

Augustus 2023

Evaluatie Subsidieregeling DHI (2016-2021)



Eindrapport



Versie 1.6

Augustus 2023

Evaluatie Subsidieregeling DHI (2016-2021)

Eindrapport

Matthias Ploeg, Anna Menenti, Olaf Kooijmans, Jules van de Meulengraaf, Veerle Bastiaanssen, Erwin Karsten



Inhoudsopgave

Inhoudsopgave	iii
Tabellen en kaders	vi
Figuren	vi
1 Management Samenvatting	1
1.1 Achtergrond, aanleiding en methodologie	1
1.2 Bevindingen en conclusies evaluatie coherentie en relevantie	1
1.3 Bevindingen en conclusies procesevaluatie	2
1.4 Bevindingen en conclusies effectevaluatie	2
1.5 Aanbevelingen	3
2 Inleiding en Methodologie	6
2.1 Korte introductie van de DHI-regeling	6
2.2 Aanleiding en doelstelling evaluatie	7
2.3 Methodologie	8
2.4 Theory of Change	10
2.5 Structuur van dit rapport	11
3 Beleidsmatige evaluatie: Relevantie en Coherentie	13
3.1 Analyse relevantie en legitimering van het instrument	13
3.2 Analyse interne coherentie	15
3.3 Analyse externe coherentie en pijplijnfunctie van het instrument	16
4 Procesevaluatie Uitvoering DHI	20
4.1 Analyse Inputs	20
4.1.1 Beschikbare financiering DIO en DDE	20
4.1.2 Tijdsinvestering Ambassades en Posten	22
4.1.3 Investering Ondernemers (DHI-aanvragers)	23
4.2 Analyse Activiteiten	23
4.2.1 Werving voor DHI	23
4.2.2 Selectie van DHI-aanvragen	23
4.3 Projectbeheer tijdens implementatie	26
4.4 Projectfinanciering en budget-uitputting	26
4.5 Monitoring, verantwoording en evaluatie	27
4.5.1 Opvolging van aanbevelingen uit de Mid-Term Evaluatie van DHK/DHI (2018)	27
4.5.2 Huidige monitoring van projecten	28
4.5.3 Klanttevredenheid	30
4.6 Analyse doelmatigheid: kostenefficiëntie	30
5 Effectevaluatie	31



5.1	Immediate outcomes	31
5.1.1	Afronding projecten	31
5.1.2	Contacten, marktkennis, positionering & investeringsbereidheid	32
5.2	Outcomes	34
5.2.1	Succesvolle marktintroductie & algemene internationalisering	34
5.2.2	Exportvolume & Marktdifferentiatie	35
5.2.3	Investerings, Werkgelegenheid en Capaciteitsopbouw	37
5.3	Impacts en Duurzaamheid	39
5.3.1	Hoger Duurzaam verdienvermogen Nederlandse Private Sector	39
5.3.2	Private Sectorontwikkeling en Armoedebestrijding	40
5.3.3	Analyse Doelmatigheid	42
5.4	Knelpunten en drivers / werkingsmechanismen bij het behalen van resultaat	44
6	Conclusies	50
6.1	Interventielogica, relevantie en coherentie	50
6.2	Kwaliteit uitvoering en efficiëntie van proces	50
6.3	Effecten, Doelmatigheid, Doeltreffendheid en Duurzaamheid	51
7	Aanbevelingen	52
	Appendices A Toelichting gebruikte afkortingen	55
	Appendices B Theory of Change	56
	Appendices C	
	Lijst van personen waarmee gesproken is	57
	Appendices D Geraadpleegde bronnen	59
	Appendices E Overzicht Project Fiches en Casestudies	61
	Appendices F Case studies	63
F.1	Agro & Food	63
F.1.1	Introductie context	63
F.1.2	Portfolio Analyse DHI	63
F.1.3	Analyse werking & resultaten DHI	66
F.1.4	Resultaten & Impacts	67
F.1.5	Coherentie, Relevantie	67
F.2	High-Tech Systemen en Materialen (HTSM)	68
F.2.1	Introductie context	68
F.2.2	Portfolioanalyse DHI	69
F.2.3	Analyse werking & resultaten DHI	72
F.2.4	Resultaten & Impacts	73
F.2.5	Coherentie, Relevantie	74
F.3	India	75

F.3.1	Introductie context	75
F.3.2	Portfolioanalyse DHI	75
F.3.3	Analyse werking & resultaten DHI	77
F.3.4	Resultaten & Impacts	78
F.3.5	Coherentie, Relevantie	79
F.4	Duitsland	80
F.4.1	Introductie context	80
F.4.2	Portfolio-analyse Duitsland	81
F.4.3	Analyse werking & resultaten DHI	82
F.4.4	Resultaten & Impacts	84
F.4.5	Coherentie, Relevantie	84
F.5	Kenya	86
F.5.1	Introductie context	86
F.5.2	Portfolioanalyse DHI	87
F.5.3	Analyse werking & resultaten DHI	89
F.5.4	Resultaten & Impacts	90
F.5.5	Coherentie, Relevantie	91
F.6	Afrika	92
F.6.1	Introductie context	92
F.6.2	Portfolioanalyse DHI	92
F.6.3	Analyse werking & resultaten DHI	93
F.6.4	Resultaten & Impacts	94
F.6.5	Coherentie, Relevantie	95
Appendices G		
	Portfolio Analyse	96
G.1	Aanvragen toegekend/afgewezen per DHI-module	96
G.2	Landenspreiding	98
G.3	Thematische spreiding	100
Appendices H Enquête onder het postennetwerk		102
H.1	Details enquête:	102
H.2	Overzicht responses enquête	102
H.3	A. Betrokkenheid en begeleiding Ambassade bij uitvoering DHI Subsidieregeling in doeland	103
H.4	B. Doelmatigheid en effectiviteit van de RVO DHI Subsidieregeling	104
H.5	C. COVID-19 en implementatie van DHI-activiteiten	106
H.6	D. Relevantie en coherentie van de RVO DHI Subsidieregeling	108
H.7	E. Suggesties en opmerkingen (open vragen)	109
Appendices I Nadere kwantitatieve statistische analyse		112



I.1	Methode	112
I.2	Resultaten regressieanalyse	113
I.3	Resultaten QCA-analyse	114

Tabellen en kaders

Tabel 1	Evaluatiematrix	8
Kader 2	Recente case van NTCS B.V. elektrische mobiliteit in Uganda. (Investeringsvoorbereidingsstudie 2022)	18
Tabel 3	Budgetplafond DHI-instrument (2016-2021)	20
Tabel 4	Status opvolging aanbevelingen Mid-Term Evaluatie van DHK/DHI in 2018	28
Kader 5	Uitgelichte case van CDR international B.V. (Haalbaarheidsstudie 2018)	33
Tabel 6	Impact DHI op exporttoename (o.b.v. CBS-begrotingsindicator)	36
Kader 7	Uitgelichte case van Mach-C B.V. (Haalbaarheidsstudie 2017)	37
Kader 8	Uitgelichte case van de gebroeders Hekking; Ante B.V. & Jury Hekking Metaal (Demonstratieproject 2017)	38
Kader 9	Uitgelichte case Aqysta (Investeringsvoorbereidingsstudie 2019)	40
Kader 10	Uitgelichte case van Scherjon B.V. (Demonstratieproject 2016)	41
Kader 11	Uitgelichte case van Schrijver Stalinrichtingen B.V. (Demonstratieproject 2017)	42
Tabel 12	Analyse Multiplier (op basis van effectmeting)	43
Tabel 13	Doelmatigheid werkgelegenheid (enkel DGGF)	43
Tabel 14	Samenvatting econometrische analyse (leeg betekent geen significant resultaat)	45
Tabel 15	Synthese QCA-analyse	46
Tabel 16	Synthese werkingsmechanismen (groen = positief effect; rood = negatie; wit = geen effect)	49
Tabel 17	Top 10 landen met de meeste DHI-projecten	99
Tabel 18	Gebruikte variabelen	112

Figuren

Figuur 1	Herziene Theory of Change DHI	11
Figuur 2	DHI als geschikt instrument om het BHOS beleid uit te voeren (n=38)	14
Figuur 3	In welke mate sluit het DHI-instrument aan bij (n=38):	17
Figuur 4	DHI Theory of Change: Inputs- en Activiteitsniveau	20
Figuur 5	Besteding jaarlijks beschikbaar DHI-budget per landengroep (2016-2021)	21
Figuur 6	Budgetvolume toegekende DHI-subsidies per topsector (2016-2021)	21
Figuur 7	De mate waarin de ambassade/post betrokken is bij DHI-projecten (n=38)	22
Figuur 8	Evolutie van toekenning van ingediende DHI aanvragen (2016-2021)	24



Figuur 9 Evolutie van toekenning van ingediende DHI aanvragen per landentype	24
Figuur 10 Totaalbudget aan DHI-subsidies toegezegd (afgeronde projecten in de periode 2016-2021)	27
Figuur 11 DHI Theory of Change: Immediate outcomes	31
Figuur 12 Wat heeft het DHI-project uw onderneming opgeleverd? (n=183)	33
Figuur 13 DHI Theory of Change: Outcomes	34
Figuur 14 Aandeel projecten met een exportresultaat	34
Figuur 15 Additionaliteit van de DHI-subsidie m.b.t. exportresultaat	35
Figuur 16 Behaalde export (gemiddeld per project)	36
Figuur 17 Gemiddeld aantal banen per project (enkel DGGF)	38
Figuur 18 DHI Theory of Change: Impacts	39
Figuur 19 Analyse Succesfactoren Cases	47
Figuur 20 In welke mate hebben onderliggende en contextuele factoren een versterkende werking op het behalen van de doelstellingen van de RVO DHI Subsidieregeling in uw land / regio?	47
Figuur 21 Wat was de belangrijkste reden voor het niet exporteren naar het doelland?	48
Figuur 22 Aanvragen en toekenningen over tijd	64
Figuur 23 Aantal aanvragen verspreid over D, H, en I	64
Figuur 24 Projecten per regio	65
Figuur 25 Projecten per regio	65
Figuur 26 Aanvragen en toekenningen per jaar (n=115)	69
Figuur 27 Sector verdeling	70
Figuur 28 Geografische verdeling	70
Figuur 29 Geografische verdeling: DGGF en OM landen	71
Figuur 30 Verdeling projecttype (n=115)	71
Figuur 31 Aanvragen en toekenningen over tijd	76
Figuur 32 Aantal aanvragen verspreid over D, H, en I	76
Figuur 33 Projecten in India per sector	77
Figuur 34 Aanvragen en toekenningen per jaar (n=17)	81
Figuur 35 Sectorverdeling (n=17)	81
Figuur 36 Verdeling projecttype (n=17)	82
Figuur 37 DHI aanvragen en toekenningen Kenia (2016-2021)	87
Figuur 38 Aantal aanvragen verspreid over D, H, en I	88
Figuur 39 DHI aanvragen met Kenia als doelland per sector (2016-2021)	88
Figuur 40 Overzicht DHI-aanvragen	93
Figuur 41 DHI-Projecten, per type	93
Figuur 42 DHI aanvragen met doellanden in Afrika als doelland per sector (2016-2021)	93
Figuur 43 Aanvragen toegekend/afgewezen per DHI-module	97
Figuur 44 Type project door de jaren heen (toegekend)	98



Figuur 45	Overzicht DHI aanvragen/toekenning per land	98
Figuur 46	Toegekende DHI projecten per jaar	99
Figuur 47	Aantal aanvragen toegekend en afgewezen per sector	100
Figuur 48	Spreiding aantal aanvragen per topsector per DGGF-OM (toegekende subsidies)	101
Figuur 49	Spreiding aantal aanvragen per topsector per DHI-module (toegekende subsidies)	101
Figuur 50	Projectsucces	113
Figuur 51	Exportresultaat	113
Figuur 52	Werkgelegenheidsresultaat	114

1 Management Samenvatting

1.1 Achtergrond, aanleiding en methodologie

Op 1 januari 2013 introduceerde het Ministerie van Buitenlandse Zaken het DHK (Demonstratie, Haalbaarheids- en Kennisverwervingsprojecten) instrument¹. Dit instrument is gericht op het ondersteunen van het Nederlandse Midden- en Kleinbedrijf (MKB) bij het opzetten van internationale handelsrelaties. Het ging in 2016 over in de **DHI-subsidieregeling**², waar het kennisverwervingsdeel verviel en Investeringsvoorbereidende studies – die eerder onder haalbaarheidsprojecten vielen – als zelfstandige module werden geïntroduceerd. In 2019 werd de regeling verlengd voor nog 5 jaar tot 2023³. De subsidieregeling DHI loopt dus eind 2023 af. Gedurende 2023 dienen de financiers (DIO en DDE) opnieuw te besluiten of ze hun financiering van deze regeling voortzetten in een nieuwe periode. Het Ministerie van Buitenlandse Zaken is door de Comptabiliteitswet tevens verplicht om beleid periodiek te evalueren⁴. Dit maakt de eerste helft van 2023 een **goed moment voor een onafhankelijke evaluatie**. RVO en het Ministerie Buitenlandse Zaken gaven Technopolis B.V. de opdracht om een onafhankelijke evaluatie uit te voeren in de periode januari-juni 2023.

Deze evaluatie is gestructureerd aan de hand van de **OECD-DAC evaluatiecriteria**⁵, vertaald in 17 specifieke evaluatievragen. Het instrument wordt geanalyseerd op deze criteria aan de hand van een **theory of change** (resultaatketen). Om de evaluatievragen te beantwoorden maken we gebruik van een rijk aantal verschillende bronnen en methodes, waaronder interviews met 58 betrokkenen (deelnemers, beleidsmakers, uitvoerders en sectorvertegenwoordigers), deskstudie van beleidsdocumenten en microdatabestanden (met name de eerder uitgevoerde effectmeting), zes case studies van verschillende landen en sectoren, een portfolioanalyse, een enquête onder het postennetwerk en een nadere kwantitatieve analyse (regressie en QCA-analyses). De evaluatie is opgedeeld in drie delen: een **evaluatie coherentie en relevantie** (gericht op de coherentie en relevantie van het instrument, a.d.h.v. een nadere analyse van de *theory of change*), een **procesevaluatie** (gericht op uitvoering en uitvoeringsefficiëntie) en een **effectevaluatie** (gericht op de doeltreffendheid, doelmatigheid, impact en duurzaamheid). Bij de effectevaluatie is ook een uitgebreide analyse van **succes- en faalfactoren** opgenomen die meer inzicht geeft in de werkingsmechanismen van DHI. Tot slot presenteren we de belangrijkste bevindingen van de drie evaluatiedelen worden hieronder gepresenteerd, en daarna de belangrijkste aanbevelingen.

1.2 Bevindingen en conclusies evaluatie coherentie en relevantie

Bij het evalueren van de beleidstheorie van DHI, concluderen we dat het DHI-instrument goed aansluit qua relevantie op erkende publieke doelen, namelijk het versterken van het duurzaam verdienvermogen van het Nederlandse bedrijfsleven, en het bevorderen van werkgelegenheid, productiviteit en armoedebestrijding. DHI dekt een onderliggende behoefte van het MKB, aangezien er geen goede alternatieve financieringsmogelijkheden zijn voor dergelijke activiteiten. Naast relevantie (onderliggende behoefte), onderzochten we ook of hier een duidelijke legitimering is van overheidsingrijpen. Hoe het steunen van individuele bedrijven ook de bredere spillovereffecten op de rest van de industrie/economie heeft, is minder uitgewerkt, zowel in de beleidstheorie als praktische invulling in het instrument, ondanks dat hier duidelijk potentie ligt. De **relevantie van het instrument is dus op orde, maar de legitimering van publieke interventie kan beter worden uitgewerkt in de**

¹ <https://wetten.overheid.nl/BWBR0026983/2013-03-09>

² <https://zoek.officielebekendmakingen.nl/stcrt-2016-10553.html>

³ <https://zoek.officielebekendmakingen.nl/stcrt-2019-1360.html>

⁴ <https://wetten.overheid.nl/BWBR0039429/2023-01-01>

⁵ <https://www.oecd.org/dac/evaluation/daccriteriaforevaluatingdevelopmentassistance.htm>



beleidstheorie en praktische invulling, met name met betrekking tot het versterken van het Nederlandse bedrijfsleven.

We evalueerden DHI ook op coherentie met ander beleid in theorie en praktijk. DHI sluit goed aan op bredere beleidsdoelen van de Nederlandse overheid, zoals de BHOS-nota, en de bredere internationale SDG-doelen. Met ingang van 2023 wordt ook een duurzaamheids criterium toegevoegd, wat de aansluiting met de SDG's en de klimaatdoelstellingen van Parijs verder verstevigt. Voor het ontwikkelingsdeel volgt DHI echter niet de afspraken gemaakt over ongebonden financiering, terwijl deze daar wel van toepassing zouden moeten zijn. Al met al kan worden gezegd dat de **beleidsmatige coherentie redelijk tot goed is**, en dat men ook binnen het instrument de twee doelstellingen (bevorderen werkgelegenheid en export) goed combineert in de implementatie door op beide doelen te sturen in de beoordeling van aanvragen. Op het niveau van aansluiting bij andere instrumenten in de praktijk is de systematische samenwerking met andere instrumenten wisselend. Binnen het handelsinstrumentarium van RVO verloopt dit goed, maar met andere programma's (bij Invest International), maar ook nationale/regionale en Europese programma's, is de samenwerking beperkter. Dit vermindert kansen op het creëren van effectieve pijplijnen. Het ervaren team krijgt wel ad hoc veel voor elkaar, maar over het algemeen is de **coherentie en samenwerking met ander instrumentarium nog suboptimaal**.

1.3 Bevindingen en conclusies procesevaluatie

DHI is een goed doorontwikkeld instrument. Met de jaren is de uitvoering van de verschillende fases (aanvraag, implementatie, rapportage en eindverantwoording) verbeterd. Met name door de introductie van Quicksan is het aanvraagproces een stuk efficiënter ingericht, waardoor er minder kwalitatief slechte aanvragen (met een lage kans van slagen op toekenning) worden ingediend door geïnteresseerde bedrijven. Dankzij de Quicksan is ook de betrokkenheid van Nederlandse ambassades en handelsposten bij het instrument iets vergroot, hoewel bij de implementatie van toegekende aanvragen Ambassades nog steeds relatief minder betrokken zijn qua ondersteuning.

De laatste jaren is, mede door corona, **het bereik van de doelgroep verminderd. Dit komt vooral omdat de proactieve werving en samenwerking met andere relevante instrumenten te beperkt is geworden.** Mede hierdoor is DHI op dit moment te afhankelijk van subsidieadviseurs in het aanbrenge van projecten, en ligt het aantal aanvrager lager dan in potentie te verwachten is.

Hoewel RVO na toekenning graag in contact blijft met ondernemers om eventueel ondersteuning te bieden bij de implementatie van **projecten, is over het algemeen de betrokkenheid van RVO (en de posten) bij de implementatie van projecten qua frequentie te beperkt**, waardoor er vaak pas bij tussentijdse rapportage eventuele implementatieproblemen aan het licht komen. De wisselende kwaliteit van opvolging en betrokkenheid van posten komt door een hoge rotatie op posten, en een door sommige ervaren gebrek aan informatievoorziening vanuit RVO.

De **professionaliteit en ervaring** van het team wordt **breed gewaardeerd**. Klanten ervaren over het algemeen het contact als goed en zijn positief over het feit dat er een gesprek mogelijk is wanneer dat van belang is.

1.4 Bevindingen en conclusies effectevaluatie

Een aanzienlijk deel van de DHI-projecten (40%) slaagt er in om een exportresultaat te bereiken. Hoewel dit regelmatig niet in het doelland plaatsvond, was het project vaak een kans om naar vergelijkbare (buur-)landen te exporteren. De steun van DHI was zeer belangrijk voor het behalen van deze doelen. Wat betreft de export multiplier (5-10) wordt de (ambitieuze) doelstelling niet gehaald, maar blijkt wel dat veel ondernemers na 3 jaar nog steeds doorlopende zaken en kansen hebben dankzij het project. **We concluderen dus dat DHI in voldoende mate doeltreffend is wat betreft de exportdoelstelling en marktdifferentiatie.** Bedrijven die eenmaal exporteren zetten hun marktdifferentiatie en internationalisering vaak verder door, wat getuigt van een goede duurzaamheid van de resultaten. DHI

draagt tot op zekere hoogte bij aan een sterkere positionering van het Nederlands MKB. De mogelijke kansrijke spillovers (een vliegwieleffect voor andere bedrijven om te gaan exporteren, innovatie-effect) lijkt echter slechts incidenteel plaats te vinden, **waarmee de structurele impact van DHI op het duurzaam verdienvermogen van de bredere Nederlandse private sector nog matig ontwikkeld is.**

Een redelijk deel (38%) van de projecten in DGGF-landen behalen resultaten op het gebied van werkgelegenheid (gecreëerde banen) en kennisoverdracht (bijv. trainingen). Meestal gaat het om 5-10 banen, met een enkele uitschieter. **DHI is daarmee doeltreffend in het creëren van banen in DGGF-landen, zij het wel op beperkte schaal.** Het achterliggende doel van het beperken van armoede wordt echter minder goed bereikt, omdat de projecten met name plaatsvinden in opkomende landen met een goed ontwikkelde markteconomie, en de banen slechts in zéér beperkte mate in de armere landen (de brede ontwikkelingsrelatie) worden gecreëerd. **DHI behaalt daarmee weinig absolute impact op het reduceren van armoede.**

De doelmatigheid (resultaat per euro publieke middelen) van DHI is voor het behalen van exportresultaten is redelijk tot goed, gezien de multiplier van boven de 3 (na 3 jaar), al zijn er nog verbeteringen mogelijk (zie aanbevelingen). De directe resultaten, zeker naar doellanden, kunnen als 'redelijk' worden beschouwd, maar het langere termijnpotentieel van de indirecte effecten is echter zeer substantieel en daarmee 'goed'. Ook op het creëren van werkgelegenheid in DGGF-landen (zij het niet de armste), behaalt DHI een resultaat met 6630 EUR per gecreëerde baan. Gezien deze banencreatie relatief duurzaam is, kunnen we vaststellen dat de **doelmatigheid op het gebied van banencreatie voldoende is.** Zoals hierboven vermeld gaat dit niet op voor armoedereductie specifiek.

Uit de evaluatie komen verschillende **succes- en faalfactoren** boven. Op het niveau van **modules**, zijn D en H-projecten vaker succesvol als het gaat om behalen van exportresultaat, terwijl haalbaarheidsstudies minder vaak werkgelegenheidsresultaten halen. Op het **projectniveau**, valt op dat een succesvol projectresultaat met een duidelijke business case als uitkomst vanzelfsprekend een belangrijke voorwaarde is. Daarnaast worden grotere projecten minder vaak geassocieerd met exportsucces, maar wel met meer kans op het behalen van werkgelegenheidsresultaat voor haalbaarheidsstudies. Grotere projecten zijn vaker complex en daarmee ook risicovoller, maar ook vaak een hoger exportvolume wanneer het wel lukt.

Op het niveau van **bedrijfskenmerken** spelen veel factoren een duidelijke rol. De kwaliteit van de lokale partner en lokale footprint, alsmede de landenervaring en bevoegenheid van de ondernemer is van groot belang, met name voor DGGF-landen. Deze landen vragen veel van een ondernemer qua doorzettingsvermogen om resultaat te behalen. Productiebedrijven zijn vaker succesvol in het realiseren van daadwerkelijke export, waarschijnlijk omdat hun producten minder aanpassingen vereisen dan diensten, die ook vaker aan allerlei regelgeving onderhevig zijn. Grote ondernemingen behalen minder vaak resultaat, mogelijk door relatief minder directe betrokkenheid van de directie voor het project, iets wat juist als een succesfactor geldt.

Wat betreft **externe omstandigheden**, vallen het negatieve effect van COVID-19 en algemenere effecten van marktontwikkelingen en zakenklimaat op. Daarnaast is beschikbaarheid van vervolgfianciering met name voor haalbaarheidsprojecten soms een knelpunt als de partnerklant toch afhaakt. Dit is verklaarbaar omdat deze studies specifiek worden ingestoken met één 'launching customer' voor dat doelland in gedachten.

1.5 Aanbevelingen

Op basis van de bevindingen uit de beleidsmatige, proces- en effectevaluatie, en daarbij rekening houdend met de analyse met betrekking tot de succes- en faalfactoren, is tot een aantal aanbevelingen voor deze evaluatie gekomen. Deze zijn opgedeeld in aanbevelingen rondom de opzet van het instrument, en aanbevelingen rondom de uitvoering.

Algemeen en opzet instrument

- Verbreed de gebruikte 'frames' en definities in de nieuwe theory of change naar het **versterken van de internationalisering van bedrijven in brede zin** dan puur op export. De Nederlandse economie is gebaat bij een sterke centrale positie in handelsketens, kapitaalstromen waarbij hoogwaardige kennis en innovatie in de kern staan. Dit gaat in de praktijk al redelijk goed, maar kan duidelijker worden geformaliseerd en gepresenteerd.
- **Behoud maar verlaag de voorwaarde van een multiplier voor export**, naar minimaal 5 tot 10x (3-5x voor DGGF-landen). Door het aangeven van een range geeft men wel aan dat het streven 10x is, maar wordt voorkomen dat bescheiden maar kansrijke ondernemers vooraf afhaken. Hiertegenover moet staan dat er een verwachting is van een duurzame exportrelatie. Op portfolioniveau zou, gezien de slagingskans van projecten, moeten worden gestreefd naar 5x en 3x multiplier.
- Zet in om de regeling **op te schalen via een groter doelgroepbereik** zodat het aantal projecten en daarmee de impact omhoog kunnen. Werk daarvoor meer samen met nationale, regionale en Europese programma's. Hier is wel een (beperkte) voorinvestering voor nodig.
- **Versterk de rol van spillovers** zowel in de beleidstheorie als in de praktijk van het instrument. Sluit daarvoor meer en beter aan met andere instrumentarium, maar ook door het verwachten en faciliteren van kennisdeling na deelname.
- Behoud DHI als een **open regeling** wat betreft de doellanden, gezien de brede behoefte onder ondernemers en het brede doel 'duurzaam verdienvermogen Nederlandse private sector'. Onderzoek wel of er geen overlap is met Europese regelingen (EEN/Eurostars etc.) voor de Europese markt in het bijzonder.
- Behoud en versterk de samenwerking en informatie-uitwisseling met **Invest International**, met name op de nieuwe opkomende 'lichtere instrumenten', maar **stel ook de verwachtingen van een sterke pijplijnfunctie van DHI bij** (dit zal een kleine minderheid blijven die dit nodig heeft). Onderzoek afzonderlijk of DTIF/DGGF afhankelijk zijn van een (niet-gerealiseerde) pijplijn vanuit DHI.
- **Overweeg het introduceren van een tussenstap/milestone bij grotere projecten**. Soms zijn de resultaten/conclusies al duidelijk na een eerste stap, maar wordt een project toch 'afgemaakt'.
- **Onderzoek of er een speciale module voor start-ups** moet komen, waar eventueel hogere 'risk-reward' ratio's acceptabel zijn. Hierbinnen moet ook worden meegenomen hoe **dienstenexport** beter ondersteund kan worden.

Uitvoering

- **Voorzie ambassades en handelsposten periodiek van betere informatie en terugkoppeling** (project omschrijving, sector, bedrijf, contactpersoon, etc.) met betrekking tot Quickscans en toegewezen aanvragen, zodat ambassades en posten een meer proactief handelsbeleid kunnen uitvoeren en een betere rol kunnen spelen bij de voortgang monitoring en ondersteuning van lopende projecten.
- Overweeg om een **'plan B' te vragen bij een haalbaarheidsstudie** om de afhankelijkheid van de eerste klant te verminderen.
- Bouw na het **exitgesprek** (na afronding van project) een **extra ex-post contactmoment** in (bijvoorbeeld na een jaar na afronding project) met ondernemers om na te gaan of het de ondernemer is gelukt om vervolgstappen te realiseren (orders te genereren, investeringen te doen, financiering/ fondsen acquisitie, productiecapaciteit vergroten, spin-off effecten, etc.), zodat er een betere terugkoppeling en leermogelijkheden ingebouwd kan worden omtrent type project, welke sectoren wel of niet mogelijkheden bieden tot internationalisering, welke factoren van belang zijn voor succes, etc. Verder kan de ondernemer tijdens deze gesprekken geattendeerd worden op de mogelijkheden voor andere beschikbare relevante instrumenten en financieringsmogelijkheden, om de vervolgstappen verder te faciliteren.



- Blijf sturen op het **zo kort mogelijk houden van de reactietijd op aanvragen** (momenteel rond de 11 weken), aangezien dat voor ondernemers in sommige gevallen van relevant belang is (momentum vasthouden bij handelskansen).
- Overweeg bij de **selectie de ondernemer (als persoon) nauwer onderdeel te maken van het beoordelingsproces**. Een (fysiek of online) gesprek is in alle gevallen nuttig, en zou als standaard kunnen worden ingevoerd. Het intensiever betrekken van de lokale partner kan ook meer inzicht geven in de commitment van deze belangrijke succesfactor.
- De effectmeting is een zeer goede stap geweest in het beter in kaart brengen van de resultaten van de regeling. Overweeg de suggesties voor verbetering in dit rapport bij een volgende ronde.

2 Inleiding en Methodologie

2.1 Korte introductie van de DHI-regeling

Op 1 januari 2013 introduceerde het ministerie van Buitenlandse Zaken het DHK (Demonstratie, Haalbaarheids- en Kennisverwervingsprojecten) instrument⁶. DHI is gericht op het ondersteunen van het Nederlandse Midden- en Kleinbedrijf (MKB) bij het opzetten van internationale handelsrelaties. Dit instrument verving eerdere instrumenten die onder andere namen beschikbaar waren, namelijk 2g@there (D), PESP en 2explore (H) en Package for Growth (H). Het instrument ging in 2016 over in de DHI-subsidieregeling⁷, waar het kennisverwervingsdeel verviel en Investeringsvoorbereidende studies – die eerder onder Haalbaarheidsprojecten vielen – als zelfstandige module werd geïntroduceerd. In 2019 werd regeling verlengt voor nog 5 jaar tot 2023⁸. De modules steunen verschillende soorten projecten (zie kader hieronder).

1. **(D): Demonstratieprojecten:** Nederlandse MKB's kunnen met demonstratieprojecten hun technologie, product of dienst in een praktijksituatie demonstreren. Het doel is om deze technologie, product of dienst in onder een brede groep belangstellenden in het doelland te introduceren, om op deze manier binnen 3 jaar na de implementatie van het demonstratieproject export te realiseren.
2. **(H): Haalbaarheidsstudies:** Voor de haalbaarheidsstudie moet een buitenlandse partner initiatief tonen en interesse tonen in een technologie, product of dienst van een Nederlands bedrijf. Bij een haalbaarheidsstudie wordt de technische en/of commerciële haalbaarheid van een investering door een mogelijke buitenlandse afnemer onderzocht, waarmee Nederlandse export van kapitaalgoederen of diensten met een omvang van ten minste tienmaal het subsidiebedrag (vijfmaal bij DGGF-landen) gerealiseerd kan worden. In de studie wordt in hoofdlijnen het beoogde project ontworpen. Het doel van de studie is om details rond de voorgenomen investering helder te krijgen. Uiteindelijk levert het onderzoek een projectplan en businessplan op. Op basis hiervan kan de mogelijke afnemer een investeringsbesluit nemen. Een haalbaarheidsstudie is geen marktonderzoek maar is gericht op de duidelijkheid over de omvang van de markt, de beoogde opzet van het project, de locatie, exploitatie, financiering en de lokale impact.
3. **(I) Investeringsvoorbereidingsstudies:** Een investeringsvoorbereidingsstudie moet een mkb-onderneming ondersteunen in de keuze om te investeren in een nieuwe productie- of dienstenfaciliteit in het doelland. Tijdens de studie wordt de technische en/of commerciële haalbaarheid van de investering onderzocht. De studie is nodig om details van de voorgenomen investering helder te krijgen en te valideren. Het doel hiervan is om een compleet businessplan op te leveren inclusief beschrijving van het ontwerp van de productiefaciliteit, technische factoren, het productieproces, organisatorische aspecten, ketenaspecten (bijvoorbeeld keuze voor toeleveranciers, beschikbaarheid grondstoffen, distributievraagstukken), juridische aspecten, milieuaspecten en kosten-batenanalyse. Om het businessplan goed te keuren kan een kleine proefproductie plaatsvinden.

Hoewel de overkoepelende doelstelling van het bevorderen van internationale handelsrelaties over de jaren heen is gebleven, is zowel de beleidscontext als de implementatie in de periode sinds de introductie van het instrument veranderd.

Wat betreft de implementatie van het instrument zijn er verschillende wijzigingen geweest naast de voornoemde wisseling van DHK naar DHI. Bij de start in 2013 was de regeling gericht op Opkomende Markten (Bangladesh, Brazilië, China, Egypte, Ethiopië, Ghana, India, Indonesië, Kenia, Maleisië, Nigeria,

⁶ <https://wetten.overheid.nl/BWBR0026983/2013-03-09>

⁷ <https://zoek.officielebekendmakingen.nl/stcrt-2016-10553.html>

⁸ <https://zoek.officielebekendmakingen.nl/stcrt-2019-1360.html>

Oekraïne en Turkije en de drie landen van de Transitiefaciliteit⁹, namelijk Colombia, Vietnam en Zuid-Afrika, gefinancierd vanuit Directie Internationaal Ondernemen (DIO). Vanaf 1 juni 2014 werd de lijst uitgebreid met de 68 DGGF (Dutch Good Growth Fund)¹⁰ landen dankzij financiering van Directoraat Duurzame Economische Ontwikkeling (DDE). Sinds 2014 heeft DHK/DHI ook een ontwikkelingsdoelstelling voor deze landen. Vanaf 2017 werd de lijst uitgebreid naar alle landen (exclusief sanctielanden¹¹), inclusief ontwikkelde markten (OM). Sinds dat jaar is DHI dus een brede, open regeling, zeker aangezien het ook geen beperkingen wat betreft sector, technologie of ontwikkelingsthema oplegt. Ook in praktische zin ontwikkelde het instrument. In 2017¹² is in het aanvraagproces een verplichte Quickscan toegevoegd. Vanaf 2018 verlopen aanvragen via een e-portal.

DHI is gesitueerd in een bredere beleidscontext. DHK/I zelf werd gelanceerd binnen het kader van de BHOS (Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking)-nota in 2013 'Wat de Wereld Verdient'¹³. Binnen deze nota staan de prioriteiten armoedebestrijding, duurzame en inclusieve groei en succes voor Nederlandse bedrijven in het buitenland, en werd gewerkt met een onderscheid tussen hulp, overgangs- en handelsrelaties. In 2018 volgde de nota 'Investeren in Perspectief'¹⁴, waar met name een focus op de positie van vrouwen en jongeren centraal stond. Relevant voor DHI was de oprichting van Invest International en een groter belang van start-ups. Hoewel buiten de scope van de evaluatie, is in 2022 de nieuwe BHOS-nota gepubliceerd, 'Doen waar Nederland goed in is'¹⁵. Deze nota zet de prioriteiten van de nota uit 2018 grotendeels door, maar brengt extra focus aan op de groene en digitale transities als transversale elementen in het beleid. Binnen DHI is dat concreet vertaald in dat vanaf 2023 aanvragers extra subsidie kunnen krijgen als hun product/dienst bijdraagt aan verduurzaming.

2.2 Aanleiding en doelstelling evaluatie

De subsidieregeling DHI loopt eind 2023 af. Gedurende 2023 dienen de financiers (DIO en DDE) opnieuw te besluiten of ze hun financiering van deze regeling doorzetten voor een nieuwe periode. Het Ministerie van Buitenlandse Zaken is tevens verplicht door de Comptabiliteitswet om beleid periodiek te evalueren¹⁶. Dit maakt de eerste helft van 2023 een goed moment voor een onafhankelijke evaluatie. Het doel van de evaluatie is het verschaffen van inzicht in de werking en het (al dan niet) bereiken van de gestelde doelen van het instrument. In tegenstelling tot de mid-term evaluatie van begin 2018¹⁷ biedt deze 'eindevaluatie' wel de ruimte om nader in te gaan op de impacts (dankzij de aanwezigheid van projecten die langer geleden zijn afgesloten en betere databeschikbaarheid) en werkingsmechanismen van het instrument. Onder werkingsmechanismen verstaan wij de factoren wanneer (knel- en succesfactoren) het instrument wel of niet goed werkt in de praktijk, dat wil zeggen een verklarend perspectief.

⁹ Een programma dat liep van 2012 tot 2017 gericht mkb-bedrijven en kennisinstellingen om actief te worden op veelbelovende groeiende markten.

¹⁰ <https://www.dggf.nl/landenlijst>

¹¹ <https://sanctionsmap.eu/#/main>

¹² <https://zoek.officielebekendmakingen.nl/stcrt-2017-11298.html>

¹³ <https://www.tweedekamer.nl/kamerstukken/detail?id=2013Z06915&did=2013D14362>

¹⁴ <https://open.overheid.nl/documenten/ronl-b98f0dbc-62cd-4931-82d3-263a5c512342/pdf>

¹⁵ <https://www.rijksoverheid.nl/documenten/beleidsnotas/2022/06/24/beleidsnotitie-buitenlandse-handel-en-ontwikkelingssamenwerking>

¹⁶ <https://wetten.overheid.nl/BWBR0039429/2023-01-01>

¹⁷ <https://open.overheid.nl/documenten/ronl-02607dab-7dc1-4b7c-98bd-0c8f7d8673b4/pdf>

2.3 Methodologie

Deze evaluatie is gestructureerd aan de hand van de OECD-DAC evaluatiecriteria¹⁸, vertaald in specifieke evaluatievragen (zie Tabel 1). Het instrument wordt geanalyseerd op deze criteria aan de hand van een *theory of change* (resultaatketen). De *theory of change* wordt nader uitgewerkt in sectie 2.4. Om de evaluatievragen te beantwoorden en de evaluatiecriteria te analyseren maken we gebruik van een rijk aantal verschillende bronnen en methodes:

- Interviews met 58 betrokkenen, waaronder deelnemers, beleidsmakers, uitvoerders, en sectorvertegenwoordigers (zie Annex C)
- Deskstudie van beleidsdocumenten (zie Annex D) en databestanden (met name de effectmeting)
- Zes casestudies van verschillende landen (Duitsland, Kenia, India en Afrika-OS focuslanden) en twee sectoren (HTSM en Agro-Food), gebaseerd op analyse van 30 onderliggende projecten (5 per case) en gesprekken met ondernemers, ambassades en andere betrokkenen (zie Annex E en F)
- Een portfolioanalyse (zie Annex G)
- Enquête onder het postennetwerk (zie Annex H)
- Een nadere kwantitatieve statistische analyse gebaseerd op de effectmeting (zie Annex I)

Hoe de verschillende methodes bijdragen aan de evaluatievragen en criteria is te zien in de samenvattende evaluatiematrix hieronder (Tabel 1). In het algemeen kan worden gezegd dat met name de cases (en onderliggende interviews) en de nadere kwantitatieve/statistische analyse als doel hebben de werkingsmechanismen te onderzoeken (verklarend), terwijl de portfolioanalyse/effectmeting, deskstudie en enquête en overige interviews met name gericht zijn om de evaluatiecriteria in beschrijvende zin te analyseren.

Tabel 1 Evaluatiematrix

Evaluatiecriteria	Specifieke gerelateerde evaluatievragen	Desk & Data Studie	Cases	Interviews	Enquête posten	Portfolio analyse	Nadere kwantitatieve analyse
Relevantie	In hoeverre is DHI een geschikt instrument voor het bereiken van de gestelde doelen?	X		X	X		
	In hoeverre blijken de assumpties in de Theory of Change zich de in werkelijkheid ook voor te doen?	X	X	X			
Coherentie	In welke mate is DHI intern coherent, d.w.z. zijn de doelen en activiteiten binnen het instrument goed op elkaar afgestemd?	X		X	X		
	In welke mate is DHI extern coherent met ander overkoepelend beleid en instrumentarium?	X		X	X		
	In hoeverre is er sprake van een pijplijnfunctie van DHI naar DTIF, DGGF en andere financieringsinstrumenten van Invest International?	X	X	X			
Doelrefere	In hoeverre bereikt DHI de gestelde doelen bij de gesubsidieerde bedrijven?	X	X	X		X	X

¹⁸ <https://www.oecd.org/dac/evaluation/daccriteriaforevaluatingdevelopmentassistance.htm>

Evaluatiecriteria	Specifieke gerelateerde evaluatievragen	Desk & Data Studie	Cases	Interviews	Enquête posten	Portfolio analyse	Nadere kwantitatieve analyse
	Wat zijn (niet) werkzame elementen van het DHI-instrument in het bereiken van de gestelde doelen		X	X		X	X
	Onder welke voorwaarden werkt DHI (het beste)?	X	X	X	X	X	X
	Welke knelpunten ondervinden bedrijven waardoor DHI-projecten uiteindelijk niet leiden tot meer export of investeringen?		X	X			
Doelmatigheid (Efficiëntie)	Wat gaat er goed en wat kan er beter in de uitvoering van het DHI-instrument?	X	X	X	X		
	In hoeverre zijn de middelen voor DHI doelmatig besteed in de uitvoering van de regeling?	X		X	X	X	
	Wat is de kostenefficiëntie van DHI, d.w.z. de verhouding van resultaten tot de totale kosten?	X		X		X	
Impact	Wat zijn de bijdrages van DHI aan de gestelde overkoepelende doelen?		X	X	X		
Duurzaamheid	In welke mate zijn de effecten bij de gesubsidieerde bedrijven duurzaam		X	X			
Algemeen	In hoeverre en op welke wijze is er opvolging gegeven aan de aanbevelingen die zijn gedaan in de Mid-Term Evaluatie van DHK/DHI in 2018?	X		X			
	In hoeverre maakt DHI gebruik van een geschikte methode om de effecten van DHI-projecten te meten?	X	X	X			

Alle bovenstaande methodes dekken het hele DHI portfolio. Bij de selectie van de cases is rekening gehouden met een goede spreiding over DGGF- en OM-landen, alsmede een representatieve onderverdeling onder de D, H en I-modules. Bij de cases zijn met name projecten geselecteerd uit de periode 2016-2019 zodat er voldoende inzicht was in de uiteindelijke effecten van de subsidie. Ook zijn succesvolle projecten in zekere mate vaker geselecteerd, omdat hier meer inzicht in de werkingsmechanismen na eerste resultaat uit te verwachten is. Bij interpretatie en evaluatie van aspecten als doeltreffendheid en doelmatigheid wordt hier vanzelfsprekend wel rekening mee gehouden.

Onze methode kent ook enkele beperkingen. Doordat de effectmeting reeds centraal wordt uitgevoerd, was het niet mogelijk met een aangepaste vragenlijst te werken voor deze evaluatie, waardoor voor sommige aspecten (met name de werkingsmechanismen) met name uit de cases of nadere kwantitatieve analyse moest worden geput. Ten tweede was er voor deze evaluatie geen goede controlegroep beschikbaar, gezien het selectiemechanisme van first come-first serve in combinatie met onderuitputting van het budget. Dit betekent dat er geen inhoudelijk goede aanvragen zijn afgewezen. Koppeling via algemene achtergrondkenmerken (bij het CBS) is lastig i.v.m. de specificiteit van de DHI-activiteiten. Dit is gemitigeerd door meer kwalitatief additionaliteit van gesteunde projecten en resultaten te onderzoeken. Ten slotte bleek het niet mogelijk om data te

verkrijgen over DHI-projecten die later DTIF/DGGF financiering hebben aangevraagd, i.v.m. beperkingen tot gegevensdeling met andere organisaties. Deze pijplijnfunctie is daarom met name kwalitatief, aan de hand van percepties van betrokkenen, geëvalueerd.

2.4 Theory of Change

Het hoofddoel van de DHI-subsidieregeling is het verhogen en versterken van het aantal Nederlandse ondernemingen dat succesvol internationaliseert, door in een te vroege (voorbereiding, exploratie) fase cruciale aspecten voor succesvolle internationalisering te onderzoeken of een export/investeringsproject haalbaar is, of om te demonstreren dat een bepaald exportproduct of technologie toepasbaar is in de praktijk binnen lokale context in het doelland. Hiermee wordt tevens een positieve bijdrage geleverd aan de lokale ontwikkeling van ontwikkelingslanden waar deze internationalisering plaatsvindt.

Verdere specifieke doelen van DHI zijn:

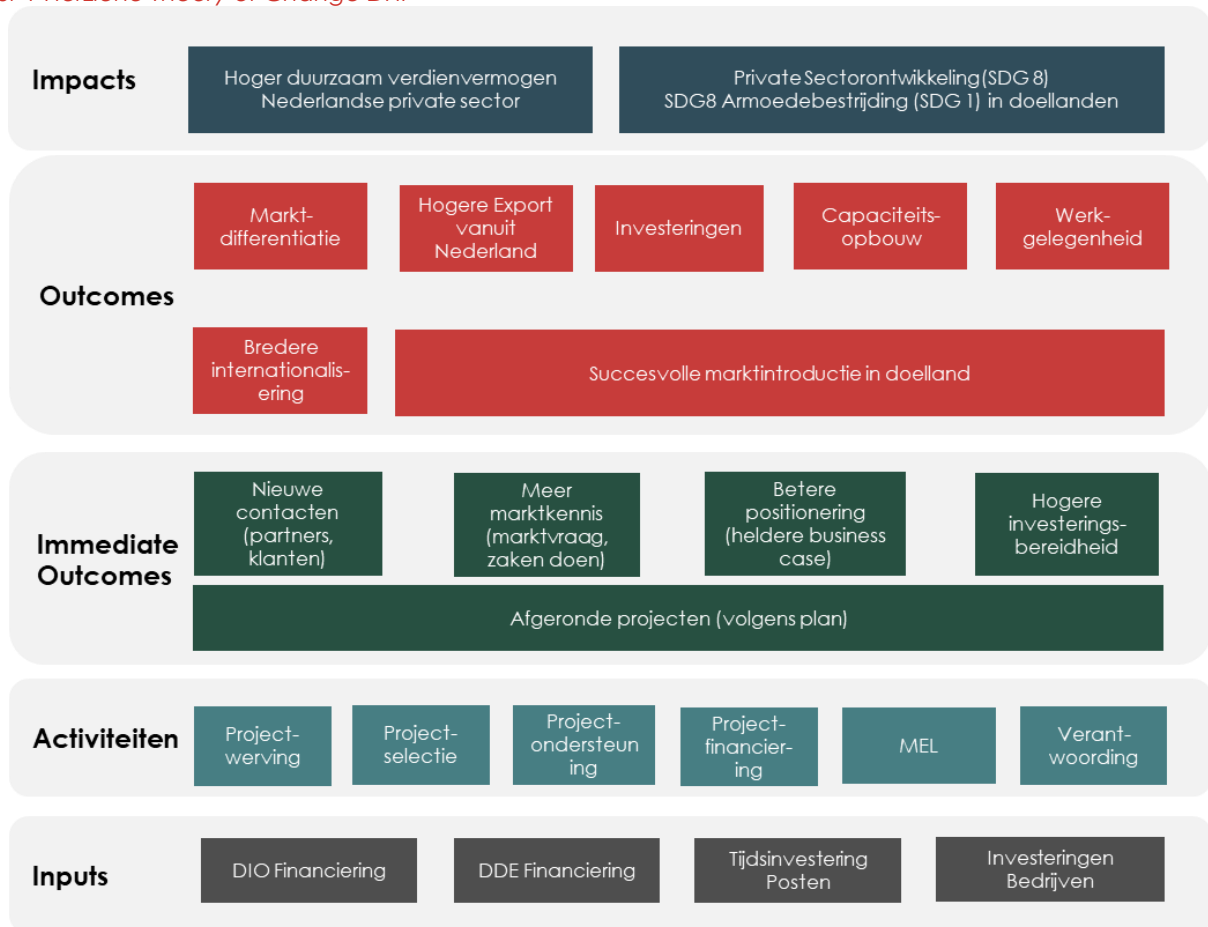
1. Het vergroten van het aantal Nederlandse ondernemingen dat zich (sterker) positioneert in nieuwe markten door het wegnemen van (financiële) knelpunten als verdere stap in de internationalisering van deze ondernemingen.
2. Het vergroten van de Nederlandse export.
3. Het vergroten van de Nederlandse investeringen.

Voor deze evaluatie is de *theory of change* (ToC) van DHI herzien, op basis van de regeling¹⁹ voortbouwend op de eerdere versie die tijdens de mid-term evaluatie DHI/DHK was ontwikkeld. Figuur 1 geeft een overzicht van de herziene *theory of change*.

