

Effectmonitoring Nederlandse Startup Missies 2024

Inzicht in de ervaringen van deelnemende bedrijven en in het effect van de Nederlandse Startup Missies in uitvoering bij RVO.

maart

'25

blauw

Inhoudsopgave

1	Managementsamenvatting
2	Resultaten op totaalniveau
3	Resultaten naar missie
4	Onderzoeksverantwoording
5	Bijlagen

Carmen Bogers



Carmen.Bogers@blauw.com



06 -17552420



Julie Postel



Julie.Postel@blauw.com



06 -38910920





Blauw Research bv
Coolsingel 55
3012 AB Rotterdam
[010-4000900](tel:010-4000900)
www.blauw.com
welcome@blauw.com
KvK nummer: 24282859



Copyright 2025 Blauw Research bv

Alle rechten voorbehouden.
Niets uit dit document mag worden verveelvoudigd,
opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand,
of openbaar gemaakt zonder voorafgaande schriftelijke
toestemming van Blauw Research.

Leeswijzer

Opbouw van het rapport

In de **managementsamenvatting** worden de belangrijkste resultaten op totaalniveau besproken en wordt antwoord gegeven op de hoofdvraag van het onderzoek: Wat is het effect van de Nederlandse Startup Missies op kennis, contacten, netwerken en contracten om een vervolgstap richting export te zetten?

Hoofdstuk 2 bevat alle resultaten op totaalniveau. Dit is de optelsom van de 6 verschillende missies, te weten:

- VivaTech Parijs
- Baden-Württemberg Summit in Stuttgart
- AI-Summit Londen
- Slush Helsinki
- Web Summit Lissabon
- CES Las Vegas

Daadwerkelijke significante verschillen tussen de missies worden in de tekst benoemd.

In **hoofdstuk 3** worden tabellen met resultaten weergegeven op missieniveau. Het aantal waarnemingen is voor een aantal missies beperkt. De resultaten dienen daarom met enige voorzichtigheid te worden geïnterpreteerd.

Tot slot wordt in **hoofdstuk 4** de onderzoeksverantwoording beschreven, oftewel hoe het onderzoek is uitgevoerd. **Hoofdstuk 5** bevat een bijlage met de berekening van de geëxtrapoleerde exportwaarden.

Wanneer in de rapportage wordt gesproken van **deelnemers** bedoelen we deelnemers aan het onderzoek. In de rapportage wordt expliciet genoemd wanneer het gaat om de daadwerkelijke deelnemers van een Nederlandse Startup Missie.



Managementsamenvatting



De context

In 2024 en begin 2025 hebben 6 Nederlandse Startup Missies plaatsgevonden. Deze missies worden in opdracht van het Ministerie van Buitenlandse Zaken en het ministerie van Economische Zaken uitgevoerd door RVO.

Blauw Research is gevraagd het effect van deze missies te meten. In deze rapportage zijn 6 missies meegenomen.



Het beleidsdoel

Nederlandse bedrijven in staat stellen exportgerichte vervolgstappen te kunnen zetten door deelname aan een Startup en Scale-up missies.



De hoofdvraag

Het doel van het onderzoek is tweeledig:

1. Inzicht in de behaalde effecten van de missie op het gebied van kennis, contacten, netwerken en contracten om een vervolgstap richting export te zetten.
2. Inzicht in de ervaringen van deelnemende organisaties aan de missies.



**De Nederlandse Startup Missies worden goed gewaardeerd, met een gemiddelde van 8,1.
Ruim zes op de tien deelnemers voelt zich beter voorbereid op internationaal ondernemen dankzij de missie.**

De missies leveren voor bijna alle deelnemers iets op. Ongeveer twee derde van de deelnemers verwacht een vervolgstap richting export te zetten. De meest genoemde vervolgstappen zijn het afsluiten van zakelijke contracten en het zoeken naar partnerschappen.



Missie bereidt deelnemers goed voor op internationaal ondernemen

Ruim 60% van de deelnemers geeft aan dat ze dankzij de missie beter voorbereid zijn op internationaal ondernemen. Na een stijging vorig jaar is dit aandeel weer gelijk aan 2022.

Deelnemers zijn positief over de organisatie en de voorbereidings sessies. Ze waarderen ook de interactie met de andere deelnemers.

Als verbeterpunt zien deelnemers graag meer zichtbaarheid van hun eigen bedrijf op de beurs. Ook wensen ze nog meer mogelijkheid om te netwerken met lokale bedrijven.



Uitvoering van de missies blijft een succes

Net als in 2023 zijn de deelnemers zeer tevreden over de uitvoering van de missies. Daarnaast zijn deelnemers zeer positief over het voorbereidingstraject en de inhoud van het programma.

Als verbeterpunt geven enkele deelnemers aan dat de locatie van de stand tijdens het event centraler kon. Ook de mogelijkheid tot (online) netwerken kan verbeterd worden.



Communicatie voor, tijdens en na missie kan (nog) beter

Deelnemers geven aan graag nog beter voorbereid te worden op de missies, bijvoorbeeld door eerdere informatieverstrekking of het eerder houden van een kick-off met tips & tricks.

Tijdens de missie hebben deelnemers graag één contactpersoon voor betere regie.

Daarnaast benoemen deelnemers een follow-up om contact te houden met de bedrijven en ideeën te delen. Ook ontvangen ze graag informatie over beschikbare resources van RVO om verder te ontwikkelen, zoals contactmogelijkheden met lokale bedrijven van de missie.



Deelnemers waarderen ondersteuning bij zetten van vervolgstappen

Net als voorgaande jaren levert de missie voor (bijna) alle deelnemers iets op. Veel deelnemers doen zakelijke contacten en netwerken op. De missie resulteert ook vaak in nieuwe kennis en inzichten.

De meeste deelnemers verwachten een vervolgstap in de vorm van export te zetten. De meest genoemde vervolgstappen zijn het afsluiten van zakelijke contracten en het zoeken naar partnerschappen.

Bijna 90% van de deelnemers geeft aan dat de ondersteuning bijdraagt aan het zetten van vervolgstappen.



Resultaten op totaalniveau

Deelnemers zijn positief over de Nederlandse Startup Missies

Ruim 60% van de deelnemers vindt dat ze door de missie beter voorbereid zijn op internationaal ondernemen.

Deelnemers waarderen de begeleiding van het RVO

Deelnemers zijn positief over de missies en geven een gemiddelde waardering van 8,1 aan de missie waaraan ze hebben deelgenomen. Slechts drie van de 71 deelnemers geven de missie een onvoldoende (4%). De meerderheid (83%) geeft de missie een 8 of hoger.

Iets meer dan zes op de tien deelnemers geeft aan beter voorbereid te zijn op internationaal ondernemen door de missie. Na een stijging in 2023 is dit aandeel weer gelijk aan 2022. Deelnemers waarderen voornamelijk de begeleiding vanuit RVO. Zo zijn ze positief over de voorbereidingssessies, zoals de workshops. Ook zijn ze tevreden over het samenbrengen van de bedrijven en deelnemers, bijvoorbeeld via netwerkborrels en rondleidingen door de stad.

Als verbeterpunt zien sommige deelnemers graag dat de zichtbaarheid van de startups op de beurs wordt vergroot. Ook benoemen sommigen dat ze zich graag meer willen presenteren als bedrijf. Daarnaast geven enkele deelnemers aan graag meer kansen te krijgen om te netwerken met lokale bedrijven en worden ze graag actiever gekoppeld aan relevante partners en evenementen. Enkele deelnemers geven aan dat ze het overzicht kwijtraken door de hoeveelheid e-mails en de benodigde administratie.



