (0.191) | (0.138) | (0.138) |
| Commercial Airport | -0.104 | -0.104 | 0.255 | 0.255 | 0.185 | 0.185 |
| | (0.072) | (0.072) | (0.215) | (0.216) | (0.131) | (0.131) |
| Netherlands (NL) | -0.050 | -0.089 | 0.741* | 0.924* | 0.029 | -0.083 |
| | (0.132) | (0.194) | (0.387) | (0.505) | (0.266) | (0.328) |
| NL * NFIA dummy | | 0.056 | | -0.319 | | 0.187 |
| | | (0.206) | | (0.557) | | (0.305) |
| Observations | 298536 | 298536 | 42533 | 42533 | 98842 | 98842 |
| Fixed Effects | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes |
| Cluster Robust Standard Errors | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes |
| Number of Investments | 2372 | 2372 | 338 | 338 | 786 | 786 |
| Pseudo R-squared | 0.331 | 0.331 | 0.373 | 0.373 | 0.371 | 0.371 |
| Log Likelihood Benchmark | -11469 | -11469 | -1634 | -1634 | -3800 | -3800 |
| Log Likelihood Estimated Model | -7671 | -7671 | -1025 | -1025 | -2392 | -2392 |

**Notes**: Standard errors in parentheses; *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.10; n.a. = no NFIA office.

*Source: ESE/MIR based on FDI Markets*

## *FDI Markets 6: Conditional logit schattingen per sector – maakindustrie.*

| Variables | High-Tech Manufacturing | High-Tech Manufacturing | Low-Tech Manufacturing | Low-Tech Manufacturing | Medium-Tech Manufacturing | Medium-Tech Manufacturing |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Total GDP | 1.081*** | 1.081*** | 1.036*** | 1.036*** | 0.726*** | 0.726*** |
| | (0.072) | (0.072) | (0.060) | (0.060) | (0.069) | (0.069) |
| Tertiary Education | 0.007 | 0.007 | -0.026*** | -0.026*** | -0.042*** | -0.042*** |
| | (0.005) | (0.005) | (0.004) | (0.004) | (0.005) | (0.005) |
| Unemployment Rate | 0.040** | 0.039** | 0.112*** | 0.112*** | 0.046*** | 0.046*** |
| | (0.016) | (0.016) | (0.011) | (0.011) | (0.015) | (0.015) |
| Patent Count | 0.121* | 0.121* | 0.330*** | 0.331*** | 0.433*** | 0.433*** |
| | (0.066) | (0.066) | (0.054) | (0.054) | (0.056) | (0.056) |
| Hourly Wage | 0.344*** | 0.344*** | 1.242*** | 1.243*** | 0.929*** | 0.928*** |
| | (0.123) | (0.123) | (0.089) | (0.089) | (0.124) | (0.124) |
| Previous Source Country Investments | 0.392*** | 0.385*** | 0.500*** | 0.493*** | 0.515*** | 0.507*** |
| | (0.034) | (0.033) | (0.029) | (0.029) | (0.039) | (0.038) |
| Previous Company Investments | 3.072*** | 3.082*** | 2.197*** | 2.194*** | 2.828*** | 2.827*** |
| | (0.218) | (0.218) | (0.095) | (0.095) | (0.195) | (0.194) |
| Institutional Quality | 0.767** | 0.786** | 1.261*** | 1.272*** | 0.448 | 0.475 |
| | (0.373) | (0.373) | (0.227) | (0.227) | (0.347) | (0.346) |
| Corporate Tax Rate | -0.040*** | -0.040*** | -0.025*** | -0.025*** | -0.038*** | -0.038*** |
| | (0.011) | (0.011) | (0.008) | (0.008) | (0.012) | (0.012) |
| Port Terminal | -0.315*** | -0.315*** | 0.069 | 0.069 | -0.169** | -0.169** |
| | (0.074) | (0.074) | (0.054) | (0.054) | (0.068) | (0.068) |
| Commercial Airport | 0.158* | 0.158* | -0.270*** | -0.270*** | -0.063 | -0.063 |
| | (0.081) | (0.081) | (0.057) | (0.057) | (0.072) | (0.072) |
| Netherlands (NL) | 0.537*** | 0.153 | 0.507*** | 0.243* | 0.518*** | 0.144 |
| | (0.147) | (0.218) | (0.105) | (0.145) | (0.156) | (0.233) |
| NL * NFIA dummy | | 0.531** | | 0.459*** | | 0.568** |
| | | (0.219) | | (0.160) | | (0.245) |
| Observations | 213939 | 213939 | 394447 | 394447 | 237262 | 237262 |
| Fixed Effects | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes |
| Cluster Robust Standard Errors | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes |
| Number of Investments | 1700 | 1700 | 3133 | 3133 | 1885 | 1885 |
| Pseudo R-squared | 0.190 | 0.191 | 0.213 | 0.214 | 0.163 | 0.163 |
| Log Likelihood Benchmark | -8220 | -8220 | -15150 | -15150 | -9114 | -9114 |
| Log Likelihood Estimated Model | -6654 | -6651 | -11917 | -11914 | -7631 | -7628 |