In de *theory of change* zien we dat DHI vier directe resultaten (*immediate outcomes*) uit afgeronde projecten verwacht, namelijk nieuwe contacten, nieuwe kennis, betere positionering van een product/dienst, en een hogere investeringsbereidheid (weggenomen risico). Het hoofddoel van deze directe resultaten is te komen tot een succesvolle marktintroductie (met export van een dienst/product en/of investering) in het doelland. Daarnaast kan ook verwacht worden dat er resultaten zijn op bredere internationalisering, doordat de opgedane resultaten ook relevant zijn voor andere landen. De echte effecten van het instrument bevinden zich in het niveau daarboven: export door en marktdifferentiatie (wat de weerbaarheid van bedrijven vergroot) van het Nederland MKB, en investeringen, werkgelegenheid en capaciteitsopbouw (kennis en kunde) in de doellanden. Dit moet bijdragen aan de twee overkoepelende beleidsdoelen: een hoger duurzaam verdienvermogen voor de Nederlandse private sector en Private Sectorontwikkeling en Armoedebestrijding in doellanden. Met duurzaam verdienvermogen bedoelen we een hoge productiviteit (toegevoegde waarde per werknemer) en stevige aanhoudende concurrentiepositie van het MKB.

¹⁹ <https://wetten.overheid.nl/BWBR0041814/2022-11-29>

Figuur 1 Herziene Theory of Change DHI



De verschillen met de versie van de mid-term evaluatie betreffen (naast de vertaling naar het Nederlands) met name een duidelijkere/vereenvoudigde presentatie van verschillende niveaus van resultaten. Op outcome-niveau is duidelijker een splitsing aangebracht tussen eerstelijns outcomes (marktintroductie in doeland of elders), en daaropvolgende resultaten (zoals investeringen, ontwikkelingsimpacts e.d.). Dit zorgt ervoor dat de cruciale stap – de marktintroductie – duidelijker als schakel naar voren komt. De relatief kleine inhoudelijke verschillen tussen de mid-term evaluatie en deze beleidsevaluatie is in lijn met het feit dat het instrument inhoudelijk vrij weinig veranderd is in de tussenliggende periode.

We identificeren drie belangrijke assumpties in deze theory of change:

1. Export en internationalisering bevordert het duurzaam verdienvermogen van Nederlandse MKBs.
2. Export en investeringen dragen bij aan lokale Armoedebestrijding en private Sectorontwikkeling.
3. Overheidssteun is nodig en gelegitimeerd: er zijn geen marktalternatieven voor financiering van deze internationaliseringsactiviteiten.

De theory of change biedt – naast de evaluatievragen – de structuur voor deze evaluatie. Een gedetailleerde evaluatiematrix, met individuele indicatoren voor elk element in de theory of change, is te vinden in Annex B. De assumpties zullen worden getoetst in het hoofdstuk Relevantie (3.1).

2.5 Structuur van dit rapport

De evaluatie is opgedeeld in drie onderdelen:

- Hoofdstuk 3: Beleidsmatige evaluatie: Coherentie & Relevantie (scope: 2016-2021)



- Hoofdstuk 4: Procesevaluatie: Kwaliteit en doelmatigheid van de uitvoering in brede zin (scope: 2016-2021)
- Hoofdstuk 5: Effectevaluatie: Doeltreffendheid & impacts (focus: 2016-2019)

Vervolgens worden conclusies en aanbevelingen in Hoofdstuk 6 en 7 respectievelijk gepresenteerd.

3 Beleidsmatige evaluatie: Relevantie en Coherentie

In dit hoofdstuk kijken we vanuit beleidsmatig perspectief naar de relevantie en coherentie van het instrument. Onder relevantie (3.1) verstaan wij in welke mate er – in theorie, op basis van onderzoek en eerdere ervaring – een logische bijdrage van DHI is te verwachten aan overkoepelende publieke doelen én of er wordt ingespeeld op daadwerkelijke behoeften van de doelgroep. We onderzoeken de relevante mede aan hand van de drie kernassumpties in de Theory of Change, zoals gedefinieerd in Sectie 2.4. Ook onderzoeken we hierbij of de rol van de overheid (legitimering) duidelijk is. Onder coherentie kijken we zowel naar interne coherentie (3.2), dat wil zeggen de onderliggende samenhang van activiteiten en doelen binnen het instrument) en externe coherentie (3.3) met andere beleid en uitvoering. Binnen deze laatste categorie valt ook de pijplijnfunctie van DHI.

3.1 Analyse relevantie en legitimering van het instrument

Relevante evaluatievragen:

In hoeverre is DHI een geschikt instrument voor het bereiken van de gestelde doelen?

In hoeverre blijken de assumpties in de Theory of Change zich de in werkelijkheid ook voor te doen?

Het eerste doel van DHI is het realiseren van duurzame economische groei. Hoewel het belang van (duurzame) economische groei door sommigen in twijfel wordt getrokken²⁰ – wordt economische groei in het algemeen gezien als een belangrijke voorwaarde voor de verstevigen en vasthouden van de welvaart en welzijn in Nederland. In welke mate is steun aan het MKB om te internationaliseren een geschikt middel om duurzame economische groei te realiseren?

Het MKB is de belangrijkste bron van werkgelegenheid in Nederland, verantwoordelijk voor 64% van alle Nederlandse banen²¹. Bedrijven die internationaal opereren, zijn productiever²², in Nederland wordt dit geschat op een stijging van 3-4% productiviteit voor MKB na het beginnen van exporteren²³. Ze betalen hogere lonen²⁴ aan hun werknemers. Dit verband is ook aangetoond voor Nederland, waar het gaat om een verschil van 6 EUR/uur gemiddeld tussen bedrijven (algemeen, niet alleen MKB) met een hoge en lage exportintensiteit.²⁵ Hierbij dient te worden opgemerkt dat de causaliteit ook de andere kant uit gaat (productievere bedrijven zijn concurrerender en kunnen dus meer exporteren)²⁶, maar dat een deel daarvan toe te schrijven is aan productiviteitsverhoging dóór export is wel aannemelijk, blijkt uit vergelijkende literatuurstudie²⁷. Hogere internationalisering zorgt ook voor een grotere diversificatie van inkomstenbronnen, wat de weerbaarheid tegen slechte marktomstandigheden in bepaalde markten vergroot. Onderzoek toont aan dat dit de overlevingskansen van MKB verbetert²⁸, en daarmee de duurzame economische ontwikkeling van Nederland versterkt. In het algemeen kunnen we dus zeggen dat exportbevordering een relevant beleidsdoel is. In welke mate exportbevordering ook ecologisch duurzame groei in het bijzonder faciliteert, bespreken we nader onder externe coherentie (3.3). In het algemeen kunnen we dus stellen dat assumptie 1 (export en internationalisering dragen bij aan

²⁰ Zie bijvoorbeeld recente discussies in het Europees parlement: <https://www.beyond-growth-2023.eu/>

²¹ <https://www.cbs.nl/nl-nl/longread/diversen/2021/het-nederlandse-midden-en-kleinbedrijf-europees-vergeleken>

²² Gkypali et al. (2021). Export status and SME productivity: Learning-to-export versus learning-by-exporting. *Journal of Business Research*, Vol 128.

²³ CBS (2022) Internationaliseringmonitor: Productiviteit

²⁴ OECD (2018). Fostering greater SME participation in a globally integrated economy.

²⁵ CBS (2022) Nederland Handelsland

²⁶ CBS (2022) Internationaliseringmonitor: Productiviteit

²⁷ Gkypali et al. (2021). Export status and SME productivity: Learning-to-export versus learning-by-exporting. *Journal of Business Research*, Vol 128.

²⁸ Lee et al. (2019). SME Survival: The Impact of Internationalization, Technology Resources, and Alliances. *Journal of Small Business Management*.

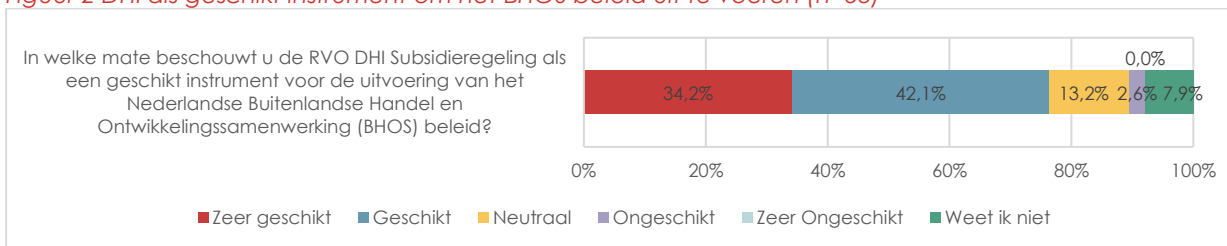
duurzaam verdienvermogen) voldoende onderbouwd is, al kan er nog wel worden gewerkt aan betere bewijsvoering.

Het tweede doel van DHI betreft het bereiken van lokale ontwikkelingsimpact in doellanden, in het bijzonder het realiseren van werkgelegenheid (SDG 8) en armoedebestrijding (SDG 1).

Zo is bijvoorbeeld het aandeel jongeren dat niet in opleiding is of een baan heeft 21.8% in Sub-Sahara Afrika, t.o.v. 12.9% in Europa²⁹. Het aandeel werkenden dat leeft in extreme armoede (minder dan 1,90 USD per dag) in de wereld telt 6.9%, oplopend tot 37.9% in Sub-Sahara Afrika. Dit bevestigt de behoefte van de doelgroep (de lokale bevolking) voor het genereren van (productieve) werkgelegenheid. Buitenlandse Directe Investerings, ook die van Nederlandse MKB-ers, dragen in theorie bij aan economische ontwikkeling van de doellanden. Naast de pure kapitaalsinvesterings (machines, gebouwen, die deels lokaal worden ingekocht), dragen investeringen en activiteiten bij aan productiviteitsverhoging door het in brengen van nieuwe kennis en kunde, vaardigheden en technologieën³⁰. Hierdoor stijgen over het algemeen ook lokaal de lonen en daalt de inkomensongelijkheid³¹. Export naar ontwikkelingslanden kan ook leiden tot verhoging van lokale productiviteit, doordat importcompetitie kan leiden tot een grotere motivatie om te innoveren en verbeteren bij lokale partijen. Hier kan echter wel (veel) tijd overheen gaan³². Lokale bedrijven en consumenten kunnen ook profiteren van een betere prijs/kwaliteit verhouding op producten/diensten. Al met al kunnen we concluderen dat export en (met name) investeringsbevordering relevant zijn voor ontwikkelingsimpacts, mits rekening wordt gehouden met het risico van (tijdelijke) effecten van verdringing. Hier wordt door RVO tijdens de projectaanvragen op getoetst, en tevens is het een eis dat er een nieuwe type product/dienst op de markt wordt gebracht. In het algemeen concluderen we dus dat assumptie 2 (export en investeringen dragen bij aan lokale ontwikkeling) voldoende onderbouwd is.

Het beeld van – in theorie – goede aansluiting op de algemene beleidsdoelen van BHOS wordt bevestigd door de geënquêteerde medewerkers op posten. Een overgrote meerderheid vindt DHI een geschikt (42%) of zeer geschikt (35%) instrument voor het bereiken van de Nederlandse BHOS-doelen (zie Figuur 2 hieronder). We zien hier geen systematische verschillen tussen OM en OS-landen.

Figuur 2 DHI als geschikt instrument om het BHOS beleid uit te voeren (n=38)



Bron: Enquête ambassades

Naast de relevantie van de beleidsdoelen, is het ook belangrijk om te onderzoeken of hier juist een rol voor de overheid is weggelegd om deze doelen te bereiken. Ten eerste kunnen we concluderen, op basis van literatuur³³, dat MKB-ers bij internationalisering inderdaad vaak te maken hebben met onzekerheid en gebrek aan kennis. Een (eenmalige) impuls om een dergelijke barrière te overwinnen

²⁹ <https://unstats.un.org/sdgs/report/2022/Goal-08/>

³⁰ Li & Tanna (2019). The impact of foreign direct investment on productivity: New evidence for developing countries. Economic Modelling, Vol 80.

³¹ Lee et al. (2022). The impact of foreign direct investment on productivity: New evidence for developing countries. International Journal Financial Economics.

³² Shu & Steinwender (2019) The Impact of Trade Liberalization on Firm Productivity and Innovation. NBER.

³³ [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2021/653629/EXPO_BRI\(2021\)653629_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2021/653629/EXPO_BRI(2021)653629_EN.pdf)

kan dan nodig zijn om te komen tot een duidelijkere investeringspropositie (voor klant of ondernemer zelf), waarna de 'markt' het verder zelf kan oppakken. Uit de gesprekken met ondernemers en sectorvertegenwoordigers komt naar voren dat er inderdaad geen alternatieve marktfinanciering beschikbaar is voor dergelijke activiteiten, en dat voor een MKB-bedrijf het vaak een te groot risico is om geheel zelf te kunnen dragen. Hiermee kan dus worden gesproken van een marktfalen³⁴ en een positieve additionaliteit van het instrument. DHI heeft dus relevantie voor de onderliggende behoeftes van het MKB. Het bevorderen van toegang tot marktinformatie, en daarmee adresseren van het marktfalen, wordt algemeen geaccepteerd als een nuttige rol van de overheid, omdat het daar deels een publiek goed betreft. Bij DHI is echter ook sprake van substantiële investering in individuele bedrijven, waarbij de baten ook (grotendeels) privaat zullen neervallen. Dit zorgt ervoor dat de publieke goederen functie van DHI beperkt is, maar dat gekeken moet worden naar positieve externaliteiten. Wat betreft het deel ontwikkelingsimpacts, is daar duidelijk sprake van capaciteitsopbouw, kennisoverdracht waardoor duidelijk lokale spillovers (positieve externaliteiten) kunnen plaatsvinden. Wat betreft exportbevordering is de redentatie m.b.t. legitimering in de regeling niet zeer sterk geëxpliciteerd, noch in de doelstellingen en de praktische opzet. Mogelijke externaliteiten zouden zijn dat er binnen netwerken van bedrijven (via werknemers, samenwerkingen, waardeketen) kennis wordt gedeeld over hoe succesvol te internationaliseren, of dat dergelijke internationalisering ook weer kennis naar Nederland haalt en daarmee breder gedissemineerd kan worden³⁵. In het buitenland is er (beperkt) bewijs gevonden voor dergelijke mechanismen³⁶. Het dient gezegd te worden dat deze beperkte uitwerking van de rol van de overheid binnen handelsbevordering breder speelt. We concluderen dus dat assumptie 3 (er is een marktfalen en een rol voor de overheid) voldoende onderbouwd is, maar wel beter kan worden uitgewerkt.

3.2 Analyse interne coherentie

Relevante evaluatievragen:

In welke mate is DHI intern coherent, d.w.z. zijn de doelen en activiteiten binnen het instrument goed op elkaar afgestemd?

Om de interne coherentie³⁷ van het instrument te beoordelen, beschouwen we of de verschillende activiteiten en doelstellingen met elkaar in lijn zijn. Het DHI-instrument kent (voor DGGF-landen) twee afzonderlijke doelen, namelijk hogere duurzaam verdienvermogen (impact niveau) gekoppeld aan hogere Nederlandse export (outcome niveau) aan de ene kant en armoedebestrijding en private sectorontwikkeling in doellanden (impact niveau) en capaciteitsopbouw/werkgelegenheid (outcome niveau) aan de andere kant. Deze zijn ook deels gekoppeld aan verschillende sub-instrumenten, waarbij Demonstratie en Haalbaarheidsprojecten met name voorsorteren (primair) op het bevorderen van Nederlandse export, terwijl Investeringsvoorbereidingsstudies met name primair capaciteit/en werkgelegenheidsimpacts voor de doellanden verwachten te genereren. Hoewel beide doelen en sub-instrumenten coherent *kunnen* zijn, zijn er ook mogelijke situaties waarbij er een spanning ligt tussen de doelen Nederlandse export en lokale (ontwikkelings-)impact. Immers, het opzetten van een externe productielocatie zou kunnen leiden tot *outsourcing* van productie uit Nederland, terwijl er een risico is dat het bevorderen van marktentry van Nederlandse bedrijven via 'pure export' tot slechts beperkte lokale (ontwikkelings-)impact zal leiden. De mate waarin het lukt om deze twee doelen goed samen te

³⁴ Den Butter, F. A. G. (2011). Marktwerking en het "wat" en "hoe" van het publiek belang. *Tijdschrift voor openbare financiën*, 43, 78-92.

³⁵ Gkypali et al. (2021). Export status and SME productivity: Learning-to-export versus learning-by-exporting. *Journal of Business Research*, Vol 128.

³⁶ https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/1033933/the-impact-of-publicly-funded-export-promotion-services-a-systematic-review-prepared-for-dit.pdf

³⁷ Zoals omschreven in de methodologie, gebruiken we hier interne coherentie voor samenhang binnen het instrument zelf, omdat DHI meerdere modules en doelen bevat. We gebruiken externe coherentie voor samenhang met andere instrumenten.

laten gaan hangt (ook) af van de selectie en resultaten van de projecten in het portfolio. RVO toetst daarom tijdens het aanvraagproces of het niet gaat om eenzijdige outsourcing naar het buitenland, alsmede de bijdrage aan de lokale ontwikkelingsdoelstellingen.

3.3 Analyse externe coherentie en pijplijnfunctie van het instrument

Relevante evaluatievragen:

In welke mate is DHI extern coherent met ander overkoepelend beleid en instrumentarium?

In hoeverre is er sprake van een pijplijnfunctie van DHI naar DTIF, DGGF en andere financieringsinstrumenten van Invest International?

De externe coherentie betreft in welke mate DHI goed samenhangt en samenwerkt met andere beleidsdoelen en instrumenten. Op het niveau van beleidsdoelen, werd al benoemd dat wat betreft ontwikkelingsimpacts het instrument internationaal goed aansluit bij de breed gedragen Sustainable Development Goals (SDGs), in het bijzonder SDG8 en indirect ook SDG1. Het is opmerkelijk dat SDG 9 niet wordt genoemd binnen de beleidstheorie, terwijl industrie & innovatie voor zowel voor het Nederlands duurzaam economisch potentieel alsmede de ontwikkelingsimpact eigenlijk de primaire motor van impacts is via de productiviteitsverhogende effecten zoals besproken in 2.2. Een mogelijk negatief risico van een export en FDI-promotie instrument is dat handel en FDI regelmatig – niet altijd – worden geassocieerd met hogere milieubelasting en uitstoot³⁸, met name voor ontwikkelingslanden³⁹. Nieuwe technologieën, producten en diensten kunnen echter ook juist positieve neveneffecten hebben op duurzaamheid (zuiniger, schoner en langer meegaand etc.). Het voorkomen van mogelijke negatieve effecten en stimuleren van positieve synergie op duurzaamheid wordt al enige tijd meegenomen in DHI-aanvragen als criterium, en vanaf 2023 ook beloond met mogelijk extra budget.

DHI is een instrument dat enkel openstaat voor Nederlandse bedrijven. Voor het gedeelte dat zich richt op ontwikkelingsimpacts, en ook wordt geclassificeerd als ODA-gelden, is het daarmee niet geheel in lijn met de afspraken gemaakt rond ontbinding van ODA-financiering voor minst-ontwikkelde landen⁴⁰. 90% van de DHI-gelden worden geclassificeerd als ODA-uitgaven en 10% als non-ODA-uitgaven⁴¹. Dit kan verklaard worden doordat de DGGF landenlijsten door de jaren heen zijn samengesteld aan de hand van andere criteria dan de breder gedefinieerde OESO DAC landenlijst.

Ook op nationaal niveau sluit DHI goed aan bij de bredere beleidsnotitie '*Doen waar Nederland goed in is*' (2022). DHI past goed in de langer geldende filosofie van het combineren van 'hulp en handel'. Met de recente invoering van een klimaatcriterium past DHI ook goed bij het nieuwe accent om klimaatbeleid dieper en breder te integreren in het handelsbeleid van Nederland. Waar DHI bewust afwijkt is de openstelling voor alle landen, in plaats van het adagium 'meer focus op een klein aantal landen'. Voor het overgrote deel vallen de DHI-projecten echter wel in of de prioritair landen voor handel (48,1%), combinatielanden (30,5%) of landen voor ontwikkelingssamenwerking (9,0%). De geconsulteerde beleidsstakeholders zijn over het algemeen echter juist zeer te spreken over het feit dat DHI een open regeling is wat betreft keuze doelland. DHI heeft weinig directe raakvlakken in haar huidig ontwerp met het beleidsthema IMVO, dat zich veelal richt op het verbeteren van duurzaamheids- en sociale resultaten binnen waardeketens wat betreft *import/doorvoer*, minder op export. IMVO speelt natuurlijk wel een rol bij het opzetten van productielocaties in het buitenland, dit wordt wel door DHI meegenomen als aanvraagcriterium.

³⁸ Opuku & Boachi (2020) The environmental impact of industrialization and foreign direct investment. *Energy Policy*

³⁹ Xu et al. (2020) Impacts of international trade on global sustainable development. *Nature Sustainability*.

⁴⁰ <https://www.oecd.org/dac/financing-sustainable-development/development-finance-standards/untied-aid.htm>

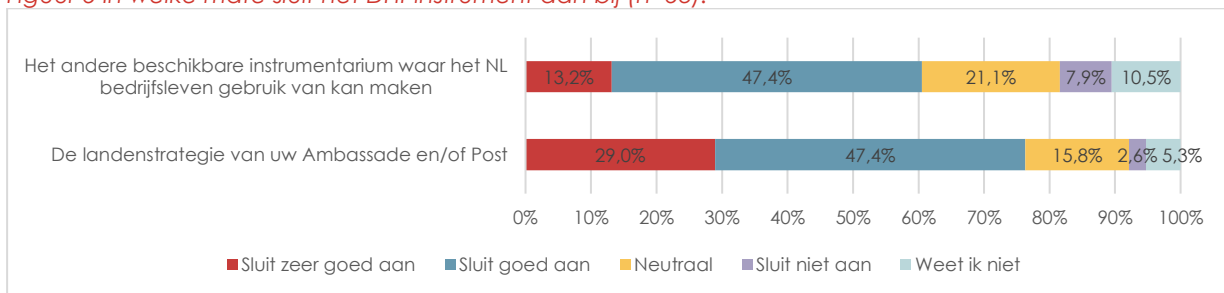
⁴¹ IOB (2022) Beleidsdoorlichting, p61

Wanneer we kijken naar externe coherentie op instrument niveau, gaat het met name om mogelijke nuttige interactie met andere instrumenten van RVO (en breder). Dit kan zowel gaan om instrumentarium eerder in de pijplijn (zoals Starters International Business) of juist later (zoals DGGF/DTIG). Via de informatiesystemen Achilles en CAS kan intern bij RVO (en ook bij de ambassades) worden gezien welke bedrijven ook van andere regelingen gebruik hebben gemaakt. Daarnaast zijn er faciliteiten zoals de Eerstelijns en MKB-F die helpen bij het doorverwijzen naar het juiste instrument. DHI wordt ook actief gepromoot (binnen het bredere portfolio) tijdens handelsmissies.

De samenwerking met andere instrumenten buiten het handelsbevorderingscluster is minder expliciet ontwikkeld. Er is slechts beperkte samenwerking met nationale programma's gericht op het innovatief MKB (denk aan regelingen voor startups, of de MIT), regionale programma's (zoals de ROM's) of Europese programma's (zoals het Enterprise Europe Network, Eurostars of EIC). Bij sommige instrumenten is er risico op overlap (zoals bij EEN, sectorale/regionale exportbevorderingsinstrumenten).

DHI is goed bekend bij de ambassades, 77% (n=38) van de respondenten van de enquête gaf aan bekend te zijn het instrument. Posten zijn over het algemeen dan ook positief over de aansluiting van DHI in de praktijk bij hun landenstrategie of het andere relevante instrumentarium (zie Figuur 3 hieronder). Wel merkte een geïnterviewde ervaren postenmedewerker op dat posten niet altijd voldoende tijd hebben om DHI-projecten goed te begeleiden, wat vooral relevant is bij complexere projecten in minder toegankelijke landen, en dat daar geen middelen voor zijn. De PSD Toolkit kan in sommige situaties met de praktische instrumenten hier soms uitkomst bieden (zie Kader 2), al lijkt een dergelijke combinatie eerder uitzondering dan regel te zijn.

Figuur 3 In welke mate sluit het DHI-instrument aan bij (n=38):



Bron: Enquête ambassades

Energie

Oegandese autofabrikant wil in opdracht van de Oegandese overheid investeren in opschalen EV-oplaadinfrastructuur

De Nederlandse bedrijven NCTS, Qurato en Heliox verkennen technische en commercieel haalbare oplossing



Ook in Oeganda groeit de vraag naar elektrische en emissievrije auto's. In dat kader investeert het Oegandese staatsbedrijf Kiira Motors Corporation (KMC) in het opzetten van ecosystemen voor het opladen van Elektrische Voertuigen (EV).

Enkele jaren terug werd een pilot met elektrische bussen opgezet die als shuttles werden ingezet tussen de hoofdstad Kampala en het vliegveld in Entebbe, vijftig kilometer verderop. Hieruit kwam een behoefte naar een breder ecosysteem rondom het opladen van EV's naar voren. Hiervoor is meer kennis nodig over hoe dit technisch en commercieel haalbaar te ontwerpen en te implementeren is. Daarvoor heeft het Oegandese KMC het Nederlandse NTCS, gespecialiseerd in het ontwerpen en begeleiden van integrale projecten op het gebied van telecommunicatie, energie en elektrische mobiliteit, gevraagd om een haalbaarheidsstudie uit te voeren. Samen met het Nederlandse Qurato (kennisleverancier) en Heliox (leverancier oplaadstations) wordt aan de ontwikkeling van een technisch en commercieel haalbare oplossing gewerkt, die aansluit bij de lokale behoeften. De Nederlandse ambassade heeft een rol gespeeld in het leggen van de verschillende contacten, onder meer door verschillende workshops te organiseren met publieke en private stakeholders over het bredere onderwerp via het PSD Toolkit instrument.

Pijplijnfunctie DGGF en DTIF

De pijplijnfunctie van DHI naar DGGF en DTIF is een belangrijk onderdeel van de verwachtingen van beleidsmakers rondom het functioneren van het overkoepelende handelsinstrumentarium. Het functioneren van deze pijplijn is daarom expliciet opgenomen als evaluatievraag.

Na succesvolle afronding van DHI-projecten wordt er waar relevant ad-hoc doorverwezen naar DTIF/DGGF, mede dankzij de goede contacten tussen de twee teams. Er is helaas geen (systematisch) overzicht aanwezig van doorverwezen projecten, en dit is ook niet eenvoudig te creëren vanwege de beperkte mogelijkheden tot systematische informatie-uitwisseling tussen de organisaties. Geïnterviewden aan de kant van RVO en Invest International bevestigen dat het in totaal slechts om een handvol projecten gaat waar een succesvolle doorstroom heeft plaatsgevonden. De pijplijnfunctie van DHI voor DGGF/DTIF is dus tot nog toe beperkt. Belangrijk is om wel te vermelden dat er soms ook juist wordt doorverwezen van Invest International naar DHI.

Uit de gesprekken en de analyse van de werkingsfactoren (zie Annex I) komen verschillende redenen naar voren waarom deze pijplijnfunctie beperkt is:

- Externe vervolgfianciering is voor de meeste partijen die DHI hebben ontvangen niet het belangrijkste knelpunt voor succesvolle markttoegang in het doelland (zie hoofdstuk 0). Als financiering wel een rol speelt, is het vaak de klant (met name bij haalbaarheidsstudies) die de deal niet rond krijgt.
- De benodigde financiering voor een vervolgstap is vaak al intern beschikbaar, blijkt uit de cases, en is ook vaak van relatief beperkte omvang (maximaal een paar ton). Een uitzondering hierop vormen start-ups, die vaak niet de stabiele cash-flow hebben om investeringen te doen.
- Een groot deel van de doelgroep heeft een pragmatische en 'bescheiden' internationaliseringstrategie. Men heeft in deze kleine en middelgrote bedrijven vaak niet de

capaciteit (en soms ook niet de ambitie) om heel systematisch en/of snel wereldwijd uit te breiden. Dit vermindert ook de financieringsbehoefte.

- DGGF/DTIF wordt door betrokken omschreven als een minder toegankelijk instrument (strengere voorwaarden, grotere ticket size) gezien de strengere voorwaarden (lening i.p.v. subsidie) en is minder zichtbaar als DHI. Invest International heeft recent een nieuw, laagdrempeler product voor Atradius (exportfinanciering) beschikbaar gesteld, gericht op kleinere transacties (tussen 100k en 500k). Dit biedt wellicht kansen voor een betere pijplijnfunctie in de toekomst. Daarnaast is de verwachting dat DTIF herzien wordt na evaluatie in 2023, wat wellicht ook kansen biedt voor betere aansluiting.
- Een pijplijnfunctie is ook een '*numbers game*'. Gezien het risicovolle karakter van DHI-projecten waarbij slechts een deel daadwerkelijk export of investeringsresultaat behaald, waarbij slechts weer een deel een mogelijke vervolgstap overweegt, blijft er ook objectief een kleine pool bedrijven over.
- Uit bovenstaande rijst de vraag dus of ten eerste een substantiële pijplijnfunctie tussen DHI en DGGF/DTIF daadwerkelijk te verwachten is, en of ten tweede het problematisch is wanneer deze pijplijn er niet is. Uit deze evaluatie blijkt dat deze verwachting niet geheel reëel is, hoewel er nog wel (kleine) verbeteringen zijn te verwachten a.d.h.v. de verdere evolutie van Invest International en haar portfolio. Wat betreft de vraag of deze beperkte pijplijnfunctie problematisch is, kunnen we vaststellen dat er nu geen aanwijzingen zijn dat er een grote ongeadresseerde financieringsbehoefte is voor de meeste DHI-deelnemers na hun project. Voor het functioneren van DHI in het bereiken van de verwachte impacts is daarmee het uitblijven van een substantiële pijplijnfunctie niet problematisch. Of het uitblijven van de pijplijnfunctie voor DGGF/DTIF problematisch is, dient afzonderlijk voor deze instrumenten onderzocht te worden en valt buiten de afbakening van deze evaluatie.

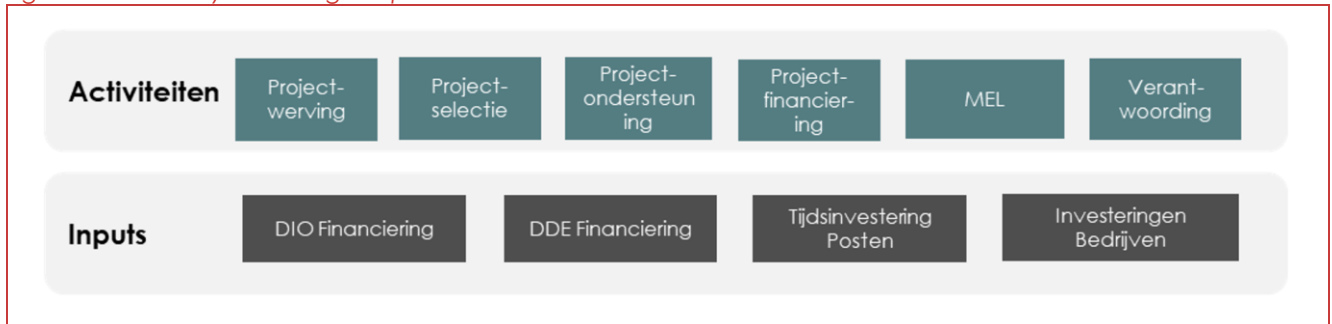
4 Procesevaluatie Uitvoering DHI

De evaluatie van de proceskant van de DHI-subsidieregeling richt zich voornamelijk op de inputs (e.g., beschikbare financiering voor projecten; tijd en middelen besteed door Nederlandse Ambassade, posten en bedrijven) en de activiteiten die deel uitmaken van de uitvoering van het instrument en (als afgebeeld in de Theory of Change van het instrument).

Relevante evaluatievragen:

Wat gaat er goed en wat kan er beter in de uitvoering van het DHI-instrument?

Figuur 4 DHI Theory of Change: Inputs- en Activiteitsniveau



Technopolis B.V.

4.1 Analyse Inputs

4.1.1 Beschikbare financiering DIO en DDE

Het budget dat beschikbaar is voor DHI-subsidies heeft gedurende de periode 2016-2021 rond de € 9 miljoen gelegen per jaar. Verder wordt er een onderscheid gemaakt tussen hoeveel geld er beschikbaar is voor DHI-projecten in opkomende markten (2016), in opkomende en ontwikkelde markten (2017 tot en met 2021), en in ontwikkelingslanden (2016 tot en met 2021). Het totale DHI-budget dat beschikbaar is gesteld in de periode 2016-2021 voor DHI bedraagt € 53,4 miljoen.

Tabel 3 Budgetplafond DHI-instrument (2016-2021)

	2016	2017	2018	2019	2020	2021	Totaal Periode
Opkomende en ontwikkelde landen ⁴²	€ 5,0 mln	€ 7,5 mln	€ 5,0 mln	€ 5,0 mln	€ 4,0 mln	€ 4,9 mln	€ 31,4 mln
Ontwikkelingslanden	€ 4,0 mln	€ 2,0 mln	€ 4,0 mln	€ 4,0 mln	€ 4,0 mln	€ 4,0 mln	€ 22,0 mln
<i>Totaal:</i>	€ 9,0 mln	€ 9,5 mln	€ 9,0 mln	€ 9,0 mln	€ 8,0 mln	€ 8,9 mln	€ 53,4 mln

Bron: NL Ministerie van Buitenlandse Zaken⁴³

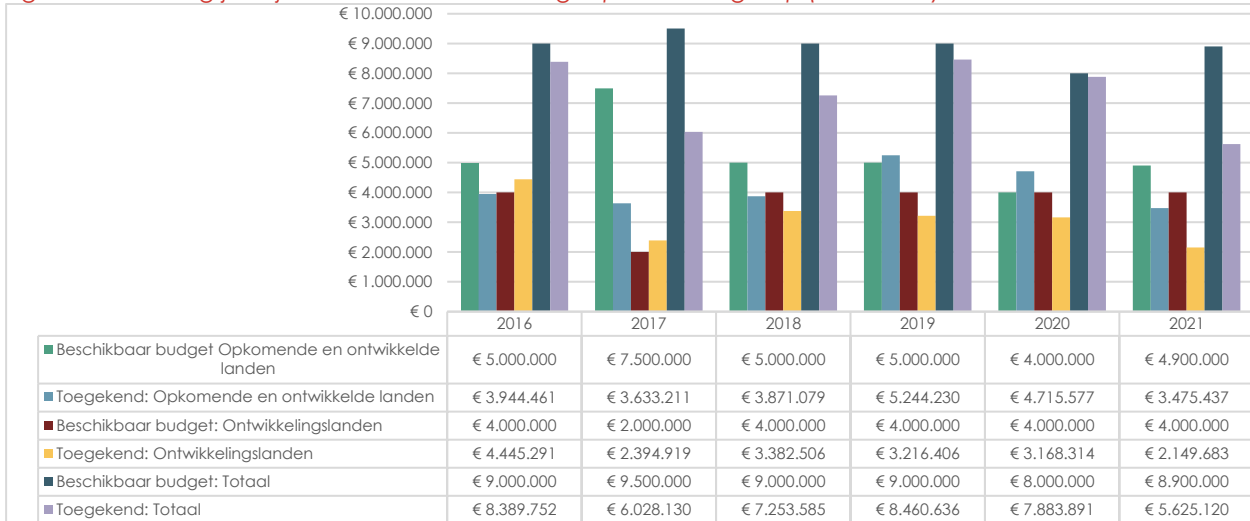
Qua benutting van de budget ruimte binnen DHI, is van het totaal beschikbare budget van € 53,4 miljoen over de periode 2016-2021 uiteindelijk in totaal circa € 43,6 miljoen toegekend aan DHI-

⁴² In 2016 was er voor opkomende landen een budget plafond beschikbaar van € 5,0 mln. Vanaf 2016 zijn "ontwikkelde landen" aan deze categorie toegevoegd.

⁴³ Zie <https://zoek.officielebekendmakingen.nl/stcrt-2016-11200.html>; <https://zoek.officielebekendmakingen.nl/stcrt-2017-11298.html>; <https://zoek.officielebekendmakingen.nl/stcrt-2018-4636.html>; <https://zoek.officielebekendmakingen.nl/stcrt-2019-1360.html#n1>; en <https://zoek.officielebekendmakingen.nl/stcrt-2020-66703.html>

aanvragen. Dat betekent dat er totaal € 9,8 miljoen (18%) van het beschikbare budget niet is benut (ongeveer gelijk aan budgetruimte voor een aanvraag cyclus van meer dan 1 jaar).

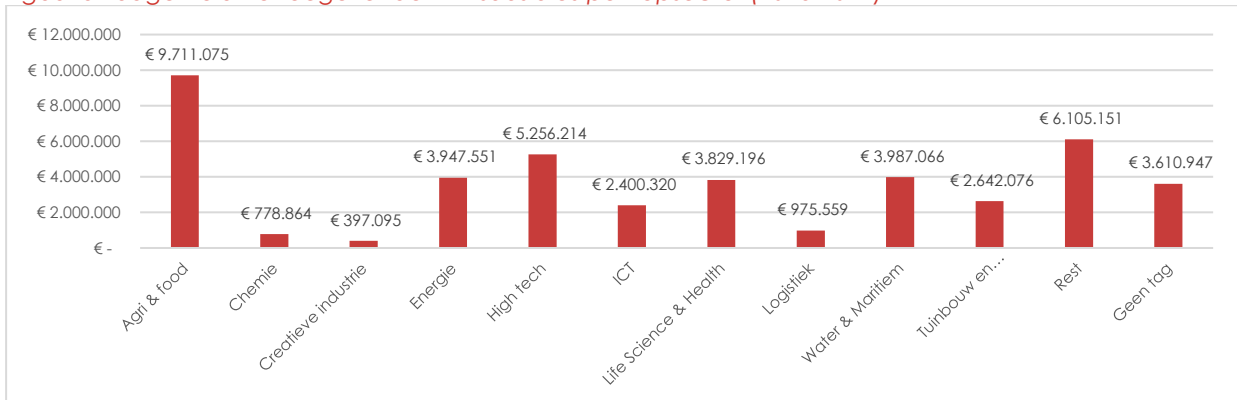
Figuur 5 Besteding jaarlijks beschikbaar DHI-budget per landengroep (2016-2021)



Bron: DHI project-database, analyse door Technopolis Group, 2023

De onderbenutting van het DHI-budget is vooral zichtbaar in de jaren 2017, 2018 en 2021. Dit kan onder andere verklaard worden doordat de QuickScan is geïntroduceerd na 2016, waardoor het instrument en de markt (e.g., ondernemers) tijd nodig had om zich verder aan te passen. In 2021 kan dit hoogstwaarschijnlijk verklaard worden door het verslechterde (internationale) ondernemersklimaat ten gevolge van Covid-19 (dit valt ook terug te zien in het aantal aanvragen in 2021 ten opzichte van de andere jaren).

Figuur 6 Budgetvolume toegekende DHI-subsidies per topsector (2016-2021)



Bron: DHI project-database, analyse door Technopolis Group, 2023

Uit analyse van de toegekende aanvragen blijkt dat van het beschikbare budget het meeste wordt toegekend aan projecten binnen de topsectoren Agri & Food en HTSM (zie Figuur 6). Hierbij moet wel opgemerkt worden dat een gedeelte van de aanvragen niet is geclassificeerd per de huidige indeling van topsectoren ("Rest"=14,0%), dan wel geen tag heeft ("Geen Tag"=8,3%)⁴⁴, bij elkaar dus meer dan een vijfde van het aantal aanvragen in de dataset voor de studie.

⁴⁴ De verdeling van het budgetvolume per topsector is als volgt: Agri & food: 22%, Chemie 1,8%, Creatieve industrie 0,9%, Energie 9,0%, HTSM 12,0%, ICT 5,5%, LSH 8,8%, Logistiek 2,2%, Water & Maritiem 9,1%, Tuinbouw en Uitgangsmaterialen 6,1%, Rest 14,0% en Geen Tag 8,3%.

Er is voor ongeveer € 18 miljoen aan projecten in DGGF-landen toegekend en meer dan € 25 miljoen voor projecten in OM-landen toegekend (zie Figuur 5).⁴⁵ Dit is een indicatie dat bedrijven meer kansen zien voor (succesvolle) internationalisering en exportmogelijkheden in opkomende en ontwikkelde markten, dan in DGGF-landen.

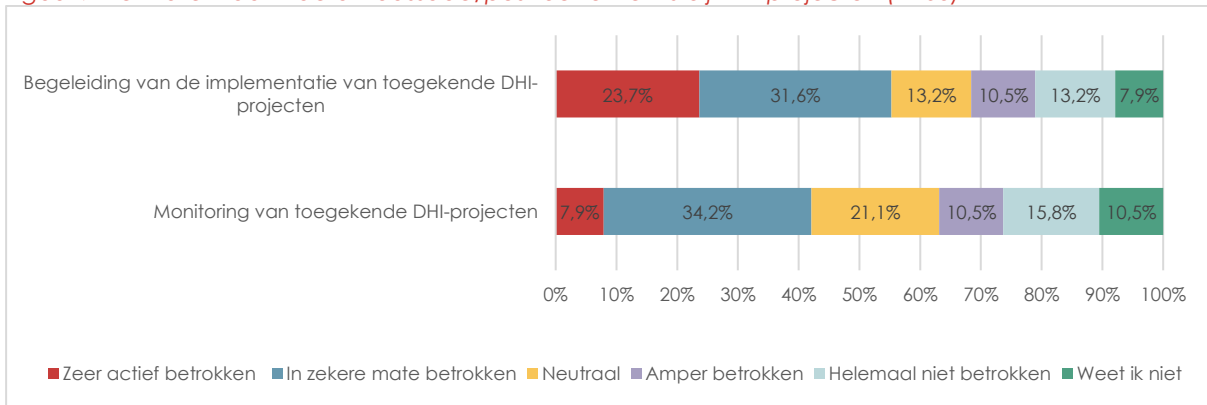
4.1.2 Tijdsinvestering Ambassades en Posten

De Nederlandse Ambassades en Posten in de verschillende doellanden voor DHI-aanvragen spelen een rol in zowel de selectie van DHI-aanvragen als bij de monitoring van DHI-projecten tijdens implementatie.

Uit de enquête uitgezet bij het postennetwerk komt naar voren dat de mediaan van het aantal werkdagen dat er per post/ambassade besteed wordt aan het selectieproces (incl. het verwerken van de Quickscan) uitkomt op 5 werkdagen per jaar, voor de begeleiding van de implementatie van DHI-projecten 1,5 werkdag per jaar, en voor het monitoren van DHI-projecten 0 werkdagen (in ieder geval geeft dus de helft van de ondervraagde posten aan dat ze geen werkdagen besteden hieraan, verder besteedt een aantal posten heel veel werkdagen hieraan) en voor communicatie over DHI-activiteiten 1 werkdag. Ten opzichte van de begeleiding tijdens implementatie is het postennetwerk minder bezig met het monitoren van DHI-projecten. Dit is niet per se onlogisch, aangezien dit veel minder intensieve activiteiten zijn.

Tegelijkertijd geven andere vragen in de enquête onder het postennetwerk een ietwat gemengd beeld over de tijdsinvesteringen van de posten. Hieruit blijkt dat een groot deel (55%) van de respondenten aangeeft (zeer actief) betrokken te zijn bij de begeleiding (zie Figuur 7). Ook geven ook veel respondenten in de open vragen aan dat ze graag meer betrokken willen worden bij de implementatie van de projecten, juist doordat zij de kennis en contacten hebben in het doelland.

Figuur 7 De mate waarin de ambassade/post betrokken is bij DHI-projecten (n=38)



Bron: Enquête ambassades

Hoewel personeel op Ambassades en Handelsposten dus aangeeft dat ze betrokken zijn bij Quickscans voor DHI aanvragen, komt uit de casestudie interviews en enquête (optie geselecteerd niet betrokken te zijn bij DHI) ook naar voren dat ze vaak niet op de hoogte zijn als een aanvraag uiteindelijk wordt toegewezen en wordt geïmplementeerd (Ambassadepersoneel geeft o.a. aan dat ze geen goed overzicht hebben van alle DHI-activiteiten desbetreffende land, inclusief kenmerken en contactinformatie van bedrijven).

Verder geven enkele posten geven aan dat DHI niet beschikbaar is voor het desbetreffende doelland (wat onjuist is). Hieruit blijkt Ambassade en Posten medewerkers niet altijd op de hoogte zijn van het

⁴⁵ In dit geval refereren we bij de toegekende fondsen voor projecten in DGGF-landen aan de ToC input DDE-financiering en de toegekende fondsen voor projecten in DGGF-landen aan de ToC input DIO-financiering.

beschikbaar RVO instrumentarium. Dit kan te maken hebben met de rotatie en instroom van nieuwe medewerkers op posten, waardoor bekendheid met het RVO instrumentarium relatief laag is. RVO communiceert wel degelijk richting Ambassades en Posten, bijvoorbeeld bij missies wordt informatie over het beschikbare instrumentarium gedeeld. Verder is het onderdeel van de on-boarding training van nieuwe medewerkers, en is informatie over het RVO instrumentarium beschikbaar in verschillende presentaties gedeeld gericht op specifieke doelgroepen. Ook hebben Ambassades en Posten toegang tot Achilles/CRM, en kunnen dus hier ook opzoeken wat de status is van behandelde DHI-aanvragen.

4.1.3 *Investing Ondernemers (DHI-aanvragers)*

Een DHI-aanvraag moet minimaal € 50.000,- aan subsidiabele kosten hebben. Tegelijkertijd bedraagt de subsidie per aanvraag ten hoogste 50% van de subsidiabele kosten. De maximumhoogte van de subsidiabele kosten verschilt per type DHI-project. Zo mag dit voor demonstratieprojecten maximaal € 200.000,- zijn en € 100.000,- voor haalbaarheidsstudies en investeringsvoorbereidingsstudies. Mocht er een project aangevraagd of uitgevoerd worden in fragiele staten of focuslanden mag het maximale subsidiepercentage 60% van de subsidiabele kosten zijn.

Behalve dus voor projecten in fragile staten en focuslanden, moet de ondernemer dus zelf minimaal 50% van het subsidiabele budget uit eigen middelen bijdragen aan het project. Behalve financiële middelen steken ondernemers ook tijd en kennis in het opstellen van aanvragen en in de uitvoering van toegekende DHI-aanvragen.

Uit navraag bij ondernemers blijkt ook dat meer dan 80% van de ondernemers gebruikt maakt van subsidieadviseurs en intermediairs voor het opstellen en indienen van een DHI-aanvraag. De kosten hiervoor worden uit eigen middelen betaald, maar bedragen gemiddeld ongeveer EUR 15.000,- per aanvraag, waardoor de eigen investering van de ondernemer dus een substantieel stuk hoger wordt.

4.2 **Analyse Activiteiten**

4.2.1 *Werving voor DHI*

Voor de werving van ondernemers die gebruik kunnen maken van de DHI-subsidieregeling geeft RVO aan dat relatief veel subsidieadviseurs (80% intermediairs) het DHI-instrument promoten bij ondernemers (en dus ook proactief ondernemingen benaderen of ze misschien interesse om een aanvraag te doen). In andere gevallen wordt DHI aanbevolen door Ambassades, PSD-coaches, en Invest International. Het instrument wordt ook actief gepromoot via andere instrumenten in het handelsbevorderingscluster, zoals handelsmissies. RVO was vroeger vaker actief op ondernemersevenementen om de verschillende subsidieregelingen te promoten. Momenteel (onder andere ook als gevolg van Corona) is RVO een stuk minder actief op dit vlak, hoewel mogelijk een groter bereik bewerkstelligt kan worden als RVO (doelgerichte) deelname aan (start-up en/of sectorspecifieke) evenementen overweegt. Uit de analyse over externe coherentie (zie ook sectie 3.3) bleek al dat er ook kansen liggen bij nationale, regionale en Europese programma's.

4.2.2 *Selectie van DHI-aanvragen*

Het DHI-subsidieprogramma kent een cyclus van jaarlijkse openstellingen waarin Nederlandse ondernemers hun aanvragen voor subsidies kunnen indienen. In de periode 2019-2023 worden aanvragen beoordeeld volgens het first-in-first-out principe. Mocht het uiteindelijke subsidieplafond op een dag bereikt worden, wordt de volgorde van behandeling met een loting bepaald. Er is een maximumgrens voor het aantal DHI-subsidies die per ondernemer worden toegekend. Voor de periode 2019-2023 mogen ondernemers maximaal twee subsidies ontvangen.

