

Effectmonitoring internationale Economische Missies 2024

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

mrt

'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



Kim Wagenaar



Kim.Wagenaar@blauw.com



06 -27913587





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 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 6 missies:

Vietnam
Polen
België
VS/Canada
Zweden/ Finland
Verenigd Koninkrijk

Daadwerkelijke significante verschillen worden in de tekst benoemd.

In **hoofdstuk 3** worden tabellen met resultaten weergegeven op missieniveau. De respons per missie varieert van ca. 30%-60% waarmee de resultaten een betrouwbare weergave van de werkelijkheid zijn, ondanks de geringe aantallen.

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

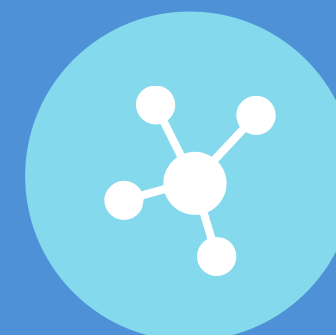
Ieder jaar vindt een aantal economische missies plaats, vaak onder leiding van een bewindspersoon of een hoog ambtelijke vertegenwoordiging. Deze economische missies worden in opdracht van het Ministerie van Buitenlandse Zaken uitgevoerd.

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.



**Net als in 2023 worden de missies dit jaar zeer goed gewaardeerd, met een gemiddelde van 8,1.
De positieve invloed op het ondernemen is niet veranderd ten opzichte van het vorige jaar.**

Zo geven net als in 2023 ca. zes op de tien deelnemers aan dat de missie hen beter voorbereid heeft op internationaal ondernemen en geven bijna negen op de tien deelnemers aan dat de missie heeft bijgedragen aan het zetten van vervolgstappen.

Net als in 2023 geeft de meerderheid van de deelnemers aan dat de missies een goed programma hebben en dat de organisatie goed geregeld is. De missies leveren voor bijna alle deelnemers iets op, vooral in de vorm van zakelijke contacten en/ of netwerken.



Missie bereidt deelnemers voor op internationaal ondernemen

Meer dan zes op de tien deelnemers (61%) voelt zich dankzij de missies beter voorbereid op internationaal ondernemen.

Positieve punten van de missies zijn de communicatie, begeleiding en goede matchmaking. Verbeterpunten zijn het eerder delen van informatie over de planning en de matchmaking, zodat bedrijven zich beter kunnen voorbereiden op de missie en de gesprekken.



Deelnemers tevreden met logistieke uitvoering missies

Deelnemers zijn vooral zeer tevreden over de logistieke uitvoering van de missies. Ook over het voorbereidingstraject en de inhoud van het programma zijn deelnemers positief.

Veel deelnemers benoemen de netwerkmogelijkheden als belangrijk onderdeel van de missies. Twee derde van de deelnemers is positief over de netwerkmogelijkheden. Net als vorig jaar lijken er nog mogelijkheden voor verdere verbetering op dit vlak.



Missie levert voor bijna alle deelnemers nieuwe contacten op

Voor meer dan 90% van de deelnemers levert de missie nieuwe zakelijke contacten en/ of netwerken op. Daarnaast brengt de missie voor veel deelnemers relevante kennis en informatie.

Een aantal deelnemers benoemt dat ze graag nog specifiekere gematcht zouden willen worden, zodat de gesprekken nog meer waarde hebben. Ook geven sommige deelnemers aan dat er veel tijd besteed wordt aan het presenteren van de bedrijven (ceremonieel), en zien ze graag meer tijd voor interactie.



Deelnemers tevreden over ondersteuning bij vervolgstappen

De meeste deelnemers verwachten een vervolgstap te zetten richting export. De meest genoemde soort vervolgstap is het zoeken naar partnerschappen, gevolgd door het sluiten van zakelijke contracten.

Net als vorig jaar verwacht iets meer dan een vijfde geen vervolgstap te zetten. Men heeft geen capaciteit of een vervolgstap is niet de intentie.



Wisselende meningen over toegevoegde waarde bewindspersoon

Deelnemers hebben uiteenlopende meningen over de toegevoegde waarde van de bewindspersonen. Meer dan 50% ziet de toegevoegde waarde, terwijl 30% dit niet ziet.

Deelnemers zien graag meer mogelijkheid voor persoonlijke interactie met de bewindspersonen. Ze vinden de contactmomenten erg kort. Ook geven sommige deelnemers aan dat ze meer betrokkenheid van de bewindspersoon zouden waarderen. Ze noemen bijvoorbeeld dat de bewindspersoon zich meer zou kunnen informeren over de context van de missie en de bedrijven.



Resultaten op totaalniveau

Deelnemers waarderen de organisatie en begeleiding door RVO

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

Deelnemers erg positief over de missies

Deelnemers aan de missies met bewindspersonen zijn erg positief over de missie en geven een gemiddeld cijfer van een 8,1 in 2024. In 2023 gaven negen deelnemers een cijfer 5 of lager, dit jaar is de laagste waardering een 6. Van de 142 deelnemers gaven slechts twee deelnemers de missie een 6 (1%) en ruim driekwart een 8 of hoger.

Ruim zes op de tien deelnemers die bij bedrijven werken, voelen zich dankzij de missie beter voorbereid op internationaal ondernemen. Dit is vergelijkbaar met vorig jaar.

Deelnemers zijn positief over de algehele organisatie, communicatie en begeleiding tijdens de missies. Ook waarderen ze de netwerkmogelijkheden en de goede matchmaking. Als verbeterpunt benoemen deelnemers het eerder delen van informatie over de planning van de missie en de gemaakte matches. Ook geven sommigen aan dat het programma erg vol is. Daarnaast zien sommige deelnemers graag betere afstemming bij de matchmaking, zodat de matches nog specifiekere en relevanter zijn.

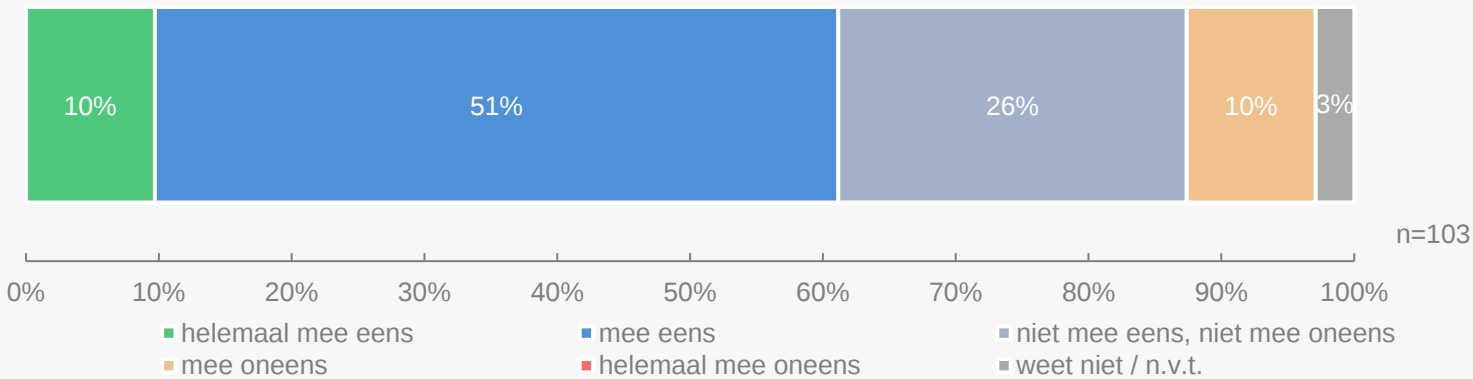


Gemiddeld cijfer
Deelnemers geven de dienstverlening van RVO een 8,1* gemiddeld op basis van hun ervaring met de missie. In 2023 was het gemiddelde cijfer vergelijkbaar met een 8,0.

*n=142

Vraagstelling: Welk cijfer geeft u <naam event>?

Voorbereid op internationaal ondernemen



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

”

De organisatie an sich. Als we ergens waren was het goed en strak georganiseerd en gefaciliteerd. Het gebruik van de app met de gedetailleerde planning werkte echt perfect.

