

Effectmonitoring internationale handelsmissies 2021

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

Februari

'22

blauw

Inhoudsopgave

1

Managementsamenvatting

2

Resultaten op totaalniveau

3

Resultaten naar missie

4

Onderzoeksverantwoording

5

Bijlagen

Rutger Nijholt



rutger.nijholt@blauw.com



06 - 54311951



Jorien Hendrix



jorien.hendrix@blauw.com



06 - 38910917



Blauw Research bv

Coolsingel 55
3012 AB Rotterdam

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

www.blauw.com

welcome@blauw.com

KvK nummer: 24282859



Copyright 2022 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 verschillende missies, te weten: Japan, India, Golfregio (de Verenigde Arabische Emiraten, Oman en Qatar), Zuid-Afrika, de Verenigde Arabische Emiraten (VAE) en het Verenigd Koninkrijk (VK).

De missie naar de Verenigde Arabische Emiraten (VAE) betrof een fysieke missie. Alle andere missies vonden digitaal plaats.

Waar relevant wordt er in hoofdstuk 2 gekeken naar verschillen tussen de grootte van de bedrijven. Er wordt onderscheid gemaakt tussen microbedrijven (minder dan 10 werknemers), kleinbedrijven (10 – 49 werknemers), middelgrootbedrijven (50 – 249 werknemers) en grootbedrijven (250 werknemers of meer).

Ook wordt gekeken naar verschillen in zakelijke ervaring met het doelland, danwel met andere landen. Er wordt onderscheid gemaakt tussen bedrijven die al eerder zaken hebben gedaan met het land van missie en bedrijven die niet eerder in dat land of nog nooit zaken hebben gedaan.

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. En bevat **hoofdstuk 5** enkele bijlagen.



Managementsamenvatting



De context

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

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



Het beleidsdoel

Verantwoording resultaten van de missies en input voor toekomstige evaluaties van uitgaande missies en beleidsdoorlichting begrotingsartikel 1.3 BHOS (van Buitenlandse Zaken).



Het onderzoeksdoel

Het doel van het onderzoek is drieledig:

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 bedrijven aan de missies.



De hoofdboodschap

De missies dragen bij bijna de helft van de deelnemers positief bij aan het behalen van hun doelstellingen. Ook dragen de missies bij aan het opdoen van zakelijke kennis en bevorderen ze het leggen van de juiste relaties en netwerken om een vervolgstap te zetten richting export.

Deelnemers zijn tevreden over de dienstverlening van RVO.



Missie leidt bij 43% van de deelnemers tot een (verwachte) overeenkomst

Na afronding van de missie verwachten deelnemers vooral overeenkomsten die zijn gericht op samenwerking. Van de deelnemers die een overeenkomst (verwachten te) sluiten, verwacht de meerderheid een overeenkomst onder € 250.000,-. Ook wil 46% van de deelnemers inzetten op export naar het missieland.



Missie draagt bij aan kennis, netwerken en uitbreiding contacten

Deelnemers deden vooral zakelijke kennis op en in mindere mate culturele kennis, waarschijnlijk omdat bijna alle missies vanwege Covid-19 digitaal plaatsvonden. Bijna één op de drie deelnemers (31%) heeft relevante zakelijke relaties opgedaan en de helft heeft toegang gekregen tot relevante netwerken in het land van de missie. In het verkrijgen van relevante kennis, relaties en netwerken heeft de overheid een belangrijke rol gespeeld.



Inzet bewindslieden van toegevoegde waarde

Voor 44% van de deelnemers is de inzet van bewindslieden van toegevoegde waarde. Bij digitale missies wordt de aanwezigheid van een bewindspersoon gewaardeerd. Deelnemers zouden het op prijs stellen als de bewindspersoon meer op de voorgrond aanwezig is, meer inbreng heeft en persoonlijk contact maakt.



Tevredenheid over dienstverlening RVO

De deelnemers zijn zeer tevreden over de dienstverlening van RVO. Gemiddeld geven deelnemers de dienstverlening een rapportcijfer van 7,7. Voor bijna de helft van de deelnemers heeft de missie bijgedragen aan hun doelen.



2

Resultaten op totaalniveau

Deelnemers zijn tevreden over dienstverlening RVO

Bijna de helft van alle deelnemers geeft aan dat de missie bijdraagt aan het behalen van hun doelstellingen.

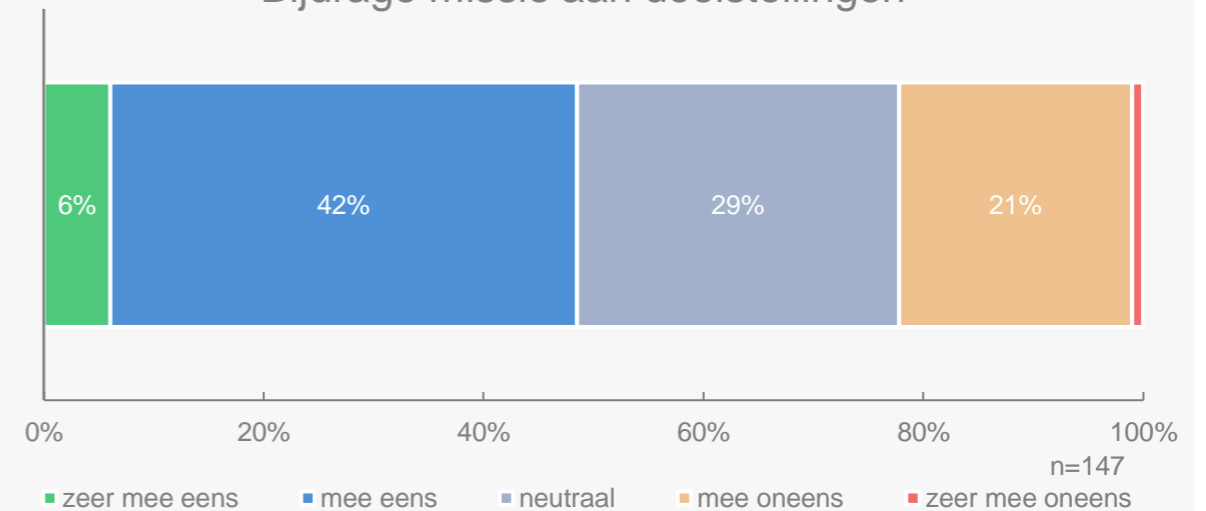


Gemiddeld rapportcijfer

Deelnemers geven de dienstverlening van RVO op basis van hun ervaring met de missie gemiddeld een 7,7*.

*aantal respondenten (n)=147

Bijdrage missie aan doelstellingen



Stelling: De missie heeft bijgedragen aan het behalen van mijn doelstellingen.

Bijdrage missie aan doelstellingen

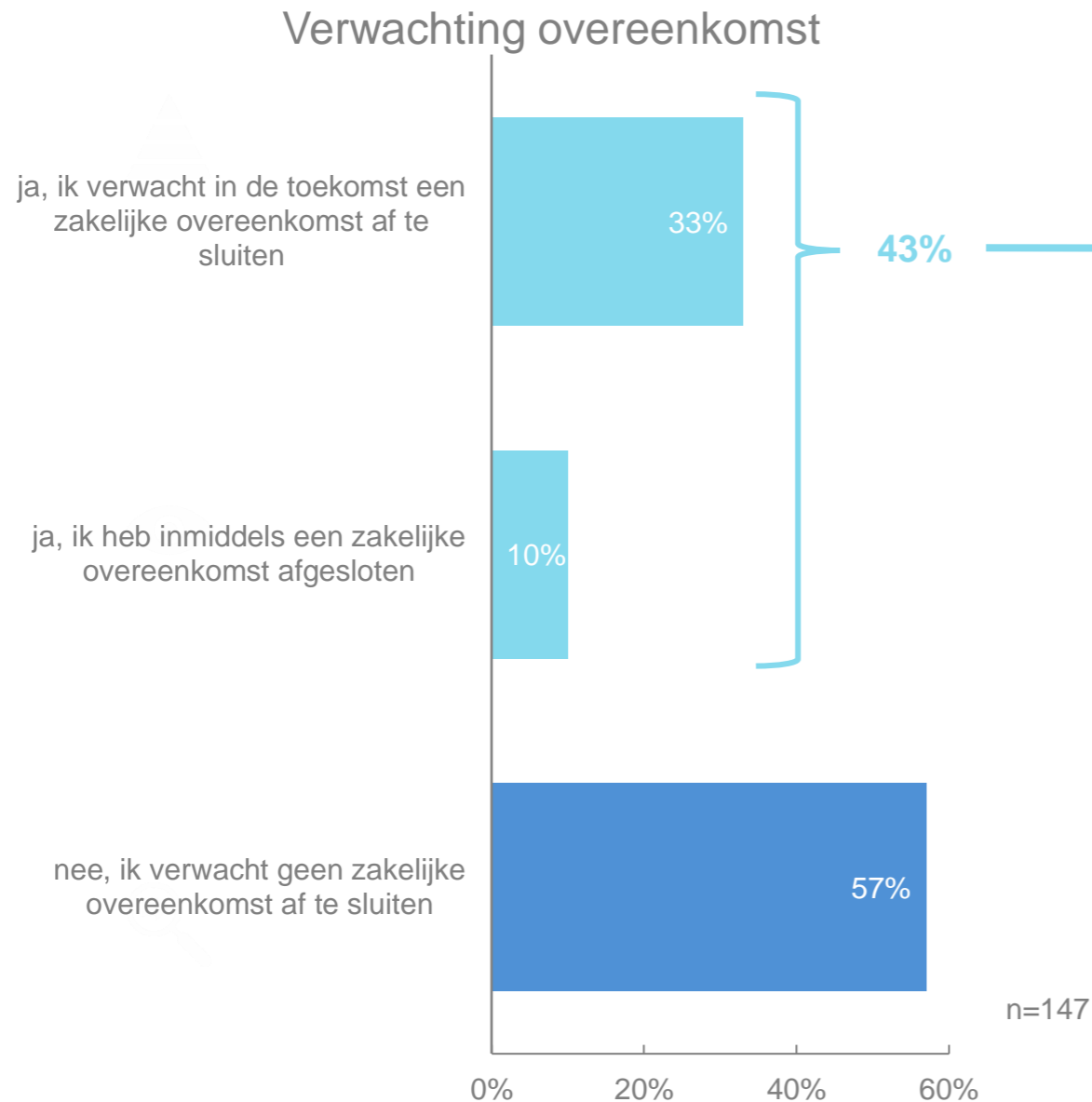
Voor bijna de helft (48%) van alle deelnemers heeft de missie bijgedragen aan het behalen van de doelstellingen.

Er zijn hierbij geen verschillen in bedrijfsgrootte*.

*De definities van verschillende bedrijfsgroottes staan in de leeswijzer op pagina 3.

Bijna de helft verwacht (of heeft) een zakelijke overeenkomst af te sluiten na deelname missie

Bijna alle overeenkomsten die (naar verwachting) afgesloten worden, zijn met het land van missie.



Vraagstelling: Verwacht u naar aanleiding van deze missie een zakelijke overeenkomst af te sluiten of heeft u dit inmiddels gedaan?

Land overeenkomst

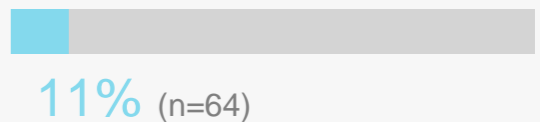
Bijna de helft (43%) van de deelnemers verwacht (of heeft) een zakelijke overeenkomst.

Allen in het land waar de missie op was gericht (100%) en 11% ook nog in een ander land dan waar de missie op was gericht.

Overeenkomst in land missie



Overeenkomst in ander land



Vraagstelling: Voor welk land verwacht u of heeft u een zakelijke overeenkomst gesloten?

Deed vooraf al zaken met land van missie

Bijna twee derde (61%) van de deelnemers deed vooraf al zaken met het land van de missie.

