

# Effectmonitoring internationale Economische Missies 2023

Inzicht in de ervaringen van deelnemende bedrijven en in het effect van de missies met bewindspersonen in uitvoering bij RVO.

mrt

'24

blauw

# Inhoudsopgave

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

Carmen Bogers



Carmen.Bogers@blauw.com



06 -17552420



Eileen Goldhagen



Eileen.goldhagen@blauw.com



06 -30163723



**Blauw Research bv**

Coolsingel 55  
3012 AB Rotterdam

[010-4000900](tel:010-4000900)

[www.blauw.com](http://www.blauw.com)

[welcome@blauw.com](mailto:welcome@blauw.com)

KvK nummer: 24282859



**Copyright 2024 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 missie 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 **14 missies**:

Zuid-Korea en Japan	Colombia
Canada (Vancouver)	Zuid-Afrika
Frankrijk	Marokko
VS (Boston)	Maleisië en Vietnam
New Dehli / Mumbai	Duitsland
België	China
Zuid-India	VS (Westkust)

Daadwerkelijke significante verschillen 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 over **deelnemers** bedoelen we deelnemers aan het onderzoek. In de rapportage wordt expliciet genoemd wanneer het gaat om de daadwerkelijke deelnemers aan een Economische Missie.



# Managementsamenvatting



## De context

Ieder jaar vindt een groot aantal economische missies plaats, vaak onder leiding van een bewindspersoon of een hoog ambtelijke vertegenwoordiging. Deze economische missies worden in opdracht van het Ministerie van Buitenlandse Zaken uitgevoerd.

Blauw Research is gevraagd het effect van deze missies te meten.



## Het beleidsdoel

Nederlandse bedrijven in staat stellen exportgerichte vervolgstappen te kunnen zetten door deelname aan een missie.



## 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.



## **Hoewel de missies nog steeds zeer goed worden gewaardeerd met een 8, lijkt de overall impact op het ondernemen iets lager te zijn dan vorig jaar.**

Zo zijn bedrijven het minder vaak ‘helemaal eens’ met het feit dat de missie hen heeft voorbereid op internationaal ondernemen en dat de ondersteuning heeft bijgedragen aan het zetten van vervolgstappen. Ook verwacht een kleiner aandeel concreet een vervolgstap te zetten.

Vergelijkbaar met vorig jaar geeft de overgrote meerderheid aan dat de missies een goed programma hadden en goed georganiseerd werden. Ook leveren de missies voor vrijwel alle deelnemers iets op; met name zakelijke contacten en netwerken. Wel verwacht een kleiner aandeel op zoek te gaan naar partnerschappen.



### Missie bereidt deelnemers voor op internationaal ondernemen

Iets meer dan de helft van de deelnemers voelt zich door de missies beter voorbereid op internationaal ondernemen. Dit was vorig jaar nog twee derde.

Positieve punten van de missies zijn het interessante programma, de app en de goede matchmaking. Verbeterpunten zijn tijdige verspreiding van de planning en een beter time management gedurende de missie. Ook is de matchmaking niet voor elke deelnemer geslaagd.



### Deelnemers tevreden met inhoud van programma

Deelnemers zijn vooral zeer tevreden over de programma-inhoud van de missies. Ook het voorbereidingstraject en de uitvoering van het evenement worden goed gewaardeerd. Hoewel 70% positief is over de netwerkmogelijkheden, is er ruimte voor verdere optimalisatie op dat gebied.



### Missie helpt met nieuwe contacten

De missies leveren voor het overgrote deel van de deelnemers iets op. Dit zijn met name zakelijke contacten en relevante kennis. Daarnaast weet een groot aantal de weg te vinden naar verdere overheidsondersteuning.



### Vervolgstep na de missie vaak in de vorm van export

Na de missie is het zoeken naar partnerschappen de meest genoemde vervolgstap, gevolgd door het afsluiten van zakelijke contracten. Ongeveer zes op de tien deelnemers verwacht een vervolgstap richting export te zetten, terwijl 20% denkt aan investeringen en 10% aan import.

Ongeveer een kwart verwacht geen vervolgstap te zetten. Dit was voor deze deelnemers vaak niet de intentie.



### Bewindspersoon is soms van toegevoegde waarde

De meningen over de toegevoegde waarde van de bewindspersonen lopen uiteen. Bijna de helft ziet hun inzet als waardevol, terwijl ongeveer 30% vindt dat ze geen toegevoegde waarde bieden. Vorig jaar vond nog bijna drie kwart de begeleiding door een bewindspersoon van toegevoegde waarde.

Kritiekpunten zijn o.a. speeches met te weinig inhoudelijke kennis. Ze hebben liever lezingen van experts dan van bestuurders en beperkte persoonlijke interactie.



Resultaten op totaalniveau



# Deelnemers positief over de missie georganiseerd door RVO

Iets meer dan de helft van de deelnemers vindt dat ze door de missie beter voorbereid zijn op internationaal ondernemen.

## Deelnemers (zeer) tevreden over de missies

De deelnemers van de missies met bewindspersonen zijn in 2023 met een gemiddelde waardering van een 8 positief over de missie waaraan ze hebben deelgenomen. Van alle 336 deelnemers aan het onderzoek geven slechts 9 deelnemers (3%) een cijfer van vijf of lager. Iets meer dan de helft (55%) van de deelnemers die bij bedrijven werken, vindt dat de missie hen beter heeft voorbereid op internationaal ondernemen. Vorig jaar was met name het aandeel dat het hier zeer mee eens was hoger (19% vs. 8% nu).

Deelnemers noemen de goede communicatie, het interessante programma, de app en de goede matchmaking als positieve punten van de missies. Verbeterpunten omvatten het tijdig versturen van informatie over de planning van de missies, evenals het time management tijdens de missie zelf. Slechts een enkeling benoemt in de open toelichting dat men graag iets beter voorbereid had willen zijn op de missie en voor enkele deelnemers mocht de matchmaking wat beter.



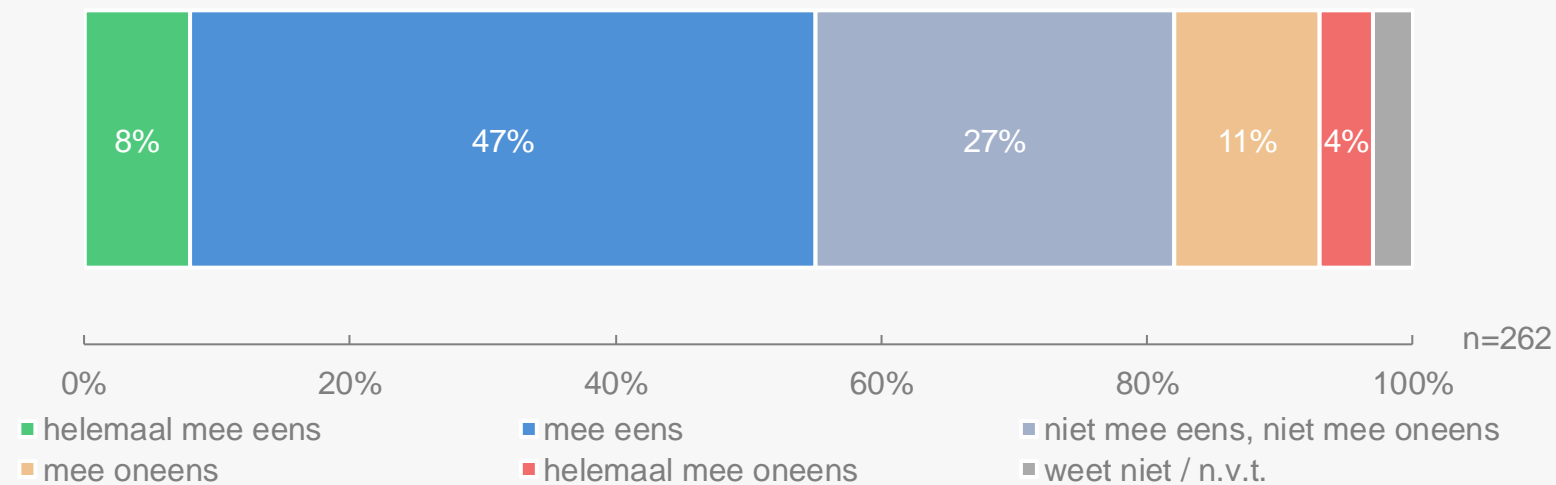
## Gemiddeld cijfer

Deelnemers geven de dienstverlening van RVO een 8,0\* gemiddeld op basis van hun ervaring met de missie. Vorig jaar was dit vergelijkbaar met een 8,1 gemiddeld.

\*n=336

Vraagstelling: Welk cijfer geeft u <naam event>?