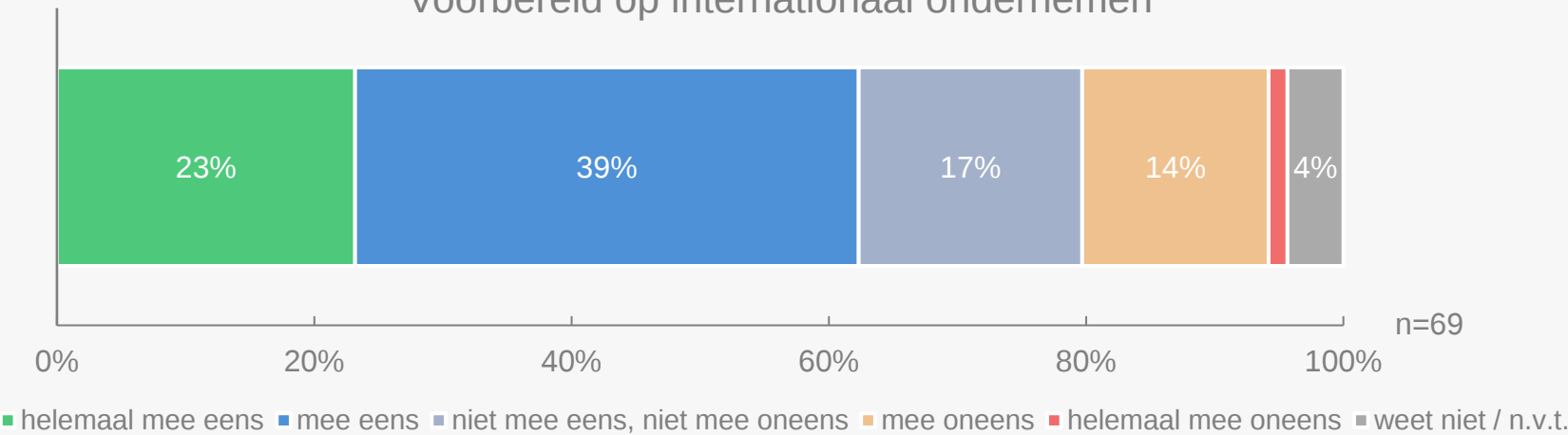
Gemiddeld cijfer

Deelnemers geven de dienstverlening van RVO een 8,1* gemiddeld op basis van hun ervaring met de missie. Het gemiddelde was vorig jaar vergelijkbaar met een 8,2.

*n=71

Vraagstelling: Welk cijfer geeft u <naam event>?

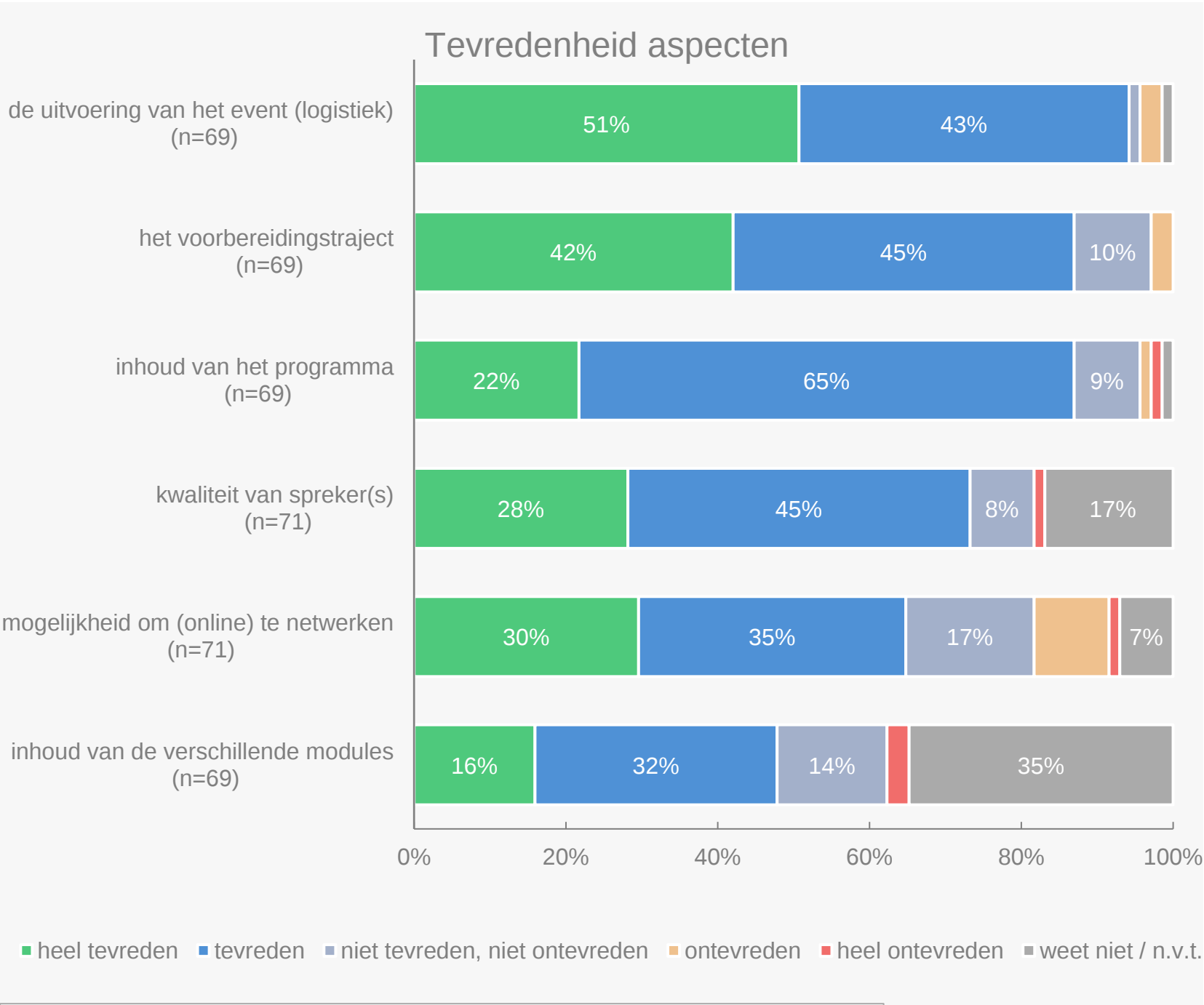
Vorbereid op internationaal ondernemen



Stelling: Door <naam event> ben ik beter voorbereid op internationaal ondernemen.

Deelnemers zijn zeer tevreden met de uitvoering van de missie

De inhoud van de verschillende modules en mogelijkheid tot (online) netwerken kunnen (nog) beter.