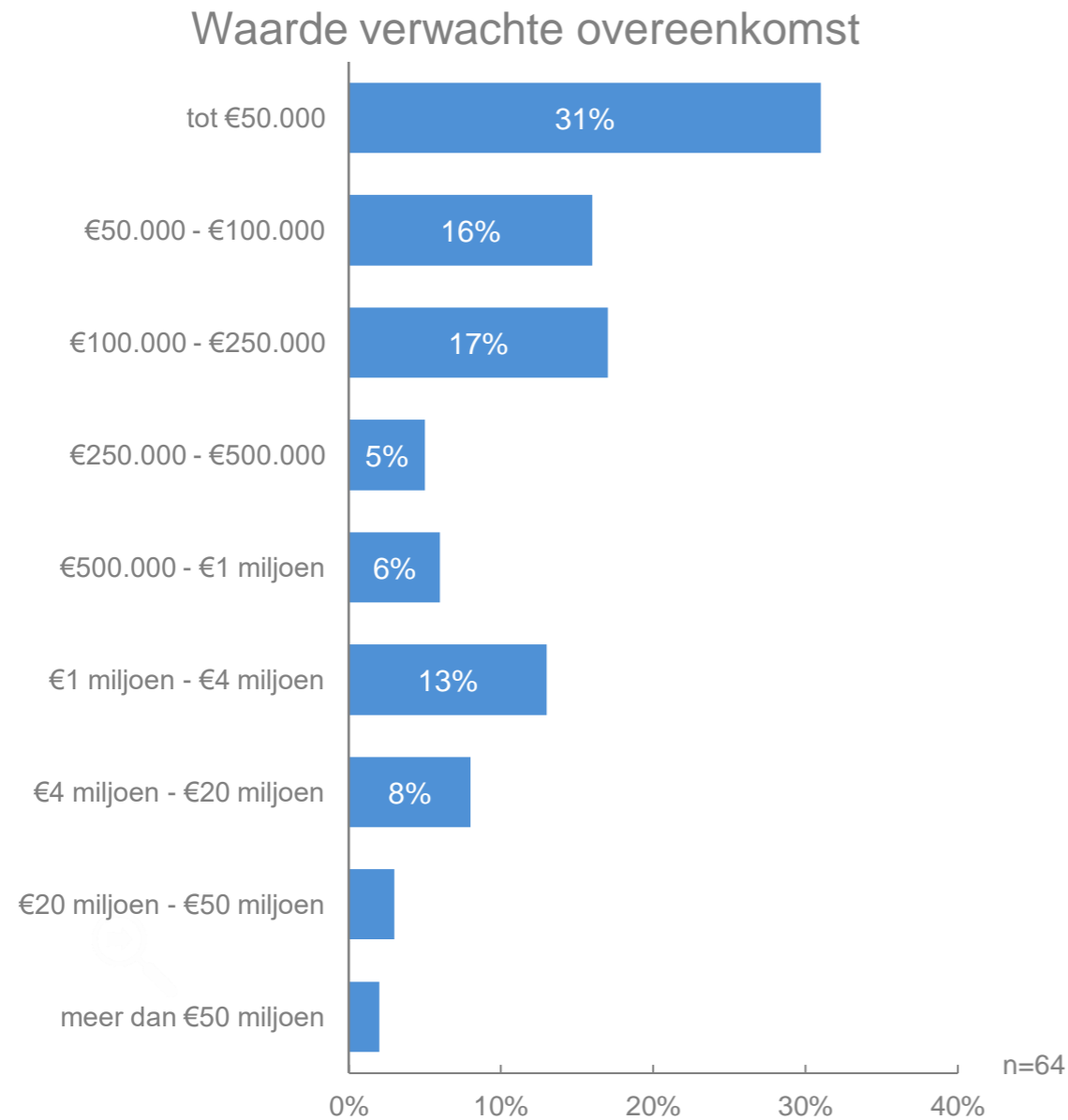
Ruime een kwart (29%) heeft wel al eerder zaken gedaan maar met een ander land en 11% heeft niet eerder zaken gedaan.

Verschillen grootte bedrijven

Met name grootbedrijven (86%) hebben al eerder zaken gedaan met het land van de missie. Microbedrijven hebben vaak (61%) nog geen zaken gedaan met het land van de missie.

De meerderheid verwacht een overeenkomst onder de € 250.000

De totale (verwachte) waarde is meer dan 200 miljoen.



Vraagstelling: Kunt u een indicatie geven van de waarde van de (verwachte) zakelijke overeenkomst(en)?

Totaalbedrag (verwachte) overeenkomsten

Wanneer alle bedragen (zie bijlage 1) bij elkaar worden opgeteld, komt de totale exportwaarde uit op ruim 200 miljoen euro: € 207.300.000,-.

Als dit geëxtrapoleerd wordt naar het totaal van het aantal deelnemers, komt het bedrag uit op: €414.847.008,-.

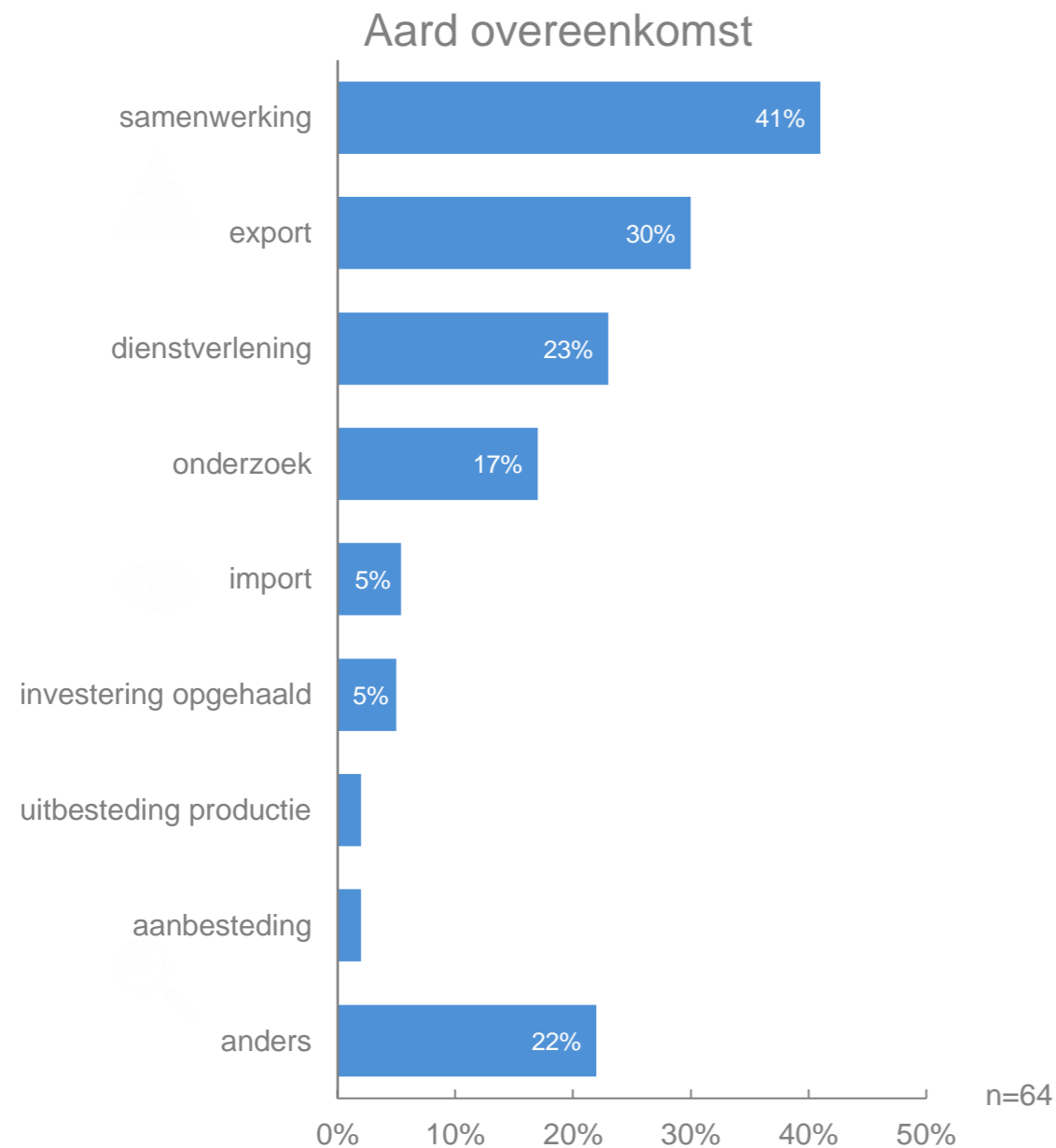
Zie bijlage 1 voor een toelichting van de berekening.

Verschillen grootte bedrijven

Micro- en kleinbedrijven verwachten met name overeenkomsten tot € 50.000,-.

Grootbedrijven verwachten relatief veel (47%) zakelijke overeenkomsten tussen de € 100.000 en € 250.000,-.

De aard van de meeste (verwachte) overeenkomsten is samenwerking



Verschillen grootte bedrijven

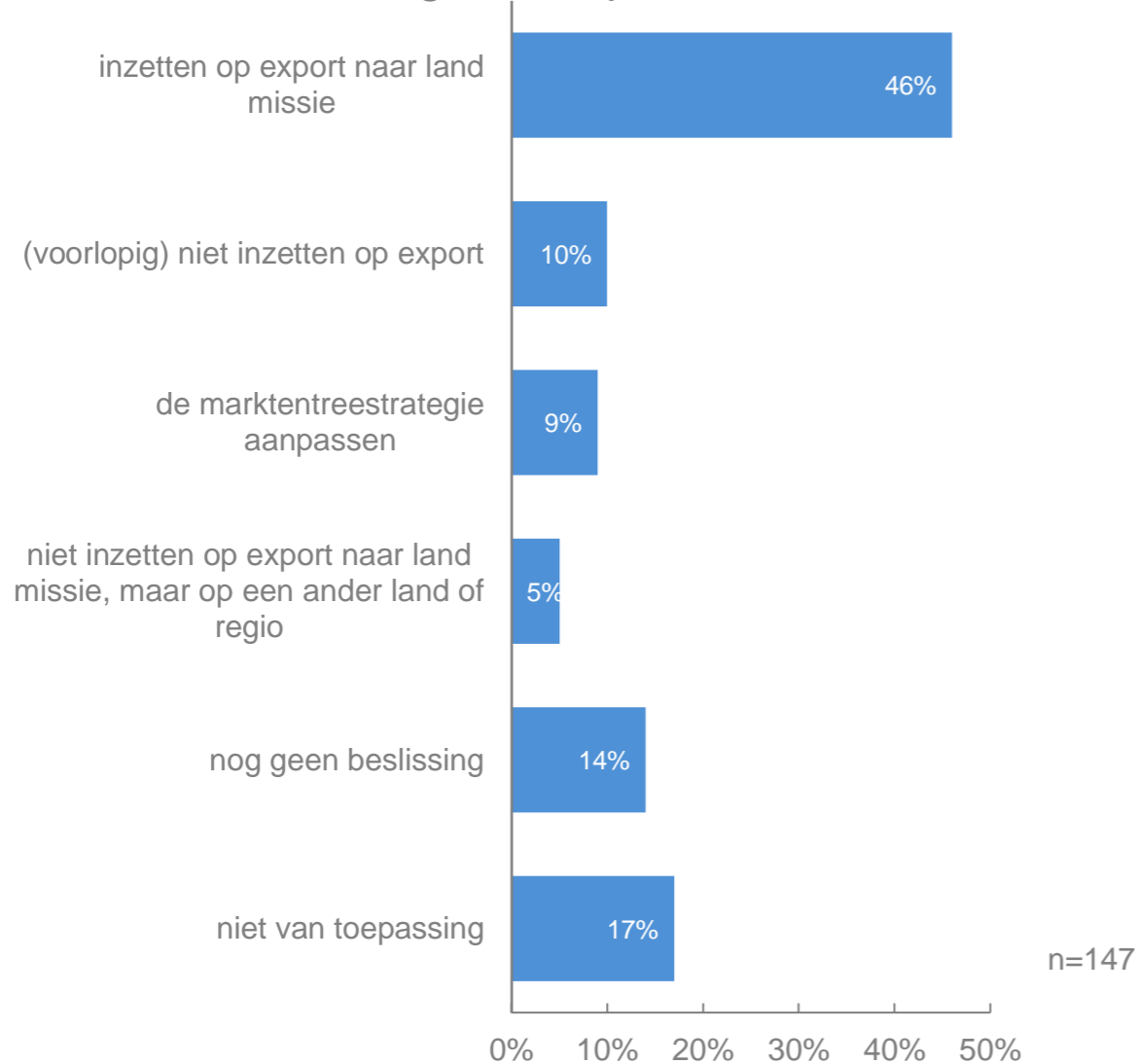
De aard van de (verwachte) overeenkomsten is vooral bij microbedrijven samenwerking (67%). Bij de andere bedrijven is de aard van ongeveer een derde van de overeenkomsten samenwerking.

Vraagstelling: Wat is de aard van de (verwachte) zakelijke overeenkomst(en)?
Meerdere antwoorden mogelijk.

Bijna de helft van alle deelnemers wil inzetten op export naar land missie

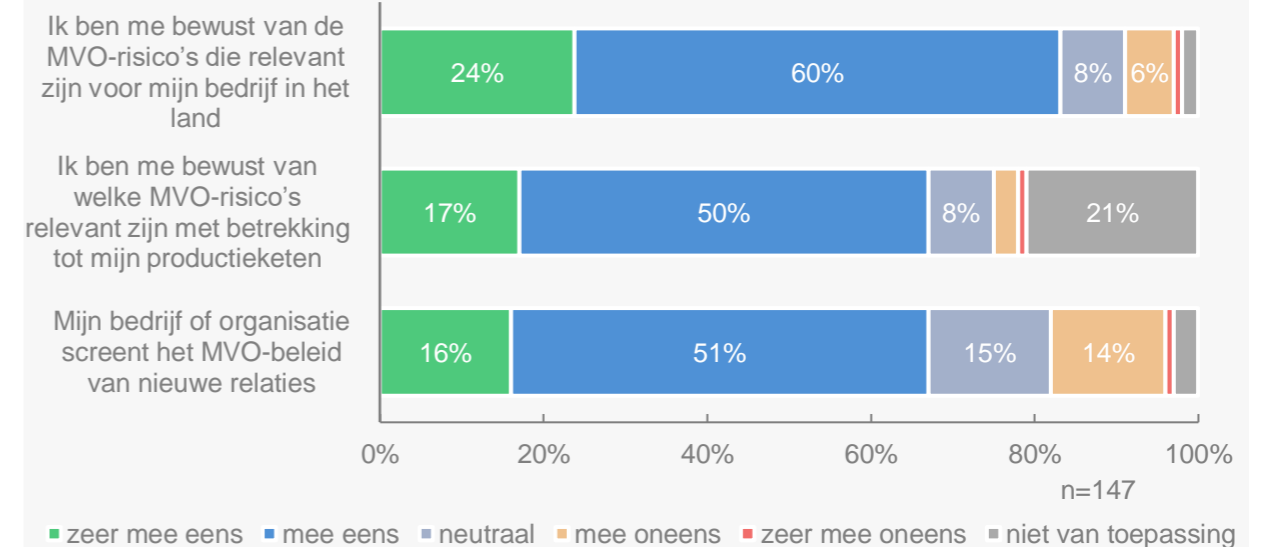
De meerderheid is zich bewust van de relevante MVO-risico's in het land.