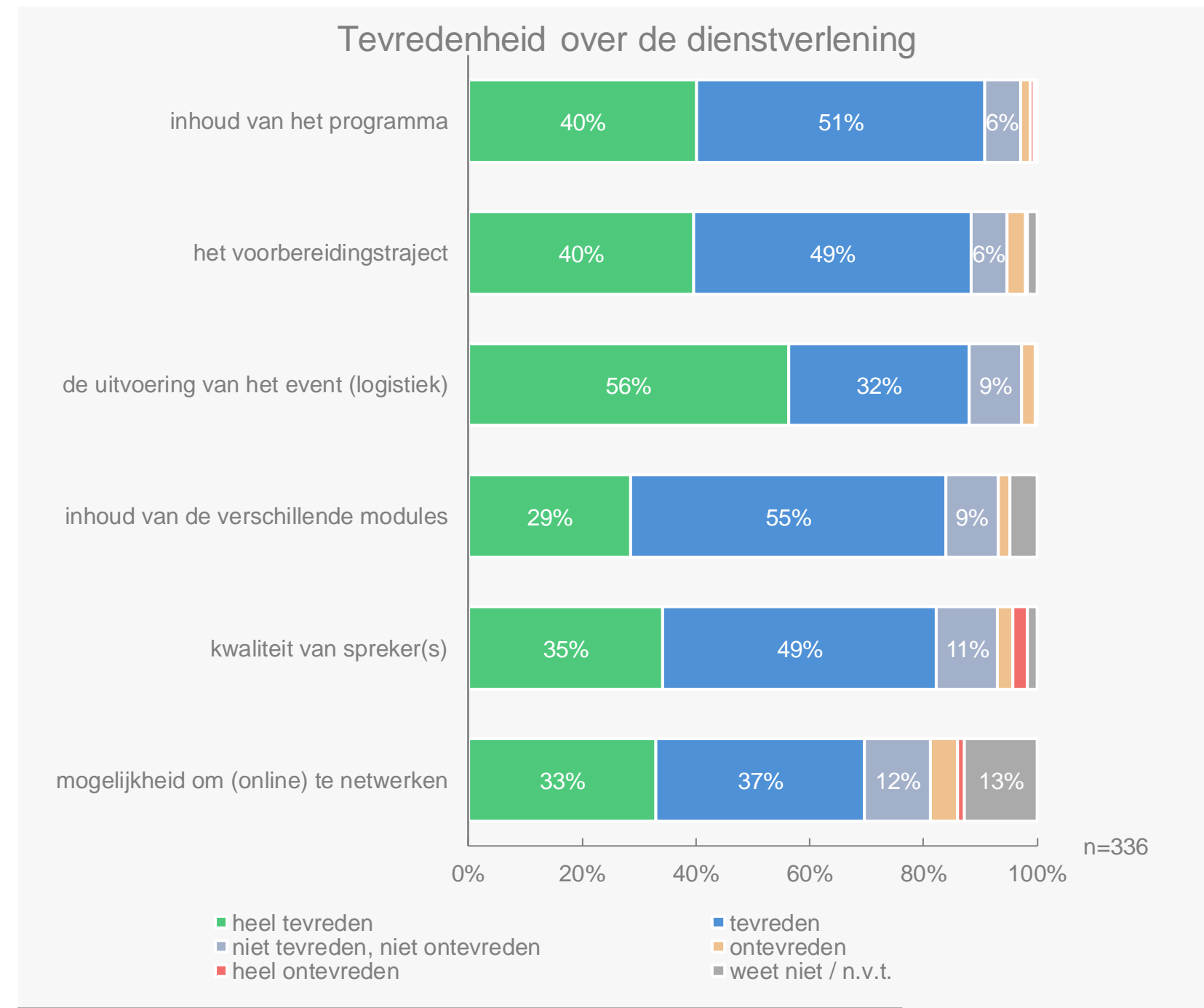
## Vorbereid op internationaal ondernemen



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

# Meeste deelnemers (zeer) tevreden met de inhoud van het programma

Een klein deel van de deelnemers wenst iets meer ruimte in het programma om te netwerken.



## Vooraf met de inhoud van het programma zijn deelnemers erg tevreden

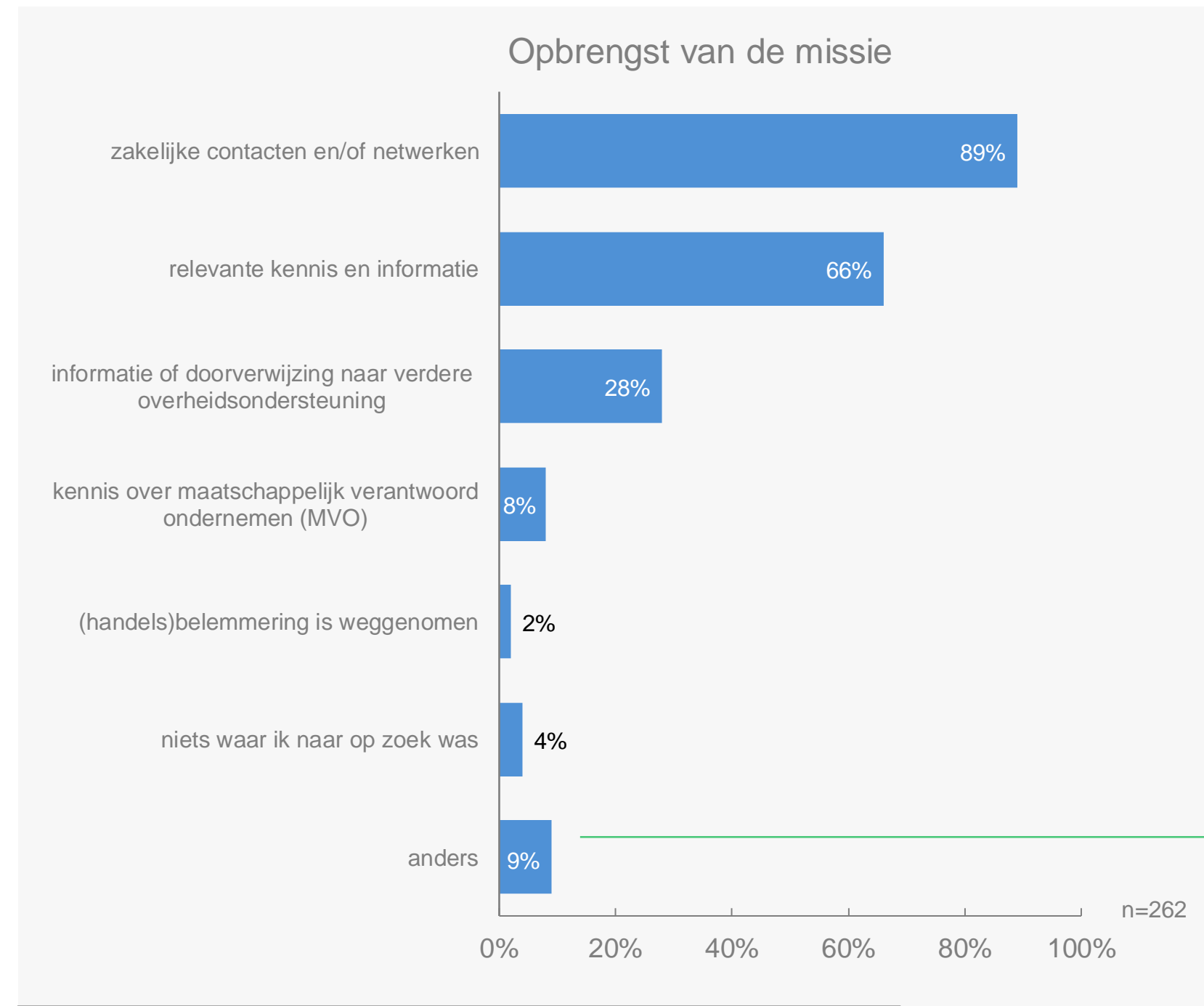
De aspecten van de dienstverlening van RVO krijgen bijna allemaal zeer hoge tevredenheidsscores van deelnemers. Zo is een groot aantal deelnemers tevreden met de inhoud van het programma (91%) en over het voorbereidingstraject (89%). Verder geeft 88% van de deelnemers aan tevreden te zijn over de uitvoering van de missie.

In het algemeen geven veel deelnemers aan dat de mogelijkheden om te netwerken heel belangrijk zijn. Hoewel 70% hier positief over is, lijkt er nog ruimte te zijn om de mogelijkheden om te netwerken verder te faciliteren.

Vraagstelling: Hoe tevreden bent u over de volgende aspecten:

# Meest belangrijke opbrengst van de missie zijn de nieuwe contacten

Bijna 7 op de 10 vinden ook dat relevante kennis en informatie wordt opgeleverd door de missie (men kon meerdere antwoorden geven).



## Missie levert in (bijna) alle gevallen iets op

Vrijwel alle deelnemers ervaren positieve resultaten, zoals het opbouwen van zakelijke contacten en/of netwerken. Ongeveer twee derde geeft aan dat de missie hen relevante kennis en informatie heeft opgeleverd. Bovendien resulteren de missies vaak in waardevolle informatie of doorverwijzingen naar verdere overheidsondersteuning.

Voor deelnemers in de 'anders' categorie omvatten de opbrengsten onder meer inzichten in culturele verschillen, meer media-aandacht, maar ook het verbreden van al bestaande contacten en relaties.

PR waarden

Contacten & relaties uitbreiden

Inspiratie

Bevestiging van inzichten

Concrete leads

Culturele verschillen begrijpen

Marktkennis verdiepen

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

\* Bij deze vraag was het mogelijk om meerdere antwoorden aan te vinken.

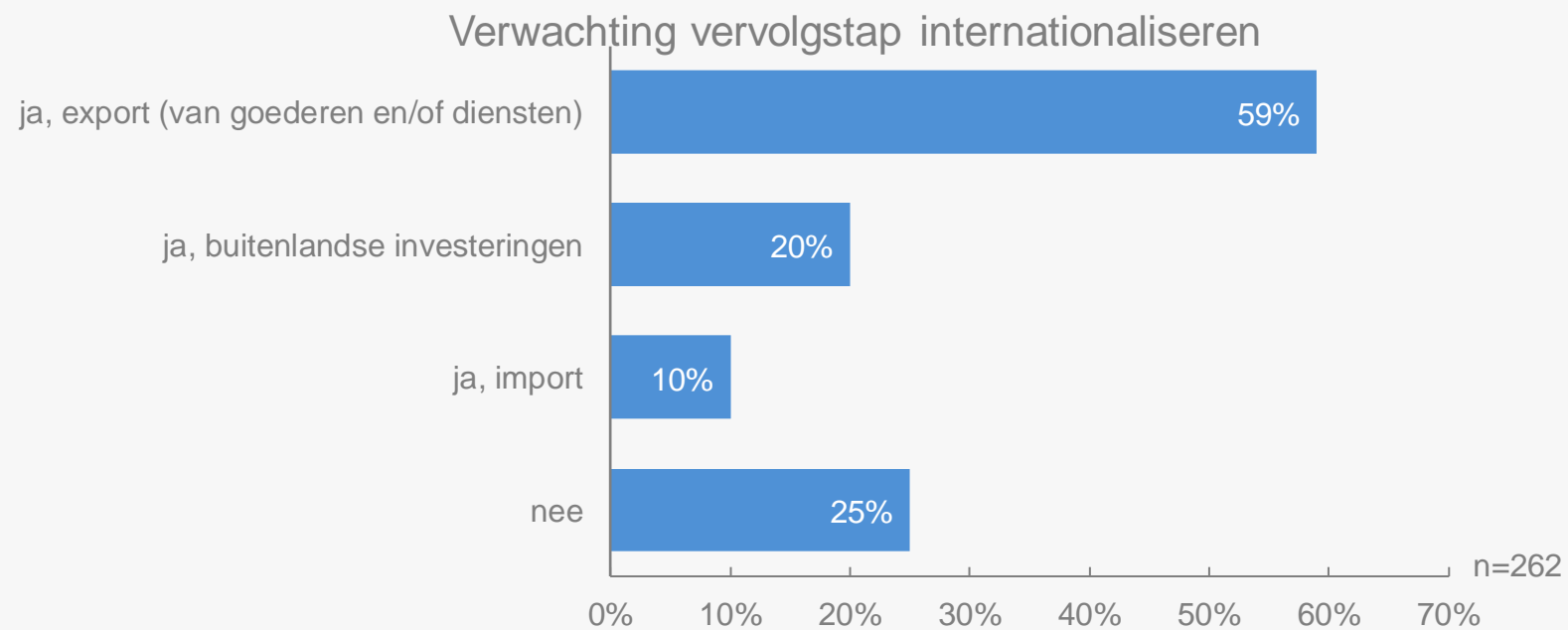
# Drie kwart van deelnemers verwacht vervolgstap na missie

Vaak wordt een vervolgstap in de vorm van export van goederen en/of diensten verwacht.