- Vietnam

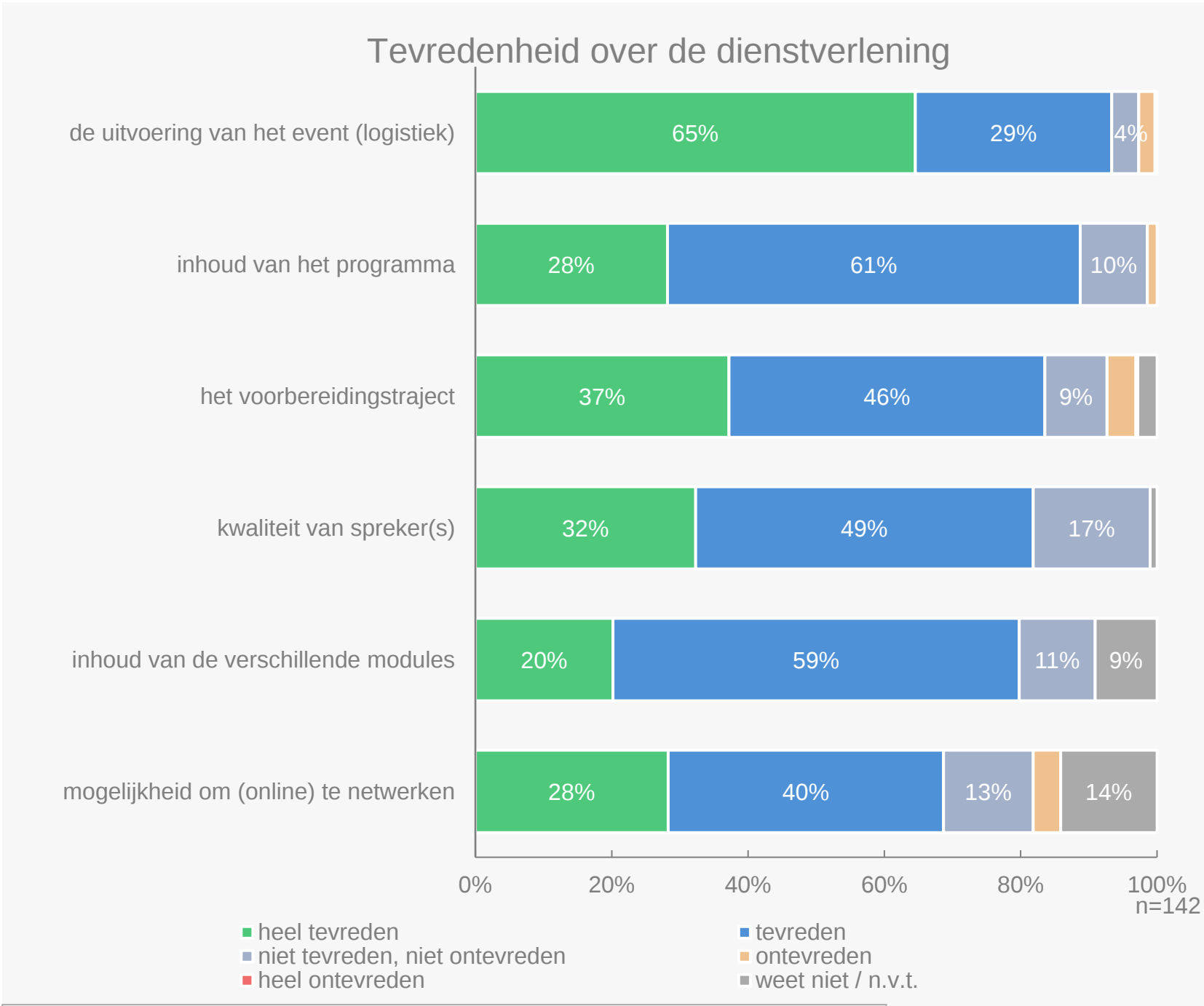
”

De matchmaking kan beter vormgegeven worden. Er zijn nu een aantal koppelingen gemaakt die niet veel opgebracht hebben. Is natuurlijk niet erg, maar wel beetje zonde omdat er wellicht betere matches gemaakt hadden kunnen worden.

- Verenigd Koninkrijk

Meeste deelnemers positief over de uitvoering van de missie

Enkele deelnemers zien graag meer netwerkmogelijkheden in het programma.



Vraagstelling: Hoe tevreden bent u over de volgende aspecten:

Deelnemers erg tevreden over de inhoud van het programma

Net als vorig jaar zijn de deelnemers positief over de verschillende onderdelen van de missie. Zo is een groot deel van de deelnemers tevreden over de uitvoering van het event (94%) en de inhoud van het programma (89%). Sommige deelnemers ontvangen graag eerder informatie over de planning en de partij waarmee ze in contact komen. Deelnemers geven bijvoorbeeld aan dat ze zich hierdoor beter kunnen voorbereiden of de agenda van de meeting beter kunnen afstemmen.

Verder vinden veel deelnemers het belangrijk dat ze dankzij de missies waardevolle contacten kunnen leggen met bedrijven/ instellingen met wie ze zelf niet zomaar in contact zouden kunnen komen. Ondanks dat twee derde van de deelnemers positief is over de netwerkmogelijkheden, lijkt er net als vorig jaar op dit vlak nog mogelijkheid tot verbetering

” Dit soort missies blijven aanbieden. Professionele organisatie. Goede sprekers. Goede matchmaking.

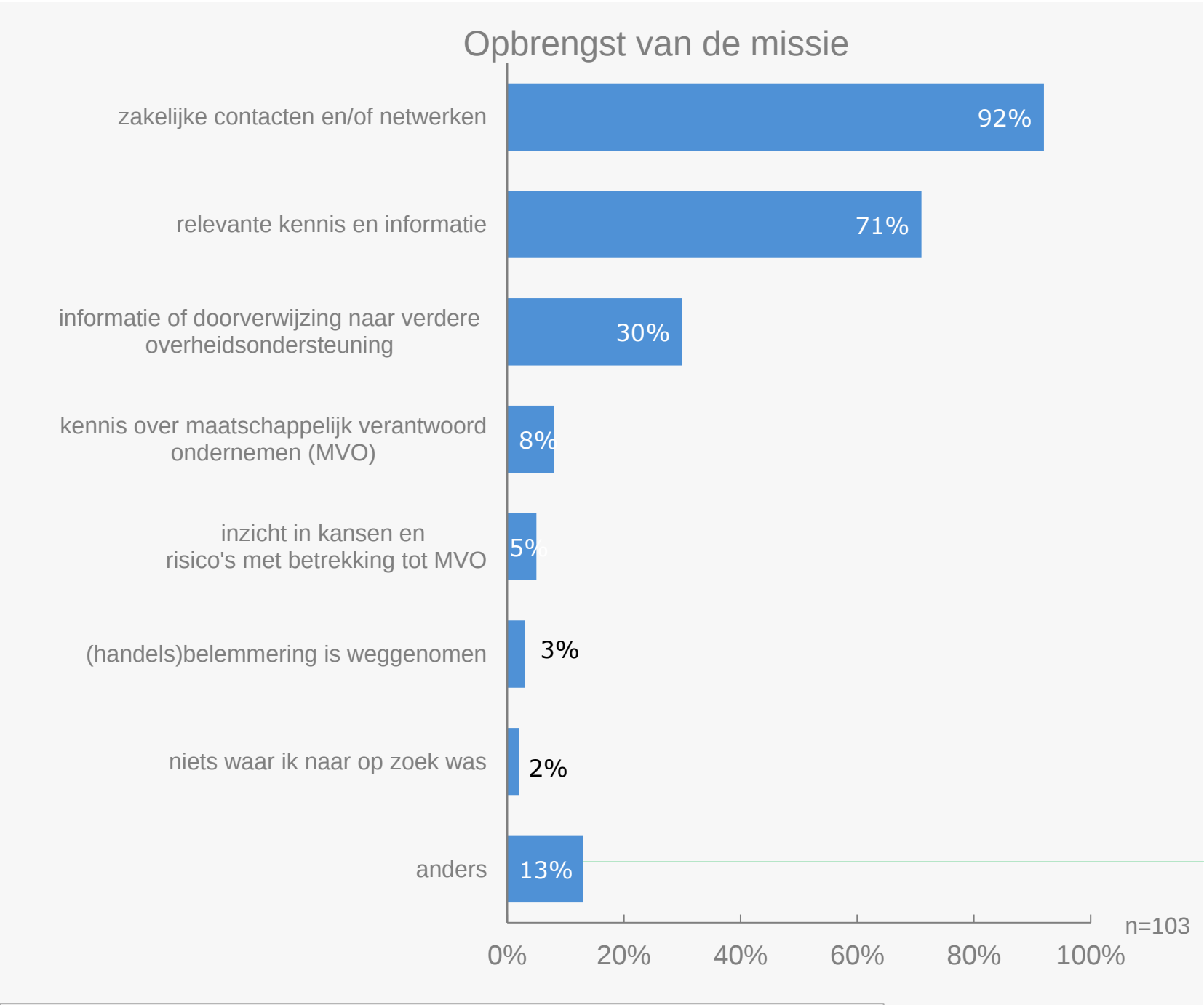
- Verenigd Koninkrijk

” Ik vond het een erg druk programma. Erg vol. Ik ben naar twee bedrijfsbezoeken niet geweest omdat die niet relevant waren voor ons en om ons wat tijd te gunnen. Maar ik hoef er sowieso geen drie te doen.