Beslissing over exportactiviteiten



Vraagstelling: Wat is na deelname aan de missie uw beslissing over uw exportactiviteiten?

Kennis van MVO-risico's



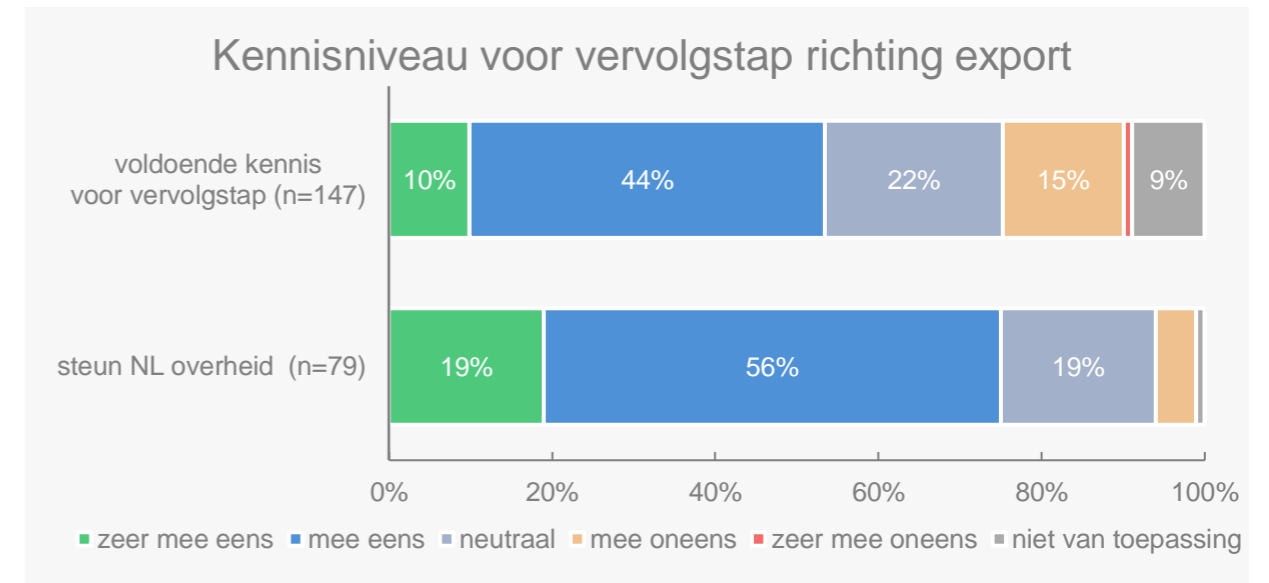
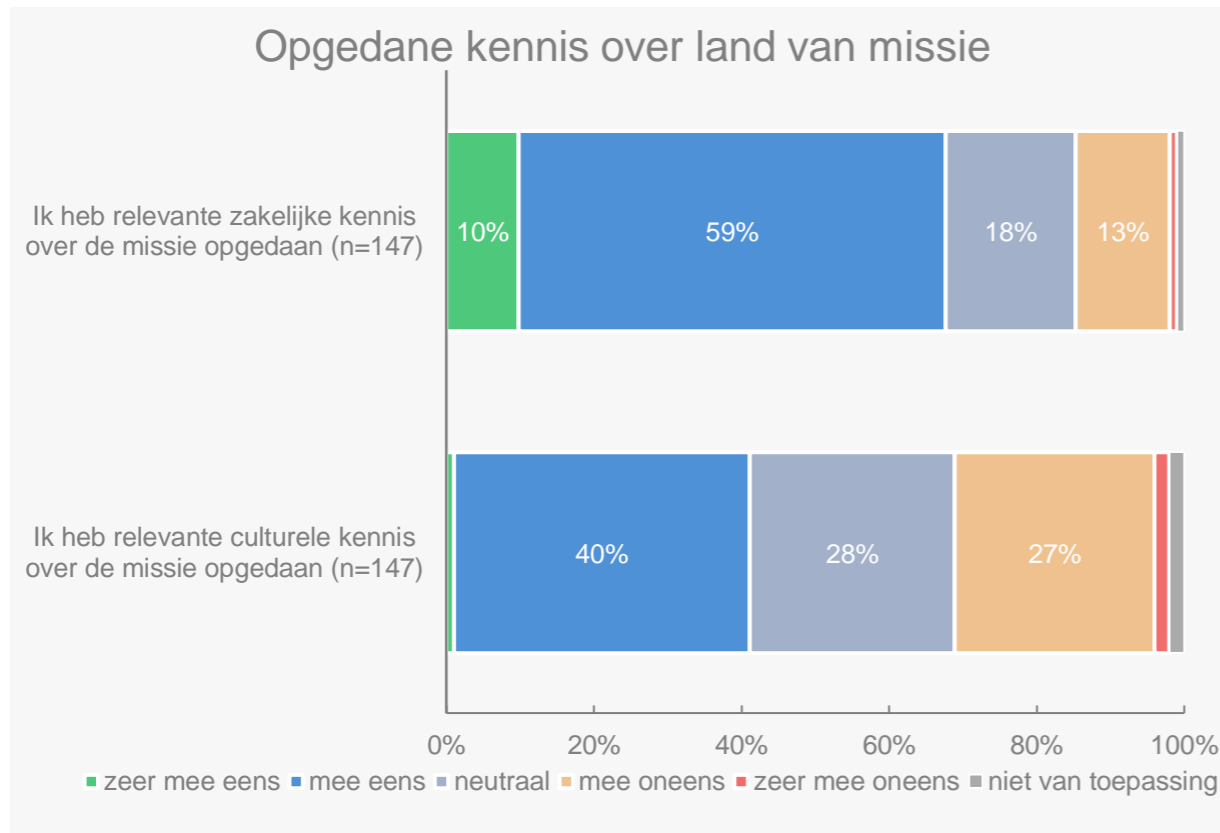
Verschillen grootte bedrijven: MVO-risico's

Er is geen verschillen tussen bedrijfsgrootte in de mate waarin men op de hoogte is van de MVO-risico's.

Middelgrote bedrijven screenen vaker het MVO-beleid van nieuwe relaties (67%) dan micro- (39%) en grootbedrijven (43%).

Twee derde van de deelnemers heeft relevante zakelijke kennis opgedaan

Ruim de helft heeft voldoende kennis opgedaan voor een vervolgstap richting export.



Vraagstelling: In hoeverre bent u het eens met de volgende stelling?

- 1) Ik heb voldoende kennis van het land om een concrete vervolgstap richting export te zetten.
- 2) *Indien (zeer) mee eens is geantwoord:* De ondersteuning van de Nederlandse overheid vanuit de missie heeft bijgedragen aan dit resultaat.

Kennis voor vervolgstap richting export

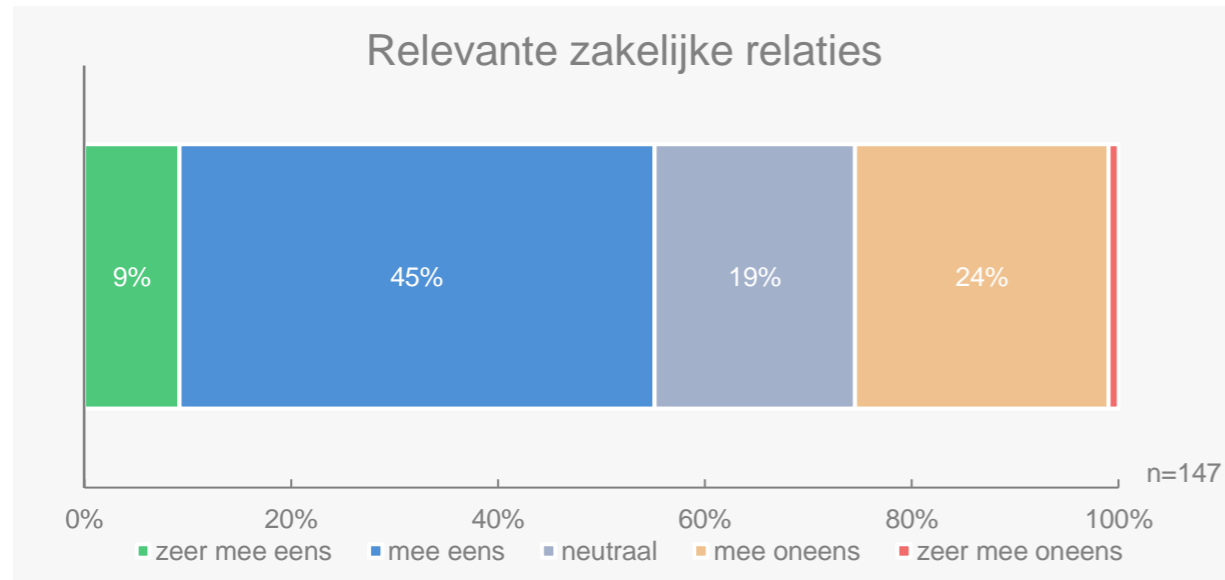
De helft (54%) van de deelnemers heeft tijdens de missie voldoende kennis opgedaan om een concrete vervolgstap richting export te zetten. Hiervan heeft 75% ondersteuning vanuit de Nederlandse overheid ontvangen.

Verschillen grootte bedrijven

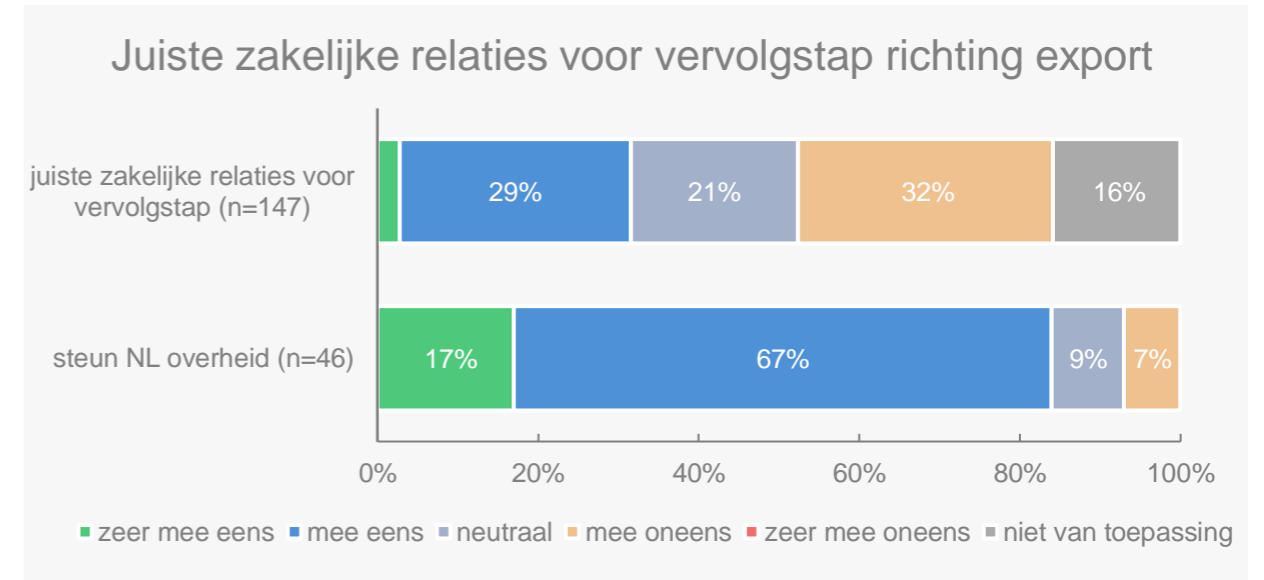
Voorals microbedrijven hebben relevante zakelijke kennis over het land van de missie opgedaan (81%). Als het gaat om relevante culturele kennis over de missie, hebben micro- en kleinbedrijven meer culturele kennis opgedaan dan midden- en grootbedrijven.

De helft van alle deelnemers heeft relevante zakelijke relaties opgedaan

Een derde heeft de juiste zakelijke relaties opgedaan voor een vervolgstap richting export.



Vraagstelling: In hoeverre bent u het eens met de volgende stelling? Ik heb relevante zakelijke relaties opgedaan in het land van de missie.



Vraagstelling: In hoeverre bent u het eens met de volgende stellingen?

