

Evaluatie internationale handelsmissies

Inzicht in de ervaringen van deelnemende bedrijven aan een missie.

april

'18

blauw

Inhoudsopgave

1	Management Summary
2	Resultaten op totaalniveau
3	Resultaten per missie
4	Verantwoording

Erdinc Uskalelier



Erdinc.Uskalelier@blauw.com



06 - 41277327



Rutger Nijholt



Rutger.nijholt@blauw.com



06 - 54311951



Blauw Research bv

Weena 125
3013 CK Rotterdam

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

KvK nummer: 24282859



Copyright 2018 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 **managementsummary** worden de belangrijkste resultaten op totaalniveau besproken en zal er antwoord worden gegeven op de hoofdvraag van het onderzoek.

Hoofdstuk 2 bevat alle resultaten op totaalniveau. Dit is de optelsom van de 12 verschillende missies, te weten; Duitsland, Vietnam, Kenia, Verenigde Arabische Emiraten (VAE), Brazilië, India, Italië, de VS, Canada, Portugal, India-landbouw en Zuid-Afrika. De missie in de VS is gemeten door Ipsos. Ipsos hanteerde een andere (langere) vragenlijst en maakte gebruik van een ander callcenter. Dit methodeverschil heeft impact op het antwoordpatroon. Eventuele verschillen tussen de VS-missie en andere missies kunnen dus worden veroorzaakt door het methodeverschil. Dit dient dan ook in ogenschouw te worden gehouden bij het interpreteren van de resultaten (zie hoofdstuk 3).

Waar relevant wordt er in hoofdstuk 2 gekeken naar verschillen tussen de grootte van de bedrijven.

Voor deze analyse is er onderscheid gemaakt tussen microbedrijven (minder dan 10 werknemers), kleinbedrijven (10 – 49 werknemers), middelgrootbedrijven (50 – 249 werknemers) en grootbedrijven (250 werknemers of meer). Daadwerkelijke significante verschillen worden in de tekst benoemd.

Ook zal er worden gekeken naar verschillen tussen de branches. Deze indeling is gebaseerd op de achtergrondinformatie vanuit RVO.

In **hoofdstuk 3** worden de resultaten op missieniveau teruggekoppeld. Het aantal waarnemingen per missie is laag. De resultaten dienen daarom met enige voorzichtigheid te worden geïnterpreteerd.

Tot slot wordt in de **verantwoording** beschreven hoe het onderzoek is uitgevoerd. Ook is er een non-respons analyse opgenomen.



Management summary



De context

Ieder jaar vindt een groot aantal handelsmissies plaats, vaak onder leiding van een bewindspersoon (economische missies).



Het beleidsdoel

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



De hoofdvraag

Het doel van het onderzoek is tweeledig:

1. Inzicht in het effect van de missie op marktkennis, marktpositionering, contacten en wegnemen handelsbelemmeringen ten opzichte van intake bij missie.
2. Inzicht in hoe de klant heeft gehoord over de missie en de invloed van social media op bekendheid bedrijven met de missie.



De hoofdboodschap

Het merendeel van de deelnemers ervaart positieve effecten van de handelsmissie.



Missie leidt relatief vaak tot een overeenkomst

Bijna zes op de tien deelnemers hebben een overeenkomst afgesloten of verwachten dit te gaan doen. Men verwacht vooral een exportovereenkomst.



Men is positief over het leggen van contacten

De missies dragen het meest bij aan het netwerkdoel; het overgrote deel van de deelnemers is van mening dat dit doel van de missie is geslaagd. Zij geven dan ook aan dat zij zonder missie hier minder (snel) resultaat op geboekt zouden hebben. Het is opvallend dat slechts een kwart van de deelnemers als doelstelling had om contracten te sluiten, terwijl bijna zes op de tien een contract hebben gesloten of dat verwachten. Hierbij valt ook op dat het aandeel deelnemers dat aangeeft dat de bijdrage van de missie aan het sluiten van contracten neutraal tot zeer goed is, zich beperkt tot 33%.



Inzet van bewindslieden van toegevoegde waarde

Deelnemers waarderen de inzet van bewindslieden tijdens de missie. Wel verwacht men meer persoonlijk contact en betrokkenheid. Daarnaast heeft een deel van de deelnemers ook behoefte aan follow-up activiteiten door RVO en/of de ambassade, met name in het leggen van contacten.



RVO belangrijke bron bekendheid

Een derde van de deelnemers heeft over de missies gehoord via de kanalen van RVO, zoals de mailing, nieuwsbrief en website. Slechts een enkeling heeft dit via social media (LinkedIn) vernomen.

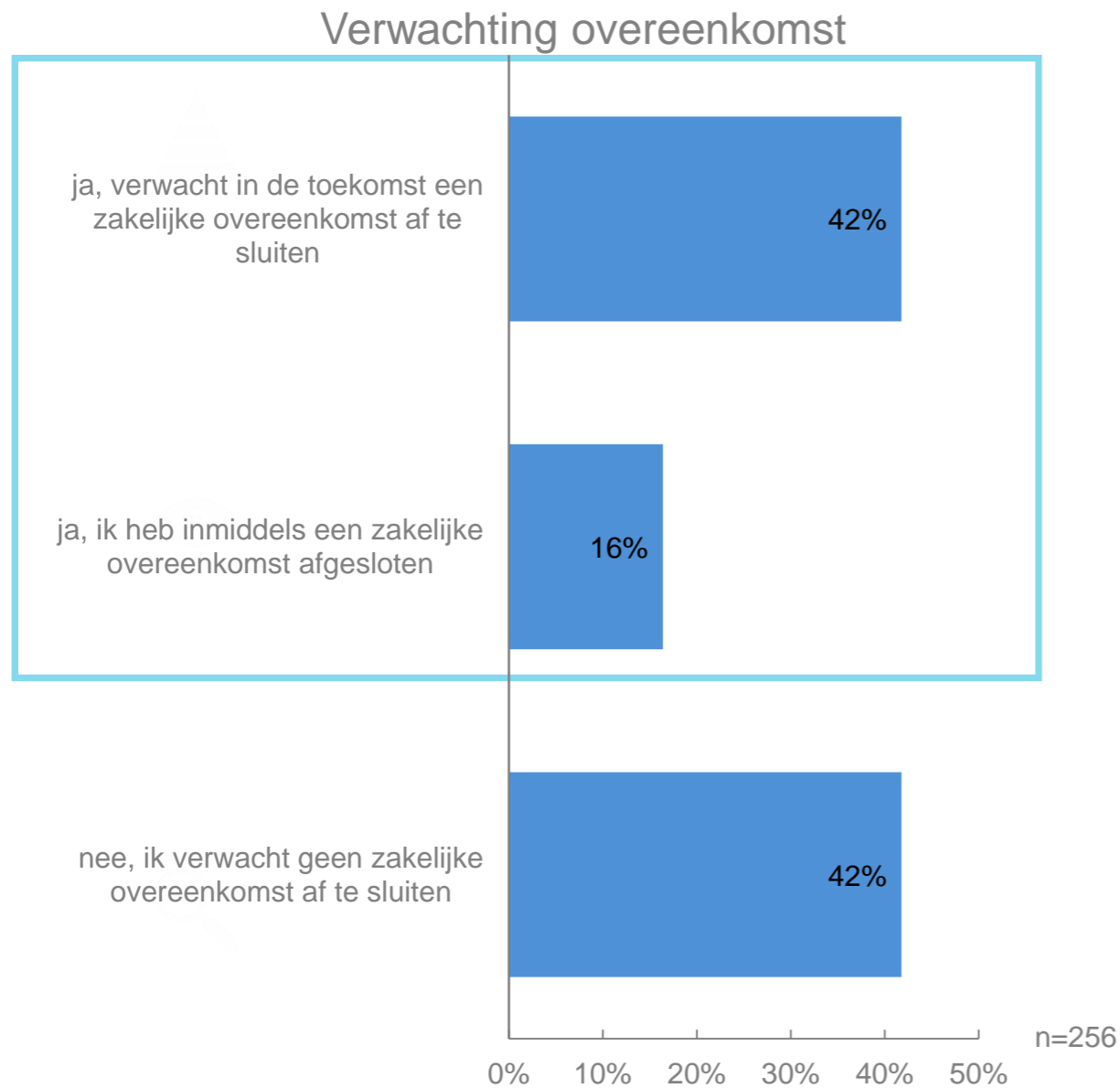


2

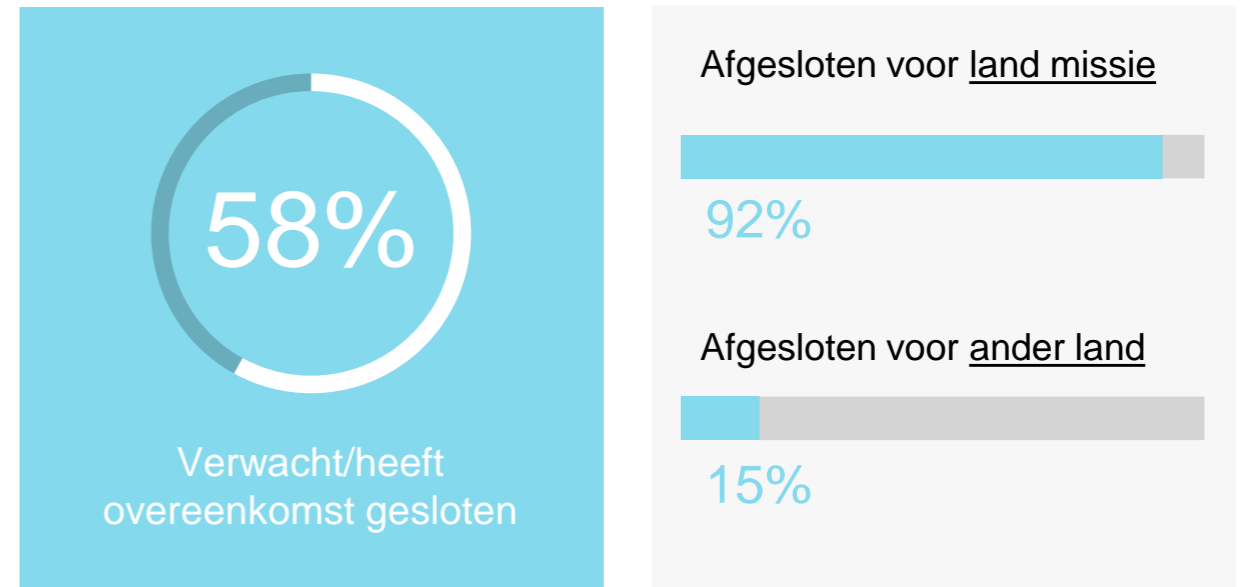
Resultaten op totaalniveau

Merendeel verwacht (of heeft) overeenkomst na missie

Voor 15% gaat het om een overeenkomst met een ander land dan dat van de missie.



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



Vraagstelling: Voor welk land verwacht u dit te gaan doen?
Men kon hier naast het land van missie ook een overeenkomst met een ander land aangeven. Vandaar dat het totaal optelt tot meer dan 100%.

Deed vooraf al zaken met land

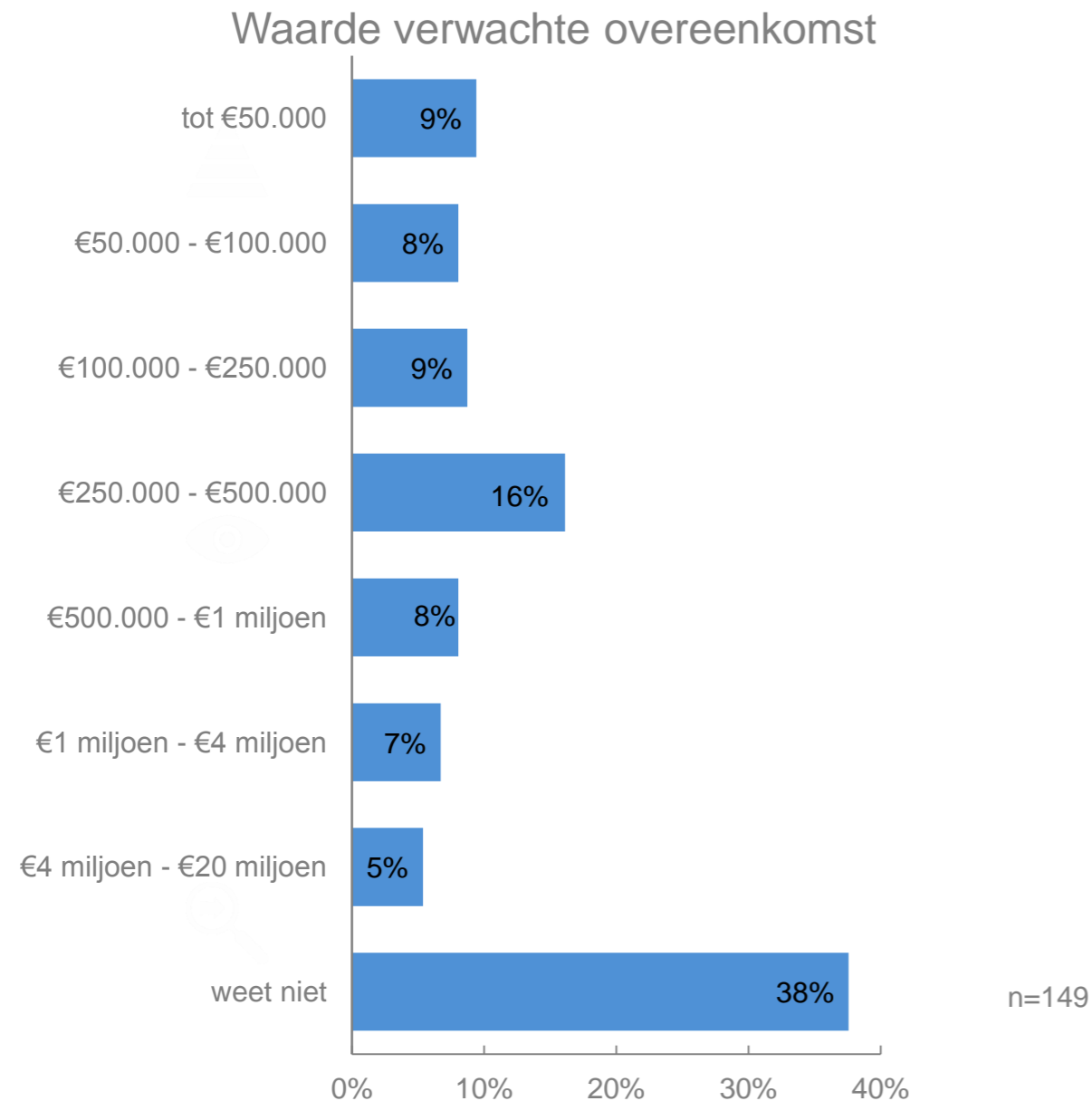
Van alle deelnemers die op missie zijn gegaan, deed 57% al zaken met dit land.

Verschillen grootte bedrijven

Deelnemers uit micro- en kleinbedrijven hebben vaker meegedaan aan een missie naar een land waar nog geen zaken mee werd gedaan dan deelnemers van grootbedrijven. Het grootbedrijf (78%) neemt met name deel aan missies naar landen waar al zaken mee worden gedaan.

42% verwacht een overeenkomst tot € 500.000

Voor een groot deel is nog niet bekend wat de waarde van de overeenkomst zal zijn.