**Notes**: Standard errors in parentheses; *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.10.

*Source: ESE/MIR based on FDI Markets*

*FDI Markets 7: Conditional logit schattingen per sector – overige sectoren.*

| Variables | Software & ICT | Software & ICT | Transport Services | Transport Services | Energy/ Chemicals | Energy/ Chemicals |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Total GDP | 2.053*** | 2.052*** | 0.585*** | 0.588*** | 0.411*** | 0.410*** |
| | (0.064) | (0.064) | (0.097) | (0.096) | (0.105) | (0.105) |
| Tertiary Education | 0.044*** | 0.044*** | -0.015** | -0.015** | -0.012* | -0.012* |
| | (0.003) | (0.003) | (0.007) | (0.007) | (0.006) | (0.006) |
| Unemployment Rate | 0.059*** | 0.059*** | 0.084*** | 0.083*** | 0.084*** | 0.084*** |
| | (0.012) | (0.012) | (0.021) | (0.021) | (0.020) | (0.020) |
| Patent Count | -0.406*** | -0.405*** | 0.413*** | 0.411*** | 0.323*** | 0.324*** |
| | (0.059) | (0.059) | (0.083) | (0.084) | (0.079) | (0.079) |
| Hourly Wage | 0.507*** | 0.507*** | 0.928*** | 0.928*** | 0.761*** | 0.761*** |
| | (0.086) | (0.086) | (0.164) | (0.164) | (0.169) | (0.169) |
| Previous Source Country Investments | 0.487*** | 0.484*** | 0.260*** | 0.255*** | 0.418*** | 0.421*** |
| | (0.027) | (0.027) | (0.035) | (0.035) | (0.048) | (0.048) |
| Previous Company Investments | 2.795*** | 2.795*** | 2.059*** | 2.058*** | 2.657*** | 2.659*** |
| | (0.109) | (0.109) | (0.162) | (0.163) | (0.220) | (0.220) |
| Institutional Quality | 3.754*** | 3.753*** | 1.043** | 1.052** | 0.465 | 0.456 |
| | (0.288) | (0.288) | (0.497) | (0.498) | (0.472) | (0.472) |
| Corporate Tax Rate | -0.011* | -0.011* | 0.027 | 0.027 | -0.003 | -0.003 |
| | (0.007) | (0.007) | (0.020) | (0.020) | (0.016) | (0.016) |
| Port Terminal | -0.362*** | -0.362*** | 0.581*** | 0.580*** | 0.311*** | 0.312*** |
| | (0.060) | (0.060) | (0.091) | (0.091) | (0.088) | (0.088) |
| Commercial Airport | 0.218*** | 0.219*** | 0.058 | 0.058 | 0.148 | 0.148 |
| | (0.065) | (0.065) | (0.109) | (0.109) | (0.104) | (0.104) |
| Netherlands (NL) | 0.144 | 0.030 | 1.176*** | 1.020*** | 0.945*** | 1.060*** |
| | (0.100) | (0.140) | (0.182) | (0.222) | (0.199) | (0.244) |
| NL * NFIA dummy | | 0.159 | | 0.298 | | -0.220 |
| | | (0.132) | | (0.237) | | (0.266) |
| Observations | 549823 | 549823 | 104460 | 104460 | 105590 | 105590 |
| Fixed Effects | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes |
| Cluster Robust Standard Errors | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes |
| Number of Investments | 4368 | 4368 | 830 | 830 | 839 | 839 |
| Pseudo R-squared | 0.371 | 0.371 | 0.176 | 0.176 | 0.152 | 0.152 |
| Log Likelihood Benchmark | -21121 | -21121 | -4013 | -4013 | -4057 | -4057 |
| Log Likelihood Estimated Model | -13278 | -13277 | -3307 | -3307 | -3441 | -3441 |

**Notes**: Standard errors in parentheses; *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.10.
*Source: ESE/MIR based on FDI Markets*

*FDI Markets 8: Conditional logit schattingen per sector – dienstensector: Odds Ratios*

| Variables | Commercial Services | Commercial Services | Consumer Services | Consumer Services | Financial Services | Financial Services |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Total GDP | 5.529*** | 5.529*** | 4.493*** | 4.498*** | 8.261*** | 8.261*** |
| | (0.436) | (0.436) | (1.003) | (1.004) | (1.060) | (1.060) |
| Tertiary Education | 1.017*** | 1.017*** | 1.022* | 1.022* | 1.025*** | 1.025*** |
| | (0.004) | (0.004) | (0.012) | (0.012) | (0.006) | (0.006) |
| Unemployment Rate | 1.164*** | 1.164*** | 1.111** | 1.111** | 1.107*** | 1.107*** |
| | (0.016) | (0.016) | (0.046) | (0.046) | (0.027) | (0.027) |
| Patent Count | 0.826*** | 0.826*** | 0.987 | 0.987 | 0.567*** | 0.566*** |
| | (0.058) | (0.058) | (0.190) | (0.190) | (0.066) | (0.066) |
| Hourly Wage | 2.207*** | 2.207*** | 2.745*** | 2.745*** | 2.084*** | 2.084*** |
| | (0.219) | (0.219) | (0.773) | (0.773) | (0.357) | (0.357) |
| Previous Source Country Investments | 1.928*** | 1.926*** | 2.247*** | 2.257*** | 1.590*** | 1.585*** |
| | (0.077) | (0.077) | (0.251) | (0.254) | (0.081) | (0.081) |
| Previous Company Investments | 22.925*** | 22.929*** | 26.728*** | 25.995*** | 14.854*** | 14.848*** |
| | (4.310) | (4.311) | (12.160) | (11.769) | (4.195) | (4.187) |
| Institutional Quality | 47.184*** | 47.187*** | 4.991 | 4.872 | 54.426*** | 54.715*** |
| | (14.656) | (14.655) | (4.989) | (4.871) | (40.857) | (41.092) |
| Corporate Tax Rate | 1.008 | 1.008 | 0.962 | 0.962 | 1.001 | 1.001 |
| | (0.008) | (0.008) | (0.025) | (0.025) | (0.014) | (0.014) |
| Port Terminal | 0.873* | 0.873* | 0.734 | 0.734 | 0.883 | 0.883 |
| | (0.064) | (0.064) | (0.141) | (0.141) | (0.122) | (0.122) |
| Commercial Airport | 0.901 | 0.901 | 1.290 | 1.290 | 1.203 | 1.204 |
| | (0.065) | (0.065) | (0.278) | (0.278) | (0.158) | (0.158) |
| Netherlands (NL) | 0.951 | 0.915 | 2.097* | 2.519* | 1.030 | 0.921 |
| | (0.125) | (0.177) | (0.812) | (1.271) | (0.274) | (0.302) |
| NL* NFIA dummy | | 1.058 | | 0.727 | | 1.205 |
| | | (0.218) | | (0.405) | | (0.368) |
| Observations | 298536 | 298536 | 42533 | 42533 | 98842 | 98842 |
| Fixed Effects | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes |
| Cluster Robust Standard Errors | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes |
| Number of Investments | 2372 | 2372 | 338 | 338 | 786 | 786 |
| Pseudo R-squared | 0.331 | 0.331 | 0.373 | 0.373 | 0.371 | 0.371 |
| Log Likelihood Benchmark | -11469 | -11469 | -1634 | -1634 | -3800 | -3800 |
| Log Likelihood Estimated Model | -7671 | -7671 | -1025 | -1025 | -2392 | -2392 |

**Notes**: Standard errors in parentheses; *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.10; n.a. = no NFIA office.
*Source: ESE/MIR based on FDI Markets*