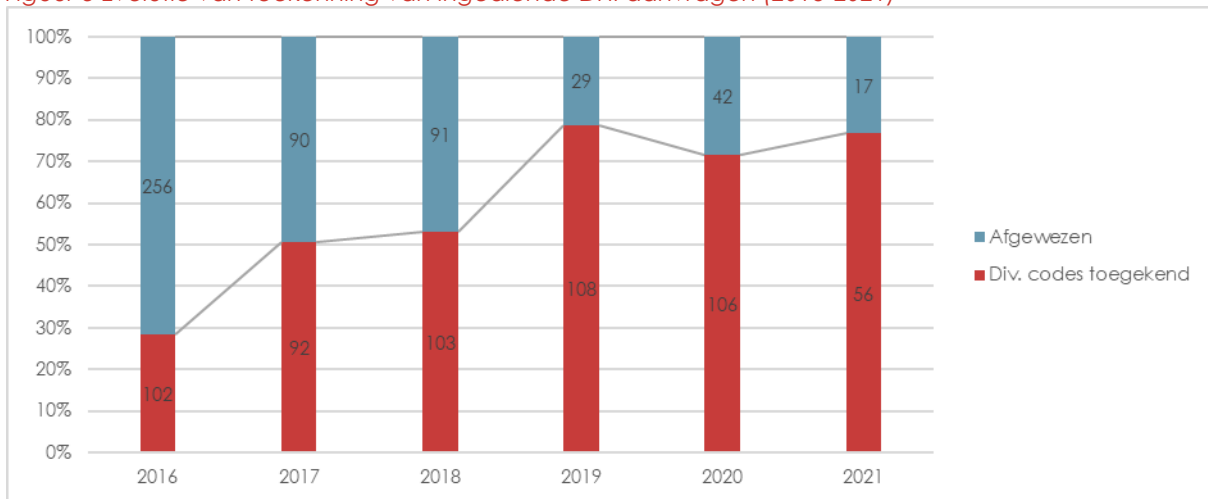
Sinds 2017 wordt bij het aanvragen van een DHI een Quickscan gehanteerd. Potentiële subsidieaanvragers met een concreet plan kunnen hierbij controleren of dit plan binnen de DHI-regeling past. De Quickscan wordt uitgevoerd door RVO en/of door medewerkers op NL Ambassades en Handelsposten. De Quickscan wordt binnen een tijdsbestek van twee weken uitgevoerd, en het

resultaat van de scan is een indicatie van de slagingskans van een mogelijk projectaanvraag en een (niet bindend) advies richting de aanvrager om wel of niet een DHI-subsidieaanvraag in te dienen.

Hoewel Quickscans relatief veel tijd kosten om door te nemen (voor RVO, Ambassades), wordt de introductie van de Quickscan ervaren als zeer relevant en als een goede toevoeging in het aanvraagproces. Doordat via de Quickscan van tevoren beter kan worden ingeschat of een aanvraag voldoet aan de criteria en kansrijk is - en dus eigenlijk al voordat aanvragen worden ingediend er een schifting gemaakt wordt - is de kwaliteit van de uiteindelijk ontvangen aanvragen verbeterd. Dit komt de efficiëntie van het instrument ten goede, aangezien hierdoor minder tijd wordt verspild aan het opstellen (door de aanvrager) en het beoordelen (door RVO) van "slechte" aanvragen.

De introductie van de Quickscan is ook terug te zien in de statistieken (zie Figuur 8). In de periode tussen 2016 en 2021 is **52%** (n=567) van de alle aanvragen voor de DHI-subsidieregeling toegekend. Daar waar het in het begin van de periode (2016) het toewijzingspercentage rond de 30% lag, liep het percentage in de opeenvolgende jaren flink omhoog. In de jaren 2019, 2020 en 2021 lag het percentage toegekende aanvragen tussen de 70-80%.

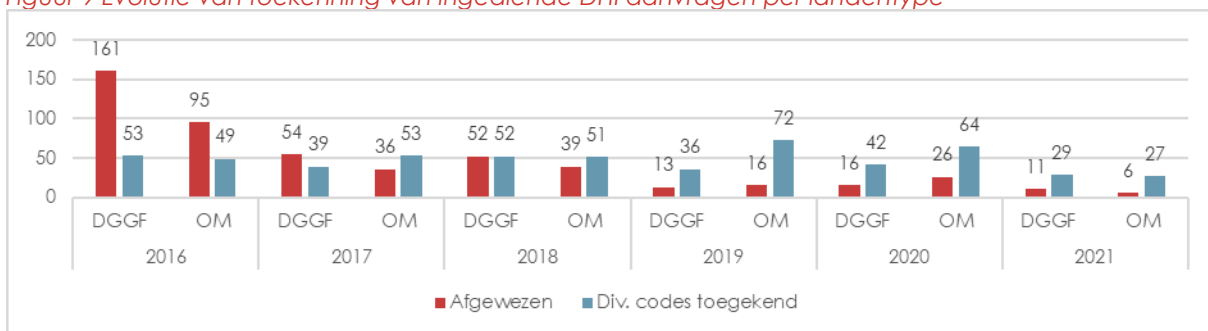
Figuur 8 Evolutie van toekenning van ingediende DHI aanvragen (2016-2021)



Bron: DHI project-database, analyse door Technopolis Group, 2023

Een interessante trend is dat door de jaren heen de landengroep (i.e. DGGF- of OM-landen) waarvoor de meeste aanvragen gedaan worden gewisseld is. Zo werden in 2016 de meeste aanvragen voor projecten in DGGF-landen gedaan en waren er weinig aanvragen voor projecten in OM-landen. In 2021 is het tegenovergestelde waar. Er zijn meer aanvragen voor OM-landen dan voor projecten in DGGF-landen. Dit heeft onder andere te maken met de impact van de COVID epidemie, veel DGGF-landen waren "gesloten" door reisbeperkingen.

Figuur 9 Evolutie van toekenning van ingediende DHI aanvragen per landentype



Bron: DHI project-database, analyse door Technopolis Group, 2023

Als uiteindelijk wordt besloten door de aanvrager om (na een positief Quickscan advies) een DHI-aanvraag in te dienen, moet de aanvraag (en inhoud van het project) aan verschillende criteria voldoen, waaronder administratieve criteria (o.a., MKB-toetsing, minimum jaaronzet, minimum aantal werknemers in dienst, de-minimus criteria, verklaring goed gedrag) en inhoudelijke criteria (beleidsmatig, doelmarkt, ervaring en activiteiten aanvrager, kwaliteit van project, en internationaal maatschappelijk verantwoord ondernemen). De administratieve drempel criteria (o.a. omzet vereisten) zijn wat flexibeler geworden om een groter bereik van het instrument te bewerkstelligen.

Een belangrijk criterium waaraan projecten moeten voldoen is dat aan de hand van het project vervolgens een exportwaarde wordt gerealiseerd ter waarde van ten minste 5 keer het subsidiebedrag voor DGGF-landen, en 10 keer het subsidiebedrag voor DTIF-landen. Een ander belangrijk criterium voor projecten in DGGF-landen, is dat een positieve bijdrage wordt geleverd aan duurzame lokale ontwikkeling.

Uit de interviews met ondernemers blijkt dat zij de verwachtingen voor toekomstige export relatief hoog vinden, met name de export multiplier criteria. Ook geven in praktijk niet alle ondernemers met projecten in DGGF-landen veel aandacht aan duurzame lokale ontwikkeling, en ligt het ook aan de intenties en motivaties van desbetreffende bedrijf zelf hoe er op MVO wordt ingezet. Een "social enterprise" heeft bijvoorbeeld zelf al als doelstelling of missie om maatschappelijk relevante impact te creëren, en zal derhalve meer aandacht besteden aan duurzame lokale ontwikkeling (zowel in aanvraag en projectplan, als in implementatie). Over het bereiken van de doelstellingen en de effecten van het instrument gaan we nader in Hoofdstuk 5.

Voor de ontwikkeling van DHI-aanvragen blijkt in praktijk dat er relatief veel gebruik wordt gemaakt van externe subsidieadviseurs of intermediairs, die op basis van "no-cure-no-pay" een DHI-aanvraag opstellen voor een bedrijf. Een significant deel van de bedrijven worden hiervoor ook proactief benaderd door deze adviseurs (bijvoorbeeld nadat ze eerder zijn geholpen bij een WBSO-aanvraag). Uit gesprekken met DHI deelnemende ondernemers blijkt dat bij een groot deel van de projecten (>50%) een substantieel deel (ong. 15 duizend euro) van de DHI-financiering daarmee indirect wordt gebruikt voor de inzet van intermediairs (indirect, aangezien DHI formeel niet bedoeld is voor betalingen aan intermediairs, dit moet dus uit de eigen middelen van de ondernemer betaald worden). Hoewel deze dienstverlening door een deel van de ondernemers als zeer nuttig wordt gezien (o.a., het helpen met structureren van een project, afhandelen van aanvragen en rapportages) gaven meerdere ondernemers aan dat de adviseur te veel 'naar de regeling toe schrijft' en dat ze zich hier ongemakkelijk bij voelden. Een ander bijkomend aspect is dat projecten die door intermediairs ontwikkeld worden, in sommige gevallen niet voldoende een intrinsieke wens zijn van de ondernemer zelf (e.g., motivatie), iets wat bij dergelijke lastige trajecten wel een belangrijke succesfactor kan wezen. Verder komt uit de interviews met ondernemers naar voren dat na toekenning van de subsidie de subsidieadviseur verder niet meer betrokken is bij begeleiding (en dus alleen een courtage opstrijkt van de toegekende subsidiesom, wat in verhouding met de toegekende DHI-subsidie om een aanzienlijk bedrag gaat). Al met al kunnen subsidieadviseurs een nuttige rol spelen, maar de afhankelijkheid bij DHI lijkt op dit moment redelijk hoog. Het is onduidelijk of de inzet van intermediairs voor de voorbereiding van DHI aanvragen uiteindelijk leidt tot betere resultaten (zowel op project niveau als op instrument niveau), en dus een stimulerende werking heeft voor de (duurzame) internationalisering van het Nederlandse bedrijven in buitenlandse markten, of dat de inzet van intermediairs een meer opportunistische werking heeft voor deelname aan DHI (en toegang tot subsidie). Een deel van de hierboven genoemde risico's kwamen ook daadwerkelijk naar voren bij de uitgevoerde cases.

Nadat de aanvraag is ingediend, wordt deze door RVO beoordeeld. De evaluatieprocedure neemt momenteel ongeveer (afhankelijk van het aantal ingediende aanvragen per openstellingsronde) 11 weken in beslag. Het streven is wel om dit te verlagen naar maximaal 8 weken, hier wordt ook actief op gestuurd door RVO, o.a., door betere planning en inzet van medewerkers, de inzet van de QuickScan (aanvragen zijn al gescand op haalbaarheid, en vergen dus minder tijd en aandacht tijdens de

uiteindelijke evaluatie) en door de openstelling van het instrument gedurende het gehele jaar (tot budget plafond is bereikt) waardoor een betere spreiding van aanvragen bewerkstelligd wordt. Voor de beoordeling van aanvragen wordt ook advies ingewonnen bij Ambassades en/of handelsposten, ook om bijvoorbeeld een check uit te voeren naar deelnemende lokale partners in de aanvraag. Een opkomende uitdaging is de groeiende interesse van start-ups, die vaak een ander soort benadering vragen. Dit komt mede doordat start-ups doorgaans nog geen trackrecord hebben opgebouwd, of voldoen aan de minimale criteria voor voldoende omzet. Een andere – gerelateerde - uitdaging is benodigde technische kennis om bepaalde aanvragen te kunnen beoordelen, met name op diensten/producten die nog niet bewezen zijn in Nederland. De criteria worden wel flexibel toegepast, maar dit vergt maatwerk van RVO bij het beoordelen van aanvragen, inclusief inschatting of een product of service innovatief is en bijvoorbeeld commercieel haalbaar. Uit effectmeting enquête blijkt overigens wel dat jonge bedrijven die deelnemen aan DHI relatief minder resultaten behalen wat betreft export en internationalisering van activiteiten.

4.3 Projectbeheer tijdens implementatie

Nadat subsidieaanvragen zijn toegekend gaat het project over tot implementatie. Voor de uitvoering van DHI-projecten bestaat een maximale implementatietermijn van projecten. Voor demonstratieprojecten is dat drie jaar, voor haalbaarheidsstudies en investeringsvoorbereidingsstudies is dat 2 jaar. Deze termijn is wat flexibeler voor projecten die tussen 2020-2022 zijn geïmplementeerd. Gezien een groot deel van de projecten hinder heeft ondervonden van de Coronapandemie, heeft RVO de mogelijkheid geboden om subsidieontvangers een inschatting te laten doen over de vertraging die een project opliep en op basis daarvan een nieuwe planning te maken. Vervolgens kon er een nieuwe einddatum bepaald worden samen met een formeel verzoek voor wijziging of verlenging van het project.

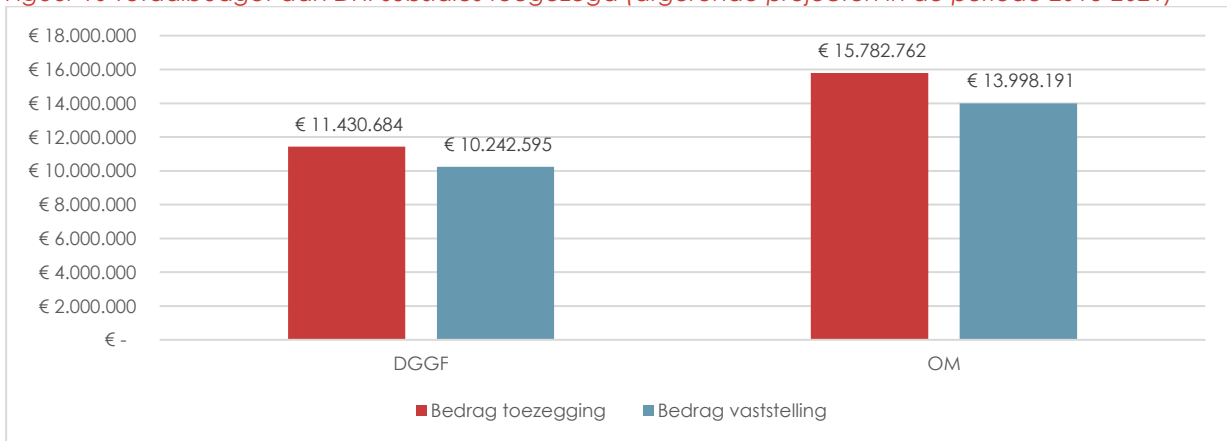
Met betrekking tot contact tussen de ondernemer en RVO vindt er na goedkeuring van de aanvraag een startgesprek plaats tussen RVO en de ondernemer. Tijdens implementatie is er echter geen gestructureerd periodiek contact met de ondernemer (alleen als er specifieke vragen zijn vanuit de ondernemer, of bij het afhandelen van eindrapportages en projectadministratie). Wel geeft RVO aan dat het belangrijk is om zichtbaar te blijven tijdens implementatie, en dat het onderhouden van contact met de ondernemer kan helpen om uitvoering te geven aan het projectplan en waar zo nodig bij te kunnen sturen.

Vanuit de casestudies komt echter naar voren dat weinig ondernemers tijdens het project contact met RVO of het postennetwerk gehad hebben. Verschillende ondernemers geven aan dat ze tijdens de implementatie van DHI-projecten over het algemeen weinig ondersteuning hebben ontvangen vanuit de verschillende Ambassades en Posten. In sommige gevallen gaven ondernemers wel aan dat ze zelf het contact met de post geïnitieerd hadden (met name in moeilijk toegankelijke regio's) en daarna geholpen zijn met hun project. Een enkeling (zie bijvoorbeeld Kader 9 in Hoofdstuk 5) werd juist zeer ondersteund door de ambassade, dit lijkt ook te maken hebben met het ervaringsniveau van de postenmedewerkers in de sectors en private sector ontwikkeling.

4.4 Projectfinanciering en budget-uitputting

Met betrekking tot de benutting van toegewezen subsidies aan geselecteerde aanvragen komt naar voren dat niet al het beschikbare budget volledig wordt benut tijdens de implementatie van projecten, zowel bij projecten in de zogenoemde DGGF-landen als de OM landen.

Figuur 10 Totaalbudget aan DHI-subsidies toegezegd (afgeronde projecten in de periode 2016-2021)⁴⁶



Bron: DHI project-database, analyse door Technopolis Group, 2023

Een relatief groot aantal projecten (58%) rondt het project af onder het toegekende budget. Ten opzichte van het toegezegde budget bleek dat er voor 221 projecten gezamenlijk € 2.972.660 minder was uitgegeven dan verwacht. Het percentage projecten onder budget is ongeveer gelijk voor zowel OM-projecten als voor DGGF-projecten. De gemiddelde omvang per project verschilt lichtelijk: voor DGGF-projecten is dit ongeveer € 12.500 (18% van het gemiddelde toegekende budget voor DGGF-projecten) en voor OM-projecten ongeveer € 14.000 (19% van het gemiddelde toegekende budget voor OM-projecten). Met het oog op de verschillende types projecten valt op dat Demonstratieprojecten gemiddeld goedkoper uitvallen ten opzichte van de H- en I-projecten (in absolute en relatieve getallen⁴⁷). Een verklaring kan zijn dat in de projectadministratie van de ondernemer de subsidiabele kosten niet goed worden bijgehouden, en er uiteindelijk dus minder aan de ondernemer wordt uitbetaald, of dat vooraf te weinig zicht is op daadwerkelijk subsidiabele kosten binnen het project (te hoog ingeschat).

4.5 Monitoring, verantwoording en evaluatie

Relevante evaluatievragen:

In hoeverre en op welke wijze is er opvolging gegeven aan de aanbevelingen die zijn gedaan in de Mid-Term Evaluatie van DHK/DHI in 2018?

In hoeverre maakt DHI gebruik van een geschikte methode om de effecten van DHI-projecten te meten?

4.5.1 Opvolging van aanbevelingen uit de Mid-Term Evaluatie van DHK/DHI (2018)

De Mid-Term Evaluatie uit 2018 gaf een aantal aanbevelingen met betrekking tot het verbeteren van de uitvoering van het instrument, toegespitst op het proces (herziening tendersysteem voor betere bediening MKB; terugdringen van beoordelingstermijn tot 8 weken of minder), project monitoring (verrijken van DHI administratie / database met verschillende variabelen), en effectiviteit van het instrument (aanscherping landenlijst; verbeteren doorstroming / pijplijnfunctie van DHI; consolidatie van het instrument voor stabiliteit en continuïteit).

⁴⁶ NB: alleen de afgeronde projecten zijn meegenomen in de berekening van benutting van het budget. Er zijn 379 projecten waarbij we dit met zekerheid kunnen zeggen.

⁴⁷ Gemiddelde verschil toegekende en vastgestelde budget, D: €22 700; H: €16 600; I: €16 800.

Gemiddelde verschil toegekende en vastgestelde budget per gemiddelde omvang projecttype: D: 30%; H: 25% ; I:25%

Tabel 4 Status opvolging aanbevelingen Mid-Term Evaluatie van DHK/DHI in 2018

Aanbeveling – Processen te verbeteren	Status opvolging	Commentaar
Herzie het huidige tendersysteem zodat het MKB beter bediend wordt.	Actieve opvolging door RVO	Quickscan is geïntroduceerd, toekenning van subsidies geschied op basis van first-come first-serve, selectiecriteria zijn verder versoepeld (o.a., export multiplier)
Breng de beoordelingstermijn terug naar 8 weken of minder.	Actieve opvolging door RVO	RVO stuurt actief op het terugdringen van de beoordelingstermijn, momenteel ligt deze in praktijk rond de 11 weken.
Aanbeveling – Effectiviteit te verbeteren		
Scherp de landenlijst aan om meerwaarde en effectiviteit te vergroten.	Geen opvolging	Landenlijst is zo breed mogelijk gehouden, inclusief EU-landen en ontwikkelde markten
Denk goed na over de pijplijnfunctie.	Beperkte opvolging	Pijplijnfunctie van DHI naar vervolg instrumenten (met name DTIF/DGGF) blijft ambigu, geen structurele monitoring op dit aspect.
Streef naar rustig vaarwater.	Actieve opvolging	Hoewel er een constante focus is op verbeterprocessen is er een stabiel instrument met een ervaren team.
Aanbeveling – Monitoring verbeteren		
De volgende variabelen structureel bij te houden, naast de geoperationaliseerde variabelen in de nieuwe MERC: <ul style="list-style-type: none"> Contactgegevens (ook nu al bekend) ID's van toegewezen en afwezen bedrijven conform de KvK ID's om ontwikkeling van bedrijven te kunnen volgen Sector conform SBI-code Oprichtingsjaar bedrijf Aantal medewerkers ten tijde van de aanvraag Aantal exportlanden (buiten EU28) (bij aanvraag & jaarlijks na aanvraag) Export naar het doelland (bij aanvraag & jaarlijks na aanvraag) FDI naar het doelland (bij aanvraag & jaarlijks na aanvraag) Aantal banen in het doelland, direct en indirect (bij aanvraag & jaarlijks na aanvraag) 	Actieve opvolging door RVO	Hoewel monitoring data en het bijhouden van informatie aan de hand van enkele geoperationaliseerde variabelen is verbeterd, zijn er nog steeds verbeterpunten m.b.t. administratie en registratie van aanvragen. Bij een gedeelte van de aanvragen (voornamelijk oudere aanvragen) mist bijvoorbeeld een juiste sector aanduiding, waardoor het moeilijk is om bepaalde trends te kunnen waarnemen, ook wordt nog niet standaard een aantal bedrijfskenmerken bijgehouden bij de aanvraag.

Het is duidelijk dat RVO opvolging heeft gegeven aan een aantal aanbevelingen, met name de aanbevelingen die binnen de eigen invloed liggen, zoals het verbeteren van aanvraag proces met de introductie van de Quickscan, en het terugdringen van de beoordelingstermijn van 13 weken naar 8 weken of minder. Daar wordt nog steeds actief op gestuurd, en de beoordelingstermijn ligt momenteel rond de 11 weken. Ook het introduceren van de effectmeting is een grote en belangrijke stap geweest in het verbeteren van de monitoring.

De pijplijnfunctie is momenteel nog steeds een punt van discussie (zie sectie 2.3), er zijn relatief weinig voorbeelden (bekend) van succesvolle DHI-projecten die gebruik maken van vervolg instrumenten bij RVO of andere financieringsinstrumenten van het Rijk. Het huidige DHI-instrument staat nog steeds open voor alle landen (uitzondering daargelaten) waardoor het ook mogelijk is om DHI aanvragen te doen voor internationalisering binnen de EU. De relevantie voor het openstellen van DHI voor EU-doellanden is daarom nog steeds een vraagteken gezien het risico op overlap.

4.5.2 Huidige monitoring van projecten

Wanneer een project een subsidie toegewezen krijgt, is de subsidieontvanger verplicht om een aantal dingen te melden. Ten eerste moet een voortgangsrapport geschreven worden. Verder moet een subsidieontvanger het melden wanneer een project aangepast moet worden en niet kan doorgaan

zoals van tevoren gedacht. Tenslotte, als er mogelijk sprake is van kinderarbeid en/of dwangarbeid moet dat ook gemeld worden⁴⁸.

Uit casestudies komt naar voren dat ondernemers de inspanningen voor het monitoren van de voortgang en de eindverantwoording goed te doen en proportioneel vinden. Daarentegen vonden de meerdere geïnterviewde ondernemers dat de administratieve lasten te veel tijd en moeite kosten. Verschillende geïnterviewde ondernemers geven aan dat de administratieve lasten te hoog zijn ten opzichte van het subsidiebedrag, met name de uren verantwoording (vooral indien meerdere partijen als partner betrokken zijn bij de uitvoering) en de financiële check (externe accountant) dragen hieraan bij. Dit kan komen omdat de meeste geïnterviewde ondernemers projecten hadden geïmplementeerd uit 2016-2018 periode. De afgelopen jaren zijn de administratieve lasten en projectverantwoording een stuk flexibeler geworden (op trust-based basis).

Uit gesprekken met ondernemers blijkt dat er na project afronding niet altijd een (standaard) exitgesprek plaatsvindt met RVO, hoewel dit wel een belangrijk moment kan wezen voor zowel de ondernemer als RVO om eerste feedback te ontvangen (e.g., mogelijke vooruitzichten voor export, tevredenheid over DHI, etc.) en om de ondernemer te verwijzen naar andere (vervolg) programma's en beschikbare financieringsmogelijkheden en instrumenten. Volgens RVO wordt er na afronding van het project tijdens de eindrapportage in principe wel een exitgesprek gevoerd⁴⁹.

Na afronding van het project vindt er momenteel na dit eindgesprek geen verdere standaard periodieke terugkoppeling plaats tussen de ondernemer en RVO (tenzij de ondernemer aan de 3-jaars effectmeting deelneemt en de enquête invult). Afgezien van informatie die beschikbaar is voor RVO uit reguliere monitoring en eindrapportages, blijkt uit gesprekken met RVO programmamedewerkers dat het voor RVO vaak onduidelijk blijft wat er na projectimplementatie is gebeurd, en of de ondernemer verder vervolg heeft kunnen geven aan het project. Ex-post project implementatie informatie over het succes van een project, vervolgstappen van de ondernemer na DHI, eventuele spin-offs, ontwikkeling richting andere doellanden, etc. blijft grotendeels onbekend voor RVO, waardoor leermogelijkheden beperkt zijn.

De 3-jaarseffectmeting is een zeer goede stap geweest in het beter in kaart brengen van de resultaten van de regeling. Door systematisch ondernemers te vragen naar de uitkomsten (op verschillende vlakken) van het DHI-project is er een beter overzicht van de resultaten van de regeling op project-, DHI-type-, landengroep- en instrument-niveau. In sommige gevallen is de aansluiting van sommige vragen/indicatoren met de inputs, outputs, (immediate) outcomes en impacts van de ToC suboptimaal geformuleerd. Zo worden de export- of ontwikkelingssamenwerkingsindicatoren uitgevraagd in een nauwe en bredere definitie (i.e., export naar het doelland, export door consortiumpartners naar doelland, export naar andere landen). Dit bemoeilijkt het eenduidig kunnen aanduiden van de effecten binnen een project. Verder worden twee type outputs, betere positionering en investeringsbereidheid (laatste voor investeringsprojecten niet direct uitgevraagd in de effectmeting. Het is wellicht mogelijk om meer inzicht te krijgen in de KPIs door de effectmeting minimaal uit te breiden door de volgende onderwerpen concreet (en kort) te bevragen: de additionaliteit van de projecten (was het anders ook van de grond gekomen, in welke mate); op welk moment een project en om welke reden (nog) geen resultaat heeft gehad; (mogelijke) spillover effecten; (mogelijk) contact met het

⁴⁸ Met betrekking tot het rapporteren van kinderarbeid en/of dwangarbeid, in geen van de projecten onderzocht voor de casestudies wordt hierover melding gedaan. Wat wel in naar voren kwam in 1 van de casestudie projecten (Moyee Coffee, opzetten FairChain en Koffiebranderij in Kenia) is dat er aandacht wordt besteed aan de positie van vrouwen en gemarginaliseerde groepen in de waardeketen, en dat het bedrijf toekomstplannen heeft voor een nieuw project over kinderarbeid en uitbuiting binnen de koffie waardeketen.

⁴⁹ Aangezien de gevoerde interviews met ondernemers voornamelijk gaan over projecten die al afgrond waren in een vroegere fase van DHI, is het mogelijk dat in recentere jaren er meer structureel exitgesprekken worden gevoerd met ondernemers.

postennetwerk of RVO; (mogelijke) deelname aan andere instrumenten (e.g., pijplijnfunctie), en of ondernemer voldoende toegang heeft tot (externe) vervolfinanciering voor verdere internationalisering/ op de markt brengen van producten en diensten in buitenlandse markten.

4.5.3 Klanttevredenheid

Het klanttevredenheidsonderzoek (KTO) over de aanvraag proces van het DHI-instrument laat zien dat het rapportcijfer dat ondervraagden (i.e. subsidieaanvragers) het DHI-instrument en hun ervaring ermee geven de afgelopen jaren relatief stabiel is geweest: namelijk een 7,7 in 2018, een 7,9 in 2019, een 7,4 in 2020 en een 8,0 in 2021. Het beeld wat hieruit naar voren komt is dat over het algemeen men tevreden is over het instrument. In de klanttevredenheidsonderzoeken geven vrijwel alle aanvragers aan dat ze tevreden zijn over het contact met RVO, de Quickscan, en het aanvraagproces. Tijdens het aanvraagproces is men vooral te spreken over de deskundigheid van de RVO programmamedewerkers en de zorgvuldigheid waarmee de aanvraagprocedure behandeld wordt. Veel van de huidige RVO DHI coördinatoren hebben een ruime ervaring opgebouwd met het instrument, waarvan sommige ook al betrokken waren bij de voorgangers van het instrument (o.a., DHK), waardoor een diepgaande kennis van het instrument is opgebouwd en beschikbaar is gebleven voor RVO. Dit komt weer ten goede aan de efficiëntie van het managen van DHI.

Een punt van verbetering dat door de jaren heen in de samenvattingen van de jaarlijkse KTO's naar voren komt is dat de snelheid waarmee een aanvraag behandeld wordt soms te lang duurt. Uit de KTO's komt ook naar voren dat door de jaren heen de website sterk verbeterd is en duidelijker geworden is.

4.6 Analyse doelmatigheid: kostenefficiëntie

Relevante evaluatievragen:

In hoeverre zijn de middelen voor DHI doelmatig besteed in de uitvoering van de regeling?

Wat is de kostenefficiëntie van DHI, d.w.z. de verhouding van resultaten tot de totale kosten?

In de huidige opzet van DHI wordt de regeling uitgevoerd door een team van projectcoördinatoren verdeeld over verschillende regio's/landen. Over het algemeen zijn de uitvoeringskosten gestructureerd volgens de verschillende fases van DHI-projecten (Quickscan aanvragen, beoordeling aanvragen, implementatie beheer, monitoring en rapportage), waarbij gebudgetteerd wordt voor 'beheer en effectuering' en zogenaamde 'overige kosten' (incl. managementkosten, kosten voor managementondersteuning, juridische zaken, en overige indirecte uren). De uitvoering van de regeling geschiedt aan de hand van normering volgens offerte die door RVO wordt opgesteld om invulling te geven uitvoering van de regeling. Hierbij er wordt er met standaard formules gewerkt om uren in te schatten en vervolgens binnen begroting geschreven. Over het algemeen is de inschatting juist, en komt het gemiddeld uit. Als de uitvoering meer capaciteit vraagt, dan wordt overleg gevoerd met BuZa om de begroting aan te passen.

Voor de coördinatie en ondersteuning van de uitvoering van het DHI-instrument beschikt RVO over een team van ervaren en deskundige adviseurs, waarbij het grootste deel van het team reeds betrokken was bij de uitvoering van eerdere versies van DHI. Door de geaccumuleerde ervaring en kennis van het team zijn veel taken routinematig geworden, wat bijdraagt aan een (kosten-) efficiënte uitvoering van het instrument.

De introductie van de Quickscan heeft ook bijgedragen aan de efficiëntie van de uitvoering van het instrument, aangezien hierdoor minder tijd door RVO besteed hoeft te worden aan het doornemen en administreren van kansloze DHI aanvragen, en de focus meer ligt op kansrijke aanvragen en de verbetering hiervan. Dit werkt ook verder in de volgende fases van DHI-project implementatie, immers beter voorbereide en uitgewerkte projecten vergen uiteindelijk in praktijk minder aandacht en bijsturing dan slecht voorbereide projecten.

5 Effectevaluatie

In dit hoofdstuk beschouwen we de effecten van DHI in de brede zin. We volgen hierbij de theory of change van immediate outcomes, naar outcomes en dan impacts. We beschouwen hierbij ook de evaluatiecriteria doeltreffendheid, doelmatigheid, impact en duurzaamheid.

5.1 Immediate outcomes

Evaluatievragen

In hoeverre bereikt DHI de gestelde doelen bij de gesubsidieerde bedrijven?

Figuur 11 DHI Theory of Change: Immediate outcomes



Technopolis B.V.

5.1.1 Afronding projecten

Voor 385 van de 567 toegekende projecten was de einddatum anders dan in eerste instantie was verwacht. In maar drie gevallen is het project eerder gestopt dan van tevoren was verwacht. De overige 382 keren heeft het project een langere projectduur gehad. Uit de cijfers van de portfolioanalyse blijkt echter dat projecten structureel langer duren dan dat er in eerste instantie verwacht wordt. Het is aannemelijk dat dit grotendeels verklaard kan worden door Covid-19 en de gerelateerde macro-economische verstoringen. In de effectmeting gaven ondernemers namelijk meermaals ook aan dat Covid-19 effect heeft gehad op de projectduur. Gemiddeld duurde de vertraging voor projecten met een initiële einddatum van vóór de pandemie (n=190) 334 dagen, voor de groep die een initiële einddatum na of tijdens de pandemie hadden 377 dagen (n=192). Dit kwam ook bij de casestudies duidelijk naar voren. Verder geven de enquêtes onder de ambassades ook aan dat in ongeveer 75% van de gevallen Covid-19 een (zeer) verstrend effect heeft gehad voor de uitvoering van DHI-projecten. De meest genoemde verstoringen waren reisrestricties, lockdowns en gesloten grenzen. De ambassades hebben wel mitigerende maatregelen genomen (zoals het verlenen van hulp), echter kon dit niet in alle gevallen de gehele impact van de pandemie tegengaan.

Behalve de impact die Covid-19 heeft gehad op de implementatie van lopende projecten, geven ondernemers in interviews ook aan dat er soms vertraging wordt opgelopen doordat lokale partners en stakeholders gemaakte afspraken niet tijdig nakomen (vooral in ontwikkelingslanden). Hierbij werden vaker culturele verschillen met betrekking tot werk en lange termijnvisie benoemd. Sommige ondernemers gaven aan dat ze het moeilijk vonden om lokale context en besluitvorming te doorgronden, en om over te gaan tot actie. Al met al is het opvallend dat bij een grote groep de projecten langer duren dan er van tevoren verwacht wordt.

Verder komt uit de portfolioanalyse naar voren dat er in het totaal zijn er 5 gevallen zijn geweest waarbij de aanvrager tijdens het project failliet is gegaan.

Bij de projecten die al afgerond zijn, kan er ook gekeken worden of de projecten juist begroot waren. Voor ongeveer 56% van de gevallen blijkt dat het project minder budget nodig heeft gehad dan van

tevooren verwacht werd. Gemiddeld genomen zijn de projecten van deze groep €17357,- goedkoper uitgevallen. De totale kosten voor deze projecten zijn 13% lager ten opzichte van het initiële budget. Verder heeft ongeveer 41% van de gevallen het totale budget gebruikt en voor ongeveer 3% kan geen conclusie getrokken worden aan de hand van de portfolio analyse.

5.1.2 Contacten, marktkennis, positionering & investeringsbereidheid

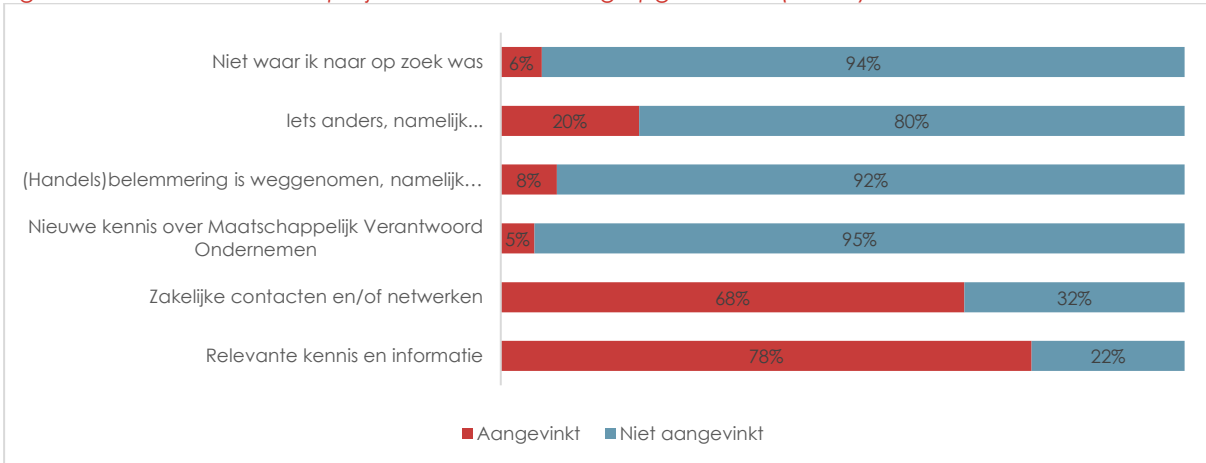
Uit de effectmeting komt naar voren dat het overgrote deel van de bevroegde ondernemers geeft aan dat het DHI-project **marktkennis** (78%) en **zakelijke contacten of een netwerk** (68%) heeft opgeleverd (zie Figuur 12). Voorbeelden van handelsbelemmeringen die het DHI-instrument voor ondernemers weggenomen heeft zijn bijvoorbeeld het in kaart brengen van belangrijke wet- en regelgeving, certificering, toegang tot lokale instanties en het kunnen aantonen dat een product werkt. Het grote belang van zakelijke contacten heeft een keerzijde; er kan een wissel van de wacht plaatsvinden wat soms kan betekenen dat het langer duurt voordat tot succesvolle marktintroductie overgegaan kan worden. Dit kwam duidelijk naar voren in het HTSM demonstratieproject (2018) in Zweden om de grondmonsternamen onder dammen efficiënter te kunnen doen.

Andere zaken die ondernemers als resultaat van het project zien zijn onder goede vooruitzichten, kennis over andere landen dan het doelland, contacten met het postennetwerk en Ngo's en hoe je met cultuurverschillen om moet gaan. Ten slotte geeft het overgrote deel van de ondernemers (95%) aan dat ze geen nieuwe kennis over Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen (MVO) hebben opgedaan.

Rekening houdende met het hoge risicoprofiel van DHI-projecten in het algemeen, zijn de resultaten op de belangrijkste type outputs (kennis, contacten) in lijn met de verwachting. De twee andere type outputs, betere positionering en investeringsbereidheid (laatste voor investeringsprojecten), zijn niet direct uitgevraagd in de effectmeting. Uit de interviews met ondernemers blijkt wel dat DHI-projecten in het algemeen goed bijdragen bij het scherper profileren van de business-case. Voor investeringsvoorbereidende studies droeg DHI in veel gevallen bij aan het verlagen van het investeringsrisico door het wegnemen van onzekerheden, en daarmee een hogere bereidheid om de sprong te wagen. Onzekerheden bijv. rondom beperkt beschikbare grondstoffen, technische haalbaarheid en commercieel aantrekkelijke implementatie kunnen door middel van de opgedane kennis gericht aangepakt worden. Het kan resulteren in een vereenvoudigd product dat uit minder onderdelen bestaat (zie Kader 9), of in het kostenefficiënt overdragen van de benodigde *know-how* (zie Kader 8). Soms moeten beoogde klanten simpelweg de betrouwbare werking van het product ervaren; *Seeing is believing* (zie Kader 11). Het kan ook voorkomen dat hoewel de onzekerheid rondom de betrouwbare werking van het product weggenomen wordt, toch geconcludeerd moet worden dat er geen goede markt-fit is. Dit is zichtbaar in projecten die zich meer richten op lange termijn impacts waar individuele gebruikers niet voldoende bereid zijn om in te investeren. Zo is er geen duidelijke partij die commercieel belang heeft bij het kosten effectiever diagnosticeren van malaria, zoals naar voren kwam in het demonstratieproject (2016) mobile malaria labs. Ook de investeringsbereidheid van kleinschalige boeren bleek te gering om middels een innovatieve opslag de houdbaarheid van hun aardappels te kunnen verlengen (demonstratieproject 2016). Door de verlengde houdbaarheid zouden boeren hun producten strategisch op de markt kunnen brengen wanneer de marktprijs hoger ligt.

De impact op MVO lijkt beperkt. Dit komt waarschijnlijk deels omdat dit slecht een recent expliciet criterium is, een groot deel van de ondernemers al hier mee bezig is (of meent te zien), of de relevantie niet direct ziet (voor bijv. andere westerse landen). Aangezien het geen expliciet doel van het instrument is, noch er echt activiteiten op gericht zijn, is dit lage percentage daarmee verklaarbaar.

Figuur 12 Wat heeft het DHI-project uw onderneming opgeleverd? (n=183)



Bron: Effectmeting, analyse door Technopolis Group, 2023

Kader 5 Uitgelichte case van CDR international B.V. (Haalbaarheidsstudie 2018)

Agro & Food

Start van aanwezigheid in Oost-Afrika

Middels aangetoonde technische beperkingen in Kenia



Het bedrijf CDR (Coasts, Deltas and Rivers) international B.V. was reeds actief in West-Afrika en wilde de Oost-Afrikaanse markt betreden. De eerste stap hierin was de haalbaarheidsstudie in Kenia, waarin omgevingscondities in een gedegradieerd dor gebied van ca. 2000 hectare werden onderzocht. Het doel was om te onderzoeken hoe via het graven van sleuven om water in de grond vast te houden (Contour Trenching) het land hersteld kon worden voor de teelt van veevoer. Als onderdeel van het onderzoek werd op basis van bodem- en grondkenmerken ook bepaald welke landbouw gewassen (incl. de mate van waterretentie van deze gewassen) geschikt waren om in het gebied te telen. Tot slot werd kennis opgedaan over de vereisten voor het grootschalig toepassen van Countour Trenching in de Kajjada County regio waar het test gebied lag.

Uit de haalbaarheidsstudie bleek dat de grond te rotsachtig was en daardoor ongeschikt voor het rendabel toepassen van Contour Trenching. Maar door lokaal aanwezig te zijn kon CDR een relevant netwerk in de regio uitbreiden. De opgedane lokale kennis heeft geresulteerd in het opzetten van een CDR kantoor in Tanzania, waarvanuit ook veelvuldig met de Wereld Bank gewerkt wordt. Daarnaast heeft CDR activiteiten ontplooid in buurlanden Tanzania, Uganda en Mozambique.

5.2 Outcomes

Figuur 13 DHI Theory of Change: Outcomes



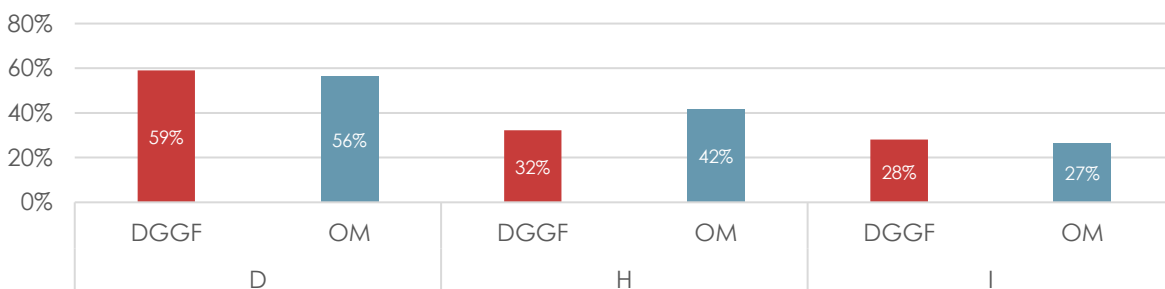
Technopolis B.V.

5.2.1 Succesvolle marktintroductie & algemene internationalisering

De eerste stap richting (duurzame) export is de eerste succesvolle marktintroductie. Uit de effectmeting blijkt dat 40% (n=73, N=183) van de projecten na 3 jaar een exportresultaat heeft bereikt (in doeland, of ander land met zelfde product/dienst). Dit varieert van 57% gemiddeld voor een demonstratieproject (n=31, N=54), 3733% voor een haalbaarheidsstudie (n=25, N=67) en 27% (n=17, N=62) voor een investeringsvoorbereidingsstudie. Dit laatste lagere resultaat is goed te verklaren aan de hand van het karakter van dit instrument, dat voor een groot deel gericht is op het ontwikkelen van productielocaties in het buitenland. Hierbij is een hoge mate van export vanuit Nederland niet per se direct is te verwachten, al levert een project vaak wel export op termijn op (in Nederland geproduceerde onderdelen, systemen e.d.). Er zijn relatief weinig verschillen tussen OM en DGGF-landen in het behalen van resultaat (zie Figuur 14).

Wanneer we enkel kijken naar het doeland (i.p.v. bredere definitie waarbij export naar andere landen n.a.v. het project ook wordt meegenomen), is 30% van de projecten succesvol met een exportresultaat. Dit verschil komt ook terug in de cases, waarbij regelmatig ondernemers na hun project het product/dienst juist in een buurland verkochten.

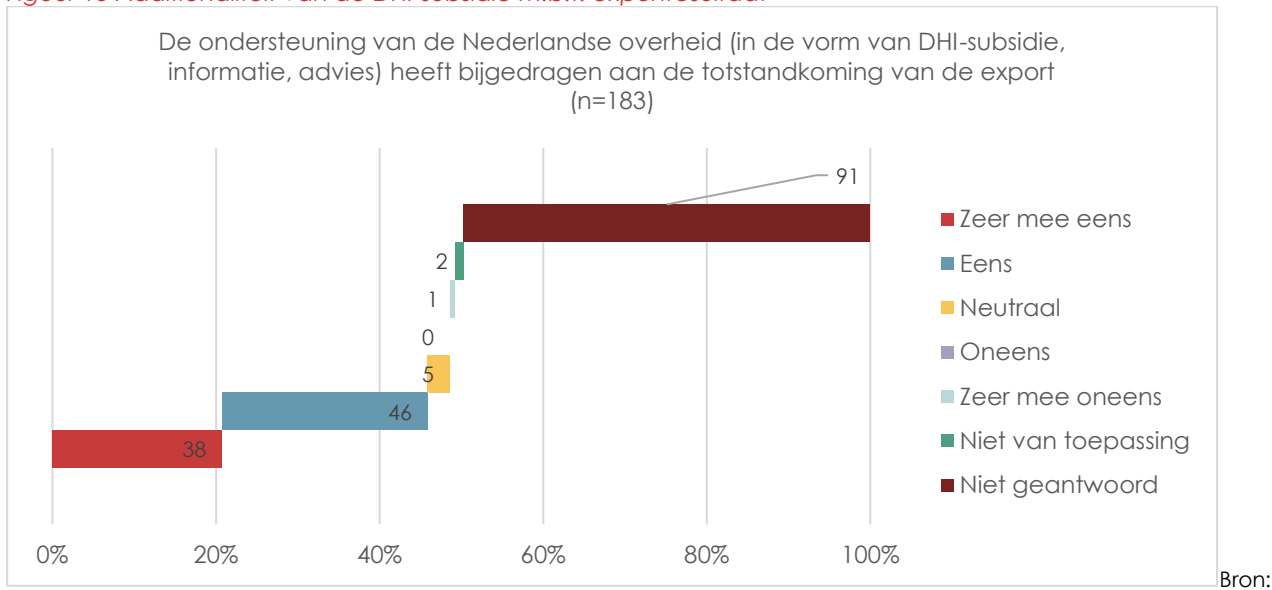
Figuur 14 Aandeel projecten met een exportresultaat



Bron: Effectmeting en DHI project-database, analyse door Technopolis Group, 2023

Het overgrote merendeel van de ondernemers met projecten met een exportresultaat geeft aan dat de Nederlandse overheid substantieel heeft bijgedragen aan dit resultaat (84 uit 90). Uit de cases komt ook naar voren dat in het algemeen de DHI-subsidie als een belangrijke voorwaarde, of als versneller/opschaler heeft gewerkt. Naast dat alle geïnterviewde ondernemers aangeven dat de DHI subsidie de nodige risico's verlaagd heeft om beoogde activiteiten in het doeland te ondernemen werd door een deel ook genoemd dat het formuleren van de DHI aanvraag ook het nodige denkproces heeft versneld en focus heeft aangebracht in de internationaliseringsactiviteiten.

Figuur 15 Additionaliteit van de DHI-subsidie m.b.t. exportresultaat



Effectmeting, analyse door Technopolis Group, 2023

Verder geeft een groot aantal van de ondernemers in de open vragen van de effectmeting aan dat het DHI-instrument hen zeker geholpen heeft met het internationaliseren van het bedrijf. Bij een deel heeft Covid-19 als het ware als een rem gewerkt met betrekking tot het kunnen exporteren (door bv. reisrestricties). Ten slotte geeft een groot aantal respondenten in de effectmeting aan positief aan te staan tegenover toekomstige resultaten in het doelland. Wat met betrekking tot internationalisering opvalt in de casestudies is dat ondernemers aangaven al internationaal actief te zijn, in die zin is DHI niet een prikkel om te internationaliseren maar om meer te internationaliseren. Dit blijkt ook uit het feit dat een groot deel van de geïnterviewde ondernemers aangaven al ervaring te hebben met DHI of een vervolg DHI aanvraag voor een ander land te (zullen) doen.

5.2.2 Exportvolume & Marktdifferentiatie

Een belangrijk doel van DHI is het behalen van hogere export. Om het effect op export in kaart te brengen maken we gebruik van de effectmeting (zelfrapportage van de ondernemers) en de CBS-analyse voor de begrotingsindicator (vergelijken van export naar doelland voor en 3 jaar na interventie). Hoewel beiden methodologische nadelen hebben⁵⁰, geeft het gezamenlijk een redelijk inzicht in het exportresultaat (Figuur 18). Tijdens de interviews voor de cases bleek dat over het algemeen de door de bedrijven zelf gerapporteerde export redelijk betrouwbaar is.