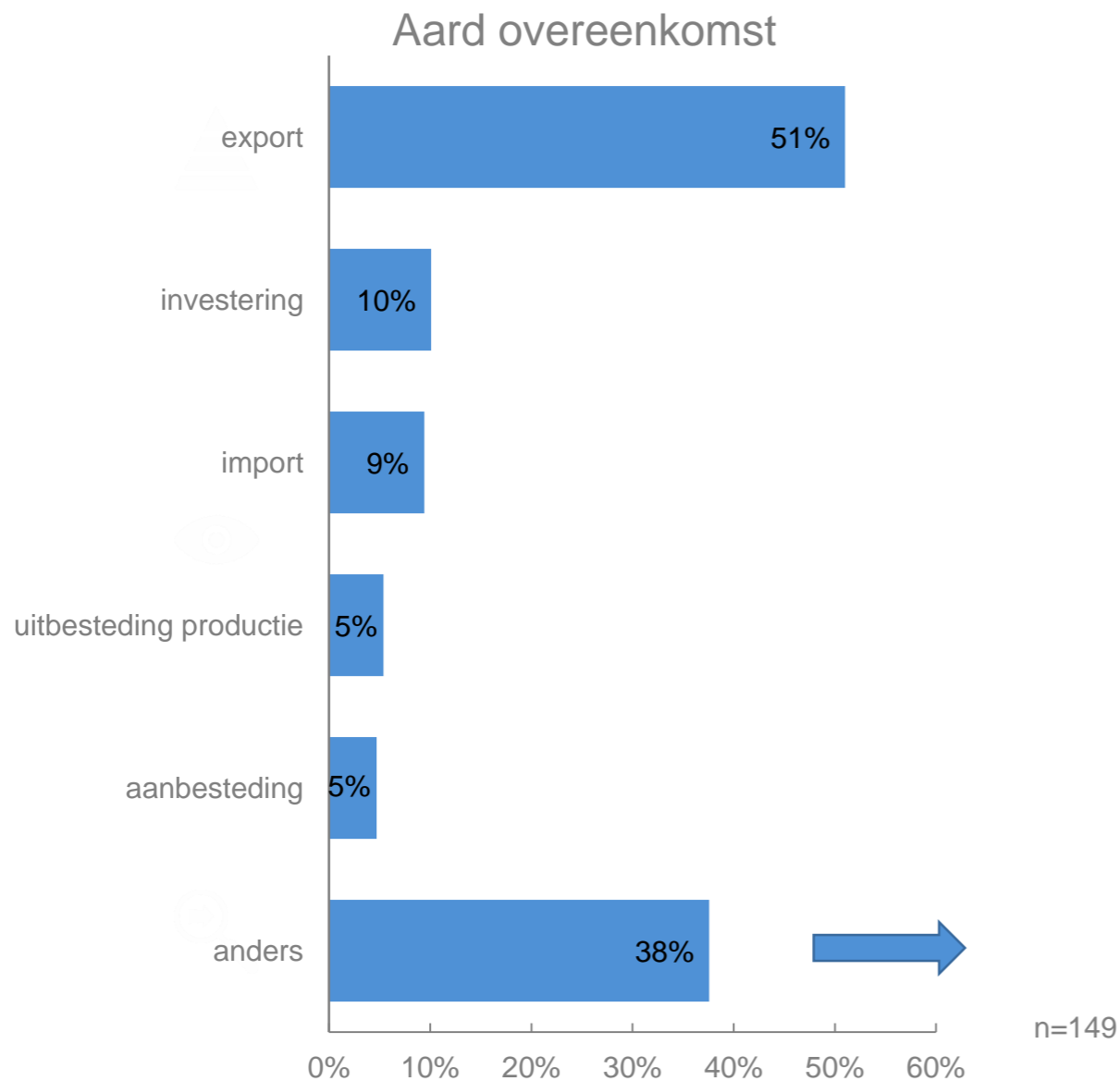
Verskil naar branche en grootte bedrijf

Het kleinbedrijf (29%) verwacht vaker overeenkomsten met een waarde hoger dan €500.000 dan microbedrijven (12%).

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

Er worden vooral exportovereenkomsten afgesloten

Daarnaast noemt een groot deel een ander type overeenkomst zoals kennisoverdracht en samenwerking.



Verschillen grootte bedrijven

Grootbedrijven hebben of verwachten minder vaak een exportovereenkomst te sluiten dan micro, klein- en middelgrootbedrijven. Deze grootbedrijven noemen juist vaker een ander type overeenkomst zoals samenwerking en kennis/personeel uitwisseling.

Verschil naar branche

Export is nagenoeg voor iedere branche het meest genoemde type overeenkomst. Alleen voor de branche logistiek, creatieve industrie en chemie staat een "ander" type overeenkomst op de eerste plaats.

Andere aard overeenkomst

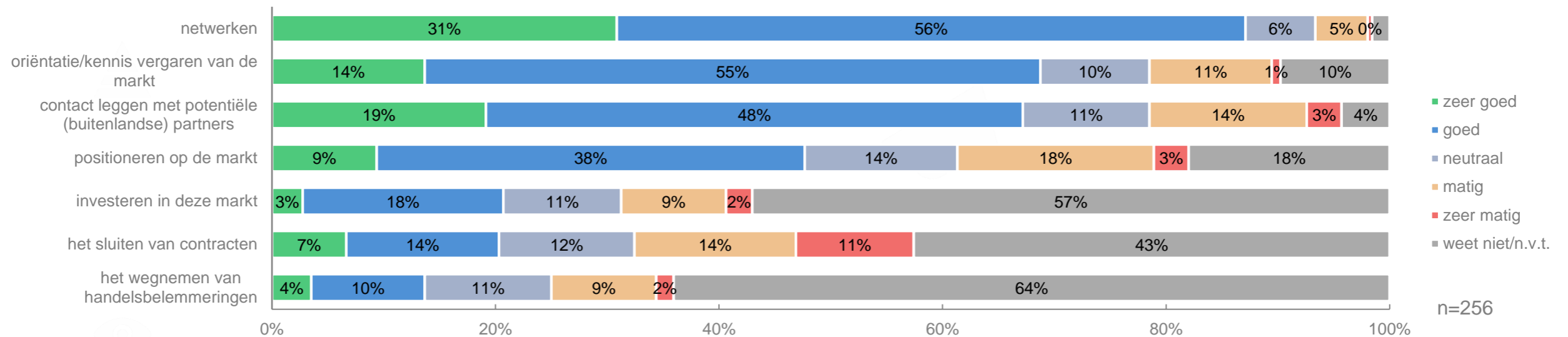
Men noemt vooral kennisdeling of samenwerken als ander type overeenkomst.

Vraagstelling: Wat is de aard van de (verwachte) zakelijke overeenkomst(en)?

Missies helpen vooral om te netwerken

Ook helpen missies bij het oriënteren en het opdoen van kennis over de markt.

Doelstellingen totaal



Vraagstelling: Kunt u aangeven in welke mate deze missie heeft bijgedragen aan het behalen van uw doelstellingen?

Het is opvallend dat slechts een kwart van de deelnemers als doelstelling had om contracten te sluiten, terwijl bijna zes op de tien een contract hebben gesloten of dat verwachten (zie pagina 9). Hierbij valt ook op dat het aandeel deelnemers dat aangeeft dat de bijdrage van de missie aan het sluiten van contracten neutraal tot zeer goed is, zich beperkt tot 33%. Meer dan vier op de tien geven weet niet/n.v.t. aan, deze groep bestaat merendeels uit deelnemers die verwachten geen overeenkomst af te sluiten.

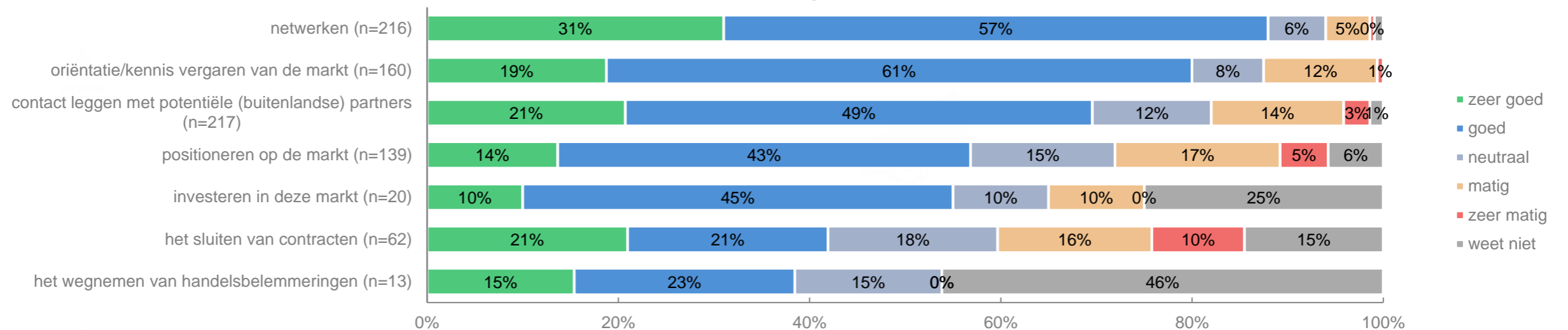
Toelichting meten doelstellingen

Voorafgaand aan de missie heeft iedere deelnemer aangegeven welke doelstellingen men voor deze missie heeft. In de vragenlijst hebben wij gevraagd in welke mate de missie heeft bijgedragen aan het behalen van deze doelstellingen. Dit is ook apart uitgevraagd voor de doelstellingen die men vooraf niet had opgegeven. De resultaten van deze twee vragen zijn los opgenomen op de volgende pagina. Deze pagina toont het totaal van beide vragen.

Doelstellingen uitgesplitst

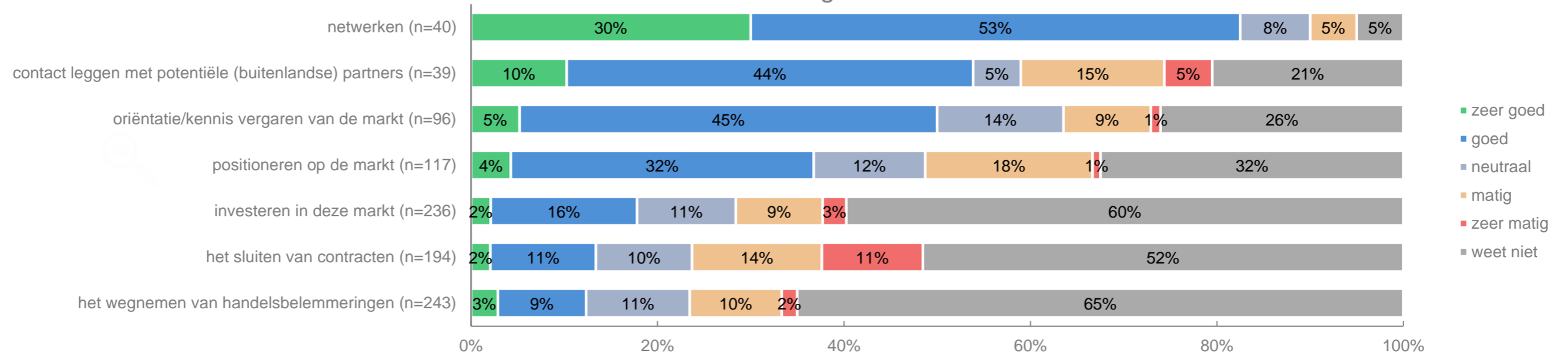
Onderstaande doelstellingen zijn uitgesplitst naar vooraf aangegeven vs. niet vooraf aangegeven.

Gewenste doelstellingen behaald



Vraagstelling: Kunt u aangeven in welke mate deze missie heeft bijgedragen aan het behalen van uw doelstellingen?

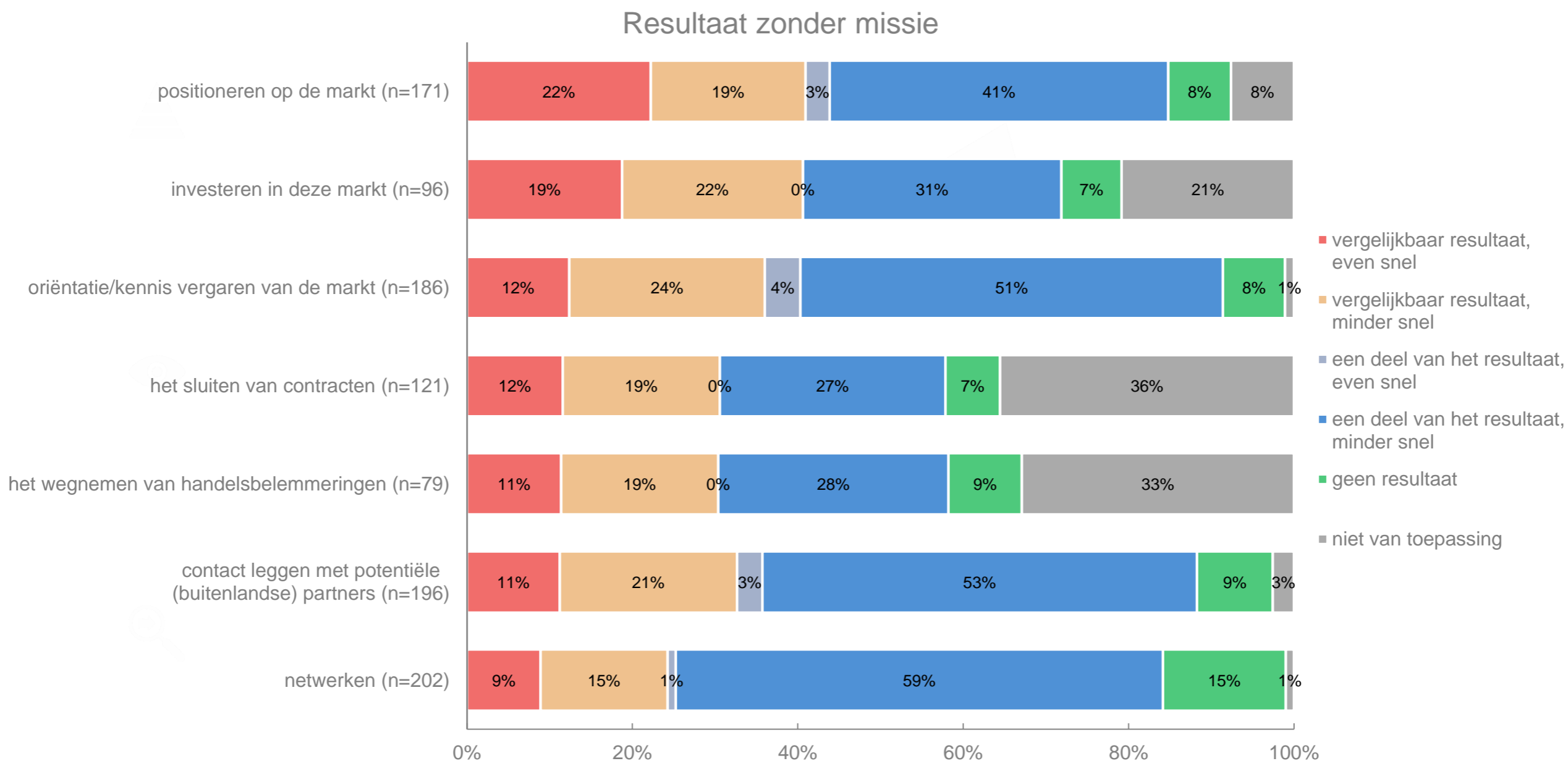
Andere doelstellingen behaald



Vraagstelling: En in hoeverre heeft de missie bijgedragen aan onderstaande aspecten/ doelstellingen die u niet aangegeven had bij uw aanmelding?

Merendeel had zonder de missie minder resultaat bereikt of minder snel

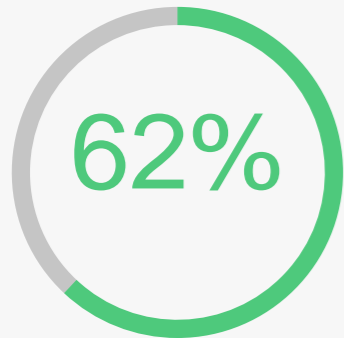
Dit gold vooral bij netwerken.



Vraagstelling: Wat voor resultaat op deze doelstellingen had u ook zonder deze missie kunnen bereiken?

Deelnemers vinden inzet bewindslieden waardevol

Persoonlijk contact, betrokkenheid en zichtbaarheid worden als verbeterpunten genoemd.



Inzet bewindslieden toegevoegde waarde

Voor bijna twee derde van de deelnemers is de inzet van één of meerdere bewindslieden van toegevoegde waarde.

De meest genoemde verbeterpunten zijn hiernaast weergegeven, middels quotes.

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

”

Ik denk dat de bewindspersoon het uitstekend heeft gedaan. We waren echt aangenaam verrast.

”

Ik denk dat de persoonlijkheid van de bewindspersoon heeft bijgedragen aan deze missie. De rol die de bewindspersoon heeft gespeeld in deze missie was zeer positief.

Vraagstelling: Wat kan er worden verbeterd aan de rol van de bewindspersoon tijdens de missie?

”

Ik denk dat er wat meer gesprek meer impact had gehad dan centrale presentaties.

”

Meer aandacht voor individuele partijen. Er wordt veel aandacht besteed aan grotere bedrijven en kleinere bedrijven krijgen minder aandacht.

