

Effectmonitoring internationale handelsmissies 2022

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

mrt
'23

blauw

Inhoudsopgave

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

Carmen Bogers



Carmen.Bogers@blauw.com



06 -17552420



Julie Postel



Julie.Postel@blauw.com



06 -38910920



Blauw Research bv

Coolsingel 55
3012 AB Rotterdam

[010-4000900](tel:010-4000900)
www.blauw.com
welcome@blauw.com

KvK nummer: 24282859



Copyright 2023 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 7 verschillende missies, te weten:

- China
- Verenigd Koninkrijk (VK)
- California/VS
- Polen
- Verenigde Arabische Emiraten (VAE)
- België
- Vietnam

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 enkele bijlagen.



Managementsamenvatting



De context

Ieder jaar vindt een groot aantal handelsmissies plaats, vaak onder leiding van een bewindspersoon of een hoog ambtelijke 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

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.



Missie is waardevol voor ondernemers die internationaal willen opereren, vervolgstap is vaak export

De missies leveren ondernemers de zakelijke kennis en contacten op die ze nodig hebben om een stap te zetten richting internationaal ondernemen.



Missie bereidt deelnemers voor op internationaal ondernemen

Driekwart van de deelnemers vindt dat ze dankzij de missie goed voorbereid zijn op internationaal ondernemen. De goede communicatie, het interessante programma en de mogelijkheid om te netwerken noemen zij vaak als positieve punten aan de missies. Van het geringe aantal ontevreden deelnemers noemen sommigen dat ze graag van tevoren meer informatie hadden willen hebben over de andere deelnemende bedrijven. Ook hadden enkele deelnemers na de missie graag meer informatie willen ontvangen (bijvoorbeeld van de presentaties die ze hebben bijgewoond).



Uitvoering van het event is een succes

Bijna alle deelnemers zijn tevreden over de uitvoering van het event. Het voorbereidingstraject, de inhoud van de modules en de kwaliteit van de sprekers krijgen van de deelnemers hoge tevredenheidsscores.



Missie levert zakelijke contacten op

De deelnemers geven aan dat de missie hen altijd iets oplevert. Vrijwel alle deelnemers geven aan dat de missie hen zakelijke contacten en/of netwerken oplevert.



Vervolgstep na de missie vaak in de vorm van export

Deelnemers zoeken na de missie vaak naar partnerschappen of sluiten zakelijke contracten af, om zo een stap te zetten richting export. Ook noemen ze het uitwerken van exportplannen en het doen van marktonderzoek als vervolgstappen. Deelnemers die geen vervolgstap verwachten geven aan dat een vervolgstap ook niet hun intentie was van de missie of dat het niet de juiste timing was voor een vervolgstap.



Bewindspersoon is van toegevoegde waarde

Ongeveer driekwart van de deelnemers vindt dat de bewindspersoon waardevol was bij de missie. Een deel van de deelnemers had de bewindspersoon ook graag persoonlijk willen spreken.



Resultaten op totaalniveau

Deelnemers zeer positief over de missie georganiseerd door RVO

2 op de 3 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 met gemiddeld een 8.1 zeer positief over de missie waaraan ze hebben deelgenomen. Van alle deelnemers (147) geeft maar één deelnemer lager dan een zes. Twee derde van de deelnemers vindt dat de missie hen beter heeft voorbereid op internationaal ondernemen.

Deelnemers noemen de goede communicatie, het interessante programma en de mogelijkheid om te netwerken als positieve punten van de missies. Deelnemers die minder tevreden zijn, geven aan dat ze graag vooraf meer informatie hadden gehad zodat ze zich beter konden voorbereiden. Ook zouden sommigen na de missie meer informatie willen ontvangen, zoals de presentaties en contactgegevens van aanwezigen.

8,1

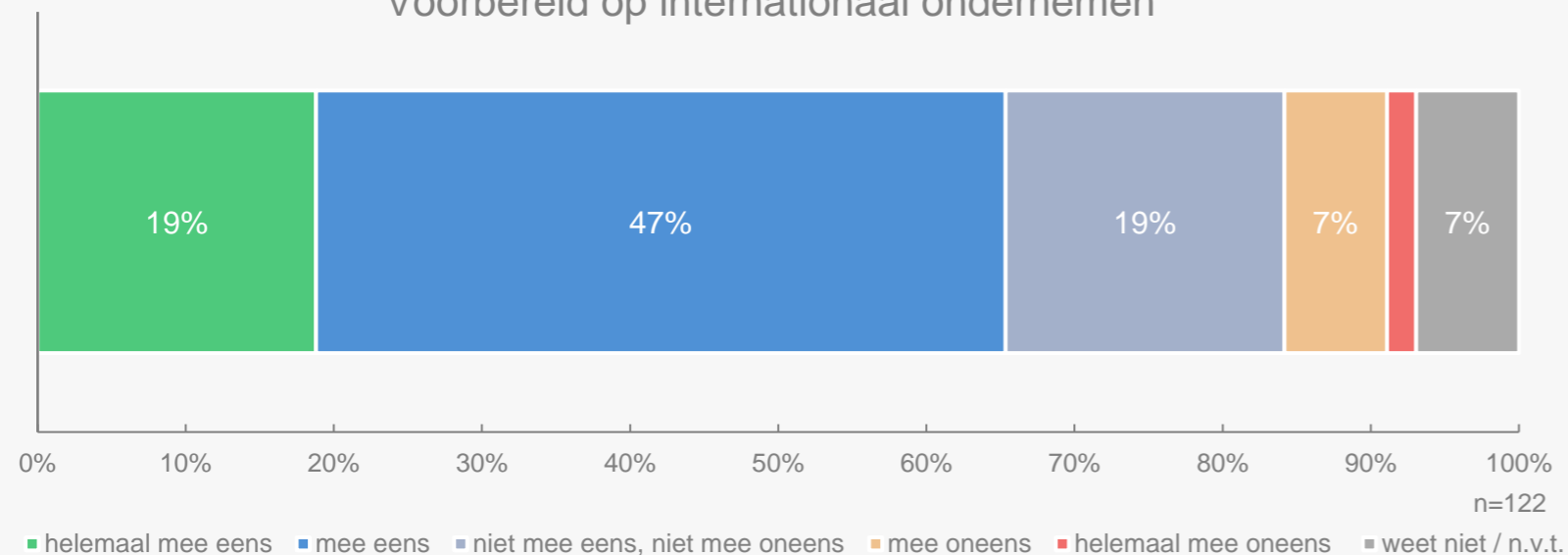
Gemiddeld cijfer

Deelnemers geven de dienstverlening van RVO een 8,1* gemiddeld op basis van hun ervaring met de missie. Vorig jaar was dit een 7,7 gemiddeld.

*n=147

Vraagstelling: Welk cijfer geeft u <naam event>?

Vorbereid op internationaal ondernemen



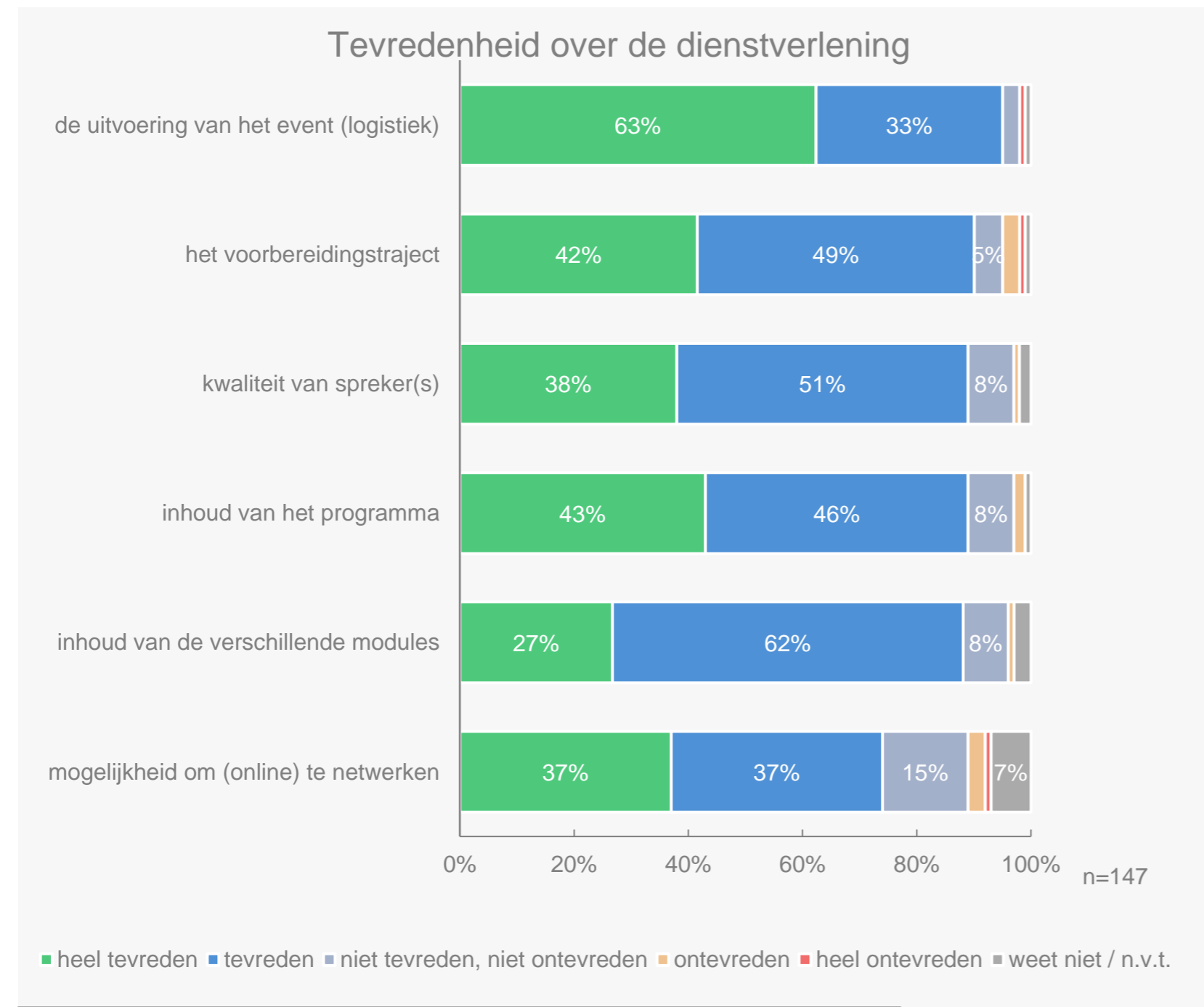
Stelling: Door <naam event> ben ik beter voorbereid op internationaal ondernemen.