*FDI Markets 9: Conditional logit schattingen per sector – maakindustrie: Odds Ratios*

| Variables | High-Tech Manufacturing | High-Tech Manufacturing | Low-Tech Manufacturing | Low-Tech Manufacturing | Medium-Tech Manufacturing | Medium-Tech Manufacturing |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Total GDP | 2.947*** | 2.948*** | 2.819*** | 2.817*** | 2.066*** | 2.066*** |
| | (0.213) | (0.213) | (0.170) | (0.169) | (0.143) | (0.143) |
| Tertiary Education | 1.007 | 1.007 | 0.974*** | 0.974*** | 0.959*** | 0.959*** |
| | (0.005) | (0.005) | (0.003) | (0.003) | (0.004) | (0.004) |
| Unemployment Rate | 1.040** | 1.040** | 1.118*** | 1.118*** | 1.048*** | 1.048*** |
| | (0.016) | (0.016) | (0.012) | (0.012) | (0.016) | (0.016) |
| Patent Count | 1.129* | 1.128* | 1.391*** | 1.392*** | 1.542*** | 1.543*** |
| | (0.074) | (0.074) | (0.074) | (0.074) | (0.086) | (0.086) |
| Hourly Wage | 1.411*** | 1.411*** | 3.463*** | 3.464*** | 2.532*** | 2.530*** |
| | (0.173) | (0.174) | (0.309) | (0.309) | (0.313) | (0.313) |
| Previous Source Country Investments | 1.479*** | 1.470*** | 1.648*** | 1.637*** | 1.673*** | 1.661*** |
| | (0.050) | (0.049) | (0.048) | (0.048) | (0.065) | (0.064) |
| Previous Company Investments | 21.583*** | 21.793*** | 8.999*** | 8.975*** | 16.918*** | 16.896*** |
| | (4.695) | (4.740) | (0.853) | (0.849) | (3.298) | (3.279) |
| Institutional Quality | 2.153** | 2.195** | 3.529*** | 3.568*** | 1.566 | 1.608 |
| | (0.804) | (0.820) | (0.803) | (0.810) | (0.543) | (0.557) |
| Corporate Tax Rate | 0.961*** | 0.961*** | 0.975*** | 0.976*** | 0.962*** | 0.963*** |
| | (0.010) | (0.010) | (0.008) | (0.008) | (0.012) | (0.012) |
| Port Terminal | 0.730*** | 0.730*** | 1.071 | 1.071 | 0.845** | 0.844** |
| | (0.054) | (0.054) | (0.058) | (0.058) | (0.057) | (0.057) |
| Commercial Airport | 1.171* | 1.171* | 0.764*** | 0.764*** | 0.939 | 0.939 |
| | (0.095) | (0.095) | (0.044) | (0.044) | (0.067) | (0.067) |
| Netherlands (NL) | 1.711*** | 1.166 | 1.660*** | 1.275* | 1.679*** | 1.155 |
| | (0.251) | (0.254) | (0.174) | (0.185) | (0.262) | (0.269) |
| NL* NFIA dummy | | **1.701**** | | **1.583***** | | **1.765**** |
| | | (0.373) | | (0.254) | | (0.432) |
| Observations | 213939 | 213939 | 394447 | 394447 | 237262 | 237262 |
| Fixed Effects | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes |
| Cluster Robust Standard Errors | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes |
| Number of Investments | 1700 | 1700 | 3133 | 3133 | 1885 | 1885 |
| Pseudo R-squared | 0.190 | 0.191 | 0.213 | 0.214 | 0.163 | 0.163 |
| Log Likelihood Benchmark | -8220 | -8220 | -15150 | -15150 | -9114 | -9114 |
| Log Likelihood Estimated Model | -6654 | -6651 | -11917 | -11914 | -7631 | -7628 |

**Notes**: Standard errors in parentheses; *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.10; n.a. = no NFIA office.
*Source: ESE/MIR based on FDI Markets*

*FDI Markets 10: Conditional logit schattingen per sector – overige sectoren: Odds Ratios*

| Variables | Software & ICT | Software & ICT | Transport Services | Transport Services | Energy/ Chemicals | Energy/ Chemicals |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Total GDP | 7.794*** | 7.784*** | 1.795*** | 1.801*** | 1.508*** | 1.506*** |
| | (0.500) | (0.499) | (0.173) | (0.174) | (0.158) | (0.158) |
| Tertiary Education | 1.045*** | 1.045*** | 0.985** | 0.985** | 0.988* | 0.988* |
| | (0.003) | (0.003) | (0.007) | (0.007) | (0.006) | (0.006) |
| Unemployment Rate | 1.061*** | 1.061*** | 1.087*** | 1.086*** | 1.088*** | 1.088*** |
| | (0.013) | (0.013) | (0.023) | (0.023) | (0.021) | (0.021) |
| Patent Count | 0.667*** | 0.667*** | 1.512*** | 1.509*** | 1.382*** | 1.383*** |
| | (0.040) | (0.040) | (0.126) | (0.126) | (0.109) | (0.109) |
| Hourly Wage | 1.661*** | 1.661*** | 2.531*** | 2.530*** | 2.141*** | 2.141*** |
| | (0.142) | (0.142) | (0.415) | (0.415) | (0.363) | (0.363) |
| Previous Source Country Investments | 1.627*** | 1.622*** | 1.297*** | 1.290*** | 1.519*** | 1.523*** |
| | (0.044) | (0.044) | (0.046) | (0.045) | (0.073) | (0.074) |
| Previous Company Investments | 16.360*** | 16.364*** | 7.838*** | 7.832*** | 14.250*** | 14.281*** |
| | (1.779) | (1.778) | (1.270) | (1.276) | (3.133) | (3.138) |
| Institutional Quality | 42.673*** | 42.661*** | 2.839** | 2.864** | 1.591 | 1.578 |
| | (12.281) | (12.274) | (1.410) | (1.426) | (0.751) | (0.745) |
| Corporate Tax Rate | 0.989* | 0.989* | 1.028 | 1.027 | 0.997 | 0.997 |
| | (0.006) | (0.006) | (0.020) | (0.020) | (0.016) | (0.016) |
| Port Terminal | 0.696*** | 0.696*** | 1.788*** | 1.786*** | 1.365*** | 1.366*** |
| | (0.042) | (0.042) | (0.164) | (0.163) | (0.120) | (0.120) |
| Commercial Airport | 1.244*** | 1.244*** | 1.060 | 1.060 | 1.159 | 1.160 |
| | (0.081) | (0.081) | (0.115) | (0.115) | (0.121) | (0.121) |
| Netherlands (NL) | 1.155 | 1.030 | 3.243*** | 2.773*** | 2.572*** | 2.886*** |
| | (0.115) | (0.145) | (0.590) | (0.617) | (0.513) | (0.703) |
| NL* NFIA dummy | | 1.173 | | 1.348 | | 0.802 |
| | | (0.155) | | (0.319) | | (0.213) |
| Observations | 549823 | 549823 | 104460 | 104460 | 105590 | 105590 |
| Fixed Effects | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes |
| Cluster Robust Standard Errors | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes |
| Number of Investments | 4368 | 4368 | 830 | 830 | 839 | 839 |
| Pseudo R-squared | 0.371 | 0.371 | 0.176 | 0.176 | 0.152 | 0.152 |
| Log Likelihood Benchmark | -21121 | -21121 | -4013 | -4013 | -4057 | -4057 |
| Log Likelihood Estimated Model | -13278 | -13277 | -3307 | -3307 | -3441 | -3441 |

**Notes**: Standard errors in parentheses; *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.10; n.a. = no NFIA office.
*Source: ESE/MIR based on FDI Markets*