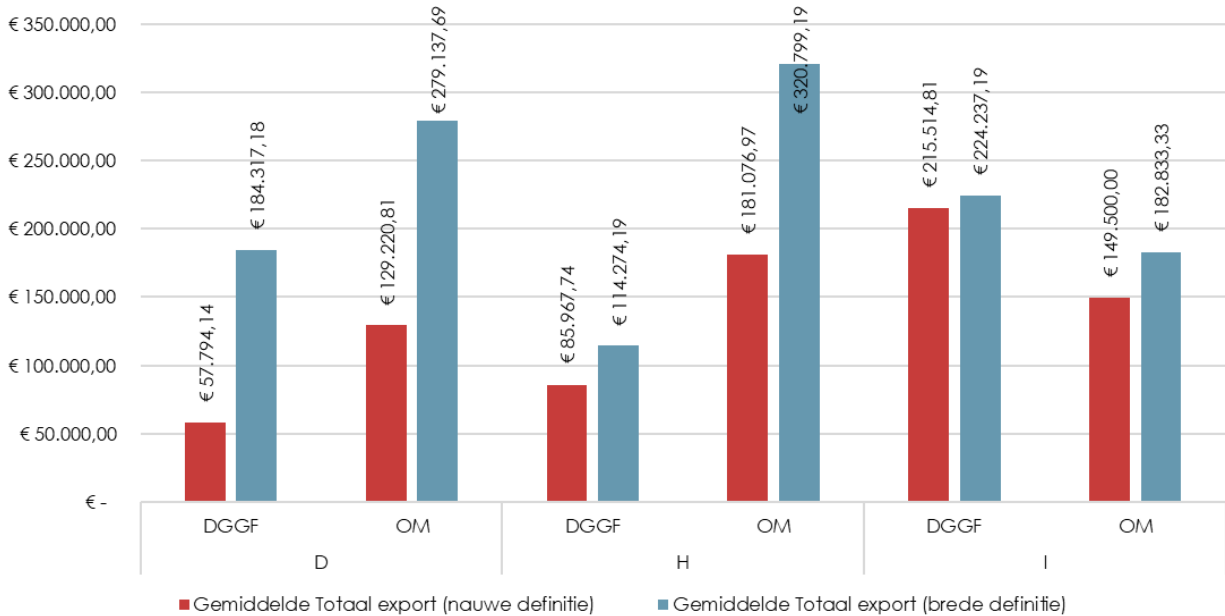
Uit de zelfrapportage komt naar voren dat projecten een gemiddelde export (na 3 jaar) hebben van 142 duizend euro voor het doelland, en 223 duizend euro wanneer ook bredere export wordt meegenomen. Wanneer alleen naar bedrijven wordt gekeken met een exportresultaat (dus die zonder enig resultaat weglatend), is het gemiddelde exportvolume naar het doelland 427 duizend euro, en 558 duizend euro voor de brede definitie.

Het resultaat varieert wel sterk voor het type instrument en type doelland. Projecten in Ontwikkelde Markten scoren over het algemeen (flink) hoger qua exportvolume dan DGGF-landen (127 duizend vs. 154 duizend), behalve bij investeringsvoorbereidingsstudies, waar DGGF-landen hoger scoren. Bij

⁵⁰ De CBS-begrotingsindicator kan niet differentiëren per product/dienst, is niet intrinsiek gelinkt aan het project. De zelfrapportage is gebaseerd op oordeel van de ondernemer en heeft daarmee mogelijk een positieve bias ('social desirability bias', een goede indruk willen maken). Beide methodes maken niet gebruik van meer robuuste methodes zoals ontwikkeld in het kader van de Commissie Theeuwes (2011; 2022), d.w.z. op basis van quasi-experimentele data via controlegroepen.

investeringsvoorbereidingsstudies is er weinig verschil tussen de nauwe definitie (enkel doelland) en de brede (alle landen), maar bij D en H projecten is het verschil substantieel.

Figuur 16 Behaalde export (gemiddeld per project)



Bron:

Effectmeting in combinatie met DHI project-database, analyse door Technopolis Group, 2023

Uit de CBS-analyse volgt een lager gemiddeld exportvolume. Gemiddeld over de jaargangen heen exporteert een project 68 duizend euro naar het doelland, net iets minder dan de helft dus dan zoals gerapporteerd in de zelfrapportage. Deze discrepantie kan verschillende redenen hebben, zo zijn de steekproeven net iets verschillend (hoewel grotendeels overlappend), en kan een enkele uitschieter van een of enkele bedrijven veel verschil maken. Ook kan het feit dat bedrijven reeds (andere) producten exporteerden naar een land de resultaten veranderen (in de effectmeting wordt specifiek naar het DHI-gerelateerde export gevraagd, CBS meet de totale exporttoename). In de case studies zien we daarnaast dat een groei in export vaak via partners gerealiseerd wordt, in het doelland maar ook in de regio. Het Nederlandse product kan bijvoorbeeld geïntegreerd worden in een ander product van een partner. Het Nederlandse bedrijf krijgt dan via aanwezigheid van partners in bepaalde markten toegang hiertoe. Het kan ook een route zijn om producten aan te passen aan lokale vereisten. Het Nederlandse bedrijf Mach-C (zie Kader 7) kreeg via de Canadese partner toegang tot een wereldwijde markt. Voor de DHI aanvragers een goed resultaat, hoewel dergelijke resultaten niet altijd terug te zien zijn in de exportcijfers vanuit Nederland.

Voor de CBS-data is het niet mogelijk te differentiëren naar subtype instrument of type doelland, dus nadere vergelijking is hierbij helaas niet mogelijk.

Tabel 6 Impact DHI op exporttoename (o.b.v. CBS-begrotingsindicator)

Aantal bedrijven dat in de volgende 3 jaar meer heeft geëxporteerd naar de doelmarkt	2016	2017	2018	Gemiddeld per jaargang	Totaal
Goederen					
Aantal bedrijven	32	24	31	29	87
Totaal bedrijven	121	91	98	103,33	310
Percentage uit totaal	26%	26%	32%	28%	28%

Cumulatieve exporttoename (EUR miljoen)	€ 1,90	€ 0,80	€ 8,20	€ 1,21	€ 10,9
<i>Diensten</i>					
Aantal bedrijven	0	0	6	2	6
Totaal aantal bedrijven	121	91	98	103,33	310
Percentage uit totaal	0%	0%	6%	2%	2%
Cumulatieve exporttoename	€ -	€ -	€ 8,00	€ 0,89	€ 8m
<i>Totaal</i>					
Cumulatieve exporttoename	€ 1,90	€ 0,80	€ 16,20	€ 2,10	€ 18,9m
Gemiddeld per project	€ 59,38	€ 33,33	€ 437,84	€ 67,74	

Bron: Effectmeting, analyse door Technopolis Group, 2023

Tot slot is ook gevraagd aan ambassademedewerkers of zij impact hebben gezien op de groei van Nederlandse export in het doeland/regio. In totaal 40% ziet hier een (zeer) groot effect, 35% een klein effect, en 25% geen/zeer klein effect.

Kader 7 Uitgelichte case van Mach-C B.V. (Haalbaarheidsstudie 2017)

Agro & Food

De aangepaste businessformule

Die via Canada tot wereldwijde aanwezigheid heeft geleid



Het bedrijf Mach-C produceert allerlei automatiseringsoplossingen voor pluimveeboederijen. Zo ontwikkelt Mach-C ook automatische broederijen. Op een rolband worden eieren gebroed totdat de kippen klaar zijn om uit te komen. Het bedrijf wilde graag de Canadese markt betreden en middels de haalbaarheidsstudie werd duidelijk hoe dat het beste gerealiseerd kon worden. Niet op de gebruikelijke wijze. Met die kennis was het eenvoudig vervolgfianciering te organiseren.

Het Nederlandse bedrijf paste het product aan, van totaal-oplossing werd het product opgedeeld in nevenproducten die hun Canadese partner verwerkt in de eigen producten. Op deze wijze wist het Nederlandse bedrijf naast een multiplier van vier ook wereldwijde presentie te realiseren.

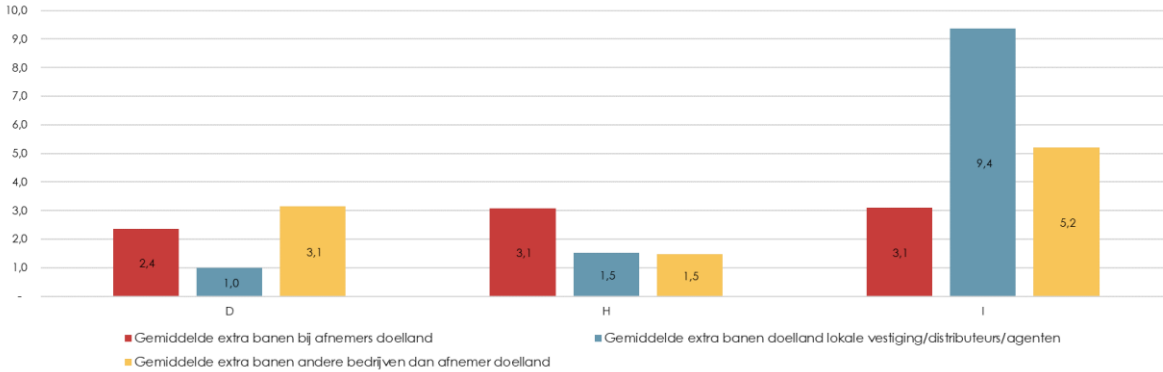
5.2.3 Investerings, Werkgelegenheid en Capaciteitsopbouw

Resultaten op het gebied van lokale ontwikkeling zijn essentieel voor het DGGF-portfolio van het DHI-instrument. Voor de analyse hieronder laten we dan ook OM-landen buiten beschouwing, hoewel daar natuurlijk ook impacts op werkgelegenheid en capaciteitsopbouw kunnen zijn. Deze zijn echter geen doelstelling van het instrument.

Uit de effectmeting van DHI blijkt dat het aantal projecten dat een resultaat heeft op het gebied van werkgelegenheid 33% voor D, 24% voor H, en 41% voor I bedraagt, en 38% over het hele portfolio. Het hogere percentage voor investeringsvoorbereidingsstudies is in lijn met de verwachting, gezien het karakter van deze projecten. Wanneer we kijken naar het *aantal* banen wordt dit verschil nog groter (zie Figuur 17). Gemiddeld levert een project in totaal 12,2 banen op, verdeelt over banen bij afnemers, andere bedrijven en bij lokale vestigingen. Het hoogste aandeel banen zijn te vinden bij I-projecten waar het gaat om de lokale vestiging/distributeur/agenten van het bedrijf (gemiddeld 9,4 banen). Dit gemiddelde wordt echter zeer beïnvloedt door een klein aantal projecten: 5 projecten zijn verantwoordelijk voor meer dan 50% van het totaal aantal banen (uit 32 projecten met een banenresultaat). Een voorbeeld van een dergelijk succesvol project is te vinden in Kader 5. Onder het gedeelte van projecten met een banenresultaat, bedraagt het gemiddeld aantal gerealiseerde

banen 32. Het algemene beeld van een redelijk resultaat op banen voor een deel van het portfolio (met enkele positieve uitschieters) wordt ook bevestigd door de ambassades, waar 23% van de respondenten een (zeer) groot effect op de werkgelegenheid ziet.

Figuur 17 Gemiddeld aantal banen per project (enkel DGGF)



Bron: Effectmeting, analyse door Technopolis Group, 2023

Kader 8 Uitgelichte case van de gebroeders Hekking; Ante B.V. & Jury Hekking Metaal (Demonstratieproject 2017)

Agro & Food

De zichtbare marktvraag in Tanzania



In plaats van de verzending van een pakket via DHL te organiseren stapte de ondernemer Herco Hekking zelf in het vliegtuig naar Tanzania. Daar in Dar es Salaam bezocht hij een coöperatie van 130 leden. Zij hadden 5000 liter melk die ze zelf wilden verwerken en verkopen, maar hadden daar de machines niet voor. De ondernemer keek nog eens naar de overkant van de weg en zag daar een potentieel van 7 miljoen consumenten voor zuivelproducten. Middels een demonstratieproject wist hij, samen met zijn broer (Jury Hekking Metaal B.V.), een fabriek voor zuivelproductieapparatuur te co-financieren waar een jaarlijks een omzet van 1.5 miljoen euro gerealiseerd wordt. De beoogde subsidie multiplieer werd ruimschoots overtroffen. De succesformule, inmiddels in meerdere Afrikaanse landen bewezen, is een samenwerking op gelijke voet met een lokale partner te starten die 50% eigenaar is. Deze wordt in positie gebracht door alle kennis via handleidingen en documentatie in dropbox te delen. Daarnaast wordt een train-de-trainer programma georganiseerd. Inmiddels trainen de in Tanzania opgeleide trainers weer lokale teams in buurlanden, waar de gebroeders Hekking ook (gereviseerde) machines, service en onderhoud aanbieden. De machines zijn bewust zo mechanisch mogelijk -dus geen digitale componenten- zodat men lokaal onderhoud kan doen, zonder op onderdelen uit het buitenland te hoeven wachten. Mogelijk is dit over tien jaar anders. Op dit moment zijn 34 banen gerealiseerd, graag zou de ondernemer meer vrouwelijke technici aantrekken, daar ze actiever, secuurder en meer bescheiden zijn ten opzichte van de mannelijke technici. Maar dat is in de praktijk nog niet zo eenvoudig.

Ook uit de casestudies blijkt dat de onderzochte projecten voor een groei in werkgelegenheid hebben gezorgd, hoewel dit vaak later (na de effectmeting) meer tot stand is gekomen. Geïnterviewde ondernemers gaven aan dat vooral lokaal een groei werd gerealiseerd, die overigens zich dan ook stabiliseert. Dit laatste bleek met name in de landen waar Nederland een OS-relatie mee heeft. Lokale werkgelegenheid werd ook bevorderd via het train-de-trainer concept dat in het merendeel van de

casestudies bleek te zijn ingezet. Het lokale (vaak nog kleine) team werd getraind in Nederland en of lokaal over het product, dienst en organisatiewaarden. De getrainde personen waren vervolgens in staat om de kennis over te dragen aan anderen in het bedrijf of in de regio (zie ook Kader 7). Enkele ondernemers organiseerden ook een kennisuitwisseling, door het Nederlandse team ook ervaring in het doelland te laten doen en op die manier de samenwerking en onderlinge afstemming te verbeteren.

Met behulp van trainingen hebben projecten ook bijgedragen aan kennisdeling in het doelland. Uit de effectmeting blijkt dat 95% (n=23) van de Demonstratieprojecten tijdens het project trainingen heeft gegeven om lokale medewerkers op te leiden. Deze 23 projecten hebben gemiddeld 13 personen in het doelland opgeleid. De effectmeting laat zien dat veel projecten na het DHI-project lokale medewerkers hebben kunnen opleiden. Het percentage van projecten dat lokale medewerkers hebben kunnen opleiden na het DHI-project ligt op 52% (voor D projecten op 63%, voor H projecten op 31% en voor I projecten op 64%). In totaal zijn er door de D projecten 340 medewerkers bij lokale vestigingen, afnemers of andere bedrijven, de H projecten 141 medewerkers en de I projecten 673 werkers opgeleid na afronding van het project.

Wat betreft investeringen in het doelland geven respectievelijk 2 en 3 subsidieaanvragers van D- en H-projecten aan dat ze in het doelland geïnvesteerd hebben. Dit ligt logischerwijs anders voor de I-projecten. Hier geven 12 ondervraagden (36%) aan dat ze investering waarvoor ze het DHI-project gedaan hebben gerealiseerd hebben (met een totale waarde van ca. 17 miljoen euro), 3 ondernemers (9%) verwachten dat binnen 2 jaar nog te kunnen doen, terwijl de rest geen investering in de nabije toekomst verwacht. In totaal 7 van de 12 ondernemers die geïnvesteerd hebben verwacht nogmaals te gaan investeren in het doelland.

5.3 Impacts en Duurzaamheid

Evaluatievragen

Wat zijn de bijdragen van DHI aan de gestelde overkoepelende doelen?

In welke mate zijn de effecten bij de gesubsidieerde bedrijven duurzaam?

Figuur 18 DHI Theory of Change: Impacts



Technopolis B.V.

5.3.1 Hoger Duurzaam verdienvermogen Nederlandse Private Sector

Uit onze analyse in Hoofdstuk 5.2 blijkt dat DHI een positief effect heeft op export van Nederlandse goederen en diensten. Zoals echter ook al opgemerkt in onze analyse van de relevantie en legitimering van het instrument (3.2), gaat duurzaam verdienvermogen ook over een bredere set aan criteria. Belangrijke andere aspecten zijn onder andere het opdoen van kennis door innovatie, internationale kapitaalstromen (inkomsten vanuit buitenlandse vestigingen), toegang tot kritieke grondstoffen en halffabricaten in de waardeketen, alsmede een meer robuuste marktpositie door differentiatie van markten. Uit de casestudies blijkt daarbij ook dat het internationaliseren ook de positie van het bedrijf op de Nederlandse markt vergroot heeft. Deels komt dit door de kennis die is opgedaan in de internationale activiteiten en soms lijkt het te gaan om vergrote zichtbaarheid van de onderneming. De opgedane ervaring in het doelland blijkt in een groot deel van de casestudies ook te leiden tot

vervolgactiviteiten met betrekking tot verdere internationalisering, niet per se alleen in de regio van het doelland waar het DHI-project is uitgevoerd. In het algemeen kunnen we concluderen dat voor succesvolle projecten DHI positief bijdraagt een hoger duurzaam verdienvermogen. Een significant deel van de bedrijven heeft vervollexport naar een ander land dan het doelland, waarmee marktdifferentiatie wordt bevorderd. Succesvolle productiefaciliteiten in het buitenland – waar gerealiseerd - dragen bij aan kapitaalkomsten voor Nederland, iets wat in tijden van arbeidskrapte wellicht geen slecht alternatief is voor directe export (zie voorbeeld in Kader 6). Uit de cases komt naar voren dat bedrijven regelmatig geprikkeld worden om hun producten en diensten door te ontwikkelen voor de export, wat ook in Nederland innovatie kan bevorderen. Uit de cases blijkt dat slechts beperkt sprake van expliciete kennisoverdracht (zoals besproken in 2.2), al was hier ook geen verwachting voor uitgesproken.

De duurzaamheid van de exporteffecten is substantieel. Ondernemers zijn vaak positief over verwachte vervollexport, ook na de 3-jaar periode. 25% van alle ondernemers die gereageerd hebben op de effectmeting geven aan dat ze verwachten in de komende jaren nog meer te gaan exporteren. Als we kijken naar de projecten waar enig export resultaat was, komt blijkt dat 60% verwacht in de toekomst meer te kunnen exporteren. In het totaal verwachten de 45 ondernemers in kwestie dat zij € 50.220.000 (ongeveer gelijk verdeeld tussen OM- en DGGF-landen) en hun consortiumpartners € 8.100.000 (voornamelijk DGGF-landen) in de komende jaren nog kunnen exporteren. Uit analyse van de cases blijkt dat bij succesvolle projecten wat betreft export in 6 van de 7 gevallen bij OM-landen en bij 3 van de 9 gevallen bij DGGF-landen er nog vervollexport na 3 jaar was.

Kader 9 Uitgelichte case Aqysta (Investeringsvoorbereidingsstudie 2019)

Productie in India

Meer winst uit een vereenvoudigd product



Overall ter wereld is water een essentieel onderdeel van succesvolle landbouw. Maar niet overal is water waar de boer het nodig heeft. En dit probleem wordt door klimaatverandering alleen maar groter, in het bijzonder voor kleinschalige landbouwondernemingen.

De in Delft ontwikkelde waterpomp biedt hier een oplossing voor. Maar om de lokale markt goed en kosteneffectief te kunnen bedienen moest productie van de pompen van Nederland naar India verhuisd worden.

Middels de investeringsvoorbereidingsstudie werden de pijnpunten rondom de beschikbaarheid van de benodigde grondstoffen in kaart gebracht. Op basis daarvan werd het product aanzienlijk vereenvoudigd waarbij nu de helft van de materialen nodig zijn. Productiefaciliteiten werden opgezet en inmiddels worden van daaruit producten naar 30 landen geëxporteerd. De R&D is in Nederland gebleven, ondersteund door collega's in Nepal die zich richten op de toegepaste ontwikkeling. Voor productiefaciliteiten in Mumbai zijn 10 FTE aangetrokken. Om de lokale concurrentie het hoofd te kunnen bieden heeft de onderneming haar diensten verbreed van aanbieder van technologie naar een brede 'problem-solver'. De business case bleek impact investeerders ook aan te spreken, via een impactfonds investeerden zij in 2021 1 miljoen euro.

5.3.2 Private Sectorontwikkeling en Armoedebestrijding

Als het gaat om lokale private sectorontwikkeling, zien we dus dat er in 52% van de gevallen sprake is geweest van training en capaciteitsopbouw, en in 36% van de gevallen (binnen I-projecten) dat er ook daadwerkelijk is geïnvesteerd in lokale faciliteiten. Ook uit de cases blijkt dat kennisoverdracht een belangrijk en vast onderdeel is van succesvolle projecten, en dat hiermee DHI goed aansluit op het

versterken van private sectorontwikkeling en de productiviteit in de doellanden. Wel moet worden opgemerkt dat de schaal van de meeste projecten relatief beperkt is, het gaat om het trainen van gemiddeld 12 werknemers. De duurzaamheid van deze interventies lijkt echter op orde, 10 van de 13 van de gevallen bestudeerd in de cases (waarbij sprake was van creatie van werkgelegenheid) was deze werkgelegenheid nog steeds actief na 3-5 jaar. Het beeld van een positieve, maar beperkte (in schaal), impact wordt ook bevestigd door de ambassade-enquête, waar een deel van de ambassademedewerkers (23%) ziet een (zeer) groot effect op inclusieve economische groei in het doelland n.a.v. geïmplementeerde DHI-projecten.

De mogelijke zorg rondom negatieve verdringingseffecten op lokale industrie lijkt over het algemeen niet van toepassing. Uit de cases blijkt dat het DHI-project zich meestal echt richt op vernieuwende of betere producten en diensten die lokaal nog niet worden aangeboden. Wanneer er reeds concurrentie is, betreft dit met name concurrentie van laagwaardigere producten uit productielanden als China, India etc. Ook de ambassades geven aan hier geen risico te zien, slechts 5% van de ondervraagden ziet dit als een (klein) risico.

Wat betreft armoedebestrijding zien we dat een redelijk deel (40%) van de Investeringsvoorbereidingsstudies – waar de meeste impacts te verwachten zijn – een resultaat op het gebied van banencreatie in DGGF-landen behaalt, met gemiddeld ongeveer 32 banen per succesvol project. Wanneer we echter kijken naar de onderverdeling binnen DGGF-landen, valt op dat het grote merendeel van deze banen worden gerealiseerd binnen de opkomende markten. Slechts 1,3% van het totaal aantal banen (13 uit 1036 binnen de effectmetingsperiode) valt binnen de BHOS-landenlijst voor een brede SDG-relatie (de armste landen). Hoewel dit om een handvol interessante projecten gaat (zie voorbeeld in Kader 10), kan worden geconcludeerd dat DHI in haar huidige insteek slechts zeer beperkt bijdraagt aan werkgelegenheid in de armste landen. Dit is in lijn met de bevindingen vanuit de posten, waar slechts 8% van de respondenten aangeeft dat DHI een (zeer) groot effect op de armoedebestrijding heeft gehad. De uitdaging om de armste landen en meest kwetsbare groepen te bereiken speelt overigens breder binnen het BHOS-handels & investeringsportfolio, blijkt uit de recente Beleidsdoorlichting uitgevoerd door het IOB.

Kader 10 Uitgelichte case van Scherjon B.V. (Demonstratieproject 2016)

Agro & Food

'Containerized Milk Processing' in Oeganda



De firma Scherjon B.V. is gespecialiseerd in het maken van zuivelverwerkingsapparatuur. Dankzij een eerder verblijf in Oeganda was de ondernemer reeds zeer bekend met de uitdagingen en kansen op de Oegandese en bredere regionale markt om tot een betere verwerking van rauwe melk te komen. Door gebrek aan een goede koelketen en transport is decentrale verwerking belangrijk, maar de technologie ontbrak daarvoor nog. Scherjon ontwikkelde een mobiele container waarin alle apparatuur aanwezig is om melk te pasteuriseren en te verpakken in grote en kleine verpakkingen voor B2C en B2B. Het project werd

gesteund door goede samenwerking met de lokale NL ambassade om vergunningen te regelen, en de demonstratie leidde naast een (beperkte) start in Oeganda ook tot een substantiële verkoop aan andere landen, waaronder Nigeria. De mobiele containers zijn eigendom en worden bemand door lokale partners en personeel (getraind volgens een train—the-trainer concept), en de lokale bevolking profiteert van toegang tot gepasteuriseerde melk.

5.3.3 Analyse Doelmatigheid

Een belangrijk uitgangspunt in de DHI-regeling is een 'terugverdienfactor', d.w.z. een verwachte multiplier die optreedt dankzij de overheidssteun. Voor OM-landen is deze verwachting vastgesteld op 10, voor DGGF-landen op 5 na 3 jaar. De gevonden multiplier varieert nogal tussen de verschillende subtypes en databronnen. Uit de CBS-analyse (enkel voor het doelland) volgt een multiplier van 1,08 over het hele portfolio heen (EUR 18,9m additionele cumulatieve export vs. een vastgesteld projectbudget van 17.43m.) De effectmeting komt op een gemiddelde multiplier van 1,95 (enkel doelland) tot 3,28 (brede definitie). Voor OM-landen komt het gemiddelde op 4,06 en voor DGGF-landen 2,38 (brede definitie). Hierin zit nog wel enige variatie met betrekking tot het type instrument (zie Tabel 12). Het best scoren haalbaarheidsstudies in OM-landen (5,13), het slechts haalbaarheidsstudies in DGGF-landen (1,82) (brede definitie). Al met al kan gezegd worden dat de doelstelling voor doellanden zeker niet gehaald worden, en dat die voor de bredere definitie ongeveer een factor 2.5 achterlopen bij de verwachting in de regeling (op portfolio-niveau). In totaal zijn er slechts 19 projecten die de multiplier van factor 10 haalt binnen de huidige twee jaren effectmeting (183 projecten). We gaan nader in op de doeltreffendheid en doelmatigheid in sectie 7.3. Een voorbeeld van een zeer succesvol project m.b.t. export wordt gepresenteerd in Kader 11.

Kader 11 Uitgelichte case van Schrijver Stalinrichtingen B.V. (Demonstratieproject 2017)

Agro & Food

De betere marktpositie in Duitsland



In Duitsland is al jaren een duidelijke omslag gaande naar extensievere veehouderij. Eerder uitgevoerd marktonderzoek bood duidelijke aanknopingspunten voor de Nederlandse ondernemer die slimme technologische staloplossingen ontwikkelt en vermarkt. De ondernemer had een slim huisvestingssysteem voor kalveren ontwikkeld dat goed aansloot bij de behoeften van de Duitse veehouders. Door de ingebouwde technologie kon de groei van kalveren nauwkeurig gemonitord en gericht ondersteund worden. Samen met de inzichten uit de wetenschap – verkregen

via de Duitse partner die als proefbedrijf ook een wetenschappelijke autoriteit in Duitsland is – omtrent het positieve effect van een goede groeiontwikkeling op de verbetering van melk- of vleesproductie op de lange termijn waren de Duitse veehouders overtuigd. De Nederlandse ondernemer wist de markt goed te benaderen en te enthousiasmeren via verschillende bijeenkomsten en events. Daarnaast sloot nieuwe Duitse wetgeving goed aan bij het product. De ondernemer heeft inmiddels bijna 6 miljoen geëxporteerd en heeft een groot dealernetwerk in Duitsland opgebouwd.

Met die ervaring zal een mogelijke toekomstige markt vraag in Nederland in het kader van extensievere veehouderij ook snel beantwoord kunnen worden.

Er is – helaas – slechts beperkte vergelijkbaar materiaal (evaluaties, studies) over DHI-achtige exportinstrumenten en hun effect op export. Een enigszins vergelijkbare studie over exportpromotie in Vlaanderen (FIT-subsidies)⁵¹ laat zien dat in dat geval gesteunde bedrijven tussen de 5 en 15% vaker gingen exporteren dan niet-gesteunde bedrijven. Hier lijkt DHI zeer positief bij af te steken met 40% resultaat. Exportresultaat (in EUR) zelf is lastig te vergelijken.

⁵¹ Brooks en Van Biesebroek (2017). The impact of export promotion on export market entry. Journal of International Economics

Tabel 12 Analyse Multiplier (op basis van effectmeting)

Per type	Gemiddelde Multiplier (Smal)	Gemiddelde Multiplier (Breed)
DGGF	1,76	2,38
OM	2,12	4,06
Demonstratieprojecten	1,23	3,47
- DGGF	0,86	2,11
- OM	1,48	4,41
Haalbaarheidsstudies	2,11	3,60
- DGGF	1,18	1,82
- OM	2,90	5,13
Investeringsvoorbereidingsstudies	2,42	2,78
- DGGF	2,94	3,11
- OM	1,86	2,42
Totaal	1,95	3,28

Bron: Effectmeting, analyse door Technopolis Group, 2023

Met behulp van de effectmeting kan ook de doelmatigheid van het creëren van extra werkgelegenheid in kaart gebracht worden. Uit de analyse blijkt dat gemiddeld het creëren van 1 extra FTE werkgelegenheid in DGGF-landen via DHI 6630 euro 'kost'⁵². Dit varieert wel tussen projecttypes (zie Tabel 13), waarbij investeringsprojecten duidelijk het meest doelmatig zijn voor een dergelijk resultaat. Dit resultaat steekt positief af tegen studies van de ILO rondom hun 'Employment Intensive Investment Programme') waar het creëren van een baan in vergelijkbare landen 16 duizend euro 'kost'⁵³. Een significant aantal getrainde werknemers in het buitenland is hierbij nog een belangrijk neveneffect wat de doelmatigheid verder vergroot.

Tabel 13 Doelmatigheid werkgelegenheid (enkel DGGF)

Type	Banen per kEUR	Banen per mEUR	Kosten per baan (k EUR)
D	0,0879	87,8	11,38
H	0,0904	90,4	11,05
I	0,2523	250,2	3,96
Totaal	0,1508	150,1	6,63

Bron: Effectmeting, analyse door Technopolis Group, 2023

⁵² Kost staat hier tussen aanhalingstekens omdat deze banen natuurlijk ook (met name) een middel zijn om export, omzet, productie etc. te realiseren.

⁵³ https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/documents/publication/wcms_774061.pdf

5.4 Knelpunten en drivers / werkingsmechanismen bij het behalen van resultaat

Evaluatievragen

Wat zijn (niet) werkzame elementen van het DHI-instrument in het bereiken van de gestelde doelen?

Onder welke voorwaarden werkt DHI (het beste)?

Welke knelpunten ondervinden bedrijven waardoor DHI-projecten uiteindelijk niet leiden tot meer export of investeringen?

In deze beleidsevaluatie besteden we extra aandacht aan de belangrijkste succes- en faalfactoren bij het maken van de stap naar eerste echte export (marktentr e). Deze stap is de belangrijkste schakel tussen de projectfase en de resultaatfase, en een waar het regelmatig stukloopt. Hieronder verkennen wij de belangrijkste faal- en succesfactoren die naar voren kwamen op basis van meerdere bronnen. We beginnen met een kwantitatieve analyse van succes- en faalfactoren via zowel een econometrische analyse als een QCA. Daarna putten we uit gesprekken met ondernemers in het kader van de casestudies, en tot slot de enqu ete onder het postennetwerk. Vervolgens komen we tot een synthese. We onderscheiden bij deze analyses naast de drie verschillende DHI-modules hierbij drie niveaus van factoren:

- **Projectfactoren** (Grootte van het project; Partner etc.)
- **Bedrijfsfactoren** (Leeftijd bedrijf, Sector, Ervaring ondernemer etc.)
- **Contextfactoren** (Doeland, Marktontwikkelingen; COVID-19; Vervolgfinanciering etc.)

Kwantitatieve analyse

Onze kwantitatieve analyse van de succes en -faalfactoren voerden we uit via een econometrische analyse (Tabel 14 Samenvatting econometrische analyse) en een QCA-analyse (Tabel 15 Synthese QCA-analyse). De methodes hiervan worden nader gepresenteerd in Annex I. De eerste focusst meer op de individuele rol van achtergrondfactoren, de twee op succes en-faal paden (combinaties van factoren). Voor beide analyses kijken we naar drie niveaus van succes: is het project geslaagd (naar tevredenheid van de ondernemer), is er export gerealiseerd (ja/nee) en zijn er werkgelegenheidsresultaten (ja/nee; enkel DGGF). Uit de econometrische analyse volgt dat Demonstratieprojecten vaker succesvol zijn wat betreft exportresultaten, terwijl werkgelegenheidsresultaten minder vaak gezien worden bij Haalbaarheidsstudies. Daarnaast zien we dat productiebedrijven (goederensector) en kleinere bedrijven vaker succes hebben bij exportrealisatie. Belangrijk is ook om te vermelden dat projectresultaatzoals verwacht grotendeels randvoorwaardelijk is voor export of werkgelegenheidseffecten, slechts in 12.5% van de gevallen was men niet tevreden over het projectresultaat maar waren er wel (enige) export/werkgelegenheidseffecten.

Tabel 14 Samenvatting econometrische analyse (leeg betekent geen significant resultaat)

	Project Resultaat (Tevreden vs. Niet tevreden)	Exportrealisatie (ja/nee) indien succesvol resultaat	Werkgelegenheidsresultaat (ja/nee) indien succesvol resultaat
Module			
Demonstratie		POSITIEF: 58%*** (vs. 32%)	
Haalbaarheid			NEGATIEF 32% (vs 62%).
Investeringsvoorbereiding			
Bedrijfsfactoren			
Productiebedrijf (vs. niet-productiebedrijf)		POSITIEF: 47%* (vs. 34%)	
Groot Bedrijf (>25 werknemers)		NEGATIEF: 30%* (vs. 48%)	
Jong Bedrijf (<10 jaar oud)			
Projectfactoren			
Groot Project (>100k)			
Contextfactoren			
DGGF (vs. OM)			

Bij de QCA-analyse maken we expliciet een onderscheid tussen succes- en faalfactoren. Uit de analyse blijkt dat er een zeer heterogeen beeld van succes en faalfactoren te zien is. De resultaten zijn grotendeels in lijn met de econometrische analyse, al komt uit de QCA een rijker en gedifferentieerder beeld naar boven. Toch zijn er wel duidelijke patronen: jongere bedrijven (dus met name start-ups) laten minder vaak resultaten en exporteffecten zien. Dit is in lijn met de verwachting en kwalitatieve bevindingen uit de interviews en cases. Jongere bedrijven hebben vaak minder middelen tot hun beschikking (en kunnen dus minder risico nemen), hun producten en diensten zijn in de regel nog minder bewezen, en ze kunnen bogen op minder ervaring en interne capaciteit.

Bij werkgelegenheidseffecten zijn de resultaten genuanceerder; oudere bedrijven doen het beter bij Investeringsvoorbereidings -projecten, maar minder goed bij demonstratie en haalbaarheidsstudies. Investeringsprojecten vragen vaak veel van een bedrijf qua risico en responsief management, en dat ervaring hierbij positief werkt is in lijn met kwalitatieve bevindingen. Voor D- en H-projecten geldt deze beperking (qua werkgelegenheid) kennelijk minder.

Ook valt op dat grotere projecten minder vaak exportsucces zien, en ook grotere bedrijven zijn minder vaak succesvol in het realiseren van export. Voor het eerste zou een verklaring kunnen zijn dat grotere projecten vaker complex zijn, en dus risicovoller. Bij grotere bedrijven is een mogelijke verklaring dat DHI-projecten minder prioriteit en aandacht krijgen van de bedrijfsleiding, iets wat uit de kwalitatieve data juist als een belangrijke factor naar voren kwam. Deze bevindingen geeft wel aanleiding tot reflectie over welk soort projecten het meeste 'return' halen.

Tabel 15 Synthese QCA-analyse

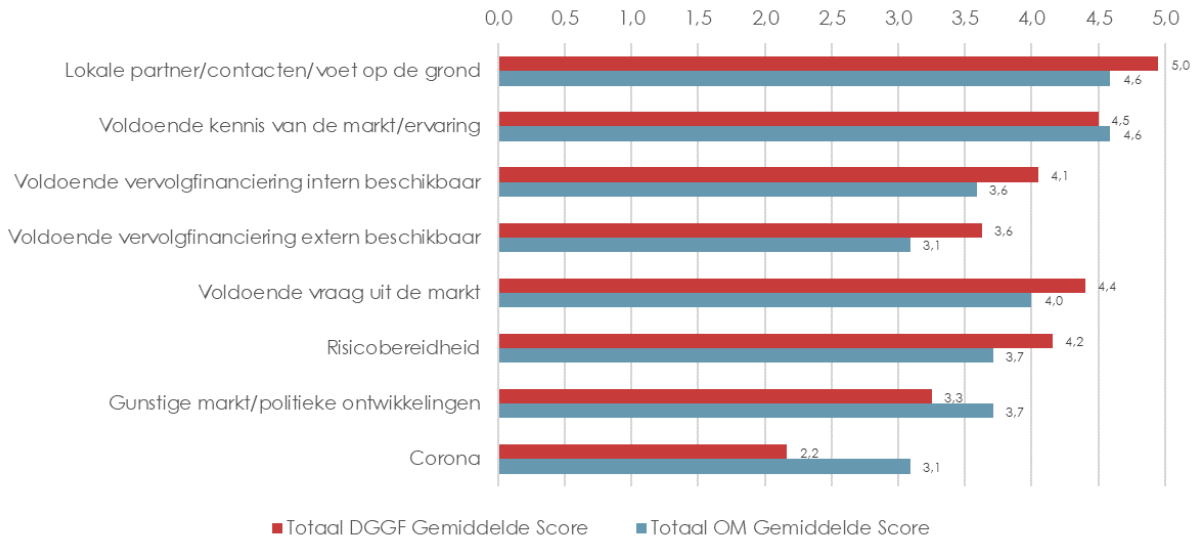
	Succesfactoren	Faalfactoren
Projectresultaat	<ul style="list-style-type: none"> Grote variëteit aan paden voor elk instrument type. Voor D en I-projecten zijn met name ervaren bedrijven succesvoller Voor Demonstratieprojecten zijn met name in DGGF-landen succesvol. 	<ul style="list-style-type: none"> In een ontwikkelde markt werken is voor D en I-projecten minder vaak een pad naar succes. Demonstratieprojecten zijn minder vaak succesvol wanneer het geen productie-bedrijven, kleine budgetten en kleine bedrijven betreft. Voor Demonstratieprojecten zijn met name in DGGF-landen succesvol. Jonge bedrijven zijn minder vaak succesvol.
Exportresultaat	<ul style="list-style-type: none"> Voor zowel OM als DGGF-landen zijn er succespaden Grote budgetten worden niet geassocieerd met exportsucces, kleine projecten wel. Investeringsvoorbereidings-projecten hebben met name exportsucces voor productiebedrijven Bij demonstratieprojecten zijn alle paden die succesvol zijn van kleinere, oudere bedrijven. 	<ul style="list-style-type: none"> Grote variëteit aan paden tot geen exportsucces. Bij demonstratieprojecten lijken grote projecten met grote bedrijven het voornaamste pad tot geen succes te zijn.
Werkgelegenhe	<ul style="list-style-type: none"> Paden voor succesvolle werkgelegenheid zijn te vinden bij Investeringsvoorbereidende instrumenten Vooraf ervaren bedrijven behalen deze resultaten bij Investeringsvoorbereidende projecten 	<ul style="list-style-type: none"> Grote heterogeniteit aan paden voor afwezigheid werkgelegenheidseffecten Voor haalbaarheidsprojecten lijken kleine budgetten, grote bedrijven vaker een reden tot falen te zijn. Voor H en D projecten zijn oude bedrijven niet een pad naar succes.

Inzichten vanuit de cases

In de analyse van de projecten onderzocht binnen de zes cases hebben we extra aandacht gegeven aan succes- en faalfactoren (Figuur 19)⁵⁴. Als succesfactoren kwamen met name het hebben van een betrouwbare lokale partner/contacten/voet aan de grond (1), voldoende kennis/ervaring van de markt (2) en voldoende vraag uit de markt (3) als belangrijkste factoren naar boven. Deze factoren zijn zeer verbonden aan de bestaansredenen van DHI, al biedt het wellicht ook handvaten over waar gestuurd kan worden vooraf en tijdens een project om tot succes te komen. Risicobereidheid, voldoende vervolfinanciering (intern of extern) komen naar voren als een midden categorie van succesfactoren wat betreft relatief belang. Ondernemers zijn (of zien zichzelf graag) in principe bereid tot het nemen van risico bij een interessante kans. Interne vervolfinanciering zou in principe een voorwaarde moeten zijn voordat men eraan begint (een beleidsstakeholder gaf wel aan dat dit van tevoren scherper kan worden gecheckt), en blijktbaar is ook externe financiering minder kritiek. Opvallend is dat externe factoren (markt, politieke ontwikkelingen, corona) lager scoren als succesfactor binnen de onderzochte cases. Moeilijke omstandigheden betekent in veel gevallen uitstel of een ombuiging naar een andere kansen, en bij moeilijke marktomstandigheden zijn ondernemers zich vaak al van tevoren bewust van de uitdagingen. Naast het belang van factoren in het algemeen onderzochten we ook of bepaalde factoren kritieke faalfactoren bleken. Binnen de 30 onderzochte projecten in de cases waarbij sprake was van een gefaalde marktentree (12 in totaal), was 4 maal de lokale partner/gebrek aan voet aan de grond de reden voor falen van het project. Driemaal was dat het gebrek aan voldoende vraag uit de markt. Andere oorzaken kwamen nul of 1 keer voor.

⁵⁴ De gepresenteerde scores zijn gemiddeldes van de 30 onderliggende projectfiches. Samen met de ondernemer is in een interview het belang van een factor vastgesteld op een Likert-schaal (1 = niet belangrijk, 5 = zeer belangrijk)

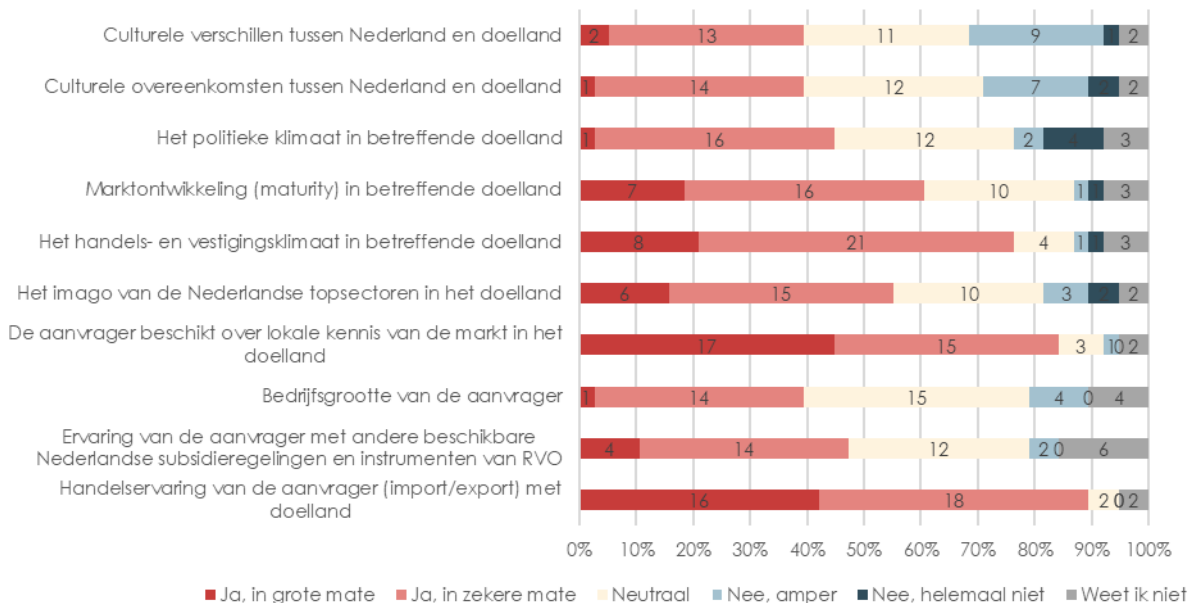
Figuur 19 Analyse Succesfactoren Cases



Bron: Effectmeting, analyse door Technopolis Group, 2023

Uit de enquête met medewerkers van posten (zie Figuur 20) komt naar voren dat zij handelservaring met het doelland en voldoende lokale kennis als de belangrijkste factoren zien voor een succesvolle marktentree. Externe factoren zoals politiek klimaat, culturele overeenkomsten en verschillen, marktontwikkeling in het doelland worden als beduidend minder belangrijk voor succes ervaren. Hiermee zijn de bevindingen in lijn met die uit de cases. Uit de case over 'brede ontwikkelingsrelatielanden' in Afrika kwam een trend naar voren waar vooral een zeer groot persoonlijk/relatieeel commitment (in het land zelf gewoond hebben, er zelf/compagnon gaan wonen in het land) zorgde voor resultaat in deze 'moeilijke' landen.

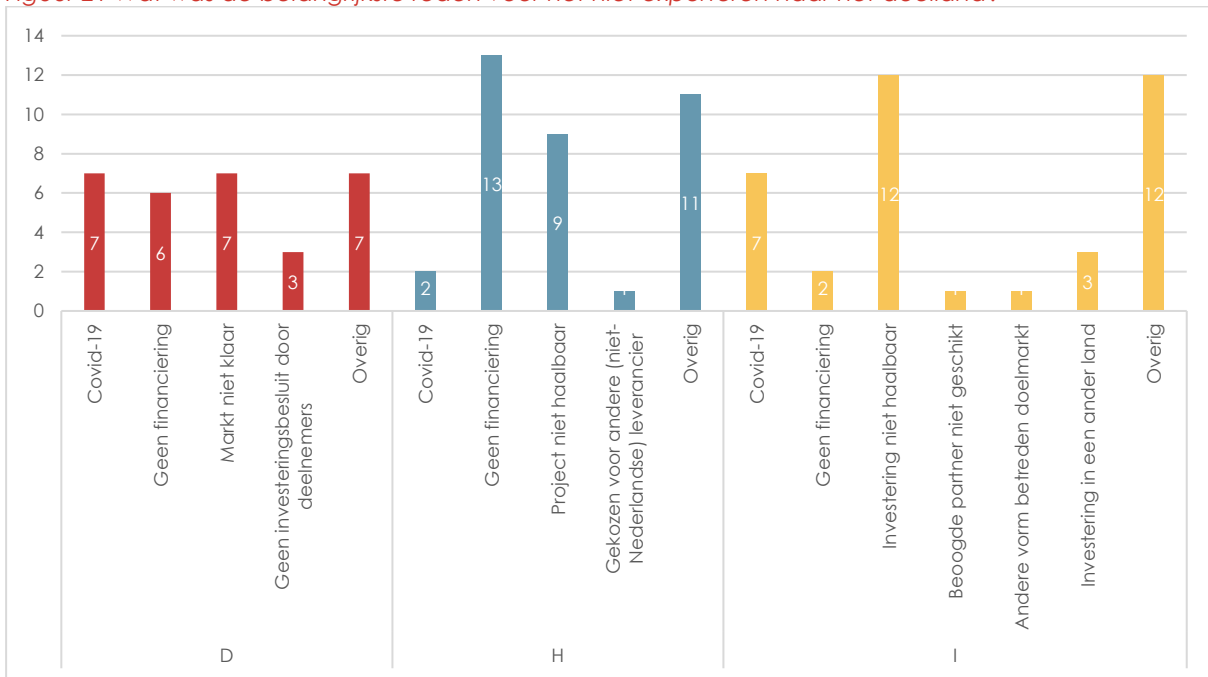
Figuur 20 In welke mate hebben onderliggende en contextuele factoren een versterkende werking op het behalen van de doelstellingen van de RVO DHI Subsidieregeling in uw land / regio?



Bron: Enquete ambassades, analyse door Technopolis Group, 2023

In de effectmeting hebben DHI-subsidieontvangers ook aangegeven waarom een project uiteindelijk niet succesvol was (zie Figuur 21). Hieruit blijkt dat de pandemie voor zowel D-, H- als I-projecten een belangrijk obstakel was. Verder was voor een groot aantal ondernemers de conclusie van het project dat de markt nog niet klaar was voor de gedemonstreerde technologie, het project niet haalbaar was of dat de investering niet haalbaar was door te grote risico's. Andere genoemde factoren waren dat er niet voldoende financiering beschikbaar was of dat de politieke situatie de ondernemers ertoe heeft doen besluiten om niet te gaan exporteren.

Figuur 21 Wat was de belangrijkste reden voor het niet exporteren naar het doelland?