- Polen

Missie resulteert voor veel deelnemers in nieuwe zakelijke contacten

Ruim 70% van de deelnemers vindt dat ze dankzij de missie relevante kennis en informatie opdoen (men kon meerdere antwoorden geven).



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

Missie levert voor het overgrote deel van de deelnemers iets op

Voor bijna alle deelnemers levert de missie een positief resultaat op. Meer dan 90% van de deelnemers geeft aan de zakelijke contacten en/ of het netwerk te hebben verbreed via de missie. Ruim 70% benoemt het ontvangen van relevante kennis en informatie. Daarnaast resulteert de missie voor 30% van de deelnemers in nuttige informatie of doorverwijzingen naar verdere overheidsondersteuning.

Deelnemers geven aan dat relevante partijen worden uitgenodigd en waarderen de connecties die ze kunnen maken. Een aantal deelnemers ziet graag meer tijd voor interactie met de bedrijven, in vergelijking met de lange (ceremoniële) presentatie. Deelnemers in de 'anders' categorie benoemen als opbrengsten onder andere betere zichtbaarheid van het bedrijf en de versterking van al bestaande relaties.

- Marktkennis verdiepen
- Contacten & relaties uitbreiden
- Inspiratie en inzichten
- Openingen naar nieuwe activiteiten
- Verbeterde zichtbaarheid van bedrijf

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

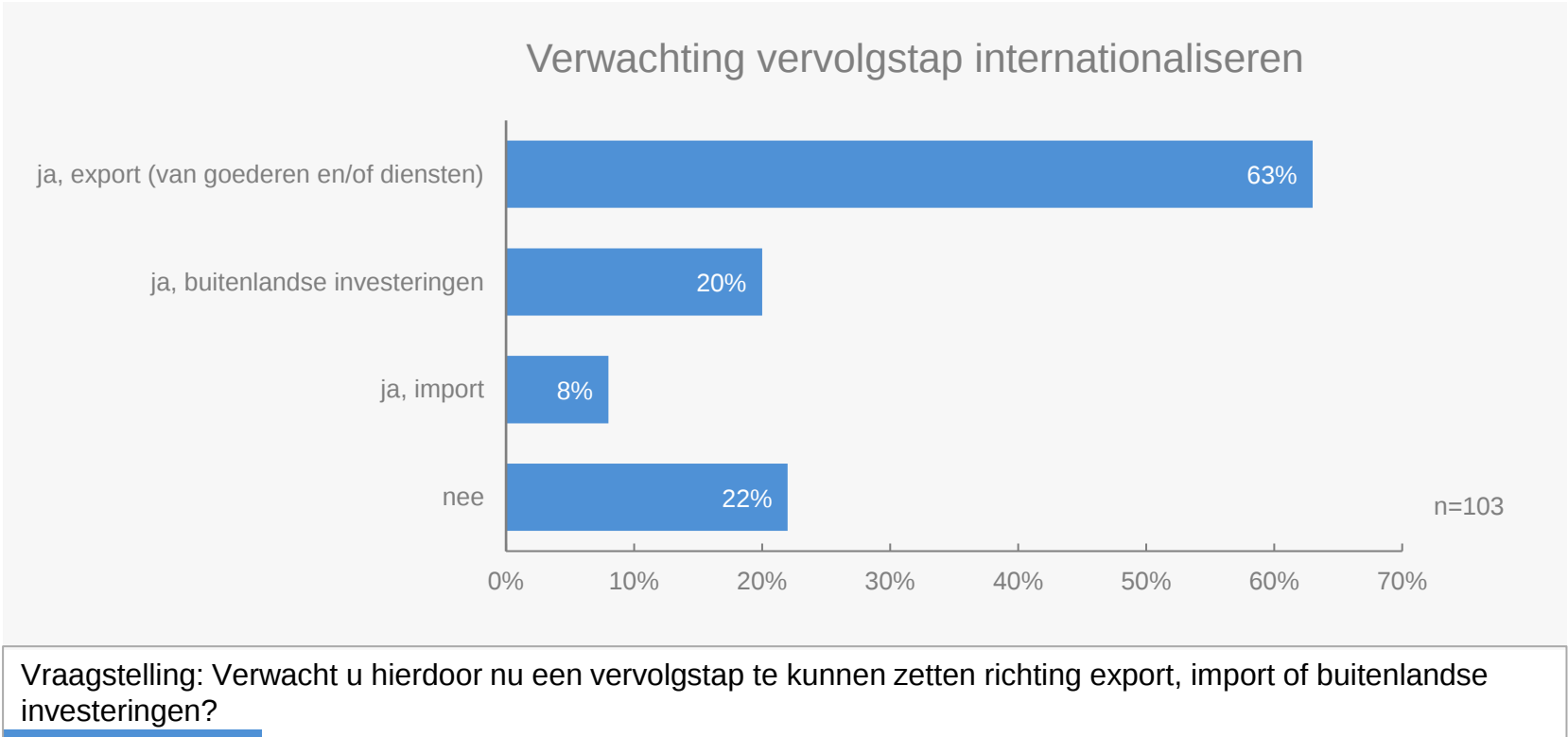
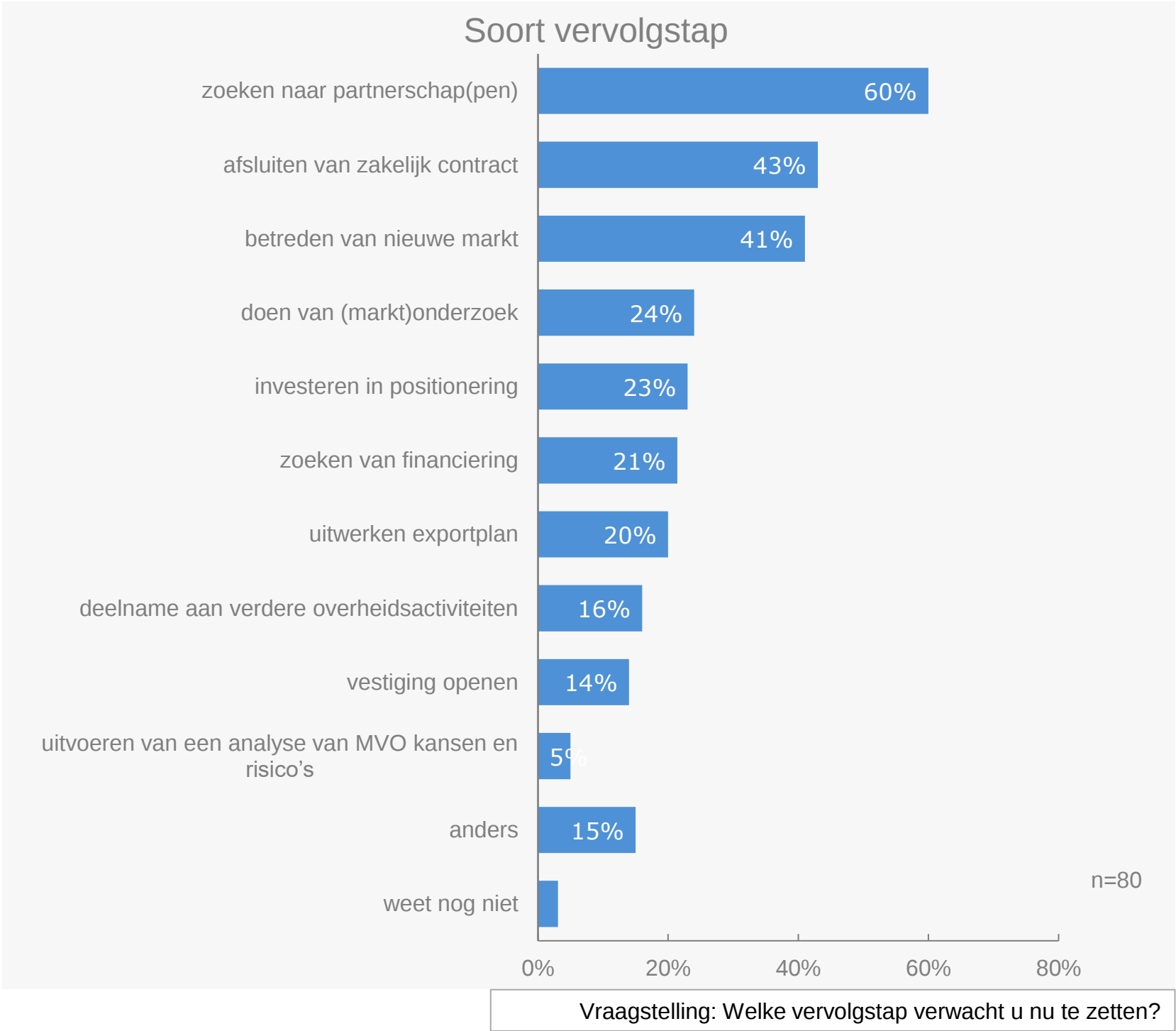
Ruim drie kwart verwacht vervolgstap na missie

Meeste deelnemers verwachten een vervolgstap in de vorm van export van goederen en/ of diensten.