*FDI Markets 11: Conditional logit schattingen per bedrijfsactiviteit – gematigde toegevoegde waarde.*

| Variables | Logistics | Logistics | Production | Production | Support & Servicing | Support & Servicing |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Total GDP | 0.167** | 0.176** | 0.748*** | 0.748*** | 1.703*** | 1.702*** |
| | (0.079) | (0.079) | (0.061) | (0.061) | (0.114) | (0.113) |
| Tertiary Education | -0.023*** | -0.023*** | -0.025*** | -0.025*** | 0.024*** | 0.024*** |
| | (0.006) | (0.006) | (0.004) | (0.004) | (0.005) | (0.005) |
| Unemployment Rate | 0.101*** | 0.099*** | 0.064*** | 0.064*** | 0.050*** | 0.050*** |
| | (0.017) | (0.017) | (0.011) | (0.011) | (0.020) | (0.020) |
| Patent Count | 0.710*** | 0.705*** | -0.009 | -0.009 | -0.563*** | -0.563*** |
| | (0.068) | (0.068) | (0.046) | (0.046) | (0.085) | (0.085) |
| Hourly Wage | 1.154*** | 1.154*** | 0.196 | 0.196 | 0.178 | 0.179 |
| | (0.159) | (0.160) | (0.123) | (0.123) | (0.155) | (0.155) |
| Previous Source Country Investments | 0.305*** | 0.284*** | 0.375*** | 0.373*** | 0.385*** | 0.379*** |
| | (0.038) | (0.036) | (0.031) | (0.031) | (0.048) | (0.048) |
| Previous Company Investments | 2.246*** | 2.253*** | 3.037*** | 3.038*** | 2.057*** | 2.057*** |
| | (0.141) | (0.144) | (0.145) | (0.146) | (0.131) | (0.131) |
| Institutional Quality | -0.026 | -0.013 | -0.510* | -0.505* | 1.904*** | 1.906*** |
| | (0.403) | (0.405) | (0.300) | (0.300) | (0.559) | (0.559) |
| Corporate Tax Rate | 0.022 | 0.020 | -0.034*** | -0.034*** | -0.046*** | -0.046*** |
| | (0.018) | (0.018) | (0.009) | (0.009) | (0.012) | (0.012) |
| Port Terminal | 0.168** | 0.166** | -0.050 | -0.050 | -0.338*** | -0.337*** |
| | (0.082) | (0.082) | (0.054) | (0.054) | (0.093) | (0.093) |
| Commercial Airport | 0.076 | 0.077 | -0.050 | -0.050 | 0.384*** | 0.384*** |
| | (0.093) | (0.093) | (0.056) | (0.056) | (0.111) | (0.111) |
| Netherlands (NL) | 1.794*** | 1.226*** | 0.462*** | 0.372** | 0.475** | 0.192 |
| | (0.163) | (0.222) | (0.141) | (0.186) | (0.195) | (0.288) |
| NL * NFIA dummy | | 0.876*** | | 0.159 | | 0.373 |
| | | (0.222) | | (0.212) | | (0.274) |
| Observations | 134536 | 134536 | 291934 | 291934 | 124825 | 124825 |
| Fixed Effects | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes |
| Cluster Robust Standard Errors | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes |
| Number of Investments | 1069 | 1069 | 2320 | 2320 | 992 | 992 |
| Pseudo R-squared | 0.165 | 0.166 | 0.162 | 0.162 | 0.236 | 0.236 |
| Log Likelihood Benchmark | -5169 | -5169 | -11217 | -11217 | -4796 | -4796 |
| Log Likelihood Estimated Model | -4316 | -4309 | -9402 | -9402 | -3666 | -3666 |

**Notes**: Standard errors in parentheses; *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.10; n.a. = no NFIA office.
*Source: ESE/MIR based on FDI Markets*

*FDI Markets 12: Conditional logit schattingen per bedrijfsactiviteit – verhoogde toegevoegde waarde.*

| Variables | R&D | R&D | Sales & Marketing | Sales & Marketing | Head-quarters | Head-quarters | Business Services | Business Services |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Total GDP | 1.479*** | 1.479*** | 1.291*** | 1.291*** | 1.847*** | 1.845*** | 1.779*** | 1.779*** |
| | (0.101) | (0.101) | (0.044) | (0.044) | (0.103) | (0.103) | (0.072) | (0.072) |
| Tertiary Education | 0.019*** | 0.019*** | -0.004 | -0.004 | 0.026*** | 0.026*** | 0.027*** | 0.027*** |
| | (0.005) | (0.005) | (0.003) | (0.003) | (0.005) | (0.005) | (0.004) | (0.004) |
| Unemployment Rate | 0.002 | 0.002 | 0.110*** | 0.110*** | 0.043* | 0.043** | 0.147*** | 0.147*** |
| | (0.020) | (0.020) | (0.009) | (0.009) | (0.022) | (0.022) | (0.012) | (0.012) |
| Patent Count | -0.389*** | -0.389*** | 0.402*** | 0.402*** | -0.136 | -0.135 | -0.215*** | -0.215*** |
| | (0.085) | (0.085) | (0.042) | (0.042) | (0.089) | (0.089) | (0.066) | (0.066) |
| Hourly Wage | -0.392*** | -0.392*** | 1.318*** | 1.318*** | 0.538*** | 0.538*** | 0.788*** | 0.788*** |
| | (0.152) | (0.152) | (0.062) | (0.062) | (0.140) | (0.140) | (0.095) | (0.094) |
| Previous Source Country Investments | 0.235*** | 0.235*** | 0.606*** | 0.606*** | 0.632*** | 0.627*** | 0.580*** | 0.581*** |
| | (0.039) | (0.040) | (0.023) | (0.023) | (0.059) | (0.059) | (0.032) | (0.032) |
| Previous Company Investments | 2.674*** | 2.674*** | 2.453*** | 2.453*** | 3.289*** | 3.289*** | 3.149*** | 3.149*** |
| | (0.166) | (0.166) | (0.089) | (0.089) | (0.278) | (0.278) | (0.180) | (0.180) |
| Institutional Quality | 0.251 | 0.251 | 2.919*** | 2.919*** | 0.023 | 0.036 | 4.689*** | 4.689*** |
| | (0.471) | (0.471) | (0.196) | (0.196) | (0.538) | (0.537) | (0.308) | (0.308) |
| Corporate Tax Rate | -0.049*** | -0.049*** | -0.003 | -0.003 | -0.119*** | -0.118*** | 0.029*** | 0.029*** |
| | (0.011) | (0.011) | (0.006) | (0.006) | (0.012) | (0.012) | (0.008) | (0.008) |
| Port Terminal | -0.148* | -0.148* | 0.163*** | 0.163*** | -0.437*** | -0.437*** | -0.120 | -0.120 |
| | (0.084) | (0.084) | (0.044) | (0.044) | (0.095) | (0.095) | (0.073) | (0.073) |
| Commercial Airport | 0.147* | 0.147* | -0.132*** | -0.132*** | 0.092 | 0.092 | -0.040 | -0.040 |
| | (0.089) | (0.089) | (0.049) | (0.049) | (0.112) | (0.112) | (0.070) | (0.070) |
| Netherlands (NL) | -0.102 | -0.099 | 0.342*** | 0.332*** | 1.613*** | 1.416*** | -0.082 | -0.062 |
| | (0.205) | (0.293) | (0.078) | (0.105) | (0.186) | (0.257) | (0.120) | (0.166) |
| NL * NFIA dummy | | -0.004 | | 0.017 | | 0.249 | | -0.031 |
| | | (0.318) | | (0.110) | | (0.219) | | (0.175) |
| Observations | 144376 | 144376 | 838304 | 838304 | 171183 | 171183 | 340274 | 340274 |
| Fixed Effects | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes |
| Cluster Robust Standard Errors | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes |
| Number of Investments | 1147 | 1147 | 6659 | 6659 | 1360 | 1360 | 2704 | 2704 |
| Pseudo R-squared | 0.208 | 0.208 | 0.307 | 0.307 | 0.341 | 0.341 | 0.354 | 0.354 |
| Log Likelihood Benchmark | -5546 | -5546 | -32199 | -32199 | -6576 | -6576 | -13074 | -13074 |
| Log Likelihood Estimated Model | -4393 | -4393 | -22305 | -22305 | -4334 | -4334 | -8445 | -8445 |