Bron: Effectmeting, analyse door Technopolis Group, 2023

Synthese werkingsmechanismen

Wanneer we bovenstaande perspectieven integreren, komen we tot een samenvattende tabel (zie Tabel 16). Concluderend vallen hierbij een aantal aspecten op:

- Zowel succes- en faalfactoren op het niveau van de DHI-module, de bedrijfsfactoren, de projectfactoren, en de extern factoren spelen een rol.
- Op het niveau van **modules**, zijn D en H-projecten vaker succesvol als het gaat om behalen van exportresultaat, terwijl haalbaarheidsstudies minder vaak werkgelegenheidsresultaten halen.
- Op het **projectniveau**, valt op dat een succesvol projectresultaat met een duidelijke business case als uitkomst vanzelfsprekend een belangrijke voorwaarde is. Daarnaast worden grotere projecten minder vaak geassocieerd met exportsucces, maar wel met meer kans op het behalen van werkgelegenheidsresultaat voor haalbaarheidsstudies. Grotere projecten zijn vaker complex en daarmee ook risicovoller, maar ook vaak een hoger exportvolume wanneer het wel lukt ('high-risk high-reward').
- Op het niveau van **bedrijfskenmerken** spelen veel factoren een duidelijke rol. De kwaliteit van de lokale partner en lokale footprint, alsmede de landenervaring en bevoegenheid van de ondernemer is van groot belang, met name voor DGGF-landen. Deze landen vragen veel van een ondernemer qua doorzettingsvermogen om resultaat te behalen. Productiebedrijven zijn vaker succesvol in het realiseren van daadwerkelijke export, waarschijnlijk omdat hun producten minder aanpassingen

vereisen dan diensten, die ook vaker aan allerlei regelgeving onderhevig zijn. Grote ondernemingen behalen minder vaak resultaat, mogelijk door relatief minder directe betrokkenheid van de directie voor het project, iets wat juist als een succesfactor geldt.

- Wat betreft **externe omstandigheden**, vallen het negatieve effect van COVID-19 en algemenere effecten van marktontwikkelingen en zakenklimaat op. Daarnaast is beschikbaarheid van vervolfinanciering met name voor haalbaarheidsprojecten soms een knelpunt als de partnerklant toch afhaakt. Dit is verklaarbaar omdat deze studies specifiek worden ingestoken met één 'launching customer' voor dat doelland in gedachten.

Wat verder opvalt is dat:

- De succes- en faalfactoren verschillen in intensiteit – en soms zelfs in richting – tussen DGGF-landen en OM-landen. Over het algemeen vragen 'moeilijkere' landen meer van de ondernemer
- Projecten die werkgelegenheid creëren hebben deels andere succes en faalfactoren dan exportgerichte projecten. Zo is een groter project geassocieerd met minder exportresultaat, maar meer werkgelegenheidsresultaat, en zijn jongere bedrijven minder goed in staat om exportresultaat te behalen, maar even goed op het gebied van werkgelegenheidsresultaat.

Tabel 16 Synthese werkingsmechanismen (groen = positief effect; rood = negatie; wit = geen effect)

Factor	Export - OM			Export - DGGF			Werkgelegenheid - DGGF		
Module	D	H	I	D	H	I	D	H	I
Project									
Projectresultaat: duidelijke business case									
Groot Project									
Bedrijf									
Kwaliteit lokale partner / Lokale footprint									
Ervaring van de ondernemer									
Specifieke doelland ervaring									
Drive, ondernemerschap									
Productiebedrijven									
Grote onderneming									
Leeftijd bedrijf									
Externe omstandigheden									
Positieve Marktontwikkelingen									
Corona									
Voldoende aanwezigheid externe investering									
Handels en ondernemingsklimaat									

Bron: Effectmeting en DHI project-database, analyse door Technopolis Group, 2023

6 Conclusies

6.1 Interventiologica, relevantie en coherentie

Het DHI-instrument sluit goed aan op relevante publieke doelen, namelijk het versterken van het duurzaam verdienvermogen van het Nederlandse bedrijfsleven, en het bevorderen van werkgelegenheid, productiviteit en armoedebestrijding. DHI dekt een onderliggende behoefte van het MKB, aangezien er geen goede alternatieve financieringsmogelijkheden zijn voor dergelijke activiteiten. Hoe het steunen van individuele bedrijven ook de bredere spillovereffecten op de rest van de industrie/economie heeft is echter minder uitgewerkt, ondanks dat hier duidelijk potentie ligt. **De relevantie van het instrument is dus goed, maar de legitimering van publieke interventie kan beter worden ontwikkeld in beleidstheorie en praktische invulling**, met name voor het doel van het versterken van het Nederlandse bedrijfsleven.

DHI sluit goed aan op bredere beleidsdoelen van de Nederlandse overheid, zoals de BHOS-nota, en de bredere internationale SDG-doelen. Met ingang van 2023 wordt ook een duurzaamheids criterium toegevoegd, wat de aansluiting met de SDGs en de klimaatdoelstellingen van Parijs verder verstevigt. Voor het ontwikkelingsdeel volgt DHI echter niet de afspraken gemaakt over ongebonden financiering, terwijl deze daar wel van toepassing zouden moeten zijn. Al met al kan worden gezegd dat de **coherentie op beleidsniveau redelijk tot goed is**, en dat men ook binnen het instrument de twee doelstellingen (bevorderen werkgelegenheid en export) goed combineert in de implementatie door op beide doelen te sturen in de beoordeling van de aanvragen. Op niveau van aansluiting bij andere instrumenten in de praktijk is de systematische samenwerking met andere instrumenten wisselend. Binnen het handelsinstrumentarium van RVO verloopt dit goed, maar met andere programma's (bij Invest International), maar ook nationale/regionale en Europese programma's, is de samenwerking beperkter. Dit vermindert kansen op het creëren van effectieve pijplijnen. Het ervaren team krijgt wel veel ad hoc voor elkaar, maar over het algemeen is de **coherentie en samenwerking met ander instrumentarium nog suboptimaal**.

6.2 Kwaliteit uitvoering en efficiëntie van proces

DHI is een goed doorontwikkeld instrument. Met de jaren is ook de uitvoering van de verschillende fases (aanvraag, implementatie, rapportage en eindverantwoording) verbeterd. Met name door de introductie van Quickscan is het aanvraagproces een stuk efficiënter ingericht, waardoor er minder kwalitatief slechte aanvragen (met een lage kans van slagen / toekenning) worden ingediend door geïnteresseerde bedrijven. Door de Quickscan is ook de betrokkenheid van NL ambassades en handelsposten bij het instrument iets vergroot, hoewel bij de implementatie van toegekende aanvragen ambassades nog steeds relatief minder betrokken zijn qua ondersteuning.

De laatste jaren is, mede door corona, **het bereik van de doelgroep verminderd. Dit komt vooral omdat de proactieve werving en samenwerking met andere relevante instrumenten te beperkt is geworden.** Mede hierdoor is DHI op dit moment te afhankelijk van subsidieadviseurs in het aanbrengen van projecten, en ligt het aantal aanvrager lager dan in potentie te verwachten is.

Hoewel RVO na toekenning graag in contact blijft met ondernemers om eventueel ondersteuning te bieden bij de implementatie van **projecten, is over het algemeen de betrokkenheid van RVO (en de posten) bij de implementatie van projecten qua frequentie te beperkt**, waardoor er vaak pas bij tussentijdse rapportage eventuele implementatieproblemen aan het licht komen. De wisselende kwaliteit van opvolging en betrokkenheid van posten komt door een hoge rotatie op posten, en een door sommige ervaren gebrek aan informatievoorziening vanuit RVO.

De **professionaliteit en ervaring** van het team wordt **breed gewaardeerd**. Klanten ervaren over het algemeen het contact als goed en zijn positief over het feit dat er een gesprek mogelijk is wanneer dat van belang is.

6.3 Effecten, Doelmatigheid, Doeltreffendheid en Duurzaamheid

Een significant deel van de DHI-projecten (40%) slaagt er in om een exportresultaat te bereiken. Hoewel dit regelmatig niet in het doelland plaatsvond, was het project vaak een kans om naar vergelijkbare (buur-)landen te exporteren. De steun van DHI was zeer belangrijk voor het behalen van deze doelen. Wat betreft de export multiplier wordt de (ambitieuze) doelstelling niet gehaald, maar blijkt wel dat veel ondernemers na 3 jaar nog steeds doorlopende zaken en kansen hebben dankzij het project. **We concluderen dus dat DHI in voldoende mate doeltreffend is wat betreft de exportdoelstelling en marktdifferentiatie.** Bedrijven die eenmaal exporteren zetten hun marktdifferentiatie en internationalisering vaak verder door, wat getuigt van een goede duurzaamheid van de resultaten. DHI draagt bij aan sterkere positionering van het Nederlands MKB. De mogelijke kansrijke spillovers (een vliegwieleffect voor andere bedrijven om te gaan exporteren, innovatie-effect) lijkt echter slechts incidenteel plaats te vinden, **waarmee de structurele impact van DHI op het duurzaam verdienvermogen van de bredere Nederlandse private sector nog matig ontwikkeld is.**

Een redelijk deel (38%) van de projecten in DGGF-landen behalen resultaten op het gebied van werkgelegenheid (banen) en kennisoverdracht (bijv. trainingen). Meestal gaat het om 5-10 banen, met een enkele uitschieter. **DHI is daarmee doeltreffend in het creëren van banen in DGGF-landen, al zij het wel op beperkte schaal.** Het achterliggende doel van het beperken van armoede wordt echter minder goed bereikt, omdat de projecten met name plaatsvinden in opkomende landen met een goed ontwikkelde markteconomie, en de banen slechts in zéér beperkte mate in de armere landen (de brede ontwikkelingsrelatie) worden gecreëerd. **DHI behaalt daarmee weinig absolute impact op het reduceren van armoede.**

De doelmatigheid (resultaat per euro publieke middelen) van DHI is voor het behalen van exportresultaten is redelijk tot goed, gezien de multiplier van boven de 3 (na 3 jaar), al zijn er nog verbeteringen mogelijk (zie aanbevelingen). De directe resultaten, zeker naar doellanden, kunnen als 'redelijk' worden beschouwd, maar het langere termijnpotentieel van de indirecte effecten is echter zeer substantieel en daarmee 'goed'. Ook op het creëren van werkgelegenheid in DGGF-landen (zij het niet de armste), behaalt DHI een resultaat met 6630 EUR per gecreëerde baan. Gezien deze banencreatie relatief duurzaam is, kunnen we vaststellen dat de **doelmatigheid op het gebied van banencreatie voldoende is.** Zoals hierboven vermeld gaat dit niet op voor armoedereductie specifiek.

Uit de evaluatie komen verschillende **succes- en faalfactoren** boven. Op het niveau van **modules**, zijn D en H-projecten vaker succesvol als het gaat om behalen van exportresultaat, terwijl haalbaarheidsstudies minder vaak werkgelegenheidsresultaten halen. Op het **projectniveau**, valt op dat een succesvol projectresultaat met een duidelijke business case als uitkomst vanzelfsprekend een belangrijke voorwaarde is. Daarnaast worden grotere projecten minder vaak geassocieerd met exportsucces, maar wel met meer kans op het behalen van werkgelegenheidsresultaat voor haalbaarheidsstudies. Grotere projecten zijn vaker complex en daarmee ook risicovoller, maar ook vaak een hoger exportvolume wanneer het wel lukt.

Op het niveau van **bedrijfskenmerken** spelen veel factoren een duidelijke rol. De kwaliteit van de lokale partner en lokale footprint, alsmede de landenervaring en bevlogenheid van de ondernemer is van groot belang, met name voor DGGF-landen. Deze landen vragen veel van een ondernemer qua doorzettingsvermogen om resultaat te behalen. Productiebedrijven zijn vaker succesvol in het realiseren van daadwerkelijke export, waarschijnlijk omdat hun producten minder aanpassingen vereisen dan diensten, die ook vaker aan allerlei regelgeving onderhevig zijn. Grote ondernemingen behalen minder vaak resultaat, mogelijk door relatief minder directe betrokkenheid van de directie voor het project, iets wat juist als een succesfactor geldt.

Wat betreft **externe omstandigheden**, vallen het negatieve effect van COVID-19 en algemenere effecten van marktontwikkelingen en zakenklimaat op. Daarnaast is beschikbaarheid van vervolfinanciering met name voor haalbaarheidsprojecten soms een knelpunt als de partnerklant toch

afhaakt. Dit is verklaarbaar omdat deze studies specifiek worden ingestoken met één 'launching customer' voor dat doelland in gedachten.

7 Aanbevelingen

Op basis van de bevindingen uit de beleidsmatige, proces en effectevaluatie, en daarbij rekening houdend met de analyse met betrekking tot de succes- en faalfactoren, is tot een aantal aanbevelingen voor deze evaluatie gekomen. Deze zijn opgedeeld in aanbevelingen rondom de opzet van het instrument, en aanbevelingen rondom de uitvoering.

Algemeen en opzet instrument

- **Behoud DHI als een waardevol instrument** voor internationalisering van het Nederlandse MKB, maar schep wel meer **duidelijkheid over de verwachting rondom de ontwikkelingsdoelstelling** van het instrument, en **pas daar de regeling op aan**. Hier zijn meerdere scenario's mogelijk (die naast elkaar kunnen bestaan).
 - *Heroriënteer de ontwikkelingsimpact doelstellingen van de regeling richting IMVO in brede zin, focussend op de kwaliteit van de werkgelegenheid.*
 - *Pas de criteria aan zodat ook meer 'social start-ups' die specifiek producten en diensten voor ontwikkelingslanden ontwikkelen in aanmerking komen voor de regeling (en dus niet al omzet in NL hoeven te hebben).*
 - *Investeer in een aparte (sub)regeling voor projecten die als hoofddoelstelling private sector ontwikkeling in de ontwikkelingsrelatielanden heeft (niet NL export), als aanloper voor DGGF. Hier zal meer gerichte werving en begeleiding nodig zijn, samenwerking met de ambassade e.d. Ook andere voorwaarden rondom wat mag qua financiering (bijv. kosten lokale partner) zijn dan te overwegen.*
- Verbreed de gebruikte 'frames' en definities in de nieuwe theory of change naar het **versterken van de internationalisering van bedrijven in brede zin** dan puur op export. De Nederlandse economie is gebaat bij een sterke centrale positie in handelsketens, kapitaalstromen waarbij hoogwaardige kennis en innovatie in de kern staan. Dit gaat in de praktijk al redelijk goed, maar kan duidelijker worden geformaliseerd en gepresenteerd. *Hierbij zouden ook de KPIs op kunnen worden aangepast, zoals naast export ook kapitaalstromen.*
- **Behoud maar verlaag de voorwaarde van een multiplier voor export**, naar 5 tot 10x (3-5x voor DGGF-landen). Door het aangeven van een range geeft men wel aan dat het streven 10x is, maar wordt voorkomen dat bescheiden maar kansrijke ondernemers vooraf afhaken. Hiertegenover moet staan dat er een verwachting is van een duurzame exportrelatie. Op portfolioniveau zou, gezien de slagingskans van projecten, moeten worden gestreefd naar 5x en 3x multiplier.
- Zet in om de regeling **op te schalen via een groter doelgroepbereik** zodat het aantal projecten en daarmee de impact omhoog kunnen. *Dit kan met name door meer in te zetten op samenwerking met nationale, regionale en Europese programma's. Hier is wel een (beperkte) voorinvestering voor nodig.*
- **Versterk de rol van spillovers** zowel in de beleidstheorie als in de praktijk van het instrument. Dit kan door betere aansluiting met andere instrumentarium, maar ook door het verwachten en faciliteren van kennisdeling na deelname. *Deelnemers uit het verleden zouden bijv. als 'mentor' kunnen dienen voor nieuwe generaties die naar een doelland gaan.*
- Behoud DHI als een **open regeling** wat betreft de doellanden. De bewijslast voor bedrijven die naar landen gaan die buiten ander instrumentarium vallen is echter (de facto) hoger om aan te kunnen tonen dat de bedrijven in staat zijn om een vervolgstap te nemen, en het zonder steun van bijv.

ambassades het project te kunnen voltooien. *Onderzoek wel of er geen overlap is met Europese regelingen (EEN/Eurostars etc.) voor de Europese markt in het bijzonder.*

- Behoud en versterk de samenwerking en informatie-uitwisseling met **Invest International**, met name op de nieuwe opkomende 'lichtere instrumenten', maar **stel ook de verwachtingen van een sterke pijplijfunctie van DHI bij** (dit zal een kleine minderheid blijven die dit nodig heeft). Onderzoek afzonderlijk of DTIF/DGGF afhankelijk zijn van een (niet-gerealiseerde) pijplijn vanuit DHI.
- **Overweeg het introduceren van een tussenstap/milestone bij grotere projecten.** Soms zijn de resultaten/conclusies al duidelijk na een eerste stap, maar wordt een project toch 'afgemaakt'. De doelmatigheid (en exportmultiplier) kan verhoogd worden als projecten niet nodeloos voortduren.
- **Onderzoek of er een speciale module voor start-ups** moet komen, waar eventueel hogere 'risk-reward' ratio's acceptabel zijn. Hierbinnen moet ook worden meegenomen hoe **dienstenexport** beter ondersteund kan worden.

Uitvoering

- **Voorzie ambassades en handelsposten periodiek van betere informatie en terugkoppeling** (project omschrijving, sector, bedrijf, contactpersoon, etc.) met betrekking tot Quickscans en toegewezen aanvragen, zodat ambassades en posten een meer proactief handelsbeleid kunnen uitvoeren en een betere rol kunnen spelen bij voortgang monitoring en ondersteuning van lopende projecten. Hoewel de informatie beschikbaar is via Achilles, ervaren ambassades toch een gebrek aan overzicht. *Bijvoorbeeld, bij toekenning van een DHI-subsidie kan er een automatisch bericht naar de Ambassade in betreffende doeland gestuurd worden. Van vertrouwelijke rapporten kan wellicht een publieke samenvatting worden gevraagd.*
- Ontwikkel als aanvulling op de Quickscan een **korte standaardvragenlijst voor ondernemers om de juiste DHI-module te bepalen** voor hun (toekomstige) aanvraag. Dit maakt het voor RVO en Ambassades makkelijker en efficiënter om een Quickscan te verwerken en te beoordelen, en sneller feedback te geven.
- Overweeg om een **'plan B' te vragen bij een haalbaarheidsstudie** om de afhankelijkheid van de eerste klant te verminderen. Dit hoeft niet als een formeel criterium, maar een ondernemer reeds aan het denken zetten voor alternatieve plannen naar succes in de aanvraagfase kan het uiteindelijke succespercentage verhogen.
- Bouw na het **exitgesprek** (na afronding van project) een **extra ex-post contact moment** in (bijvoorbeeld na een jaar na afronding project) met ondernemers om na te gaan of het de ondernemer is gelukt om vervolgstappen te realiseren (orders te genereren, investeringen te doen, financiering/ fondsen acquisitie, productiecapaciteit vergroten, spin-off effecten, etc.), zodat er een betere terugkoppeling en leermogelijkheden ingebouwd kan worden omtrent type project, welke sectoren wel of niet mogelijkheden bieden tot internationalisering, welke factoren van belang zijn voor succes, etc. Verder kan tijdens deze gesprekken de ondernemer geattendeerd worden op de mogelijkheden voor andere beschikbare relevante instrumenten en financieringsmogelijkheden, om de vervolgstappen verder te faciliteren.
- Blijf sturen op het **zo kort mogelijk houden van de reactietijd op aanvragen** (momenteel rond de 11 weken), aangezien dat voor ondernemers in sommige gevallen van relevant belang is (momentum vasthouden bij handelskansen).
- Overweeg bij de **selectie de ondernemer (als persoon) nauwer onderdeel te maken van het beoordelingsproces**. Een (fysiek of online) gesprek is in alle gevallen nuttig, en zou als standaard kunnen worden ingevoerd. Het intensiever betrekken van de lokale partner kan ook meer inzicht geven in de commitment van deze belangrijke succesfactor.
- Het wordt geadviseerd om scherp te blijven op de consistentie van de **interne administratie verder te verbeteren** (CRM/Achilles) en de monitoring van lopende projecten. Huidige dossierinformatie is in sommige gevallen gedeeltelijk onvolledig en documentatie mist (e.g., rapportages zijn niet altijd

beschikbaar). Hierbij dient te worden opgemerkt dat dit vooral oude dossiers betreft, en dat de huidige praktijk beter lijkt te zijn. Een verbetering van CRM kan bijvoorbeeld wezen om een checkoptie toe te voegen bij informatievelden die ingevuld moeten worden voordat projecten administratief gesloten kunnen worden, en waarbij als alles in systeem gecheckt/ aangevinkt is het project afgesloten kan worden.

- De effectmeting is een zeer goede stap geweest in het beter in kaart brengen van de resultaten van de regeling. Een aantal aspecten kan praktisch worden verbeterd voor beter resultaat:
 - *Vraag concreter om de additionaliteit van de projecten (was het anders ook van de grond gekomen, in welke mate);*
 - *Vraag duidelijker op welk moment een project en om welke reden (nog) geen resultaat heeft gehad;*
 - *Voeg een (korte) vraag toe over spillovers;*
 - *Voeg een (korte) vraag toe over (mogelijk) contact met het postennetwerk of RVO;*
 - *Voeg een vraag toe over deelname aan andere instrumenten (e.g., pijplijnfunctie), en of ondernemer voldoende toegang heeft tot (externe) vervolfinanciering voor verdere internationalisering/ op de markt brengen van producten en diensten in buitenlandse markten.*

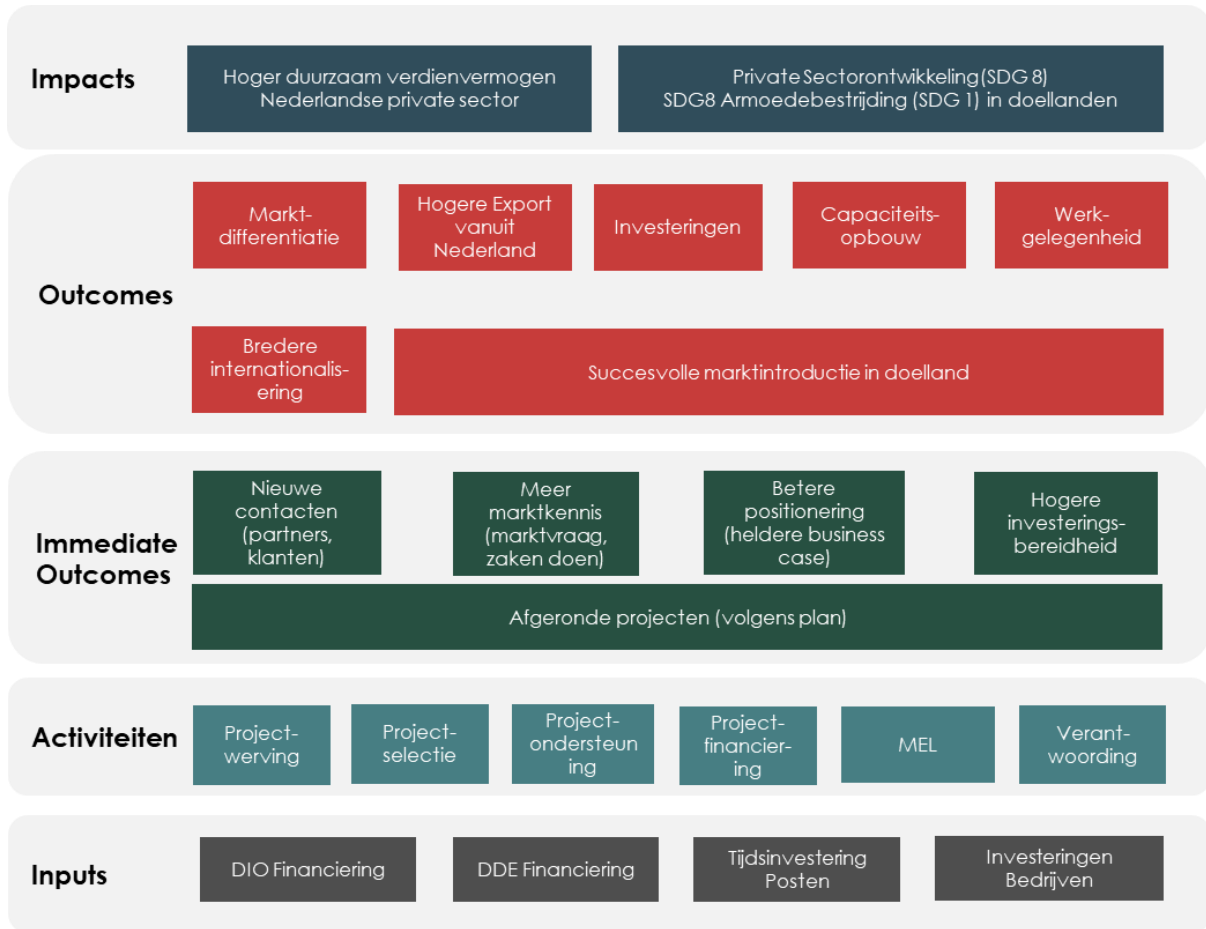
Appendices A Toelichting gebruikte afkortingen

Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking BHOS.....	13
Demonstratieprojecten D 12, 45, 49, 52, 93, 103	
Development Assistance Committee DAC	8, 14
Directie Internationaal Ondernemen DIO.....	13
Directoraat Duurzame Economische Ontwikkeling DDE.....	13
Dutch Good Growth Fund DGGF.... 9, 10, 12, 13, 14, 15, 16, 21, 22, 23, 24, 25, 40, 41, 43, 44, 46, 47, 48, 49, 51, 52, 57, 58, 71, 77, 79, 96, 101, 104, 105, 106, 107	
Dutch Trade and Investment Fund DTIF.....	14, 16, 22, 24, 25
Foreign Direct Investment FDI.....	22, 34
Haalbaarheidsstudies H 12, 49, 70, 77, 82, 93	
Investeringsvoorbereidingsstudies I 12, 21, 47, 49, 93, 95, 97, 103	
Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen MVO.....	10, 38, 57, 73, 85, 90, 92
Midden- en Kleinbedrijf MKB.....	8, 12
official development assistance ODA.....	22
opkomende en ontwikkelde landen OM.....	77, 79, 104
Organisation for Economic Co-operation and Development OECD	8, 14, 19, 65
Regionale Ontwikkelingsmaatschappij ROM.....	23
Rijksdienst voor Ondernemend Nederland RVO..... 9, 20, 22, 23, 24, 53, 56, 59, 65, 70, 71, 72, 75, 76, 77, 82, 83, 84, 87, 88, 89, 93, 94, 95, 96, 99, 103, 106	
Sustainable Development Goal SDG.....	8, 20, 22, 47, 56, 73, 101
Theory of Change TOC.....	14, 16, 19, 62



Appendices B Theory of Change

Interventiologica DHI



Appendices C Lijst van personen waarmee gesproken is

#	Organisatie	Naam
1.	Ministerie van Buitenlandse Zaken	Rutger Schouwink
2.	Ministerie van Buitenlandse Zaken	Joke Vroegop
3.	Ministerie van Economische Zaken	Anne de Jong & Roel Bruinsma
4.	Rijksdienst voor Ondernemend Nederland	Annemieke Broesterhuizen
5.	Rijksdienst voor Ondernemend Nederland	Hannie Weringa
6.	Rijksdienst voor Ondernemend Nederland	Marjolein Bouterse
7.	Rijksdienst voor Ondernemend Nederland	Froukje Verreijdt, Irina Kohl, Regonda Bierens
8.	Techleap	Julia Knoeff
9.	Invest International	Corine Wassenaar & Koen Hamers
10.	FME	Renze Blokland, Gerben van der Wal & Michiel Mollema
11.	Advance Consulting	Peter Bleeker
12.	PNO	Nadine Arts
13.	MKBF	Marcel Vos
14.	Ante B.V.	Herco Hekking
15.	Mach-C B.V.	Chris Pondes
16.	Murre Techniek B.V.	J. Murre
17.	Agri Information Partners B.V.	Berno van der Geest
18.	eLEAF B.V.	Mechteld Andriessen
19.	Aarding Thermal Acoustics B.V.	Martin Pranger
20.	Wizenoze B.V.	Diane Janknegt
21.	Tabb Interior Systems B.V.	Eric de Mol
22.	IDfence B.V.	Jeroen Verhoeven
23.	Aqysta Holding B.V.	Lennart Budelmann
24.	Dijko Ovens B.V.	Jasper van Dijk
25.	Care IQ Group B.V.	J. van den Hurk
26.	AquaSmartXL B.V.	M. Drinkwaard
27.	Emergency Control Maritime Training B.V.	W. Boon von Ochsée
28.	Nice Software B.V.	H. van den Heuvel
29.	Schrijver Stalinrichtingen B.V.	M. Westerbeek
30.	NBSO Stuttgart	Agaath Hulzebos
31.	NBSO Hamburg	Patricia Van der Werf
32.	Stolk Medicinal Plants B.V. (Pharmeko)	Peter Stolk
33.	Moyee Nederland B.V.	Sander Govers
34.	Hanse Staalbouw B.V.	J.M. (Jacob) van Oostenbrugge
35.	Symax B.V.	Geert Klein Breteler
36.	CDR International B.V.	Gerrit Valk
37.	Nederlandse Ambassade Oeganda	Stephan Kasule
38.	Nederlandse Ambassade Kenia	Marieke Hölscher & Geoffrey Korir



#	Organisatie	Naam
39.	Kuhold B.V. - Soedan	R. Keijzer
40.	Vink Koeltechniek B.V. – Zuid Soedan	S. Slob
41.	Rietveld Truck Rendement Service B.V. - Oeganda	P. Rietveld
42.	MH Hydraulics B.V. - Ethiopië	J. Vaandrager
43.	LaRive	Wouter van Vliet
44.	Addvisor	Ed van Dartel & Bram Werrelmann
45.	Aarding Thermal Acoustics	M. Pranger
46.	Eijkelkamp SonicSampDrill	H. Eijkelkamp
47.	Ddvtech B.V.	A. Dijs
48.	Global Paint Products	H. Lang
49.	Scherjon Equipment Holland B.V.	J. Scherjon

Appendices D Geraadpleegde bronnen

- Brooks en Van Biesebroek (2017). The impact of export promotion on export market entry. *Journal of International Economics*
- CBS (2021) Het Nederlandse midden- en kleinbedrijf Europees vergeleken.
- CBS (2022) Internationaliseringmonitor: Productiviteit
- CBS (2022) Nederland Handelsland
- Den Butter, F. A. G. (2011). Marktwerving en het "wat" en "hoe" van het publiek belang. *Tijdschrift voor openbare financiën*, 43, 78-92.
- Dutch Good Growth Fund <https://www.dggf.nl>
- Gkypali et al. (2021). Export status and SME productivity: Learning-to-export versus learning-by-exporting. *Journal of Business Research*, Vol 128.
- International Labour Organization (2021). Employment Impact Assessments (EmplA)
- IOB Rapport (2021) Partners in ontwikkeling – evaluatie van BHOS-activiteiten gericht op het betrekken van Nederlandse bedrijven bij duurzame ontwikkeling (2013-2020).
- Lee et al. (2019). SME Survival: The Impact of Internationalization, Technology Resources, and Alliances. *Journal of Small Business Management*.
- Lee et al. (2022). The impact of foreign direct investment on productivity: New evidence for developing countries. *International Journal Financial Economics*.
- Li & Tanna (2019). The impact of foreign direct investment on productivity: New evidence for developing countries. *Economic Modelling*, Vol 80.
- OECD – untied aid: <https://www.oecd.org/dac/financing-sustainable-development/development-finance-standards/untied-aid.htm>
- OECD (2019), "Fostering greater SME participation in a globally integrated economy", in *Strengthening SMEs and Entrepreneurship for Productivity and Inclusive Growth: OECD 2018 Ministerial Conference on SMEs*, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/400c491d-en>.
- Opuku & Boachi (2020) The environmental impact of industrialization and foreign direct investment. *Energy Policy*
- RVO (2022). Terms of Reference voor Beleidsvaluatie Subsidieregeling DHI 2022.
- Shu & Steinwender (2019) The Impact of Trade Liberalization on Firm Productivity and Innovation. NBER.
- Sustainable Development Goal 8 <https://unstats.un.org/sdgs/report/2022/Goal-08/>
- Xu et al. (2020) Impacts of international trade on global sustainable development. *Nature Sustainability*.
- DHI - Staatscourant van het Koninkrijk der Nederlanden:
 - <https://zoek.officielebekendmakingen.nl/stcrt-2016-11200.html>;
 - <https://zoek.officielebekendmakingen.nl/stcrt-2017-11298.html>;
 - <https://zoek.officielebekendmakingen.nl/stcrt-2018-4636.html>;
 - <https://zoek.officielebekendmakingen.nl/stcrt-2019-1360.html#n1>;
 - <https://zoek.officielebekendmakingen.nl/stcrt-2020-66703.html>
 - <https://zoek.officielebekendmakingen.nl/stcrt-2016-11200.html>
 - <https://zoek.officielebekendmakingen.nl/stcrt-2019-1360.html>



- <https://zoek.officielebekendmakingen.nl/stcrt-2017-11298.html>
- Besluit vaststelling beleidsregels en subsidieplafond subsidiëring – subsidieprogramma DHI 2019-2023 <https://wetten.overheid.nl/BWBR0041814/2022-11-29>



Appendices E Overzicht Project Fiches en Casestudies

#	Organisatie	DHI	Jaar	Projectnaam	Doeland
Agro & Food					
	Ante B.V. & Jury Hekking Metaal B.V.	D	2017	Demonstratieproject zuivelproductieapparatuur Tanzania	Tanzania
	Mach C BV	H	2017	Automatisering Broederijen	Canada
	Murre Techniek B.V.	D	2017	Demonstratie geautomatiseerde mosselverwerkingslijn	Mexico
	Agri Information Partners B.V.	D	2018	Demonstratieproject Plexus OnSite Oekraïne	Oekraïne
	eLEAF B.V.	H	2016	Sat4Sugar	Ethiopië
High-Tech Systemen & Materialen (HTSM)					
	Aarding Thermal Acoustics B.V.	I	2016	Investeringsvoorbereidingsstudie naar de productie van stalen componenten voor Gasturbine uitlaatsystemen	Saudi-Arabië
	Ddvtech B.V.	H	2016	Educational Content Ecosystem	Zuid-Afrika
	Eijkelpomp SonicSampDrill B.V.	D	2018	Grondmonsternamen onder dammen	Zweden
	Scherjon Equipment Holland B.V.	D	2017	Containerized milk processing utilizing the bag in box packaging system as a retail option for marketing milk in Uganda	Uganda
	Global Paint Products B.V.	I	2017	Onderzoek productielocatie op Barbados	Barbados
India					
	Wizenoz B.V.	D	2020	Web for Classrooms India	India
	Tabb Interior Systems B.V.	H	2018	Indian Train Compartments Interior	India
	IDfence B.V.	I	2017	DeDots IPS	India
	Aqysta Holding B.V.	I	2019	Studying the investment opportunity of a local production facility in India for the Barsha Pump	India
	Dijko Ovens B.V.	H	2018	Introducing innovative tunnel rack ovens to the Indian bakery sector	India
Duitsland					
	Care IQ Group B.V.	H	2017	Integraal Capaciteitsmanagement voor Marienhaus Unternehmensgruppe	Duitsland
	AquaSmartXL B.V.	D	2019	Havens in Duitsland: Inspectie- en meetdiensten met Aquatic Drones (AquaSmartXL Germany Demonstation Mission)	Duitsland
	Emergency Control Maritime Training B.V.	D	2018	ECMT Demonstration Project for Med. Assist. Online Technology Germany	Duitsland
	Nice Software B.V.	H	2019	NICE Connect eHealth platform voor revalidatie-ondersteuning	Duitsland
	Schrijver Stalinrichtingen B.V.	D	2017	Smartbox voor (Zuid) Duitsland	Duitsland
Kenia					
	Stolk Medicinal Plants B.V. (Pharmeko)	I	2017	Industriële productie van gedroogd Steviabladd	Kenia
	Moyee Nederland B.V.	I	2017	FairChain expansie - gebrande koffie(cups) productie in Kenia	Kenia
	Hanse Staalbouw B.V.	D	2016	Demonstratieproject aardappelbehuizing	Kenia



#	Organisatie	DHI	Jaar	Projectnaam	Doeland
	Symax B.V.	D	2016	Mobile Malaria Labs	Kenia
	CDR International B.V.	H	2018	Integrated Contour Trenching in Kenya	Kenia
Afrika					
	Kuhold B.V.	H	2018	Haalbaarheidsstudie naar de export van kassystemen naar Soedan	Soedan
	Vink Koeltechniek B.V.	D	2016	Ontwikkeling koelketen in Zuid-Soedan	Zuid-Soedan
	eLEAF B.V.	H	2016	Sat4Sugar	Ethiopië
	Rietveld Truck Rendement Service B.V.	D	2016	Fuel consumption reduction and driving style improvement of the transport sector in Uganda	Oeganda
	MH Hydraulics B.V.	I	2016	Addis Hydraulics Certified Repair Center	Ethiopië

Appendices F Case studies

F.1 Agro & Food

F.1.1 Introductie context

De Agri & Food sector is een belangrijke sector voor de Nederlandse economie en heeft veel potentie voor verdere groei en ontwikkeling. Internationale samenwerking is daarbij van groot belang. Nederland heeft een sterke positie in de Agri & Food sector, en is een belangrijke exporteur van agrarische producten en kennis⁵⁵. Dit biedt kansen voor samenwerking met andere landen om gezamenlijk te werken aan duurzame en innovatieve oplossingen.

Een belangrijk onderdeel van de Nederlandse handelsstrategie is het werken aan duurzaamheid en circulariteit in de Agri & Food sector. Dit sluit aan bij de ambitie van de Europese Unie om de transitie naar een duurzame en klimaat neutrale economie te versnellen⁵⁶. Nederlandse bedrijven en organisaties zijn actief betrokken bij internationale samenwerkingsverbanden op dit gebied, zoals bijvoorbeeld binnen het Europese Horizon Europe Programma en de Global Alliance for Climate-Smart Agriculture⁵⁷.

Top Nederlandse agrofood export naar ontwikkelde- en ontwikkelingslanden:

1. Zuivelproducten - melk, kaas en boter behoren tot de belangrijkste Nederlandse Agri & Food-export naar ontwikkelde landen zoals Duitsland, België en het Verenigd Koninkrijk⁵⁸. Naar Nederlandse zuivelproducten is ook veel vraag in ontwikkelingslanden, vooral in Azië⁵⁹ en het Midden-Oosten.
2. Groenten - Nederland is een belangrijke exporteur van groenten, zoals tomaten, paprika's en komkommers, naar ontwikkelde landen.⁶⁰
3. Snijbloemen - de Nederlandse bloemenindustrie is wereldberoemd en het land is de grootste exporteur van snijbloemen, vooral tulpen, naar ontwikkelde landen.⁶¹
4. Zaden en planten - Nederland is een belangrijke exporteur van zaden en plantgoed, zoals bloembollen, naar ontwikkelingslanden.⁶²
5. Vlees - Nederland is een belangrijke exporteur van varkensvlees, rundvlees en gevogelte naar ontwikkelde landen.⁶³
6. Verwerkte voedingsmiddelen - Nederland is een belangrijke producent en exporteur van verwerkte voedingsmiddelen, zoals snacks, bakkerijproducten en sauzen, naar ontwikkelde landen.⁶⁴

F.1.2 Portfolio Analyse DHI

Binnen de DHI portfolio gaat het in totaal om 194 dossiers in de Agri & Food sector. Het is daarmee verreweg de grootste casus die we belichten. Figuur 17 toont het overzicht van de voortgang van projecten uit de jaren 2016 tot en met 2021. Het betreft projecten waarvan: VST = Dossier is vastgesteld, EIS = er is nog een bedrag opeisbaar na vaststelling, BEH = dossier in beheer en AFW = aanvraag

⁵⁵ <https://www.rvo.nl/onderwerpen/topsectoren-internationaal-zakendoen/agrifood>

⁵⁶ https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/priorities-2019-2024/european-green-deal_nl

⁵⁷ <https://www.fao.org/gacsa/en/>

⁵⁸ <https://www.nzo.nl/en/market/#:~:text=Around%208%20cents%20of%20every,45%2C000%20direct%20full%2Dtime%20jobs.>

⁵⁹ <https://www.agroberichtenbuitenland.nl/actueel/nieuws/2023/02/21/overview-of-dutch-agri-food-export-to-south-korea-in-2022#:~:text=Dutch%20agricultural%20exports%20to%20South,compared%20to%20the%20previous%20year.>

⁶⁰ <https://www.lto.nl/wp-content/uploads/2019/10/AgriFoodTech-Snapshot-2019.pdf>

⁶¹ <https://www.statista.com/topics/3732/flower-industry-in-the-netherlands/#topicOverview>

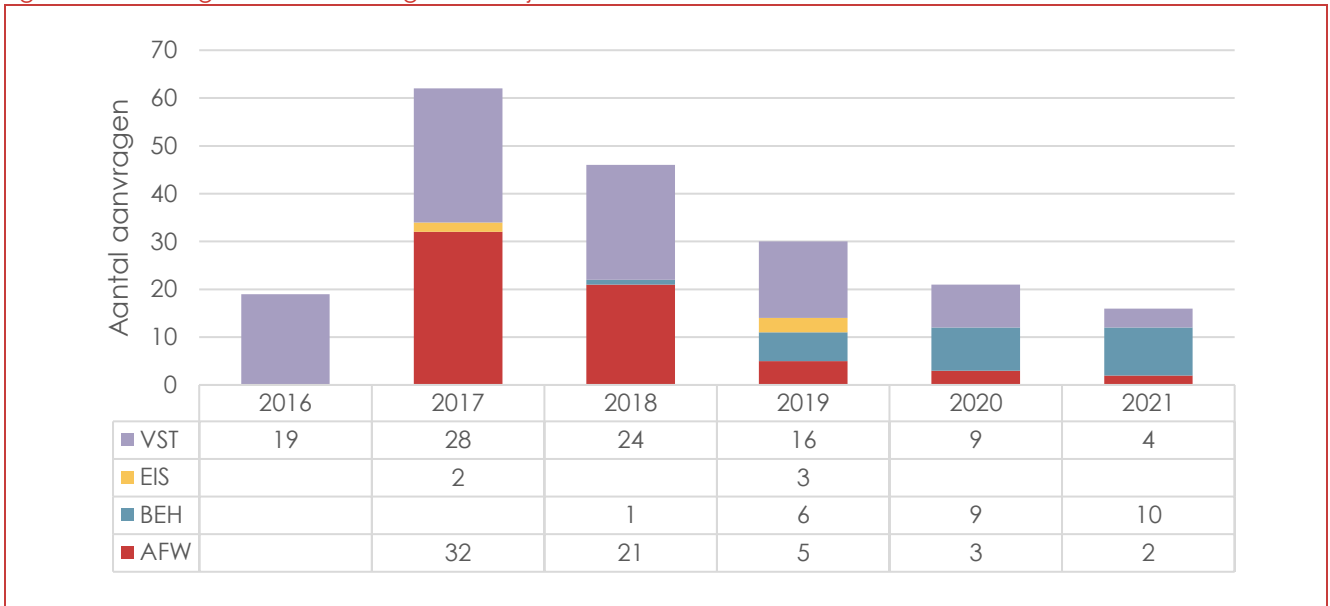
⁶² <https://www.statista.com/topics/3732/flower-industry-in-the-netherlands/#topicOverview>

⁶³ <https://www.cbs.nl/en-gb/news/2021/25/the-netherlands-is-the-eu-s-largest-meat-exporter>

⁶⁴ <https://www.foodinnovationhubs.org/>

afgevoerd. Opvallend is dat sinds 2017 het aantal toekenningen fors is afgenomen, hoewel in 2020 en zeker 2021 nog een groot deel in behandeling lijkt te zijn.

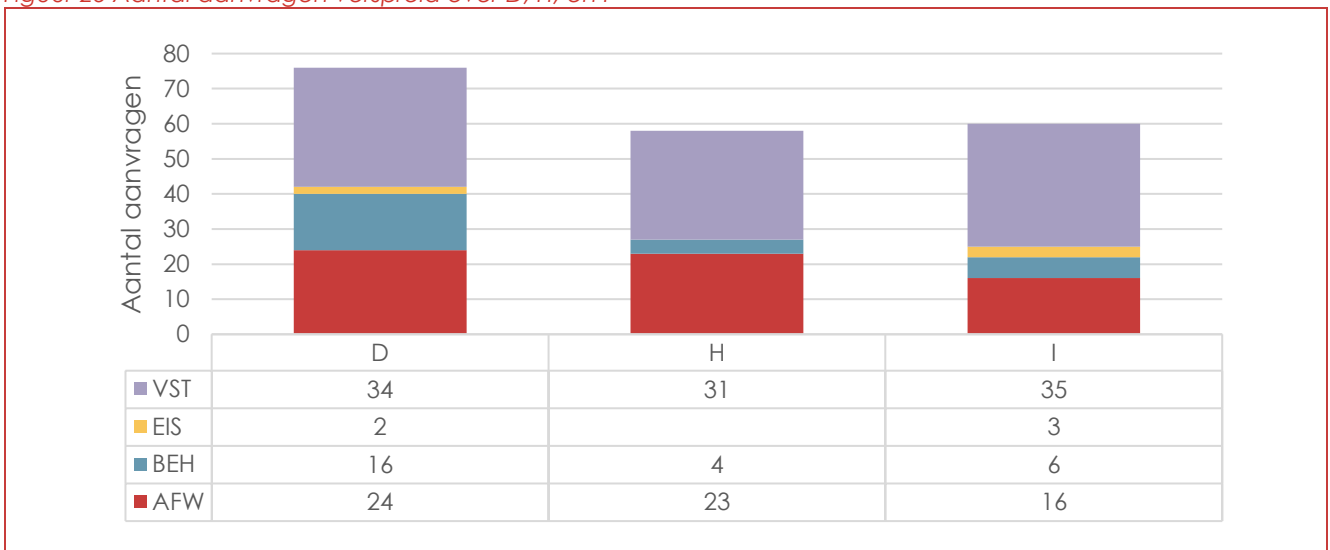
Figuur 22 Aanvragen en toekenningen over tijd



VST = Dossier is vastgesteld, EIS = er is nog een bedrag opeisbaar na vaststelling, BEH = dossier in beheer, AFW = aanvraag afgewezen. Data RVO, bewerking door Technopolis Group, 2023

Van de in totaal 194 dossiers zijn er 76 demonstratieprojecten (39%), 58 Haalbaarheidsstudies (30%) en 60 investeringsvoorbereidingsprojecten (31%). In verhouding worden haalbaarheidsstudies vaker afgewezen maar zijn de toekenningen vrij evenredig verdeeld (Figuur 18).

Figuur 23 Aantal aanvragen verspreid over D, H, en I

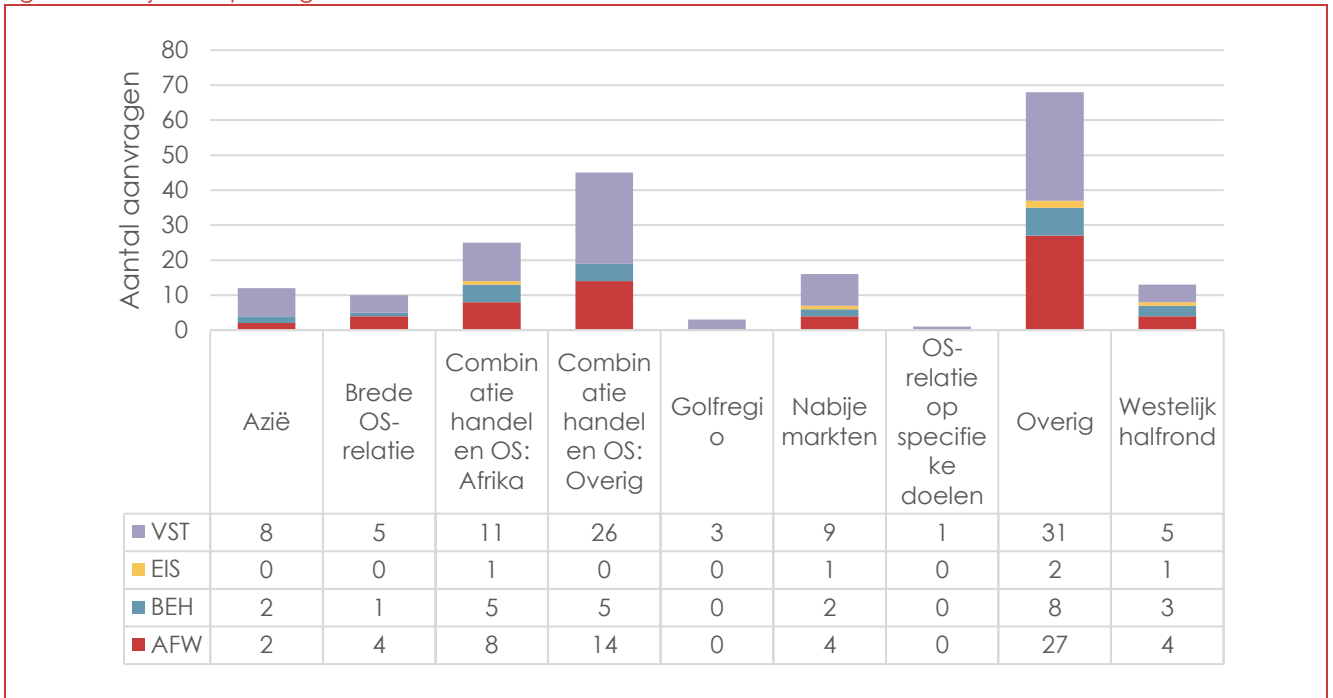


VST = Dossier is vastgesteld, EIS = er is nog een bedrag opeisbaar na vaststelling, BEH = dossier in beheer, AFW = aanvraag afgewezen. Data RVO, bewerking door Technopolis Group, 2023

Wanneer we naar de regionale spreiding van de aanvragen en toekenningen kijken lijkt het erop dat het grootste deel van de toegekende DHI-projecten gericht is op landen waarmee Nederland een OS-

relatie, al dan niet in combinatie met handel, mee heeft (Figuur 19). Hierbij moet opgemerkt worden dat van een groot deel van de projecten het doelland als 'overig' is geregistreerd.