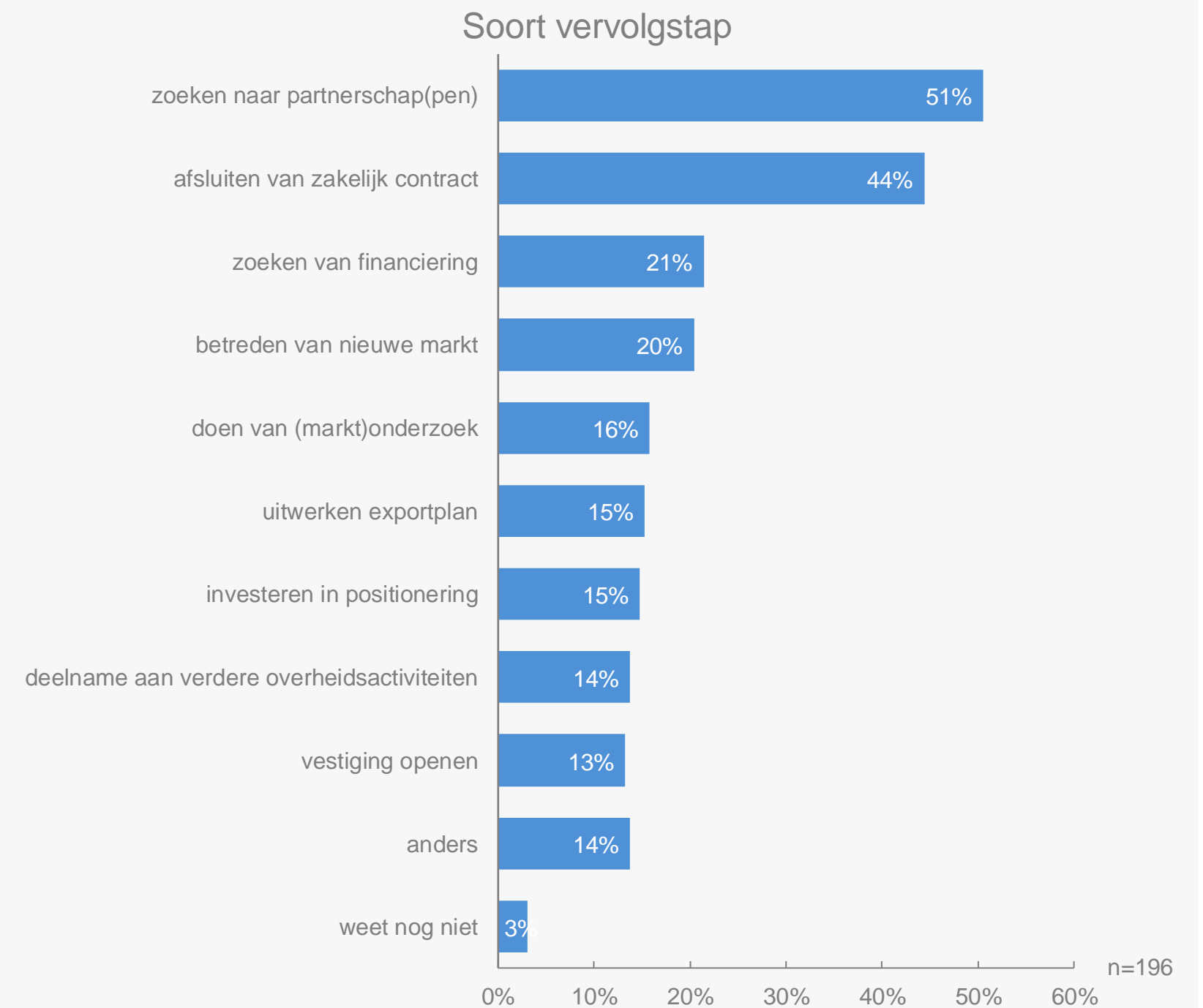
## Zoeken naar partnerschap(pen) is de meest genoemde vervolgstap na een missie, direct gevolgd door het afsluiten van zakelijke contracten

Zes op de tien deelnemers verwacht na de economische missie een vervolgstap richting export te zetten, terwijl 20% denkt aan buitenlandse investeringen.

Een kwart verwacht geen concrete vervolgstap te zetten (zie de volgende pagina voor de redenen waarom niet). Dit aandeel is hoger onder deelnemers aan de missie naar VS (Boston) en België. Van de 8 bevraagde deelnemers aan de missie naar China verwacht juist iedereen een vervolgstap te nemen. Wanneer deelnemers wel een vervolgstap verwachten te zetten, kiezen velen voor het zoeken naar partnerschappen of het afsluiten van zakelijke contracten.



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 heeft grote invloed op het zetten van vervolgstappen

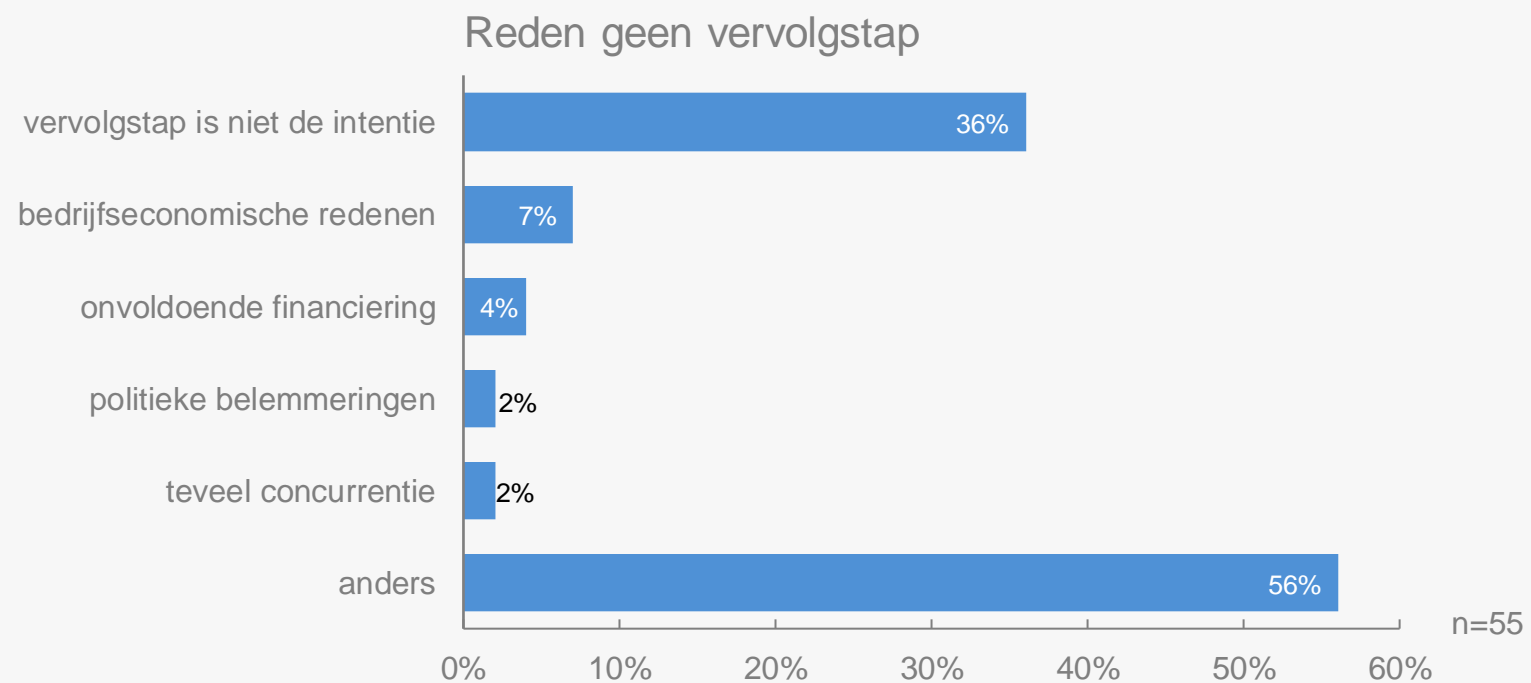
8 op de 10 deelnemers geven aan dat ondersteuning bijdraagt aan het zetten van vervolgstappen