Zoeken naar partnerschap(pen) meest genoemde vervolgstap

Ruim 6 op de 10 deelnemers verwacht een vervolgstap richting export te zetten, terwijl een vijfde een stap richting buitenlandse investeringen overweegt. Van de deelnemers die verwachten een vervolgstap te zetten, kiezen de meesten voor het zoeken naar partnerschappen of het afsluiten van zakelijke contracten.

Ruim 20% van de deelnemers verwacht geen vervolgstap te zetten. Dit aandeel is hoger onder deelnemers aan de missie naar België (37%). Het aandeel deelnemers dat geen vervolgstap verwacht te zetten is het laagst onder de deelnemers aan de missie naar Polen (6%).



Ondersteuning voor veel deelnemers waardevol bij zetten van vervolgstappen

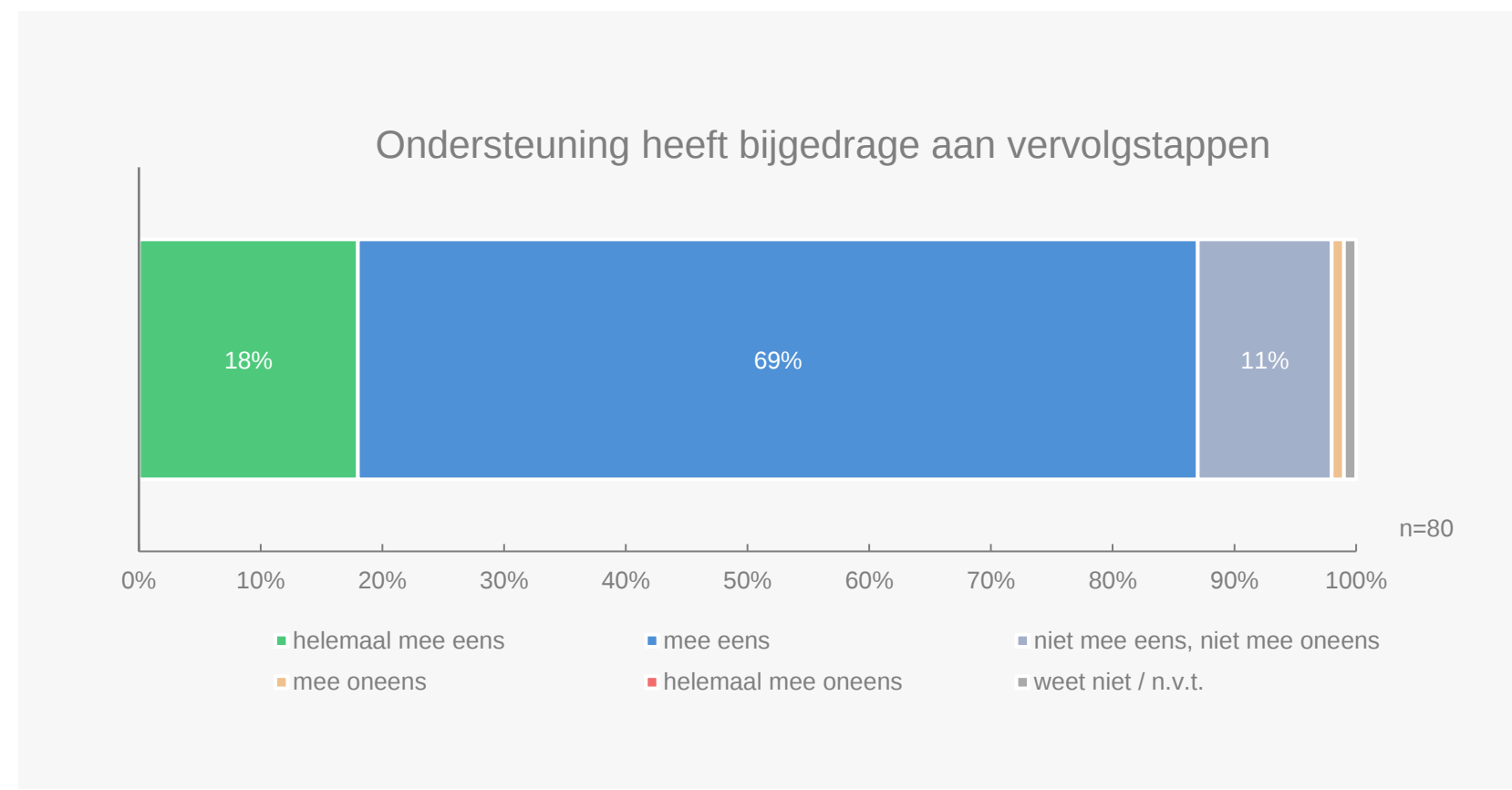
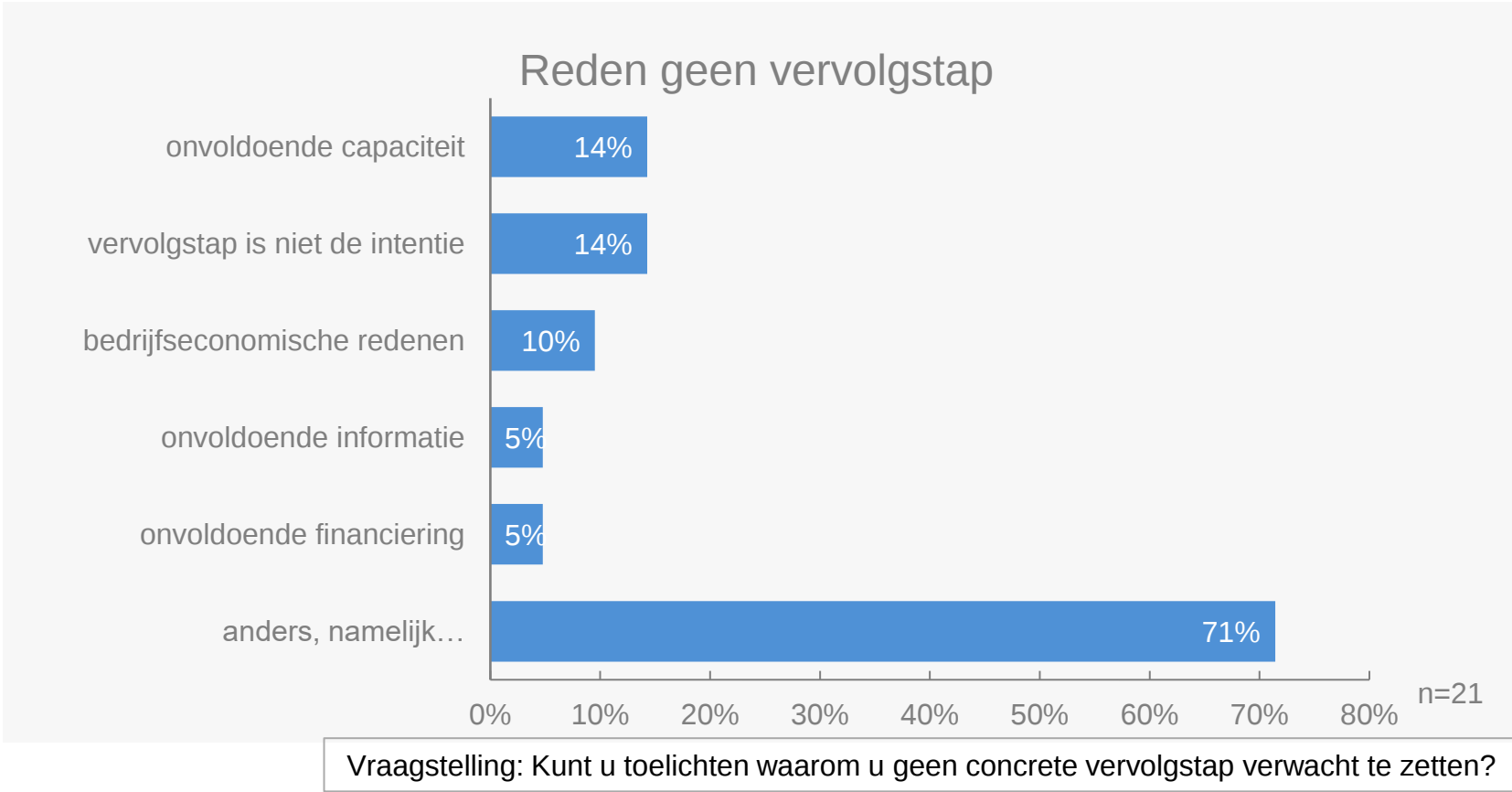
Bijna 90% van de deelnemers geeft aan dat ondersteuning heeft bijgedragen aan het zetten van vervolgstappen