”

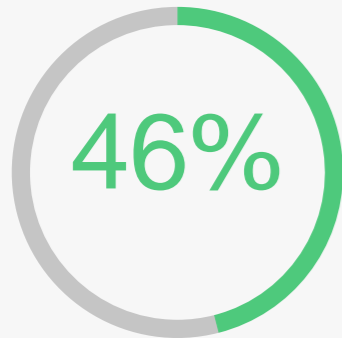
Als er meer highlevel afspraken zouden zijn en de bewindspersoon zich hierbij zou aansluiten zou dit zeker toegevoegde waarde hebben.

”

Meer inhoudelijke deelname aan workshops. Als hij extra actief is in de workshops dan is er meer reden om echt deel te nemen aan de workshops.

Bijna de helft wenst ondersteuning bij follow-up

Men heeft vooral hulp van RVO en/of ambassade nodig bij het leggen van contacten.



Behoeftte aan ondersteuning door RVO.nl en/of ambassade bij follow-up activiteiten

Bijna de helft van de deelnemers heeft behoefte aan ondersteuning bij de follow up activiteiten met het land van bestemming.

De quotes hiernaast geven weer waar men met name behoefte aan heeft.

Vraagstelling: Heeft u behoefte aan ondersteuning door RVO.nl en/of ambassade bij uw follow-up activiteiten met het land van bestemming?

”

Graag op de hoogte gehouden worden van toekomstige missies.

”

Organiseren van missies en evenementen bijvoorbeeld.

”

Het leggen van contacten. Wij zijn op zoek naar distributeurs in de VS en als de ambassade daar, op wat voor manier bij zou kunnen helpen, dan heel graag. Wij hebben eigenlijk alleen contacten met start-up delta en ik weet niet precies bij wie ik voor dit soort hulp aan zou moeten kloppen.

”

Hulp bij contacten. De ambassade weet wel hoe de markt daar werkt en dat is wel handig.

”

Subsidieregelingen, het is best een grote stap om op missie te gaan en elke ondersteuning is van harte welkom. Contacten leggen, netwerken, kansen promoten etc.

”

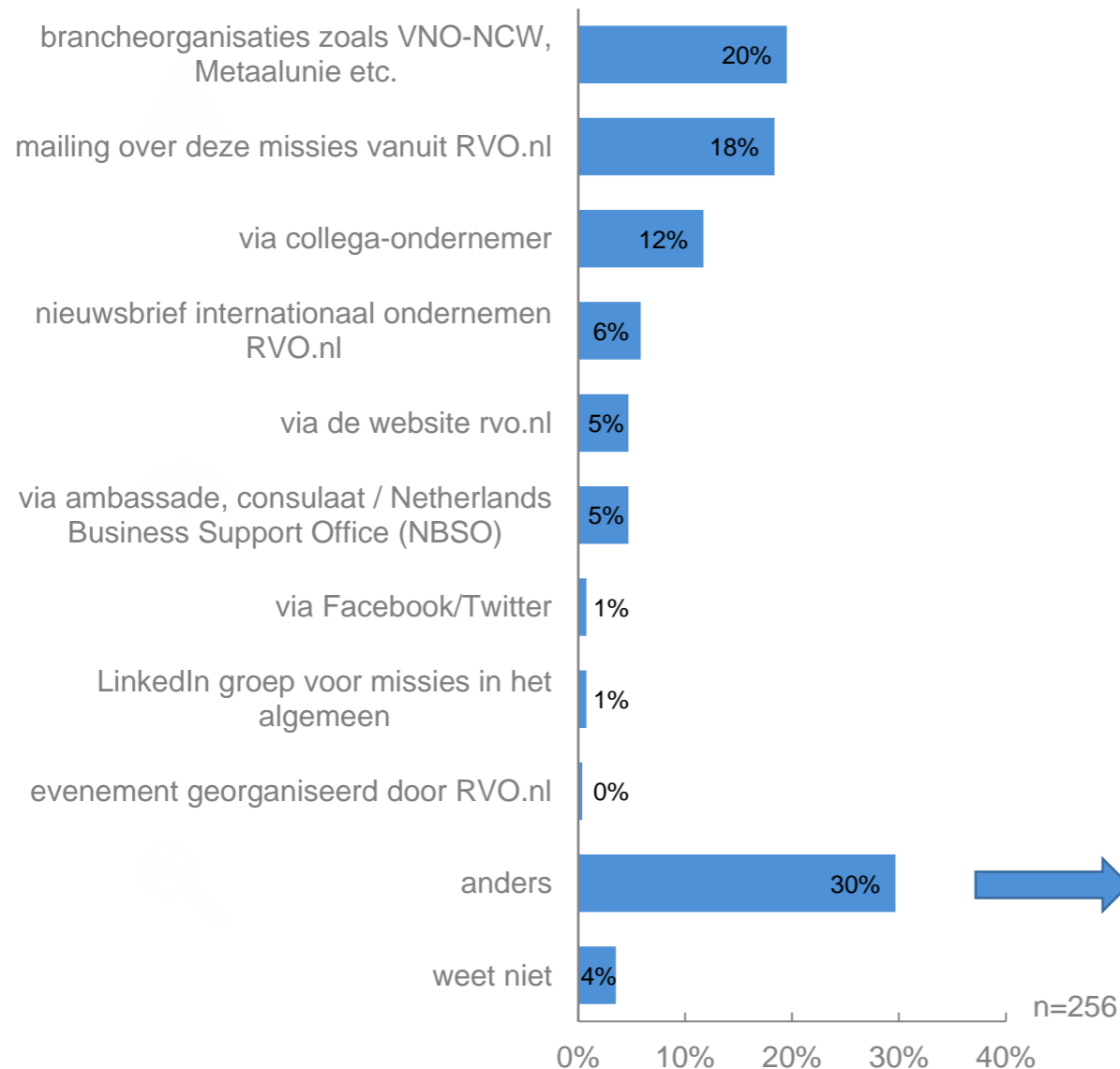
Het is makkelijk om contacten te leggen via de ambassade.

Vraagstelling: Aan welke ondersteuning door RVO of de ambassade heeft u behoefte?

RVO belangrijke bron van bekendheid missies

Slechts een enkeling heeft via Social media gehoord dat de missie zou plaatsvinden.

Bekendheid missie



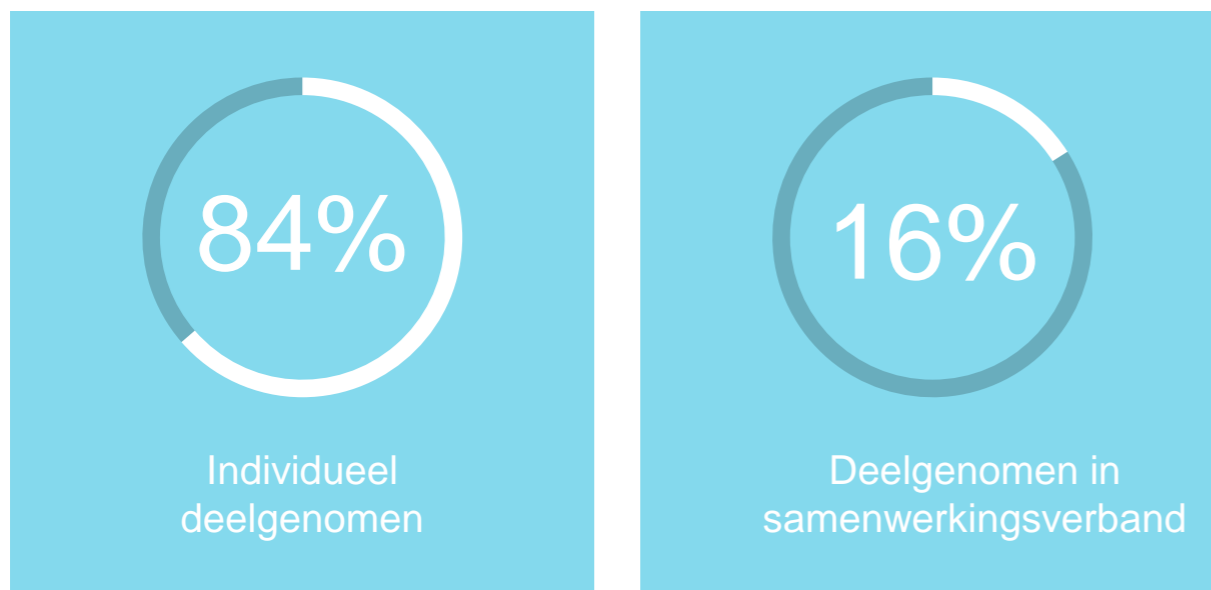
Bekendheid via andere kanalen

Ruim een derde van alle deelnemers heeft op een andere manier van de missies gehoord dan de aangegeven kanalen. Men noemt hier NWP, de verschillende ministeries zoals BZ en EZ en de Kamer van Koophandel. Ook geeft men aan zelf direct te zijn benaderd door RVO.

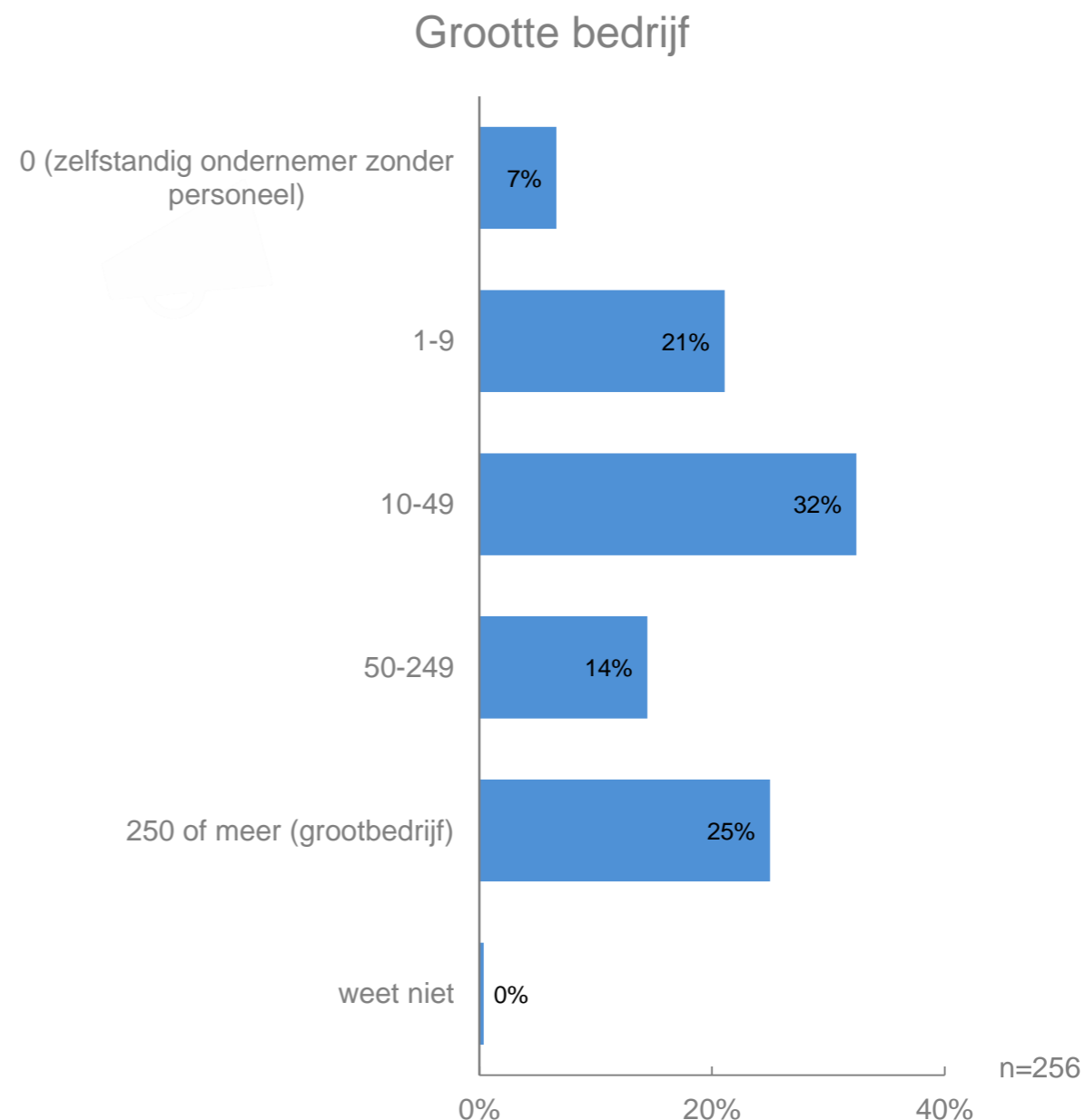
Vraagstelling: Hoe heeft u met name gehoord dat de missie zou plaatsvinden?

Men neemt vooral individueel deel aan de missie

Meeste deelnemers behoren tot het midden- en kleinbedrijf (MKB).



Vraagstelling: Heeft u als individueel bedrijf deelgenomen aan deze missie of in samenwerkingsverband?



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

Tot slot... Overige punten die men heeft gedeeld

Naast lof over onder andere de organisatie noemt men vooral matchmaking als aandachtspunt.

”

Ik vond het bijzonder goed georganiseerd en het opende deuren die anders niet geopend zouden kunnen worden. Het diner was ook heel goed geregeld.

”

Ik wil mijn complimenten geven over hoe de missie was opgezet, want dit was heel professioneel.

”

De matchmaking liep nogal chaotisch, iedereen bemoeide zich ermee en het ging niet soepel. Ik weet niet zeker of het door het RVO kwam of door het land zelf. De organisatie vanuit de Nederlandse ambassade was wel zeer goed.

”

We zouden graag op tijd informatie willen krijgen over relevante missies naar andere landen.

”

Ik vond het heel goed georganiseerd. De missie heb ik erg positief ervaren. De aanwezigheid van het koningspaar was ook zeer positief.

”

Ik vind het heel goed hoe de missie is gegaan. Het was heel sterk hoe Nederland zich daar kon profileren.

”

Matchmaking was heel slecht. Telefonisch was ons verzekerd dat ons product wel nodig zou zijn in Italië, maar eenmaal daar bleek dat we niet de matches hadden met mensen die voor ons interessant waren.

”

De matchmaking vond ik zeer matig. Ze sloten niet echt aan voor waar mijn behoefte lag en er waren ook mensen niet komen opdagen.

Vraagstelling: Zijn er nog aspecten die niet aan bod zijn gekomen en die u met RVO.nl wilt delen?



3

Resultaten naar missie

Vanwege het lage aantal waarnemingen per missie en het methodeverschil van het onderzoek naar de VS-missie (gemeten door Ipsos), dienen de resultaten met enige voorzichtigheid te worden geïnterpreteerd.

Deelname alle missies vooral individueel

Deelnemersverband	Totaal (n=256)	Duitsland (n=46)	Vietnam (n=9)	Kenia (n=7)	VAE (n=17)	Brazilië (n=17)	Verenigde Staten (n=51)
individueel	84%	89%	78%	86%	88%	82%	90%
in samenwerkingsverband	16%	11%	22%	14%	12%	18%	10%

Deelnemersverband	Totaal (n=256)	India (n=8)	Italië (n=47)	Canada (n=11)	Portugal (n=20)	India-landbouw (n=13)	Zuid-Afrika (n=10)
individueel	84%	88%	70%	100%	90%	62%	90%
in samenwerkingsverband	16%	13%	30%		10%	38%	10%

Vraagstelling: Heeft u als individueel bedrijf deelgenomen aan deze missie of in samenwerkingsverband?

Meeste deelnemers behoren tot het midden- en kleinbedrijf.

Bij India-landbouw en Brazilië was het aandeel deelnemers uit het grootbedrijf het grootst.