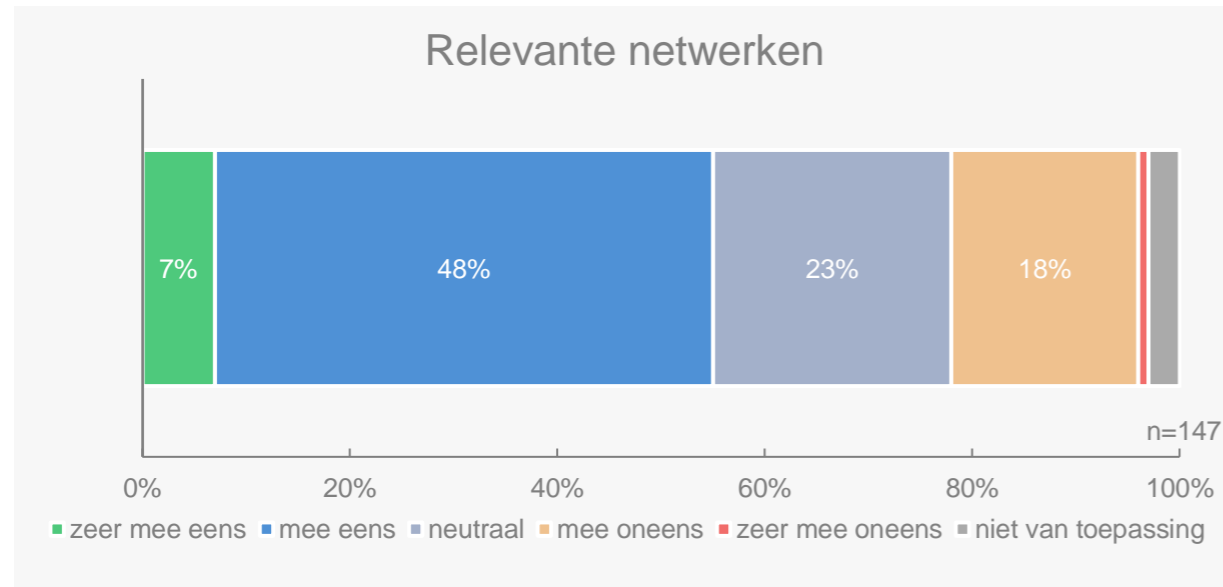
- 1) Ik heb de juiste zakelijke relaties opgedaan om een concrete vervolgstap richting export te zetten.
- 2) *Indien (zeer) mee eens is geantwoord:* De ondersteuning van de Nederlandse overheid vanuit de missie heeft bijgedragen aan dit resultaat.

Juiste zakelijke relaties voor vervolgstap richting export

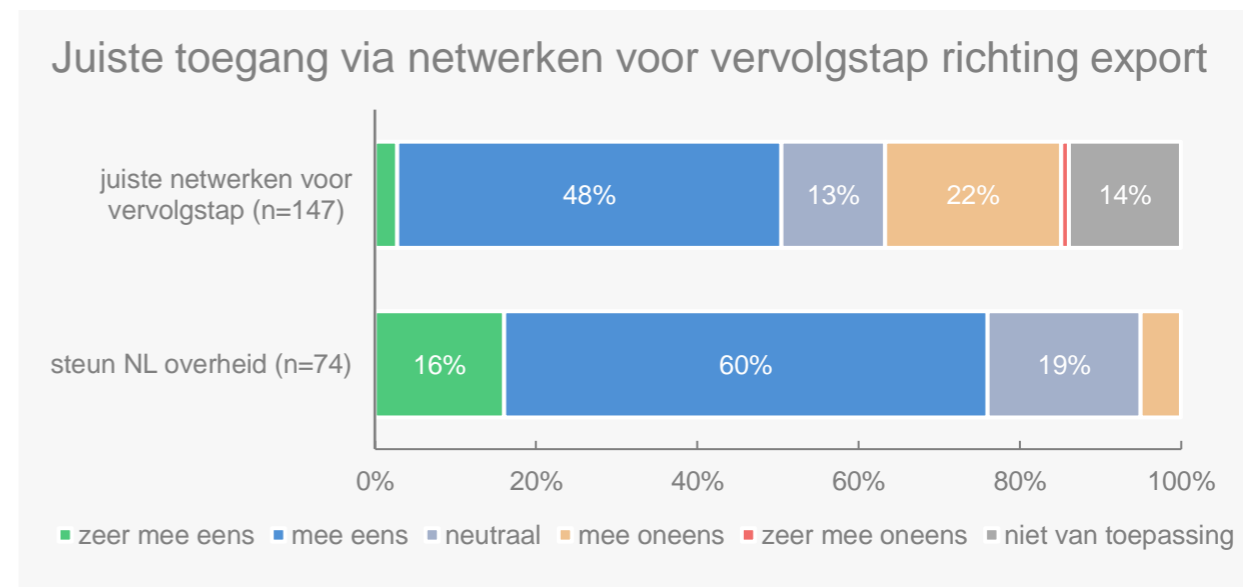
De helft (54%) van de deelnemers heeft relevante zakelijke relaties opgedaan in het land van de missie. Voor een deel hiervan (58%) waren dit zakelijke relaties om een concrete vervolgstap richting export te zetten. Bijna alle deelnemers (85%) geven aan dat de Nederlandse overheid hier aan heeft bijgedragen. De Nederlandse overheid heeft bij deze deelnemers dus een belangrijke rol gespeeld bij het opdoen van de juiste zakelijke relaties voor een concrete vervolgstap.

De helft van alle deelnemers heeft toegang tot relevante netwerken opgedaan

De helft heeft de juiste toegang via netwerken voor een vervolgstap richting export.



Vraagstelling: In hoeverre bent u het eens met de volgende stelling? Ik heb toegang tot relevante netwerken opgedaan in het land van de missie.



Vraagstelling: In hoeverre bent u het eens met de volgende stelling?

- 1) Ik heb de juiste toegang via netwerken om een concrete vervolgstap richting export te zetten.
- 2) *Indien (zeer) mee eens is geantwoord:* De ondersteuning van de Nederlandse overheid vanuit de missie heeft bijgedragen aan dit resultaat.

Juiste toegang via netwerken voor vervolgstap richting export

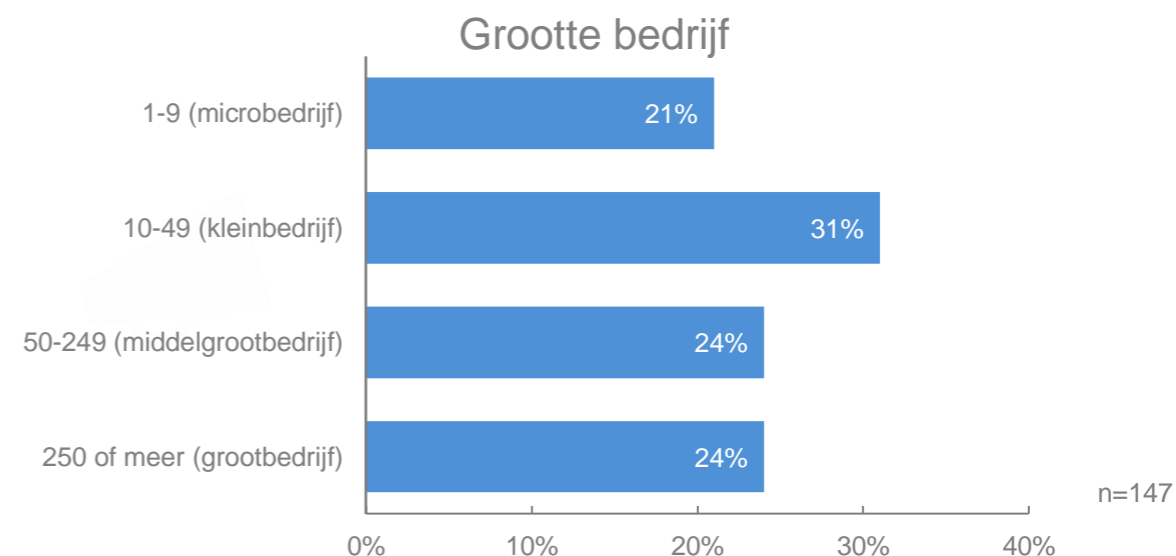
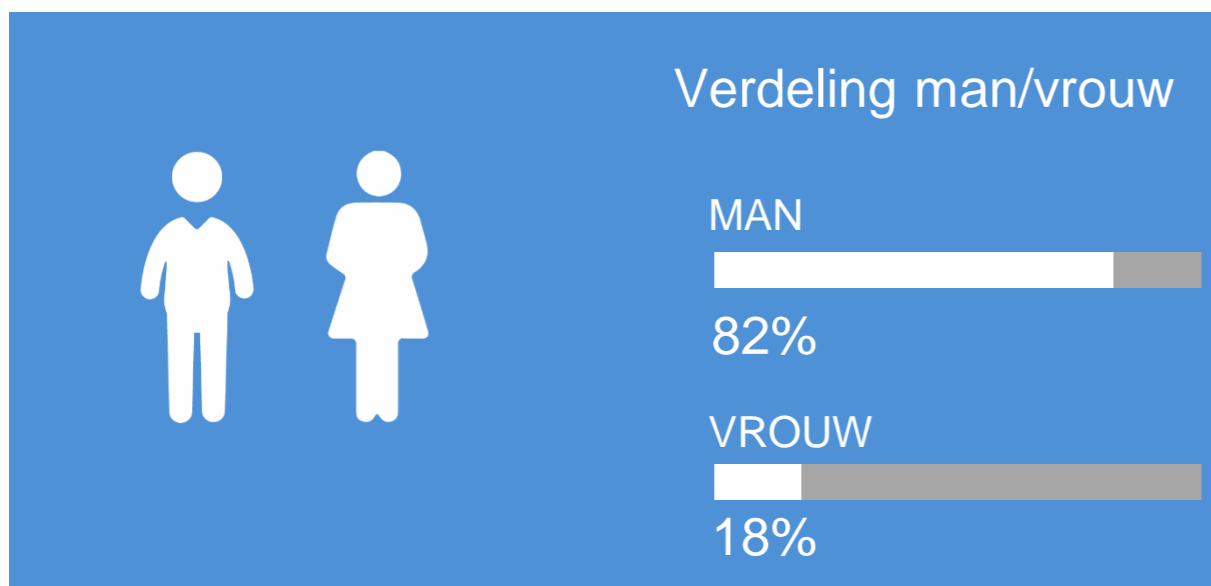
De helft van de deelnemers heeft relevante netwerken opgedaan in het land van de missie om concrete vervolgstappen richting export te zetten. Hiervan geeft drie kwart (76%) van de deelnemers aan ondersteuning van de Nederlandse overheid te hebben ontvangen.

Verschillen grootte bedrijven

Er zijn geen significante verschillen tussen de bedrijven, in vrijwel alle bedrijven heeft ongeveer 50% de juiste toegang via netwerken verkregen om een vervolgstap richting export te zetten.

Bijna 1 op de 5 deelnemers is vrouw

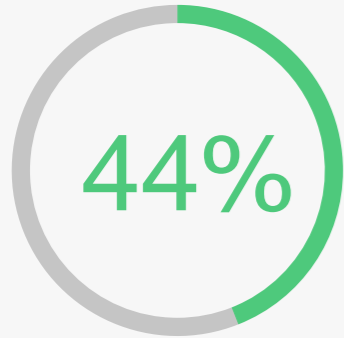
Drie kwart van de deelnemers komt uit het MKB.



Vraagstelling: Kunt u aangeven hoeveel werknemers er werkzaam zijn in uw bedrijf/instelling?

Minder dan de helft van de deelnemers vindt bewindspersoon van toegevoegde waarde

Deelnemers waarderen de aanwezigheid van een bewindspersoon.



Inzet bewindsliden

Bijna de helft van de deelnemers* geeft aan dat zij de inzet van een bewindspersoon waarderen.

*Aantal respondenten (n) =147

Vraagstelling: Heeft het inzetten van een bewindspersoon bij deze missie toegevoegde waarde voor u?

Toelichting toegevoegde waarde bewindspersoon

Bij digitale missies waardeert men dat er een bewindspersoon digitaal aanwezig is. Deelnemers zouden het nog meer op prijs stellen als de bewindspersoon meer op de voorgrond aanwezig is, meer inbreng heeft en persoonlijk contact maakt.



Resultaten naar missie

De dienstverlening scoort gemiddeld een 7,7

VAE (fysieke missie) heeft hoogst aantal deelnemers die vinden dat missie heeft bijgedragen aan doelstellingen.

Vraagstelling: Welk rapportcijfer geeft u de dienstverlening van RVO op basis van uw ervaring met de missie?

Rapportcijfer	Totaal (n=147)	Japan (n=30)	India (n=34)	Golfregio (n=44)	Zuid-Afrika (n=11)	Verenigde Arabische Emiraten (n=22)	Verenigd Koninkrijk (n=6)
Gemiddeld rapportcijfer	7,7	7,8	7,8	7,6	7,3	7,8	8,0

Vraagstelling: In hoeverre bent u het eens met de volgende stelling? Deze missie heeft bijgedragen aan het behalen van mijn doelstellingen.