” De opzet, de organisatie van het event en de grote bevologenheid van de Ambasadestaf waren geweldig.

” Ik zou meer informatie over het programma willen voorafgaand aan de trip. Er was informatie over wat we gaan doen, maar er ontbrak informatie over het programma en de reden waarom die specifieke bedrijven bezocht worden. Door te weten welke bedrijven bezocht worden kan ik een inschatting maken of het relevant voor mij is.

Hoge tevredenheid onder deelnemers over de uitvoering van het event

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



Vraagstelling: Hoe tevreden bent u over de volgende aspecten:

Deelnemers heel tevreden over de uitvoering van het event

De aspecten van de dienstverlening van RVO krijgen bijna allemaal zeer hoge tevredenheidsscores van deelnemers. Zo zijn bijna alle deelnemers tevreden over de uitvoering van het event (96%). Verder is 90% van de deelnemers tevreden over het voorbereidingstraject. De kwaliteit van de spreker en de inhoud van de verschillende modules wordt door een groot deel van de deelnemers (89%) ook genoemd als reden voor tevredenheid.

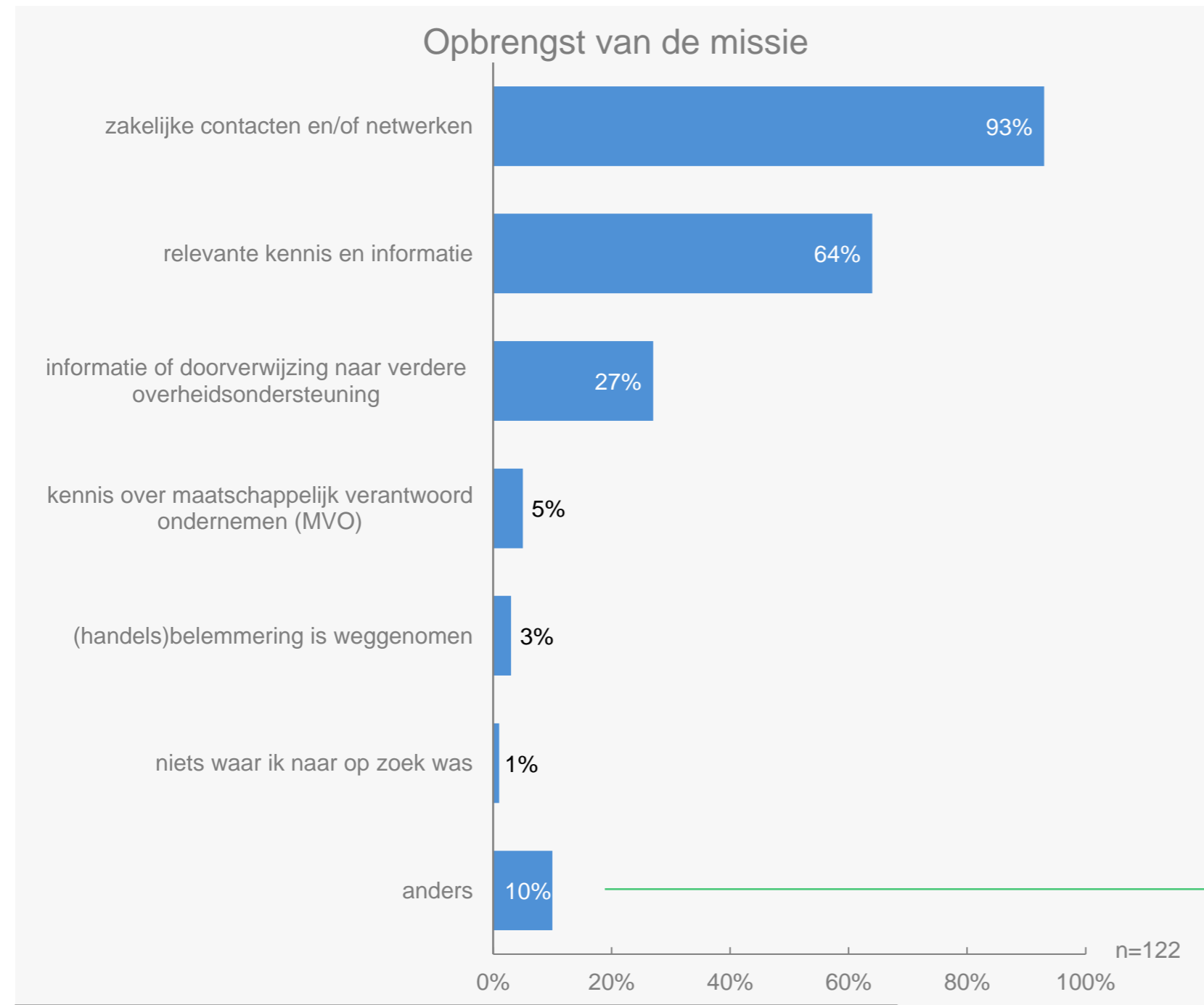
Hoewel bijna driekwart van de deelnemers tevreden is over de mogelijkheid om (online) te netwerken, benoemt een aantal deelnemers dat er nog iets meer ruimte in het programma had mogen zijn om te kunnen netwerken.

” Met name de connecties leggen met verschillende bedrijven. Wat ik heel goed vond, is dat ze een hele interessante groep hebben gevormd. Ze hadden een hele informatieve event opgesteld, waardoor je een heel goed beeld krijgt over de markt in Engeland.

” Het programma, netwerken was goed opengesteld. En het verblijf en reizen was goed geregeld.

Missie levert bijna altijd zakelijke contacten en/of netwerken op

Ook wordt tijdens een missie vaak relevante kennis en informatie opgedaan (men kon meerdere antwoorden geven).



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

Missie levert in (bijna) alle gevallen iets op

Vrijwel iedereen is van mening dat de missie hen iets heeft opgeleverd. Zo geven bijna alle deelnemers aan dat de missie zakelijke contacten en/of netwerken oplevert. Ook geeft ongeveer twee derde van de deelnemers aan dat de missie hen relevante kennis en informatie oplevert. Verder leveren de missies ook vaak informatie of doorverwijzingen naar verdere overheidsondersteuning op.

Voorbeelden van de deelnemers die voor de 'anders' categorie hebben gekozen zijn: inzichten in de markt, media aandacht en nieuwe projectkansen.

” Kon goed netwerken door de handelsmissie.

Inzicht in de markt

Nieuwe projectkansen

PR verbeterd

Potentiële projecten

” Inzicht in beleid en instituten op gebied van AI.