Onvoldoende capaciteit en niet de intentie vaakst genoemd als reden voor geen vervolgstap

Voor degenen die geen vervolgstap verwachten te zetten, zijn de vaakst genoemde redenen dat het dat er onvoldoende capaciteit is of dat het niet de intentie was van deelname aan de missie. Ook bedrijfseconomische redenen worden benoemd als reden tot het niet zetten van vervolgstappen. Daarnaast noemen deelnemers vaak andere redenen om geen vervolgstap te zetten zoals o.a. belemmeringen door wet- en regelgeving, een moeilijk toegankelijke markt en het al aanwezig zijn in de betreffende markt.

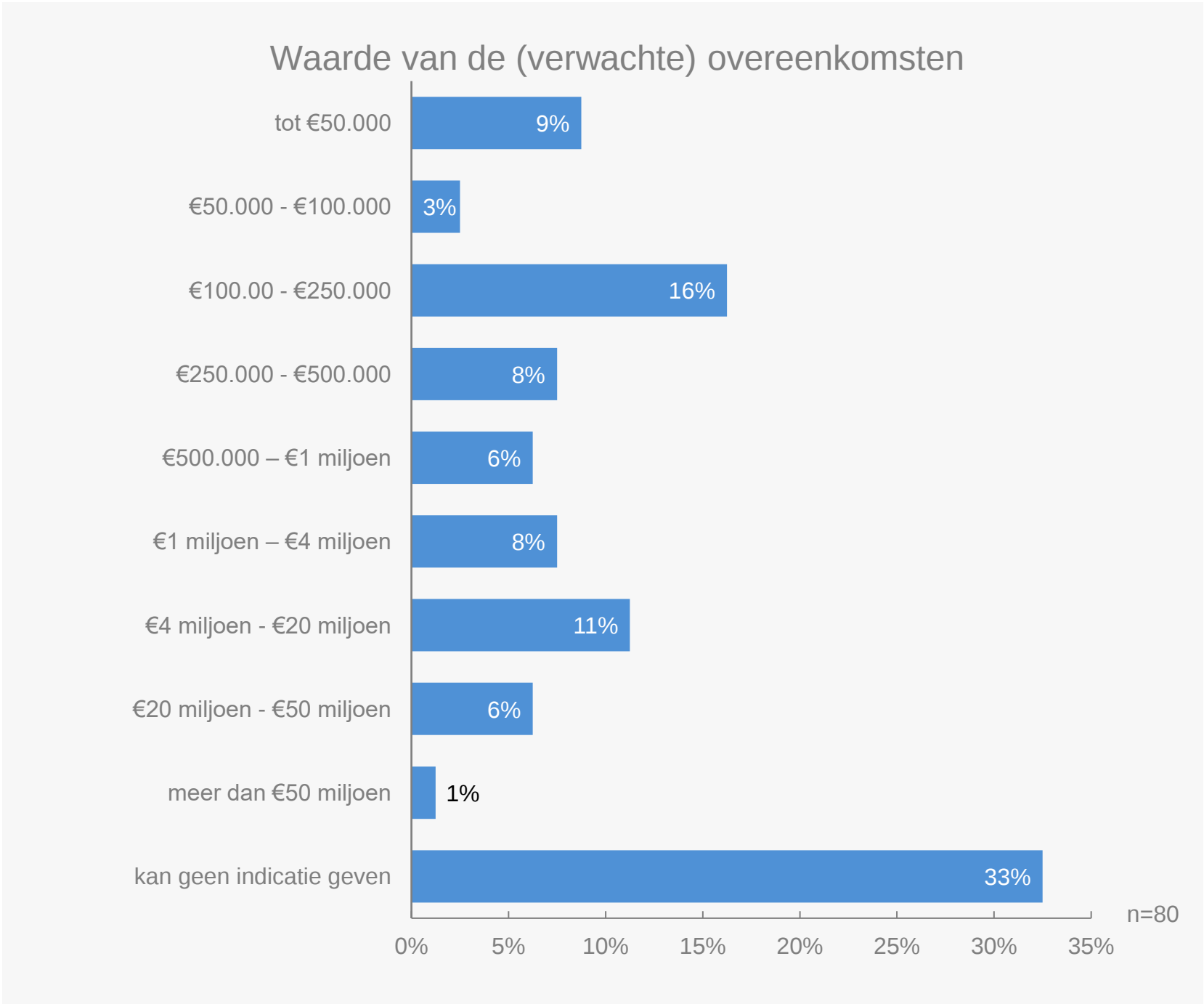
Voor bijna 9 op de 10 deelnemers heeft de ondersteuning een positieve invloed op het zetten van een vervolgstap

Van de deelnemers die een vervolgstap verwachten te zetten, geeft 86% aan dat de ondersteuning van de Nederlandse overheid heeft bijgedragen aan het nemen van vervolgstappen (vs. 81% in 2023). Slechts 1 op de 80 bevraagde deelnemers geeft aan dat de ondersteuning niet bijgedragen heeft (7% in 2023 vs. 1% in 2024).



Waarde toekomstige overeenkomsten tussen 100-250 duizend 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

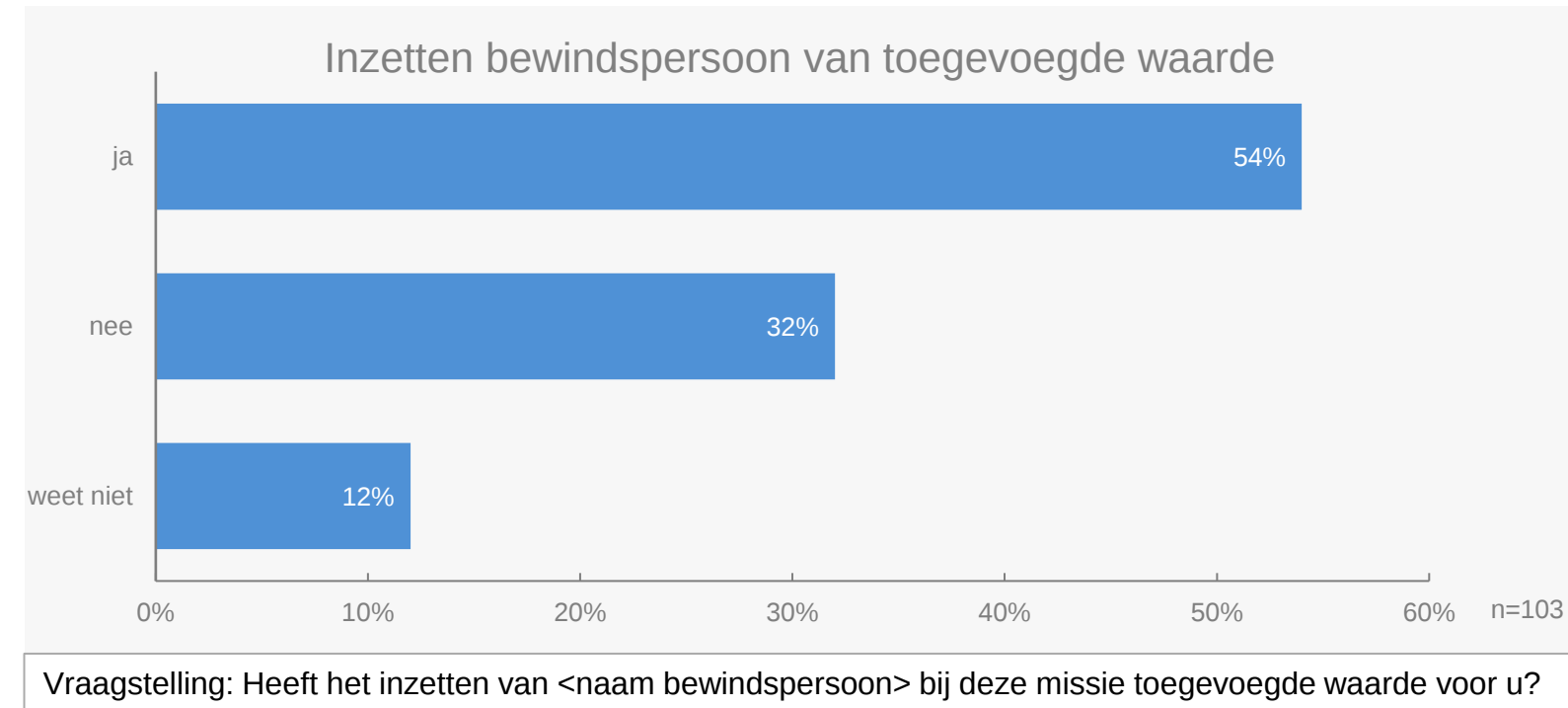
Wanneer alle bedragen (zie bijlage 1) bij elkaar worden opgeteld, komt de totale exportwaarde uit op € 356.600.000,-.