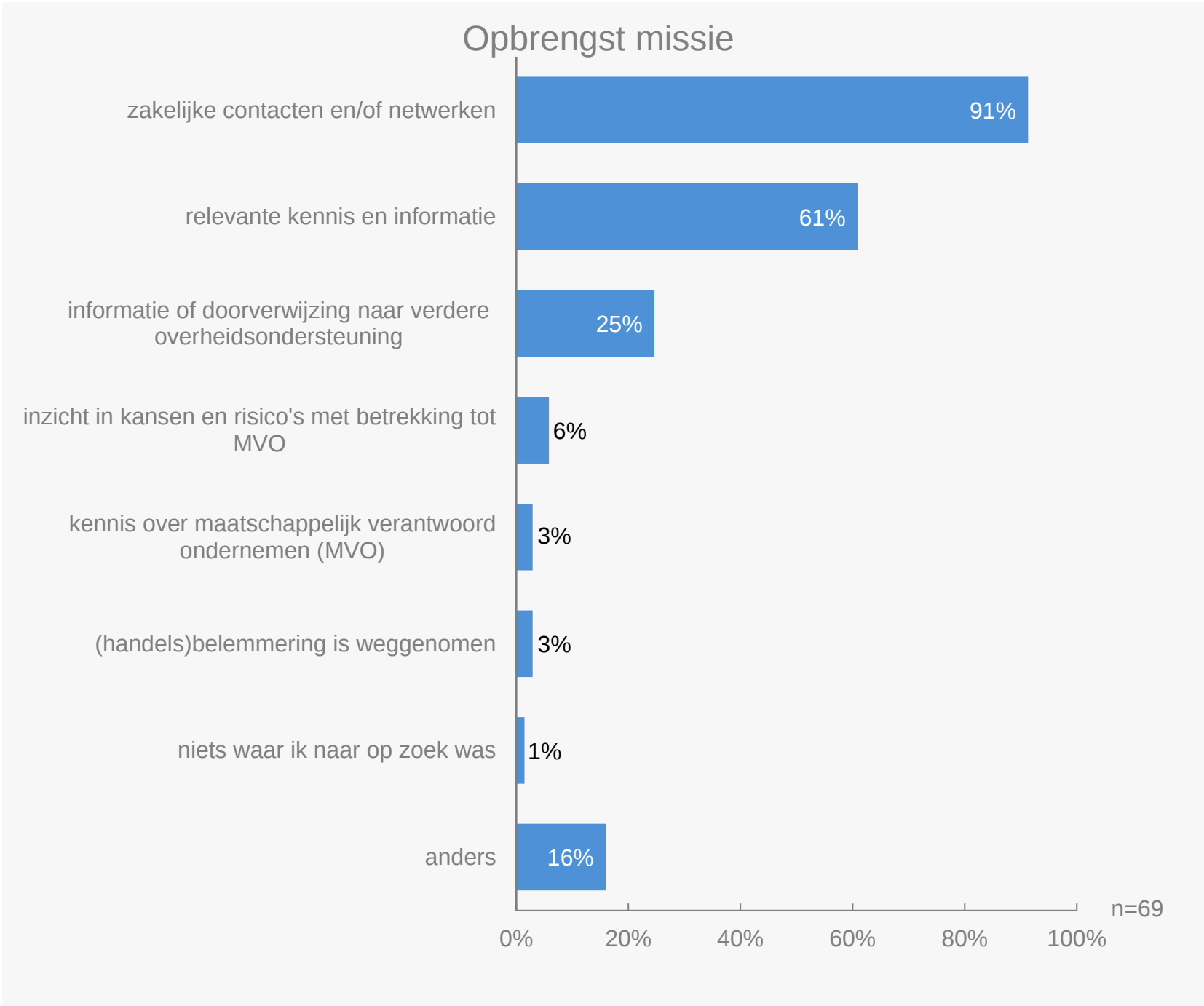
Vraagstelling: Hoe tevreden bent u over de volgende aspecten:

Ook het voorbereidingstraject wordt gewaardeerd

Deelnemers zijn positief over de verschillende onderdelen van de missie. Net als in 2023 zijn (bijna) alle deelnemers tevreden over de uitvoering van het event (94%). Ook het voorbereidingstraject en de inhoud van het programma worden positief ervaren. Als verbeterpunt benoemen sommigen een meer centrale locatie van de stand. Ook geven enkele deelnemers aan dat de voorbereidingssessies en informatie eerder gehouden/gedeeld kunnen worden zodat de bedrijven zich beter kunnen voorbereiden. Sommigen wensen ook een after-event om ervaringen te delen.

Ongeveer de helft van de deelnemers is positief over de inhoud van de verschillende modules. Een groot aandeel van de deelnemers kan dit aspect niet beoordelen (35%). Daarnaast is 65% van de deelnemers tevreden over de mogelijkheid om (online) te netwerken. Op dit vlak lijkt er nog mogelijkheid voor verbetering.

Missie levert ruim 90% van de deelnemers nieuwe contacten of netwerken op



Vraagstelling: Wat heeft <naam event> u opgeleverd?*

Missie levert voor (bijna) alle deelnemers iets op

Voor 9 op de 10 deelnemers levert de missie zakelijke contacten en/ of netwerken op. Ook doen ruim 6 op de 10 deelnemers relevante kennis en informatie op dankzij de missie. Daarnaast levert de missie voor een kwart van de deelnemers informatie of doorverwijzingen naar verdere overheidsondersteuning op.

Wanneer deelnemers aangeven dat de missie ze iets anders heeft opgeleverd benoemen ze toch ook voornamelijk nieuwe contacten en klanten die ze hebben opgedaan.

* Bij deze vraag was het mogelijk om meerdere antwoorden te geven

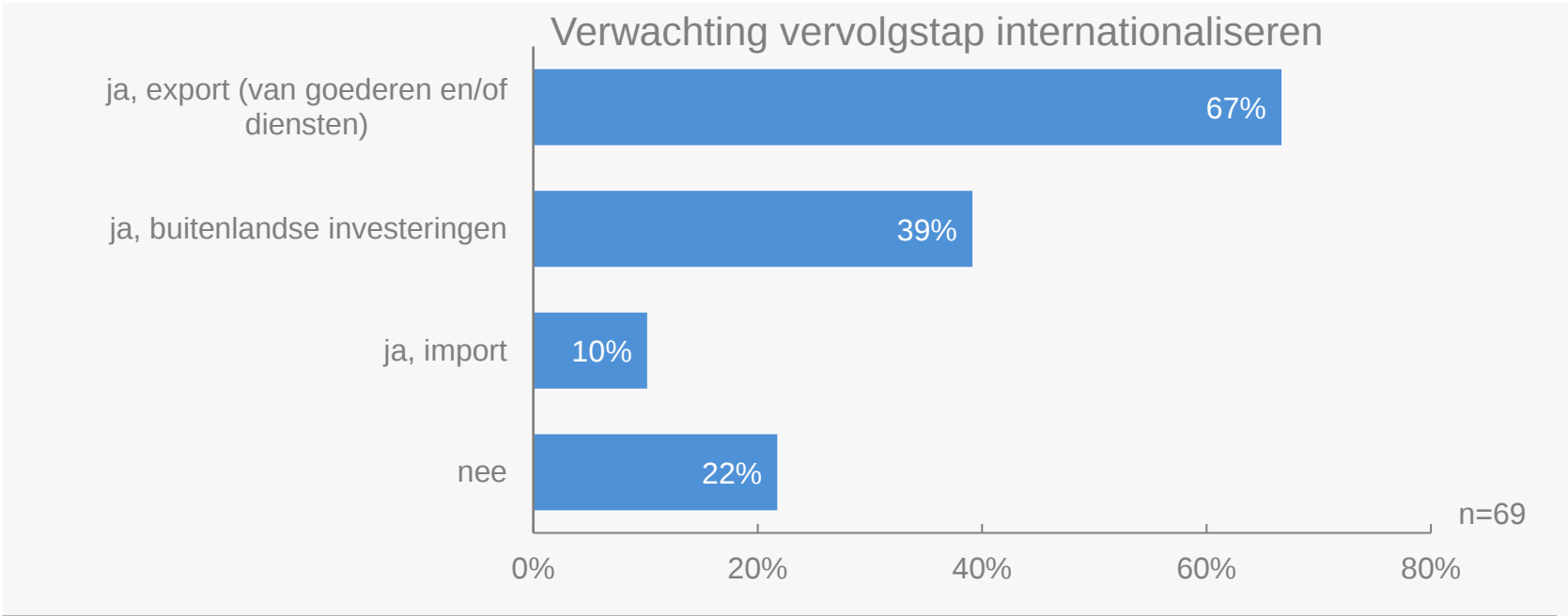
Ruim driekwart verwacht vervolgstap na missie

Meeste deelnemers verwachten een vervolgstap in de vorm van export te zetten.