Snelheid

Media aandacht

Persoonlijk spreken met leden van de Europese commissie

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

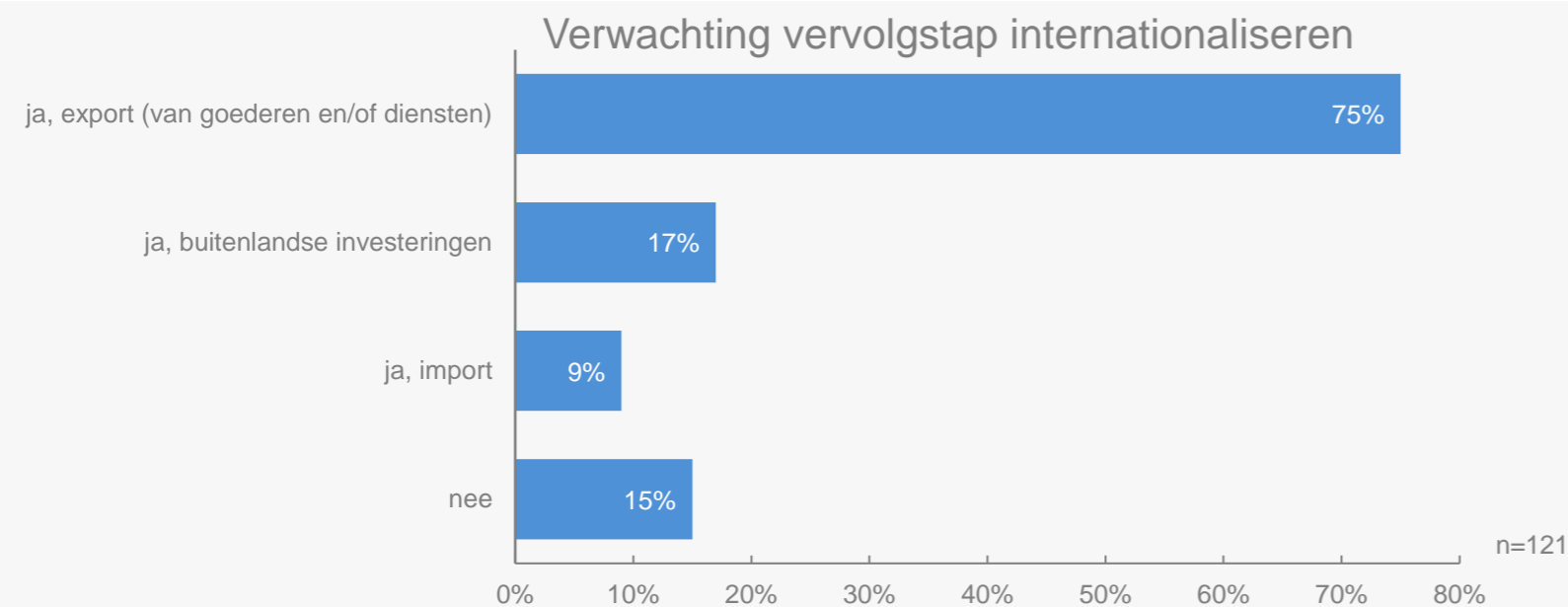
Vervolgstep vaak verwacht in de vorm van export

85% verwacht een vervolgstap te nemen naar aanleiding van de missie.

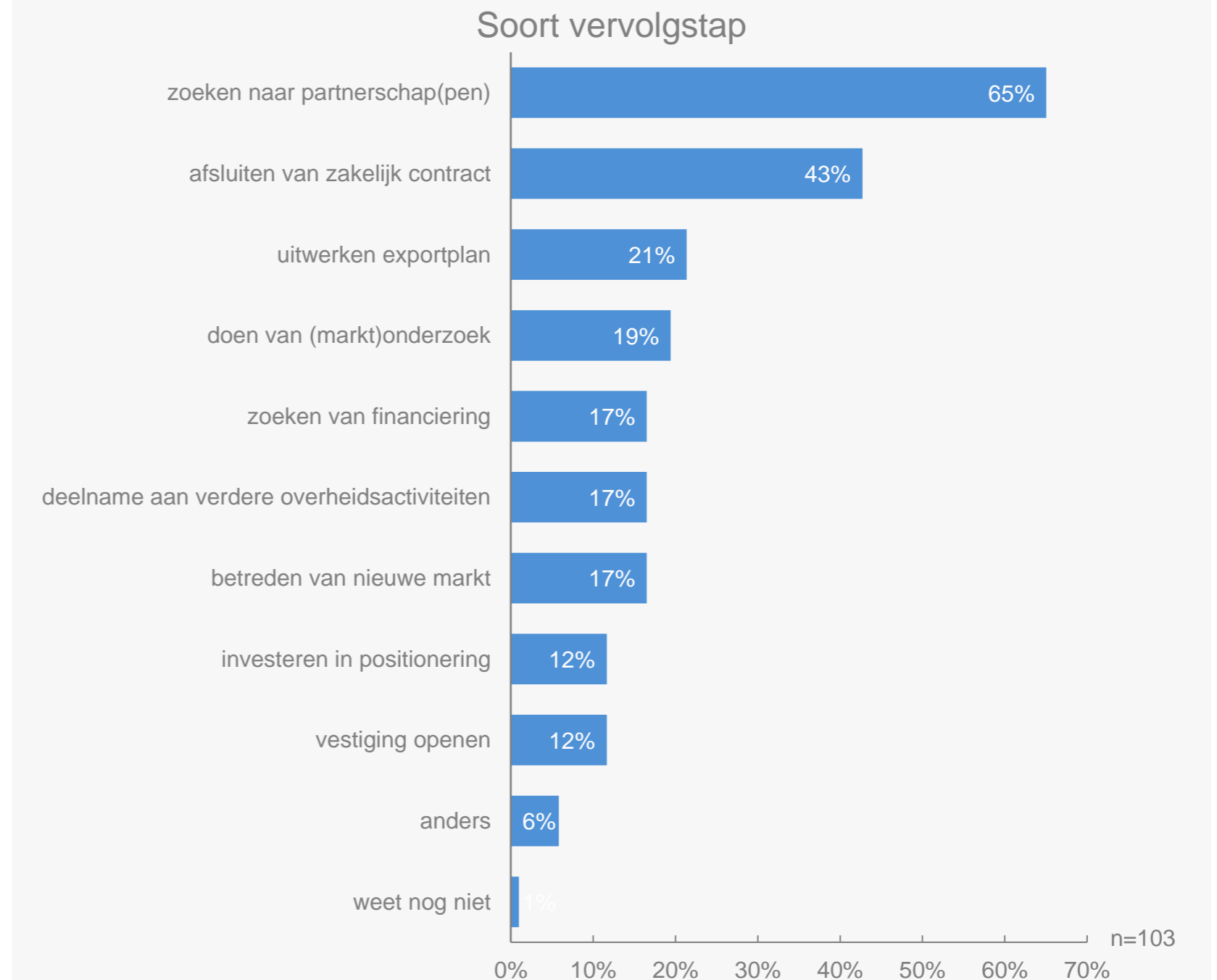
Zoeken naar partnerschap(pen) is meest genoemde vervolgstap na missie

Drie op de vier deelnemers verwacht na deelname aan de handelsmissie een vervolgstap te kunnen zetten richting export. Enkele deelnemers verwachten ook een vervolgstap te zetten richting buitenlandse investeringen of import. Van de deelnemers verwacht 15% geen concrete vervolgstap te nemen.

Wanneer deelnemers een vervolgstap verwachten is dit vaak het zoeken naar partnerschap(pen) of het afsluiten van zakelijke contracten. Ook noemen ze uitwerken van exportplannen en het doen van marktonderzoek relatief vaak als vervolgstap.



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



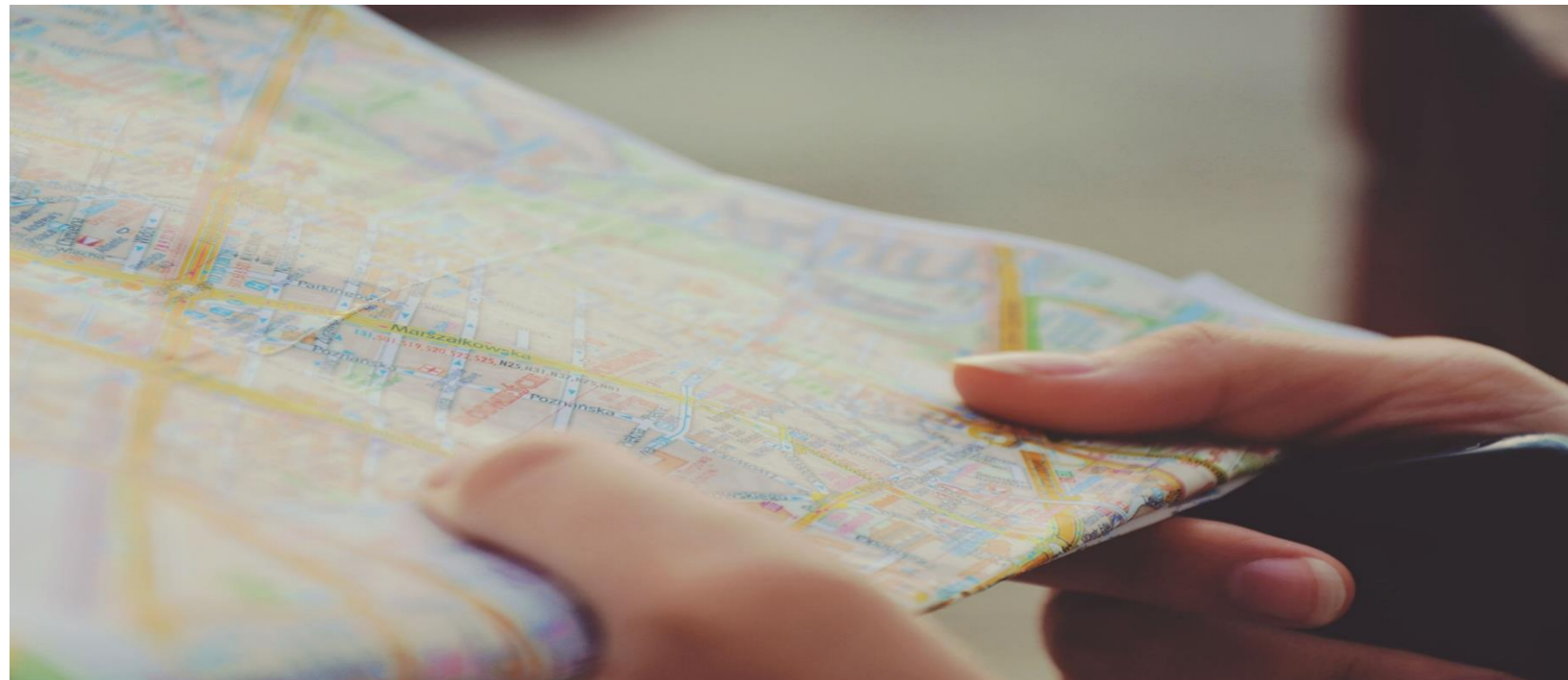
Vraagstelling: Welke vervolgstap verwacht u nu te zetten?