Bijdrage missie aan doelstellingen	Totaal (n=147)	Japan (n=30)	India (n=34)	Golfregio (n=44)	Zuid-Afrika (n=11)	Verenigde Arabische Emiraten (n=22)	Verenigd Koninkrijk (n=6)
(zeer) mee eens	48%	40%	47%	36%	55%	77%	67%
neutraal	29%	23%	27%	46%	27%	18%	0%
(zeer) mee oneens	23%	37%	27%	18%	18%	5%	33%

Noot bij bovenstaande tabellen: de percentages tellen mogelijk niet op tot 100% vanwege afrondingsverschillen.

De meerderheid van alle deelnemers komt uit MKB

Uit Zuid-Afrika hebben relatief meer kleine bedrijven deelgenomen dan bij andere missies.

Vraagstelling: Kunt u aangeven hoeveel werknemers er werkzaam zijn in uw bedrijf/instelling?

Bedrijfsgrootte	Totaal (n=147)	Japan (n=30)	India (n=34)	Golfregio (n=44)	Zuid-Afrika (n=11)	Verenigde Arabische Emiraten (n=22)	Verenigd Koninkrijk (n=6)
1 – 249 (MKB)							
1-9	21%	20%	21%	27%	9%	23%	0%
10-49	31%	30%	41%	21%	73%	23%	17%
50-249	24%	30%	21%	21%	0%	32%	50%
250 of meer (grootbedrijf)	24%	20%	18%	32%	18%	23%	33%

Noot bij bovenstaande tabellen: de percentages tellen mogelijk niet op tot 100% vanwege afrondingsverschillen.

Bijna 1 op de 5 deelnemers is vrouw

Aan de missie in India namen de meeste vrouwen deel.

Onderstaande 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).

Bruto* verdeling man/vrouw	Totaal (n=429)	Japan (n=79)	India (n=103)	Golfregio (n=141)	Zuid-Afrika (n=36)	Verenigde Arabische Emiraten (n=47)	Verenigd Koninkrijk (n=23)
Man	82%	87%	76%	86%	81%	77%	78%
Vrouw	18%	13%	24%	14%	19%	23%	22%

Noot bij bovenstaande tabellen: de percentages tellen mogelijk niet op tot 100% vanwege afrondingsverschillen.

Bijna de helft van de deelnemers waardeert de inzet van een bewindspersoon

Twee derde van alle deelnemers VAE (fysieke missie) waardeert de inzet van een bewindspersoon.

Vraagstelling: Heeft het inzetten van een bewindspersoon bij deze missie toegevoegde waarde voor u?

Inzet bewindspersoon	Totaal (n=147)	Japan (n=30)	India (n=34)	Golfregio (n=44)	Zuid-Afrika (n=11)	Verenigde Arabische Emiraten (n=22)	Verenigd Koninkrijk (n=6)
Ja	44%	53%	32%	48%	18%	59%	17%
Nee	42%	33%	47%	46%	18%	41%	67%
Weet niet	15%	13%	21%	7%	64%	0%	17%

Noot bij bovenstaande tabellen: de percentages tellen mogelijk niet op tot 100% vanwege afrondingsverschillen.

Meer dan de helft deed voorafgaand al zaken met het land van de missie

Een op de vijf deelnemers uit de Golfregio heeft inmiddels een zakelijke overeenkomst afgesloten.

Vraagstelling: Deed u voorafgaand aan deze missie al concreet zaken met dit land?

Eerder zaken gedaan	Totaal (n=147)	Japan (n=30)	India (n=34)	Golfregio (n=44)	Zuid-Afrika (n=11)	Verenigde Arabische Emiraten (n=22)	Verenigd Koninkrijk (n=6)
ja	61%	60%	59%	55%	55%	68%	100%
nee, maar wel met andere landen	29%	30%	32%	30%	36%	23%	0%
nee, en ook niet met andere landen	11%	10%	9%	16%	9%	9%	0%

Vraagstelling: Verwacht u naar aanleiding van deze missie een zakelijke overeenkomst af te sluiten of heeft u dit inmiddels gedaan?

Verwachting overeenkomst	Totaal (n=147)	Japan (n=30)	India (n=34)	Golfregio (n=44)	Zuid-Afrika (n=11)	Verenigde Arabische Emiraten (n=22)	Verenigd Koninkrijk (n=6)
ja, ik heb inmiddels een zakelijke overeenkomst afgesloten	10%	7%	6%	18%	9%	9%	0%
ja, verwacht in de toekomst een zakelijke overeenkomst af te sluiten	33%	37%	44%	21%	46%	36%	17%
nee, ik verwacht geen zakelijke overeenkomst af te sluiten	57%	57%	50%	61%	45%	55%	83%

Noot bij bovenstaande tabellen: de percentages tellen mogelijk niet op tot 100% vanwege afrondingsverschillen.

Bijna alle (verwachte) overeenkomsten die worden afgesloten, zijn met het land van de georganiseerde missie

Vraagstelling: Voor welk land verwacht u of heeft u een zakelijke overeenkomst gesloten?

Overeenkomst(en) afgesloten	Totaal (n=64)	Japan (n=13)	India (n=17)	Golfregio (n=17)	Zuid-Afrika (n=6)	Verenigde Arabische Emiraten (n=10)	Verenigd Koninkrijk (n=1)
Voor het land waar ik op missie ben geweest	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Voor een ander land	11%	0%	12%	12%	0%	30%	0%

Noot bij bovenstaande tabellen: de percentages tellen mogelijk niet op tot 100% vanwege afrondingsverschillen.

Overeenkomsten gaan met name over samenwerking

Daarnaast gaan overeenkomsten vaak over export of dienstverlening.

Vraagstelling: Wat is de aard van de (verwachte) zakelijke overeenkomst(en)? Meerdere antwoorden mogelijk.

Aard overeenkomst(en)	Totaal (n=64)	Japan (n=13)	India (n=17)	Golfregio (n=17)	Zuid-Afrika (n=6)	Verenigde Arabische Emiraten (n=10)	Verenigd Koninkrijk (n=1)
samenwerking	41%	31%	41%	41%	50%	50%	0%
export	30%	46%	24%	29%	33%	10%	100%
dienstverlening	23%	23%	18%	35%	33%	10%	0%
onderzoek	17%	23%	29%	6%	17%	10%	0%
aanbesteding	2%	0%	6%	0%	0%	0%	0%
import	5%	0%	6%	0%	33%	0%	0%
investering opgehaald	5%	0%	6%	6%	0%	10%	0%
uitbesteding productie	2%	0%	0%	0%	17%	0%	0%
anders	22%	15%	24%	18%	0%	50%	0%

Noot bij bovenstaande tabellen: de percentages tellen mogelijk niet op tot 100% vanwege afrondingsverschillen.

Bijna de helft van de deelnemers besluit door deelname aan de missie op export naar het land van de missie in te zetten

Vooraf deelnemers uit de VAE (fysieke missie) zetten veel in op export naar het land van de missie.

Vraagstelling: Wat is na deelname aan deze missie uw beslissing over uw exportactiviteiten?

Beslissing over exportactiviteiten	Totaal (n=147)	Japan (n=30)	India (n=34)	Golfregio (n=44)	Zuid-Afrika (n=11)	Verenigde Arabische Emiraten (n=22)	Verenigd Koninkrijk (n=6)
inzetten op export naar land van missie	46%	50%	35%	55%	18%	64%	17%
(voorlopig) niet inzetten op export	10%	7%	9%	12%	18%	5%	17%
de marktentrestrategie aanpassen	9%	7%	12%	11%	0%	5%	17%
nog geen beslissing	14%	23%	18%	5%	27%	9%	0%
niet inzetten op export naar de missie, maar op een ander land of regio	5%	3%	0%	7%	9%	9%	0%
niet van toepassing	17%	10%	27%	11%	28%	9%	50%

Noot bij bovenstaande tabellen: de percentages tellen mogelijk niet op tot 100% vanwege afrondingsverschillen.

Ruim twee derde heeft relevante zakelijke kennis opgedaan

Minder dan de helft heeft relevante culturele kennis opgedaan.

Vraagstelling: In hoeverre bent u het eens met de volgende stellingen?

Kennis over doeland (% (zeer) mee eens)	Totaal (n=147)	Japan (n=30)	India (n=34)	Golfregio (n=44)	Zuid-Afrika (n=11)	Verenigde Arabische Emiraten (n=22)	Verenigd Koninkrijk (n=6)
Ik heb relevante zakelijke kennis over het missieland opgedaan	68%	73%	62%	68%	55%	77%	67%
Ik heb relevante culturele kennis over het missieland opgedaan	41%	50%	38%	39%	36%	46%	17%

Blauw

Noot bij bovenstaande tabellen: de percentages tellen mogelijk niet op tot 100% vanwege afrondingsverschillen.

De helft van alle deelnemers heeft voldoende kennis voor een vervolgstap

Vooraf deelnemers VAE (fysieke missie) beschikken over voldoende kennis.

Vraagstelling: In hoeverre bent u het eens met de volgende stelling? Ik heb voldoende kennis van het doelland om een concrete vervolgstap richting export te zetten.

Voldoende kennis voor vervolgstap	Totaal (n=147)	Japan (n=30)	India (n=34)	Golfregio (n=44)	Zuid-Afrika (n=11)	Verenigde Arabische Emiraten (n=22)	Verenigd Koninkrijk (n=6)
(zeer) mee eens	54%	53%	47%	48%	36%	82%	67%
neutraal	22%	17%	24%	34%	18%	9%	0%
(zeer) mee oneens	16%	13%	15%	18%	36%	9%	0%
niet van toepassing	22%	17%	15%	0%	9%	0%	33%

Vraagstelling: In hoeverre bent u het eens met de volgende stelling? De ondersteuning van de Nederlandse overheid vanuit de missie heeft bijgedragen aan dit resultaat.
NB: Deze vraag is alleen voorgelegd aan respondenten die (zeer) mee eens hebben geantwoord op de vorige vraag en dus voldoende kennis hebben opgedaan voor een exportgerichte vervolgstap richting het doelland.

Steun NL overheid	Totaal (n=79)	Japan (n=16)	India (n=16)	Golfregio (n=21)	Zuid-Afrika (n=4)	Verenigde Arabische Emiraten (n=18)	Verenigd Koninkrijk (n=4)
(zeer) mee eens	75%	88%	75%	57%	100%	89%	25%
neutraal	19%	13%	19%	29%	0%	11%	50%
(zeer) mee oneens	5%	0%	6%	10%	0%	0%	25%



Noot bij bovenstaande tabellen: de percentages tellen mogelijk niet op tot 100% vanwege afrondingsverschillen.

De helft van alle deelnemers heeft relevante zakelijke relaties opgedaan

Deelnemers VAE (fysieke missie) hebben de meeste zakelijke relaties opgedaan die relevant zijn.

Vraagstelling: In hoeverre bent u het eens met de volgende stelling? Ik heb relevante zakelijke relaties opgedaan in het doelland.

Relevante zakelijke relaties	Totaal (n=147)	Japan (n=30)	India (n=34)	Golfregio (n=44)	Zuid-Afrika (n=11)	Verenigde Arabische Emiraten (n=22)	Verenigd Koninkrijk (n=6)
(zeer) mee eens	54%	37%	59%	41%	73%	86%	50%
neutraal	19%	20%	18%	25%	18%	14%	0%
(zeer) mee oneens	25%	37%	24%	32%	9%	0%	33%
niet van toepassing	3%	7%	0%	2%	0%	0%	17%

Noot bij bovenstaande tabellen: de percentages tellen mogelijk niet op tot 100% vanwege afrondingsverschillen.

Ruim twee derde heeft juiste zakelijke relaties opgedaan dankzij ondersteuning van de Nederlandse overheid

Ruim de helft van de deelnemers VAE (fysieke missie) heeft juiste zakelijke relaties voor vervolgstap.

Vraagstelling: In hoeverre bent u het eens met de volgende stelling? Ik heb de juiste zakelijke relaties opgedaan om een concrete vervolgstap richting export te zetten.

Juiste zakelijke relaties voor vervolgstap	Totaal (n=147)	Japan (n=30)	India (n=34)	Golfregio (n=44)	Zuid-Afrika (n=11)	Verenigde Arabische Emiraten (n=22)	Verenigd Koninkrijk (n=6)
(zeer) mee eens	31%	23%	30%	30%	27%	55%	17%
neutraal	21%	13%	15%	25%	18%	32%	33%
(zeer) mee oneens	32%	47%	32%	36%	36%	9%	0%
niet van toepassing	16%	17%	24%	9%	18%	5%	50%

Vraagstelling: In hoeverre bent u het eens met de volgende stelling? De ondersteuning van de Nederlandse overheid vanuit de missie heeft bijgedragen aan dit resultaat.
NB: Deze vraag is alleen voorgelegd aan respondenten die (zeer) mee eens hebben geantwoord op de vorige vraag en dus de juiste zakelijke relaties hebben voor een exportgerichte vervolgstap richting het doelland.

Steun NL overheid	Totaal (n=46)	Japan (n=7)	India (n=10)	Golfregio (n=13)	Zuid-Afrika (n=3)	Verenigde Arabische Emiraten (n=12)	Verenigd Koninkrijk (n=1)
(zeer) mee eens	85%	100%	80%	77%	100%	83%	100%
neutraal	9%	0%	10%	16%	0%	8%	0%
(zeer) mee oneens	7%	0%	10%	8%	0%	8%	7%



Noot bij bovenstaande tabellen: de percentages tellen mogelijk niet op tot 100% vanwege afrondingsverschillen.