## Een vervolgstap is vaak niet de intentie van de missie

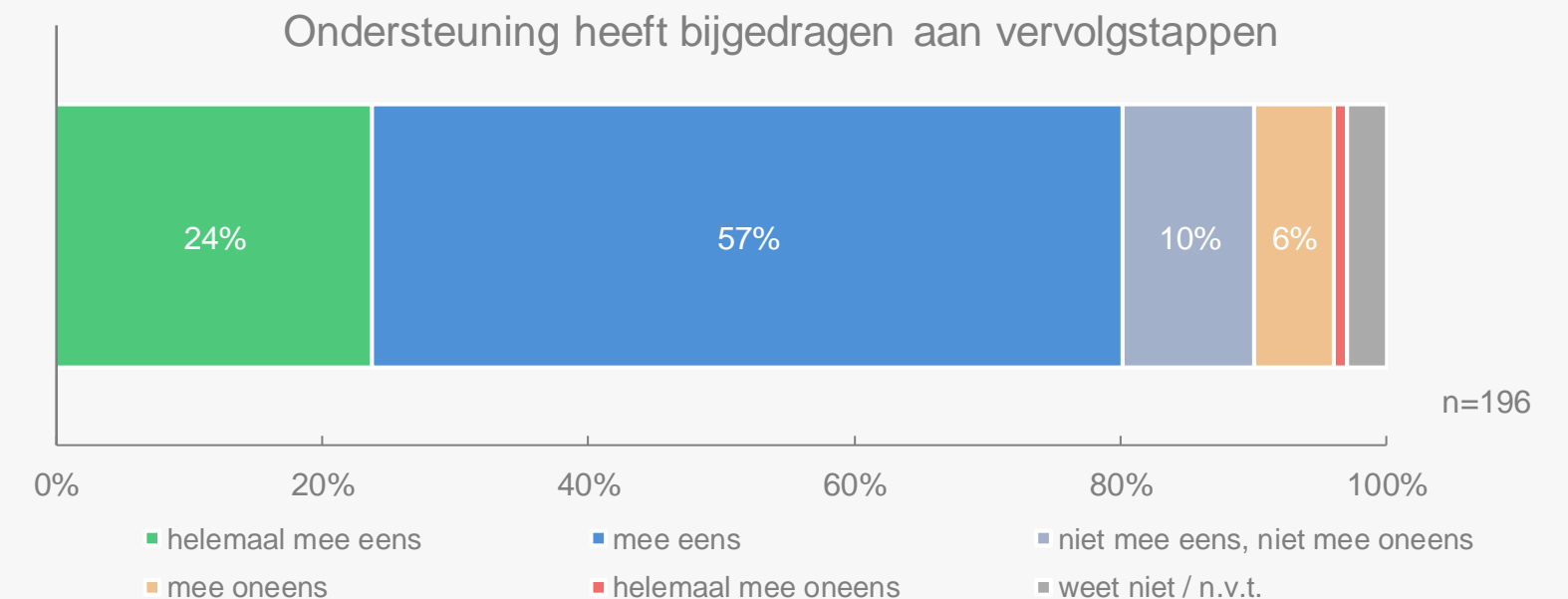
Voor degenen die geen vervolgstap verwachten te zetten is de belangrijkste reden vaak dat het niet de intentie van de missie was (36%). Er zijn meerdere andere redenen voor het niet nemen van vervolgstappen. Deze variëren van dat de hoofdkantoren verantwoordelijk zijn voor vervolgstappen of dat er al zaken met het betreffende land lopen. Ook was het voor velen nog niet het juiste moment voor een vervolgstap.

## Voor de meerderheid heeft de ondersteuning een belangrijke invloed op het zetten van een vervolgstap

Van de deelnemers die een vervolgstap verwachten te zetten, geeft 81% aan dat de geboden ondersteuning door de Nederlandse overheid heeft bijgedragen aan het nemen van vervolgstappen, terwijl 7% van mening is dat dit niet het geval is.

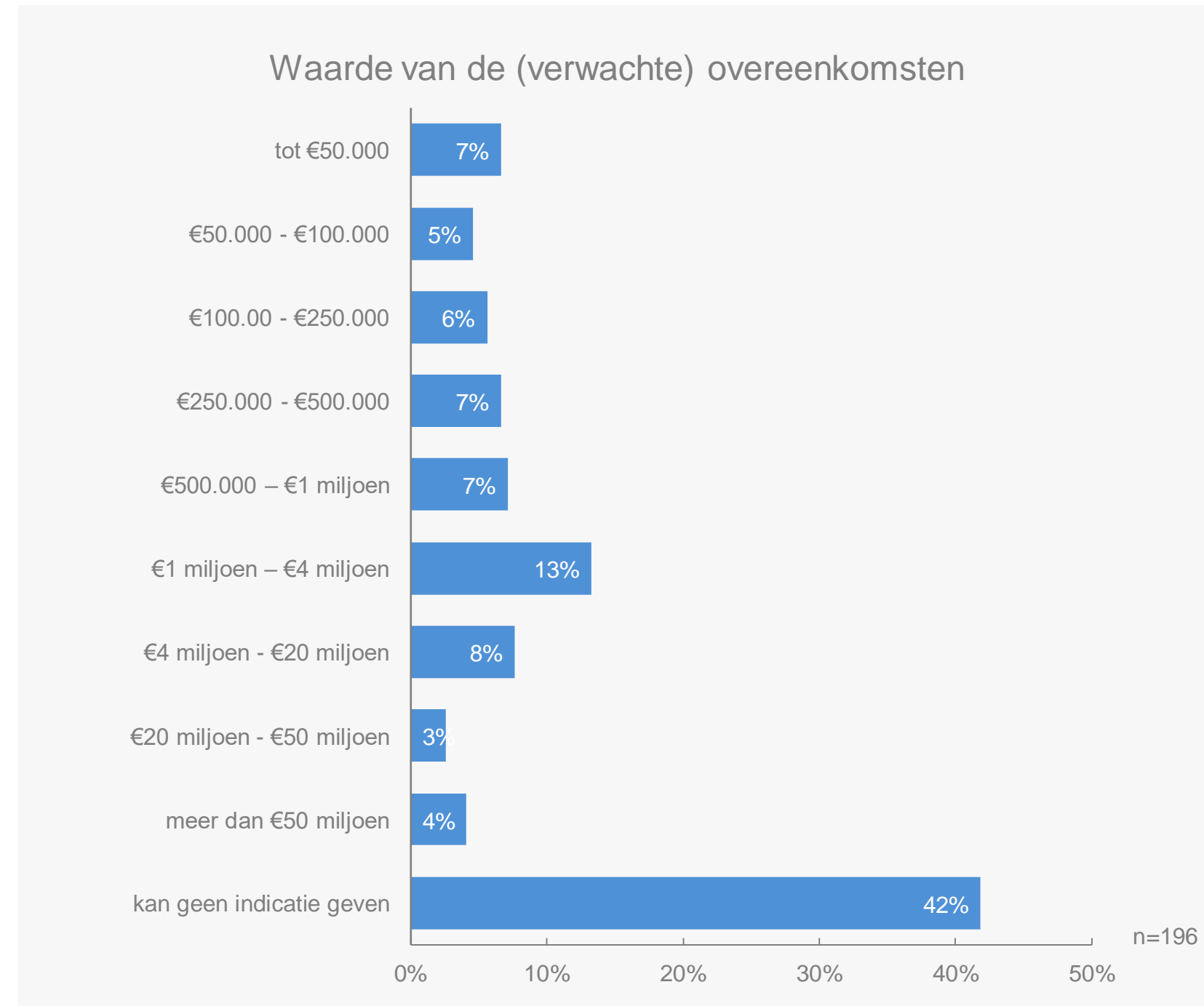


Vraagstelling: Kunt u toelichten waarom u geen concrete vervolgstap verwacht te zetten?



# Een vervolgstap tussen de 1 en 4 miljoen wordt het vaakst verwacht

Deelnemers vinden het lastig een indicatie te geven van de waarde van de verwachte overeenkomsten.



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

## Totaalbedrag (verwachte) overeenkomsten

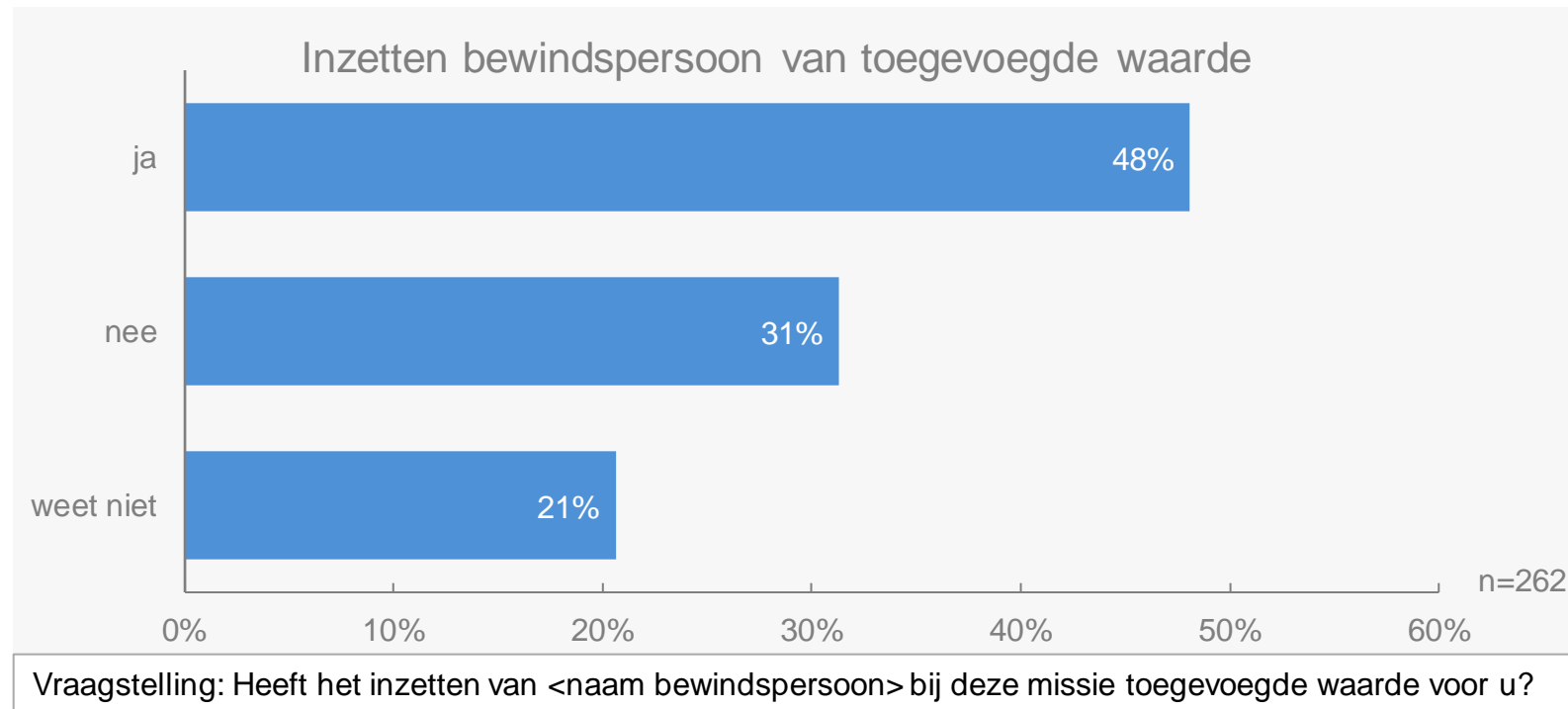
Wanneer alle bedragen (zie bijlage 1) bij elkaar worden opgeteld, komt de totale exportwaarde uit op € 838.300.000,-.