**Notes**: Standard errors in parentheses; *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.10; n.a. = no NFIA office.
*Source: ESE/MIR based on FDI Markets*

*FDI Markets 13 Odds Ratios per bedrijfsactiviteit – gematigde toegevoegde waarde:*

| Variables | Logistics | Logistics | Production | Production | Support & Servicing | Support & Servicing |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Total GDP | 1.182** | 1.192** | 2.113*** | 2.113*** | 5.489*** | 5.483*** |
| | (0.094) | (0.094) | (0.128) | (0.128) | (0.624) | (0.622) |
| Tertiary Education | 0.978*** | 0.977*** | 0.975*** | 0.975*** | 1.024*** | 1.024*** |
| | (0.006) | (0.006) | (0.004) | (0.004) | (0.005) | (0.005) |
| Unemployment Rate | 1.106*** | 1.104*** | 1.066*** | 1.066*** | 1.052*** | 1.052*** |
| | (0.019) | (0.019) | (0.011) | (0.011) | (0.021) | (0.021) |
| Patent Count | 2.035*** | 2.023*** | 0.991 | 0.991 | 0.569*** | 0.570*** |
| | (0.138) | (0.137) | (0.046) | (0.046) | (0.048) | (0.048) |
| Hourly Wage | 3.171*** | 3.171*** | 1.217 | 1.216 | 1.195 | 1.196 |
| | (0.505) | (0.506) | (0.150) | (0.150) | (0.186) | (0.186) |
| Previous Source Country Investments | 1.357*** | 1.328*** | 1.455*** | 1.452*** | 1.469*** | 1.461*** |
| | (0.051) | (0.048) | (0.046) | (0.046) | (0.071) | (0.070) |
| Previous Company Investments | 9.449*** | 9.517*** | 20.850*** | 20.866*** | 7.820*** | 7.823*** |
| | (1.330) | (1.367) | (3.032) | (3.037) | (1.025) | (1.029) |
| Institutional Quality | 0.975 | 0.987 | 0.600* | 0.603* | 6.712*** | 6.728*** |
| | (0.392) | (0.400) | (0.180) | (0.181) | (3.753) | (3.762) |
| Corporate Tax Rate | 1.022 | 1.020 | 0.967*** | 0.967*** | 0.955*** | 0.955*** |
| | (0.018) | (0.018) | (0.009) | (0.009) | (0.011) | (0.011) |
| Port Terminal | 1.183** | 1.180** | 0.951 | 0.951 | 0.714*** | 0.714*** |
| | (0.097) | (0.097) | (0.052) | (0.052) | (0.067) | (0.067) |
| Commercial Airport | 1.079 | 1.080 | 0.951 | 0.951 | 1.468*** | 1.469*** |
| | (0.101) | (0.101) | (0.054) | (0.054) | (0.164) | (0.164) |
| Netherlands (NL) | 6.014*** | 3.408*** | 1.587*** | 1.451** | 1.608** | 1.212 |
| | (0.980) | (0.755) | (0.224) | (0.270) | (0.313) | (0.350) |
| NL * NFIA dummy | | **2.400*** ** | | 1.173 | | 1.453 |
| | | (0.532) | | (0.249) | | (0.398) |
| Observations | 134536 | 134536 | 291934 | 291934 | 124825 | 124825 |
| Fixed Effects | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes |
| Cluster Robust Standard Errors | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes |
| Number of Investments | 1069 | 1069 | 2320 | 2320 | 992 | 992 |
| Pseudo R-squared | 0.165 | 0.166 | 0.162 | 0.162 | 0.236 | 0.236 |
| Log Likelihood Benchmark | -5169 | -5169 | -11217 | -11217 | -4796 | -4796 |
| Log Likelihood Estimated Model | -4316 | -4309 | -9402 | -9402 | -3666 | -3666 |

**Notes**: Standard errors in parentheses; *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.10; n.a. = no NFIA office.
*Source: ESE/MIR based on FDI Markets*