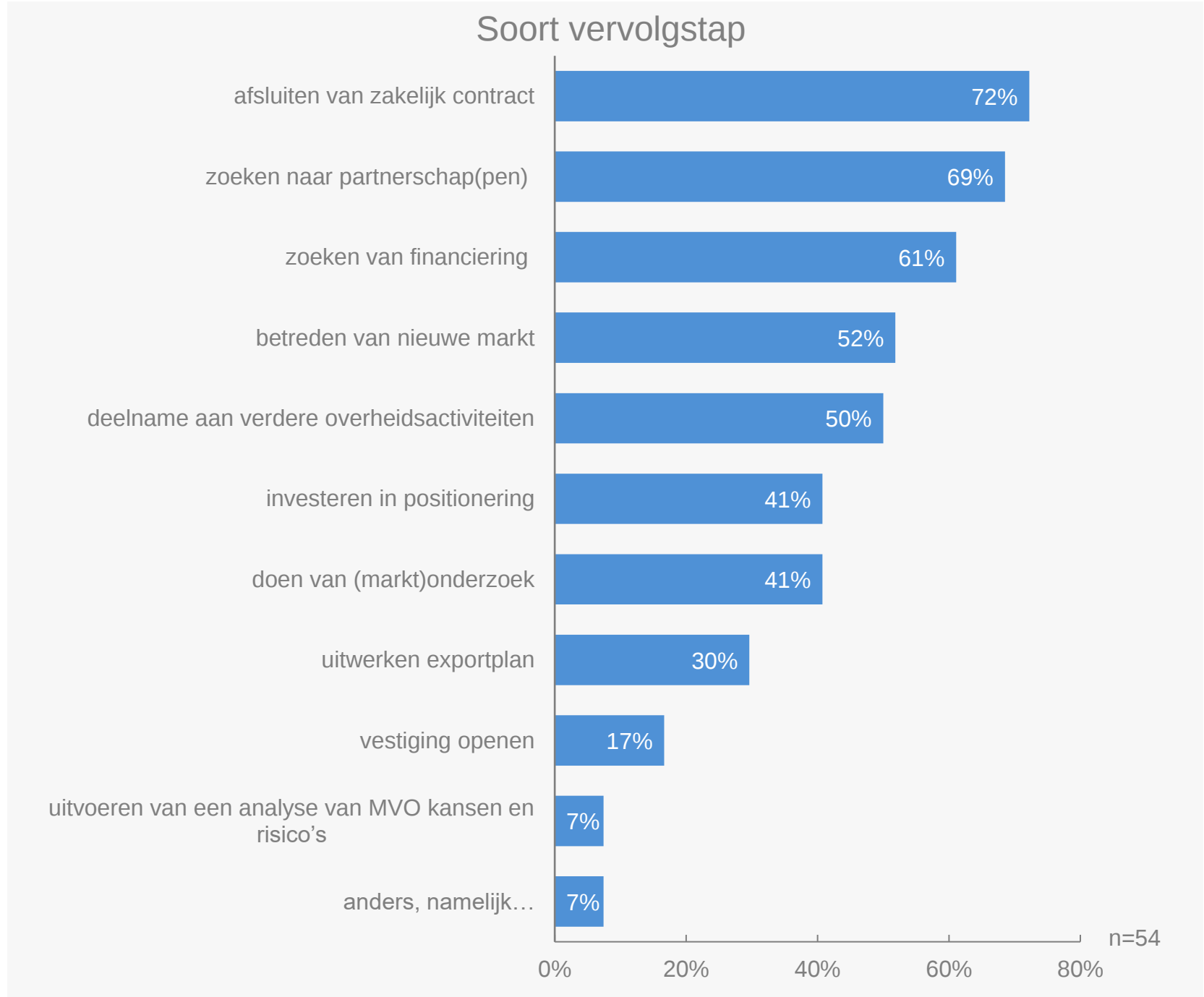
Afsluiten van zakelijk contract meest genoemd als verwachte vervolgstap

Ongeveer twee derde van de deelnemers geeft aan te verwachten een vervolgstap te kunnen zetten richting export. Bijna 40% verwacht een vervolgstap richting buitenlandse investeringen te zetten. Een kleiner aandeel verwacht een vervolgstap te maken richting import (10%). Van de deelnemers die verwachten een vervolgstap te zetten, verwachten de meesten het afsluiten van zakelijke contracten en het zoeken naar partnerschappen.

Verder verwacht 22% van de deelnemers geen concrete vervolgstap te nemen.



Vraagstelling: Verwacht u hierdoor nu een vervolgstap te kunnen zetten richting export, import of buitenlandse investeringen?



Vraagstelling: Welke vervolgstap verwacht u nu te zetten?

Ondersteuning helpt veel deelnemers bij het zetten van vervolgstappen

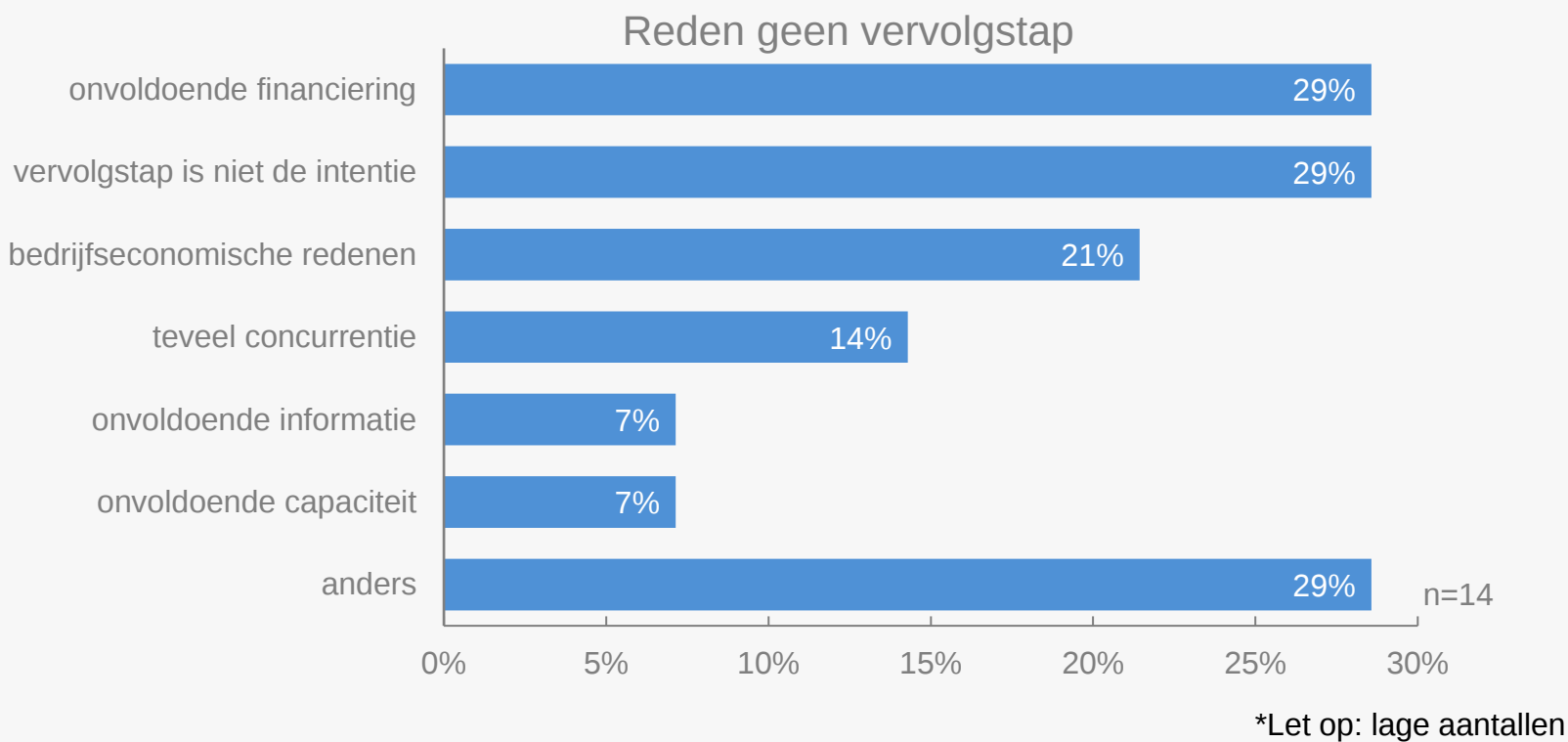
Bijna 90% van de deelnemers vindt de ondersteuning bij het zetten van vervolgstappen waardevol.