Als dit geëxtrapoleerd wordt naar het totaal van het aantal deelnemers, komt het bedrag uit op € 2.061.280.096,-.

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

# Helpt van de deelnemers vindt inzet van bewindspersoon waardevol

Deelnemers zouden het fijn vinden als er meer persoonlijk contact met bewindspersonen mogelijk was.



## Meningen verschillen over toegevoegde waarde van bewindspersonen

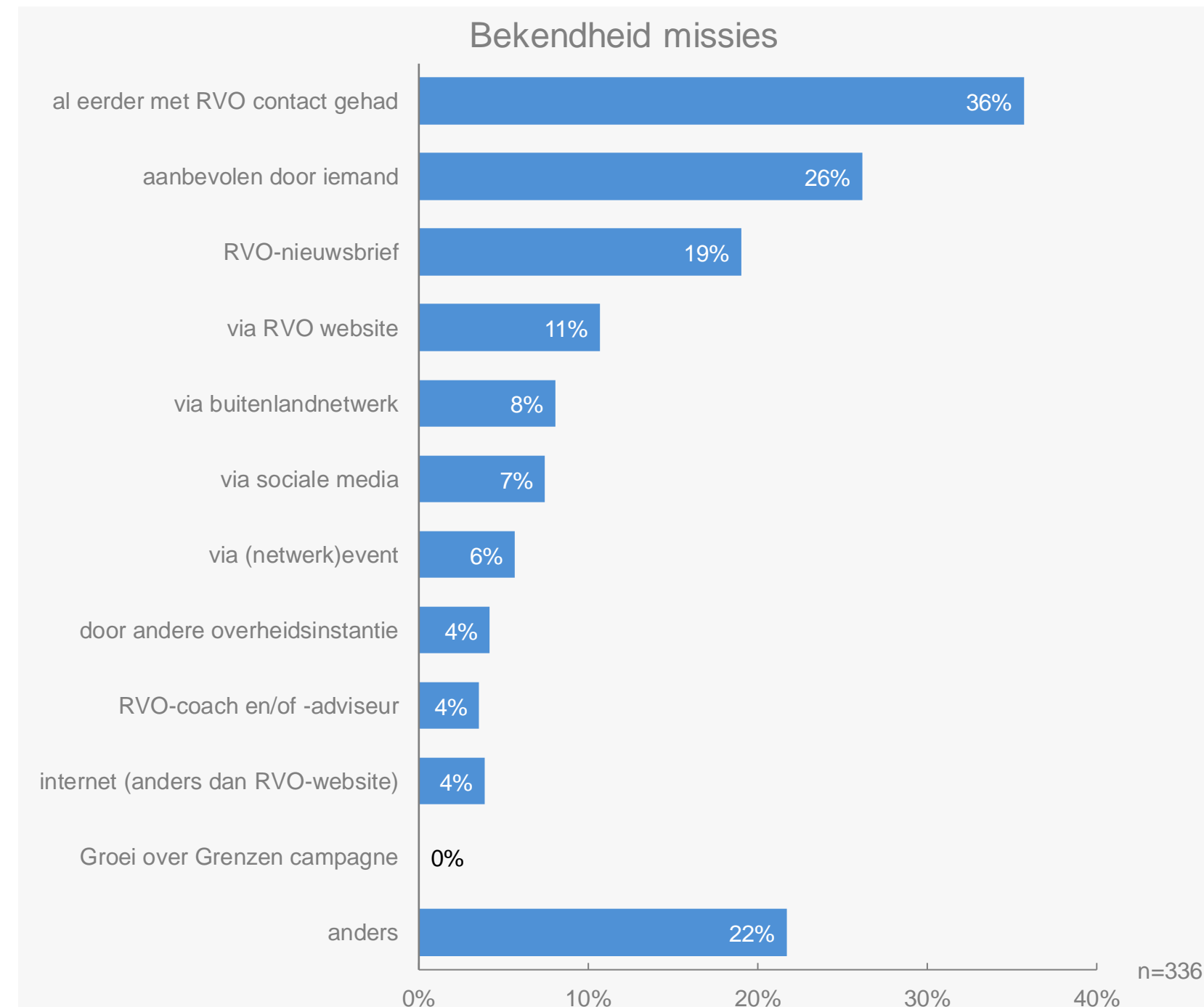
Bijna de helft van de deelnemers vindt dat de inzet van bewindspersonen waardevol is. Bij missies naar de VS - Westkust (83%), India (83%) en Maleisië en Vietnam (73%) vindt een veel groter aandeel de inzet van de bewindspersoon waardevol.

Ongeveer 30% is echter van mening dat de bewindspersonen geen toegevoegde waarde bieden, waarbij kritiekpunten zijn dat de kwaliteit van de speeches niet altijd het gewenste niveau hadden en dat persoonlijk contact ontbrak. Voor een deel van deze deelnemers werden de bewindspersonen als niet erg benaderbaar beschouwd.



# Meer dan een derde was al bekend met RVO voor deelname aan missie

Ook het aanbevelen door anderen en de RVO-nieuwsbrief zijn populaire manieren om kennis te nemen van de missie



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

## Voor veel deelnemers is de missie niet het eerste contactmoment met RVO

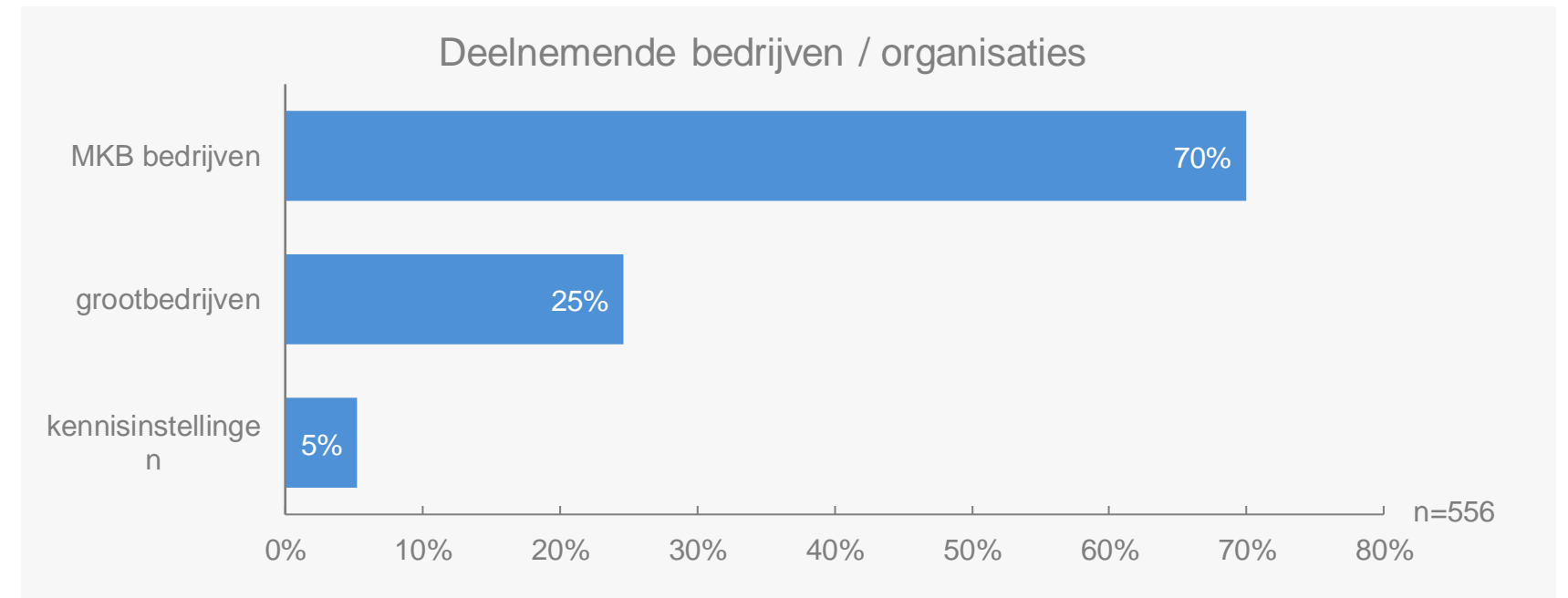
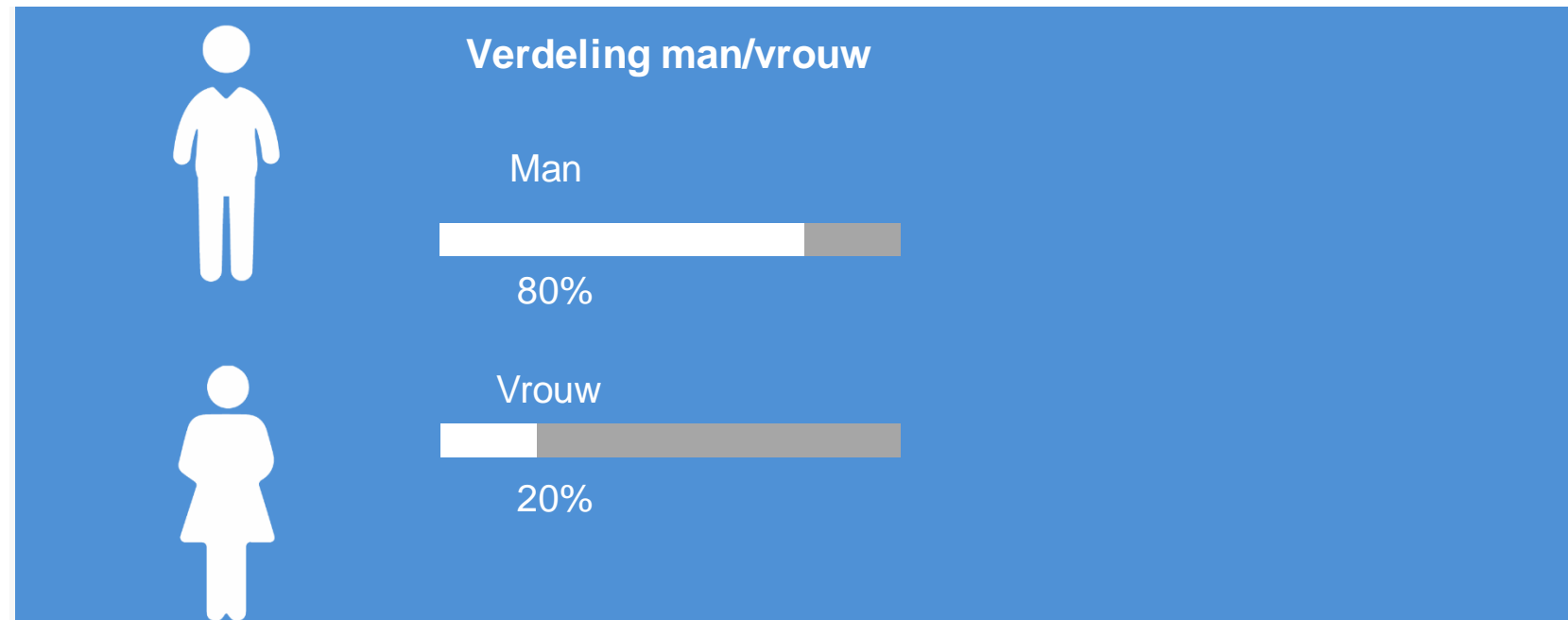
Vaak zijn deelnemers al bekend met de missies door eerdere contacten met RVO. Ongeveer een kwart van de deelnemers kreeg de missie aanbevolen door anderen. De missie naar de VS (Boston) is door een groter deel aanbevolen (51%). Ongeveer een vijfde van de deelnemers kent de missies via de nieuwsbrief.