Ondersteuning draagt in bijna alle gevallen bij aan het zetten van vervolgstappen

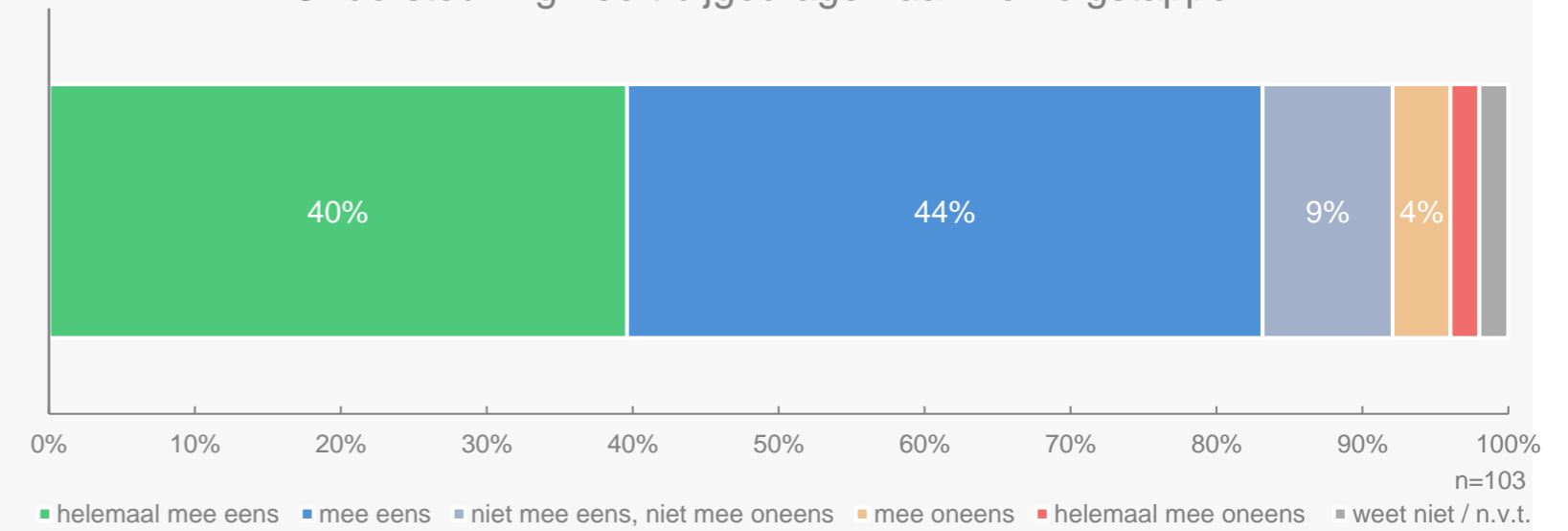
Ondersteuning belangrijk voor het zetten van vervolgstappen

Van de deelnemers geeft 84% aan dat de ondersteuning bijdraagt aan het zetten van vervolgstappen, 6% van de deelnemers vindt dat de ondersteuning niet heeft bijgedragen aan het zetten van vervolgstappen.

Wanneer er geen vervolgstap is genomen is dit vaak omdat een concrete vervolgstap niet de intentie van de missie was. Voor de meeste deelnemers die als reden 'anders' aangeven was het nog niet het juiste moment voor een vervolgstap.