Deelnemers hebben verschillende redenen om geen vervolgstap te zetten

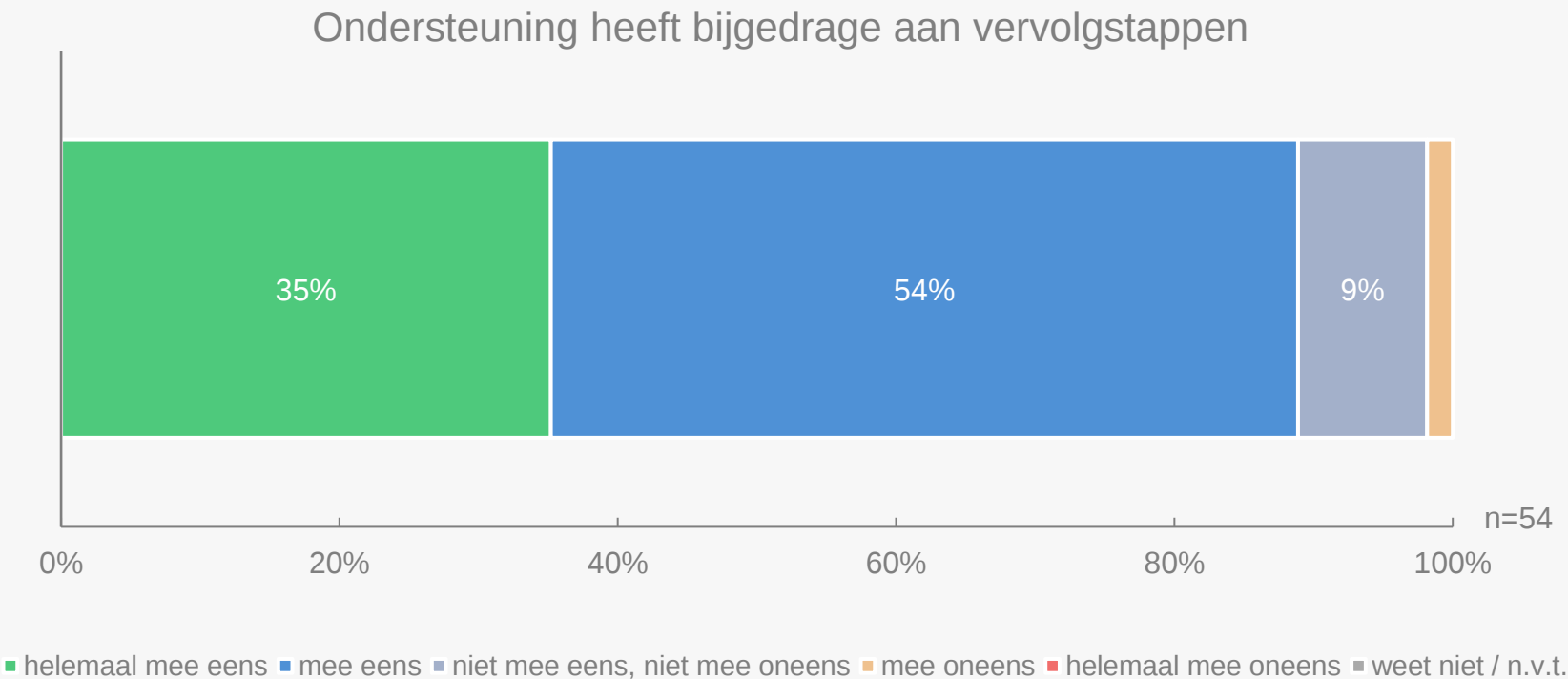
Deelnemers die geen vervolgstap verwachten te zetten benoemen onvoldoende financiering of dat het niet de intentie was om een vervolgstap te zetten het vaakst als redenen. Ook bedrijfseconomische redenen spelen een rol. Daarnaast noemen deelnemers andere redenen om geen vervolgstap te zetten zoals o.a. de benodigde tijd, het al gevonden hebben van een partnerbedrijf om mee samen te werken en het voornamelijk opgedaan hebben van Nederlandse relaties (waarbij export geen rol speelt).

Ondersteuning blijft belangrijk bij het zetten van vervolgstappen

Van de deelnemers die verwachten een vervolgstap te zetten geeft 89% aan dat de ondersteuning hieraan heeft bijgedragen. Net als in 2023 geeft slechts één deelnemer aan dat de ondersteuning niet heeft bijgedragen aan het zetten van vervolgstappen.



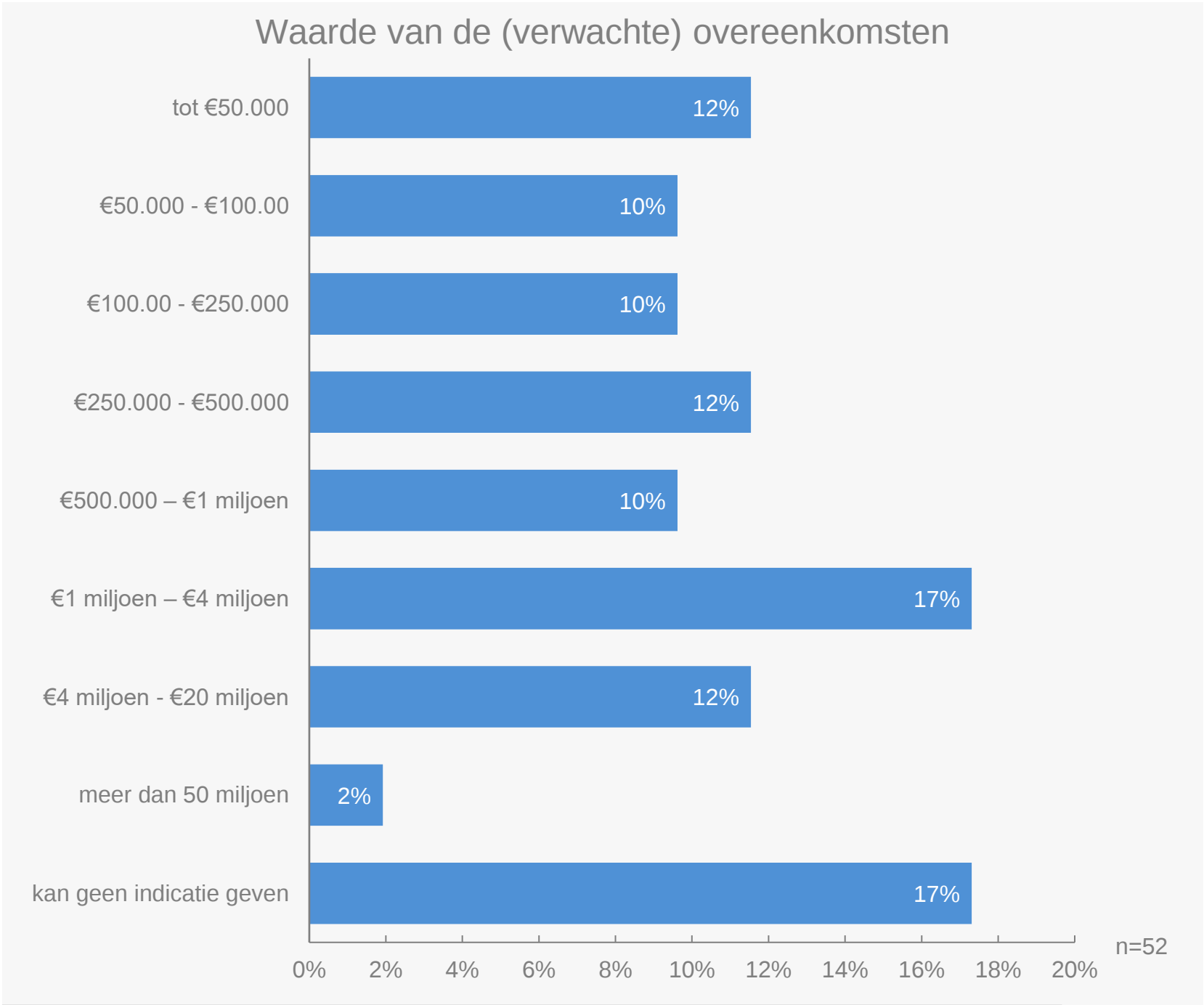
Vraagstelling: Kunt u toelichten waarom u geen concrete vervolgstap verwacht te zetten?