Andere kanalen die worden genoemd als bronnen van bekendheid met de missies zijn brancheorganisaties, ambassades, persoonlijke uitnodigingen en mailings van RVO.



# Eén op de vijf deelnemers aan de missies was vrouw

De meeste deelnemers zijn werkzaam bij MKB bedrijven.



De cijfers op deze slide zijn gebaseerd op de door RVO aangeleverde bruto aantallen.



Resultaten naar missie

# Cijfers missies

## Rapportcijfer missies

	Missie							
	Zuid Korea en Japan (n=26)	Canada (Vancouver) (n=8)	Frankrijk (n=21)	VS (Boston) (n=41)	New Delhi / Mumbai (n=11)	België (n=66)	Zuid-India (n=27)	Totaal alle missies (n=336)
Gemiddelde	7,6	8,1	8,0	8,4	7,7	7,9	8,4	8,0

## Rapportcijfer missies (vervolg)

	Missie							
	Colombia (n=10)	Zuid-Afrika (n=36)	Marokko (n=17)	Maleisië en Vietnam (n=20)	China (n=13)	Duitsland (n=18)	VS (Westkust) (n=22)	Totaal alle missies (n=336)
Gemiddelde	7,0	8,0	7,5	8,5	7,9	8,1	8,2	8,0

Vraagstelling: Welk cijfer geeft u <naam event>?

# Tevredenheid over het voorbereid zijn op internationaal ondernemen

## Vorbereid op internationaal ondernemen

	Missie							Totaal alle missies (n=262)
	Zuid Korea en Japan (n=22)	Canada (Vancouver) (n=8)	Frankrijk (n=14)	VS (Boston) (n=29)	New Delhi / Mumbai (n=9)	België (n=53)	Zuid-India (n=23)	
(helemaal) mee oneens	14%	25%	14%	7%	22%	21%	9%	15%
niet mee eens, niet mee oneens	18%	13%	43%	34%	22%	38%	26%	27%
(helemaal) mee eens	64%	63%	43%	59%	56%	30%	57%	55%
n.v.t. / weet ik niet	5%					11%	9%	3%

## Vorbereid op internationaal ondernemen (vervolg)

	Missie							Totaal alle missies (n=262)
	Colombia (n=7)	Zuid-Afrika (n=26)	Marokko (n=12)	Maleisië en Vietnam (n=15)	China (n=8)	Duitsland (n=18)	VS (Westkust) (n=18)	
(helemaal) mee oneens	29%	15%	8%	7%	25%	6%	17%	15%
niet mee eens, niet mee oneens		15%	25%	27%	13%	33%	17%	27%
(helemaal) mee eens	71%	69%	67%	67%	63%	61%	67%	55%
n.v.t. / weet ik niet								3%

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

# Tevredenheid dienstverlening van RVO

## Tevredenheid dienstverlening

	Zuid Korea en Japan (n=26)	Canada (Vancouver) (n=8)	Frankrijk (n=21)	Missie VS (Boston) (n=41)	New Delhi / Mumbai (n=11)	België (n=66)	Zuid-India (n=27)	Totaal alle missies (n=336)
<b>het voorbereidingstraject</b>								
(heel) ontevreden	4%		5%	5%			11%	4%
niet tevreden, niet ontevreden	12%		5%	2%	18%	6%	4%	6%
(heel) tevreden	85%	100%	90%	90%	82%	94%	74%	88%
n.v.t. / weet ik niet				2%			11%	2%
<b>inhoud van het programma</b>								
(heel) ontevreden			5%	2%				2%
niet tevreden, niet ontevreden	15%	13%	5%	2%	9%	12%		6%
(heel) tevreden	85%	88%	90%	95%	91%	88%	100%	91%
n.v.t. / weet ik niet								1%
<b>inhoud van de verschillende modules</b>								
(heel) ontevreden	4%			2%		2%		2%
niet tevreden, niet ontevreden	8%	25%	5%	2%	18%	17%	7%	9%
(heel) tevreden	77%	75%	95%	95%	73%	79%	85%	84%
n.v.t. / weet ik niet	12%				9%	3%	7%	5%
<b>kwaliteit van de spreker(s)</b>								
(heel) ontevreden						5%	4%	3%
niet tevreden, niet ontevreden	19%	25%	5%	2%	18%	15%	4%	11%
(heel) tevreden	73%	75%	95%	98%	82%	80%	89%	85%
n.v.t. / weet ik niet	8%						4%	2%
<b>de uitvoering van het event (logistiek)</b>								
(heel) ontevreden	4%			5%		2%	4%	3%
niet tevreden, niet ontevreden	4%		10%	17%	18%	6%	4%	9%
(heel) tevreden	92%	100%	90%	78%	82%	92%	93%	88%
<b>mogelijkheid om (online) te netwerken</b>								
(heel) ontevreden	4%		5%	5%	9%	6%		6%
niet tevreden, niet ontevreden	4%			20%	27%	8%	7%	12%
(heel) tevreden	81%	100%	95%	68%	27%	77%	67%	70%
n.v.t. / weet ik niet	12%			7%	36%	9%	26%	13%

Vraagstelling: Hoe tevreden bent u over de volgende aspecten:

# Tevredenheid dienstverlening van RVO (vervolg)

## Tevredenheid dienstverlening (vervolg)

	Missie							
	Colombia (n=10)	Zuid-Afrika (n=36)	Marokko (n=17)	Maleisië en Vietnam (n=20)	China (n=13)	Duitsland (n=18)	VS (Westkust) (n=22)	Totaal alle missies (n=336)
<b>het voorbereidingstraject</b>								
(heel) ontevreden	30%		6%				5%	4%
niet tevreden, niet ontevreden	10%	11%			8%	11%	5%	6%
(heel) tevreden	60%	89%	94%	100%	92%	89%	82%	88%
n.v.t. / weet ik niet							9%	2%
<b>inhoud van het programma</b>								
(heel) ontevreden	10%		12%		8%	6%	5%	2%
niet tevreden, niet ontevreden	10%	3%	12%				5%	6%
(heel) tevreden	80%	97%	76%	100%	92%	94%	82%	91%
n.v.t. / weet ik niet							9%	1%
<b>inhoud van de verschillende modules</b>								
(heel) ontevreden	10%		6%		8%		5%	2%
niet tevreden, niet ontevreden	30%	6%	29%					9%
(heel) tevreden	60%	86%	65%	95%	92%	100%	77%	84%
n.v.t. / weet ik niet		8%		5%			18%	5%
<b>kwaliteit van de spreker(s)</b>								
(heel) ontevreden	10%		6%		8%		9%	3%
niet tevreden, niet ontevreden	10%	11%	29%	10%	8%	6%	5%	11%
(heel) tevreden	80%	83%	65%	85%	85%	94%	86%	85%
n.v.t. / weet ik niet		6%		5%				2%
<b>de uitvoering van het event (logistiek)</b>								
(heel) ontevreden		6%	6%				5%	3%
niet tevreden, niet ontevreden	20%	11%	24%		23%	6%		9%
(heel) tevreden	80%	83%	71%	100%	77%	94%	95%	88%
<b>mogelijkheid om (online) te netwerken</b>								
(heel) ontevreden	10%	8%	24%	10%		6%		6%
niet tevreden, niet ontevreden	40%	8%	6%	10%		39%	14%	12%
(heel) tevreden	50%	67%	47%	70%	77%	44%	73%	70%
n.v.t. / weet ik niet		17%	24%	10%	23%	11%	14%	13%

Vraagstelling: Hoe tevreden bent u over de volgende aspecten:

# Opbrengst van de missies

## Dienstverlening RVO opgeleverd

	Missie							Totaal alle missies (n=262)
	Zuid Korea en Japan (n=22)	Canada (Vancouver) (n=8)	Frankrijk (n=14)	VS (Boston) (n=29)	New Delhi / Mumbai (n=9)	België (n=53)	Zuid-India (n=23)	
zakelijke contacten en/of netwerken	77%	100%	79%	90%	89%	87%	96%	89%
relevante kennis en informatie	68%	75%	93%	76%	33%	55%	48%	66%
informatie of doorverwijzing naar verdere overheidsondersteuning	32%	50%	50%	41%	11%	15%	26%	28%
kennis over maatschappelijk verantwoord ondernemen (MVO)	5%	13%	29%	7%		9%	4%	8%
(handels)belemmering is weggenomen						4%	4%	2%
niets waar ik naar op zoek was				7%		8%	4%	4%
anders	32%		7%	10%	22%	4%		9%

## Dienstverlening RVO opgeleverd (vervolg)

	Missie							Totaal alle missies (n=262)
	Colombia (n=7)	Zuid-Afrika (n=26)	Marokko (n=12)	Maleisië en Vietnam (n=15)	China (n=8)	Duitsland (n=18)	VS (Westkust) (n=18)	
zakelijke contacten en/of netwerken	71%	100%	75%	87%	100%	100%	83%	89%
relevante kennis en informatie	71%	69%	75%	67%	88%	72%	61%	66%
informatie of doorverwijzing naar verdere overheidsondersteuning	57%	27%	17%	33%	50%	28%	11%	28%
kennis over maatschappelijk verantwoord ondernemen (MVO)	14%	8%	8%	7%	13%	6%	6%	8%
(handels)belemmering is weggenomen				7%		6%	6%	2%
niets waar ik naar op zoek was	14%		8%	7%			6%	4%
anders		15%		13%		11%	6%	9%

Vraagstelling: Wat heeft <naam event> u opgeleverd?