*FDI Markets 14: Odds Ratios Bedrijfsactiviteit – verhoogde toegevoegde waarde*

| Variables | R&D | R&D | Sales & Marketing | Sales & Marketing | Head-quarters | Head-quarters | Business Services | Business Services |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Total GDP | 4.388*** | 4.388*** | 3.637*** | 3.637*** | 6.343*** | 6.327*** | 5.922*** | 5.922*** |
| | (0.443) | (0.443) | (0.160) | (0.160) | (0.655) | (0.654) | (0.427) | (0.427) |
| Tertiary Education | 1.019*** | 1.019*** | 0.996 | 0.996 | 1.026*** | 1.026*** | 1.027*** | 1.027*** |
| | (0.005) | (0.005) | (0.003) | (0.003) | (0.005) | (0.005) | (0.004) | (0.004) |
| Unemployment Rate | 1.002 | 1.002 | 1.116*** | 1.116*** | 1.044* | 1.044** | 1.159*** | 1.159*** |
| | (0.020) | (0.020) | (0.010) | (0.010) | (0.023) | (0.023) | (0.014) | (0.014) |
| Patent Count | 0.678*** | 0.678*** | 1.495*** | 1.495*** | 0.873 | 0.874 | 0.807*** | 0.807*** |
| | (0.057) | (0.057) | (0.062) | (0.062) | (0.078) | (0.078) | (0.053) | (0.053) |
| Hourly Wage | 0.676*** | 0.676*** | 3.735*** | 3.735*** | 1.713*** | 1.713*** | 2.200*** | 2.200*** |
| | (0.103) | (0.103) | (0.230) | (0.230) | (0.240) | (0.240) | (0.208) | (0.208) |
| Previous Source Country Investments | 1.265*** | 1.265*** | 1.834*** | 1.833*** | 1.881*** | 1.873*** | 1.787*** | 1.788*** |
| | (0.050) | (0.050) | (0.042) | (0.042) | (0.111) | (0.111) | (0.058) | (0.058) |
| Previous Company Investments | 14.496*** | 14.496*** | 11.625*** | 11.626*** | 26.820*** | 26.821*** | 23.302*** | 23.304*** |
| | (2.410) | (2.410) | (1.038) | (1.038) | (7.446) | (7.450) | (4.205) | (4.205) |
| Institutional Quality | 1.285 | 1.285 | 1.521*** | 1.527*** | 1.023 | 1.037 | 1.776*** | 1.762*** |
| | (0.605) | (0.605) | (3.622) | (3.624) | (0.550) | (0.557) | (33.515) | (33.510) |
| Corporate Tax Rate | 0.952*** | 0.952*** | 0.997 | 0.997 | 0.888*** | 0.888*** | 1.029*** | 1.029*** |
| | (0.011) | (0.011) | (0.006) | (0.006) | (0.011) | (0.011) | (0.008) | (0.008) |
| Port Terminal | 0.862* | 0.862* | 1.177*** | 1.177*** | 0.646*** | 0.646*** | 0.887 | 0.887 |
| | (0.072) | (0.072) | (0.051) | (0.051) | (0.062) | (0.062) | (0.065) | (0.065) |
| Commercial Airport | 1.158* | 1.158* | 0.877*** | 0.877*** | 1.096 | 1.096 | 0.960 | 0.960 |
| | (0.103) | (0.103) | (0.043) | (0.043) | (0.123) | (0.123) | (0.068) | (0.068) |
| Netherlands (NL) | 0.903 | 0.905 | **1.408*** ** | **1.393*** ** | **5.019*** ** | **4.121*** ** | 0.921 | 0.940 |
| | (0.185) | (0.265) | (0.109) | (0.147) | (0.933) | (1.058) | (0.111) | (0.156) |
| NL * NFIA dummy | | 0.996 | | 1.017 | | 1.283 | | 0.970 |
| | | (0.316) | | (0.112) | | (0.281) | | (0.170) |
| Observations | 144376 | 144376 | 838304 | 838304 | 171183 | 171183 | 340274 | 340274 |
| Fixed Effects | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes |
| Cluster Robust Standard Errors | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes |
| Number of Investments | 1147 | 1147 | 6659 | 6659 | 1360 | 1360 | 2704 | 2704 |
| Pseudo R-squared | 0.208 | 0.208 | 0.307 | 0.307 | 0.341 | 0.341 | 0.354 | 0.354 |
| Log Likelihood Benchmark | -5546 | -5546 | -32199 | -32199 | -6576 | -6576 | -13074 | -13074 |
| Log Likelihood Estimated Model | -4393 | -4393 | -22305 | -22305 | -4334 | -4334 | -8445 | -8445 |

**Notes**: Standard errors in parentheses; *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.10; n.a. = no NFIA office.
*Source: ESE/MIR based on FDI Markets*