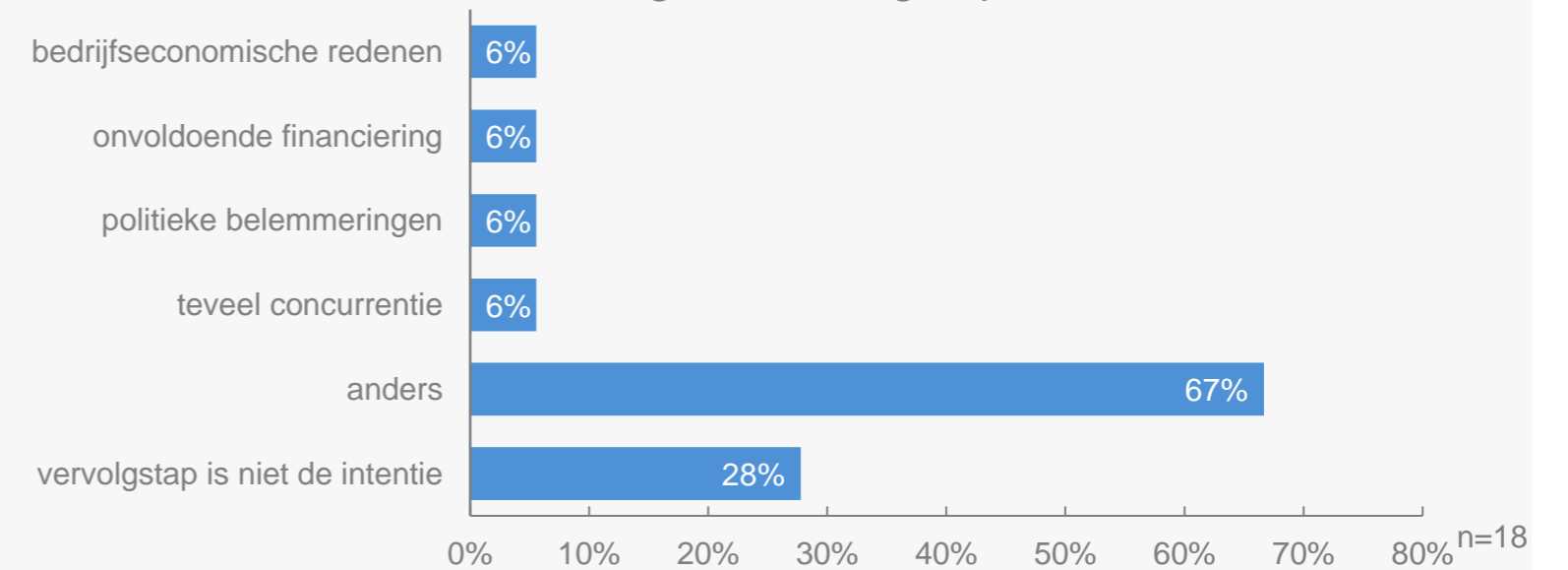


Ondersteuning heeft bijgedragen aan vervolgstappen



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

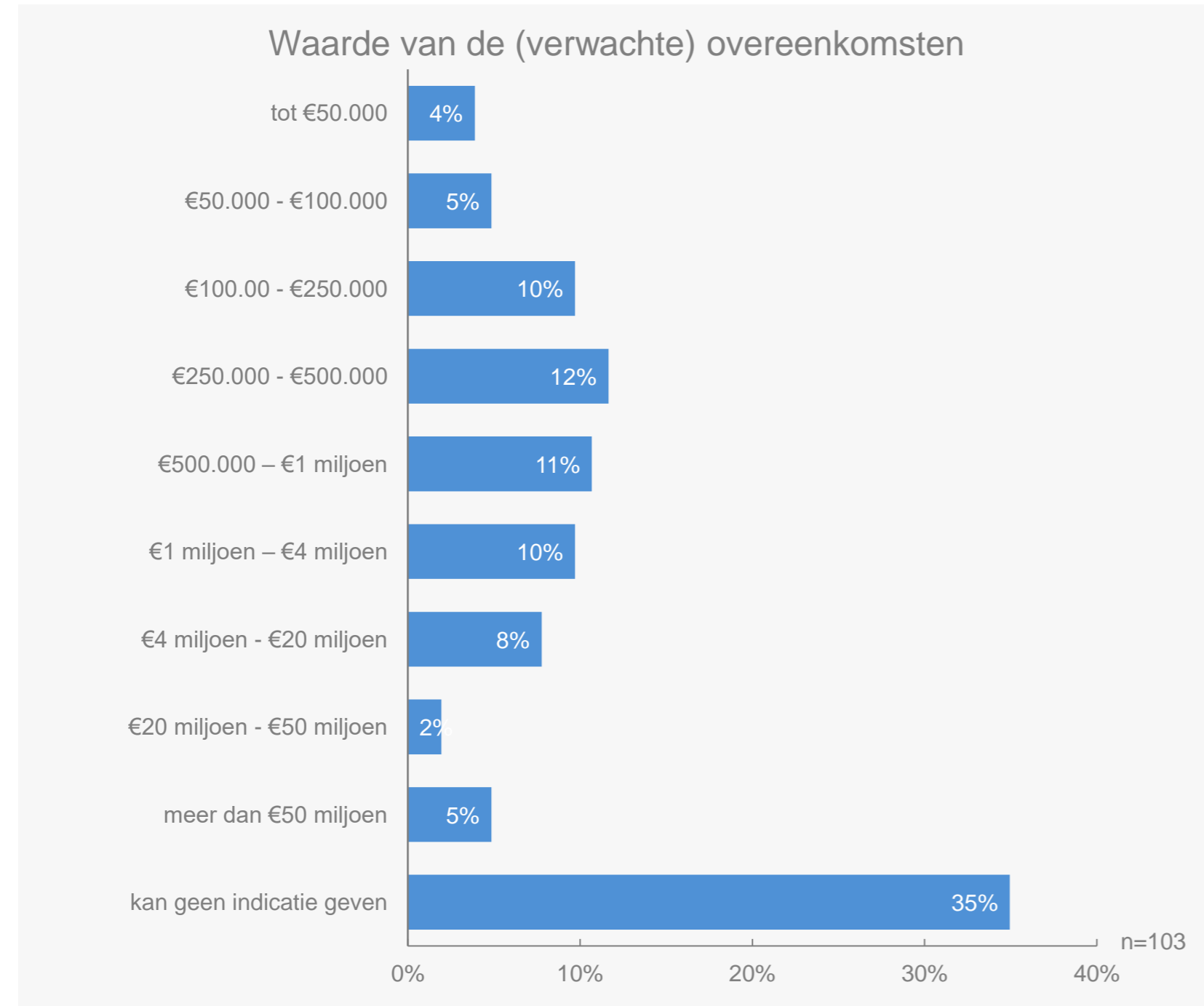
Reden geen vervolgstap



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

Een vervolgstap tussen de €250.000 en €500.000 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

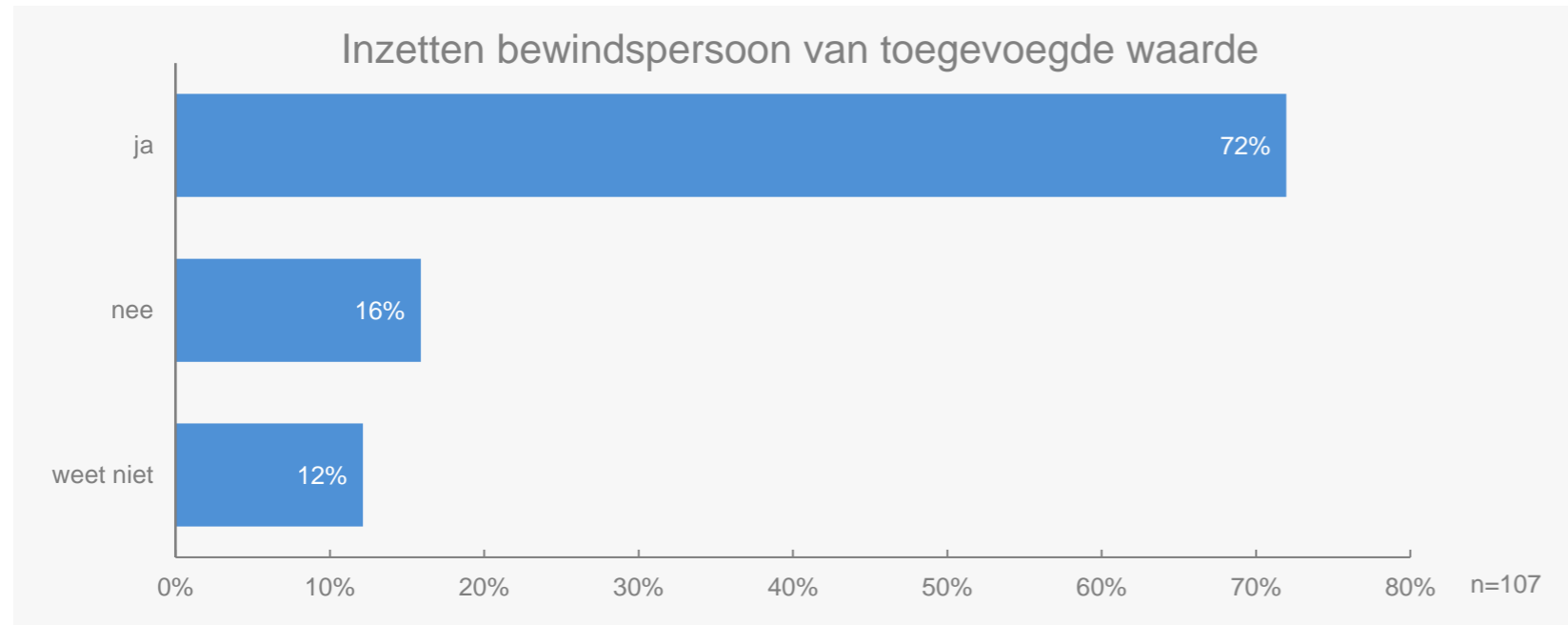
Wanneer alle bedragen (zie bijlage 1) bij elkaar worden opgeteld, komt de totale exportwaarde uit op € 455.975.000,-.

Als dit geëxtrapoleerd wordt naar het totaal van het aantal deelnemers, komt het bedrag uit op € 1.171.754.658,-.

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

Deelnemers vinden inzetten van bewindspersoon waardevol

Bewindspersonen mogen meer zichtbaar en benaderbaar zijn volgens de deelnemers.



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

Deelnemers vinden bewindspersoon van toegevoegde waarde en benaderbaar

Bijna driekwart van de deelnemers vindt dat het inzetten van de bewindspersoon van toegevoegde waarde is bij de missie.