# Verwachting vervolgstap

## Vervolgstap internationaliseren

	Missie							Totaal alle missies (n=262)
	Zuid Korea en Japan (n=22)	Canada (Vancouver) (n=8)	Frankrijk (n=14)	VS (Boston) (n=29)	New Delhi / Mumbai (n=9)	België (n=53)	Zuid-India (n=23)	
ja, export (van goederen en/of diensten)	73%	63%	71%	24%	67%	57%	65%	59%
ja, import					22%	2%	22%	10%
ja, buitenlandse investeringen	5%	13%		28%	22%	4%	35%	20%
nee	23%	25%	29%	52%	11%	40%	22%	25%

## Vervolgstap internationaliseren (vervolg)

	Missie						Totaal alle missies (n=262)	
	Colombia (n=7)	Zuid-Afrika (n=26)	Marokko (n=12)	Maleisië en Vietnam (n=15)	China (n=8)	Duitsland (n=18)		VS (Westkust) (n=18)
ja, export (van goederen en/of diensten)	71%	69%	75%	27%	100%	56%	67%	59%
ja, import		4%	17%	47%	13%	22%	17%	10%
ja, buitenlandse investeringen	14%	38%	25%	40%	25%	28%	17%	20%
nee	14%	12%	17%	13%		17%	11%	25%

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



# Soort vervolgstap

## Soort vervolgstap

	Missie							Totaal alle missies (n=196)
	Zuid Korea en Japan (n=17)	Canada (Vancouver) (n=6)	Frankrijk (n=10)	VS (Boston) (n=14)	New Delhi / Mumbai (n=8)	België (n=32)	Zuid-India (n=18)	
zoeken naar partnerschap(pen) (distributeurs, agents, leveranciers, afnemers, samenwerkingspartners, kennispartners)	29%	33%	60%	64%	38%	53%	44%	51%
afsluiten van zakelijk contract	29%	67%		50%	25%	47%	39%	44%
zoeken van financiering (subsidies, garanties, overige financieringsvormen)	12%		20%	57%	50%	3%	33%	21%
betreden van nieuwe markt	18%	17%	20%	29%	25%	19%	28%	20%
doen van (markt)onderzoek	12%	17%	10%	21%	25%	9%	33%	16%
uitwerken exportplan	12%	50%	20%	14%	13%	3%		15%
investeren in positionering				57%	25%	13%	33%	15%
deelname aan verdere overheidsactiviteiten	6%		20%	21%	13%	19%	28%	14%
vestiging openen	6%	17%		14%	13%		22%	13%
anders	29%		30%	14%		25%	11%	14%
weet ik nog niet	12%				13%			3%

	Missie							Totaal alle missies (n=196)
	Colombia (n=6)	Zuid-Afrika (n=23)	Marokko (n=10)	Maleisië en Vietnam (n=13)	China (n=8)	Duitsland (n=15)	VS (Phoenix) (n=16)	
zoeken naar partnerschap(pen) (distributeurs, agents, leveranciers, afnemers, samenwerkingspartners, kennispartners)	67%	43%	70%	54%	50%	80%	31%	51%
afsluiten van zakelijk contract	83%	52%	40%	54%	38%	47%	56%	44%
zoeken van financiering (subsidies, garanties, overige financieringsvormen)	17%	26%	30%	15%	13%	20%	19%	21%
betreden van nieuwe markt	50%	17%	10%	31%		27%	6%	20%
doen van (markt)onderzoek	17%	13%		23%	25%	13%	13%	16%
uitwerken exportplan	17%	26%	30%	15%	13%	33%	6%	15%
investeren in positionering		9%	10%	8%	13%	20%	6%	15%
deelname aan verdere overheidsactiviteiten	33%	4%		15%	13%	13%	6%	14%
vestiging openen	33%	9%	20%	31%	25%	13%	19%	13%
anders		4%	10%	8%		7%	19%	14%
weet ik nog niet					13%	7%	6%	3%

# Bijdrage ondersteuning

## Ondersteuning heeft bijgedragen aan vervolgstappen

	Missie							Totaal alle missies (n=196)
	Zuid Korea en Japan (n=17)	Canada (Vancouver) (n=6)	Frankrijk (n=10)	VS (Boston) (n=14)	New Delhi / Mumbai (n=8)	België (n=32)	Zuid-India (n=18)	
(helemaal) mee oneens	6%		20%			9%		7%
niet mee eens, niet mee oneens	6%		10%	21%	25%	13%	6%	10%
(helemaal) mee eens	82%	100%	70%	71%	75%	75%	89%	81%
n.v.t. / weet ik niet	6%			7%		3%	6%	3%

## Ondersteuning heeft bijgedragen aan vervolgstappen (vervolg)

	Missie							Totaal alle missies (n=196)
	Colombia (n=6)	Zuid-Afrika (n=23)	Marokko (n=10)	Maleisië en Vietnam (n=13)	China (n=8)	Duitsland (n=15)	VS (Phoenix) (n=16)	
(helemaal) mee oneens		13%	10%	8%	13%		6%	7%
niet mee eens, niet mee oneens		4%	20%	8%		13%	6%	10%
(helemaal) mee eens	100%	83%	70%	85%	88%	87%	81%	81%
n.v.t. / weet ik niet							6%	3%
<b>totaal</b>	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

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

# Reden geen vervolgstap

## Reden geen vervolgstap

	Missie							Totaal alle missies (n=55)
	Zuid Korea en Japan (n=5)	Canada (Vancouver) (n=2)	Frankrijk (n=4)	VS (Boston) (n=13)	New Delhi / Mumbai (n=1)	België (n=17)	Zuid-India (n=4)	
vervolgstap is niet de intentie	20%		50%	54%		29%	50%	36%
bedrijfseconomische redenen			25%	8%		12%		7%
onvoldoende financiering				8%		6%		4%
onvoldoende informatie						6%		2%
politieke belemmeringen				8%				2%
teveel concurrentie						6%		2%
anders	100%	100%	25%	38%	100%	53%	50%	56%

## Reden geen vervolgstap (vervolg)

	Missie					Totaal alle missies (n=55)
	Zuid-Afrika (n=3)	Marokko (n=1)	Maleisië en Vietnam (n=1)	Duitsland (n=3)	VS (Phoenix) (n=1)	
vervolgstap is niet de intentie	67%				100%	36%
bedrijfseconomische redenen						7%
onvoldoende financiering						4%
onvoldoende informatie						2%
politieke belemmeringen						2%
teveel concurrentie						2%
anders	33%	100%	100%	100%		56%

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

# Waarde overeenkomsten

## Waarde overeenkomsten

	Missie							Totaal alle missies (n=196)
	Zuid Korea en Japan (n=17)	Canada (Vancouver) (n=6)	Frankrijk (n=10)	VS (Boston) (n=14)	New Delhi / Mumbai (n=8)	België (n=32)	Zuid-India (n=18)	
tot €50.000	6%		30%		13%	9%	6%	7%
€50.000 - €100.00		17%				9%	11%	5%
€100.00 - €250.000	12%		10%			6%		6%
€250.000 - €500.000	6%		10%	7%		9%	11%	7%
€500.000 – €1 miljoen	6%	33%				9%	6%	7%
€1 miljoen – €4 miljoen	24%	17%		29%	13%	6%	11%	13%
€4 miljoen - €20 miljoen				7%		9%	22%	8%
€20 miljoen - €50 miljoen								3%
meer dan €50 miljoen					13%		6%	4%
kan geen indicatie geven	47%	33%	50%	57%	63%	41%	28%	42%

## Waarde overeenkomsten (vervolg)

	Missie						Totaal alle missies (n=196)	
	Colombia (n=6)	Zuid-Afrika (n=23)	Marokko (n=10)	Maleisië en Vietnam (n=13)	China (n=8)	Duitsland (n=15)		VS (Westkust) (n=16)
tot €50.000			20%	8%	13%		7%	
€50.000 - €100.00	17%		10%				6%	5%
€100.00 - €250.000	33%			15%		7%	6%	6%
€250.000 - €500.000		4%		8%		7%	13%	7%
€500.000 – €1 miljoen	17%	9%	10%	15%			6%	7%
€1 miljoen – €4 miljoen		13%	30%	15%		13%	13%	13%
€4 miljoen - €20 miljoen		13%			25%	7%	6%	8%
€20 miljoen - €50 miljoen		4%	20%	8%		7%		3%
meer dan €50 miljoen	17%	9%		8%			13%	4%
kan geen indicatie geven	17%	48%	10%	23%	63%	60%	38%	42%

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

# Het totaal van de (verwachte) overeenkomsten is ongeveer 2 miljard euro

## Waarde

	Missie							Totaal alle missies (n=336)
	Zuid Korea en Japan (n=17)	Canada (Vancouver) (n=6)	Frankrijk (n=10)	VS (Boston) (n=14)	New Delhi / Mumbai (n=8)	België (n=32)	Zuid-India (n=18)	
Exportwaarden	€ 11.500.000	€ 4.075.000	€ 625.000	€ 22.375.000	€ 52.525.000	€ 45.025.000	€ 104.675.000	€ <b>838.300.000</b>
Geëxtrapoleerde waarden	€ 32.730.769	€ 10.696.875	€ 1.785.714	€ 37.655.488	€ 138.475.000	€ 96.189.773	€ 337.286.111	€ <b>2.061.280.096</b>