De helft van alle deelnemers heeft toegang tot relevante netwerken opgedaan

Vraagstelling: In hoeverre bent u het eens met de volgende stelling? Ik heb toegang tot relevante netwerken opgedaan in dit land.

Relevante netwerken	Totaal (n=147)	Japan (n=30)	India (n=34)	Golfregio (n=44)	Zuid-Afrika (n=11)	Verenigde Arabische Emiraten (n=22)	Verenigd Koninkrijk (n=6)
(zeer) mee eens	55%	57%	68%	39%	64%	68%	33%
Neutraal	23%	17%	15%	30%	27%	27%	33%
(zeer) mee oneens	18%	23%	15%	30%	9%	0%	17%
niet van toepassing	3%	3%	3%	2%	0%	5%	17%

Noot bij bovenstaande tabellen: de percentages tellen mogelijk niet op tot 100% vanwege afrondingsverschillen.

De helft van alle deelnemers beschikt over juiste netwerken voor een vervolgstap richting export

Drie kwart hiervan heeft ondersteuning van de Nederlandse overheid ontvangen.

Vraagstelling: In hoeverre bent u het eens met de volgende stelling? Ik heb de juiste toegang via netwerken om een concrete vervolgstap richting export te zetten.

Juiste toegang via netwerken	Totaal (n=147)	Japan (n=30)	India (n=34)	Golfregio (n=44)	Zuid-Afrika (n=11)	Verenigde Arabische Emiraten (n=22)	Verenigd Koninkrijk (n=6)
(zeer) mee eens	50%	60%	41%	50%	46%	64%	17%
neutraal	13%	7%	18%	11%	9%	18%	17%
(zeer) mee oneens	1%	17%	18%	32%	36%	14%	17%
niet van toepassing	14%	17%	34%	7%	9%	5%	50%

Vraagstelling: In hoeverre bent u het eens met de volgende stelling? De ondersteuning van de Nederlandse overheid vanuit de missie heeft bijgedragen aan dit resultaat.
NB: Deze vraag is alleen voorgelegd aan respondenten die (zeer) mee eens hebben geantwoord op de vorige vraag en dus de juiste toegang via netwerken hebben.

Steun NL overheid	Totaal (n=74)	Japan (n=18)	India (n=14)	Golfregio (n=22)	Zuid-Afrika (n=5)	Verenigde Arabische Emiraten (n=14)	Verenigd Koninkrijk (n=1)
(zeer) mee eens	76%	83%	86%	59%	80%	86%	0%
neutraal	19%	17%	14%	27%	0%	14%	100%
(zeer) mee oneens	5%	0%	0%	14%	20%	0%	0%

Noot bij bovenstaande tabellen: de percentages tellen mogelijk niet op tot 100% vanwege afrondingsverschillen.

De meerderheid is zich bewust van MVO-risico's

Vooraf deelnemers uit de Golfregio zijn zich bewust van relevante risico's voor het bedrijf.

Vraagstelling: In hoeverre bent u het eens met de volgende stellingen?

Kennis MVO-risico's (% (zeer) mee eens)	Totaal (n=147)	Japan (n=30)	India (n=34)	Golfregio (n=44)	Zuid-Afrika (n=11)	Verenigde Arabische Emiraten (n=22)	Verenigd Koninkrijk (n=6)
Ik ben me bewust van de MVO- risico's die relevant zijn voor mijn bedrijf in het land	84%	63%	88%	96%	82%	83%	83%
Ik ben me bewust van welke MVO-risico's relevant zijn met betrekking tot mijn productieketen	67%	63%	79%	73%	18%	59%	83%
Mijn bedrijf of organisatie screent het MVO-beleid van nieuwe relaties	67%	67%	74%	73%	64%	50%	50%

Noot bij bovenstaande tabellen: de percentages tellen mogelijk niet op tot 100% vanwege afrondingsverschillen.

Bijna een derde verwacht een zakelijke overeenkomst te sluiten tot €50.000

Vraagstelling: Kunt u een indicatie geven van de waarde van de (verwachte) zakelijke overeenkomst(en)?

Waarde (verwachte) overeenkomst	Totaal (n=64)	Japan (n=13)	India (n=17)	Golfregio (n=17)	Zuid-Afrika (n=6)	Verenigde Arabische Emiraten (n=10)	Verenigd Koninkrijk (n=1)
tot €50.000	31%	39%	24%	35%	50%	10%	100%
€50.000 - €100.000	16%	8%	24%	24%	17%	0%	0%
€100.000 - €250.000	17%	15%	6%	29%	17%	20%	0%
€250.000 - €500.000	5%	8%	6%	0%	0%	10%	0%
€500.000 - €1 miljoen	6%	8%	12%	0%	17%	0%	0%
€1 miljoen - €4 miljoen	13%	15%	6%	12%	0%	30%	0%
€4 miljoen - €20 miljoen	8%	8%	18%	0%	0%	10%	0%
€20 miljoen - €50 miljoen	3%	0%	6%	0%	0%	10%	0%
meer dan €50 miljoen	2%	0%	0%	0%	0%	10%	0%

Noot bij bovenstaande tabellen: de percentages tellen mogelijk niet op tot 100% vanwege afrondingsverschillen.

Het totaal van de (verwachte) overeenkomsten zijn meer dan 200 miljoen euro

	Totaal (n=147)	Japan (n=13)	India (n=17)	Golfregio (n=17)	Zuid-Afrika (n=6)	Verenigde Arabische Emiraten (n=10)	Verenigd Koninkrijk (n=1)
Exportwaarden	€ 207.300.000	€ 18.675.000	€ 75.950.000	€ 6.325.000	€ 1.075.000	€ 105.250.000	€ 25.000
Geëxtrapoleerde waarden	€ 414.847.008	€ 36.727.500	€ 151.900.000	€ 12.793.750	€ 2.834.091	€ 210.500.000	€ 91.667

Berekening:

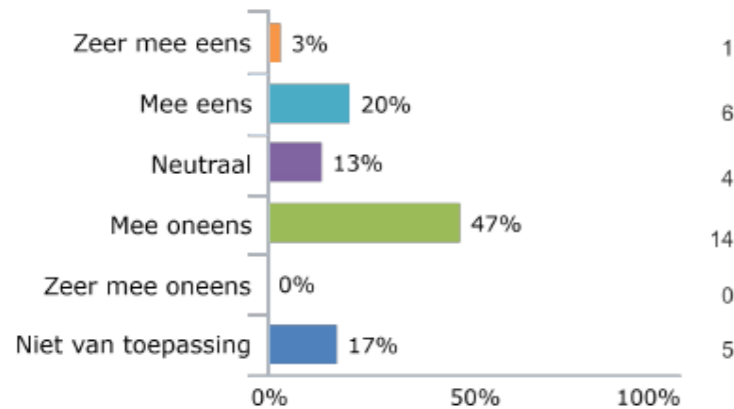
- Per missie is de waarde (bedragen) van de verwachte zakelijke overeenkomst (medianen) vermenigvuldigd met het aantal deelnemers dat deze waarde had aangevinkt in de enquête.
- Deze bedragen zijn bij elkaar opgeteld om de totale contractwaarde van de missie te berekenen.
- Vervolgens is per missie een 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.

Missie Japan

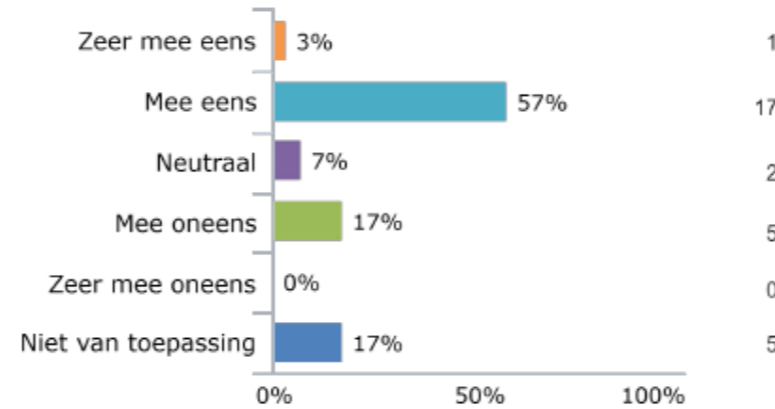
Contacten

Ik heb de juiste zakelijke relaties om een concrete vervolgstap richting export te zetten.



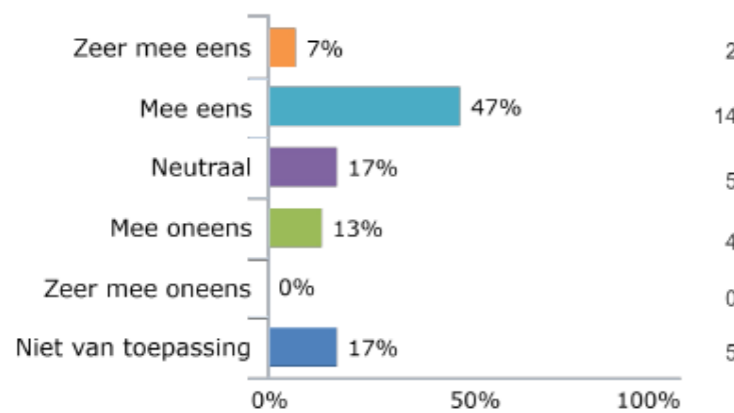
Toegang tot netwerk

Ik heb toegang tot de juiste netwerken om een concrete vervolgstap richting export te zetten.



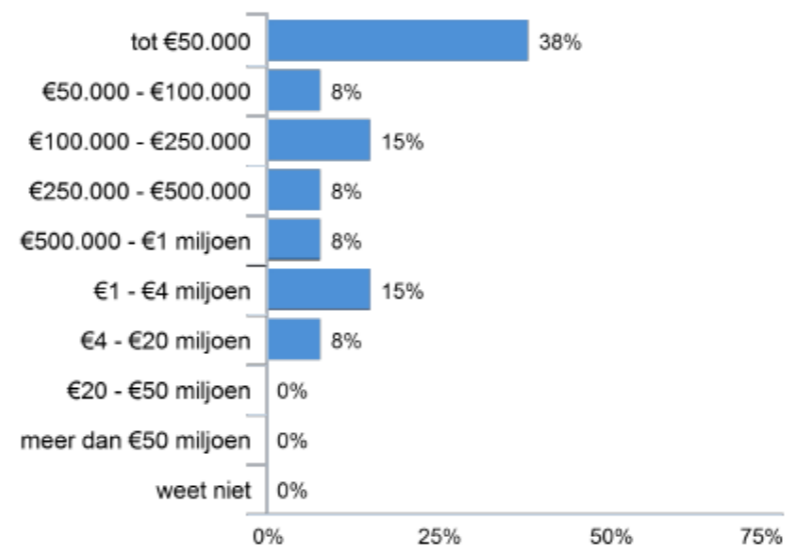
Kennis

Ik heb voldoende kennis van Japan om een concrete vervolgstap richting export te zetten.



Zakelijke overeenkomst

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

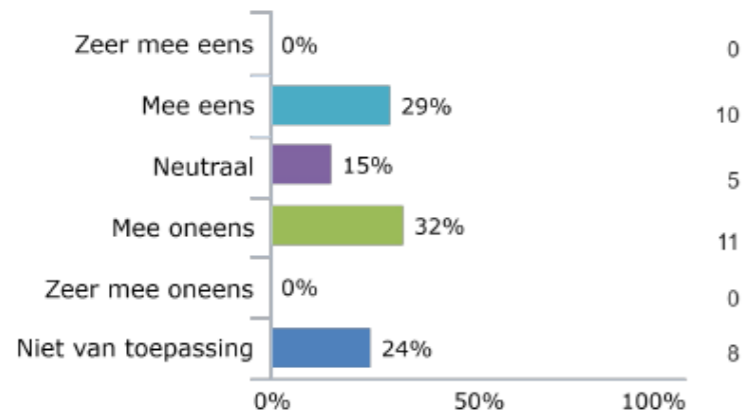


Noot: Niet alle ondernemers hebben deelgenomen aan een missie om vervolgstappen te zetten richting export. In dat geval zijn deze vragen beantwoord met 'niet van toepassing'.

Missie India

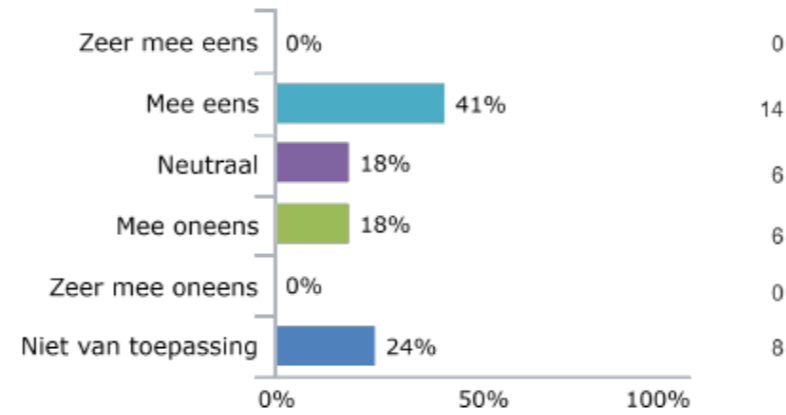
Contacten

Ik heb de juiste zakelijke relaties om een concrete vervolgstap richting export te zetten.