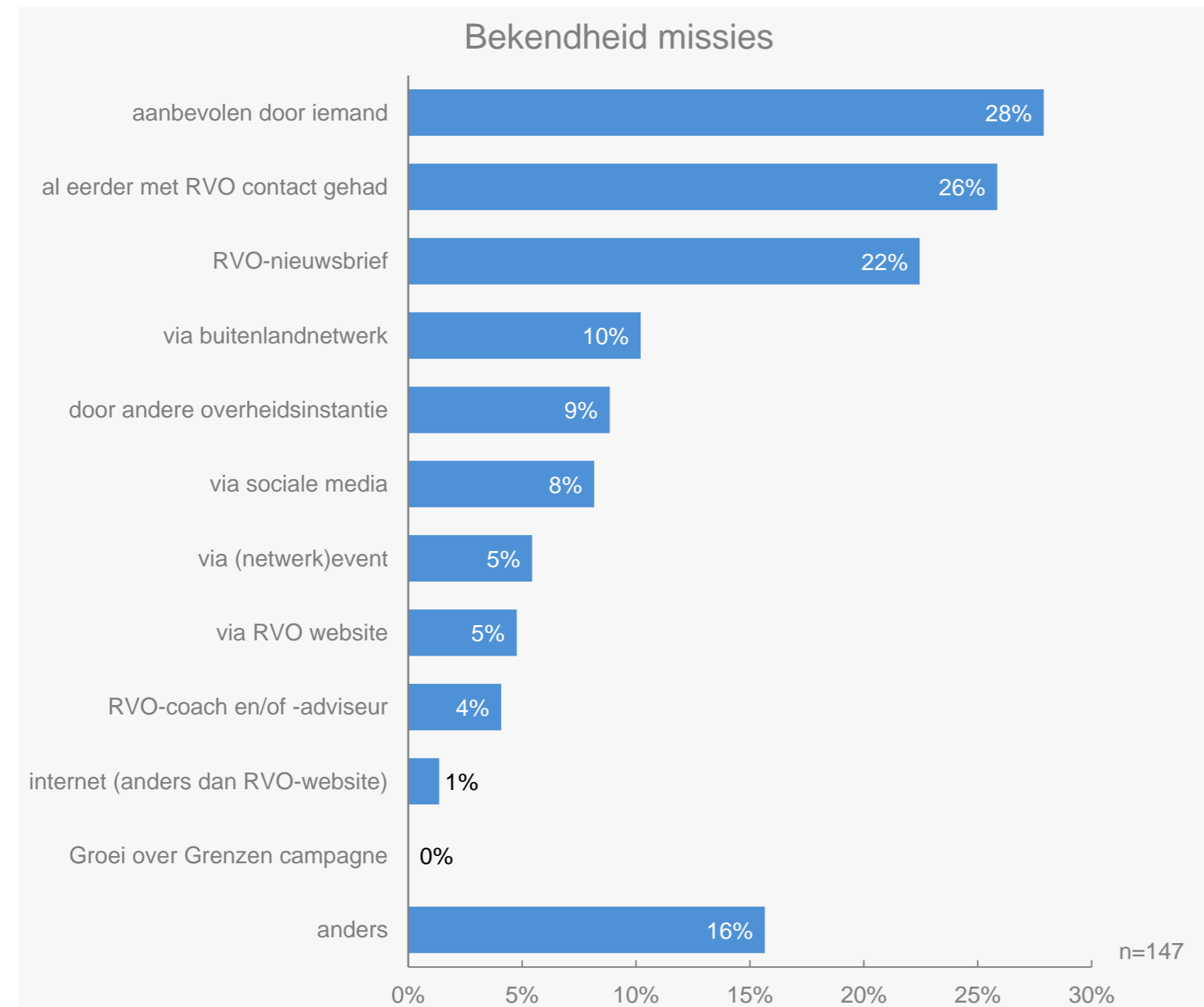
Deelnemers geven aan dat zij de bewindspersonen ook graag persoonlijk hadden willen spreken. Dit was niet altijd mogelijk; voor een deel van de deelnemers werden de bewindspersonen gezien als niet erg benaderbaar. Ook geven deelnemers aan dat de zichtbaarheid van bewindspersonen vergroot kan worden.

”Iedereen zou ze allemaal wel even persoonlijk willen spreken. Het persoonlijke contact is lastig nu. Misschien een woordvoerder voor hen aan wie je ook vragen kunt stellen.

”Ik vind dat de benaderbaarheid verbeterd kan worden. Zij waren wel mee maar het is zeer moeilijk om contact te maken met ze. Ze worden omringd door o.a. bewindvoerders, adviseurs etc. Ze zijn moeilijk bereikbaar.

Bekendheid missie vanwege netwerk of eerder contact

Een deel van de deelnemers kent de missies via de nieuwsbrief.



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

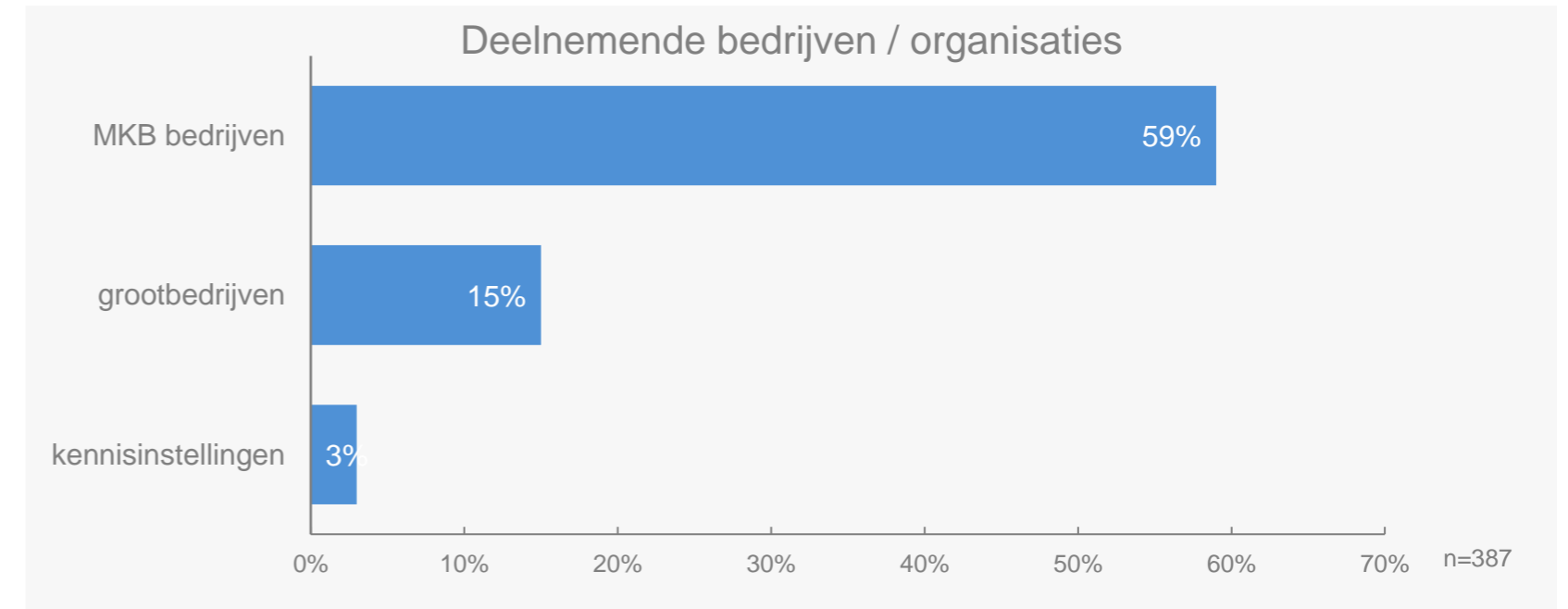
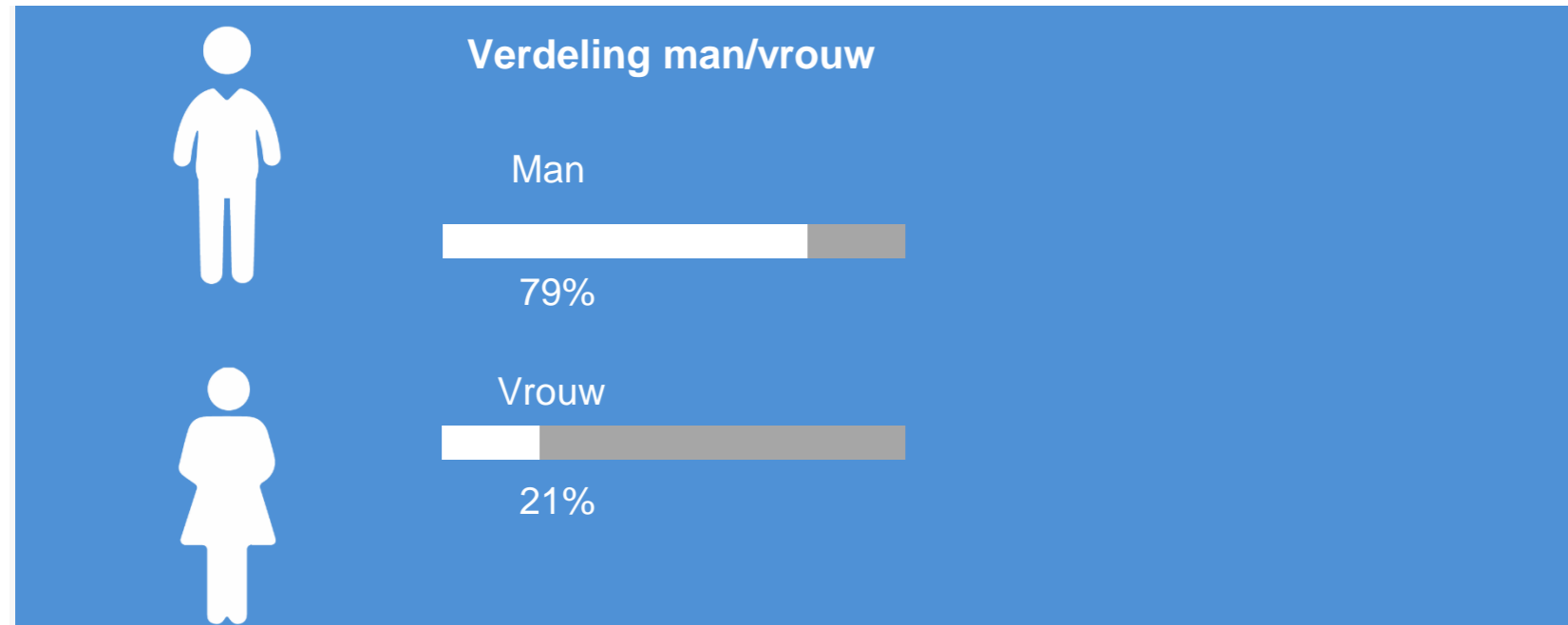
Meer dan een kwart van de deelnemers kent de missies via via

Deelnemers zijn het vaakst bekend met de missies doordat het is aanbevolen door iemand die ze kennen. Ook heeft een kwart van de deelnemers al eerder contact gehad met RVO. Meer dan 1 op de 5 deelnemers kent de missies vanwege de nieuwsbrief.