Vraagstelling: De ontvangen ondersteuning heeft bijgedragen aan het zetten van deze vervolgstap(pen).

Waarde toekomstige overeenkomsten tussen 1-4 miljoen vaakst verwacht

Sommige deelnemers vinden het lastig om een indicatie van de waarde te geven van de verwachte overeenkomsten.



Vraagstelling: Kunt u een indicatie geven van de waarde van de (verwachte) overeenkomsten?

Totaalbedrag (verwachte) overeenkomsten

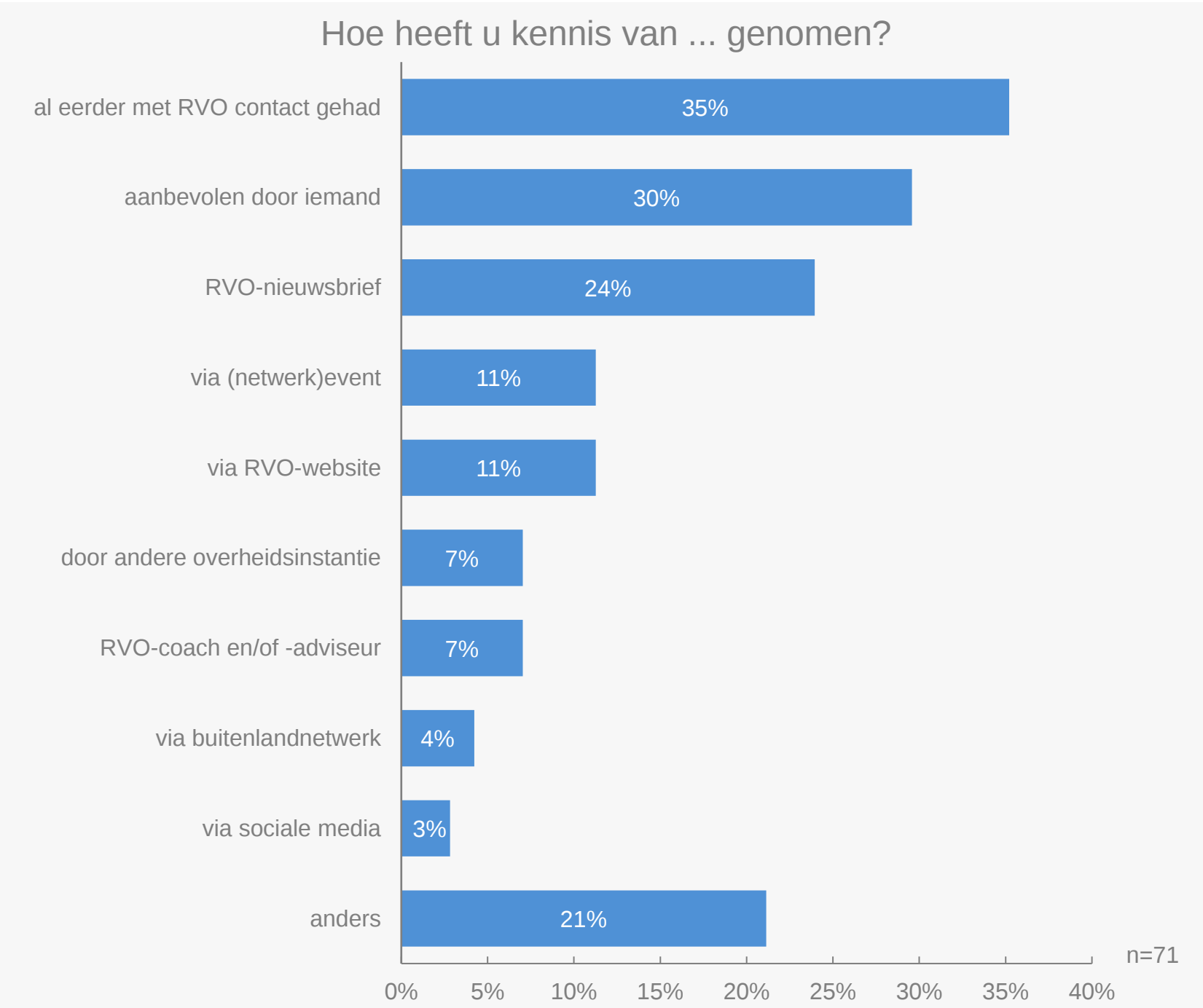
Wanneer alle bedragen van de deelnemers aan het onderzoek (zie bijlage 1) bij elkaar worden opgeteld, komt de totale exportwaarde uit op € 151.900.000,-.

Als dit geëxtrapoleerd wordt, gewogen naar het totaal van het werkelijk aantal deelnemers aan de missie, komt het bedrag uit op € 530.672.565,-.

Voor een uitgebreidere toelichting van de berekening, zie bijlage 1.

Meeste deelnemers bekend met missies via eerder contact

Deelnemers raken ook vaak bekend met de missies door aanbevelingen of de nieuwsbrief.



Vraagstelling: Hoe heeft u kennis van <naam event> genomen?

Ruim een derde bekend met missies door eerder contact

De meeste deelnemers zijn bekend met de missies via eerder contact met RVO. Daarnaast is 30% van de deelnemers bekend met de missies door een aanbeveling van een ander. Ongeveer 25% van de deelnemers kent de missie via de RVO-nieuwsbrief. Daarnaast geven deelnemers ook aan bekend te raken met de missies via andere handelsmissies en via verwijzingen van andere organisaties.

Nog meer aandacht voor het delen van opgedane kennis is gewenst

Een goede matchmaking met relevante partijen wordt zeer gewaardeerd.