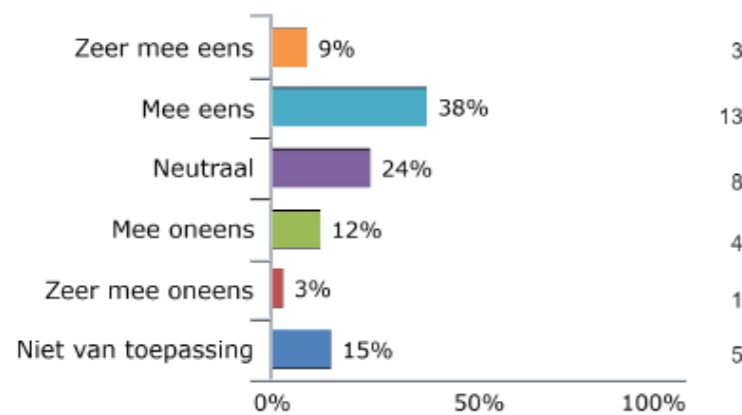
Toegang tot netwerk

Ik heb toegang tot de juiste netwerken om een concrete vervolgstap richting export te zetten.



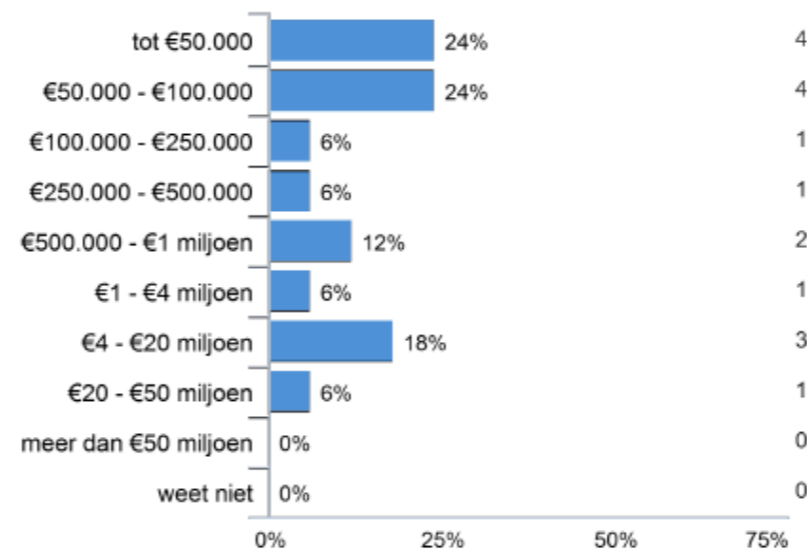
Kennis

Ik heb voldoende kennis van India om een concrete vervolgstap richting export te zetten.



Zakelijke overeenkomst

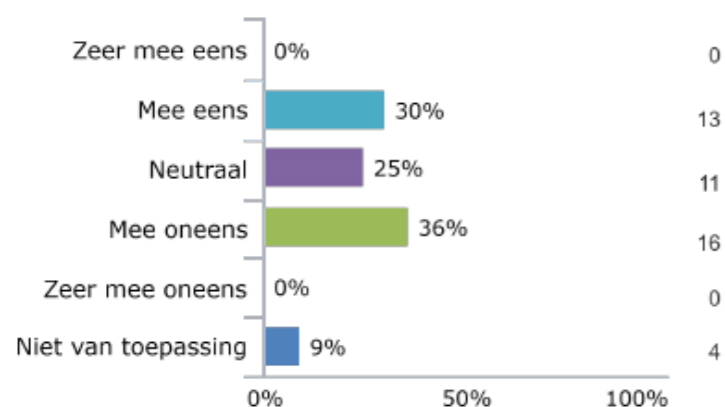
Kunt u een indicatie geven van de waarde van de (verwachte) zakelijke overeenkomsten?



Missie Golfregio

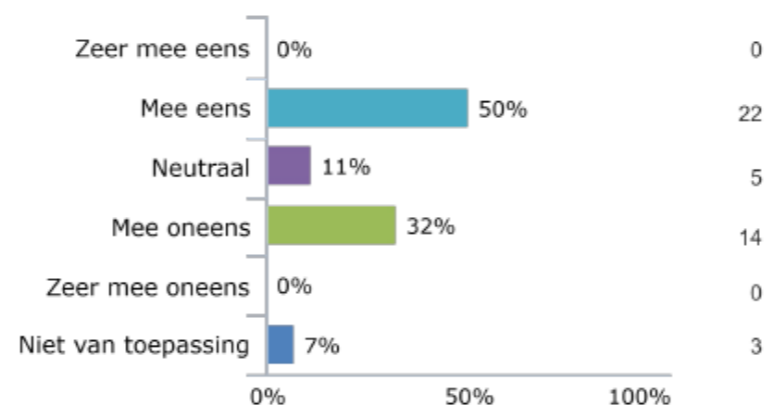
Contacten

Ik heb de juiste zakelijke relaties om een concrete vervolgstap richting export te zetten.



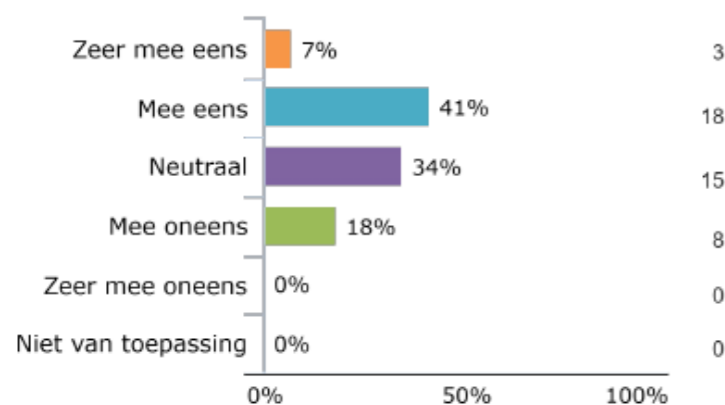
Toegang tot netwerk

Ik heb toegang tot de juiste netwerken om een concrete vervolgstap richting export te zetten.



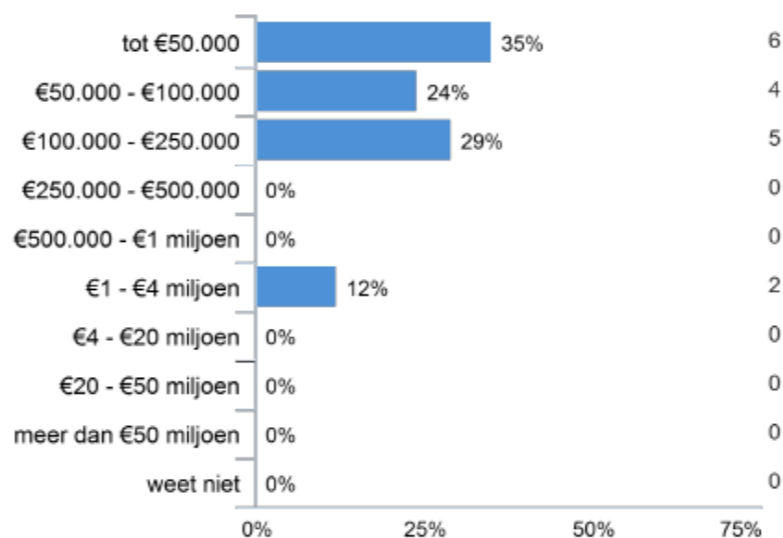
Kennis

Ik heb voldoende kennis van de Golfregio om een concrete vervolgstap richting export te zetten.



Zakelijke overeenkomst

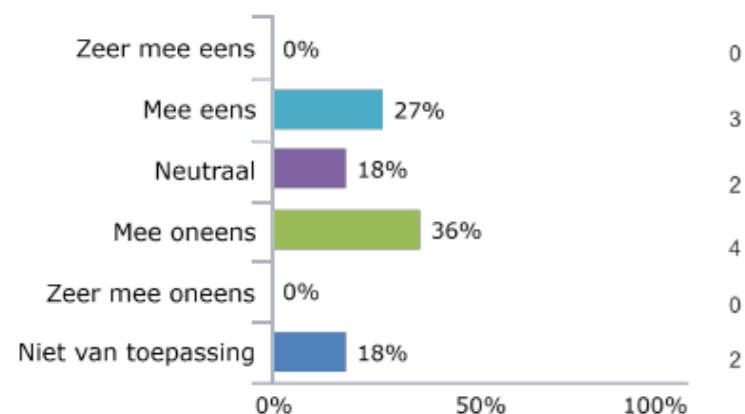
Kunt u een indicatie geven van de waarde van de (verwachte) zakelijke overeenkomsten?



Missie Zuid-Afrika

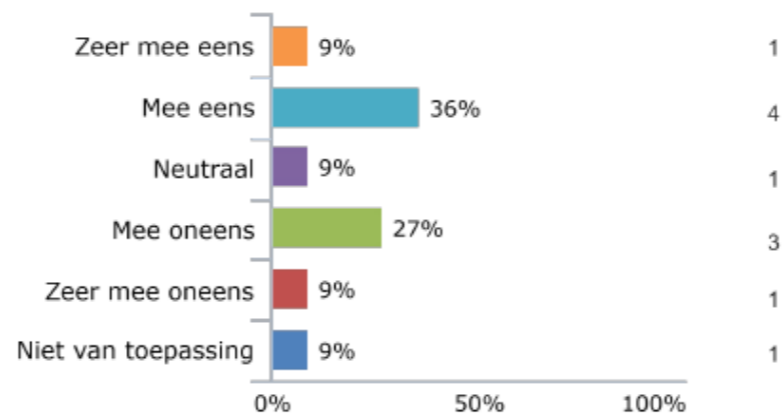
Contacten

Ik heb de juiste zakelijke relaties om een concrete vervolgstap richting export te zetten.



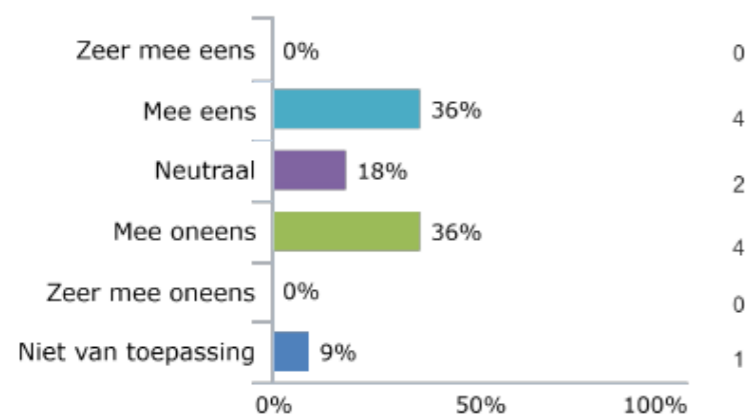
Toegang tot netwerk

Ik heb toegang tot de juiste netwerken om een concrete vervolgstap richting export te zetten.



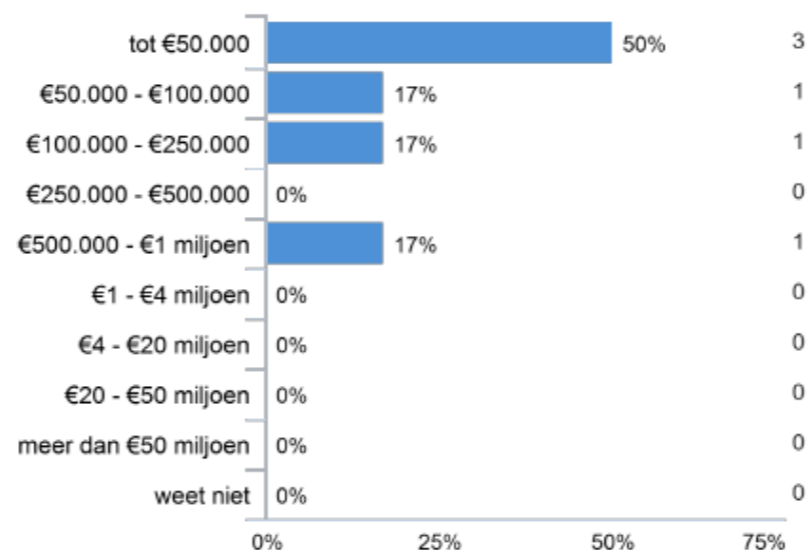
Kennis

Ik heb voldoende kennis van Zuid-Afrika om een concrete vervolgstap richting export te zetten.



Zakelijke overeenkomst

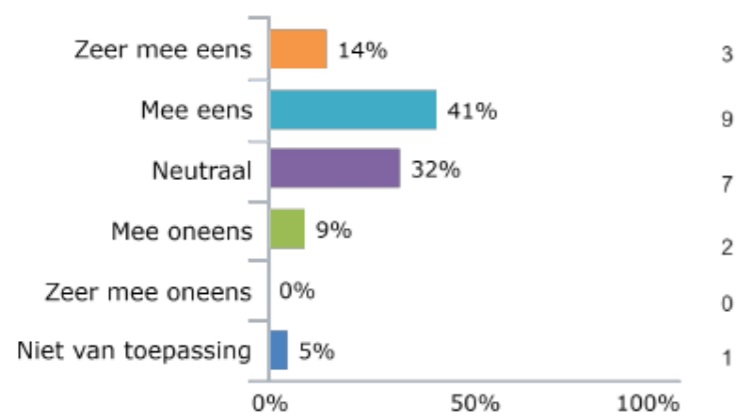
Kunt u een indicatie geven van de waarde van de (verwachte) zakelijke overeenkomsten?