Als dit geëxtrapoleerd wordt naar het totaal van het aantal deelnemers, komt het bedrag uit op € 868.046.363,-.

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

Meer dan de helft vindt de bewindspersoon van toegevoegde waarde

Deelnemers zien graag meer mogelijkheden voor interactie met de bewindspersoon.



Meer dan de helft van de deelnemers vindt de bewindspersoon waardevol

Deelnemers waarderen de inzet van de bewindspersonen en vinden de aanwezigheid van toegevoegde waarde voor de opkomst van de bedrijven en het aanzien van de missie. Bij missies naar de VS-Canada (93%) en België (68%) vindt een groter deel van de deelnemers de inzet van de bewindspersoon waardevol (in vergelijking met de andere missies).

Ongeveer 30% van de deelnemers vindt dat de bewindspersonen geen meerwaarde bieden. Deelnemers zien graag meer mogelijkheden voor interactie met de bewindspersoon en vinden de contactmomenten erg kort. Een aantal deelnemers zou het waarderen als de bewindspersoon meer betrokken zou zijn bij de bedrijven en meer geïnformeerd zou zijn over de context van de missie.

” Het is fantastisch dat een bewindspersoon meegaat en op deze wijze meewerkt. Super toegankelijk en zeer geïnteresseerd. Complimenten.

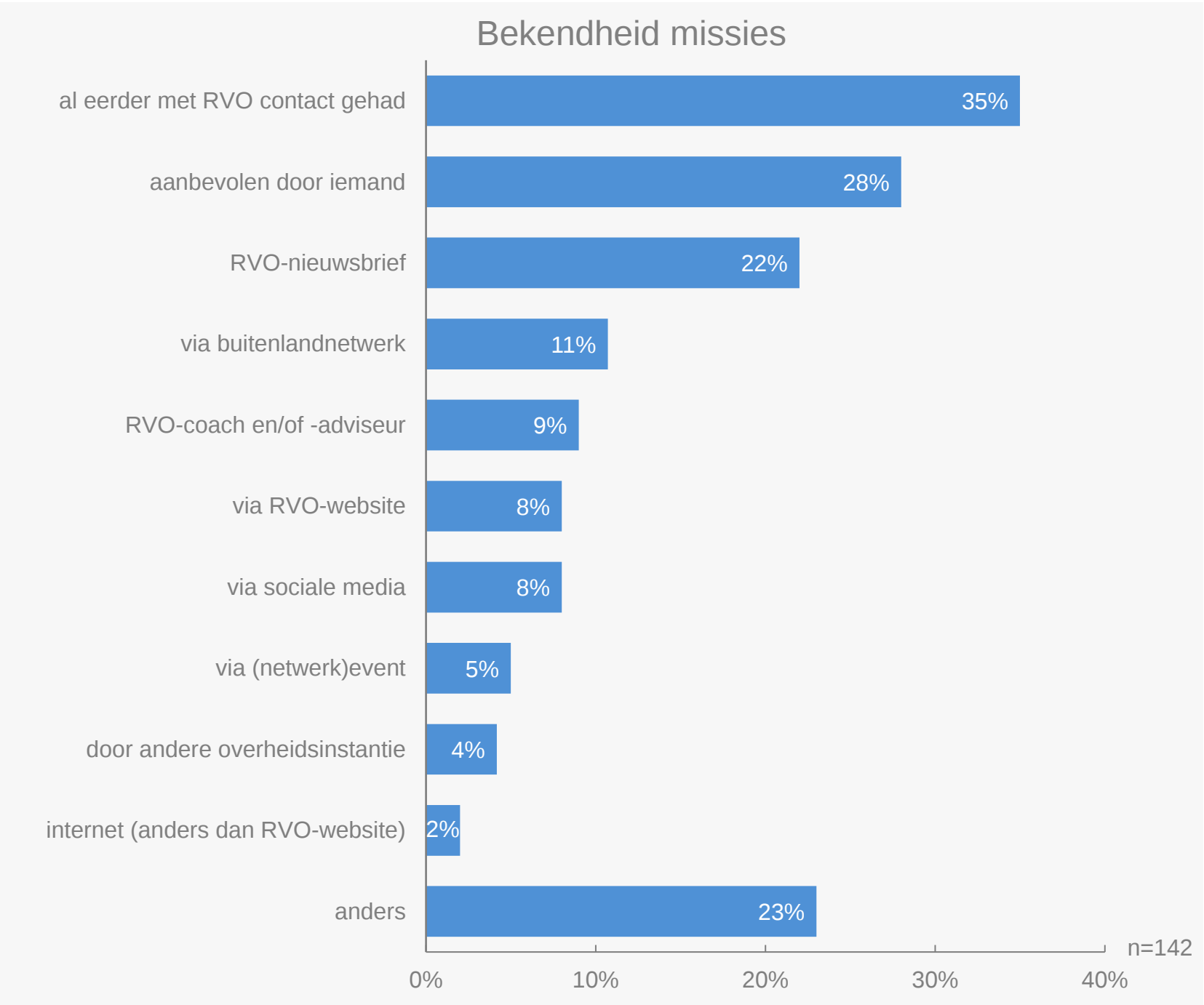
- Polen

” Meer persoonlijke binding met het onderwerp. Waar de handelsmissie over ging. Meer interactie vanuit de minister met andere deelnemers en presentatoren. Dat maakt het ook interessanter voor de deelnemers en ook voor de Zweedse presentatoren.

- Zweden/ Finland

Ruim een derde al bekend met de missies voor deelname

Deelnemers raken ook vaak bekend met de missies door een aanbeveling, de nieuwsbrief of via een buitenlandnetwerk.