Suggesties effectievere vormen van ondersteuning dan de missie:

VivaTech Parijs:

- Extra bezoeken aan lokale bedrijven en instellingen
- Een wrap-up sessie om ervaringen te delen
- Matchmaking: meer relevante partijen

Summit in Stuttgart:

- Mogelijkheid om op voorhand afspraken in te plannen met degenen die deelnemen
- Taalbarrière verhelpen: voornamelijk Duits gesproken, lastig voor internationale bedrijven

AI-Summit Londen:

- 1 manager/ contactpersoon voor betere regie
- Follow-up om contact te houden en ideeën te delen met andere ondernemers

Slush Helsinki:

- Bedrijven laten pitchen en presenteren (zonder kosten)

Web Summit Lissabon

- Hand-out met samenvatting van alles wat er geleerd is over het starten van een bedrijf in Lissabon
- Linkjes met mogelijke klanten, leads, netwerken

CES Las Vegas

- Matchmaking
- Minder verschillende contactpersonen
- Inzetten op een coach / adviseur
- Meer kleine, representatieve bedrijven

Vraagstelling: Heeft u suggesties voor effectievere vormen van ondersteuning dan deze missie?



Resultaten naar missie

Cijfers missies & tevredenheid over het voorbereid zijn op internationaal ondernemen

Rapportcijfer

	Missie						Totaal
	Parijs	Stuttgart	Londen	Helsinki	Lissabon	Las Vegas	
	n=9	n=7	n=15	n=11	n=8	n=21	
Gemiddelde	8,2	7,0	7,5	8,6	8,5	8,3	8,1

Voorbereid op internationaal ondernemen

	Missie						Totaal
	Parijs	Stuttgart	Londen	Helsinki	Lissabon	Las Vegas	
	n=9	n=6	n=14	n=11	n=8	n=21	
(helemaal) mee oneens	11%	17%	21%	18%	13%	14%	16%
niet mee eens, niet mee oneens	22%	17%	21%	9%		24%	17%
(helemaal) mee eens	67%	67%	50%	73%	88%	52%	62%
n.v.t. / weet ik niet			7%			10%	4%

Stelling: Door <naam event> ben ik beter voorbereid op internationaal ondernemen.

Tevredenheid dienstverlening van RVO

Tevredenheid dienstverlening							
	Missie						
	Parijs n=9	Stuttgart n=7	Londen n=15	Helsinki n=11	Lissabon n=8	Las Vegas n=21	Totaal n=71
het voorbereidingstraject							
(heel) ontevreden		14%	7%				3%
niet tevreden, niet ontevreden		14%		9%	17%	19%	10%
(heel) tevreden	100%	71%	93%	91%	83%	81%	87%
inhoud van het programma							
(heel) ontevreden		14%	7%				3%
niet tevreden, niet ontevreden	11%	14%	7%	9%		10%	9%
(heel) tevreden	89%	71%	87%	82%	100%	90%	87%
n.v.t. / weet ik niet				9%			1%
inhoud van de verschillende modules							
(heel) ontevreden		14%	7%				3%
niet tevreden, niet ontevreden		14%	7%	9%		33%	14%
(heel) tevreden	44%	57%	47%	64%	50%	38%	48%
n.v.t. / weet ik niet	56%	14%	40%	27%	50%	29%	35%
kwaliteit van de spreker(s)							
(heel) ontevreden						5%	1%
niet tevreden, niet ontevreden	11%	29%				14%	8%
(heel) tevreden	67%	43%	87%	100%	100%	52%	73%
n.v.t. / weet ik niet	22%	29%	13%			29%	17%
de uitvoering van het event (logistiek)							
(heel) ontevreden			13%				3%
niet tevreden, niet ontevreden	11%						1%
(heel) tevreden	89%	86%	87%	100%	100%	100%	94%
n.v.t. / weet ik niet		14%					1%
mogelijkheid om (online) te netwerken							
(heel) ontevreden	22%	14%	7%	9%		14%	11%
niet tevreden, niet ontevreden	11%	29%	27%	9%		19%	17%
(heel) tevreden	67%	43%	67%	82%	100%	48%	65%
n.v.t. / weet ik niet		14%				19%	7%

Opbrengst van de missies

Opbrengst event/dienstverlening

	Missie						Totaal
	Parijs	Stuttgart	Londen	Helsinki	Lissabon	Las Vegas	
	n=9	n=6	n=14	n=11	n=8	n=21	
zakelijke contacten en/of netwerken	100%	67%	86%	100%	100%	90%	91%
relevante kennis en informatie	44%	50%	71%	82%	50%	57%	61%
informatie of doorverwijzing naar verdere overheidssteuning	22%	50%	7%	27%	38%	24%	25%
inzicht in kansen en risico's met betrekking tot MVO				9%		14%	6%
kennis over maatschappelijk verantwoord ondernemen (MVO)				9%	13%		3%
(handels)belemmering is weggenomen, namelijk...				9%		5%	3%
niets waar ik naar op zoek was		17%					1%
anders	11%		14%	9%	13%	29%	16%

Vraagstelling: Wat heeft <naam event> u opgeleverd?

Verwachting vervolgstap & soort vervolgstap

Vervolgstap internationaliseren

	Missie						Totaal n=69
	Parijs n=9	Stuttgart n=6	Londen n=14	Helsinki n=11	Lissabon n=8	Las Vegas n=21	
ja, export (van goederen en/of diensten)	89%	33%	57%	73%	38%	81%	67%
ja, import			7%	18%	13%	14%	10%
ja, buitenlandse investeringen	11%	33%	14%	55%	13%	71%	39%
nee	11%	50%	43%	9%	38%	5%	22%

Vraagstelling: Verwacht u hierdoor nu een vervolgstap te kunnen zetten richting export, import of buitenlandse investeringen?

Soort vervolgstap

	Missie						Totaal n=54
	Parijs n=8	Stuttgart n=3	Londen n=8	Helsinki n=10	Lissabon n=5	Las Vegas n=20	
afsluiten van zakelijk contract	75%	100%	75%	60%	60%	75%	72%
zoeken naar partnerschap(pen) (distributeurs, agents, leveranciers, afnemers, samenwerkingspartners, kennispartners)	75%	100%	63%	50%	60%	75%	69%
zoeken van financiering (subsidies, garanties, overige financieringsvormen)	50%	67%	25%	90%	40%	70%	61%
betreden van nieuwe markt	75%	67%	38%	30%	40%	60%	52%
deelname aan verdere overheidsactiviteiten	38%	33%	50%	40%		75%	50%
investeren in positionering	25%	67%	13%	50%		60%	41%
doen van (markt)onderzoek	25%	67%	25%	60%	40%	40%	41%
uitwerken exportplan	25%	33%	38%	10%	40%	35%	30%
vestiging openen	25%					35%	17%
uitvoeren van een analyse van MVO kansen en risico's	13%					15%	7%
anders	13%			10%		10%	7%

Vraagstelling: Welke vervolgstap verwacht u nu te zetten?

Bijdrage ondersteuning & reden geen vervolgstap

Bijdrage ondersteuning

	Missie						Totaal
	Parijs	Stuttgart	Londen	Helsinki	Lissabon	Las Vegas	
	n=8	n=3	n=8	n=10	n=5	n=20	
(helemaal) mee oneens				10%			2%
niet mee eens, niet mee oneens	13%		38%			5%	9%
(helemaal) mee eens	88%	100%	63%	90%	100%	95%	89%
Vraagstelling: De ontvangen ondersteuning heeft bijgedragen aan het zetten van deze vervolgstap(pen).							

Reden geen vervolgstap

	Missie						Totaal
	Parijs	Stuttgart	Londen	Helsinki	Lissabon	Las Vegas	
	n=1	n=2	n=6	n=1	n=3	n=1	
onvoldoende financiering		100%		100%		100%	29%
vervolgstap is niet de intentie	100%		33%		33%		29%
bedrijfseconomische redenen		50%	17%			100%	21%
teveel concurrentie		50%	17%				14%
onvoldoende informatie			17%				7%
onvoldoende capaciteit		50%					7%
anders			17%	100%	67%		29%
Vraagstelling: Kunt u toelichten waarom u geen concrete vervolgstap verwacht te zetten?							