*FDI Markets 15: Conditional logit schattingen – per continent.*

| Variables | Africa | Africa | Asia | Asia | Europe | Europe | North America | North America | South America | South America | Oceania | Oceania |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Total GDP | 1.828*** | 1.828*** | 1.147*** | 1.147*** | 1.111*** | 1.114*** | 1.305*** | 1.305*** | 2.620*** | 2.673*** | 1.029*** | 1.029*** |
| | (0.391) | (0.391) | (0.078) | (0.078) | (0.037) | (0.037) | (0.046) | (0.046) | (0.766) | (0.780) | (0.237) | (0.237) |
| Tertiary Education | 0.002 | 0.002 | -0.036*** | -0.036*** | 0.003 | 0.003 | 0.034*** | 0.034*** | 0.053* | 0.051 | 0.017 | 0.017 |
| | (0.018) | (0.018) | (0.004) | (0.004) | (0.002) | (0.002) | (0.003) | (0.003) | (0.032) | (0.032) | (0.011) | (0.011) |
| Unemployment Rate | 0.057 | 0.057 | 0.141*** | 0.141*** | 0.110*** | 0.110*** | 0.003 | 0.003 | -0.089 | -0.099 | 0.027 | 0.027 |
| | (0.066) | (0.066) | (0.013) | (0.013) | (0.007) | (0.007) | (0.009) | (0.009) | (0.094) | (0.101) | (0.046) | (0.046) |
| Patent Count | -0.353 | -0.353 | 0.418*** | 0.417*** | 0.215*** | 0.213*** | -0.197*** | -0.197*** | -0.703 | -0.736 | 0.025 | 0.025 |
| | (0.331) | (0.331) | (0.067) | (0.067) | (0.033) | (0.033) | (0.042) | (0.042) | (0.647) | (0.650) | (0.180) | (0.180) |
| Hourly Wage | 0.510 | 0.510 | 1.693*** | 1.692*** | 0.755*** | 0.755*** | 0.795*** | 0.795*** | -0.573 | -0.581 | 1.252*** | 1.252*** |
| | (0.481) | (0.481) | (0.104) | (0.104) | (0.054) | (0.054) | (0.069) | (0.069) | (0.763) | (0.763) | (0.289) | (0.289) |
| Previous Source Country Investments | 0.843*** | 0.843*** | 0.596*** | 0.600*** | 0.515*** | 0.511*** | -0.117*** | -0.117*** | 0.809* | 0.900* | 0.370*** | 0.370*** |
| | (0.159) | (0.159) | (0.039) | (0.039) | (0.016) | (0.016) | (0.035) | (0.035) | (0.437) | (0.537) | (0.101) | (0.101) |
| Previous Company Investments | 0.969*** | 0.969*** | 2.753*** | 2.749*** | 2.425*** | 2.426*** | 2.965*** | 2.965*** | 2.799*** | 2.798*** | 3.609*** | 3.609*** |
| | (0.302) | (0.302) | (0.183) | (0.183) | (0.074) | (0.074) | (0.089) | (0.089) | (0.762) | (0.763) | (0.851) | (0.851) |
| Institutional Quality | 1.212 | 1.212 | 1.382*** | 1.375*** | 2.158*** | 2.161*** | 1.038*** | 1.038*** | 4.450* | 4.432* | -0.220 | -0.220 |
| | (1.511) | (1.511) | (0.319) | (0.319) | (0.159) | (0.159) | (0.227) | (0.227) | (2.279) | (2.373) | (1.085) | (1.085) |
| Corporate Tax Rate | 0.004 | 0.004 | -0.042*** | -0.042*** | -0.006 | -0.006 | -0.040*** | -0.040*** | 0.129 | 0.128 | -0.082*** | -0.082*** |
| | (0.039) | (0.039) | (0.010) | (0.010) | (0.005) | (0.005) | (0.005) | (0.005) | (0.106) | (0.110) | (0.023) | (0.023) |
| Port Terminal | -0.080 | -0.080 | -0.049 | -0.048 | 0.059* | 0.059* | -0.201*** | -0.201*** | 0.153 | 0.137 | -0.182 | -0.182 |
| | (0.272) | (0.272) | (0.069) | (0.069) | (0.034) | (0.034) | (0.045) | (0.045) | (0.470) | (0.470) | (0.208) | (0.208) |
| Commercial Airport | -0.747** | -0.747** | 0.015 | 0.015 | -0.171*** | -0.171*** | 0.201*** | 0.201*** | -1.045** | -1.042** | 0.272 | 0.272 |
| | (0.301) | (0.301) | (0.074) | (0.074) | (0.037) | (0.037) | (0.049) | (0.049) | (0.436) | (0.438) | (0.220) | (0.220) |
| Netherlands (NL) | 0.886 | 0.886 | 0.759*** | 0.444 | 0.354*** | 0.265*** | -0.034 | -0.101 | -0.233 | -0.439 | 0.530 | 0.530 |
| | (0.606) | (0.606) | (0.131) | (0.272) | (0.069) | (0.078) | (0.086) | (0.193) | (1.057) | (1.133) | (0.487) | (0.487) |
| NL * NFIA dummy | | n.a. | | 0.360 | | 0.278** | | 0.073 | | 1.017 | | n.a. |
| | | n.a. | | (0.275) | | (0.112) | | (0.189) | | (1.606) | | n.a. |
| Observations | 15111 | 15111 | 305461 | 305461 | 970714 | 970714 | 709974 | 709974 | 7050 | 7050 | 37122 | 37122 |
| Fixed Effects | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes |
| Cluster Robust Standard Errors | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes |
| Number of Investments | 120 | 120 | 2427 | 2427 | 7712 | 7712 | 5641 | 5641 | 56 | 56 | 295 | 295 |
| Pseudo R-squared | 0.286 | 0.286 | 0.243 | 0.243 | 0.236 | 0.236 | 0.284 | 0.284 | 0.415 | 0.416 | 0.289 | 0.289 |
| Log Likelihood Benchmark | -580.3 | -580.3 | -11735 | -11735 | -37289 | -37289 | -27275 | -27275 | -270.8 | -270.8 | -1426 | -1426 |
| Log Likelihood Estimated Model | -414.4 | -414.4 | -8889 | -8888 | -28491 | -28488 | -19520 | -19520 | -158.4 | -158.1 | -1014 | -1014 |

**Notes**: Standard errors in parentheses; *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.10; n.a. = no NFIA office.

*Source: ESE/MIR based on FDI Markets*

*FDI Markets 16: Odds Ratios – per continent*

| Variables | Africa | Africa | Asia | Asia | Europe | Europe | North America | North America | Oceania | Oceania |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Total GDP | 6.218*** | 6.218*** | 3.148*** | 3.150*** | 3.038*** | 3.046*** | 3.687*** | 3.687*** | 2.797*** | 2.797*** |
| | (2.434) | (2.434) | (0.246) | (0.247) | (0.112) | (0.112) | (0.168) | (0.168) | (0.663) | (0.663) |
| Tertiary Education | 1.002 | 1.002 | 0.964*** | 0.964*** | 1.003 | 1.003 | 1.035*** | 1.035*** | 1.017 | 1.017 |
| | (0.018) | (0.018) | (0.004) | (0.004) | (0.002) | (0.002) | (0.003) | (0.003) | (0.012) | (0.012) |
| Unemployment Rate | 1.059 | 1.059 | 1.152*** | 1.152*** | 1.117*** | 1.117*** | 1.003 | 1.003 | 1.028 | 1.028 |
| | (0.070) | (0.070) | (0.015) | (0.015) | (0.008) | (0.008) | (0.009) | (0.009) | (0.047) | (0.047) |
| Patent Count | 0.702 | 0.702 | 1.519*** | 1.518*** | 1.239*** | 1.238*** | 0.822*** | 0.822*** | 1.026 | 1.026 |
| | (0.233) | (0.233) | (0.101) | (0.101) | (0.041) | (0.041) | (0.034) | (0.034) | (0.185) | (0.185) |
| Hourly Wage | 1.665 | 1.665 | 5.433*** | 5.430*** | 2.128*** | 2.129*** | 2.215*** | 2.215*** | 3.496*** | 3.496*** |
| | (0.800) | (0.800) | (0.566) | (0.566) | (0.115) | (0.115) | (0.153) | (0.153) | (1.011) | (1.011) |
| Previous Source Country Investments | 2.324*** | 2.324*** | 1.814*** | 1.822*** | 1.674*** | 1.666*** | 0.889*** | 0.889*** | 1.447*** | 1.447*** |
| | (0.370) | (0.370) | (0.071) | (0.072) | (0.026) | (0.026) | (0.032) | (0.032) | (0.146) | (0.146) |
| Previous Company Investments | 2.635*** | 2.635*** | 15.683*** | 15.634*** | 11.305*** | 11.318*** | 19.397*** | 19.393*** | 36.935*** | 36.935*** |
| | (0.794) | (0.794) | (2.868) | (2.859) | (0.839) | (0.842) | (1.722) | (1.722) | (31.440) | (31.440) |
| Institutional Quality | 3.361 | 3.361 | 3.983*** | 3.955*** | 8.655*** | 8.682*** | 2.823*** | 2.823*** | 0.802 | 0.802 |
| | (5.078) | (5.078) | (1.271) | (1.263) | (1.372) | (1.378) | (0.641) | (0.641) | (0.871) | (0.871) |
| Corporate Tax Rate | 1.004 | 1.004 | 0.959*** | 0.959*** | 0.994 | 0.994 | 0.960*** | 0.960*** | 0.921*** | 0.921*** |
| | (0.039) | (0.039) | (0.010) | (0.010) | (0.005) | (0.005) | (0.005) | (0.005) | (0.021) | (0.021) |
| Port Terminal | 0.923 | 0.923 | 0.952 | 0.953 | 1.061* | 1.061* | 0.818*** | 0.818*** | 0.834 | 0.834 |
| | (0.252) | (0.252) | (0.066) | (0.066) | (0.036) | (0.036) | (0.036) | (0.036) | (0.174) | (0.174) |
| Commercial Airport | 0.474** | 0.474** | 1.015 | 1.015 | 0.843*** | 0.843*** | 1.223*** | 1.223*** | 1.312 | 1.312 |
| | (0.143) | (0.143) | (0.076) | (0.075) | (0.032) | (0.032) | (0.059) | (0.059) | (0.288) | (0.288) |
| Netherlands (NL) | 2.426 | 2.426 | 2.136*** | **1.560** | 1.425*** | **1.304*** ** | 0.967 | 0.904 | 1.698 | 1.698 |
| | (1.470) | (1.470) | (0.280) | (0.424) | (0.098) | (0.102) | (0.083) | (0.174) | (0.828) | (0.828) |
| NL * NFIA dummy | | n.a. | | **1.433** | | **1.320**** | | 1.076 | | n.a. |
| | | n.a. | | (0.395) | | (0.148) | | (0.203) | | n.a. |
| Observations | 15111 | 15111 | 305461 | 305461 | 970714 | 970714 | 709974 | 709974 | 37122 | 37122 |
| Fixed Effects | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes |
| Cluster Robust Standard Errors | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes |
| Number of Investments | 120 | 120 | 2427 | 2427 | 7712 | 7712 | 5641 | 5641 | 295 | 295 |
| Pseudo R-squared | 0.286 | 0.286 | 0.243 | 0.243 | 0.236 | 0.236 | 0.284 | 0.284 | 0.289 | 0.289 |
| Log Likelihood Benchmark | -580.3 | -580.3 | -11735 | -11735 | -37289 | -37289 | -27275 | -27275 | -1426 | -1426 |
| Log Likelihood Estimated Model | -414.4 | -414.4 | -8889 | -8888 | -28491 | -28488 | -19520 | -19520 | -1014 | -1014 |