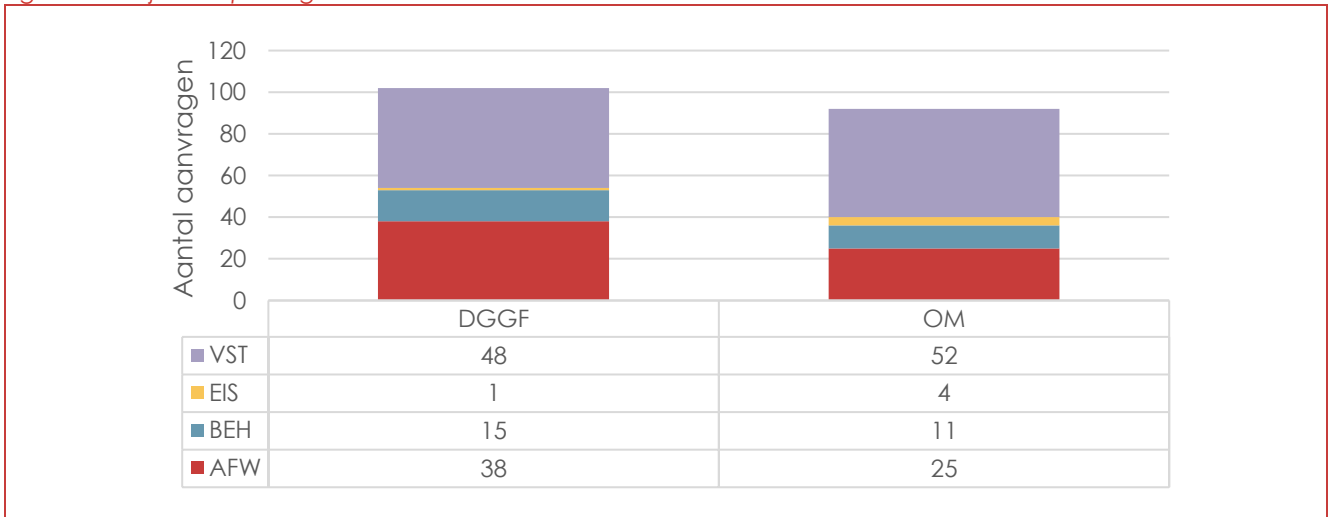
Figuur 24 Projecten per regio



VST = Dossier is vastgesteld, EIS = er is nog een bedrag opeisbaar na vaststelling, BEH = dossier in beheer, AFW = aanvraag afgewezen. Data RVO, bewerking door Technopolis Group, 2023

Het aantal toegekende projecten is vrij evenredig tussen DGGF (48) en OM (52) landen verspreid. Het is hierbij opvallend dat in verhouding in DGGF landen meer aanvragen worden afgewezen (Figuur 20).

Figuur 25 Projecten per regio



VST = Dossier is vastgesteld, EIS = er is nog een bedrag opeisbaar na vaststelling, BEH = dossier in beheer, AFW = aanvraag afgewezen. Data RVO, bewerking door Technopolis Group, 2023

F.1.3 Analyse werking & resultaten DHI

F.1.3.1 Factoren voor marktintroductie

Een **kritieke succesfactor voor handelsprojecten in de Agri & Foodsector is de mogelijkheid om samen te werken en te netwerken met lokale partners**. Hierbij wordt meermaals aangegeven dat het belangrijk is om 'boots-on-the-ground' te hebben om te helpen bij het opbouwen van duurzame relaties met lokale leveranciers, producenten en distributeurs. Dit kan helpen bij het verminderen van risico's en het verbeteren van de efficiëntie van de toeleveringsketen. Bovendien kan lokale samenwerking bijdragen aan het versterken van de merkreputatie en het vergroten van de bekendheid van het product. Een ondernemer heeft opgemerkt dat het samenwerken met een lokale partner soms nog uitdagend is vanwege de eisen aan het DHI-instrument, omdat lokale ondernemers niet (volledig) kunnen worden gefinancierd met de verstrekte subsidie. Gezien dit soms 50% van het benodigde budget vereist, kan dit in sommige gevallen betekenen dat de ondernemer dit hele deel toch uit eigen middelen moet financieren.

De ondersteuning van RVO wordt zeer gewaardeerd. Met name de kans om persoonlijk langs te kunnen gaan bij RVO en de feedback op de quickscans werden zeer op prijs gesteld. De kwaliteit van de coaching bij RVO is zeer hoog en elke partij beoordeelt de ondersteuning van RVO als goed. RVO heeft duidelijk de intentie om bij te dragen aan het succes van het project. Uit sommige interviews kwam naar voren dat de vele vervolgvragen als een last werden ervaren. Mogelijk zou meer duidelijkheid op voorhand, bijvoorbeeld met betrekking tot welke informatie wanneer nodig is, dit gevoel kunnen temperen. RVO kan ook goed ondersteunen bij het administratieve deel, waarbij er altijd duidelijk werd gereageerd. Wel zijn er opmerkingen over de tijdigheid van respons, waarbij het door ondernemers soms als een (erg) lange tijd wordt ervaren dat men in onzekerheid zit. Ambassades en landbouwraden worden weinig betrokken, slechts één van de geïnterviewde ondernemers doet dit pro-actief. Het beperkt **betrekken van ambassades en landbouwraden** beschouwen wij als een gemiste kans. Door de samenwerking met ambassades en landbouwraden aan te gaan, kan namelijk waardevolle informatie over de lokale markten en regelgeving worden verkregen. Daarnaast kan er gebruik worden gemaakt van hun netwerk, wat kan bijdragen aan het opbouwen van nieuwe relaties en het vergroten van de naamsbekendheid in het buitenland. Het kan bijvoorbeeld nuttig zijn om informatie te verzamelen over beurzen en handelsmissies die door ambassades worden georganiseerd, en om deel te nemen aan deze evenementen om zo in contact te komen met potentiële klanten en partners. Ook in het geval van politieke onrust of een snel wijzigende situatie kan een ambassade ondersteuning bieden. Het is dan ook belangrijk meer aandacht te besteden aan de mogelijkheden voor het betrekken van ambassades en landbouwraden, zodat meer bedrijven de voordelen hiervan kunnen ervaren.

Het is ambigue of bedrijven deze stap naar het buitenland ook zonder DHI-subsidie hadden kunnen maken. Enerzijds is het vaak zo dat de bedrijven al actief zijn in verschillende landen in het buitenland en vaak soortgelijke activiteiten uitvoeren. Het is dus mogelijk dat ze ook zonder de DHI-subsidie in staat waren geweest om hun activiteiten in het betreffende land uit te voeren. Anderzijds kan de DHI-subsidie hen wel geholpen hebben om de kosten te dekken en zo hun activiteiten in het betreffende land uit te breiden. Het kan zijn dat zij anders niet de middelen hadden om de gewenste activiteiten uit te voeren of dat de financiële risico's te groot waren om te nemen zonder subsidie. De lokale context is in de Agri & Food sector namelijk wel zeer wisselend.

Een ander punt is dat de demonstratieprojecten binnen de DHI-regeling vooral geschikt lijken te zijn voor bedrijven die al een concreet product hebben ontwikkeld. Dit kan het voor bedrijven die bijvoorbeeld monitoring software aanbieden extra lastig maken, aangezien zij vaak eerst een aantal seizoenen moeten proefdraaien om de effectiviteit van de software aan te tonen. Dit vergt vaak meer tijd en inspanning dan bij bedrijven die direct een product kunnen demonstreren.

F.1.4 Resultaten & Impacts

F.1.4.1 Export

Exportimpacts zijn aanwezig. Bij het optellen van de exportcijfers van 54 projecten die in de effectmeting hebben geantwoord op de vraag over totale omzet, komen we uit op een totale exportomzet van ruim €3 miljoen. Ook voor de totale export van de partner is dit zo'n €3.4 miljoen. Voor indirecte export naar andere landen is het totaal zo'n €1.8 miljoen.

In de selectie van bedrijven die we hebben gesproken was er wel vaak sprake van factoren buiten de controle van deze bedrijven die invloed hadden op het succes van de exportprojecten, zoals politieke onrust, het wegvallen van een partner of veranderingen in management, en zelfs oorlog in bepaalde regio's, zoals bijvoorbeeld in Oekraïne. Echter, zelfs als de introductie in het doelland niet succesvol is, kan het nog steeds leiden tot marktopname in de bredere regio. Dit wordt ook ondersteund door de gegevens over de behaalde indirecte impact.

F.1.4.2 Werkgelegenheid

Ondanks dat de projecten commercieel levensvatbaar kunnen zijn, is het niet vanzelfsprekend dat ze een grote exportimpact kunnen maken, of bijvoorbeeld een beoogde 5x of 10x winst op de investering kunnen behalen. Het streven naar dergelijke doelen blijkt vaak te ambitieus voor dit type projecten.

Uit de effectmeting blijkt dat van de 29 projecten die hebben gereageerd op de vraag over extra banen in het doelland, er in totaal 224 extra banen zijn gecreëerd bij lokale vestigingen, distributeurs of agenten. Daarnaast zijn er nog eens 86 extra banen gecreëerd bij afnemers in het doelland en 78 extra banen bij andere bedrijven dan de afnemer in het doelland. Het is positief om te zien dat deze projecten niet alleen bijdragen aan de exportomzet, maar ook aan werkgelegenheid in het doelland.

F.1.4.3 Ontwikkelingsimpacts

Een van de belangrijkste positieve ontwikkelingsimpacts van handelsprojecten is de mogelijkheid om lokaal talent op te leiden en te ontwikkelen. Dit kan bijvoorbeeld gebeuren door middel van trainingen en workshops voor werknemers en lokale gemeenschapsleden. Maatschappelijk verantwoord ondernemen is daarnaast ook een belangrijk onderdeel in ontwikkelingssamenwerking. Het gaat om het nemen van verantwoordelijkheid voor de impact van een bedrijf op de samenleving en het milieu, naast het streven naar winst. Er is door geïnterviewde ondernemers slechts één voorbeeld genoemd van maatschappelijk verantwoord ondernemen. Hierbij lag de focus op het verbeteren van de arbeidsomstandigheden, door het bieden van bijv. goede bedrijfskleding en schoeisel. Daarnaast had de ondernemer ook oog voor inclusiviteit en streefde ernaar om het aandeel vrouwen in het technische beroep te verhogen. Er werd echter aangegeven dat dit uitdagend was; net als in andere landen is het aandeel vrouwelijke technici nog (zeer) beperkt.

F.1.5 Coherentie, Relevantie

Voor de Agro & Food sector is het DHI-instrument relevant. Het biedt de mogelijkheid om risico's te dekken door meer marktkennis op te doen en het netwerk uit te breiden. Hierbij lijkt een groot potentieel aan marktkennis onbenut door de beperkte samenwerking met ambassades en landbouwraden. Afhankelijk van de maturiteit van het geboden product kan de aansluiting op de langere tijdspaden versterkt worden.

Hoewel gezien de grote focus op landen waarmee Nederland een OS-relatie heeft je zou verwachten dat er aandacht zou zijn voor MVO en SDG's blijkt dat in de praktijk beperkt te zijn. Impliciet streven de bevroegde ondernemers wel andere doelstellingen na dan puur winst maken. Dat zou explicieter gemaakt kunnen worden via aanvullende beoordelingscriteria. Hoe dan ook, gezien de gerealiseerde projecten lijken export multipliers van 5-10 niet realistisch.

F.2 High-Tech Systemen en Materialen (HTSM)

F.2.1 *Introductie context*

De HTSM of High-Tech Systemen en Materialen sector is een belangrijke sector in Nederland, die zich bezighoudt met het ontwikkelen en produceren van hoogwaardige eindproducten, halffabricaten, componenten en materialen voor klanten over de hele wereld.⁶⁵ Door het ontwikkelen van sleuteltechnologieën draagt de topsector ook bij aan het oplossen van maatschappelijke uitdagingen.⁶⁶ Met het ontwikkelen, produceren en exporteren van innovatieve producten is de hightech sector een essentiële motor en aanjager van de Nederlandse economie⁶⁷.

Holland High Tech, de topsector HTSM, werkt aan de hand van de Kennis- en Innovatieagenda High Tech Systemen en Materialen. De KIA was bedoeld voor de periode 2018-2021, een nieuwere versie staat voor later dit jaar gepland. De KIA biedt een raamwerk voor de samenhang tussen het missiegedreven innovatieprogramma van de overheid en de sleuteltechnologieën. In praktijk betekent dit een combinatie van technologieën en grote maatschappelijke thema's, namelijk: Duurzaamheid, gezondheid, klimaat, mobiliteit en veiligheid. De sleuteltechnologieën waar het om gaat zijn: automotive, electronica, fotonica, geavanceerde meetapparatuur, gezondheidstechnologie, halfgeleidermachines, high tech materialen, lichttechnologie, luchtvaart, nanotechnologie, printtechnologie, ruimtevaart, smart industry, systeem engineering en veiligheidstechnologie. De topsector werkt aan deze sleuteltechnologieën door middel van roadmaps, dit zijn bottom-up initiatieven tussen wetenschap en de industrie⁶⁸.

De sector levert een grote bijdrage aan de economische positie van Nederland. Zo zijn er ruim 580.000 mensen werkzaam in de HTSM-sector. Dit is 6% van werkend Nederland. Het aantal werknemers in de sector is met 19% gestegen ten opzichte van 2010⁶⁹.

De topsector HTSM is de grootste netto-exporteur in Nederland. In 2021 exporteerde de sector voor ruim 70 miljard. Dit is een groei van ruim 25% ten opzichte van 5 jaar geleden, toen de export rond de 50 miljard lag. De Topsector HTSM heeft de ambitie uitgesproken om de export in 2025 te verhogen naar 75 miljard per jaar.⁷⁰

De sector is ook een grote werkgever in Nederland. In 2021 waren er circa 580.000 mensen werkzaam in de HTSM-sector, dat is zo'n 6% van werkzaam Nederland. De groei van de productie en export is ook terug te zien in het aantal werknemers, dat met bijna 19% gestegen ten opzichte van 2010⁷¹.

HTSM is een R&D-intensieve sector. In Nederland wordt zo'n 1.54% van het BBP geïnvesteerd in R&D, 0,76% hiervan komt voor de rekening van de topsector HTSM⁷². Dit betekent dat bijna de helft van alle private investeringen in R&D in Nederland in deze sector gebeuren.

Holland High Tech heeft specifieke landenplannen ontwikkeld voor Duitsland en Frankrijk, die aangemerkt zijn als focuslanden door de topsector. Voor Duitsland richt het plan zich specifiek op Energie en Digitalisering en kansrijke handelsregio's. Voor Frankrijk richt het plan zich op Duurzaamheid en Digitalisering, voornamelijk in de luchtvaart en automotive sector. Voor andere landen zijn er geen specifieke plannen of strategieën ontwikkeld. Wel heeft de topsector een internationaliseringsstrategie die generieke acties, specifieke deelsectorplannen en programmamanagement omvat.

⁶⁵ https://hollandhightech.nl/_asset/_public/Hoe-we-helpen/Internationalisering/HTSM-International-Strategy_0.pdf

⁶⁶ https://hollandhightech.nl/_asset/_public/Hoe-we-helpen/Internationalisering/HTSM-International-Strategy_0.pdf

⁶⁷ <https://www.rvo.nl/onderwerpen/topsectoren-internationaal-zakendoen/htsm-ict>

⁶⁸ High Tech Systems and Materials (2018) Knowledge and Innovation Agenda 2018-2021

⁶⁹ CBS (2022) Economische indicatoren topsector HTSM

⁷⁰ https://hollandhightech.nl/_asset/_public/Hoe-we-helpen/Internationalisering/HTSM-International-Strategy_0.pdf

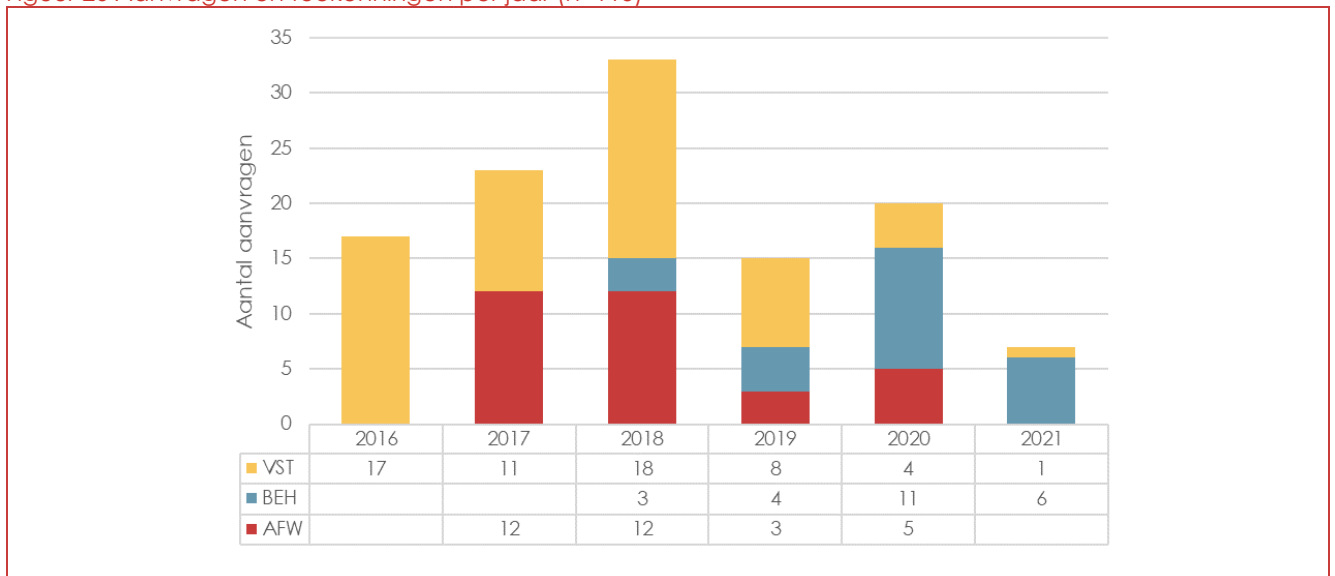
⁷¹ CBS (2022) Economische indicatoren topsector HTSM

⁷² CBS (2022) Economische indicatoren topsector HTSM

China is een belangrijk land op het gebied van HTSM. De Nederlandse overheid heeft in 2019 een beleidsnota uitgebracht over de overwegingen rondom samenwerkingen met China, waarin wordt aangegeven dat China een belangrijke wereldmacht is en dat Nederland meer met Europa wil samenwerken om de positie van Nederland en Europa te verbeteren. In 2021 heeft de Europese Commissie een strategie uitgebracht om de afhankelijkheid van China te verminderen, o.a. op het gebied van technologie. In maart 2023 werd bekend dat Nederland exportbeperkingen oplegt aan chipmachinefabrikant ASML, die bepaalde machines niet meer mag verkopen aan Chinese bedrijven.

F.2.2 Portfolioanalyse DHI

Figuur 26 Aanvragen en toekenningen per jaar (n=115)



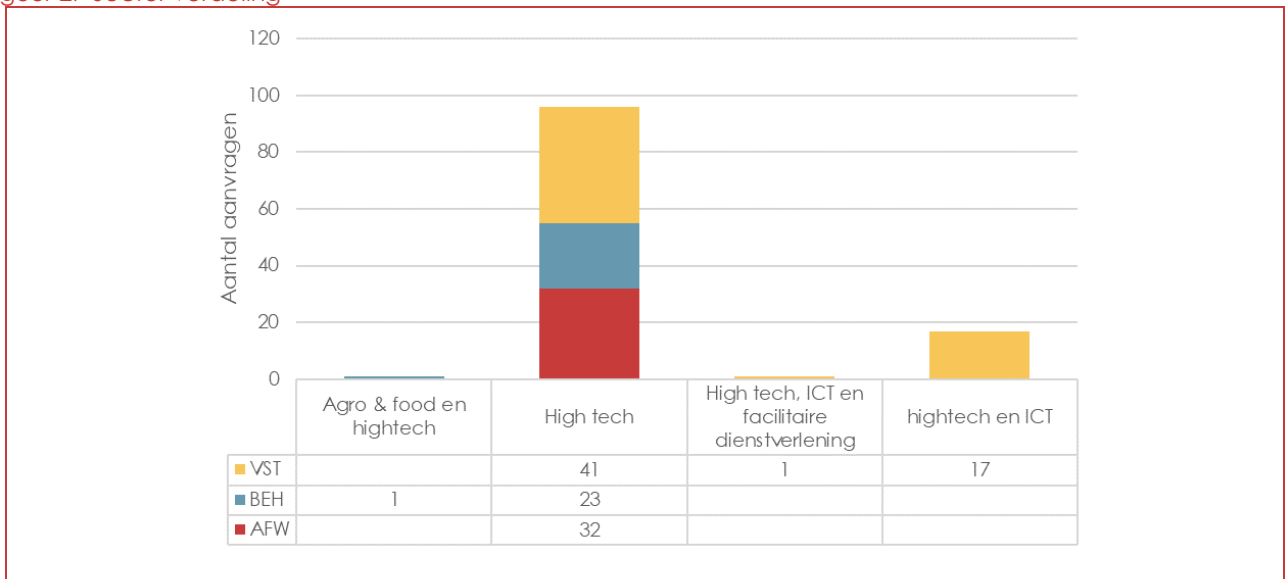
VST = Dossier is vastgesteld, BEH = dossier in beheer, AFW = aanvraag afgewezen. Data RVO, bewerking door Technopolis Group, 2023

In bovenstaande figuur is de ontwikkeling van het aantal DHI-aanvragen en toekenningen voor de HTSM-sector in de periode 2016-2021. In de figuur zijn alle aanvragen weergegeven, gegroepeerd naar of de dossiers zijn vastgesteld (VST), de dossiers in beheer zijn (BEH) of de aanvragen zijn afgewezen (AFW). In totaal gaat het om 115 aanvragen, waarvan er 32 zijn afgewezen.

Tot 2018 was er een duidelijke groei te zien in het aantal aanvragen, waarbij het aantal afwijzingen in 2017 en 2018 opvallend is. We weten niet waardoor er vanuit de HTSM-sector in 2019 substantieel minder aanvragen zijn ingediend en of dat samenhangt met het hoge aantal afwijzingen in de jaren ervoor. In 2021 werden de minste aanvragen ingediend van alle voorgaande jaren, slechts 7.

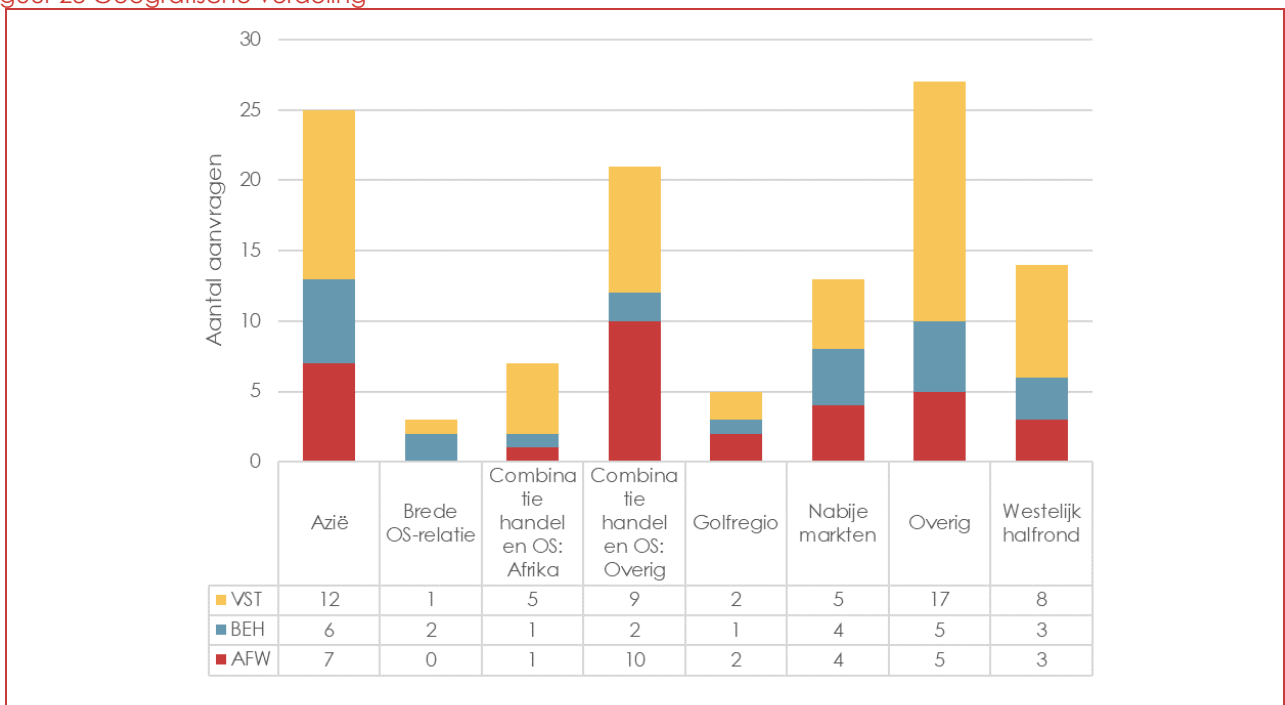
In onderstaande Figuur 27 is de sectorverdeling van de aanvragen weergegeven. Zoals te zien is, is het logischerwijs bij het overgrote aandeel van de aanvragen aangegeven dat dit een aanvraag betreft in de hightech sector. Bij een 17-tal aanvragen is specifiek aangegeven dat het om een samenhang tussen hightech en ICT gaat. Twee aanvragen zijn nog anders en specifiek geformuleerd, namelijk over het snijvlak tussen agro & food en hightech en ICT en facilitaire dienstverlening en hightech.

Figuur 27 Sector verdeling



VST = Dossier is vastgesteld, BEH = dossier in beheer, AFW = aanvraag afgewezen. Data RVO, bewerking door Technopolis Group, 2023

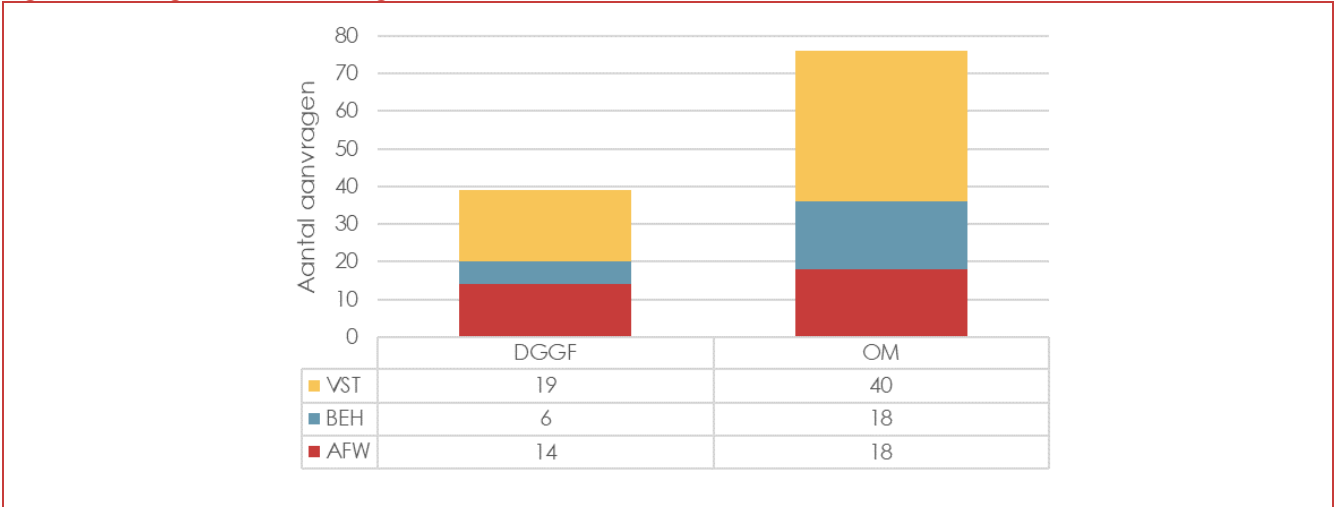
Figuur 28 Geografische verdeling



VST = Dossier is vastgesteld, BEH = dossier in beheer, AFW = aanvraag afgewezen. Data RVO, bewerking door Technopolis Group, 2023

De geografische verdeling van het aantal projecten laat zien hoe divers de aanvragen in de HTSM-sector zijn geweest. Naast Azië, bestaan de grootste categorieën uit overig en combinatie van handel en ontwikkelingssamenwerking in overige landen. In deze laatste categorie gaat het bijvoorbeeld om aanvragen voor India, Indonesië, Oekraïne, Bangladesh en Colombia. De overige categorie bevat aanvragen voor zeer diverse landen, van Australië tot de Filipijnen en Peru.

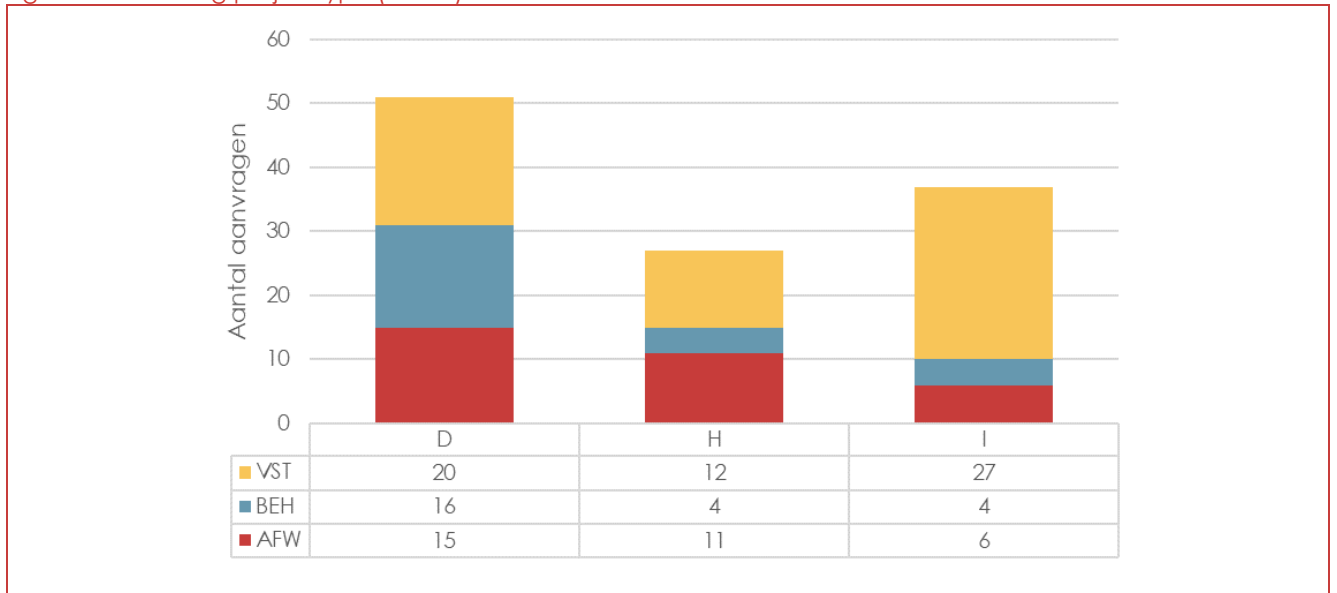
Figuur 29 Geografische verdeling: DGGF en OM landen



VST = Dossier is vastgesteld, BEH = dossier in beheer, AFW = aanvraag afgewezen. Data RVO, bewerking door Technopolis Group, 2023

In de bovenstaande grafiek is de verdeling van de HTSM-projecten weergegeven in ontwikkelingslanden (DGGF) en in opkomende en ontwikkelde markten (OM). Er zijn bijna twee keer zoveel aanvragen ingediend voor OM-landen als voor DGGF-landen. Het is wel opvallend dat het aantal afwijzingen voor DGGF en OM-landen niet ver uit elkaar ligt ondanks de verschillen in het aantal aanvragen. Het afwijzingspercentage voor DGGF-landen ligt met 36% dan ook substantieel hoger dan dat van de OM-landen 24%. Binnen de DGGF-landen is vooral India goed gerepresenteerd met 12 projecten, gevolgd door Indonesië (3), Oekraïne (3) en Egypte (3).

Figuur 30 Verdeling projecttype (n=115)



VST = Dossier is vastgesteld, BEH = dossier in beheer, AFW = aanvraag afgewezen. Data RVO, bewerking door Technopolis Group, 2023

Het grootste deel van de aangevraagde (en vastgestelde) DHI-projecten was van het type demonstratieproject (51). Er zijn 37 investeringsstudies ingediend, waarvan er 31 zijn gehonoreerd. Haalbaarheidsstudies zijn de kleinste categorie, met het hoogste percentage afwijzingen. Er zijn totaal

27 aanvragen voor haalbaarheidsstudies ingediend, waarvan er 11 afgewezen zijn. In totaal is er voor €5.777.069 uitgekeerd aan DHI-projecten in de HTSM-sector.

F.2.3 Analyse werking & resultaten DHI

F.2.3.1 Factoren voor marktintroductie

Het DHI-instrument wordt als een zeer waardevol instrument gezien voor ondernemers in de HTSM-sector. De ondernemers geven allemaal aan dat ze deze subsidie erg nuttig vinden ook geneigd zouden zijn, of zelfs bezig zijn, om de subsidie nog een keer aan te vragen. De subsidie wordt echt gezien als een ondersteuning van een proces dat ingewikkeld en kostbaar kan zijn voor kleine ondernemers. Het instrument wordt zeker als een erg goed instrument gezien voor landen waar succes niet verzekerd is. Ook ondernemers waarvan de demonstratieprojecten en haalbaarheidsstudies niet het gewenste of beoogde resultaat hebben opgeleverd, geven aan dat ze wel heel tevreden zijn over het instrument en hoe het proces zelf verlopen is.

Verder komt naar voren dat het aanvraagproces van de subsidie helpt in het denkproces. Ondernemers geven aan dat het proces van aanvragen helpt om de aanvraag toe te spitsen en daardoor specifiek te kijken naar wat ze willen bereiken. De aanvraag versnelt daardoor het proces.

Het hebben van voldoende contacten en partners was een van de belangrijkste factoren voor marktintroductie en in praktijk verloopt dit vaak goed. Ondernemers gaven aan vaak al goede contacten te hebben met een aantal organisaties voordat ze het instrument aanvroegen en dat het verder vooral een kwestie is van 'er zijn'. Dit betekent in het land aanwezig zijn, naar beurzen en conferenties gaan en contacten en afspraken maken met de partijen waar je mogelijk mee samen wil werken. Het werd meerdere keren aangegeven dat het van groot belang was om lokaal aanwezig te zijn in het land om relaties op te bouwen. Zeker voor landen die geografisch ver van Nederland liggen of grote culturele verschillen hebben, vereisen zo'n lokale aanwezigheid. De lokale aanwezigheid is afhankelijk van de sector ook belangrijk voor het vergaren van marktkennis.

Uiteindelijk hebben de aanwezigheid van geschikte partners een belangrijke rol gespeeld in de uitkomst van haalbaarheidsprojecten. Dit heeft zowel betrekking op het gebrek aan technische kennis bij potentiële partners, als dat beoogde partners uiteindelijk toch niet zo'n goede culturele fit waren als verwacht.

Interne motivatie van de organisatie kwam ook meerdere malen naar voren als een belangrijke factor. Het draait hier om de overtuiging dat er interessante kansen liggen in het buitenland en de wil om hier ook echt voor te gaan. Diverse ondernemers gaven aan hun bedrijf echt internationaal georiënteerd was en ontwikkelingen in verschillende landen in de gaten houden om te kijken of daar mogelijkheden zijn. Andere ondernemers hebben zich meer gericht op een specifiek land waar ze veel mogelijkheden zagen en daar het beste van wilde maken.

Van ondersteuning vanuit ambassades en de topsector is in deze casus weinig sprake. Meerdere ondernemers gaven aan dat ze niet wisten dat ze ondersteuning konden krijgen vanuit de ambassades en hadden dat mogelijk wel nuttig gevonden. Een ondernemer heeft aangegeven wel contact gehad te hebben met de ambassade, maar hier verder niets is uitgekomen. Een van de ondernemers die we hebben gesproken gaf daarentegen aan in samenwerking met de ambassade op het Holland Paviljoen gestaan te hebben, wat een groot succes was. Ook heeft de ambassade geholpen met de import van producten. Deze ondernemer had al wel goede relaties met de ambassade voorafgaand aan het DHI-project.

Een factor die marktintroductie heeft bemoeilijkt is politieke instabiliteit. Een van de investeringsstudies werd uitgevoerd in Saudi-Arabië in de periode dat de moord op de journalist Jamal Khashoggi plaatvond en de aanslag op de Formule 1. De onrust die beide gebeurtenissen veroorzaakten, veranderde ook veel aan de geopolitieke situatie van Saudi-Arabië, waardoor de beoogde investeringen op losse schroeven kwamen staan. Ook uit andere projecten kwam naar voren dat



geopolitieke ontwikkelingen in de regio impact heeft gehad, bijvoorbeeld een burgeroorlog in een aangrenzend land.

Corona heeft voor bedrijven ook complicaties en vertragingen opgeleverd. Zo zijn er bij diverse samenwerkingspartners mensen ontslagen of zijn hele bedrijven failliet gegaan. Hierdoor zijn opgebouwde relaties verloren gegaan. In landen waar veel met expats werd gewerkt, is de ervaring dat de expats door corona terug zijn gegaan naar hun land van herkomst, waardoor relaties verdwenen zijn. In andere gevallen zijn relaties verwaterd, door de lange periode waarin niet gereisd kon worden. Dit is zeker het geval in landen waar het hebben van een fysieke aanwezigheid erg belangrijk is.

Voor een van de demonstratieprojecten, het inzetten van sonische boormachines voor grondmonsternamen onder dammen in Zweden, wordt de marktintroductie bemoeilijkt doordat er eigenlijk een grote potentiële afnemer is, Vattenfall. Hoewel deze erg enthousiast was over de technologie en de resultaten van het demonstratieproject, heeft een interne koerswijziging bij die organisatie ervoor gezorgd dat ze de grondmonsternamen op een laag pitje hebben gezet. Waardoor de beoogde impact van het demonstratieproject nog niet gerealiseerd. Een grote afhankelijkheid van een partner of opdrachtgever daarmee ook een factor die veel invloed heeft op marktintroductie.

F.2.4 Resultaten & Impacts

F.2.4.1 Export

Met betrekking tot export zijn er 11 projecten waarbij wordt aangegeven dat dit tot eigen export heeft geleid naar het doelland (35%). Gezamenlijk hebben deze 11 bedrijven voor ruim €7 miljoen geëxporteerd. In twee gevallen heeft het DHI-project ook tot export van een partner geleid, die voor circa €360.000 hebben geëxporteerd. In 4 gevallen is er ook geëxporteerd naar andere landen dan het doelland als gevolg van het DHI-project, het gaat hier om circa €1,74 miljoen. De totale gerapporteerde export naar aanleiding van de DHI-projecten betreft ongeveer €9.17 miljoen.

Uit de gesprekken die we voor deze casus hebben gevoerd, kwam naar voren dat de effectmeting vrij snel na het project is uitgevoerd. De ondernemers geven aan dat ze binnen die termijn inderdaad nog geen export hebben gerealiseerd, maar dat dit mogelijk in de toekomst nog wel het geval gaat zijn. Of dat er in de periode tussen de effectmeting en het interview al wel sprake is van export. Daar komt bij dat er in de HTSM-sector relatief veel investeringsstudies zijn gedaan, in de gevallen waar deze studies negatief zijn uitgevallen is het ook logisch dat de projecten niet tot export hebben geleid. Daarbij moeten we opmerken dat in de selectie van bedrijven die we hebben gesproken er meerder malen sprake was van factoren buiten de controle van deze bedrijven die invloed hadden op het succes van de exportprojecten, zoals geopolitieke instabiliteit, corona, het wegvallen van partners en verandering van prioriteiten bij beoogde partners.

F.2.4.2 Werkgelegenheid

Van de 115 projecten HTSM-projecten zijn er 31 die de effectmeting hebben ingevuld. Van deze bedrijven zijn er slechts 6 (19%) die aangeven dat het DHI-project tot nieuwe banen heeft geleid. Het gaat om een totaal van 176 banen, waarvan 61 banen bij lokale vestigingen en distributeurs, 65 banen bij de afnemers in het doelland en 50 banen bij andere bedrijven dan de afnemer.

F.2.4.3 Ontwikkelingsimpacts

De HTSM-projecten hebben plaatsgevonden in een grote variëteit aan landen, in zowel opkomende en ontwikkelde landen als in DGGF-landen, hoewel er bijna twee keer zoveel aanvragen zijn ingediend voor opkomende en ontwikkelde landen.

Een van de manieren waarop handelsprojecten ontwikkelingsimpact kunnen hebben is door lokaal talent op te leiden en te ontwikkelen. In een van de projecten die we voor deze case hebben



gesproken, hebben er ook lokale trainingsactiviteiten plaatsgevonden. De ondernemer heeft zorg gedragen voor het opleiden van circa 5 mensen en daarnaast is er nu ook een lokale partner die nu ook nieuwe mensen kan trainen. In de andere projecten waarvoor we mensen hebben geïnterviewd, is er geen sprake van specifieke trainingsactiviteiten. Dit hangt mogelijk samen met het feit dat een aantal van de projecten anders heeft uitgedaan dan gehoopt, waardoor er uiteindelijk (nog) geen investeringen of activiteiten hebben plaatsgevonden in het doelland.

F.2.5 Coherentie, Relevantie

Voor de HTSM sector is het DHI instrument relevant. Het biedt de mogelijkheid voor ondernemers om gericht onderzoek te doen of een demonstratieproject uit te voeren op een schaal die anders waarschijnlijk niet was gelukt. Ondernemers geven aan dat ze zonder de subsidie weliswaar waarschijnlijk ook naar deze landen en mogelijkheden hadden gekeken, maar dat ze het door de subsidie zowel veel gericht als veel grondiger konden aanpakken.

Het instrument maakt het mogelijk om marktkennis te vergaren en een netwerk op te bouwen in het doelland. Deze marktkennis en contacten zijn van groot belang in het maken van investeringsbeslissingen en de opgedane kennis wordt dan ook als zeer waardevol ervaren.

F.3 India

F.3.1 *Introductie context*

Kenmerkend voor de handelsrelatie tussen India en Nederland is dat in de loop der jaren vanuit beiden landen hier veelvuldig in geïnvesteerd wordt. Een zesde van de wereldbevolking woont in India. Niet alleen vanwege de bevolkingsgrootte maar ook gezien de strategische locatie in het hart van de Indo-Pacific regio ziet ook Nederland in India een zeer invloedrijke speler op wereldtoneel. Nederland is binnen Europa duidelijk één van de meest geliefde bestemmingen voor Indiaas IT-talent en ondernemers⁷³. In de afgelopen twee decennia heeft Nederland in toenemende mate producten (geraffineerde olie, omroepuitrusting en medicijnen) uit India geïmporteerd, in ruim 25 jaar van ca. 750 miljoen euro naar bijna 8 miljard euro⁷⁴. Vanuit Nederland naar India werden naast producten ook diensten geëxporteerd, in dezelfde periode steeg de totale waarde hiervan van ca. 500 miljoen euro naar ruim 3 miljard euro.

De meerjarige (innovatie)samenwerking tussen Nederland en India richt zich op de sectoren waterveiligheid en -zekerheid, landbouw, gezondheidszorg en hernieuwbare energie. Daarnaast zijn er ook verschillende maatschappelijke uitdagingen waar Nederland in samenwerking met het Indiase maatschappelijk middenveld en overheid zich op richt: het verbeteren van de mensenrechtensituatie van meisjes en vrouwen in het bijzonder, maar ook is er aandacht klimaat. In het wereldwijd bestrijden van de klimaatuitdagingen zijn de prestaties van India hierin van groot belang.

India heeft het afgelopen decennium proactief, zoals middels de 'Make in India'-campagne (2014) en het 'Production Linked Initiative' (2020), buitenlandse investeringen in India aangetrokken. Het Nederlandse bedrijfsleven, gedreven door multinationals, heeft bijna zes keer zoveel aan investeringen, exclusief Bijzondere Financiële Instellingen, in India uitstaan ten opzichte van 2015 en het dubbele van de investeringen in India in 2018⁷⁵. In de CBS internationaliseringsmonitor lezen we ook over de grote groei werkzame personen bij Nederlandse dochterondernemingen in India sinds 2015. In 2020 waren dat zo'n 39 duizend personen, hetgeen een groei van 50 procent ten opzichte van 2015 betekent.

F.3.2 *Portfolioanalyse DHI*

Gezien de mondiale positie van India zoals in het vorige hoofdstuk geschetst is het dan ook niet verrassend dat ook binnen de DHI-portfolio India een zeer populair doelland is voor het Nederlandse MKB.

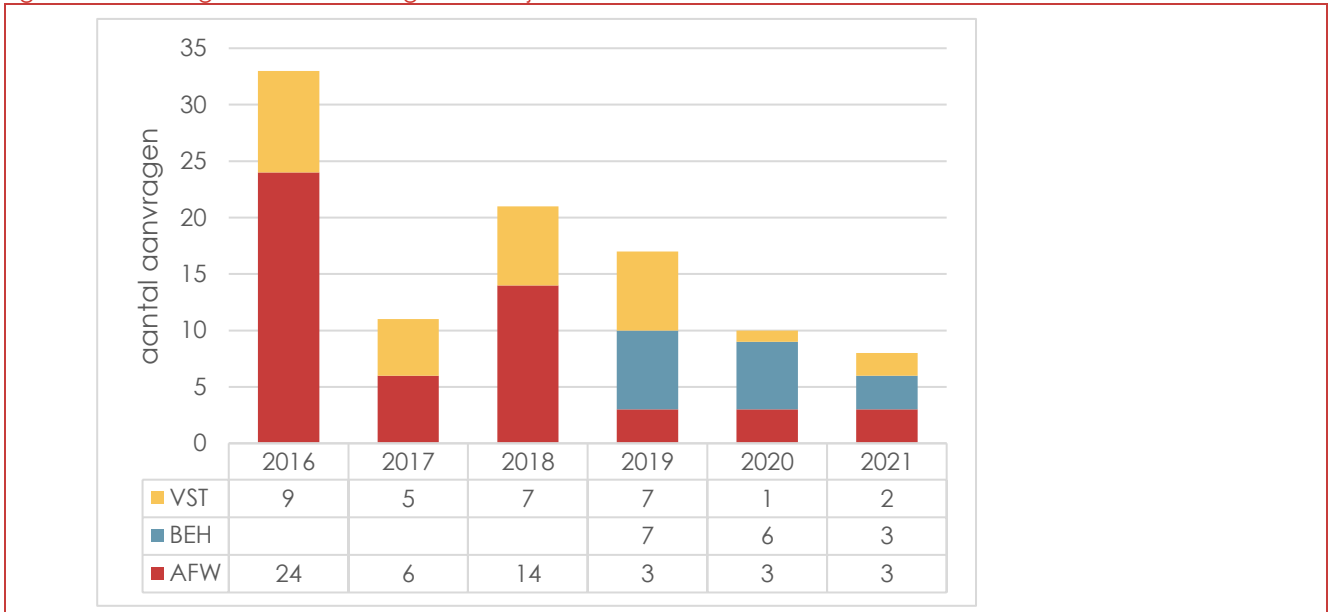
In totaal gaat het om 100 dossiers met India als doelland. Figuur 31 toont het overzicht van de voortgang van projecten uit de jaren 2016 tot en met 2021. Het betreft projecten waarvan: VST = Dossier is vastgesteld, EIS = er is nog een bedrag opeisbaar na vaststelling, BEH = dossier in beheer en AFW = aanvraag afgewezen. Het valt hierbij op dat sinds de piek in 2016 door de jaren heen het aantal aanvragen gericht op India aanzienlijk is afgenomen.