Waarde van de overeenkomsten

Waarde overeenkomsten

	Missie						Totaal
	Parijs	Stuttgart	London	Helsinki	Lissabon	Las Vegas	
	n=8	n=3	n=8	n=10	n=3	n=20	
tot €50.000		67%	25%	10%		5%	12%
€50.000 - €100.00	25%		25%			5%	10%
€100.00 - €250.000	13%		13%		33%	10%	10%
€250.000 - €500.000	13%			10%		20%	12%
€500.000 – €1 miljoen		33%	13%	10%		10%	10%
€1 miljoen – €4 miljoen	25%		13%	30%		15%	17%
€4 miljoen - €20 miljoen				20%		20%	12%
meer dan €50 miljoen					33%		2%
kan geen indicatie geven	25%		13%	20%	33%	15%	17%

Vraagstelling: Kunt u een indicatie geven van de waarde van de (verwachte) overeenkomsten?

Het totaal van de (verwachte) overeenkomsten is ongeveer €530.000.000

Waarde						
	Parijs	Stuttgart	London	Missie Helsinki	Lissabon	Las Vegas
	n=9	n=7	n=15	n=11	n=8	n=21
	Totaal alle missies (n=71)					
Exportwaarden	€ 5.700.000	€ 800.000	€ 3.625.000	€ 32.650.000	€ 50.175.000	€ 58.950.000
Geëxtrapoleerde waarden	€ 9.500.000	€ 2.057.143	€ 7.975.000	€ 92.013.636	€ 275.962.500	€ 143.164.286

Berekening:

- Per missie is de waarde (bedragen) van de verwachte zakelijke overeenkomst (medianen) vermenigvuldigd met het aantal deelnemers dat deze waarde had aangevinkt in de enquête.
- Deze bedragen zijn bij elkaar opgeteld om de totale contractwaarde van de missie te berekenen.
- Vervolgens is per missie een weegfactor bepaald door het aantal deelnemers van de missie te delen door het aantal interviews (completes).
- De aanname hierbij is dat niet-respondenten hetzelfde resultaat hebben behaald als respondenten.
- Per missie is vervolgens de contractwaarde geëxtrapoleerd door deze te vermenigvuldigen met de weegfactor.
- De geëxtrapoleerde contractwaarde van alle missies zijn vervolgens bij elkaar opgeteld om tot een totaalbedrag te komen.

Voor een uitgebreidere toelichting van de berekening, zie bijlage 1.

Bekendheid van RVO

Kennis event opgedaan

	Missie						Totaal
	Parijs	Stuttgart	Londen	Helsinki	Lisbon	Las Vegas	
	n=9	n=7	n=15	n=11	n=8	n=21	
al eerder met RVO contact gehad	44%	29%	33%	36%	25%	38%	35%
aanbevolen door iemand	33%		27%	27%	38%	38%	30%
RVO-nieuwsbrief	33%	14%	60%	18%		10%	24%
via RVO-website	11%			18%		24%	11%
via (netwerk)event		29%	13%	18%	13%	5%	11%
door andere overheidsinstantie	11%	14%		18%	13%		7%
RVO-coach en/of -adviseur				18%		14%	7%
via buitenlandnetwerk			7%		13%	5%	4%
via sociale media	11%			9%			3%
anders	22%	29%	7%	18%	38%	24%	21%

Vraagstelling: Hoe heeft u kennis van <naam event> genomen?



4

Onderzoeksverantwoording

Verantwoording



METHODE

KWANTITATIEF

Gegevensverzameling online en telefonisch

BRUTO STEEKPROEF

n=192

NETTO STEEKPROEF

n=71

RESPONS

37%



De doelgroep van dit onderzoek bestaat uit bedrijven die deelnamen aan de Nederlandse Startup Missies in 2024 en begin 2025 (CES Las Vegas).



Er zijn in dit rapport 6 missies meegenomen:

- VivaTech Parijs
- AI-Summit Londen
- Baden-Württemberg Summit in Stuttgart
- Web Summit Lissabon
- Slush Helsinki
- CES Las Vegas



Veldwerkperiode

2024



Gemiddelde invulduur



Deelnemers zijn één maand na afloop van de missie online uitgenodigd om deel te nemen aan het onderzoek. Om de respons te verhogen zijn de mensen die nog niet deelgenomen hadden aan het onderzoek gebeld om telefonisch de gegevens te verzamelen.

Verantwoording

De opbouw van de netto steekproef is hieronder weergegeven

Bruto steekproef	N=192
Respons	n=71 (37%)



Missie	Bruto n	Netto n
VivaTech Parijs	15	9
AI-Summit Londen	33	15
Baden-Württemberg Summit in Stuttgart	18	7
Web Summit Lissabon	44	8
Slush Helsinki	31	11
CES Las Vegas	51	21

- ✓ **Dataverwerking**
Na afloop van het veldwerk is het opgebouwde databestand gecontroleerd op volledigheid en consistentie en geschikt gemaakt voor statistische analyse.
- ✓ **Rapportage**
Waar in dit rapport wordt gesproken over een verschil, gaat het om een significant verschil bij een alfa van 0,05. Dit houdt in dat de kans kleiner is dan 1 op 20 dat het gevonden verschil op toeval berust.
- ✓ **Vershil bruto en netto steekproef**
Deelnemers hebben voorafgaand aan de missie een vooraankondiging van het onderzoek ontvangen en een bereidheidsverklaring getekend voor deelname aan het onderzoek. Uiteindelijk hebben niet alle deelnemers meegedaan aan het onderzoek omdat ze niet bereikbaar waren, geen Nederlands spraken, er geen bruikbaar telefoonnummer beschikbaar was of omdat ze deelname aan het onderzoek weigerden. Dit verklaart het verschil tussen de bruto en netto steekproef.



Bijlagen

Bijlage 1: Berekening (geëxtrapoleerde) exportwaarden

Berekening:

- 1. Per missie is de waarde (bedragen; zie hiernaast voor de uitleg van de waarden) van de verwachte zakelijke overeenkomst vermenigvuldigd met het aantal deelnemers dat deze waarde heeft aangevinkt in de enquête.
- 2. Deze bedragen zijn bij elkaar opgeteld om de totale contractwaarde van de missie te berekenen.
- 3. Vervolgens is per missie een weegfactor bepaald door het aantal deelnemers van de missie te delen door het aantal interviews (completes).
- 4. De aanname hierbij is dat niet-respondenten hetzelfde resultaat hebben behaald als respondenten.
- 5. Per missie is vervolgens de contractwaarde geëxtrapoleerd door deze te vermenigvuldigen met de weegfactor.
- 6. De geëxtrapoleerde contractwaarde van alle missies zijn vervolgens bij elkaar opgeteld om tot een totaalbedrag te komen.

Uitleg waarden

Respondenten worden in de enquête gevraagd een indicatie te geven van de waarde van de (verwachte) zakelijke overeenkomst(en). Omdat de antwoordcategorieën bestaan uit twee waarden (zie linker kolom in onderstaande tabel), zijn deze niet geschikt om als uitgangspunt te nemen voor het berekenen van de exportwaarden. Om dit op te lossen is per antwoordcategorie de middelste waarde genomen (zie rechterkolom in onderstaande tabel).

Antwoordcategorieën enquête	Gebruikt als uitgangspunt in berekening
tot €50.000	€ 25.000
€50.000 - €100.000	€ 75.000
€100.000 - €250.000	€ 175.000
€250.000 - €500.000	€ 375.000
€500.000 - €1 miljoen	€ 750.000
€1 miljoen - €4 miljoen	€ 2.500.000
€4 miljoen - €20 miljoen	€ 12.000.000
€20 miljoen - €50 miljoen	€ 35.000.000
meer dan €50 miljoen	€ 50.000.000