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

Veel deelnemers al in contact geweest met RVO voor aanvang missie

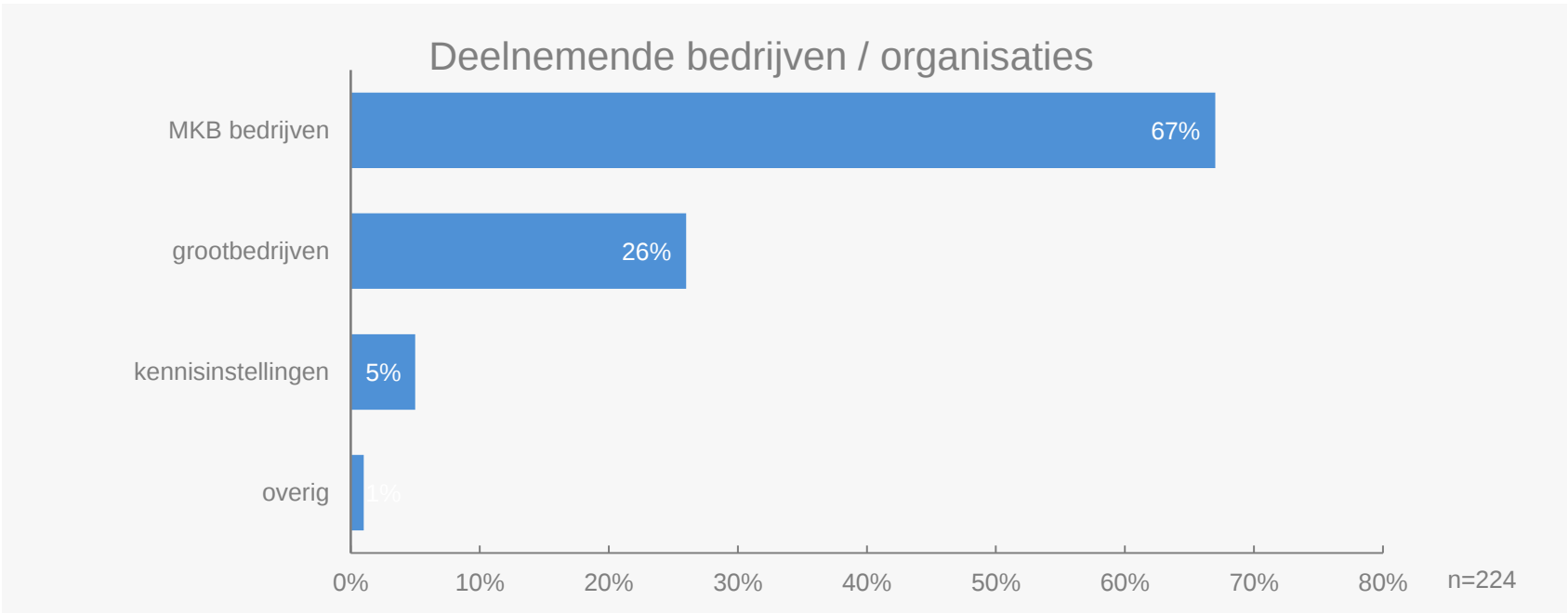
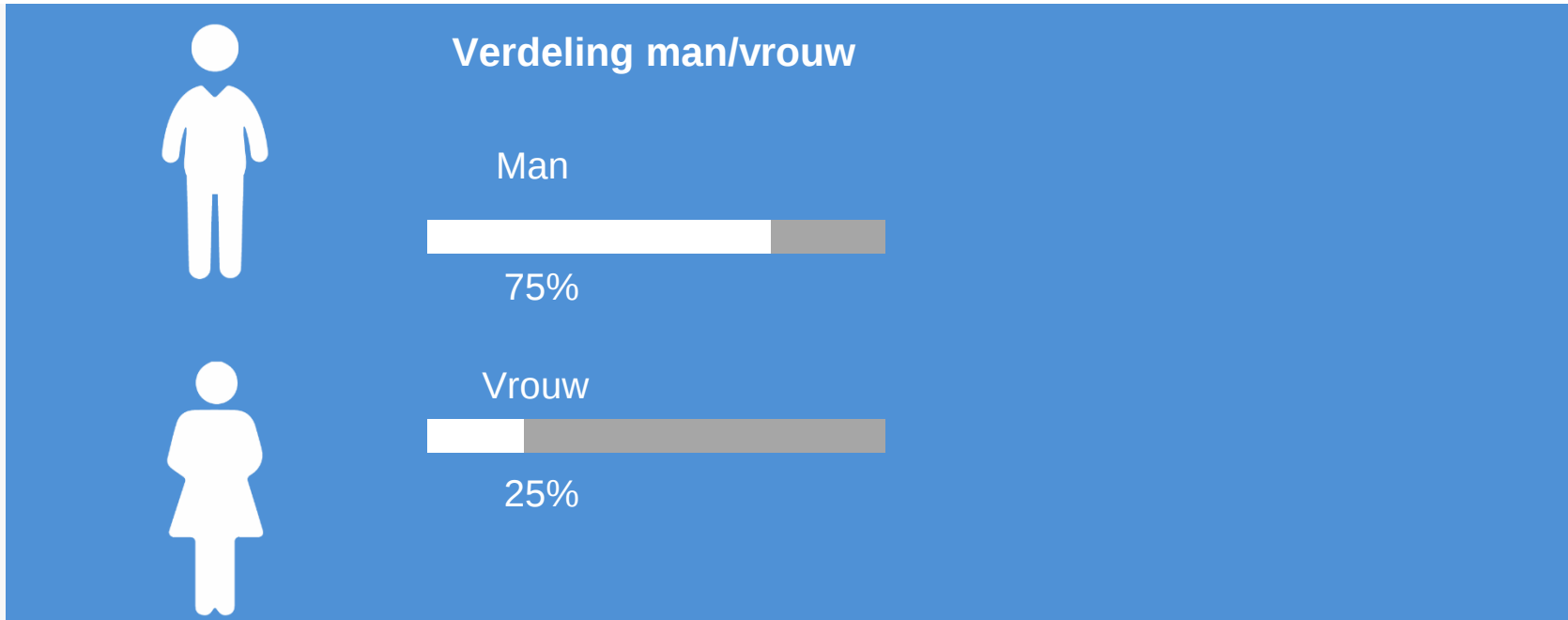
Deelnemers geven vaak aan dat ze al bekend waren met de missies door eerder contact met RVO. Ook geeft ruim een kwart van de deelnemers aan dat ze de missie aanbevolen kregen door iemand anders. Ongeveer een vijfde van de deelnemers is bekend met de missies via de nieuwsbrief.

In vergelijking met de andere missies zijn deelnemers van de missie naar Vietnam hier vaker bekend met geraakt via een buitenlandnetwerk (30%). Een groter deel van de deelnemers aan de missie naar Zweden/ Finland raakte hiermee bekend via de nieuwsbrief (54%).

Deelnemers geven ook aan bekend te raken met RVO missies via e-mails van RVO, persoonlijke uitnodigingen, ambassades en via brancheorganisaties.

Een kwart van de deelnemers aan de missie was vrouw

De meeste deelnemers werken 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						totaal alle missies (n=142)
	Polen (n=17)	Vietnam (n=44)	VS-Canada (n=17)	België (n=25)	Zweden/ Finland (n=13)	Verenigd Koninkrijk (n=26)	
Gemiddelde	8,4	8,0	8,1	8,0	8,2	7,9	8,1

Vraagstelling: Welk cijfer geeft u <naam event>?

Tevredenheid over het voorbereid zijn op internationaal ondernemen

Voorbereid op internationaal ondernemen	Missie						
	Polen (n=16)	Vietnam (n=28)	VS-Canada (n=14)	België (n=19)	Zweden/ Finland (n=11)	Verenigd Koninkrijk (n=15)	totaal alle missies (n=103)
(helemaal) mee oneens	25%	11%		11%		7%	10%
niet mee eens, niet mee oneens	25%	21%	14%	32%	36%	33%	26%
(helemaal) mee eens	50%	64%	79%	53%	64%	60%	61%
n.v.t. / weet ik niet		4%	7%	5%			3%

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

Tevredenheid dienstverlening van RVO

Tevredenheid dienstverlening	Missie						
	Polen (n=17)	Vietnam (n=44)	VS-Canada (n=17)	België (n=25)	Zweden/ Finland (n=13)	Verenigd Koninkrijk (n=26)	totaal alle missies (n=142)
het voorbereidingstraject							
(heel) ontevreden	6%	7%				8%	4%
niet tevreden, niet ontevreden	12%	11%	6%		15%	12%	9%
(heel) tevreden	82%	77%	94%	96%	77%	81%	84%
n.v.t. / weet ik niet		5%		4%	8%		3%
inhoud van het programma							
(heel) ontevreden	6%				8%		1%
niet tevreden, niet ontevreden		14%	6%	12%	8%	12%	10%
(heel) tevreden	94%	86%	94%	88%	85%	88%	89%
inhoud van de verschillende modules							
niet tevreden, niet ontevreden	6%	18%	12%	8%	15%	4%	11%
(heel) tevreden	94%	73%	71%	84%	69%	88%	80%
n.v.t. / weet ik niet		9%	18%	8%	15%	8%	9%
kwaliteit van de spreker(s)							
niet tevreden, niet ontevreden	18%	20%	6%	36%	8%	4%	17%
(heel) tevreden	82%	75%	94%	64%	92%	96%	82%
n.v.t. / weet ik niet		5%					1%
de uitvoering van het event (logistiek)							
(heel) ontevreden	6%	2%				4%	2%
niet tevreden, niet ontevreden		7%		4%		8%	4%
(heel) tevreden	94%	91%	100%	96%	100%	88%	94%
mogelijkheid om (online) te netwerken							
(heel) ontevreden	6%	5%		4%		8%	4%
niet tevreden, niet ontevreden	6%	14%	18%	24%	23%		13%
(heel) tevreden	88%	64%	65%	48%	54%	92%	68%
n.v.t. / weet ik niet		18%	18%	24%	23%		14%

Vraagstelling: Hoe tevreden bent u over de volgende aspecten:

Opbrengst van de missies

Dienstverlening RVO opgeleverd

	Missie						
	Polen (n=16)	Vietnam (n=28)	VS-Canada (n=14)	België (n=19)	Zweden/ Finland (n=11)	Verenigd Koninkrijk (n=15)	totaal alle missies (n=103)
zakelijke contacten en/of netwerken	94%	89%	100%	95%	100%	80%	92%
relevante kennis en informatie	75%	54%	93%	47%	100%	87%	71%
informatie of doorverwijzing naar verdere overheidsondersteuning	31%	36%	43%	26%	18%	20%	30%
kennis over maatschappelijk verantwoord ondernemen (MVO)		14%		16%		7%	8%
inzicht in kansen en risico's met betrekking tot MVO	13%	7%	7%				5%
(handels)belemmering is weggenomen, namelijk...	13%	4%					3%
niets waar ik naar op zoek was	6%	4%					2%
anders	13%	14%	14%	5%		27%	13%

Vraagstelling: Wat heeft <naam event> u opgeleverd?