Deelnemersverband	Totaal (n=256)	Duitsland (n=46)	Vietnam (n=9)	Kenia (n=7)	VAE (n=17)	Brazilië (n=17)	Verenigde Staten (n=51)
0 – 249 (MKB)	75%	65%	77%	57%	77%	48%	85%
0 (ZZP'er)	7%	2%	11%		6%	6%	2%
1-9	21%	17%	33%	14%	18%	12%	24%
10-49	32%	33%	22%	29%	41%	24%	47%
50-249	15%	13%	11%	14%	12%	6%	12%
250 of meer (grootbedrijf)	25%	33%	22%	43%	24%	53%	16%
weet niet	0%	2%					

Deelnemersverband	Totaal (n=256)	India (n=8)	Italië (n=47)	Canada (n=11)	Portugal (n=20)	India-landbouw (n=13)	Zuid-Afrika (n=10)
0 – 249 (MKB)	75%	76%	85%	90%	85%	38%	80%
0 (ZZP'er)	7%	25%	19%				10%
1-9	21%	25%	23%	18%	25%		50%
10-49	32%	13%	30%	45%	35%		20%
50-249	15%	13%	13%	27%	25%	38%	
250 of meer (grootbedrijf)	25%	25%	15%	9%	15%	62%	20%
weet niet	0%						

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

Bekendheid missie VS vaker via andere kanalen

Met name via brancheorganisaties heeft men gehoord over de missies naar Portugal en Kenia.

Bekendheid misse	Totaal (n=256)	Duitsland (n=46)	Vietnam (n=9)	Kenia (n=7)	VAE (n=17)	Brazilië (n=17)	Verenigde Staten (n=51)
brancheorganisaties zoals VNO-NCW, Metaalunie etc.	20%	28%	22%	57%	24%	18%	
mailing over deze missies vanuit RVO.nl	18%	22%	22%		18%	18%	8%
via collega-ondernemer	12%	9%	22%		12%	41%	
nieuwsbrief internationaal ondernemen RVO.nl	6%	9%	11%			12%	
via de website rvo.nl	5%	2%	11%		18%		2%
via de ambassade, het consulaat of een Netherlands Business Support Office (NBSO)	5%		11%				2%
via Facebook/Twitter	1%						
LinkedIn groep voor missies in het algemeen	1%				6%		
evenement georganiseerd door RVO.nl	0%						2%
anders	30%	28%		14%	24%	12%	86%
weet niet	4%	2%		29%			

Vraagstelling: Hoe heeft u met name gehoord dat de missie zou plaatsvinden?

Bekendheid misse	Totaal (n=256)	India (n=8)	Italië (n=47)	Canada (n=11)	Portugal (n=20)	India-landbouw (n=13)	Zuid-Afrika (n=10)
brancheorganisaties zoals VNO-NCW, Metaalunie etc.	20%		19%	18%	60%		10%
mailing over deze missies vanuit RVO.nl	18%	38%	15%	45%	20%	31%	20%
via collega-ondernemer	12%		15%			31%	40%
nieuwsbrief internationaal ondernemen RVO.nl	6%	25%	11%	9%			
via de website rvo.nl	5%	25%	4%		5%	8%	
via de ambassade, het consulaat of een Netherlands Business Support Office (NBSO)	5%		13%	9%	5%	15%	
via Facebook/Twitter	1%				5%		10%
LinkedIn groep voor missies in het algemeen	1%		2%				
evenement georganiseerd door RVO.nl	0%						
anders	30%		15%	18%		15%	10%
weet niet	4%	13%	6%		5%		10%

Vraagstelling: Hoe heeft u met name gehoord dat de missie zou plaatsvinden?

Merendeel verwacht (of heeft) overeenkomst na missie

Verwachting overeenkomst	Totaal (n=256)	Duitsland (n=46)	Vietnam (n=9)	Kenia (n=7)	VAE (n=17)	Brazilië (n=17)	Verenigde Staten (n=51)
ja, verwacht in de toekomst een zakelijke overeenkomst af te sluiten	42%	41%	33%	57%	53%	41%	33%
ja, ik heb inmiddels een zakelijke overeenkomst afgesloten	16%	11%	33%		6%	24%	24%
nee, ik verwacht geen zakelijke overeenkomst af te sluiten	42%	48%	33%	43%	41%	35%	43%

Verwachting overeenkomst	Totaal (n=256)	India (n=8)	Italië (n=47)	Canada (n=11)	Portugal (n=20)	India-landbouw (n=13)	Zuid-Afrika (n=10)
ja, verwacht in de toekomst een zakelijke overeenkomst af te sluiten	42%	63%	40%	36%	50%	38%	50%
ja, ik heb inmiddels een zakelijke overeenkomst afgesloten	16%	13%	15%	18%	10%	23%	20%
nee, ik verwacht geen zakelijke overeenkomst af te sluiten	42%	25%	45%	45%	40%	38%	30%

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

Merendeel bedrijven deed al zaken met het land

Overeenkomst(en) afgesloten	Totaal (n=149)	Duitsland (n=24)	Vietnam (n=6)	Kenia (n=4)	VAE (n=10)	Brazilië (n=11)	Verenigde Staten (n=29)
voor het land waar ik op missie ben geweest	92%	100%	100%	100%	100%	91%	66%
ander land	15%	13%			10%	27%	34%

Overeenkomst(en) afgesloten	Totaal (n=149)	India (n=6)	Italië (n=26)	Canada (n=6)	Portugal (n=12)	India-landbouw (n=8)	Zuid-Afrika (n=7)
voor het land waar ik op missie ben geweest	92%	100%	96%	100%	100%	100%	100%
ander land	15%		19%				

Vraagstelling: Voor welk land verwacht u dit te gaan doen?

Doet al zaken	Totaal (n=201)	Duitsland (n=46)	Vietnam (n=9)	Kenia (n=7)	VAE (n=17)	Brazilië (n=17)	Verenigde Staten (n=50)	India (n=8)	Italië (n=47)
ja	57%	70%	22%	43%	47%	59%	60%	63%	51%
nee	43%	30%	78%	57%	53%	41%	40%	38%	49%

Doet al zaken	Totaal (n=54)	Canada (n=11)	Portugal (n=20)	India-landbouw (n=13)	Zuid-Afrika (n=10)
ja	55%	55%	65%	69%	30%
nee	45%	45%	35%	31%	70%

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

Aandeel exportovereenkomsten is het hoogst bij Vietnam, VAE en Portugal

Aard overeenkomst(en)	Totaal (n=149)	Duitsland (n=24)	Vietnam (n=6)	Kenia (n=4)	VAE (n=10)	Brazilië (n=11)	Verenigde Staten (n=29)
export	51%	50%	83%		80%	55%	34%
investering	10%		17%			9%	21%
import	9%	4%				9%	10%
uitbesteding productie	5%	13%					
aanbesteding	5%		33%		10%		3%
anders	38%	54%		100%	40%	45%	45%

Aard overeenkomst(en)	Totaal (n=149)	India (n=6)	Italië (n=26)	Canada (n=6)	Portugal (n=12)	India-landbouw (n=8)	Zuid-Afrika (n=7)
export	51%	33%	54%	33%	75%	50%	57%
investering	10%	33%	4%		17%	13%	14%
import	9%	17%	27%			13%	
uitbesteding productie	5%		12%		17%		
aanbesteding	5%	17%	4%		8%		
anders	38%	17%	27%	67%	8%	25%	29%

Vraagstelling: Wat is de aard van de (verwachte) zakelijke overeenkomst(en)?

Aandeel deelnemers dat overeenkomst verwacht van € 500.000 of meer is het hoogst bij VAE

Waarde verwachte overeenkomst	Totaal (n=149)	Duitsland (n=24)	Vietnam (n=6)	Kenia (n=4)	VAE (n=10)	Brazilië (n=11)	Verenigde Staten (n=29)
tot €50.000	9%	17%				9%	7%
€50.000 - €100.000	8%	8%					7%
€100.000 - €250.000	9%				20%		14%
€250.000 - €500.000	16%	25%	17%	25%	10%	18%	7%
€500.000 - €1 miljoen	8%		33%	25%	10%	18%	7%
€1 miljoen - €4 miljoen	7%	8%			10%	9%	14%
€4 miljoen - €20 miljoen	5%	4%			30%		7%
weet niet	38%	38%	50%	50%	20%	45%	38%

Waarde verwachte overeenkomst	Totaal (n=149)	India (n=6)	Italië (n=26)	Canada (n=6)	Portugal (n=12)	India-landbouw (n=8)	Zuid-Afrika (n=7)
tot €50.000	9%		15%	17%		13%	14%
€50.000 - €100.000	8%	17%	8%	33%		25%	14%
€100.000 - €250.000	9%	17%	8%		33%		
€250.000 - €500.000	16%	17%	15%		33%	13%	14%
€500.000 - €1 miljoen	8%		4%	17%	8%		14%
€1 miljoen - €4 miljoen	7%	17%				13%	
€4 miljoen - €20 miljoen	5%		4%				14%
weet niet	38%	33%	46%	33%	25%	38%	29%

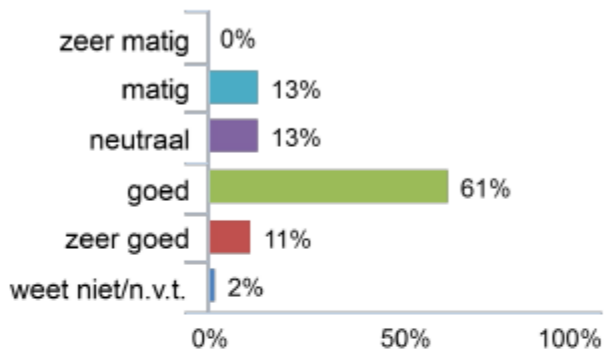
Vraagstelling: Kunt u een indicatie geven van de waarde van de (verwachte) zakelijke overeenkomst(en)?

Missie Duitsland het meest bijgedragen aan netwerken

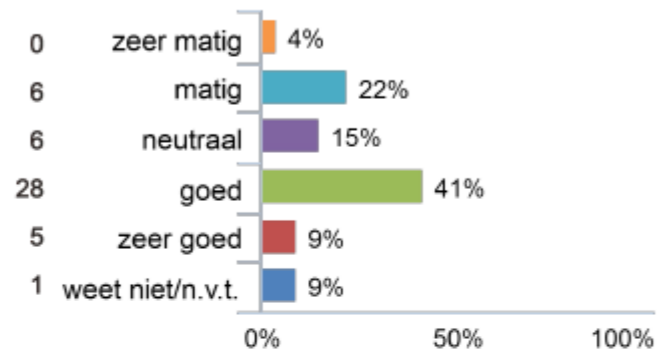
Missie Duitsland

Kunt u aangeven in welke mate deze missie heeft bijgedragen aan het behalen van uw doelstellingen?

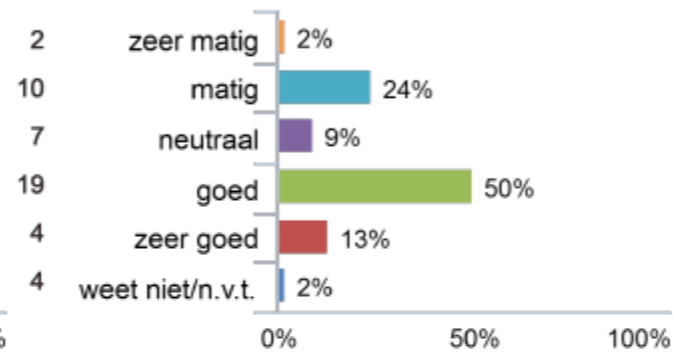
Oriëntatie/kennis vergaren van de markt



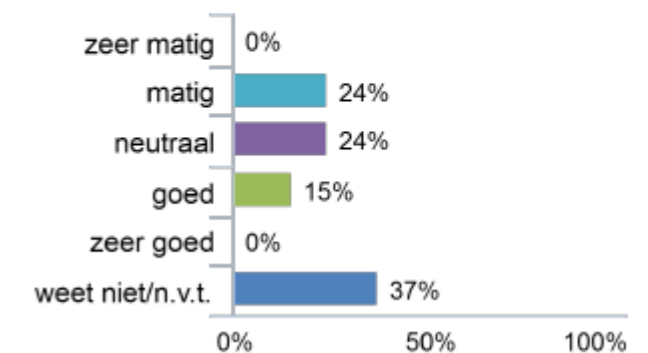
Positioneren op de markt



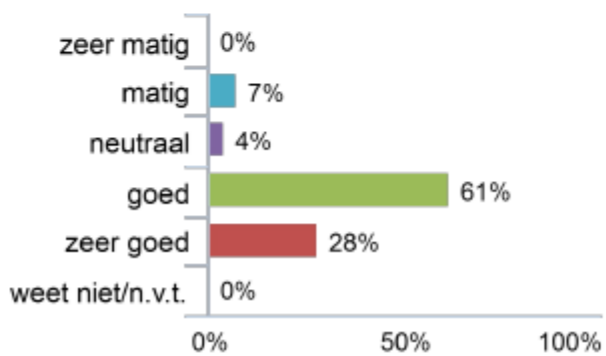
Contactleggen met potentiële (buitenlandse) partners



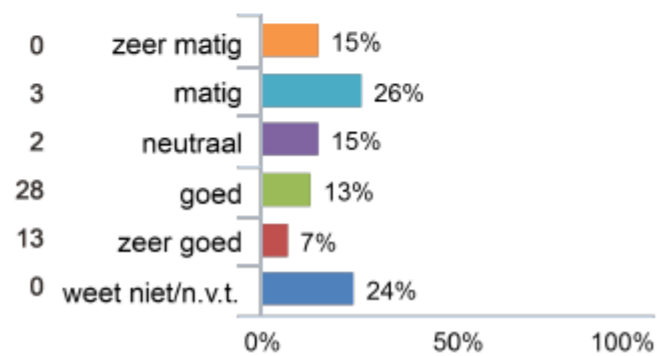
Investeren in deze markt



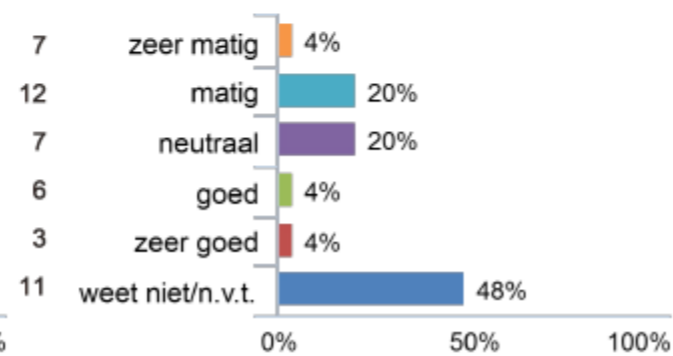
Netwerken



Het sluiten van contracten



Het wegnemen van handelsbelemmeringen

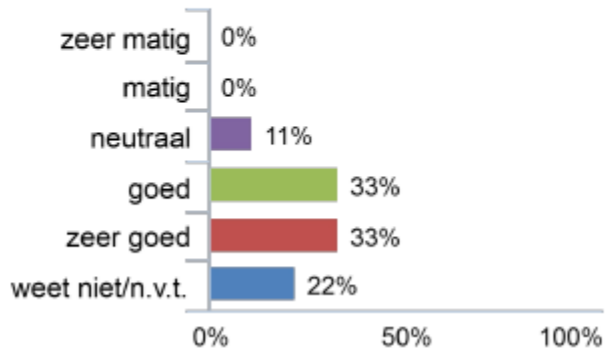


Missie Vietnam met name geslaagd voor contact leggen potentiële partners

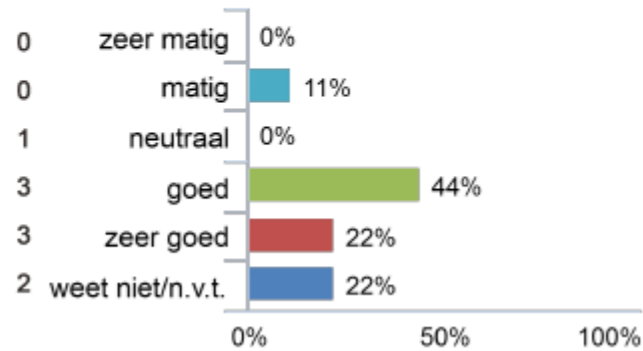
Missie Vietnam

Kunt u aangeven in welke mate deze missie heeft bijgedragen aan het behalen van uw doelstellingen?