⁷³ Kamerbrief [Nederlands beleid in relatie tot India](#) 11 maart 2022

⁷⁴ Nederland / India handelsrelatie (OEC) [Netherlands \(NLD\) and India \(IND\) Trade | OEC - The Observatory of Economic Complexity](#)

⁷⁵ Internationaliseringsmonitor 2023, [eerste editie – India](#) (CBS)

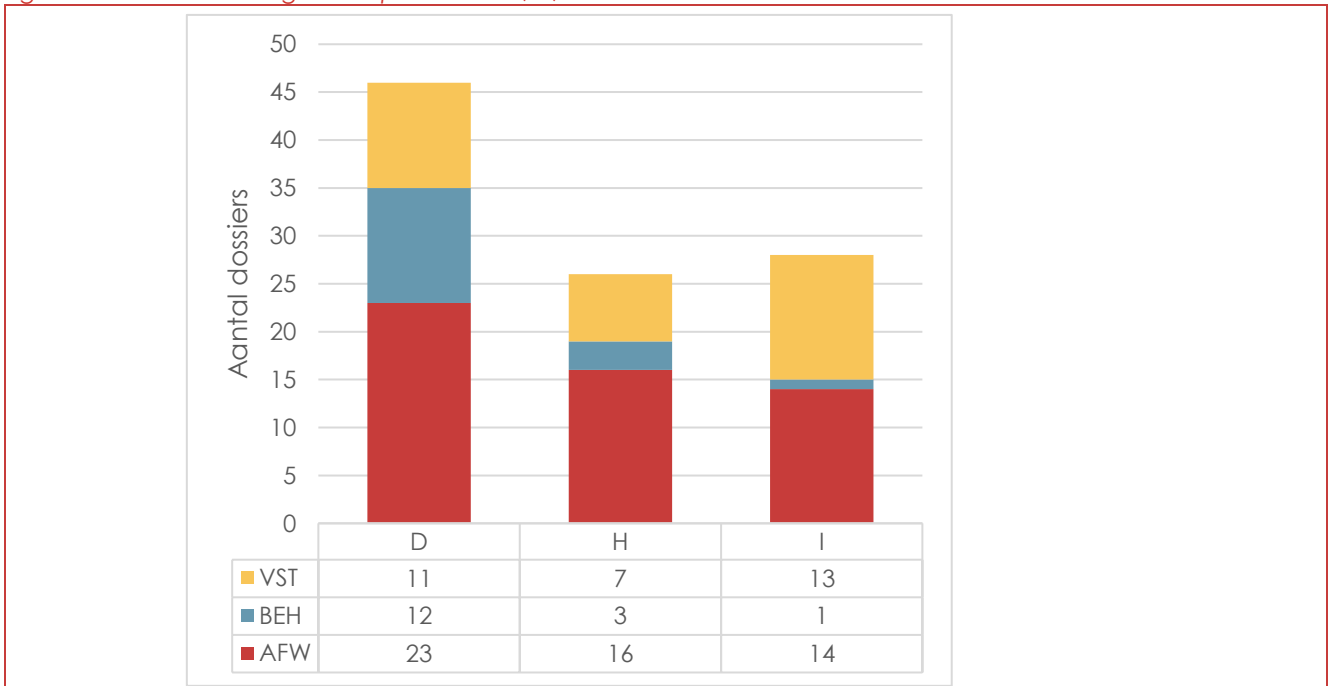
Figuur 31 Aanvragen en toekenningen over tijd



VST = Dossier is vastgesteld, BEH = dossier in beheer, AFW = aanvraag afgewezen. Data RVO, bewerking door Technopolis Group, 2023

Van de in totaal 100 dossiers zijn er 46 demonstratieprojecten, waarvan 11 werden vastgesteld, 26 Haalbaarheidsstudies, waarvan er 7 werden vastgesteld en 28 investeringsvoorbereidingsprojecten, waarvan er 13 werden vastgesteld. Hierbij is het opvallend dat van de aanvragen voor haalbaarheidsstudie een groot deel wordt afgewezen.

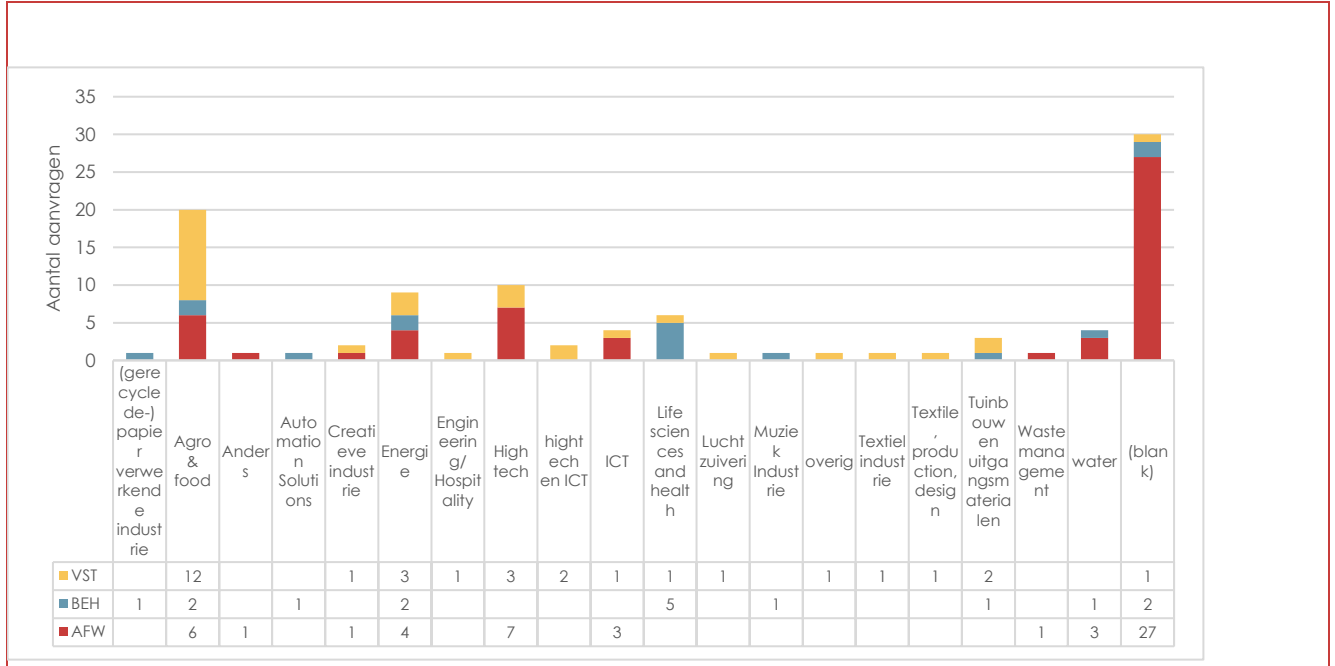
Figuur 32 Aantal aanvragen verspreid over D, H, en I



VST = Dossier is vastgesteld, BEH = dossier in beheer, AFW = aanvraag afgewezen. Data RVO, bewerking door Technopolis Group, 2023

Wanneer we kijken naar de sectoren waar de aanvragen op waren gericht voor doelland India, blijkt de Agro & Food sector verreweg de belangrijkste te zijn. Van de vastgestelde aanvragen waren de meeste projecten naast de Agro & Food (12) gericht op de sectoren Energie (3), High-Tech en ICT (5). In de vastgestelde aanvragen komen de eerdergenoemde bilaterale prioritaire thema's op het gebied van water en gezondheidszorg er bekaaid af.

Figuur 33 Projecten in India per sector



VST = Dossier is vastgesteld, BEH = dossier in beheer, AFW = aanvraag afgewezen. Data RVO, bewerking door Technopolis Group, 2023

F.3.3 Analyse werking & resultaten DHI

In deze sectie kijken we naar de belangrijkste mechanismes die bijdragen aan de uiteindelijke marktintroductie. Hiertoe zijn vijf projecten met betrekking tot India nader bestudeerd. Dit betroffen twee haalbaarheidsstudies (startjaar 2018), twee investeringsvoorbereidingsprojecten (één 2017 en één 2019) en één demonstratieproject (2020). Twee projecten waren gericht op de Agro & Food sector, twee op de high-tech sector (waarvan één specifiek ICT) en één een combinatie van high-tech en design.

F.3.3.1 Factoren voor marktintroductie

Zonder uitzondering bleek uit de gesprekken met de ondernemers dat zij allen reeds over een netwerk in India beschikten. Dit kon zijn via (subsidie)adviseurs (in drie projecten het geval) en/of via lokale partners. Allen gaven aan dat die lokale kennis -via een **lokale partner**- cruciaal is geweest voor hun succes in India. **Geen** van allen zocht contact met de ambassade of maakte anderszins **gebruik van mogelijk bestaand Nederlands netwerk** in India. Los van één investeringsvoorbereidingstraject waaruit bleek dat het Nederlandse product, ondanks 60% energie efficiëntie, niet prijs-competitief was op de doelmarkt blijkt uit alle andere vier bestudeerde projecten dat men bewust heeft ingezet op het realiseren van een **lange-termijn duurzame samenwerking**. In drie gevallen heeft men **productielocaties gerealiseerd**, enerzijds om de **(groeierende) lokale markt kosteneffectief te kunnen bedienen** en anderzijds om de **productiekosten te reduceren** door (vereenvoudigde) productieprocessen van Nederland naar India te verplaatsen. Logischerwijs hebben deze ondernemers een groter effect in termen van **lokale werkgelegenheid** gerealiseerd, hoewel vooralsnog **tot de**

tientallen beperkt. In alle vier de projecten heeft men uitwisselingsprogramma's opgetuigd om kennis van zowel Nederlandse als Indiase collega's beter op elkaar af te stemmen.

Alle gesproken ondernemers waren **zeer tevreden over de ondersteuning die zij van RVO ontvingen.** Soms werd opgemerkt dat de reactietijd aan de lange kant was waardoor ondernemers (te) lang in onzekerheid bleven omtrent de uitkomsten van hun aanvraag. De quickscan werd hierin als zeer positief ervaren.

Opvallend is ook dat bij drie van de vier ondernemingen de **verdere voortzetting van de activiteiten in India volledig uit eigen middelen worden bekostigd.** Dit doet de vraag rijzen of men het niet zonder de DHI subsidie ook had kunnen realiseren. Bij één investeringsvoorbereidingsproject het de subsidie een grote rol gespeeld in het aantrekken van externe investeerders (1 miljoen euro via impactfonds) Alle vijf de ondernemingen waren zelf, of hun adviseurs, dusdanig goed bekend met de DHI-subsidie dat zij dit ook voor andere landen hadden aangevraagd. Het blijkt in de praktijk een prettig laagdrempelig instrument om concrete internationale ambities en mogelijke risico's daarbij te kunnen toetsen in het beoogde land. Hoewel bij RVO geen statistieken worden bijgehouden over het **gebruik van gerelateerde subsidies** blijken de gesproken ondernemers daar in ieder geval goed in thuis te zijn.

De adviseurs hebben in deze casestudie een belangrijke bijdrage geleverd, welke we niet terugzien in de andere casestudies. De **adviseurs** die de drie ondernemers hebben bijgestaan voorzagen hen van een veel **breder dienstverlening** dan 'simpelweg' het aanvragen van de subsidie. Bij één ondernemer was de adviseur een integraal onderdeel van het internationaliseringsteam, waarbij de adviseur de ondernemer over de brede bedrijfsvoering adviseerde en in gesprek ook duidelijk een belangrijk referentiepunt was.

F.3.4 Resultaten & Impacts

F.3.4.1 Export

Exportimpacts zijn aanwezig. Bij het optellen van de exportcijfers van 18 projecten die in de effectmeting hebben geantwoord op de vraag over totale omzet, komen we uit op een totale exportomzet van ruim €3.4 miljoen. Voor de totale export van de partner is dit zelfs hoger met ruim €3.8 miljoen.

Het grote aandeel van de toename in export van de partner zien we ook terug in de projecten die we in het kader van de casestudie hebben onderzocht. Eén bedrijf heeft na de haalbaarheidsstudie geconcludeerd dat het product niet prijs-competitief was en heeft van vervolg in India afgezien. Van de andere vier bedrijven hebben er drie een productielocatie in India opgezet waarbij ook productieprocessen van Nederland naar India zijn verplaatst. Dit heeft de Nederlandse bedrijven een competitief voordeel opgeleverd, hoewel dat niet zo terug te lezen is in de exportcijfers.

F.3.4.2 Werkgelegenheid

De effecten in termen van groei in werkgelegenheid zijn aanwezig, hoewel beperkt. Logischerwijs zijn deze bij bedrijven die in India productielocaties hebben opgericht groter dan bij bedrijven die samenwerkingen aangaan met lokale partners om beter toegang te krijgen tot hun doelmarktsegment. In het laatste geval worden lokale partners ook niet in dienst genomen maar wordt vaak, kleinschalig, via inhuur gewerkt. Toch zijn ook de effecten bij de productielocaties op zo'n relatief korte termijn (niet meer dan vijf jaar) ook nog beperkt. In de praktijk blijkt het aanzienlijk langer te duren voordat alle administratieve hobbels (bijv. met betrekking tot bouwvergunningen) genomen zijn waardoor zelfs van de oudere DHI-projecten (start in 2017) de productielocatie nog maar net operationeel is. Maar zelfs bij productielocaties waar men nog niet begonnen is met produceren loopt in verhouding toch met een twintigtal werknemers al veel lokaal personeel rond.

De groei van werkgelegenheid in Nederland lijkt in de bestudeerde projecten zeer beperkt. Als die er überhaupt al is gaat het om 1 of 2 personen.



F.3.4.3 Ontwikkelingsimpacts

Hoewel maatschappelijk verantwoord ondernemen een expliciet onderdeel is van de DHI-subsidieregeling lijkt dit in de praktijk weinig bij ondernemers toe te voegen. Ondernemers die zich met hun product of dienst op het realiseren van maatschappelijke impact richten (2 van de 5) gaan zich niet door DHI extra op MVO activiteiten richten. Ondernemers bij wie dit minder expliciet naar voren komt blijken in de praktijk -bijv. door eerlijk loon, aandacht voor kennisontwikkeling, duurzame productieprocessen- wel veelvuldig MVO-gerelateerde activiteiten te implementeren maar benoemen het niet zo.

Men houdt niet bij wat de lokale impacts zijn voor de lokale partners met wie ze samenwerken.

F.3.5 Coherentie, Relevantie

De ondernomen projecten in India sluiten goed aan bij het Nederlandse beleid richting de meerjarige samenwerkingsrelatie met India. Opvallend is wel dat rondom water en gezondheidszorg, er wel DHI aanvragen waren maar in verhouding veelvuldig afgewezen werden. Met oog op de nadruk die Nederland (wereldwijd) op deze thema's legt en de Nederlandse expertise hierin kan het waardevol zijn meer inzicht te krijgen in de redenen hiervoor. Er lijkt ruimte te zijn om strategisch gerelateerde subsidies in te zetten, te beginnen bij voor Nederland belangrijke thema's.

F.4 Duitsland

F.4.1 Introductie context

Nederland en Duitsland zijn zeer sterke handelspartners. Factoren die hier aan bijdragen zijn onder andere de geografische nabijheid, de verbondenheid van de nationale infrastructuren, gelijke culturele eigenschappen, de historische verbinding en het lidmaatschap van de Europese Unie. Voor Nederland is Duitsland de belangrijkste exportbestemming voor goederen en diensten (ca. 135 miljard euro)⁷⁶. Tegelijkertijd is Nederland voor Duitsland de vierde exportbestemming wat betreft omvang van de handelstroom (ca. 91 miljard euro)⁷⁷.

Duitsland is de grootste economie van Europa met een bruto binnenlands product van 3,867.1 miljard euro⁷⁸. Duitsland is een *high-income country*, is onderdeel van de OESO en is lid van de Europese Unie. Het land heeft een veelzijdige economie met een focus op industrie en een sterke nadruk op export. Belangrijke industrieën zijn de automobieliindustrie, machinebouw, chemische industrie, farmaceutische industrie en informatietechnologie. Duitsland heeft een *Economic Complexity Index (ECI)* van 1,88⁷⁹. Dat wil zeggen dat een zeer sterke economie heeft en het economisch vermogen om bij veel complexe producten waarde toe te voegen.

De vijf grootste handelstromen van Nederland naar Duitsland (2021):

1. Ruwe aardolie en aardolieproducten;
2. Elektrische apparaten;
3. Groenten en fruit;
4. Diverse fabricaten; en
5. Toestellen voor telecommunicatie.⁸⁰

In 2021 hebben Nederland en Duitsland een innovatiepact ondertekend met als doel een intensievere samenwerking tussen Nederland en Duitsland op het terrein van een innovatieve en duurzame industrie te ondersteunen. Het postennetwerk in Duitsland bestaat uit de Ambassade, twee consulaten-generaal en drie Netherlands Business Support Offices (NBSOs). Het NBSO in Hamburg richt zich onder andere op de Maritieme Industrie en luchtvaart, het NBSO in Stuttgart op gezondheidszorg, maar ook op fietsinfrastructuur en machinebouw en het NBSO in Frankfurt onder andere op de chemiesector.

⁷⁶ CBS Statline, (2023), Internationale handel; in- en uitvoerwaarde, SITC (3 digits), 2012-2022:

<https://opendata.cbs.nl/statline/#/CBS/nl/dataset/83926NED/table?dl=6B1AD>

⁷⁷ Ibid.

⁷⁸ Statistisches Bundesamt, (2023), Gross Domestic Product: <https://www.destatis.de/EN/Themes/Economy/National-Accounts-Domestic-Product/Tables/gdp-bubbles.html>

⁷⁹ De *Economic Complexity Index* is een manier om het economische vermogen van een land te kwantificeren. Het kijkt naar de hoeveelheid ingebedde kennis in een land, de productiediversiteit en of dit uniek is. Bron:

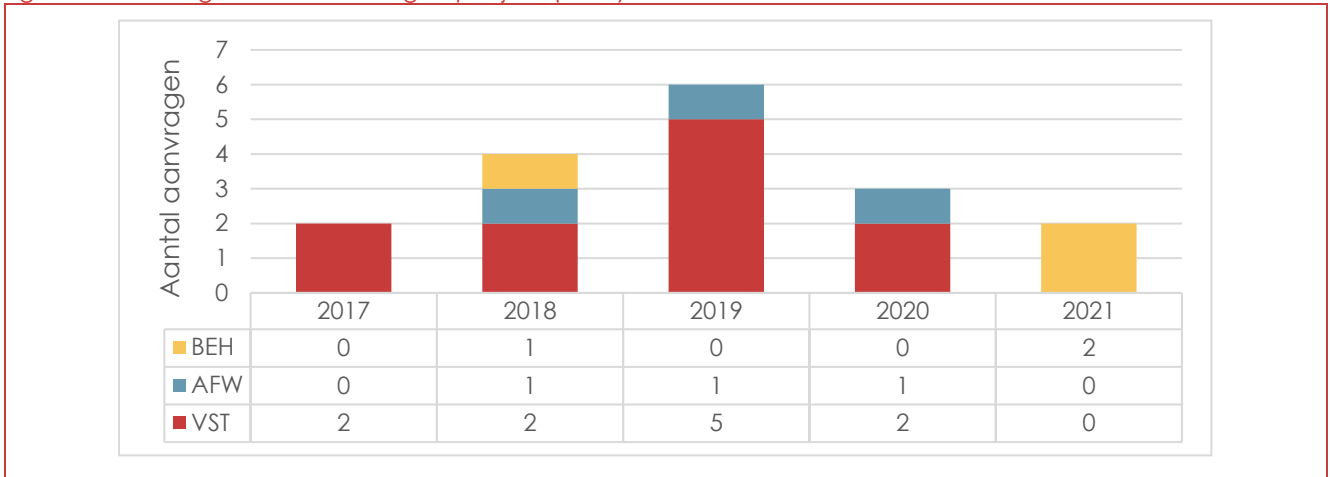
<https://oec.world/en/resources/methods#eci>

⁸⁰ CBS Statline, (2023), Internationale handel; in- en uitvoerwaarde, SITC (3 digits), 2012-2022:

<https://opendata.cbs.nl/statline/#/CBS/nl/dataset/83926NED/table?dl=6B1C5>

F.4.2 Portfolio-analyse Duitsland

Figuur 34 Aanvragen en toekenningen per jaar (n=17)

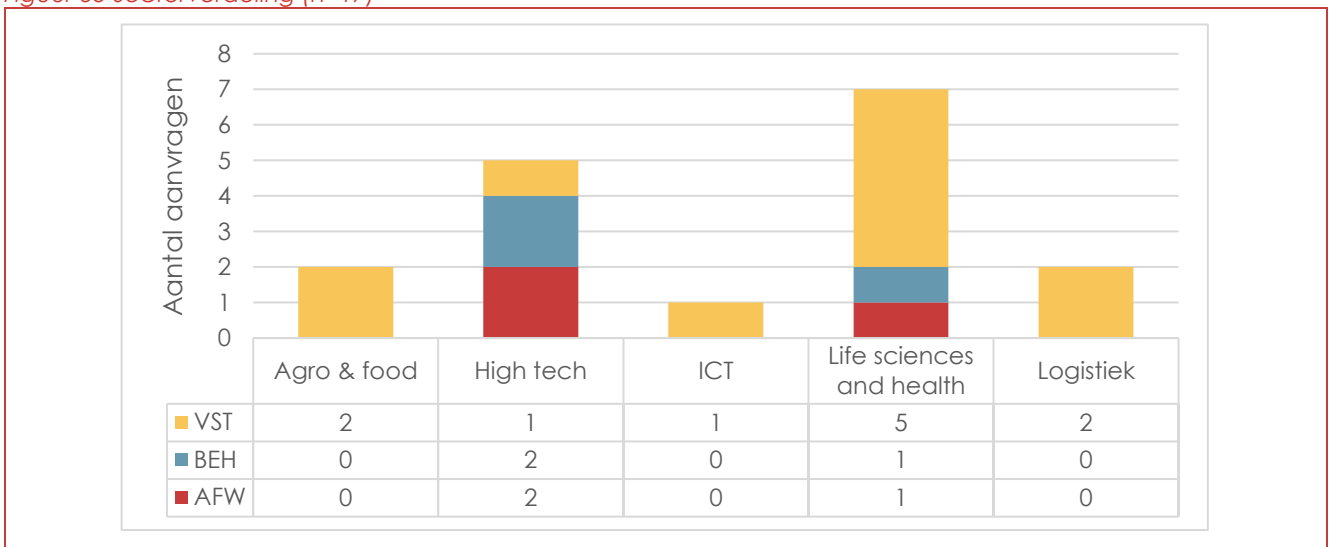


VST = Dossier is vastgesteld, BEH = dossier in beheer, AFW = aanvraag afgewezen. Data RVO, bewerking door Technopolis Group, 2023

In totaal gaat het om 17 aanvragen voor DHI-projecten in Duitsland. Figuur 34 toont het overzicht van de voortgang van projecten uit de jaren 2016 tot en met 2021. Het betreft projecten waarvan: VST = Dossier is vastgesteld, EIS = er is nog een bedrag opeisbaar na vaststelling, BEH = dossier in beheer en AFW = aanvraag afgewezen. Het valt op dat met name in 2019 er veel vastgestelde projecten (5) waren ten opzichte van de andere jaren.

Het overgrote deel van de projecten heeft plaatsgevonden in de Life Sciences and Health sector (6 vastgestelde projecten, waaronder 1 in behandeling), gevolgd door High Tech (3 projecten, waarvan 2 in behandeling), Agro & Food en Logistiek (beide 2 vastgestelde projecten) en ICT (1 vastgesteld project) (zie Figuur 35).

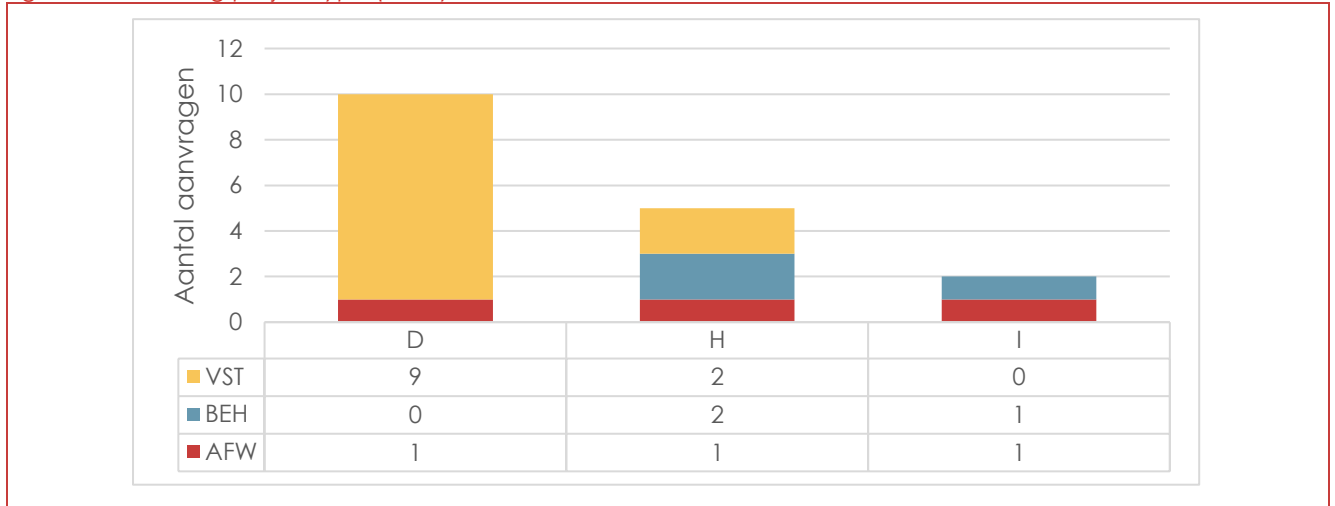
Figuur 35 Sectorverdeling (n=17)



VST = Dossier is vastgesteld, BEH = dossier in beheer, AFW = aanvraag afgewezen. Data RVO, bewerking door Technopolis Group, 2023

Het overgrote deel van de aangevraagde (en vastgestelde) DHI-projecten was van het type demonstratie-project (9). Een aantal haalbaarheidsstudies (4) zijn uitgevoerd (of zijn nog bezig) en maar een enkel investeringsvoorbereidingsproject is in behandeling.

Figuur 36 Verdeling projecttype (n=17)



VST = Dossier is vastgesteld, BEH = dossier in beheer, AFW = aanvraag afgewezen. Data RVO, bewerking door Technopolis Group, 2023

In totaal is er tot nu toe voor 958.856 euro uitbetaald aan DHI-projecten in Duitsland.

F.4.3 Analyse werking & resultaten DHI

F.4.3.1 Factoren voor marktintroductie

Het DHI-instrument wordt als zeer geschikt voor Duitsland gezien, met name de demonstratieprojecten. Vrijwel alle bedrijven geven aan dat Duitse partners aangetoond willen hebben dat het Nederlandse product, service of technologie ook in Duitsland werkt zoals het in Nederland doet. Als een Duitse partner vervolgens ziet dat het project ook in Duitsland werkt, dan is die vaak ook snel bereid om het product af te nemen. Verschillende ondernemers onderstrepen dit ook. Echter kan dit ook betekenen dat wanneer de besluitvormer die door het DHI-project overtuigd is, vervangen wordt door andere sceptische mensen een groot deel van de voordelen van het project verdwijnen.

Vertegenwoordigers van de NBSOs geven ook aan dat Duitse bedrijven soms terughoudend zijn, bijvoorbeeld in de zorg, en dat dit een pilot voor het bewijs kan zorgen. Verder is het voor de Duitse partner ook relatief makkelijk om in te stappen.

Vanuit deze casus komt ook naar voren dat het DHI-project heel belangrijk is in het proces van het **vergaren van marktkennis** en het **opbouwen van een lokaal netwerk**. Verschillende ondernemers gaven aan dat je in Duitsland te maken kan hebben met verschillende systemen bijvoorbeeld in de zorg, die allemaal andere verschillende beslisstructuren hebben. Verder is de Duitse markt hiërarchisch en is het in sommige (conservatieve) sectoren belangrijk om eerst een relatie op te bouwen.⁸¹ Het DHI-project is vanuit dit oogpunt hiervoor geschikt om erachter te komen. Om het nogmaals te herhalen, als Duitse bedrijven zien dat een product in Duitsland werkt, zijn ze er geïnteresseerd in. Wanneer een ondernemer een netwerk opgebouwd heeft kan dit voor succes zorgen. Uit de interviews met vertegenwoordigers van verschillende NBSOs kwam dit ook naar voren. Zij raden ondernemers aan om

⁸¹ <https://www.kvk.nl/advies-en-informatie/internationaal-ondernemen/zakendoen-met-/duitsland/>

bij het moment van (positieve) resultaten ook andere instanties (d.w.z. niet de projectpartner) te betrekken. Resultaten werken als een magneet.

Een factor die bij verschillende projecten als **katalysator** gewerkt heeft is dat één van de twee landen (Nederland of Duitsland) **voorloopt** wat betreft het gebruik van innovaties in een sector of wetgeving. Een voorbeeld van de eerste mogelijkheid is dat Nederland wat betreft digitalisering in de zorg erg op Duitsland voorloopt. Hierdoor ontstaat er een kans om de Duitse markt te betreden. In dit geval is een vermenigvuldigingsfactor dat de Duitse overheid beleid voert om digitalisering in de zorg te promoten. Een voorbeeld van de tweede mogelijkheid is dat Duitse wetgeving wat betreft dierenwelzijn verder is dan de Nederlandse wetgeving. Hierdoor heeft een ondernemer zijn innovatieve product, dat te geavanceerd was voor de Nederlandse markt, maar geschikt voor de Duitse markt kunnen demonstreren.

Het **postennetwerk van Nederland in Duitsland wordt relatief weinig gebruikt**. Tijdens het evalueren van de aanvragen wordt het postennetwerk gevraagd om advies te geven. Dit is zeer waardevol omdat er zaken naar voren kunnen komen, die je alleen kan weten als kennis van de markt hebt. Uit de interviews met de NBSOs kwam naar voren dat er geen terugkoppeling (d.w.z. communicatie over de uitslag van de aanvraagprocedure) is en dat er geen mechanisme is waardoor de projecten automatisch in contact komen met de relevante instanties in Duitsland. Deze partijen beschikken over informatie over de lokale markt en wetgeving en hebben een uitgebreid netwerk. De NBSOs geven aan dat zij graag ook betrokken willen worden tijdens de projecten, al is het maar een kennismakingsmoment, aangezien ze wel het gevoel hebben dat ze van toegevoegde waarde kunnen zijn voor de projecten. Tegelijkertijd is het ook de verantwoordelijkheid van bedrijven om zelf het initiatief te tonen en contact te zoeken.

Vrijwel alle bedrijven benoemen dat hun aanwezigheid (tijdens en/of na het project) hen ook in Nederland geholpen heeft met het verbeteren van hun product of met hun imago en geloofwaardigheid naar Nederlandse bedrijven. Deze **terugkoppeling** heeft indirect dus ook een positief effect op de competitiviteit van het bedrijf.

Verschillende ondernemers gaven ook aan dat het DHI-project direct en indirect geholpen heeft bij het **exporteren naar andere landen**. Hoewel maar een ondernemer het product naar andere Duitstalige landen heeft kunnen exporteren, gaven meerdere ondernemers logischerwijs aan dat een product dat klaargemaakt is voor de Duitse markt ook makkelijk naar andere Duitstalige landen geëxporteerd kan worden. Dit geldt helemaal voor digitale producten/modules, bijvoorbeeld in de zorg.

De ondernemers vonden de **ondersteuning van RVO goed**. Meerdere ondernemers zijn bij het aanvraagproces in Den Haag geweest om de aanvraag toe te lichten. Dit werd door iedereen als zeer fijn ervaren. Ook gaven enkele ondernemers aan dat RVO betrokken was bij de projecten. Wat betreft het aanvraagproces gaf een ondernemer aan dat het ietwat wollig was, maar dat het ten opzichte van andere subsidie-instrumenten (waarmee hij ook ervaring had) zeer te doen was. Andere ondernemers vonden het aanvraagproces uitgebreid maar ook gerechtvaardigd. De hoeveelheid inspanningen van het monitoren en evalueren van de projecten (na toekenning) vonden de ondernemers allemaal goed te doen.

Een randvoorwaarde voor een succesvol project is het **hebben van contacten** in Duitsland, waardoor al enigszins duidelijk was dat het product aansloot bij de vraag op de Duitse markt. De DHI-projecten konden dit dan vervolgens valideren.

Verder werd ook een gelimiteerde **interne capaciteit** genoemd als een **bepanking** om het volledig potentieel van de Duitse markt te kunnen benutten. De Duitse markt is namelijk erg groot, met name in de zorgsector, dus dit kan voor (kleinere) mkb'ers die zich ook op Nederland focussen veel zijn. De ondernemers onderkennen de potentie, groeien incrementeel, maar zijn niet in staat grote stappen te nemen. Een ondernemer gaf aan dat om dit te kunnen verwezenlijken ze een lokaal kantoor ervoor nodig te hebben.



Wat betreft de **impact van corona** geven de ondernemers een **gemengd beeld**. In de gevallen waar het project plaatsvond tijdens corona, geven de ondernemers aan dat het zeker een impact gehad heeft op de uitvoering van het project. Onder andere doordat er reisrestricties waren en er geen fysieke maar online afspraken waren, hebben ondernemers minder uit het project kunnen halen dan gehoopt. Tegelijkertijd heeft corona bij sommige projecten juist voor een onverwachte boost gezorgd. Met name bij een aantal projecten die te maken hadden met digitale zorg heeft corona de voordelen van digitale zorg gedemonstreerd.

F.4.4 Resultaten & Impacts

F.4.4.1 Export

Drie Duitse projecten hebben de effectmeting ingevuld. Daaruit kwam naar voren dat deze drie projecten in het totaal (d.w.z. direct en indirect) voor 270.000 euro hebben kunnen exporteren n.a.v. het uitvoeren van een DHI-project. Deze drie projecten is in totaal 177.000 euro uitbetaald. Dat betekent dat in die gevallen er een multiplier van 1,52 heeft plaatsgevonden.

Vanuit de 5 projecten waarmee gesproken is, komt er over het algemeen een **positief beeld** naar voren wat betreft het effect van de DHI-projecten. Zowel de projecten die hebben deelgenomen aan de effectmeting als de andere projecten geven aan dat ze hebben kunnen exporteren naar Duitsland. Alle projecten geven namelijk aan dat het project ze in staat heeft gesteld om hun producten, diensten of technologieën te exporteren. In een enkel geval was het DHI-project zeer succesvol en verwacht het bedrijf dit jaar voor meerdere miljoenen te kunnen exporteren naar Duitsland. De ondernemer heeft het product in Duitsland kunnen demonstreren en heeft tegelijkertijd een groot netwerk kunnen opbouwen.

Elk project heeft minimaal quitte gespeeld is ten opzichte van de investeringen die gedaan zijn met het project. Alle projecten zien ook veel potentie om in de (nabije) toekomst meer te gaan exporteren. Een ondernemer heeft een potentiële klant die zeer waarschijnlijk een meerjarig contract gaat afsluiten en een andere ondernemer heeft deelgenomen als onderaannemer aan meerdere grote tenders op de Duitse markt.

F.4.4.2 Werkgelegenheid

Voor de 5 projecten was werkgelegenheid niet het doel van het project. Met uitzondering van een administratief lokaal kantoor en voorraad op locatie is er door de 5 projecten niet geïnvesteerd in lokale productielocaties. In enkele gevallen is door de toename aan export het bedrijf qua omzet en aantal banen in Nederland gegroeid. Het is echter moeilijk om deze toename van banen te alloceren aan de export die door de DHI-subsidie gefaciliteerd is.

F.4.4.3 Ontwikkelingsimpacts

Gezien het feit dat Duitsland behoort tot de prioritaire nabije markten, is er door de 5 projecten niet gerapporteerd op ontwikkelingsimpacts. Wel kan er gekeken worden naar MVO beleid en of het DHI-project enige invloed heeft gehad op de mate waarin ondernemers zich bezig houden met MVO. De ondernemers geven aan dat ze geen tot weinig nieuwe kennis hebben opgedaan naar aanleiding van het project.

F.4.5 Coherentie, Relevantie

Het DHI-instrument is zeker relevant voor Duitsland. Zoals eerder benoemd kunnen Duitse bedrijven terughoudend zijn en sluit het instrument goed aan bij het kunnen leveren van bewijs dat het product ook in Duitsland werkt. Verder blijkt ook dat ondanks dat de Duitse cultuur redelijk dichtbij de Nederlandse cultuur staat, dat er daadwerkelijk verschillen zijn die relevant zijn wanneer men zaken doet in Duitsland. Het instrument draagt bij aan het vergaren van marktkennis en het opbouwen van een netwerk. De marktkennis kan helpen bij het juist positioneren van het product of bij het aanpassen



van het product zodat het geschikt voor de Duitse markt is. Het netwerk draagt bij aan het vergaren van klanten.

In Duitsland hebben ieder van de drie NBSOs hun eigen focussectoren. Uit het interview met de NBSOs kwam naar voren dat in ieder geval voor één van die focussectoren – (digitale) zorg – het DHI-instrument zeer geschikt is. Dit wordt ook actief naar Nederlandse ondernemers in de zorg gecommuniceerd. In het kader van coherentie met het beleid in Duitsland is het wel onlogisch dat er niet standaard een follow-up is nadat een projectaanvraag toegekend is. Mogelijkerwijs kan een NBSO een project helpen met de nodige kennis, contacten of overige tips. Dit hoeft natuurlijk niet het geval te zijn, maar kan mogelijk de kansen op succes bevorderen.

F.5 Kenya

F.5.1 Introductie context

Kenia is binnen Oost-Afrika en de Hoorn van Afrika een van de belangrijkste handelspartners van Nederland, en een van de focuslanden binnen het Nederlandse ontwikkelingssamenwerkingsbeleid wat zich richt op specifieke ontwikkelingsdoelstellingen en thema's⁸². Kenia is geclassificeerd als een laag-midden inkomenland⁸³, en biedt met een inwonersaantal van meer dan 53 miljoen⁸⁴ en met een groeiende middenklasse en hoger besteedbaar inkomen een groeiende afzetmarkt voor Nederlandse producten en diensten.

In 2021 bedroeg de totale handel in goederen tussen Nederland en Kenia meer dan € 1.1 miljard, waarbij de Nederlandse export naar Kenia circa € 579 miljoen bedroeg en de Keniaanse export naar Nederland circa € 558 miljoen.

De belangrijkste producten die Nederland naar Kenia exporteert, zijn onder meer ruwe aardolie en aardolieproducten (€ 348 miljoen), medicinale en farmaceutische producten (€ 40 miljoen), telecommunicatie toestellen (€ 24 miljoen), kunstmatige meststoffen (€ 12 miljoen), en andere chemische producten (€ 12 miljoen)⁸⁵. Binnen Oost-Afrika is Kenia het centrum geworden van agrarische productie en handel. Bijna alle export vanuit Kenia naar Nederland bestaat uit onder andere bloemen, groenten, fruit, thee en koffie. De belangrijkste producten die vanuit Kenia naar Nederland worden exporteert zijn voornamelijk ruwe dierlijke en plantaardige producten (€ 406 miljoen), groenten en fruit (€ 121 miljoen), koffie, thee, cacao, specerijen en fabricaten daarvan (€ 8 miljoen), vis, schaal, en weekdieren (€ 6 miljoen), en kleding en toebehoren (€ 5 miljoen)⁸⁶. Dit geeft aan dat Kenia voornamelijk een primair productieland is wat betreft (verse) land- en tuinbouwproducten voor de Agri & Food sector, en er dus kansen liggen voor Nederlandse ondernemingen in Kenia binnen diverse waardeketen⁸⁷, bijvoorbeeld voor het verbeteren van productiecapaciteit en methodes, het verbeteren van de handelskwaliteit van producten, en bijvoorbeeld op gebied van transport en logistiek voor versproducten.

Kenia bezet rank 56 op de Ease of Doing Business Ranking (2019)⁸⁸, en scoort op gebied van kredietverstrekking (rank 4) en bescherming van minderheidsinvesteerders (rank 1) relatief hoog. Daarentegen is het betrekkelijk moeilijker om een bedrijf op te starten (rank 129), om over de grens te exporteren en importeren (rank 117), en om bezit zoals bijvoorbeeld land of vastgoed te registreren (rank 134).

De strategische relatie tussen Nederland en Kenia is verschoven van hulp naar handel⁸⁹ (vanaf 2014 mede ook door de "promotie" van Kenia naar de status van laag-midden inkomenland), waarbij de nadruk steeds meer ligt op het stimuleren van de private sector in Kenia, het faciliteren van handel en investeringen, en maatschappelijk verantwoord ondernemen (MVO). Verder richt het ontwikkelingsbeleid zich op maatschappelijk relevante thema's gelinkt aan de Sustainable Development Goals (SDGs), op het gebied van Voedsel- en voedingszekerheid, (drink)water en sanitaire voorzieningen, versterken van het maatschappelijk middenveld, en het bevorderen van

⁸² Beleidsnotitie 2022, Doen waar Nederland goed in is: Strategie voor buitenlandse handel en ontwikkelingssamenwerking. Zie <https://www.rijksoverheid.nl/documenten/publicaties/2022/06/24/nota-buitenlandse-handel-ontwikkelingssamenwerking-2022>.

⁸³ Zie <https://blogs.worldbank.org/opendata/new-world-bank-country-classifications-income-level-2022-2023>

⁸⁴ Zie <https://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.TOTL?locations=KE>

⁸⁵ Export uit NL naar Kenia (2021): <https://opendata.cbs.nl/statline/#/CBS/nl/dataset/83926NED/table?dl=5505A>

⁸⁶ Export uit Kenia naar NL (2021): <https://opendata.cbs.nl/statline/#/CBS/nl/dataset/83926NED/table?dl=5505B>

⁸⁷ Zie Wageningen Universiteit (2020). Van Hulp naar Handel in Kenia. <https://edepot.wur.nl/536807>

⁸⁸ Zie <https://archive.doingbusiness.org/en/rankings>

⁸⁹ Zie <https://www.osresultaten.nl/2018/landen/kenia>

mensenrechten (positie van vrouwen en meisjes in het bijzonder) en de ontwikkeling van het rechtssysteem.

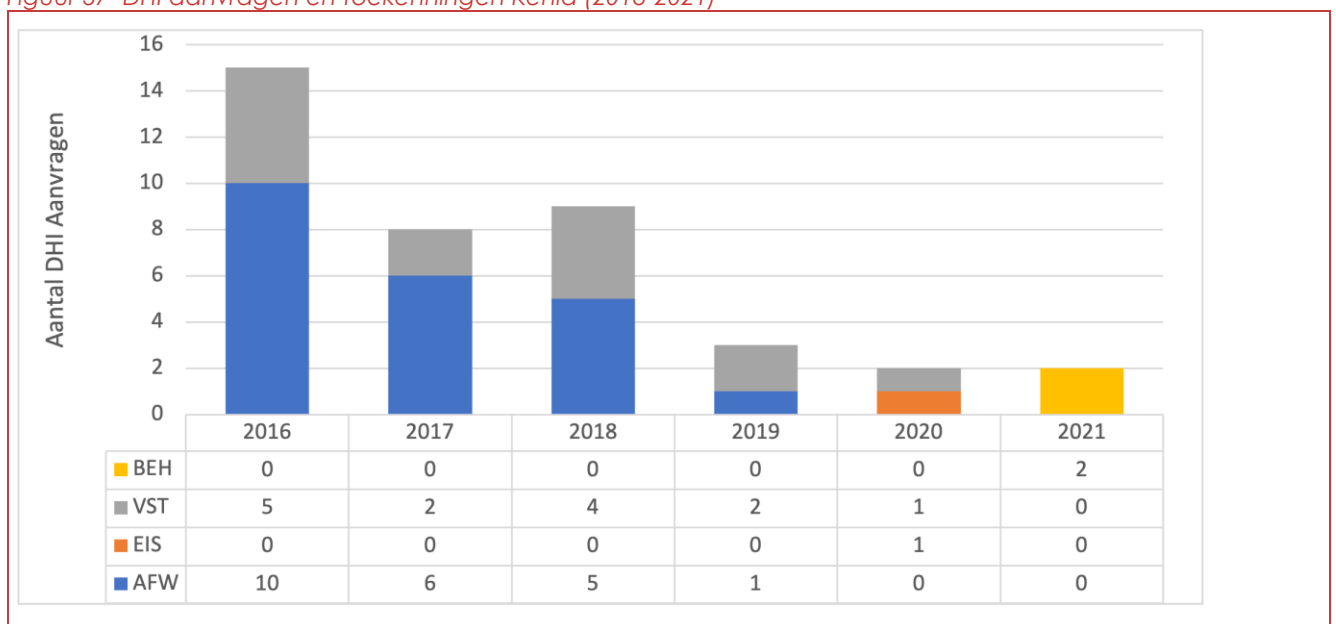
De laatste jaren is er steeds meer aandacht voor duurzaamheid en eerlijke handel tussen Nederland en Kenia. Nederlandse bedrijven werken samen met Keniaanse partners om duurzame landbouw en hernieuwbare energie te promoten, terwijl ze ook zorgen voor eerlijke arbeidspraktijken en milieubescherming. Voorbeelden hiervan zijn ook binnen DHI te vinden, Moyee Coffee (DHIF171071) heeft bijvoorbeeld een lokale koffiebranderij opgezet in Kenia, en is betrokken bij het opzetten van een FairChain koffieketen en certificering van organische koffieboeren in Kenia.

F.5.2 Portfolioanalyse DHI

Met betrekking tot Kenia is er sinds 2016 een sterke daling te zien in het aantal ingediende en toegekende DHI aanvragen. Figuur 37 toont het overzicht van de voortgang van projecten uit de jaren 2016 tot en met 2021. Het betreft projecten waarvan: VST = Dossier is vastgesteld, EIS = er is nog een bedrag opeisbaar na vaststelling, BEH = dossier in beheer en AFW = aanvraag afgewezen. Het valt hierbij op dat sinds de piek in 2016 door de jaren heen het aantal aanvragen gericht op Kenia aanzienlijk is afgenomen.

Voor de periode 2016 tot en met 2021 gaat het in totaal om 39 DHI-aanvragen met Kenia als doelland, waarvan in totaal 22 aanvragen zijn afgewezen en 17 aanvragen zijn toegekend (met daarvan 14 als status VST; 2 als status BH; en 1 dossier waarop nog een opeisbaar bedrag rust). Het aantal lopende DHI-projecten in Kenia is dus redelijk minimaal. Maar wat ook opvalt is dat er de laatste jaren betrekkelijk weinig interesse is voor DHI wat betreft Kenia, gezien het beperkte aantal aanvragen vanaf 2019.

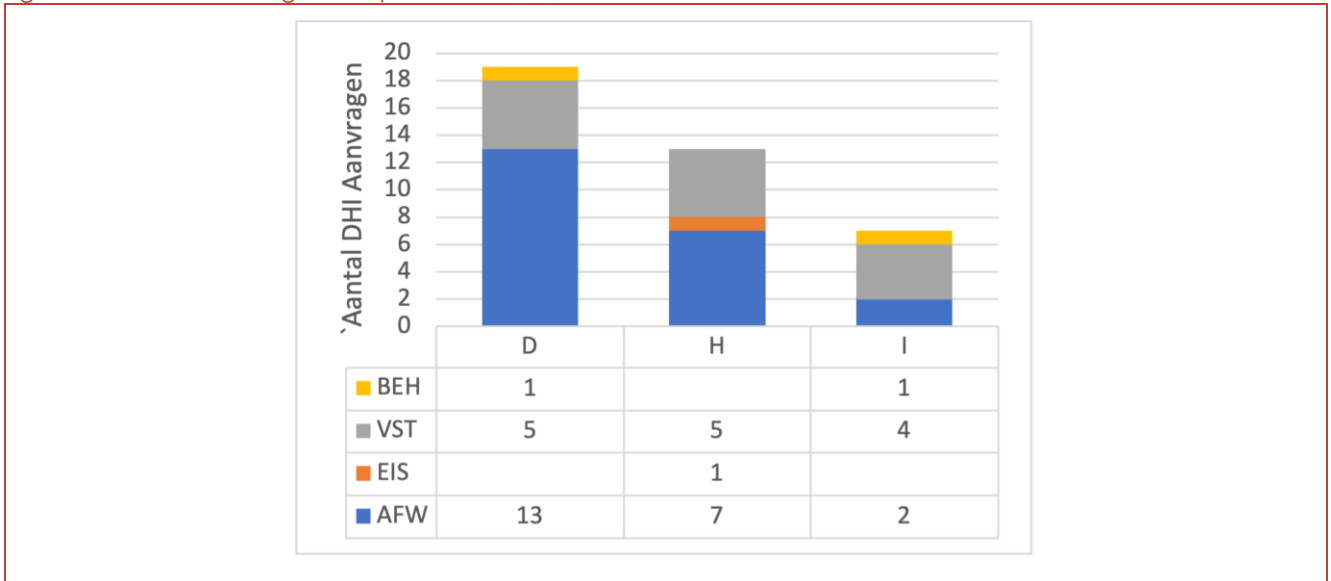
Figuur 37 DHI aanvragen en toekenningen Kenia (2016-2021)



VST = Dossier is vastgesteld; EIS = er is nog een bedrag opeisbaar na vaststelling; BEH = dossier in beheer; AFW = aanvraag afgewezen. Data RVO, bewerking door Technopolis Group, 2023.