Verwachting vervolgstap

Vervolgstap internationaliseren

	Missie						
	Polen (n=16)	Vietnam (n=28)	VS-Canada (n=14)	België (n=19)	Zweden/ Finland (n=11)	Verenigd Koninkrijk (n=15)	totaal alle missies (n=103)
ja, export (van goederen en/of diensten)	75%	54%	71%	58%	55%	73%	63%
ja, import	19%	14%	7%				8%
ja, buitenlandse investeringen	19%	29%	36%	16%	18%		20%
nee	6%	21%	14%	37%	27%	27%	22%

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=80)
	Polen (n=15)	Vietnam (n=22)	VS-Canada (n=12)	België (n=12)	Zweden/ Finland (n=8)	Verenigd Koninkrijk (n=11)	
zoeken naar partnerschap(pen) (distributeurs, agents, leveranciers, afnemers, samenwerkingspartners, kennispartners)	67%	41%	50%	92%	75%	55%	60%
afsluiten van zakelijk contract	27%	23%	42%	75%	63%	55%	43%
betreden van nieuwe markt	27%	32%	75%	25%	63%	45%	41%
doen van (markt)onderzoek	7%	9%	17%	50%	63%	27%	24%
investeren in positionering	13%	23%	17%	42%	38%	9%	23%
zoeken van financiering (subsidies, garanties, overige financieringsvormen)	27%	14%	25%	25%	13%	27%	21%
uitwerken exportplan	20%	14%		17%	38%	45%	20%
deelname aan verdere overheidsactiviteiten		9%	25%	33%	25%	18%	16%
uitvoeren van een analyse van MVO kansen en risico's		5%	8%	8%	13%		5%
vestiging openen	20%	5%	25%	8%	13%	18%	14%
weet ik nog niet	7%	5%					3%
anders	27%	32%	8%				15%

Vraagstelling: Welke vervolgstap verwacht u nu te zetten?

Bijdrage ondersteuning

Ondersteuning heeft bijgedragen aan vervolgstappen

	Missie						
	Polen (n=15)	Vietnam (n=22)	VS-Canada (n=12)	België (n=12)	Zweden/ Finland (n=8)	Verenigd Koninkrijk (n=11)	totaal alle missies (n=80)
(helemaal) mee oneens	7%						1%
niet mee eens, niet mee oneens	7%	9%	33%	17%			11%
(helemaal) mee eens	80%	91%	67%	83%	100%	100%	86%
n.v.t. / weet ik niet	7%						1%

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

Reden geen vervolgstap

Reden geen vervolgstap

	Missie					totaal alle missies (n=21)
	Vietnam (n=5)	VS-Canada (n=2)	België (n=7)	Zweden/ Finland (n=3)	Verenigd Koninkrijk (n=4)	
onvoldoende capaciteit	20%		29%			14%
vervolgstap is niet de intentie		50%	14%	33%		14%
bedrijfseconomische redenen	20%		14%			10%
onvoldoende informatie			14%			5%
onvoldoende financiering			14%			5%
anders	80%	100%	43%	67%	100%	71%

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

Waarde overeenkomsten

Waarde overeenkomsten

	Missie						totaal alle missies (n=80)
	Polen (n=15)	Vietnam (n=22)	VS-Canada (n=12)	België (n=12)	Zweden/ Finland (n=8)	Verenigd Koninkrijk (n=11)	
tot €50.000	7%			42%		9%	9%
€50.000 - €100.00				8%		9%	3%
€100.00 - €250.000	7%	23%		8%	25%	36%	16%
€250.000 - €500.000	13%	9%		17%			8%
€500.000 – €1 miljoen		5%	33%				6%
€1 miljoen – €4 miljoen	13%		8%	8%	13%	9%	8%
€4 miljoen - €20 miljoen	7%	23%	17%		13%		11%
€20 miljoen - €50 miljoen	7%	9%	8%		13%		6%
meer dan €50 miljoen			8%				1%
kan geen indicatie geven	47%	32%	25%	17%	38%	36%	33%

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

Het totaal van de (verwachte) overeenkomsten is ongeveer 870 miljoen euro

Waarde	Missie						
	België (n=25)	Verenigd Koninkrijk (n=26)	Polen (n=17)	Vietnam (n=44)	VS-Canada (n=17)	Zweden/ Finland (n=13)	Totaal alle missies (n=142)
Exportwaarden	€ 3.625.000	€ 3.300.000	€ 52.950.000	€ 132.375.000	€ 114.500.000	€ 49.850.000	€ 356.600.000
Geëxtrapoleerde waarden	€ 8.120.000	€ 5.965.385	€ 124.588.235	€ 415.175.136	€ 195.323.529	€ 118.873.077	€ 868.046.363

- 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						
	Polen (n=16)	Vietnam (n=28)	VS-Canada (n=14)	België (n=19)	Zweden/ Finland (n=11)	Verenigd Koninkrijk (n=15)	totaal alle missies (n=103)
Ja	31%	57%	93%	68%	36%	33%	54%
Nee	31%	39%	7%	26%	55%	47%	34%
weet niet	38%	4%		5%	9%	20%	12%

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=142)
	Polen (n=17)	Vietnam (n=44)	VS-Canada (n=17)	België (n=25)	Zweden/ Finland (n=13)	Verenigd Koninkrijk (n=26)	
al eerder met RVO contact gehad	47%	39%	29%	24%	38%	31%	35%
aanbevolen door iemand	12%	27%	29%	48%	15%	27%	28%
RVO-nieuwsbrief	18%	23%	24%	8%	54%	19%	22%
via buitenlandnetwerk	6%	30%	6%				11%
RVO-coach en/of -adviseur	6%	2%	12%	8%		27%	9%
via RVO-website	29%	5%	12%		15%	4%	8%
via sociale media	6%	9%	6%	16%	8%	4%	8%
via (netwerk)event	6%	5%			15%	8%	5%
door andere overheidsinstantie		9%	6%			4%	4%
internet (anders dan RVO-website)		2%	12%				2%
anders	41%	23%	18%	24%	8%	23%	23%

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

Bruto verdeling geslacht per missie

Verdeling geslacht	Missie						
	Polen (n=40)	Vietnam (n=138)	VS-Canada (n=29)	België (n=56)	Zweden/ Finland (n=31)	Verenigd Koninkrijk (n=47)	Totaal alle missies (n=341)
Man	82%	72%	90%	79%	81%	62%	75%
Vrouw	18%	28%	10%	21%	19%	38%	25%

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).



4

Onderzoeksverantwoording

Verantwoording



METHODE

KWANTITATIEF

Gegevensverzameling online en telefonisch

BRUTO STEEKPROEF

n=341

NETTO STEEKPROEF

n=142

RESPONS

42%



Veldwerkperiode

2024



8

minuten

Gemiddelde invulduur



De doelgroep van dit onderzoek bestaat uit bedrijven die deelnamen aan de economische missies in 2024.



Er zijn in dit onderzoek 6 missies meegenomen:

Vietnam
Verenigde Staten
België
Zweden/ Finland
Verenigd Koninkrijk
Polen



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 %
Vietnam	138	44	32%
Polen	40	17	43%
België	56	25	45%
VS-Canada	29	17	59%
Zweden/ Finland	31	13	42%
Verenigd Koninkrijk	47	26	55%

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=341
Respons	n=142 (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, 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