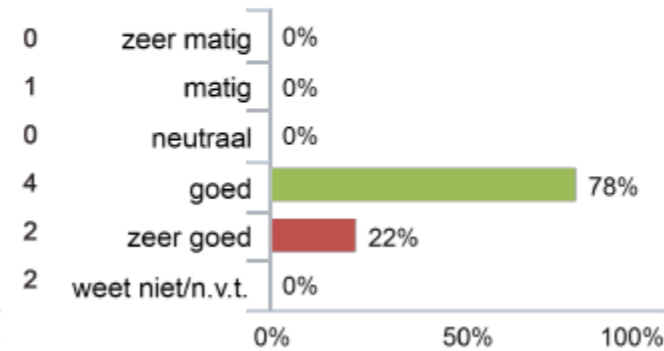
Oriëntatie/kennis vergaren van de markt



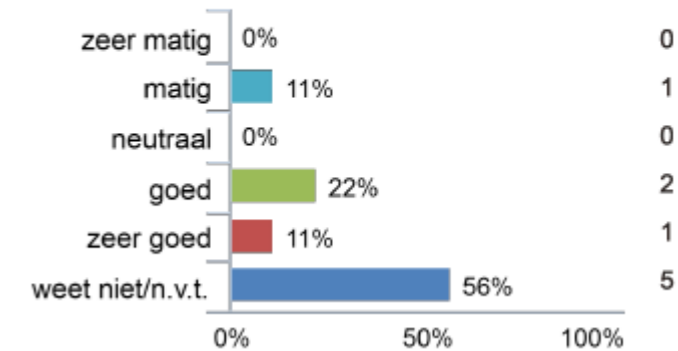
Positioneren op de markt



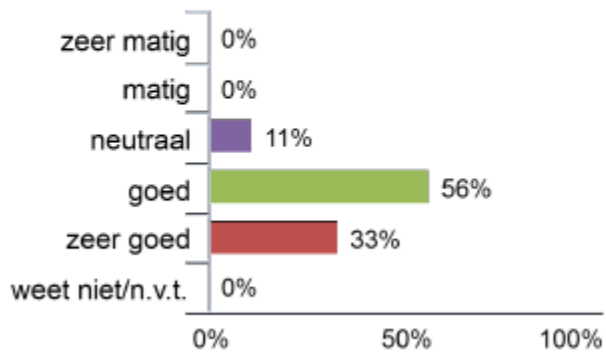
Contactleggen met potentiële (buitenlandse) partners



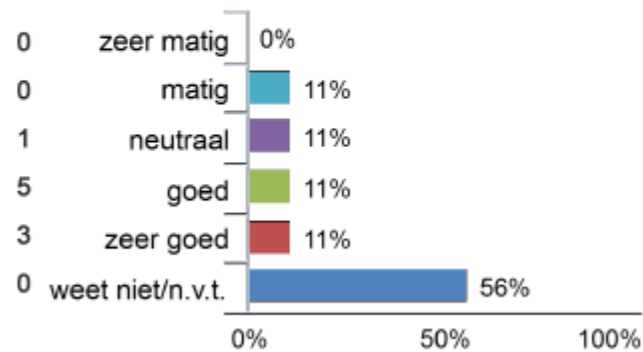
Investeren in deze markt



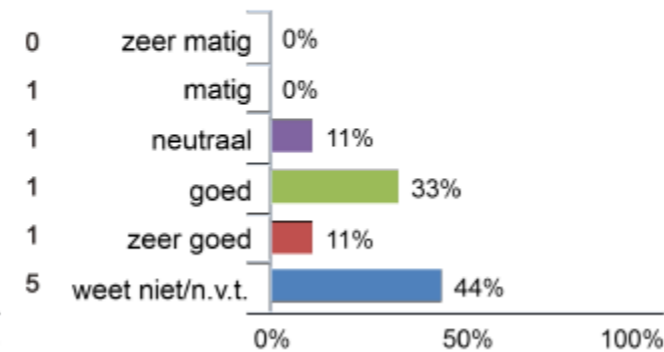
Netwerken



Het sluiten van contracten



Het wegnemen van handelsbelemmeringen

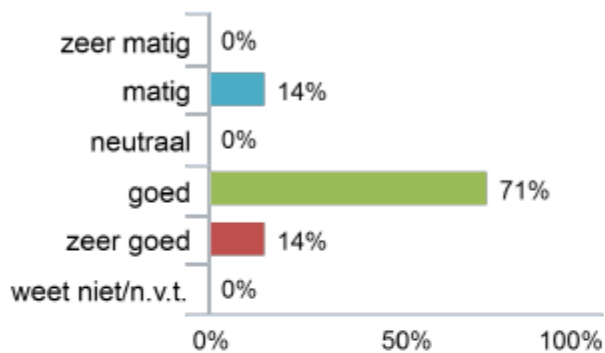


Missie Kenia scoort naast netwerken ook hoog op oriëntatie/kennis vergaren

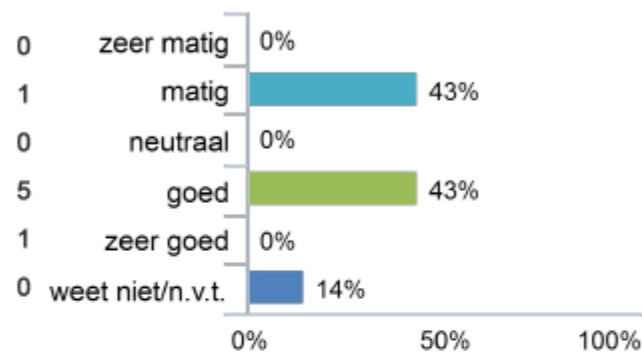
Missie Kenia

Kunt u aangeven in welke mate deze missie heeft bijgedragen aan het behalen van uw doelstellingen?

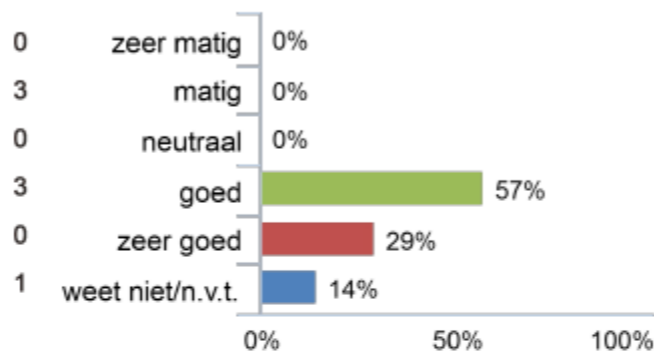
Oriëntatie/kennis vergaren van de markt



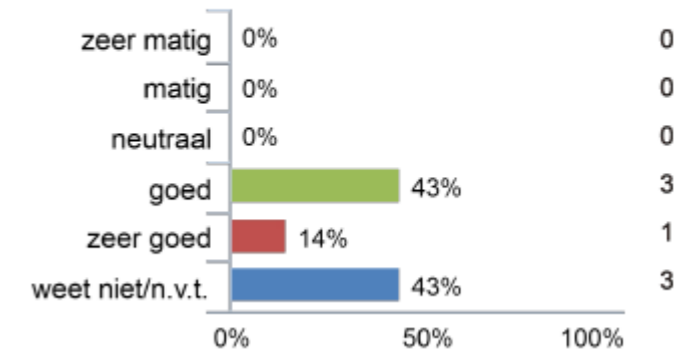
Positioneren op de markt



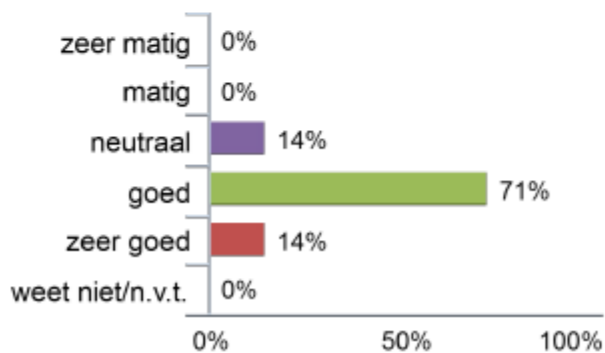
Contactleggen met potentiële (buitenlandse) partners



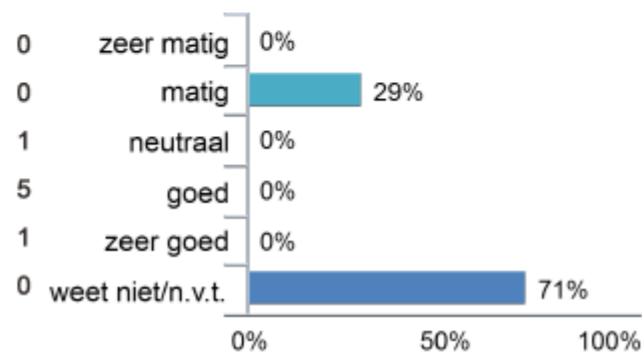
Investeren in deze markt



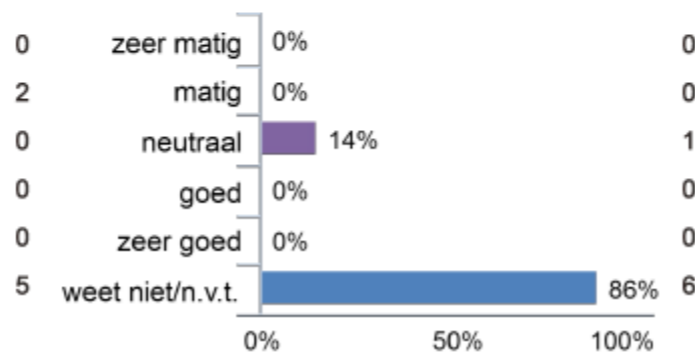
Netwerken



Het sluiten van contracten



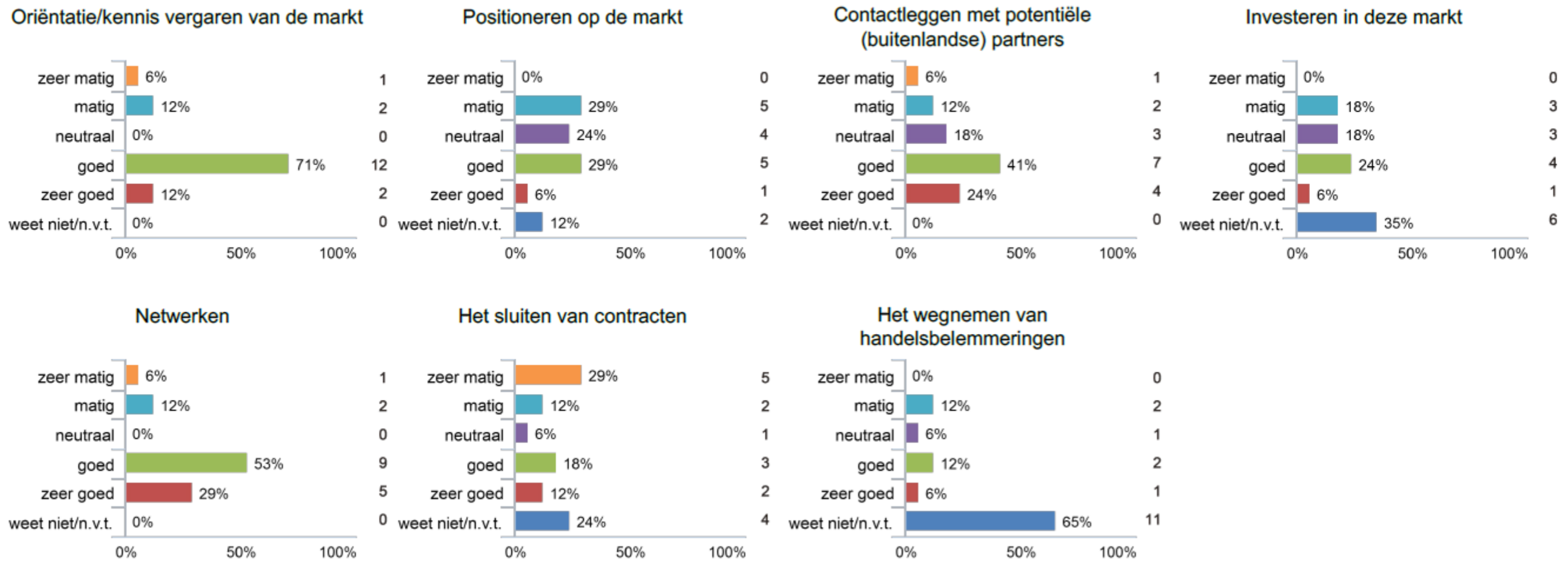
Het wegnemen van handelsbelemmeringen



Missie VAE naast netwerken ook met name bijgedragen aan oriëntatie/kennis markt

Missie VAE

Kunt u aangeven in welke mate deze missie heeft bijgedragen aan het behalen van uw doelstellingen?

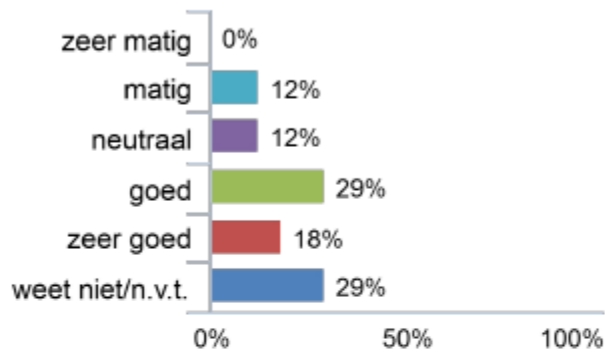


Missie Brazilië heeft het meest bijgedragen aan netwerken

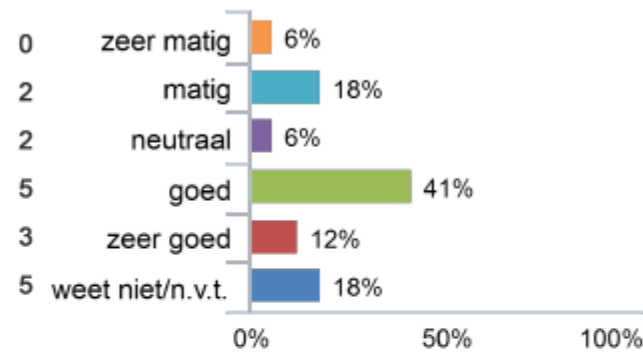
Missie Brazilië

Kunt u aangeven in welke mate deze missie heeft bijgedragen aan het behalen van uw doelstellingen?

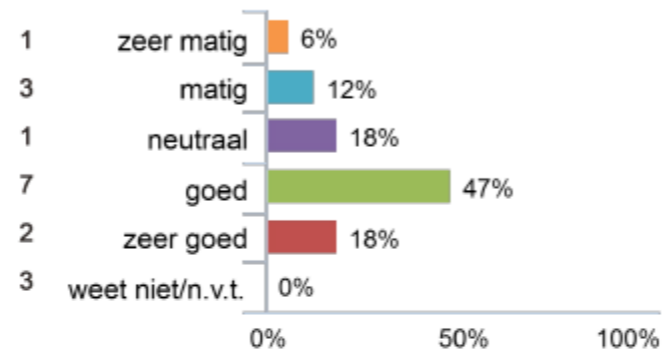
Oriëntatie/kennis vergaren van de markt



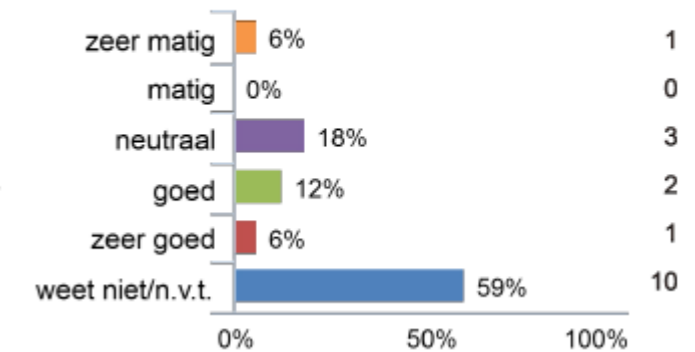
Positioneren op de markt



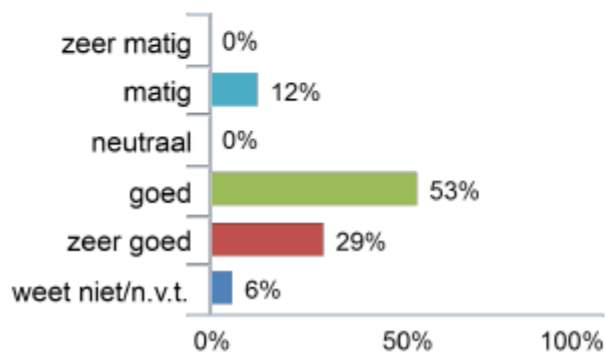
Contactleggen met potentiële (buitenlandse) partners