**Notes**: Standard errors in parentheses; *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.10; n.a. = no NFIA office.

*Source: ESE/MIR based on FDI Markets*

## 10.5 Regressieresultaten CBS

Hieronder staat de beknopte output van de analyses met de CBS-microdata. Op aanvraag is de volledige output beschikbaar.

*CBS Micro 1 Panelregressie productiviteit buitenlandse bedrijven vs. Nederlandse bedrijven, 2016*

| | Buitenlands vs. niet-buitenlands | Wholesale | Transport &Logistics | ICT | Zakelijke diensten |
|---|---|---|---|---|---|
| Zonder NFIA | 0.442*** | 0.394*** | 0.0731 | 0.197** | 0.787*** |
| | (0) | (0) | (0.387) | (0.0466) | (0) |
| Initiële investering via NFIA | -0.194 | -1.311** | -0.870** | 1.082** | 0.207* |
| | (0.00255) | (3.26e-05) | (0.0039) | (0.0002) | (0.082) |
| Vervolginvestering via NFIA | 0.398*** | 0.134** | 0.435*** | 0.402*** | 0.018 |
| | (0.008) | (0.056) | (0.018) | (0.005) | (0.456) |
| Observations | 37322 | 12580 | 2958 | 5677 | 9070 |
| $R^2$ | 0.150 | 0.154 | 0.099 | 0.140 | 0.114 |

*Robuuste p-waarde tussen haakjes.*
*In de panelregressies is gecontroleerd voor leeftijd (++) en grootteklasse (--), sector en land*
**** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1*
*Bron: Analyse CBS-microdata*

*CBS Micro 2 Panelregressies m.b.t. extra NFIA-effecten van initiële investeringen (soortgelijke buitenlandse bedrijven)*

| | NFIA vs. niet-NFIA | Wholesale | ICT | USA | China |
|---|---|---|---|---|---|
| Werkgelegenheid | 0.0889** | 0.0568 | 0.249*** | 0.200** | 0.109** |
| | (0.0397) | (0.264) | (0.00377) | (0.0256) | (0.0453) |
| Investeringen | -0.0109 | -0.0642 | 0.218* | -0.0104 | -0.0227 |
| | (0.860) | (0.404) | (0.0909) | (0.934) | (0.822) |
| Netto omzet per medewerker | -0.0105 | -0.00406 | -0.0120 | -0.0293 | -0.141 |
| | (0.948) | (0.985) | (0.967) | (0.925) | (0.644) |
| Productiviteit | n.b. | n.b. | n.b. | n.b. | n.b. |
| Observations | 1598 | 946 | 394 | 464 | 326 |
| $R^2$ | 0.150 | 0.153 | 0.253 | 0.184 | 0.132 |

*Robuuste p-waarde tussen haakjes.*
*In de panelregressies is gecontroleerd voor startjaar, referentiejaar, oorsprongland en sector*
**** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1*
*Bron: Analyse CBS-microdata*

*CBS Micro 3 Cox Hazard-functie: kans op uitval*

| | Likelihood that record ends<br>Kans op uitval |
|---|---|
| NFIA | -0.367** |
| | (0.0486) |
| Leeftijd bedrijf | -0.201*** |
| | (0.000189) |
| USA | -0.677** |
| | (0.0175) |
| Turkije | 0.835** |
| | (0.0484) |
| Observations | 360 |

*p-value in parentheses,*
*cloglog, met controle voor omvang en landen*
**** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1*
*Bron: Analyse CBS-microdata*

*CBS Micro 4 Panelregressies m.b.t. extra NFIA-effecten bij vervolginvesteringen (soortgelijke buitenlandse bedrijven)*

| | NFIA vs. niet NFIA | Wholesale | ICT | USA | China |
|---|---|---|---|---|---|
| Werkgelegenheid | 0.0741 | 0.166* | 50.86 | 0.107 | 0.174 |
| | (0.295) | (0.0810) | (0.121) | (0.343) | (0.380) |
| Investeringen | -0.838*** | -0.324** | -0.538 | -1.228*** | 0.230 |
| | (8.23e-10) | (0.0438) | (0.199) | (6.96e-07) | (0.391) |
| Netto omzet per medewerker | -0.347*** | -0.163 | -0.661* | -0.244* | 0.447 |
| | (5.36e-05) | (0.216) | (0.0542) | (0.0611) | (0.258) |
| Productiviteit | -0.476*** | -0.887*** | -0.259 | -0.355** | -0.113 |
| | (3.96e-05) | (1.62e-05) | (0.388) | (0.0321) | (0.512) |
| Observations | 1,512 | 740 | 120 | 566 | 114 |
| $R^2$ | 0.215 | 0.239 | 0.422 | 0.182 | 0.397 |

*Robust p-value in parentheses.*
*Panelregressies controleren voor referentiejaar, oorsprong-land en sector*
**** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1*
*Bron: Analyse CBS-microdata*