Missie Verenigde Arabische Emiraten

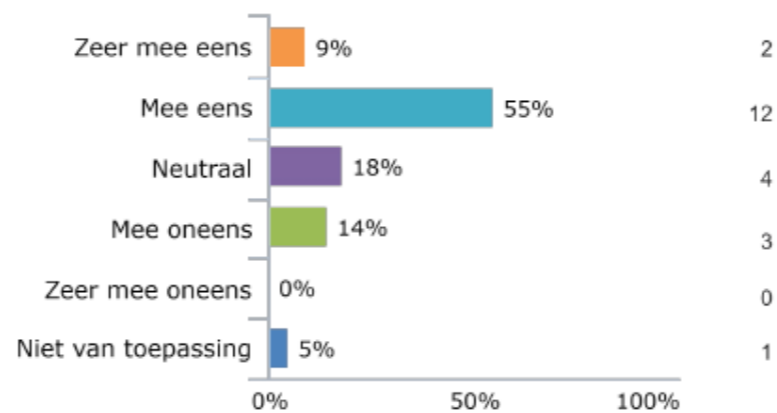
Contacten

Ik heb de juiste zakelijke relaties om een concrete vervolgstap richting export te zetten.



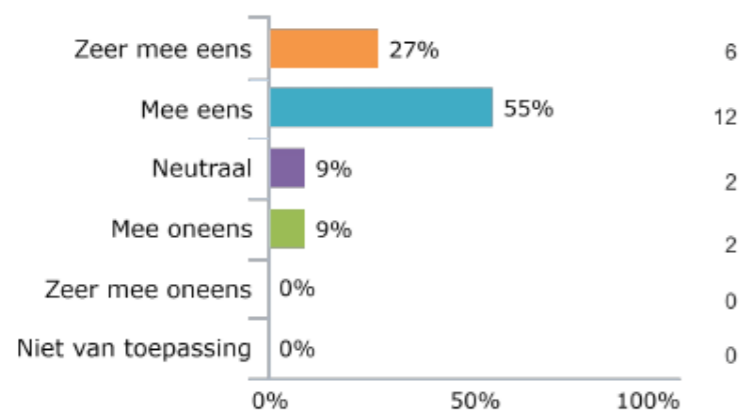
Toegang tot netwerk

Ik heb toegang tot de juiste netwerken om een concrete vervolgstap richting export te zetten.



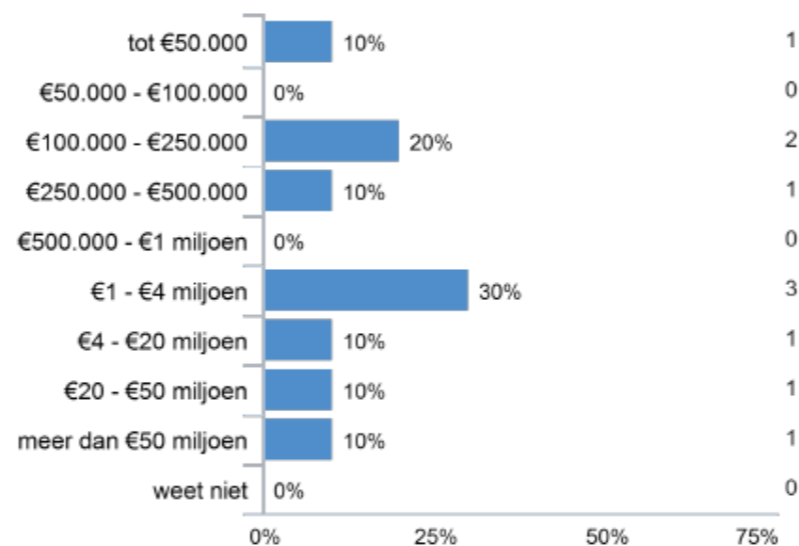
Kennis

Ik heb voldoende kennis van de Verenigde Arabische Emiraten om een concrete vervolgstap richting export te zetten.



Zakelijke overeenkomst

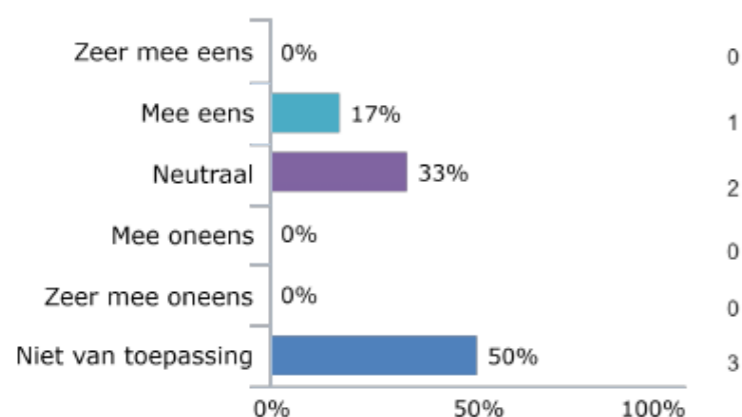
Kunt u een indicatie geven van de waarde van de (verwachte) zakelijke overeenkomsten?



Missie Verenigd Koninkrijk

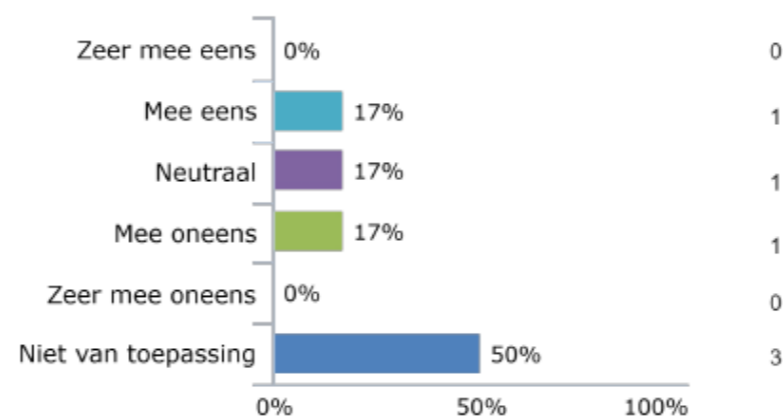
Contacten

Ik heb de juiste zakelijke relaties om een concrete vervolgstap richting export te zetten.



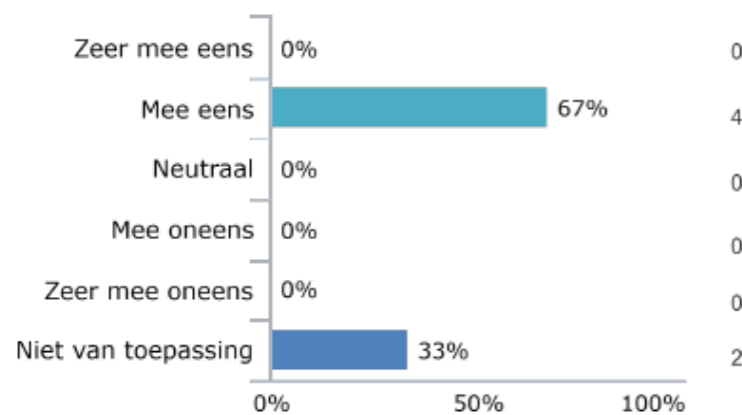
Toegang tot netwerk

Ik heb toegang tot de juiste netwerken om een concrete vervolgstap richting export te zetten.



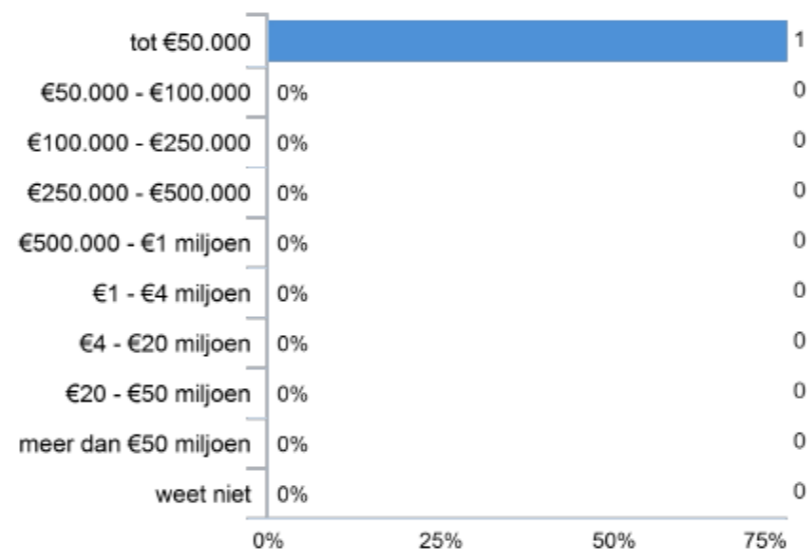
Kennis

Ik heb voldoende kennis van het Verenigd Koninkrijk om een concrete vervolgstap richting export te zetten.



Zakelijke overeenkomst

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





4

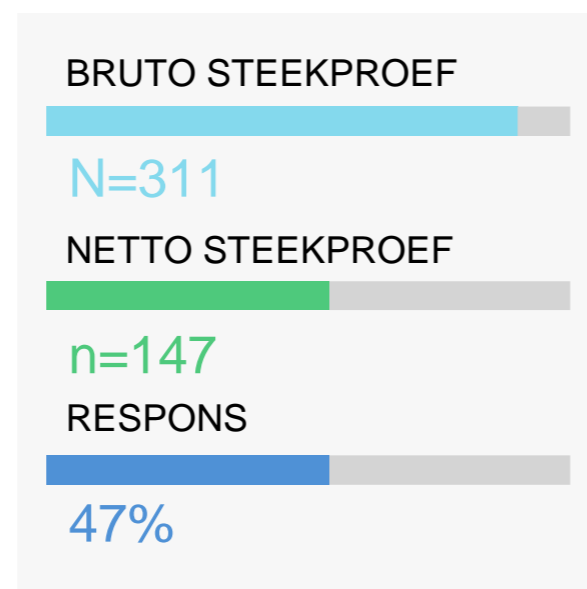
Onderzoeksverantwoording

Verantwoording

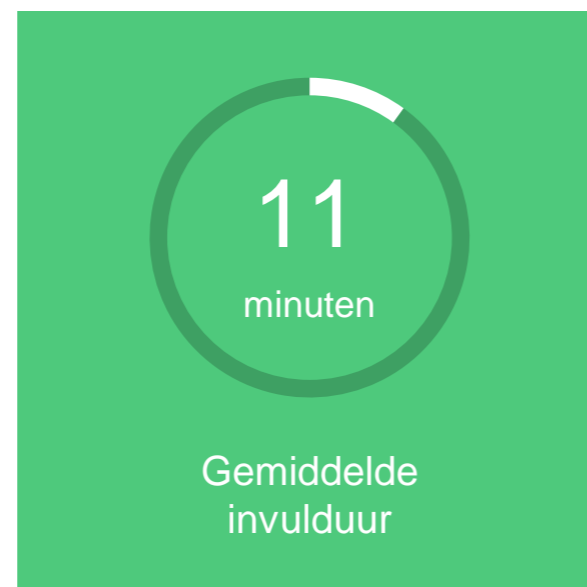


METHODE

KWANTITATIEF
gegevensverzameling
telefonisch



Veldwerkperiodes
2021



De doelgroep van dit onderzoek bestaat uit deelnemende bedrijven aan missies die plaatsvonden in 2021.



In totaal zijn er 6 missies in dit onderzoek meegenomen, te weten: Japan, India, Golfregio, Zuid-Afrika, Verenigde Arabische Emiraten, Verenigd Koninkrijk



Deelnemers zijn ongeveer drie maanden na de missie gebeld om deel te nemen aan het onderzoek en ontvingen voor hun deelname geen incentive.

Verantwoording



De opbouw van de netto steekproef is hieronder weergegeven

Bruto steekproef	N=309
Respons	n=147 (47%)
Niet bereikt	n=106 (34%)
Geweigerd	n=5 (2%)
Taalbelemmering	n=9 (3%)
Nummer niet bruikbaar	n=13 (4%)
Buiten doelgroep	N=31 (10%)



Missie	n
India	34
Japan	30
Golfregio	44

Missie	n
Zuid-Afrika	11
Verenigde Arabische Emiraten	22
Verenigd Koninkrijk	6



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.



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.



Groote bedrijf

Verschillen tussen klein, midden of grootbedrijf waren niet altijd vast te stellen vanwege het lage aantal respondenten. Alleen de significante verschillen zijn opgenomen in het rapport.



5

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.

Noot: Bij deze berekening werd in eerdere rapporten gerekend met een gemiddelde weegfactor over alle missies. Nu is gerekend met een weegfactor per missie. De in dit rapport gehanteerde methode houdt meer rekening met verschillen per missie.

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	€ 250.0000
€4 miljoen - €20 miljoen	€ 12.000.000
€20 miljoen - €50 miljoen	€ 35.000.000
meer dan €50 miljoen	€ 50.000.000