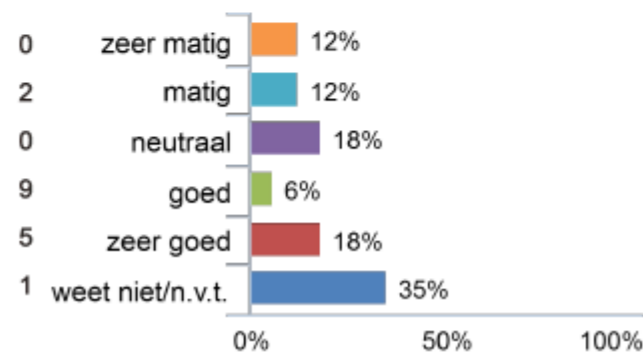
Investeren in deze markt



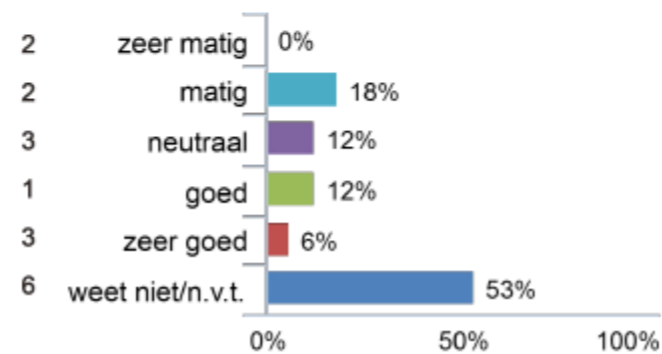
Netwerken



Het sluiten van contracten



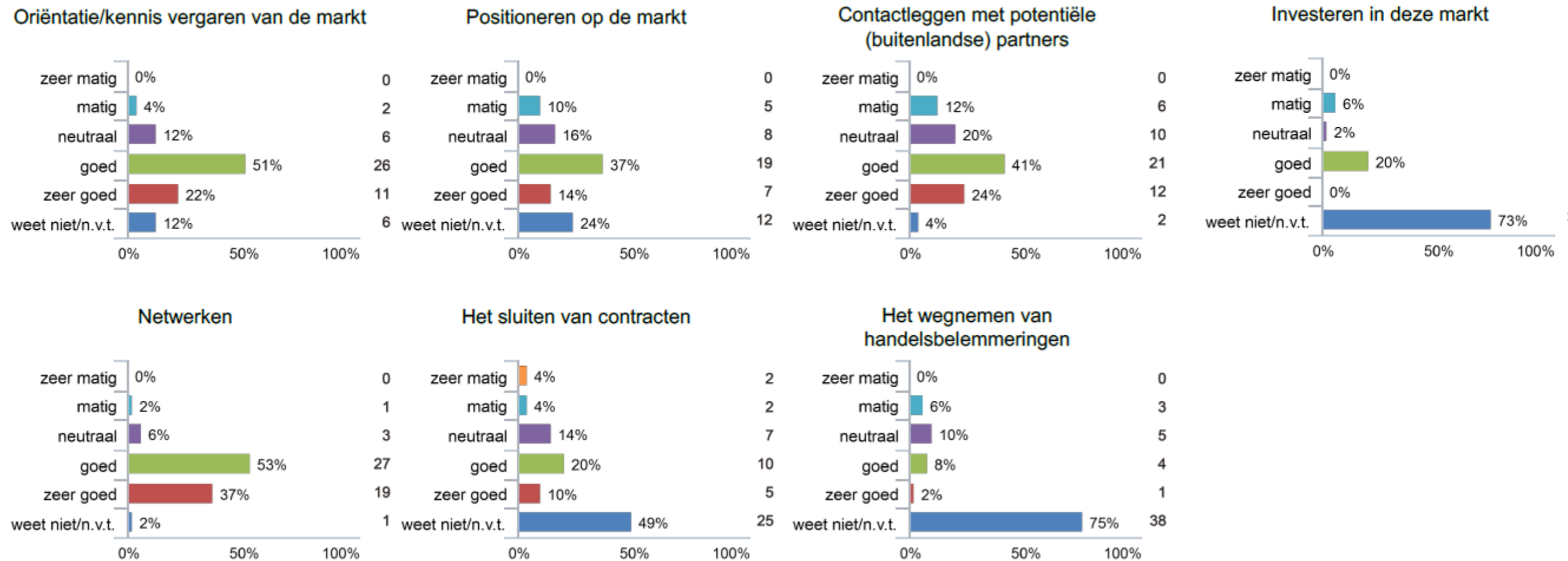
Het wegnemen van handelsbelemmeringen



Deelnemers missie naar VS meest positief over netwerken

Missie VS

Kunt u aangeven in welke mate deze missie heeft bijgedragen aan het behalen van uw doelstellingen?

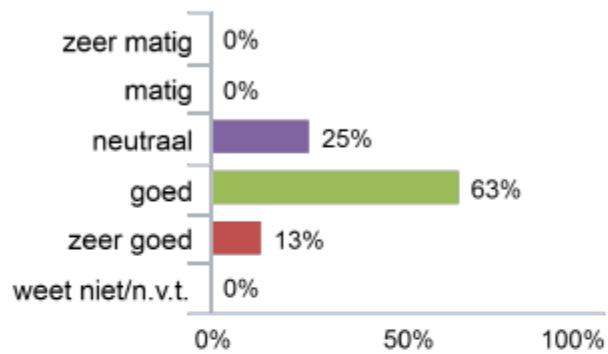


Iedere deelnemer missie India positief over netwerken

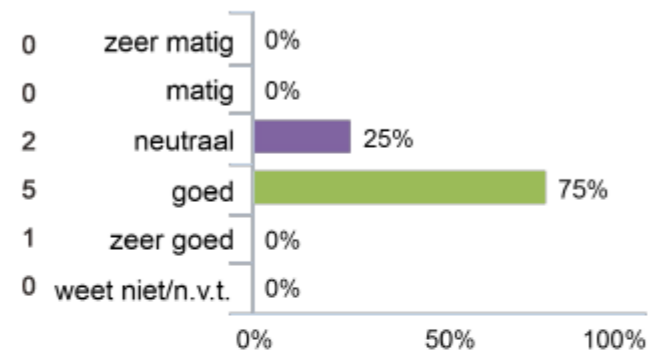
Missie India

Kunt u aangeven in welke mate deze missie heeft bijgedragen aan het behalen van uw doelstellingen?

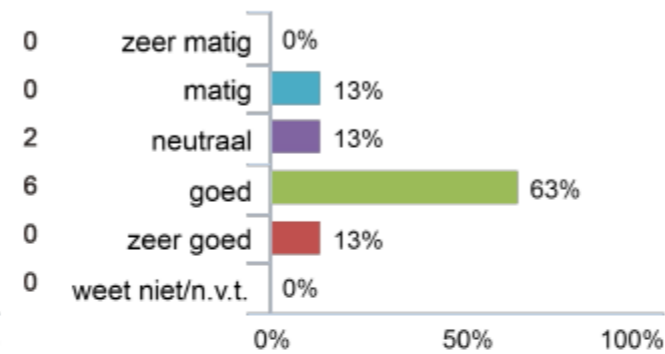
Oriëntatie/kennis vergaren van de markt



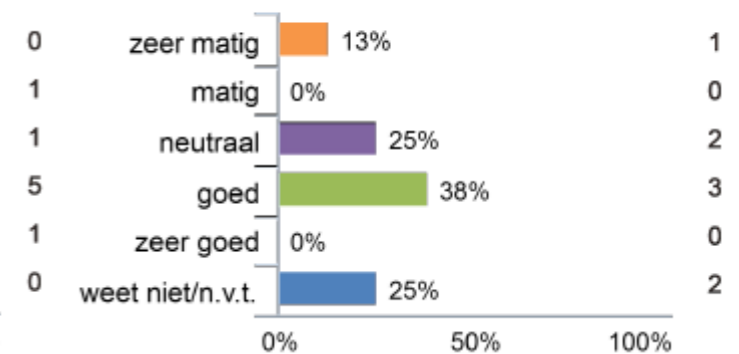
Positioneren op de markt



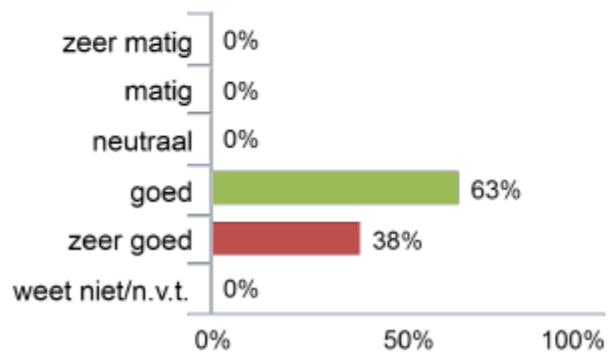
Contactleggen met potentiële (buitenlandse) partners



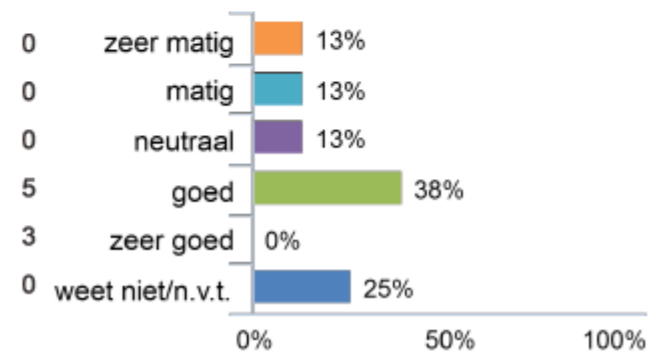
Investeren in deze markt



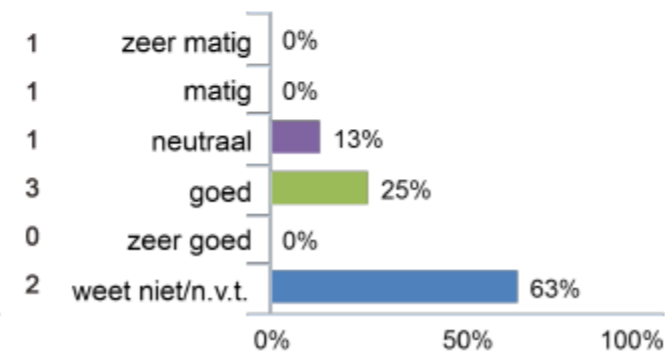
Netwerken



Het sluiten van contracten



Het wegnemen van handelsbelemmeringen

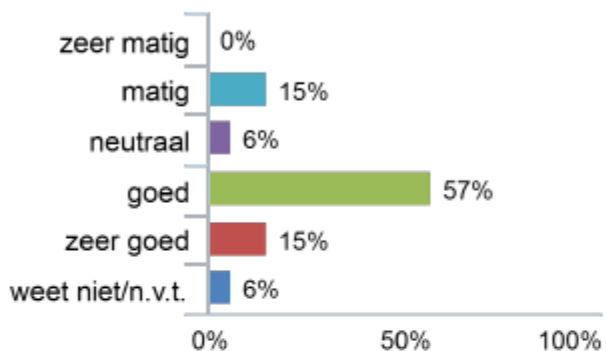


Deelnemers missie Italië meest positief over netwerken en oriëntatie/kennis markt

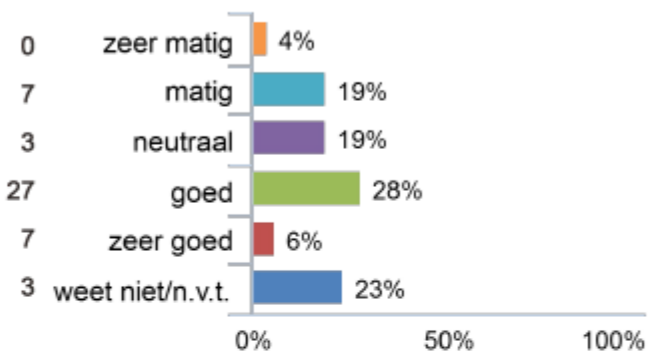
Missie Italië

Kunt u aangeven in welke mate deze missie heeft bijgedragen aan het behalen van uw doelstellingen?

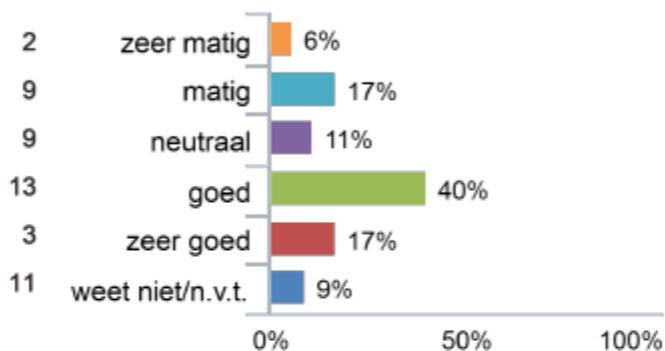
Oriëntatie/kennis vergaren van de markt



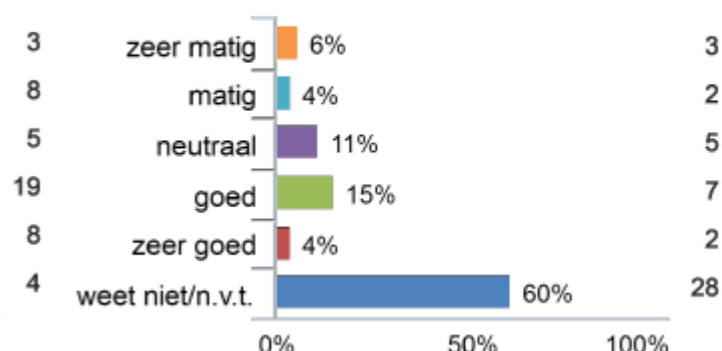
Positioneren op de markt



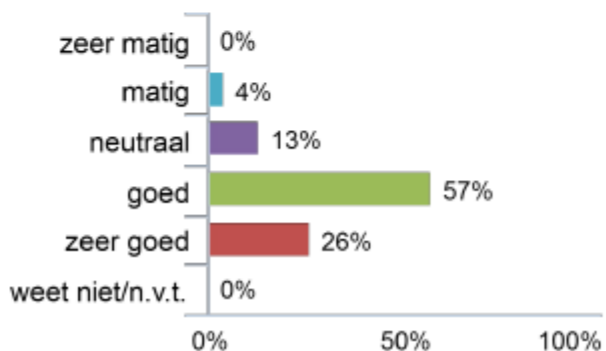
Contactleggen met potentiële (buitenlandse) partners



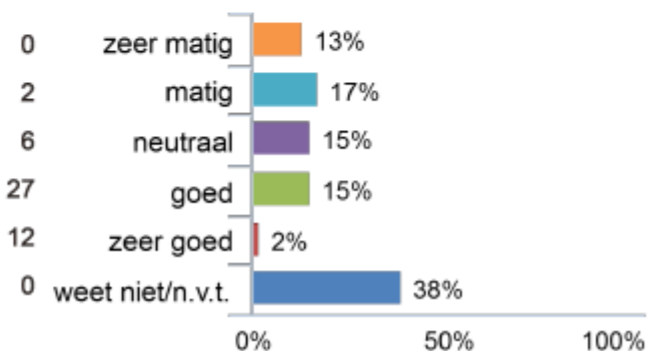
Investeren in deze markt



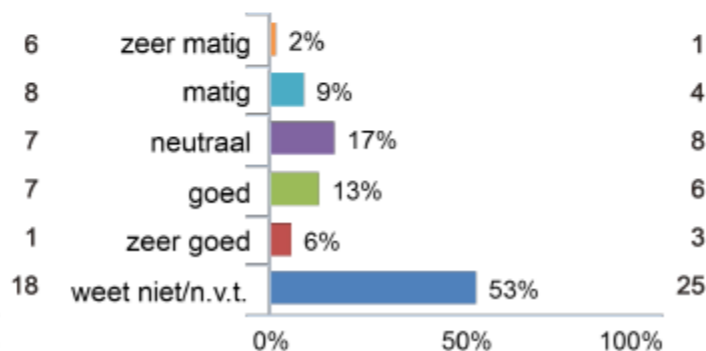
Netwerken



Het sluiten van contracten



Het wegnemen van handelsbelemmeringen

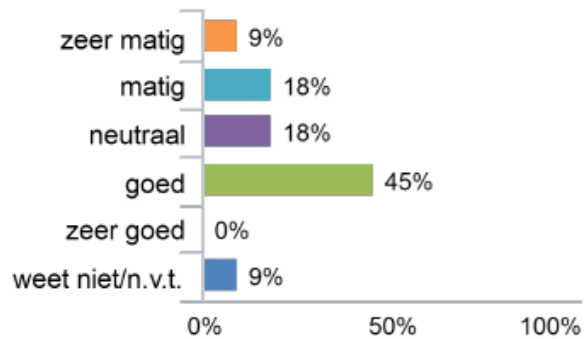


Deelnemers missie Canada relatief kritisch over de toegevoegde waarde van de missie

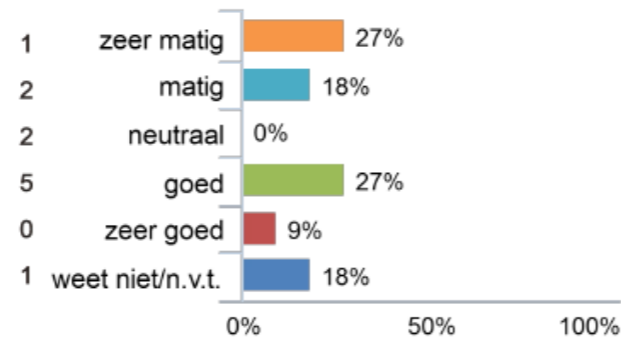
Missie Canada

Kunt u aangeven in welke mate deze missie heeft bijgedragen aan het behalen van uw doelstellingen?