## Waarde (vervolg)

	Missie						Totaal alle missies (n=336)	
	Colombia (n=6)	Zuid-Afrika (n=23)	Marokko (n=10)	Maleisië en Vietnam (n=13)	China (n=8)	Duitsland (n=15)		VS (Westkust) (n=16)
Exportwaarden	€ 51.175.000	€ 180.375.000	€ 78.375.000	€ 92.250.000	€ 24.025.000	€ 52.550.000	€ 118.750.000	€ <b>838.300.000</b>
Geëxtrapoleerde waarden	€ 143.290.000	€ 440.916.667	€ 239.735.294	€ 198.337.500	€ 49.898.077	€ 102.180.556	€ 232.102.273	€ <b>2.061.280.096</b>

### 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.

# Waarde van de bewindspersoon

## Waarde bewindspersoon

	Missie							Totaal alle missies (n=262)
	Zuid Korea en Japan (n=22)	Canada (Vancouver) (n=8)	Frankrijk (n=14)	VS (Boston) (n=29)	New Delhi / Mumbai (Water en Maritiem) (n=9)	België (n=53)	Zuid-India (n=23)	
Ja	55%	50%	64%	31%	11%	47%	83%	48%
Nee	36%	50%	29%	14%	56%	40%	17%	31%
Weet niet	9%		7%	55%	33%	13%		21%

## Waarde bewindspersoon (vervolg)

	Missie							Totaal alle missies (n=262)
	Colombia (n=7)	Zuid-Afrika (n=26)	Marokko (n=12)	Maleisië en Vietnam (n=15)	China (n=8)	Duitsland (n=18)	VS (Phoenix) (n=18)	
Ja	29%	12%	50%	73%	25%	44%	83%	48%
Nee	29%	50%	33%	7%	25%	44%	11%	31%
Weet niet	43%	38%	17%	20%	50%	11%	6%	21%

Vraagstelling: Heeft het inzetten van <naam bewindspersoon> bij deze missie toegevoegde waarde voor u?

# Bekendheid met missies

## Bron kennis missie

	Missie							Totaal alle missies (n=336)
	Zuid Korea en Japan (n=26)	Canada (Vancouver) (n=8)	Frankrijk (n=21)	VS (Boston) (n=41)	New Delhi / Mumbai (n=11)	België (n=66)	Zuid-India (n=27)	
al eerder met RVO contact gehad	23%	25%	29%	27%	55%	50%	41%	36%
aanbevolen door iemand	15%	25%	24%	51%	9%	21%	22%	26%
RVO-nieuwsbrief	23%	13%	10%	20%	36%	18%	22%	19%
via RVO-website	12%	13%	5%	15%	18%	9%	11%	11%
via buitenlandnetwerk	12%		10%	7%	9%	6%	7%	8%
via sociale media				17%	18%	6%	11%	7%
via (netwerk)event	4%		5%	12%		5%		6%
door andere overheidsinstantie	4%			2%		6%	4%	4%
internet (anders dan RVO-website)				5%	27%	5%	4%	4%
RVO-coach en/of -adviseur			10%	10%				4%
Groei over Grenzen campagne						2%		0%
anders	31%	25%	33%	24%		29%	26%	22%

## Bron kennis missie (vervolg)

	Missie							Totaal alle missies (n=336)
	Colombia (n=10)	Zuid-Afrika (n=36)	Marokko (n=17)	Maleisië en Vietnam (n=20)	China (n=13)	Duitsland (n=18)	VS (Westkust) (n=22)	
al eerder met RVO contact gehad	10%	39%	18%	35%	46%	39%	32%	36%
aanbevolen door iemand	30%	25%	35%	10%	23%	22%	36%	26%
RVO-nieuwsbrief		17%	18%	25%	15%	44%	5%	19%
via RVO-website	40%	8%	12%	15%	8%		5%	11%
via buitenlandnetwerk		8%	6%	5%	23%	6%	14%	8%
via sociale media		6%	6%	5%	8%	22%		7%
via (netwerk)event	10%	3%		5%	8%	11%	14%	6%
door andere overheidsinstantie	10%	6%		10%			9%	4%
internet (anders dan RVO-website)		3%	12%	5%				4%
RVO-coach en/of -adviseur		6%	6%	5%	8%		5%	4%
Groei over Grenzen campagne								0%
anders	20%	14%	12%	20%		11%	23%	22%

# Bruto verdeling geslacht per missie

## Verdeling geslacht

	Missie							Totaal alle missies (n=797)
	Zuid Korea en Japan (n=74)	Canada (Vancouver) (n=21)	Frankrijk (n=60)	VS (Boston) (n=69)	New Delhi / Mumbai (Water en Maritiem (n=29)	België (n=141)	Zuid-India (n=87)	
Man	96%	86%	80%	61%	93%	81%	80%	80%
Vrouw	4%	14%	20%	39%	7%	19%	20%	20%

## Verdeling geslacht (vervolg)

	Missie						Totaal alle missies (n=797)	
	Colombia (n=28)	Zuid-Afrika (n=88)	Marokko (n=52)	Maleisië en Vietnam (n=43)	China (n=27)	Duitsland (n=35)		VS (Westkust) (n=43)
Man	79%	74%	85%	88%	63%	86%	79%	80%
Vrouw	21%	26%	15%	12%	37%	14%	21%	20%

Bovenstaande percentages geven de bruto verdeling weer binnen de missies. Het betreft de verdeling van deelnemers aan de missie (waarvan contactgegevens bekend zijn).

\*Bruto betekent in deze context: de verdeling man/vrouw binnen het aangeleverde deelnemersbestand (iedereen die bij RVO bekend is als 'deelnemer' aan deze missies).





# Onderzoeksverantwoording


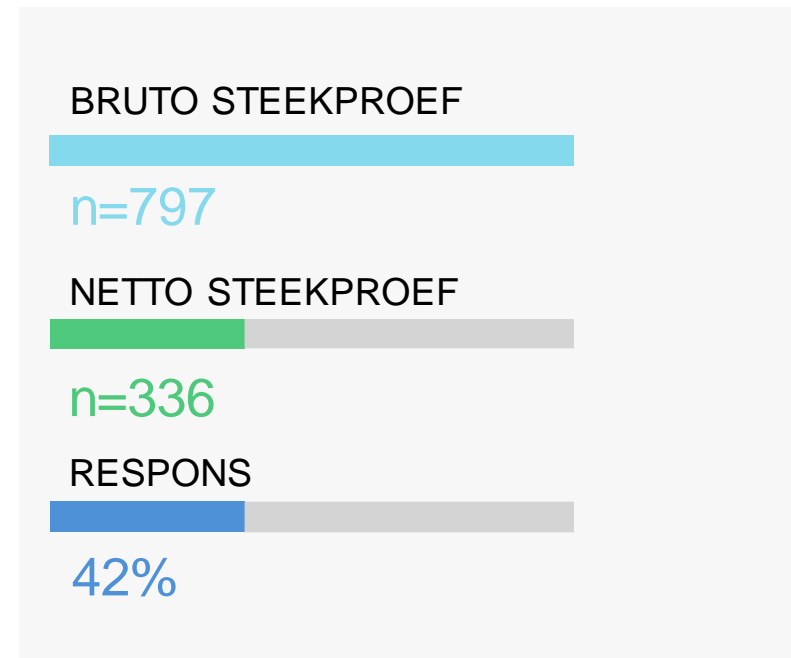
# Verantwoording



## METHODE

KWANTITATIEF


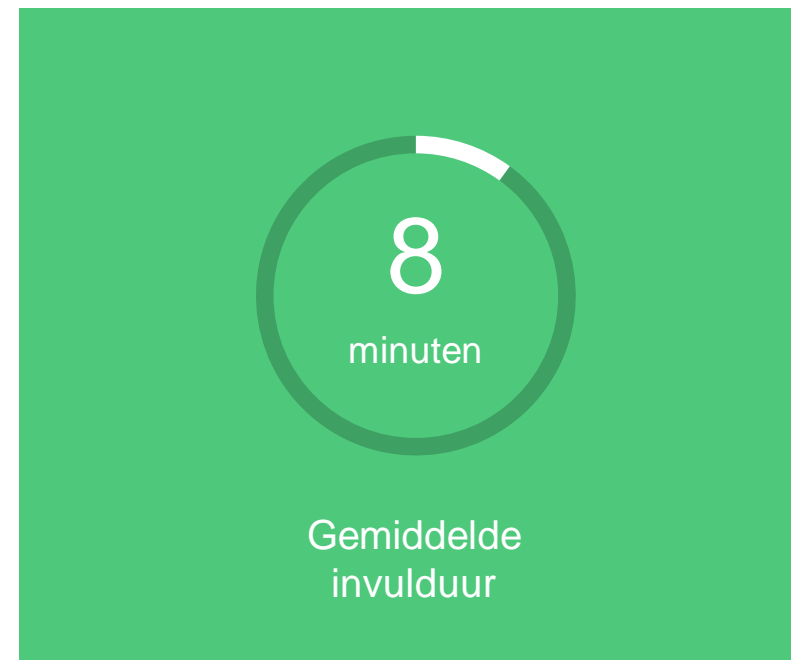
Gegevensverzameling online en telefonisch



---

### Veldwerkperiode

2023




De doelgroep van dit onderzoek bestaat uit bedrijven die deelnamen aan de economische missies in 2023.



Er zijn in dit onderzoek 14 missies meegenomen:

Zuid-Korea en Japan	Colombia
Canada (Vancouver)	Zuid-Afrika
Frankrijk	Marokko
VS (Boston)	Maleisië en Vietnam
India (Water en Maritiem)	Duitsland
België	China
India	VS (Westkust)



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

Missie	Bruto n	Netto n	Respons %
Zuid Korea & Japan	74	26	35%
Canada (Vancouver)	21	8	38%
Frankrijk	60	21	35%
Boston	69	41	59%
New Delhi / Mumbai	29	11	38%
Belgie	141	66	47%
Zuid-India	87	27	31%
Colombia	28	10	36%
Zuid Afrika	88	36	41%
Marokko	52	17	33%
Maleisie & Vietnam	43	20	47%
China	27	13	48%
Duitsland	35	18	51%
VS (Westkust)	43	22	51%

## 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.

Bruto steekproef	N=797
Respons	n=336 (42%)

## Verskil 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 had 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 werden 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