Brancheorganisaties, persoonlijke uitnodigingen en de mailing van RVO worden genoemd als andere kanalen waardoor deelnemers bekend zijn geworden met de missies.

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 & tevredenheid over het voorbereid zijn op internationaal ondernemen

Cijfer missies								
	Missie							totaal (n=147)
	Virtuele handelsmissie China (n=5)	Verenigd Koninkrijk (n=21)	Californië/VS - Urban Mobility en LSH (n=44)	Offshore-windenergie Polen (n=8)	Abu Dhabi en Dubai (VAE) (n=20)	België - duurzame infrabouw/circulaire bouw (n=27)	Vietnam - duurzame economie en industrie (n=22)	
Gemiddeld cijfer	7,4	7,6	8,4	8,1	8,2	8,2	7,6	8,1
Vraagstelling: Welk cijfer geeft u <naam event>?								

Voorbereid internationaal ondernemen								
	Missie							totaal (n=122)
	Virtuele Handelsmissie China (n=3)	Verenigd Koninkrijk (n=16)	Californië/VS - Urban Mobility en LSH (n=39)	Offshore-windenergie Polen (n=8)	Abu Dhabi en Dubai (VAE) (n=15)	België - duurzame infrabouw/circulaire bouw (n=24)	Vietnam - duurzame economie en industrie (n=17)	
(helemaal) mee oneens		21%	8%	13%		9%	14%	10%
niet mee eens, niet mee oneens	33%	29%	11%	25%	7%	35%	21%	20%
(helemaal) mee eens	67%	50%	81%	63%	93%	57%	64%	70%
Stelling: Door <naam event> ben ik beter voorbereid op internationaal ondernemen.								

Tevredenheid dienstverlening van RVO

Tevredenheid dienstverlening								
	Missie							totaal (n=147)
	Virtuele Handelsmissie China (n=5)	Verenigd Koninkrijk (n=21)	Californië/VS - Urban Mobility en LSH (n=44)	Offshore-windenergie Polen (n=8)	Abu Dhabi en Dubai (VAE) (n=20)	België - duurzame infrabouw/circulaire bouw (n=27)	Vietnam - duurzame economie en industrie (n=22)	
<u>het voorbereidingstraject</u>								
(heel) ontevreden		5%	2%				14%	3%
niet tevreden, niet ontevreden	20%		7%				18%	6%
(heel) tevreden	80%	95%	91%	100,0%	100%	100%	68%	91%
<u>inhoud van het programma</u>								
(heel) ontevreden		5%					10%	2%
niet tevreden, niet ontevreden		14%	2%		5%	11%	19%	8%
(heel) tevreden	100%	81%	98%	100,0%	95%	89%	71%	90%
<u>inhoud van de verschillende modules</u>								
(heel) ontevreden		5%						1%
niet tevreden, niet ontevreden		14%	7%		10%	11%	5%	8%
(heel) tevreden	100%	81%	93%	100,0%	90%	89%	95%	91%
<u>kwaliteit van de spreker(s)</u>								
(heel) ontevreden							5%	1%
niet tevreden, niet ontevreden		14%	2%	25%	10%	7%	10%	8%
(heel) tevreden	100%	86%	98%	75%	90%	93%	85%	91%
<u>de uitvoering van het event (logistiek)</u>								
(heel) ontevreden		5%						1%
niet tevreden, niet ontevreden	40%					4%	10%	3%
(heel) tevreden	60%	95%	100%	100%	100%	96%	91%	96%
<u>mogelijkheid om (online) te netwerken</u>								
(heel) ontevreden	20%	10%			5%	4%	5%	4%
niet tevreden, niet ontevreden		15%	13%	14%	11%	24%	24%	16%
(heel) tevreden	80%	75%	88%	86%	84%	72%	71%	80%

Vraagstelling: Hoe tevreden bent u over de volgende aspecten:

Opbrengst van de missies

Dienstverlening RVO opgeleverd								
	Missie							totaal
	Virtuele Handelsmissie China (n=3)	Verenigd Koninkrijk (n=16)	Californië/VS - Urban Mobility en LSH (n=39)	Offshore-windenergie Polen (n=8)	Abu Dhabi en Dubai (VAE) (n=15)	België - duurzame infrabouw/circulaire bouw (n=24)	Vietnam - duurzame economie en industrie (n=17)	totaal (n=122)
zakelijke contacten en/of netwerken	100%	88%	95%	100%	100%	92%	82%	93%
relevante kennis en informatie		63%	64%	75%	87%	67%	47%	64%
informatie of doorverwijzing naar verdere overheidssteuning	33%	38%	31%	25%	33%	25%	6%	27%
kennis over maatschappelijk verantwoord ondernemen (MVO)			3%	13%		8%	12%	5%
(handels)belemmering is weggenomen		6%	3%		13%			3%
niets waar ik naar op zoek was		6%						1%
anders		13%	18%	13%		4%	6%	10%

Vraagstelling: Wat heeft <naam event> u opgeleverd?

Verwachting vervolgstap & soort vervolgstap

Vervolgstap internationaliseren								
	Missie							totaal
	Virtuele Handelsmissie China (n=3)	Verenigd Koninkrijk (n=15)	Californië/VS - Urban Mobility en LSH (n=39)	Offshore-windenergie Polen (n=8)	Abu Dhabi en Dubai (VAE) (n=15)	België - duurzame infrabouw/circulaire bouw (n=24)	Vietnam - duurzame economie en industrie (n=17)	totaal (n=121)
ja, export (van goederen en/of diensten)	100%	60%	74%	88%	67%	83%	76%	75%
ja, import		13%	10%	13%		17%		9%
ja, buitenlandse investeringen		27%	23%	13%	7%	13%	12%	17%
nee		20%	10%	13%	27%	13%	18%	15%

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

Soort vervolgstap								
	Missie							totaal
	Virtuele Handelsmissie China (n=3)	MMB VK (n=12)	MMB Urban Mobility en LSH (n=35)	Offshore-windenergie Polen (n=7)	Handelmissie EXPO, VAE, 21 t/m 24 maart 2022 (n=11)	België - duurzame infrabouw/circulaire bouw (n=21)	MMB Handelsmissie Vietnam 2022 (n=14)	totaal (n=103)
zoeken naar partnerschap(pen) (distributeurs, agents, leveranciers, afnemers, samenwerkingspartners, kennispartners)		67%	74%	43%	64%	76%	50%	65%
afsluiten van zakelijk contract	100%	25%	51%	71%	45%	33%	21%	43%
uitwerken exportplan		17%	29%	29%	27%	5%	29%	21%
doen van (markt)onderzoek		25%	17%	14%	9%	33%	14%	19%
zoeken van financiering (subsidies, garanties, overige financieringsvormen)		25%	34%		18%			17%
deelname aan verdere overheidsactiviteiten	33%	33%	9%	14%	27%	10%	21%	17%
betreden van nieuwe markt		33%	11%		18%	24%	14%	17%
investeren in positionering	33%	25%	9%			14%	14%	12%
vestiging openen		8%	26%		9%		7%	12%
anders		25%	3%	29%				6%
weet nog niet		8%						1%

Vraagstelling: Welke vervolgstap verwacht u nu te zetten?

Bijdrage ondersteuning & reden geen vervolgstap

Ondersteuning heeft bijgedragen aan vervolgstappen								
	Virtuele Handelsmissie China (n=3)	Verenigd Koninkrijk (n=12)	Californië/VS - Urban Mobility en LSH (n=35)	Missie Offshore-windenergie Polen (n=7)	Abu Dhabi en Dubai (VAE) (n=11)	België - duurzame infrabouw/circulaire bouw (n=21)	Vietnam - duurzame economie en industrie (n=14)	totaal totaal (n=103)
helemaal mee oneens					9%		7%	2%
mee oneens		8%		14%		10%		4%
niet mee eens, niet mee oneens		17%	3%	29%	9%	10%	7%	9%
mee eens	100%	25%	40%	43%	18%	52%	64%	44%
helemaal mee eens		50%	54%	14%	64%	24%	21%	40%
n.v.t. / weet niet			3%			5%		2%

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

Reden geen vervolgstap							
	Verenigd Koninkrijk (n=3)	Californië/VS - Urban Mobility en LSH (n=4)	Missie Offshore-windenergie Polen (n=1)	Handelmissie EXPO, VAE, 21 t/m 24 maart 2022 (n=4)	België - duurzame infrabouw/circulaire bouw (n=3)	MMB Handelsmissie Vietnam 2022 (n=3)	totaal totaal (n=18)
bedrijfseconomische redenen	33%						6%
onvoldoende financiering	33%						6%
politieke belemmeringen					33%		6%
teveel concurrentie	33%						6%
anders	100%	75%	100%	75%	33%	33%	67%
vervolgstap is niet de intentie		25%		25%	33%	67%	28%