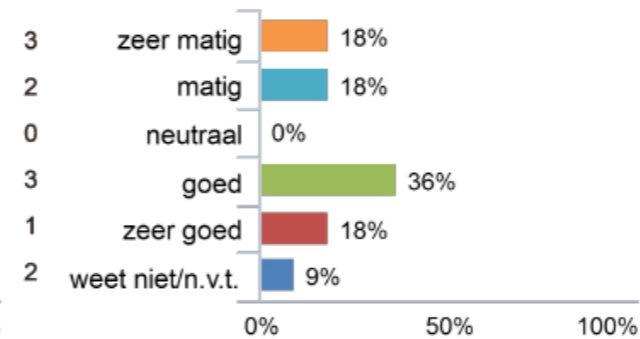
Oriëntatie/kennis vergaren van de markt



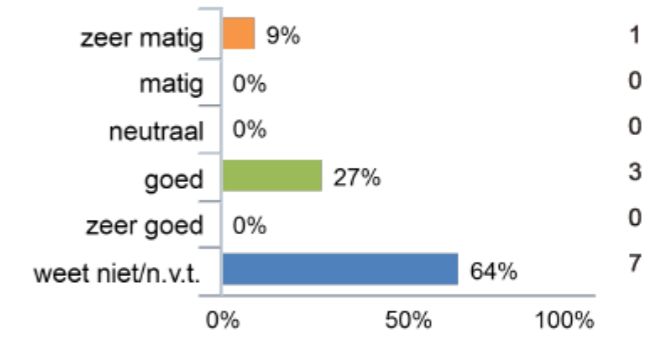
Positioneren op de markt



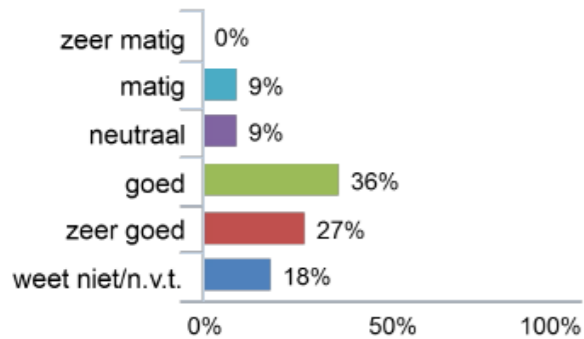
Contactleggen met potentiële (buitenlandse) partners



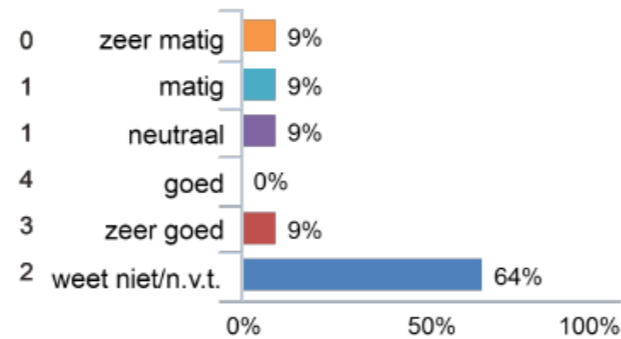
Investeren in deze markt



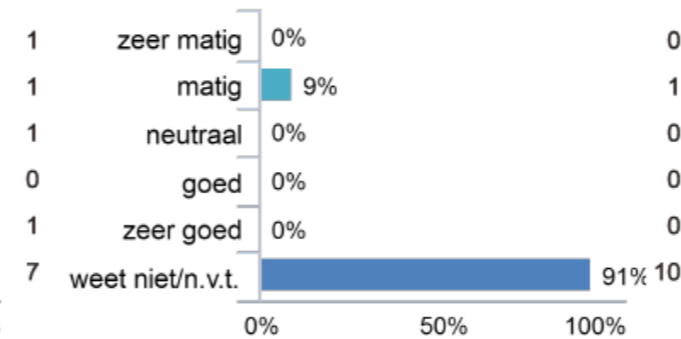
Netwerken



Het sluiten van contracten



Het wegnemen van handelsbelemmeringen

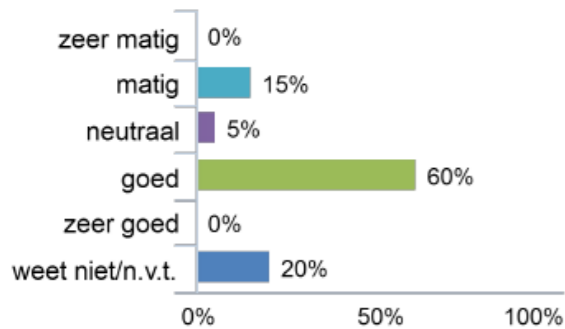


Deelnemers Portugal meest positief over netwerken en de bijdrage aan het contactleggen met potentiële partners

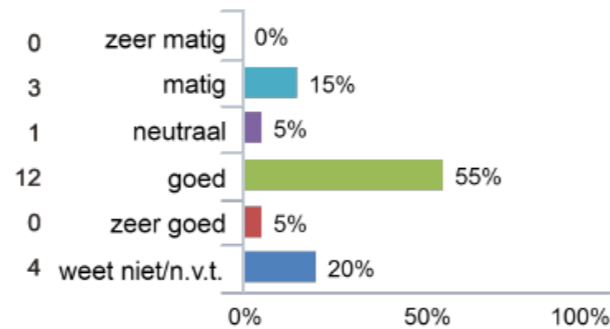
Missie Portugal

Kunt u aangeven in welke mate deze missie heeft bijgedragen aan het behalen van uw doelstellingen?

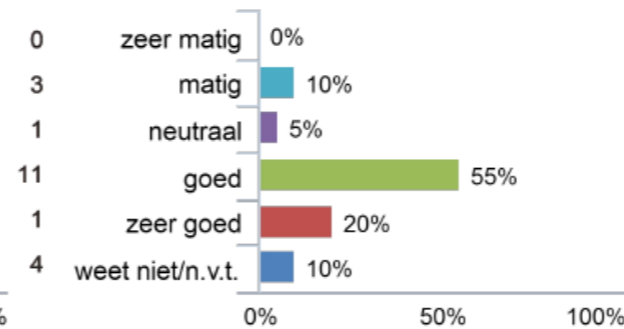
Oriëntatie/kennis vergaren van de markt



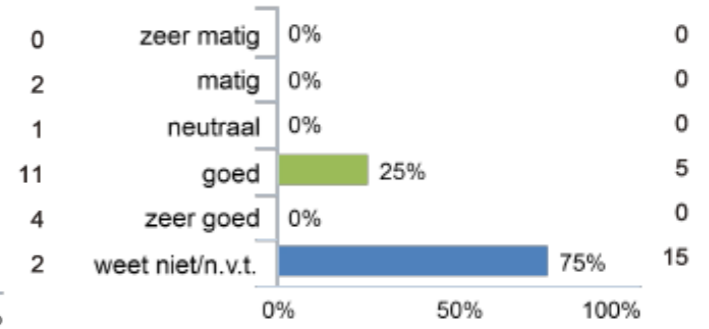
Positioneren op de markt



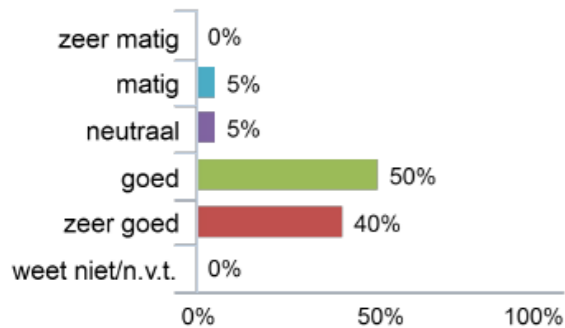
Contactleggen met potentiële (buitenlandse) partners



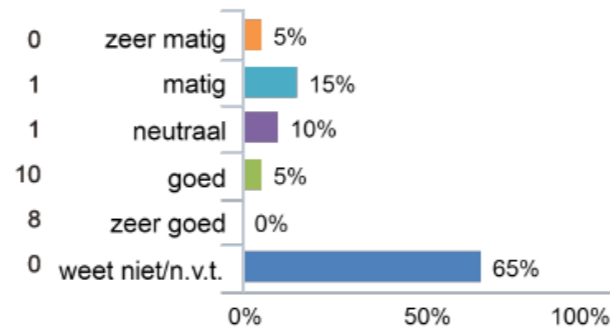
Investeren in deze markt



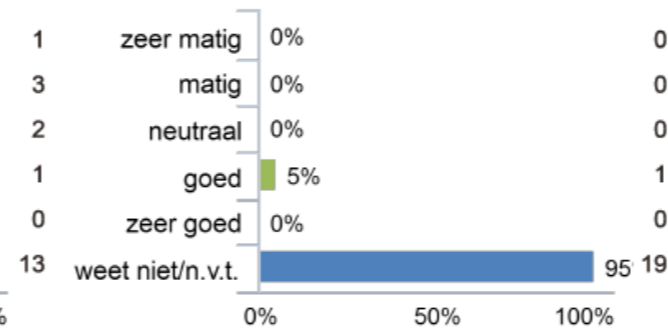
Netwerken



Het sluiten van contracten



Het wegnemen van handelsbelemmeringen

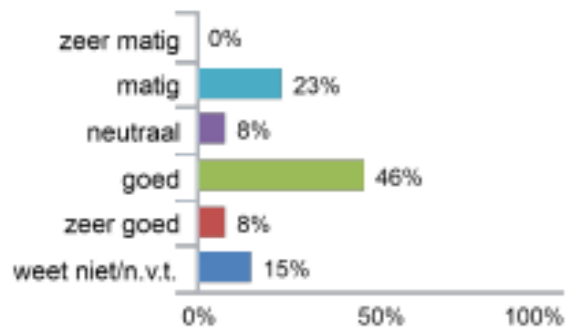


Iedere deelnemer missie India-landbouw positief over netwerken

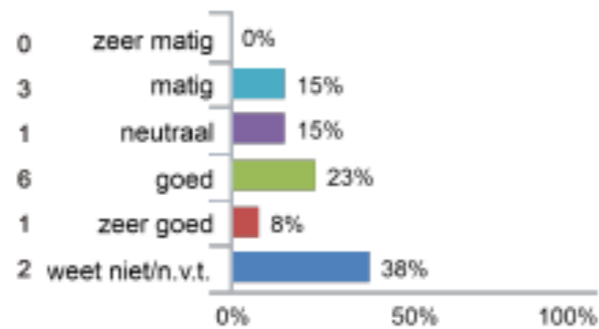
Missie India-landbouw

Kunt u aangeven in welke mate deze missie heeft bijgedragen aan het behalen van uw doelstellingen?

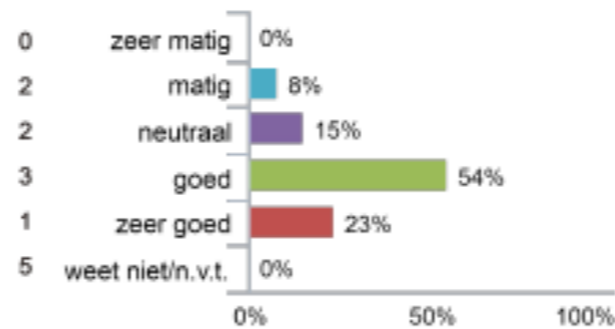
Oriëntatie/kennis vergaren van de markt



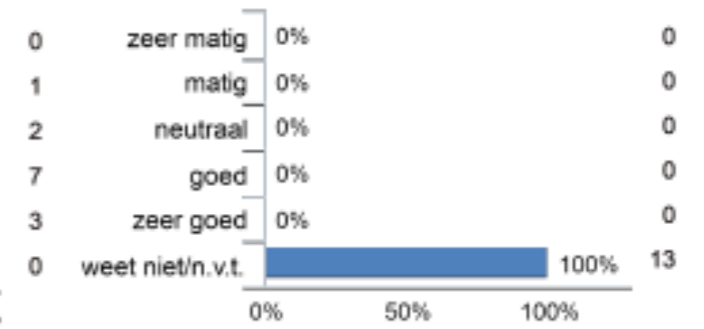
Positioneren op de markt



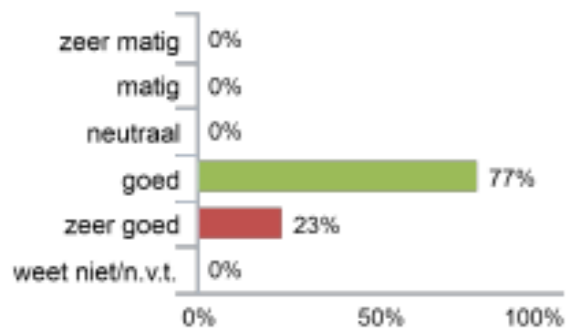
Contactleggen met potentiële (buitenlandse) partners



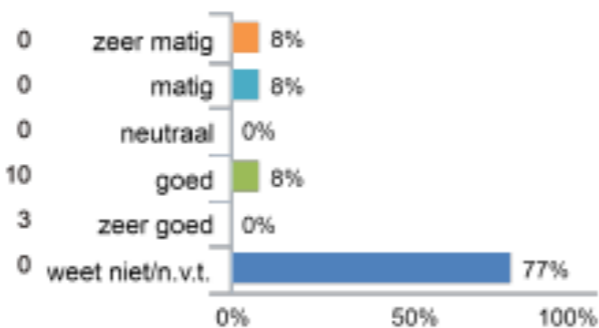
Investeren in deze markt



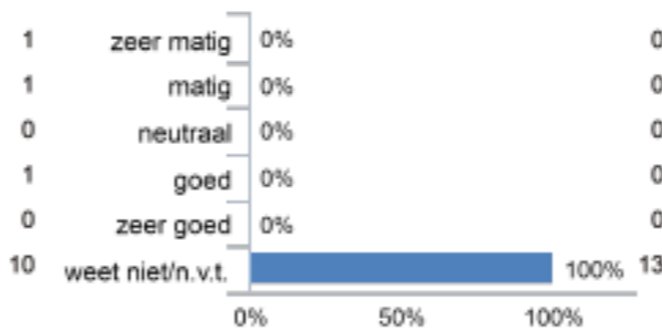
Netwerken



Het sluiten van contracten



Het wegnemen van handelsbelemmeringen

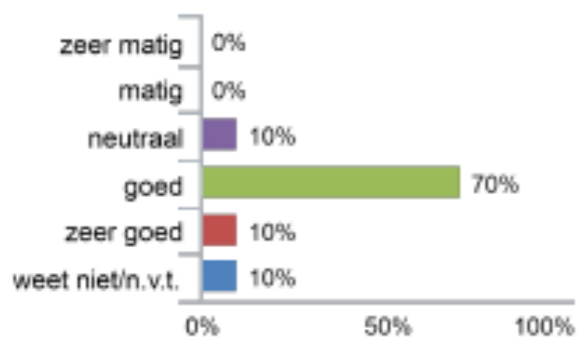


Deelnemers Zuid-Afrika meest positief over oriëntatie/kennis markt, contactleggen en netwerken

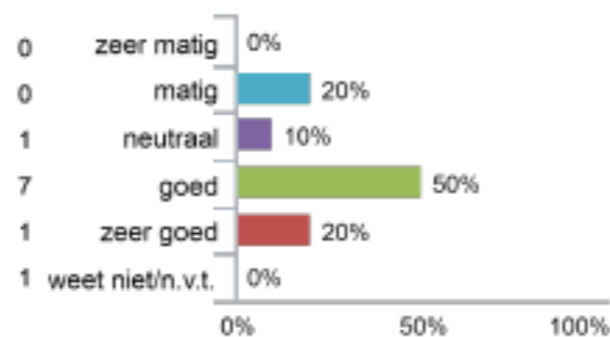
Missie Zuid-Afrika

Kunt u aangeven in welke mate deze missie heeft bijgedragen aan het behalen van uw doelstellingen?

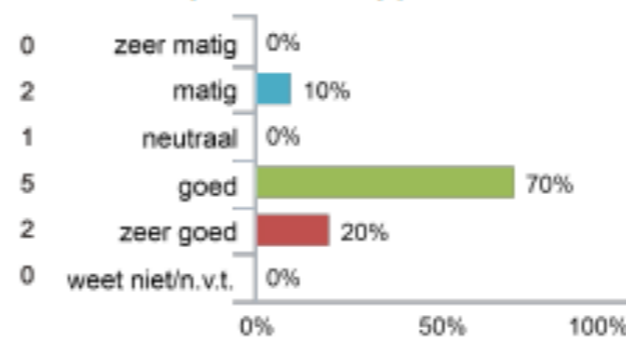
Oriëntatie/kennis vergaren van de markt



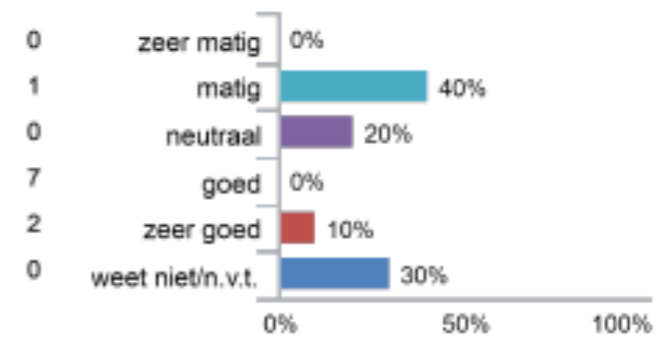
Positioneren op de markt



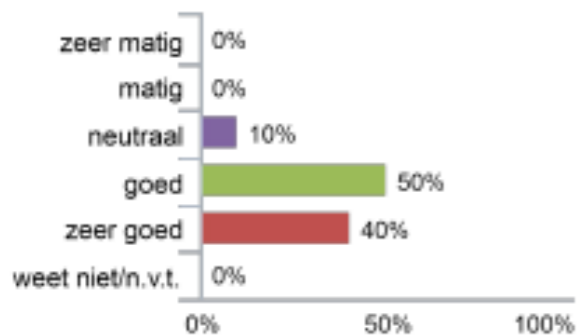
Contactleggen met potentiële (buitenlandse) partners



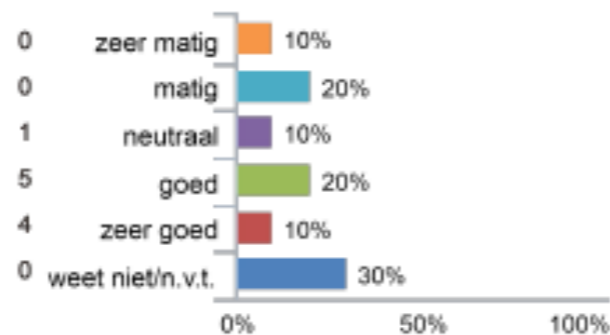
Investeren in deze markt



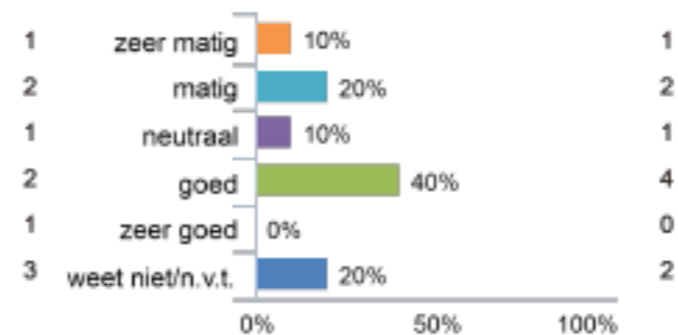
Netwerken



Het sluiten van contracten



Het wegnemen van handelsbelemmeringen



Doelstellingen die vooraf zijn opgegeven

De resultaten hieronder tonen de top 2 (zeer goed + goed)

Doelstellingen (topbox goed)	Totaal (n=256)	Duitsland (n=46)	Vietnam (n=9)	Kenia (n=7)	VAE (n=17)	Brazilië (n=17)	Verenigde Staten (n=51)
oriëntatie/kennis vergaren van de markt	69%	72%	67%	86%	82%	47%	73%
positioneren op de markt	48%	50%	67%	43%	35%	53%	51%
contact leggen met potentiële (buitenlandse) partners	67%	63%	100%	86%	65%	65%	65%
netwerken	87%	89%	89%	86%	82%	82%	90%
het sluiten van contracten	20%	20%	22%		29%	24%	29%
het wegnemen van handelsbelemmeringen	14%	9%	44%		18%	18%	10%
investeren in deze markt	21%	15%	33%	57%	29%	18%	20%

Doelstellingen (topbox goed)	Totaal (n=256)	India (n=8)	Italië (n=47)	Canada (n=11)	Portugal (n=20)	India-landbouw (n=13)	Zuid-Afrika (n=10)
oriëntatie/kennis vergaren van de markt	69%	75%	72%	45%	60%	54%	80%
positioneren op de markt	48%	75%	34%	36%	60%	31%	70%
contact leggen met potentiële (buitenlandse) partners	67%	75%	57%	55%	75%	77%	90%
netwerken	87%	100%	83%	64%	90%	100%	90%
het sluiten van contracten	20%	38%	17%	9%	5%	8%	30%
het wegnemen van handelsbelemmeringen	14%	25%	19%		5%		40%
investeren in deze markt	21%	38%	19%	27%	25%		10%

Vraagstelling: Kunt u aangeven in welke mate deze missie heeft bijgedragen aan het behalen van uw doelstellingen?

Bovenstaande cijfers laten zien in hoeverre de missie **zeer goed** of **goed** heeft bijgedragen aan het behalen van de doelstellingen van de deelnemer.

Andere doelstellingen dan vooraf opgegeven

De resultaten hieronder tonen de top 2 (zeer goed + goed).

Andere doelstellingen behaald (topbox goed)	Totaal (n=256)	Duitsland (n=46)	Vietnam (n=9)	Kenia (n=7)	VAE (n=17)	Brazilië (n=17)	Verenigde Staten (n=51)
oriëntatie/kennis vergaren van de markt	50%	56%			57%	14%	50%
positioneren op de markt	37%	45%	50%	25%	25%	33%	25%
contact leggen met potentiële (buitenlandse) partners	54%	50%			67%	50%	50%
netwerken	83%	100%	100%	100%	50%	100%	75%
het sluiten van contracten	13%	15%	14%		10%	17%	18%
het wegnemen van handelsbelemmeringen	12%	7%	44%		13%	13%	9%
investeren in deze markt	18%	16%	38%	50%	27%	19%	14%

Andere doelstellingen behaald (topbox goed)	Totaal (n=256)	India (n=8)	Italië (n=47)	Canada (n=11)	Portugal (n=20)	India-landbouw (n=13)	Zuid-Afrika (n=10)
oriëntatie/kennis vergaren van de markt	50%	71%	50%	75%	44%	25%	71%
positioneren op de markt	37%	100%	27%	50%	36%		67%
contact leggen met potentiële (buitenlandse) partners	54%	100%	33%	50%	57%		83%
netwerken	83%	100%	83%	33%	100%	100%	80%
het sluiten van contracten	13%	33%	15%			8%	14%
het wegnemen van handelsbelemmeringen	12%	25%	19%		5%		33%
investeren in deze markt	18%	17%	16%	27%	21%		10%

Vraagstelling: En in hoeverre heeft de missie bijgedragen aan onderstaande aspecten/ doelstellingen die u niet aangegeven had bij uw aanmelding?

Bovenstaande cijfers laten zien in hoeverre de missie **zeer goed** of **goed** heeft bijgedragen aan het behalen van de doelstellingen van de deelnemer.

De missies naar VAE en Brazilië droegen het meeste bij aan bereiken van doelstellingen deelnemers

Resultaat zonder missie (gemiddelde)	Totaal (n=256)	Duitsland (n=46)	Vietnam (n=9)	Kenia (n=7)	VAE (n=17)	Brazilië (n=17)	Verenigde Staten (n=51)
oriëntatie/kennis vergaren van de markt	2,8	2,8	2,5	3,0	3,0	2,6	
positioneren op de markt	3,1	3,1	3,0	1,7	3,9	3,2	
contact leggen met potentiële (buitenlandse) partners	2,8	2,8	2,9	3,0	2,7	3,1	
netwerken	2,5	2,4	2,5	2,6	2,9	3,1	
het sluiten van contracten	3,2	2,9	3,0	2,0	3,7	3,6	
het wegnemen van handelsbelemmeringen	2,9	3,2	2,2	4,0	3,0	3,2	
investeren in deze markt	3,2	3,4	2,5	2,5	3,2	3,0	

Resultaat zonder missie (gemiddelde)	Totaal (n=256)	India (n=8)	Italië (n=47)	Canada (n=11)	Portugal (n=20)	India-landbouw (n=13)	Zuid-Afrika (n=10)
oriëntatie/kennis vergaren van de markt	2,8	3,0	2,9	3,4	2,6	2,5	2,4
positioneren op de markt	3,1	2,7	3,0	3,4	2,8	3,5	2,5
contact leggen met potentiële (buitenlandse) partners	2,8	2,8	2,9	2,6	2,2	2,7	2,1
netwerken	2,5	2,3	2,5	2,2	2,0	2,0	2,2
het sluiten van contracten	3,2	3,2	3,4	1,5	1,7	3,5	2,0
het wegnemen van handelsbelemmeringen	2,9	2,7	2,9	1,0	5,0		3,0
investeren in deze markt	3,2	3,4	3,5	3,0	2,3		3,0

Vraagstelling: Wat voor resultaat op deze doelstellingen had u ook zonder deze missie kunnen bereiken?

Bovenstaande cijfers zijn berekend aan de hand van een gemiddelde van de volgende antwoord categorieën: 1. vergelijkbaar resultaat, even snel 2. vergelijkbaar resultaat, minder snel 3. een deel van het resultaat, even snel 4. een deel van het resultaat, minder snel 5. geen resultaat zonder missie. Dus hoe hoger de score, hoe groter het effect van de missie waarbij 5 het maximale is.

Bijna de helft heeft behoefte aan ondersteuning

Deelnemers Vietnam en Kenia hebben vaker behoefte aan ondersteuning dan gemiddeld.

Behoeftte ondersteuning RVO.nl en/of ambassade	Totaal (n=256)	Duitsland (n=46)	Vietnam (n=9)	Kenia (n=7)	VAE (n=17)	Brazilië (n=17)	Verenigde Staten (n=51)
ja	46%	46%	78%	86%	47%	65%	39%
nee	54%	54%	22%	14%	53%	35%	61%

Andere doelstellingen behaald (topbox goed)	Totaal (n=256)	India (n=8)	Italië (n=47)	Canada (n=11)	Portugal (n=20)	India-landbouw (n=13)	Zuid-Afrika (n=10)
ja	46%	50%	47%	36%	20%	31%	70%
nee	54%	50%	53%	64%	80%	69%	30%

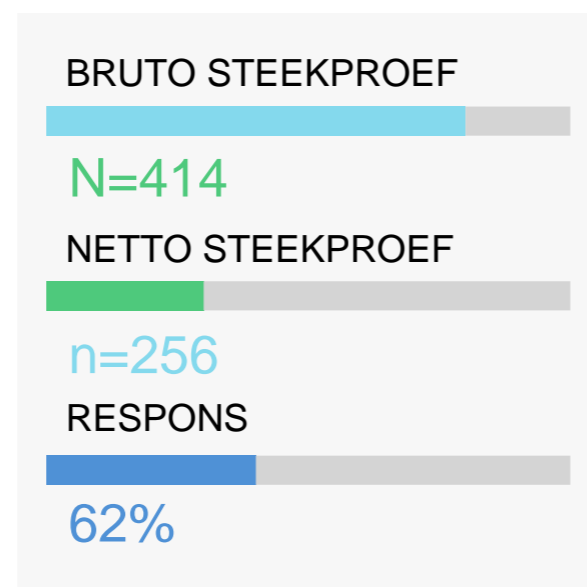
Vraagstelling: Heeft u behoefte aan ondersteuning door RVO.nl en/of ambassade bij uw follow-up activiteiten met het land van bestemming?

Verantwoording



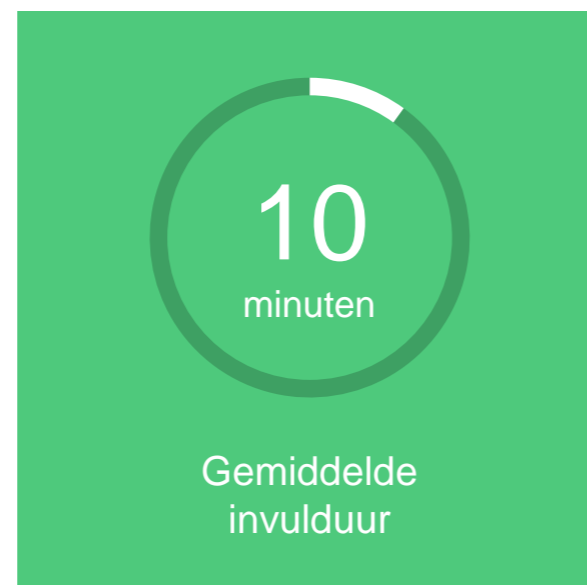
METHODE

KWANTITATIEF
gegevensverzameling
telefonisch




Veldwerkperiode


17-7-2017– 23-2-2018



De doelgroep van dit onderzoek bestaat uit deelnemende bedrijven aan missies die plaatsvonden in de periode van februari t/m november 2017



In totaal zijn er 12 missies in dit onderzoek meegenomen, te weten; Duitsland, Vietnam, Kenia, Verenigde Arabische Emiraten (VAE), Brazilië, India, Italië, VS, Canada, Portugal, India-landbouw en Zuid-Afrika.



Deelnemers zijn 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 hiernaast weergegeven

Missie	n	Missie	n
Duitsland	46	Canada	11
Vietnam	9	Portugal	20
Kenia	7	India-landbouw	13
VAE	17	Zuid-Afrika	10
Brazilië	17		
VS	51		
India	8		
Italië	47		



Dataverwerking

Na afloop van het veldwerk is het opgebouwde databestand gecontroleerd op volledigheid en consistentie en geschikt gemaakt voor statistische analyse.



Verwerking eerdere missie VS

De voorlaatste missie naar de VS (gemeten door Ipsos) is in het rapport opgenomen. Ipsos hanteerde een andere vragenlijst en ander callcenter. Dit methodeverschil heeft impact op het antwoordpatroon. Eventuele verschillen tussen de missie naar de VS en andere missies kunnen dus worden veroorzaakt door het methodeverschil. Dit dient dan ook in ogenschouw te worden gehouden bij het interpreteren van de resultaten.



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.

Verantwoording

- Deelnemers hebben voorafgaand aan de missie een bereidheidsverklaring getekend voor deelname aan het onderzoek. Redenen dat uiteindelijk niet alle deelnemers hebben meegedaan aan het onderzoek zijn weigering deelname of telefonische onbereikbaarheid. Dit verklaart het verschil tussen de bruto en netto steekproef.
- 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.
- Op pagina 22 telt het percentage van bedrijfsgrootte niet op tot 100% vanwege afrondingsverschillen. Gekozen is om het percentage van bedrijven met 50-249 werknemers van 14,45% af te ronden naar 15%, zodat het percentage wel optelt tot 100%
- Op pagina 26 in de tabellen 'doet al zaken' zijn de resultaten in de bovenste tabel gebaseerd op de data van RVO. De resultaten in de onderste tabel zijn gebaseerd op het onderzoek van Blauw.