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

Waarde van de overeenkomsten

Waarde overeenkomsten								
	Missie							totaal
	Virtuele Handelsmissie China (n=3)	Verenigd Koninkrijk (n=12)	Californië/VS - Urban Mobility en LSH (n=35)	Offshore-windenergie Polen (n=7)	Abu Dhabi en Dubai (VAE) (n=11)	België - duurzame infrabouw/circulaire bouw (n=21)	Vietnam - duurzame economie en industrie (n=14)	totaal (n=103)
tot €50.000		8%			9%	10%		4%
€50.000 - €100.00		8%	6%			5%	7%	5%
€100.00 - €250.000			14%	14%	9%	14%		10%
€250.000 - €500.000	67%	8%	6%	14%	18%	10%	14%	12%
€500.000 – €1 miljoen	33%	17%	14%		18%		7%	11%
€1 miljoen – €4 miljoen		17%	11%		9%	5%	14%	10%
€4 miljoen - €20 miljoen		8%	14%		9%		7%	8%
€20 miljoen - €50 miljoen			3%		9%			2%
meer dan €50 miljoen		8%	3%	14%		5%	7%	5%
kan geen indicatie geven		25%	29%	57%	18%	52%	43%	35%

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

Waarde van de bewindspersoon

Waarde bewindspersoon							
	Missie						totaal
	Virtuele Handelsmissie China (n=3)	Verenigd Koninkrijk (n=16)	Californië/VS - Urban Mobility en LSH (n=39)	Offshore-windenergie Polen (n=8)	België - duurzame infrabouw/circulaire bouw (n=24)	Vietnam - duurzame economie en industrie (n=17)	totaal (n=107)
ja	33%	69%	82%	75%	75%	53%	72%
nee	33%	13%	13%	25%	17%	18%	16%
weet niet	33%	19%	5%		8%	29%	12%

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

Bekendheid van RVO

Bekendheid RVO categorieën								
	Missie							totaal
	Virtuele Handelsmissie China (n=5)	Verenigd Koninkrijk (n=21)	Californië/VS - Urban Mobility en LSH (n=44)	Offshore-windenergie Polen (n=8)	Abu Dhabi en Dubai (VAE) (n=20)	België - duurzame infrabouw/circulaire bouw (n=27)	Vietnam - duurzame economie en industrie (n=22)	totaal (n=147)
aanbevolen door iemand	20%	29%	34%		25%	33%	23%	28%
al eerder met RVO contact gehad	20%	24%	23%	38%	50%	22%	14%	26%
RVO-nieuwsbrief	20%	19%	11%	50%	35%	11%	41%	22%
via buitenlandnetwerk		5%	9%		5%		41%	10%
door andere overheidsinstantie	20%	10%	11%		10%	7%	5%	9%
via sociale media		14%	7%	13%	5%	7%	9%	8%
via (netwerk)event			11%		10%	4%		5%
via RVO website		5%	7%			7%	5%	5%
RVO-coach en/of -adviseur	20%	5%	5%			4%	5%	4%
internet (anders dan RVO-website)			5%					1%
anders	20%	5%	14%	50%	10%	26%	9%	16%

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

Bruto verdeling geslacht per missie

Verdeling geslacht								
	Missie							totaal
	Virtuele Handelsmissie China (n=5)	Verenigd Koninkrijk (n=21)	Californië/VS - Urban Mobility en LSH (n=44)	Offshore-windenergie Polen (n=8)	Abu Dhabi en Dubai (VAE) (n=20)	België - duurzame infrabouw/circulaire bouw (n=27)	Vietnam - duurzame economie en industrie (n=22)	totaal (n=387)
Man	81%	69%	83%	100%	80%	84%	69%	79%
Vrouw	19%	31%	17%	0%	20%	16%	31%	21%

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


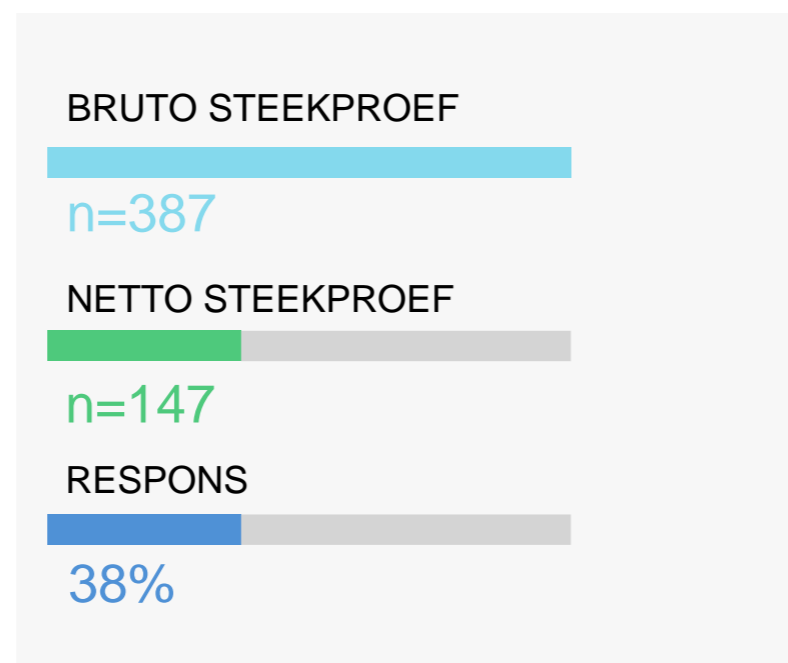
Verantwoording



METHODE

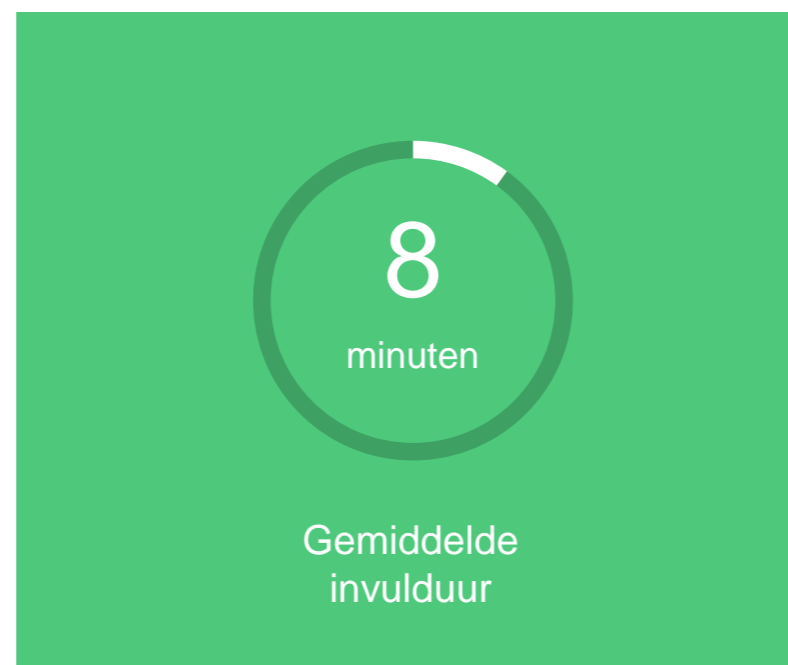
KWANTITATIEF

Gegevensverzameling online en telefonisch




Veldwerkperiode

2022




De doelgroep van dit onderzoek bestaat uit bedrijven die deelnamen aan de handelsmissies in 2022.



Er zijn in dit onderzoek 7 missies meegenomen:

- Virtuele Handelsmissie China
- Verenigd Koninkrijk
- Californië/VS – Urban Mobility en LSH
- Offshore-windenergie Polen
- Abu Dhabi en Dubai (VAE)
- België: duurzame infrabouw/circulaire bouw
- Vietnam – duurzame economie en industrie



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

Verantwoording



De opbouw van de netto steekproef is hieronder weergegeven

Bruto steekproef	N=387
Respons	n=147 (38%)



Missie	Bruto n	Netto n
Virtuele Handelsmissie China	26	5
MMB Missie Verenigd Koninkrijk	65	21
MMB Missie Californië, VS: Urban Mobility en LSH	98	44
Handelsmissie Offshore-windenergie naar Polen	15	8
Handelsmissie naar EXPO Abu Dhabi en Dubai (VAE)	51	20
Handelsmissie België duurzame infrabouw en circulaire bouw	77	27
MMB Handelsmissie Vietnam	68	22



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.



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	€ 2.500.000
€4 miljoen - €20 miljoen	€ 12.000.000
€20 miljoen - €50 miljoen	€ 35.000.000
meer dan €50 miljoen	€ 50.000.000