Van de in totaal 39 dossiers zijn er in totaal 19 aanvragen gedaan voor Demonstratieprojecten (waarvan 13 zijn afgewezen en 6 zijn toegekend), 13 aanvragen voor Haalbaarheidsstudies (waarvan 7 zijn afgewezen en 6 toegekend), en 7 aanvragen voor Investeringsvoorbereidingsstudies (waarvan 2 zijn afgewezen en 5 zijn toegekend). Demonstratieprojecten zijn het grootste deel van de aanvragen. Ook is het opvallend dat van de aanvragen voor zowel de Demonstratieprojecten als de Haalbaarheidsstudies een groot deel werd afgewezen.

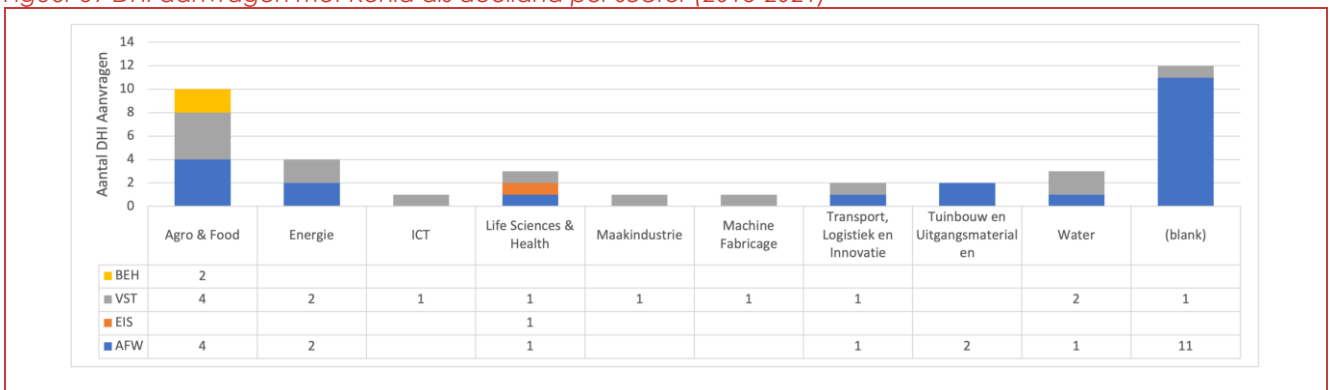
Figuur 38 Aantal aanvragen verspreid over D, H, en I



VST = Dossier is vastgesteld; EIS = er is nog een bedrag opeisbaar na vaststelling; BEH = dossier in beheer; AFW = aanvraag afgewezen. Data RVO, bewerking door Technopolis Group, 2023.

Wanneer het aantal DHI-aanvragen opgesplitst wordt naar sector, komt naar voren dat de meeste aanvragen gericht zijn op Agro & Food (totaal 10, waarvan 6 toegekend), de Tuinbouw- en Uitgangsmaterialen sector (totaal 2, waarvan 2 toegekend), en de Energiesector (totaal 4, waarvan 2 toegekend). Het beeld dat Agro & Food en Tuinbouw de belangrijkste sectoren zijn waarop ondernemers zich richten, strookt met de belangrijkste export stromen van Kenia naar NL, en de bilaterale prioritaire thema's op het gebied van voedsel- en voedingszekerheid. Helaas is niet voor elke aanvraag de sector aangegeven waarop het project gericht is (er zijn 12 aanvragen zonder sector indicatie), waardoor een vertekend beeld ontstaat.

Figuur 39 DHI aanvragen met Kenia als doelland per sector (2016-2021)



VST = Dossier is vastgesteld; EIS = er is nog een bedrag opeisbaar na vaststelling; BEH = dossier in beheer; AFW = aanvraag afgewezen. Data RVO, bewerking door Technopolis Group, 2023.

In totaal zijn er 39 DHI-aanvragen ingediend in de periode 2016-2021 voor activiteiten in Kenia. De totale portfolio van toegekende DHI-subsidies omvat meer dan een miljoen euro aan projecten. Qua sector indicatie zijn er verschillende aanvragen die afgaande op de project titel niet aan de juiste sector zijn toegeschreven (bijvoorbeeld het project van Mush. Comb. B.V.: Demonstratieproject industriële insectenteelt voor Kenia, heeft als sector label “Maakindustrie” terwijl dit waarschijnlijk als “Agro & Food” sector aangemerkt moet worden).

Wat opvalt aan de lijst met project aanvragen is dat in sommige gevallen de aanvrager meerdere pogingen gedaan om een subsidie aan te vragen maar in eerste instantie werd afgewezen. Dit was vooral veel voorkomend in 2016-2017. Bij de tweede keer indienen is na revisie van de aanvraag vaker een subsidie toegekend. In enkele gevallen heeft de nieuwe aanvraag niet geleid tot een project (e.g., dit was het geval voor onder andere Handelsonderneming Kanters Gilze, voor Jarwo, en voor Stichting Amsterdam Health and Technology Institute). Stolk Medicinal Plants heeft drie keer een aanvraag ingediend, welke uiteindelijk is toegekend als Investeringsvoorbereidingsstudie, maar wat helaas tot op heden nog niet tot positieve resultaten heeft geleid (wel investeringen gedaan, geen opbrengsten).

F.5.3 Analyse werking & resultaten DHI

In deze sectie kijken we naar de belangrijkste mechanismes die bijdragen aan de uiteindelijke marktintroductie. Hiertoe zijn vijf projecten met betrekking tot Kenia nader bestudeerd. Dit betroffen twee demonstratieprojecten (startjaar 2016), één haalbaarheidsstudie (startjaar 2018), en twee investeringsvoorbereidingsstudies (startjaar 2017).

Drie projecten waren gericht op de Agro & Food sector, één project was gericht op de Watersector, en één project was gericht op Life Sciences & Health.

F.5.3.1 Factoren voor marktintroductie

Voor deze analyse zijn er 5 ondernemers gesproken. In alle gevallen werkte de opgegeven contactpersoon die de aanvraag had ingediend helaas niet meer bij het desbetreffende bedrijf en hadden de ondernemers wat moeite om zich details te herinneren omtrent het proces voor het voorbereiden en indienen van de aanvraag. Wel konden de meeste wat meer informatie geven over of het project een succes is geweest en wat ze er uiteindelijk aan hebben gehad met betrekking tot verdere internationalisering en bewerkstelligen van nieuwe omzet in doelland Kenia.

Zonder uitzondering bleek uit de gesprekken met de ondernemers dat zij allen reeds over een netwerk in Kenia beschikten. Meestal was dit via een Nederlandse partner in het project, of via lokale partners in Kenia. In sommige gevallen was een Nederlandse expert betrokken die reeds langere tijd in Afrika en Kenia werkte en dus een uitgebreide kennis had opgebouwd van de lokale markt en sector. Allen gaven aan dat die lokale kennis -via een **lokale partner**- cruciaal is voor het succesvol opzetten en implementeren van een project.

Opmerkelijk is dat geen van de ondernemers ondersteuning heeft van de Nederlandse Ambassade in Nairobi, of maakte anderszins gebruik van mogelijk bestaand Nederlands netwerk in Kenia via het postennetwerk. Ondernemers gaven aan dat inzet van de Ambassade beperkt is gebleven, en dat in sommige gevallen contact met de Ambassade niet positief was (gaf niet thuis). Een belangrijk commentaar was dat sommige ondernemers het wel handig zouden hebben gevonden om meer kennis op te doen omtrent zakendoen in de Keniaanse context, en dan met name omtrent lokale cultuur, gebruiken, en manier en instelling van zakendoen. In twee gevallen gaven ondernemers aan dat ze het lastig vonden om zaken te doen met lokale ondernemers en overheden, met name op het gebied van afspraken maken en afspraken nakomen, en het ontwikkelen van een lange-termijn visie samen met lokale partners en stakeholders.

Alle gesproken ondernemers waren tevreden over de ondersteuning die zij van RVO ontvingen. Soms werd wel opgemerkt dat de reactietijd (bij aanvragen) aan de lange kant was waardoor ondernemers (te) lang in onzekerheid bleven omtrent de uitkomsten van hun aanvraag. Zowel Stolk Medicinal Plants als CDR International hebben meerdere keren hun aanvraag ingediend omdat het in eerste instantie keer was afgewezen. Na advies van RVO is de aanvraag aangepast en uiteindelijk goedgekeurd.

Bij beide Investeringsvoorbereidingsstudies (Stolk Medicinal Plants; Moyee Nederland) is de verdere voortzetting van de activiteiten in Kenia volledig uit eigen middelen bekostigd. Dit doet de vraag rijzen of men het niet zonder de DHI-subsidie ook had kunnen realiseren.

Bij één Demonstratieproject was de ondernemer (Hanse Staalbouw) bekend met DHI, en heeft ook een tweede aanvraag gedaan voor een soortgelijk Demonstratieproject in Rwanda. DHI blijkt in de praktijk een prettig laagdrempelig instrument om concrete internationale ambities en mogelijke risico's daarbij te kunnen toetsen in het beoogde land. Vooral voor landen met een relatief hoog ondernemersrisico lijkt het voor een ondernemer aantrekkelijk om middels een Demonstratieproject praktijkervaring op te kunnen doen, en eventuele risico's beter in te kunnen schatten.

De vijf gesproken ondernemers gaven wel aan dat ze niet volledig op de hoogte zijn van alle beschikbare instrumenten bij RVO, en de mogelijkheden die hierbij geboden worden voor verdere internationalisering van NL-bedrijven, wellicht heeft dat ook te maken met het feit dat de betrokken werknemers die aanvraag voorbereidden en coördineerden niet meer bij het bedrijf werken waardoor er mogelijk relevante kennis verloren is gegaan. Dit geeft wel aan dat er mogelijkheden liggen voor RVO om de informatievoorziening richting ondernemers (bijvoorbeeld bij het afsluiten van projecten en periodiek na een bepaalde periode) verder te verbeteren, specifiek met betrekking tot andere beschikbare RVO instrumenten en financieringsmogelijkheden via andere overheidsinstellingen (bijvoorbeeld FMO, of InvestNL).

F.5.4 Resultaten & Impacts

F.5.4.1 Export

In totaal hebben zeven ondernemers gereageerd op de 3-jaars effectmeting die is verstuurd vanuit RVO. Hieruit komt naar voren (zoals gerapporteerd door ondernemers) dat er 3 jaar na afronding van hun project in totaal voor ongeveer € 1 miljoen aan export is gerealiseerd, waarvan zo'n € 300.000 naar doeland Kenia, en de rest naar andere landen. In verhouding tot het subsidiebedrag van € 393.802 dat is uitgekeerd (bij elkaar voor deze zeven projecten) lijkt het een relatief matig resultaat, vooral met betrekking tot gerealiseerde export naar Kenia. In elk geval is de verwachte export "multiplier" van vijf keer het subsidiebedrag voor DGGF-landen niet behaald.

Voor vier van de vijf projecten in de casestudie gaf de ondernemer aan dat de resultaten eigenlijk niet aan de verwachtingen van ondernemer zijn voldaan. Eén bedrijf (CDR International; Integrated Contour Trenching in Kenya) heeft na de haalbaarheidsstudie geconcludeerd dat de technologie niet toepasbaar was in regio van het doeland Kenia (de bodem was te rotsachtig voor de technologie en machines om hun plan uit te voeren), en hebben daarna het project gestopt. Wel hebben ze in buurlanden Oeganda, Tanzania, Mozambique activiteiten ontwikkeld en een lokaal kantoor opgezet in Tanzania.

Een ander bedrijf (Stolk Medicinal Plants - Pharmeko; Industriële productie van gedroogd Steviablاد) gaf aan veel geïnvesteerd te hebben in het opzetten van Stevia productie inclusief investeringen in landbouwgrond, landbouwmachines en drooginstallaties in Kenia, maar dat de kwaliteit van het product (Stevia) te slecht was voor export, en tot op heden verliesgevend is.

F.5.4.2 Werkgelegenheid

In de effectmeting is door zeven ondernemers een inschatting gegeven van het aantal banen dat gecreëerd is als gevolg van de implementatie van het project (zowel bij lokale vestigingen en distributeurs, bij lokale afnemers, of bij andere lokale bedrijven). Bij vijf van de DHI-projecten in Kenia (respons in effectmeting) zijn bij elkaar een totaal van ongeveer 138 banen gecreëerd. Op basis van de rapportage in de effectmeting, levert dit bij deze vijf DHI projecten voor elke € 1.000,- geïnvesteerde subsidie omgerekend ongeveer 0,44 banen op in het doeland.

De vraag is alleen of deze banen "duurzaam" zijn en niet alleen een indicatie zijn voor tijdelijk werk tijdens de implementatie van het DHI-project. Eerder zagen we al dat gerealiseerde export naar Kenia relatief laag is en dat voor de vijf projecten in deze casestudie alleen Moyee (FairChain Koffie) relatief succesvol is geweest, wat geresulteerd heeft in een lange-termijn investering in het opzetten van een

lokale productiefaciliteit (koffiebranderij) en het opzetten van een FairChain koffieproductie netwerk met lokale boeren. Momenteel heeft Moyee ongeveer 15 lokale mensen in vaste dienst voor het runnen van de koffiebranderij in Kenia.

F.5.4.3 Ontwikkelingsimpacts

Wat wel opvalt is dat bij de twee Investeringsvoorbereidingsstudies er eigenlijk uiteindelijk sprake is van verplaatsen van productiefaciliteiten naar het buitenland, en dat waarde toevoeging dus ook verplaatst wordt naar het buitenland. Bij beide zijn er productiefaciliteiten (koffiebranderij) en kapitaal (in de vorm van landbouwmachines en infrastructuur) neergezet in Kenia, waarvan de geproduceerde producten (gedroogd Steviabladd; gebrande en verpakte koffie) vanuit Kenia geëxporteerd worden naar klanten. Vanuit ontwikkelingsrelevantie perspectief is dit natuurlijk een goede zaak, maar vanuit het perspectief van het stimuleren van Nederlandse export is dit wellicht minder relevant. Wel komt dit uiteindelijk ten goede aan de internationalisering van het Nederlandse bedrijfsleven, en uiteindelijke bedrijfsresultaten.

F.5.5 Coherentie, Relevantie

De ondernomen projecten in Kenia sluiten redelijk aan bij het Nederlandse beleid richting de meerjarige samenwerkingsrelatie met Kenia, met name met betrekking tot de speerpunten ontwikkeling van de private sector, en op het gebied van voedsel- en voedingszekerheid. Veel van de DHI-projecten richtten zich op activiteiten binnen de Agro & Food sector.

Gezien de sterke positie van Kenia in de regio als landbouwproducent en als handels hub, en gezien het feit dat de voornaamste exportstromen naar Nederland voornamelijk uit producten uit veeteelt, landbouw en tuinbouw afkomstig zijn, kan Nederlandse expertise in deze sectoren van hoge toegevoegde waarde zijn, wat strategische kansen biedt voor het Nederlandse bedrijfsleven om hierop verder op in te zetten (verbeteren productiecapaciteit en methodes, verbeteren kwaliteit, transport en logistiek van versproducten, water en energiehuishouding, etc.).

F.6 Afrika

F.6.1 *Introductie context*

Nederlandse ontwikkelingssamenwerking is gericht op een relatief select aantal landen waar de thema's water, voedselzekerheid, SRGR, en veiligheid en rechtsorde aan de ene kant, en de regio's Hoorn van Afrika, Midden-Oosten en Noord-Afrika aan de andere kant. Een zogenaamde 'Brede OS-relatie' is er sinds de 2022 BHOS-nota met Mali, Niger, Burkina Faso, Jemen, Palestijnse gebieden, Oeganda, Ethiopië, Zuid-Soedan, Soedan, Burundi, Mozambique en Benin. Gezien het belang van deze regio's voor de DDE-doelstellingen in het bijzonder, focust deze case op de Brede OS-relatie landen in de Sahel en Oost-Afrika. Er is gekozen voor een selectie van meerdere landen, omdat geen enkel land voldoende DHI-projecten heeft voor een volledige case.

Al deze landen vallen binnen de categorie LDC's (minst ontwikkelde landen) volgens de VN-definitie⁹⁰. Dat betekent dat het Bruto Nationaal Inkomen minder dan 1025 USD per dag is. Veel van deze landen hebben wel stevige groei van hun BBP (7% voor Benin, Oeganda), al fluctueert het voor landen die veel te maken hebben met instabiliteit en conflict. Een groot deel van deze landen hebben te maken met substantiële instabiliteit en conflict zoals interne conflicten/burgeroorlogen (Soedan, Zuid-Soedan, Ethiopië), jihadisme en staatsgrepen (Burkina Faso, Mali).

Alle landen binnen deze case hebben een relatief lastig ondernemingsklimaat. De World Bank Doing Business Ranking laat zien dat al deze landen in de onderste helft van de ranglijst staan, sommige helemaal onderaan zoals Zuid-Soedan (#185), sommige iets onder het midden (Oeganda, #116). In absolute zin is de economische relevantie van deze landen in het totaal van de wereldhandel relatief beperkt. Er is echter wel – over het algemeen – sprake van snelle economische groei, een grote en groeiende bevolking (samen zo'n 300 miljoen inwoners op dit moment) en een verwacht substantieel demografisch dividend, waarmee deze regio's in de toekomst ook economisch meer gewicht in de schaal zullen stellen.

Ondanks de relatief beperkte economische kracht heeft Nederland met vrijwel al deze landen een actieve handelsrelatie, met name met Mali (124 miljoen export), Oeganda (EUR 122 miljoen export in 2021), Ethiopië (94m), en in mindere mate ook Burkina Faso (69m), Benin (69m), Soedan (67m), Niger (32m), Zuid-Soedan (16m) en Burundi (11m)⁹¹. Het totaal van deze regio's komt daarmee op 604 miljoen, wat in absolute zin te vergelijken is met Kenia (578m) of Cyprus (599m). De groei van export van Europa naar Afrika is wel substantieel, zo is bijvoorbeeld de export tussen 2020 en 2022 van de EU naar West-Afrika gestegen van 26 naar 42 miljard Euro. Dit bevestigt het potentieel van deze regio.

Nederland heeft via de Europese Unie geen directe handelsakkoorden met deze landen. Wel is er een Economisch Partnerschapsakkoord met Westelijke Afrika (Benin, Mali, Niger) en voor Oost-Afrika in (Oeganda, Burundi) in voorbereiding.

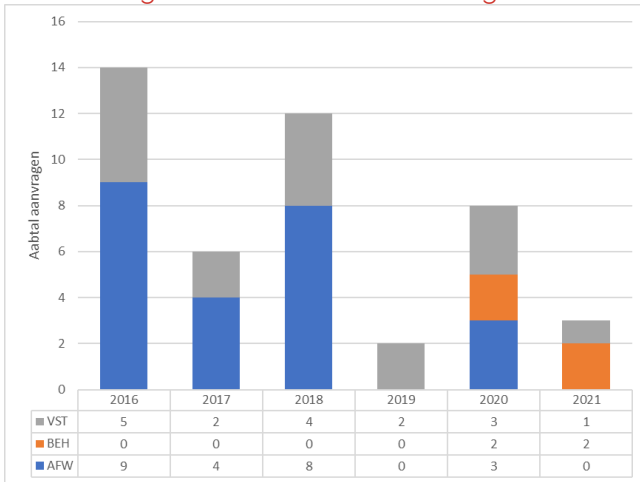
F.6.2 *Portfolioanalyse DHI*

Het aantal DHI-projecten in deze regio is relatief beperkt, tussen de 1 en 5 per jaar (zie Figuur 40 Overzicht DHI-aanvragen). Er zijn met name in 2017 en 2018 (na de invoering van de quick-scan) een relatief hoog aandeel afgewezen projecten. Het totaal aantal aanvragen lijkt wel over tijd af te nemen, met slechts 1 vastgesteld project in 2021. Van de 17 projecten in de periode 2016-2021 waren er 7 in Oeganda, 5 in Ethiopië, en 1 in elk van de landen Burkina Faso, Burundi, Soedan en Zuid-Soedan. De landen Mali, Niger en Benin hadden geen vastgestelde DHI-projecten. In totaal is over deze 16 projecten 1,34m EUR uitgekeerd. De projecten in de regio zijn redelijk verdeeld over de verschillende instrumenttypes (zie Figuur 41).

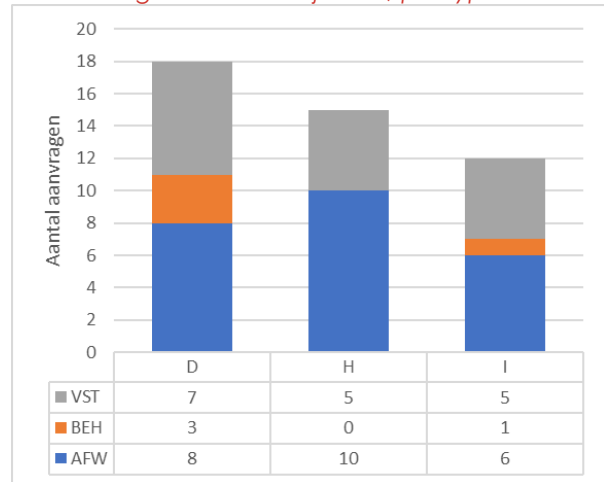
⁹⁰ <https://www.un.org/development/desa/dpad/least-developed-country-category/ldcs-at-a-glance.html>

⁹¹ Bron: CBS.

Figuur 40 Overzicht DHI-aanvragen

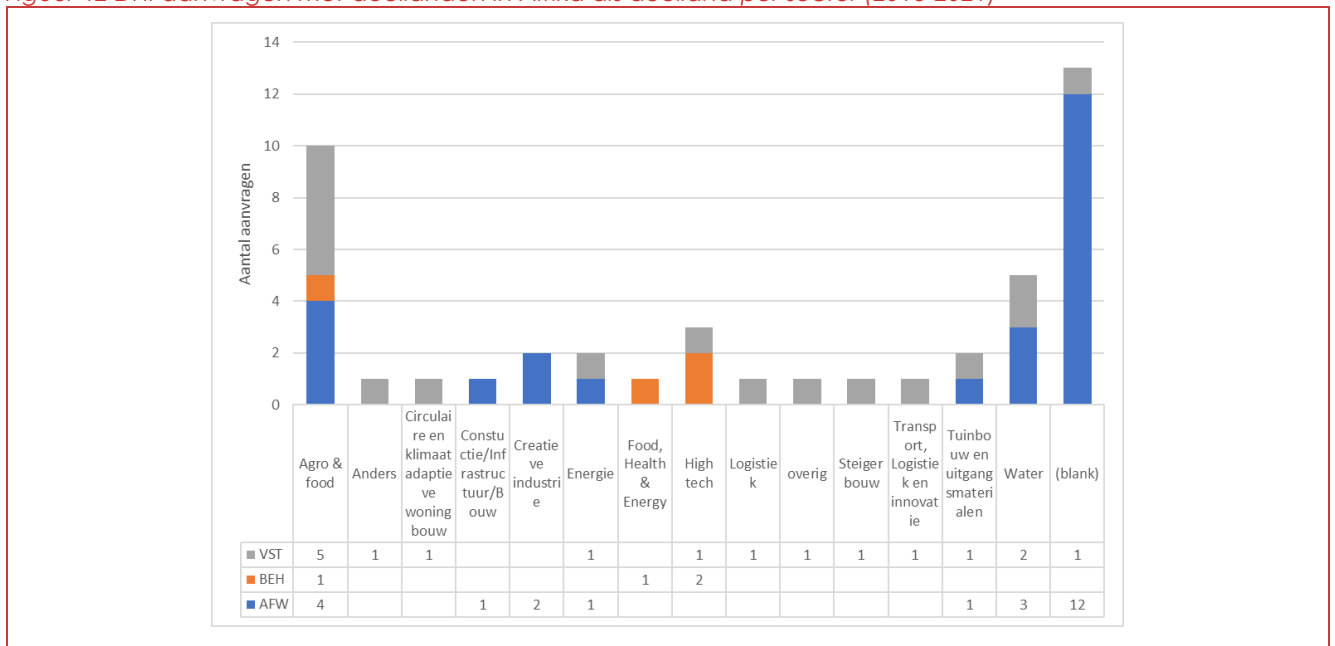


Figuur 41 DHI-Projecten, per type



Wat betreft sectoren kunnen we zien dat Agro-Food duidelijk de belangrijkste sector is voor deze regio (zie Figuur 42). Er waren ook redelijk wat aanvragen in de water sector, maar daar is relatief veel afgewezen.

Figuur 42 DHI aanvragen met doellanden in Afrika als doelland per sector (2016-2021)



VST = Dossier is vastgesteld; EIS = er is nog een bedrag opeisbaar na vaststelling; BEH = dossier in beheer; AFW = aanvraag afgewezen. Data RVO, bewerking door Technopolis Group, 2023.

F.6.3 Analyse werking & resultaten DHI

F.6.3.1 Factoren voor marktintroductie

Tijdens de interviews met de ondernemers kwamen veel van de bekende uitdagingen bij export naar voren, zoals een **goede kennis van het doelland, kennis van de markt**. Dit zijn precies het type uitdagingen waar DHI voor is ontworpen.

Andere, meer specifieke uitdagingen bij het realiseren van marktentr e, werden ook benoemd door ondernemers. **De stroperigheid van procedures** (zowel bij overheden als private klanten), het grote

belang van de juiste contacten/netwerken hebben om zaken gedaan te krijgen en de **wisselende betrouwbaarheid van lokale partners** kwamen naar voren als factoren die met name *vertragend* werken. Dit betekent vooral dat een (ervaren) ondernemer wel uiteindelijk slaagt, maar veel geduld moet hebben en een lange tijdshorizon moet kiezen voor haar/zijn project.

Oneerlijke concurrentie, met name door partijen uit China, is een ander obstakel waar ondernemers in deze regio veel tegenaan lopen. Aanbestedingen zijn lastig te winnen en worden niet altijd op de beste prijs-kwaliteit verhoudingen toegekend. Wel geven meerdere ondernemers aan dat uiteindelijk veel partijen (met name bedrijven) uiteindelijk wel kiezen voor (Nederlandse) kwaliteit, ook al zijn die oplossingen soms duurder.

Vanzelfsprekend werden ook uitdagingen als **instabiliteit van landen** benoemd, of de coronapandemie, al weten ervaren ondernemers hier ook mee om te gaan.

Uit verschillende gesprekken met ondernemers kwam naar voren dat in deze regio het hebben van een **'voet aan de grond'** van zeer groot belang was. Alle succesvolle projecten lieten zich kenmerken door grote, directe en fysieke betrokkenheid van de ondernemer bij het project (en de opvolging daarvan) in het land. De ondernemers woonden of deeltijds in het land, had een compagnon die er voor vier jaar ging wonen, of bezochten de locatie meerdere keren per jaar. De ondernemers hadden dus concrete ervaring met het werken in het doelland en hadden goed zicht op alle stappen van het project. De ondernemers hadden naast een commercieel belang vaak ook een **persoonlijke binding met de regio** en een maatschappelijke drive om aan lokale ontwikkeling bij te dragen.

F.6.4 Resultaten & Impacts

De effectmeting is reeds voor 6 afgeronde DHI-projecten ingevuld. In deze meting is informatie over zowel de export- als ontwikkelingsimpacts verzameld. Deze projecten vertegenwoordigen 462 duizend euro aan DHI-investeringen.

F.6.4.1 Export

Drie van de 6 projecten hadden een succesvolle marktintroductie. In totaal leverde dat (na 3 jaar) 430 duizend euro export op naar de doellanden, en 2,5 miljoen naar andere landen. Hiermee zien we dus dat qua multiplier de export naar het doelland ongeveer 1 is, maar qua totale export (inclusief andere landen) meer dan 6 bedraagt.

Uit de interviews met ondernemers (waarbij bovengemiddeld is gefocust op succesvolle projecten om zodoende rijkere informatie op te halen), wordt dit beeld wat betreft resultaten bevestigd. Verschillende ondernemers gaven aan dat hun projecten vaak een **regionale** focus hadden, waarbij een succesvolle demonstratie ook aandacht trok uit andere landen. Veel klanten (met name grotere bedrijven) opereren in meerdere landen en kunnen relatief snel een succesvolle innovatie elders ook inzetten. Daarnaast kan worden geconstateerd dat een succesvolle demonstratie in een 'moeilijk land' aantoont dat het product (of dienst) zeer robuust is), en daarmee aantrekkelijk ook voor andere contexten.

F.6.4.2 Werkgelegenheid

Van de 17 vastgestelde projecten hebben 6 projecten reeds de effectmeting ingevuld. Van deze 6 projecten rapporteren er twee werkgelegenheidseffecten, in totaal 21 banen. Hiervan zijn er 10 banen gecreëerd bij lokale vestigingen/distributeurs en agenten in het doelland, 3 bij afnemers in het doelland en 8 in andere landen. Op de 461 duizend euro budget van deze projecten vertaalt zich dat in 22 duizend euro per gecreëerde baan is, wat in macroperspectief een goed resultaat is. Uit de individuele gesprekken met ondernemers wordt dit beeld bevestigd, dat een aantal projecten mooie resultaten behaald qua lokale impact op werkgelegenheid doordat een lokaal team aangenomen en getraind is in het specifieke product. Wel lijkt er in deze projecten geen sprake van verdere groei qua werkgelegenheid in het doelland (of andere landen), en dat de effecten relatief stabiel blijven.

F.6.4.3 Ontwikkelingsimpacts

In de bestudeerde projecten is ook sprake van een **positieve ontwikkelingsimpacts** (bij de geslaagde projecten). Er was sprake van substantiële training en kennisoverdracht naar het lokale team (bij de partner of distributeur). De gecreëerde werkgelegenheid was over het algemeen van duurzame aard. Ook opvallend is dat er in vrijwel alle projecten een relevante SDG-bijdrage was, omdat het vaak om zuinige of veiligere/schonere producten gaat. Bij deze toepassingen gaan de business-case en duurzaamheid (vanuit milieuperspectief) dus hand in hand. In één geval was er ook duidelijk sprake van positieve impacts op rurale bevolking. Al met al zijn er dus geslaagde projecten met een positieve ontwikkelingsimpact, maar het aantal blijft relatief beperkt en geconcentreerd in een paar landen.

F.6.5 Coherentie, Relevantie

Wat betreft relevantie van DHI voor het bereiken van de uiteindelijke publieke doelen, blijkt uit de portfolioanalyse blijkt dat het soort projecten (wat betreft sectoren) goed aansluit bij de BHOS-strategie om in te zetten op 'waar Nederland goed in is', wat voor deze regio verder is geoperationaliseerd als agrofood en water. Wel valt op dat de regio's slechts door een beperkt aantal projecten worden bereikt, en sommige van de armste landen met name in de Sahel helemaal niet worden bereikt. Daarmee blijkt DHI beperkt relevant voor het creëren van werkgelegenheid en armoedebestrijding in de armste landen. Wel lijkt deze regio wat betreft export (indien men in brede zin dat bekijkt), goed potentieel te bevatten voor Nederlandse export.

Voor (sommige) ambassades in ontwikkelingslanden is DHI een belangrijke tool om tot een breder portfolio van projecten te komen die gericht zijn op private sector ontwikkeling. DGGF is een relatief 'zwaar' instrument en wordt nog niet vaak toegepast, terwijl PSD Toolkit met name kleine voorbereidende activiteiten financiert. Uit de gesprekken en portfolio-analyse blijkt dat een ervaren en actieve specialist op de ambassade flink verschil kan maken in het aantal DHI-projecten dat opstart en succes heeft. Deze medewerkers kunnen projecten zeer goed ondersteunen in het navigeren van landen specifieke uitdagingen (vergunningen etc.). In het geval van Oeganda werden complementaire PSD Toolkit projecten opgestart (zoals een workshop, seminar over een onderwerp om publieke klanten geïnteresseerd te krijgen), waar een goede synergie tussen DHI en PSD Toolkit. Deze proactieve inzet blijkt echter niet te kunnen worden gerealiseerd door alle ambassades, en is ook afhankelijk van goede kennis- en contactenborging op de post.

Appendices GPortfolio Analyse

Voor de portfolioanalyse is gekeken naar zowel subsidiegegevens als 3-jaars effectmetingen (i.e. resultaten van een enquête onder bedrijven die subsidie toegekend hebben gekregen) gebruikt. Deze twee bronnen dienen als basis voor een deel van de data-analyses, evenals voor de casestudy's. De portfolio analyse geeft inzicht te geven in de doelmatigheid en de effectiviteit van de regeling, op basis van beschikbare subsidiegegevens en de effectmeting. Aan de hand van de bevindingen uit de portfolioanalyse is ook een keuze gemaakt voor de selectie van de 30 fiches en 5 casestudies.

De gehele dataset met subsidiegegevens bevat **1229** projecten. De evaluatie behelst de periode 2016-2021, aangezien een deel van de projecten later dan 2021 gestart is óf nog niet voltooid was voor het einde van 2021 kan een deel van deze projecten niet worden meegenomen. Voor de procesevaluatie worden **1092** aanvragen uit de DHI-portfolio meegenomen (gestart voor het einde van 2021). Voor de effectevaluatie zijn dit **911** aanvragen (projecten moeten afgerond zijn voor het einde van 2021). Verder moet vermeld worden dat het jaar 2016 een grote rol voor de interpretatie van sommige analyses. Ten eerste is er voor ongeveer 75% van de projectaanvragen geen informatie beschikbaar over in welke sector de aanvrager opereert. Aangezien het aantal aanvragen in 2016 ook hoger dan de andere jaren is én er meer projectaanvragen afgewezen zijn, kan dit in sommige gevallen het beeld vertekenen^{92,93}.

De 3-jaarsmetings-enquête is uitgestuurd naar **211** projecten. Het overgrote deel van de subsidieontvangers heeft de enquête ingevuld. De response op de 3-jaarsmetings-enquête was 183.⁹⁴

G.1 Aanvragen toegekend/afgewezen per DHI-module

Zoals beschreven in Hoofdstuk 4 is in de periode tussen 2016 en 2021 is **52%** (n=567) van de aanvragen voor de DHI-subsidieregeling toegekend. Zoals opvalt in Figuur 43 is dat er een relatief gelijke verdeling is tussen het aantal aanvragen per type DHI-project. Er komt duidelijk naar voren de demonstratieprojecten zowel het meest aangevraagd (**43%**, n=468) als toegekend zijn (**43%**, n=244). De haalbaarheidsstudies en investeringsstudies waren verantwoordelijk voor respectievelijk **31%** (n=339) en **26%** (n=284) van het totaal aantal aanvragen en allebei **28%** (n=161) van het totaal toegekende aanvragen.

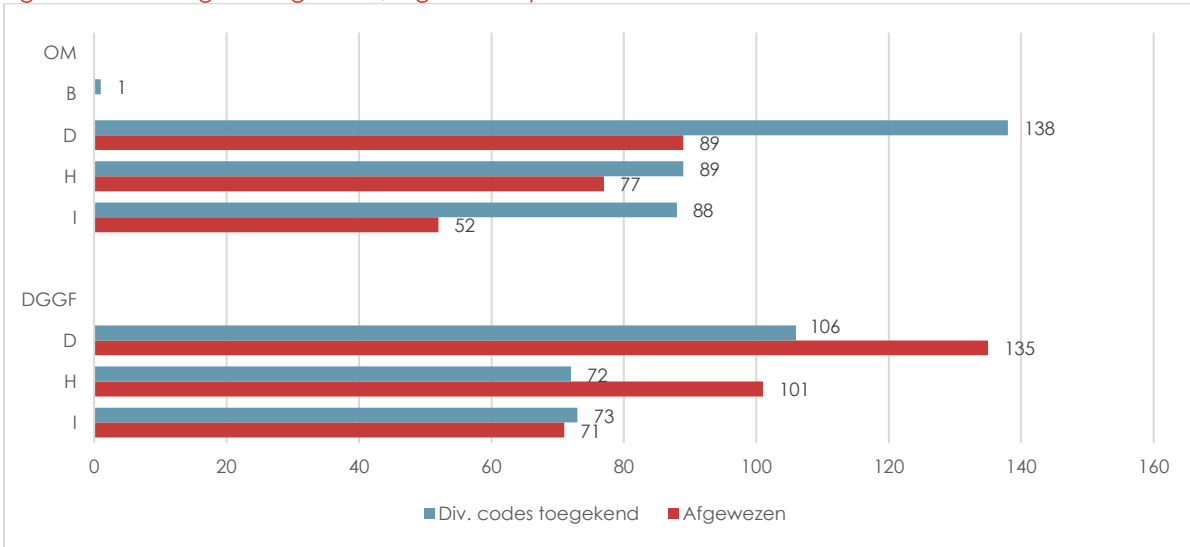
Door de jaren heen is voor alle drie de types het percentage toegekende aanvragen gestegen (D: van 25% in 2016 naar 85% in 2021; H: van 32% in 2016 naar 60% in 2021; I: van 32% in 2016 naar 73% in 2021).

⁹² 358 aanvragen in 2016 ten opzichte van gemiddeld 146 aanvragen per jaar in de periode 2017-2021

⁹³ 70% van de aanvragen in 2016 is afgewezen ten opzichte van een gemiddelde percentage van 33% in de periode 2017-2021.

⁹⁴ 28 bedrijven hebben niet geantwoord op de enquête. De reden voor de non-response van deze 28 bedrijven is onduidelijk.

Figuur 43 Aanvragen toegekend/afgewezen per DHI-module

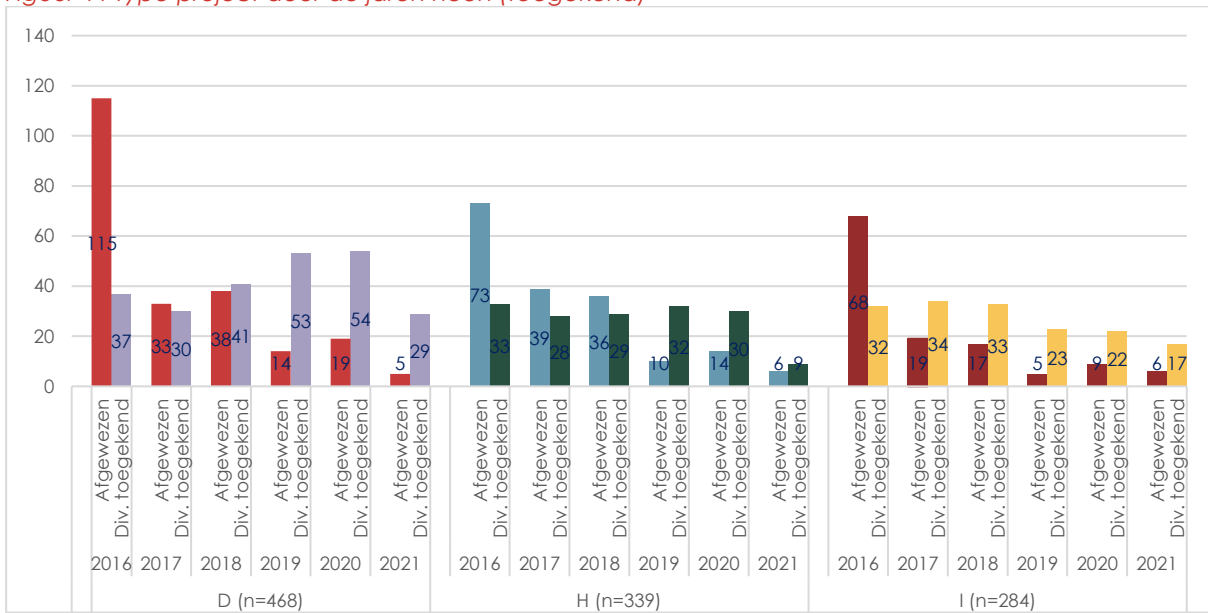


Bron: DHI-projectdatabase, analyse door Technopolis Group, 2023

Het type Demonstratieproject is het meest “populaire” type DHI-project. Het wordt gezien als een laagdrempelige manier om kennis te maken met het exporteren naar het buitenland. Vanuit de casestudies werd dit type project ook als fijn ervaren. Wat wel naar voren kwam uit de interviews met RVO DHI-programmamedewerkers is dat het voor ondernemers soms onduidelijk is wel type project bij hun vraagstuk hoort. Voor I-projecten is het vaak wel duidelijk, voor D-projecten echter minder. Daardoor ontstaan er soms onduidelijkere projecten.

De QuickScan helpt bij het filteren van slechte en onduidelijke projectvoorstellen. RVO merkt ook op dat er veel meer vraag is naar Demonstratieprojecten, vooral bij ICT-bedrijven. Investeringsvoorbereidingsstudies worden ook gezien als een ander soort project. Doordat het dicht staat bij het daadwerkelijk investeren in het land zijn bedrijven verder in de kennismaking met het doelland. Bij de I-projecten merkt RVO dat het er steeds minder komen, waarschijnlijk doordat het globale investeringsklimaat in de afgelopen jaren verslechterd is. Dit valt ook te zien in Figuur 44. In de effectmeting gaven sommige ondernemers dit ook als reden aan voor het niet investeren in het doelland.

Figuur 44 Type project door de jaren heen (toegekend)

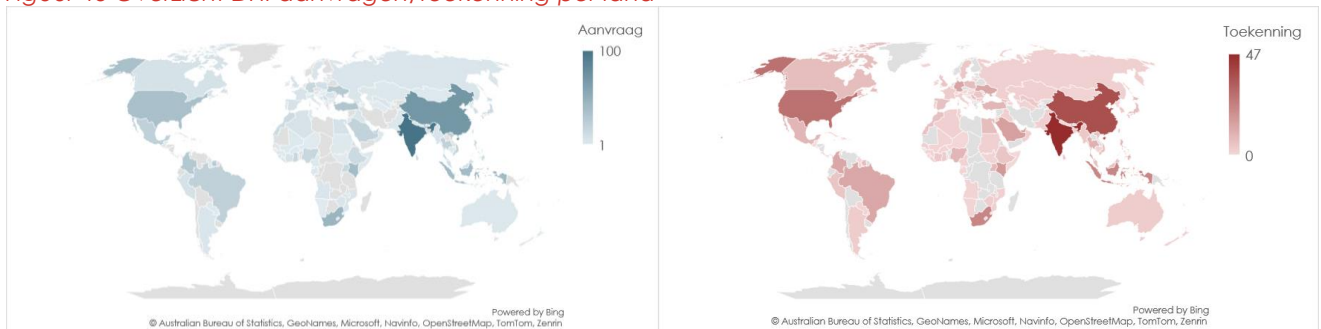


Bron: DHI-projectdatabase, analyse door Technopolis Group, 2023

G.2 Landenspreiding

Het DHI-instrument is geografisch gezien breed opgezet. In alle landen, met uitzondering van landen waarvoor internationale sancties gelden, kunnen DHI-projecten plaatsvinden.

Figuur 45 Overzicht DHI aanvragen/toekenning per land



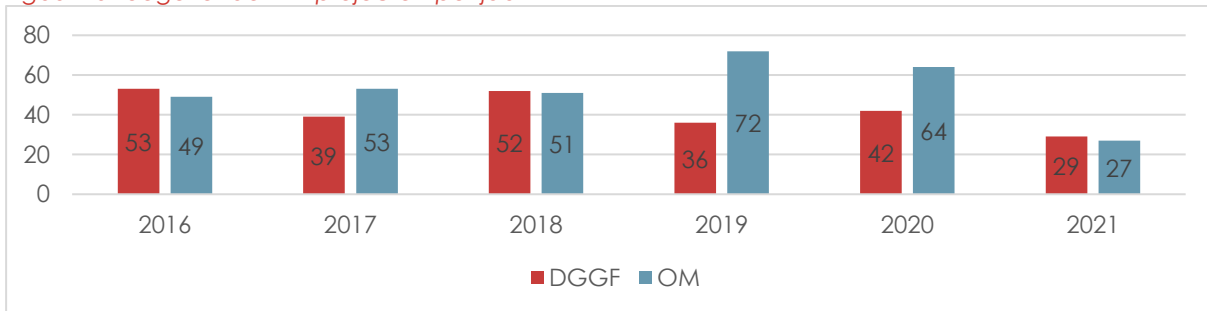
Bron: DHI-projectdatabase, analyse door Technopolis Group, 2023

Figuur 45 toont dat er inderdaad wereldwijd veel aanvragen en toekenningen voor projecten gedaan zijn. Er is zeker een concentratie van toegekende projecten zichtbaar in een aantal landen. Het overgrote deel van de DHI-projecten vindt plaats in prioritaire landen voor handel (48,1%), combinatielanden (30,5%) of landen voor ontwikkelings samenwerking (9,0%). Het aantal projecten per landengroep ligt redelijk in lijn met de algemene handelstromen tussen Nederland en de andere landen en is het in lijn met de algemene economische theorie, waaruit blijkt dat het niveau van bilaterale handel tussen twee landen omgekeerd evenredig is met de geografische afstand tussen de twee landen.⁹⁵ Verder zien we dat er over het algemeen meer projecten plaatsgevonden hebben in opkomende en ontwikkelde (OM) landen (316 projecten; 56%) dan in DGGF-landen (251 projecten;

⁹⁵ Thomas Chaney. The Gravity Equation in International Trade: an Explanation. *Journal of Political Economy*, 2018, 126 (1), pp.150-177. <https://www.journals.uchicago.edu/doi/abs/10.1086/694292?journalCode=jpe>

44%). Dit verschil kan vooral verklaard worden door de jaren 2019 en 2020 waarin substantieel meer projecten in OM-landen toegekend zijn (zie Figuur 46).

Figuur 46 Toegekende DHI projecten per jaar



Bron: DHI-projectdatabase, analyse door Technopolis Group, 2023

Kijkend naar de landen waar de meeste DHI-projecten hebben plaatsgevonden (Tabel 17 Top 10 landen met de meeste DHI-projecten) komt naar voren alle landen enige BHOS-status hebben (bv. prioritair, ontwikkelingssamenwerking of combinatie). Uit de cijfers blijkt wel dat de ontwikkelingssamenwerkingslanden minder DHI-projecten hebben (gemiddeld 3 per land) ten opzichte van de prioritaire landen (gemiddeld 7 per land) en combinatie landen (gemiddeld 8 per land).

Tabel 17 Top 10 landen met de meeste DHI-projecten

Ranking	Land	Status	Aantal toekenningen
1	India	DGGF, Prioritair	47
2	China	OM, Prioritair	37
3	Verenigde Staten	OM, Prioritair	28
4	Indonesië	DGGF, Prioritair	22
	Zuid-Afrika	DGGF, Combinatieland	22
6	Kenia	DGGF, OS-focusland	17
7	Verenigde Arabische Emiraten	OM, Prioritair	16
8	Saudi-Arabië	OM, Prioritair	15
9	Duitsland	OM, Prioritair	14
10	Brazilië	OM, Prioritair	13
	Colombia	DGGF, Combinatieland	13
	Oekraïne	DGGF, Combinatieland	13

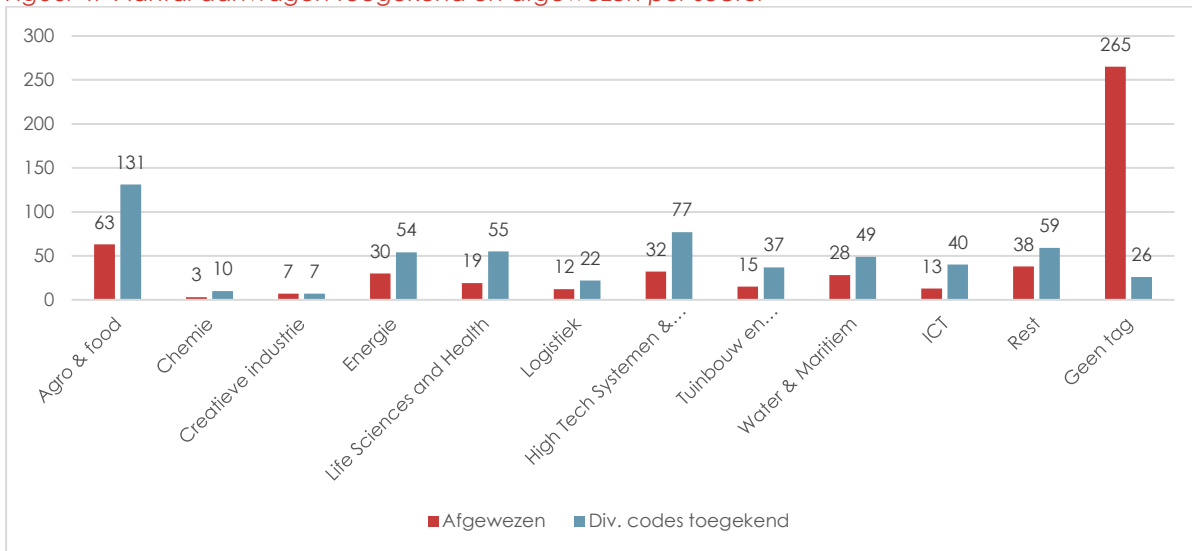
Ten slotte, er moet natuurlijk een vraag vanuit het Nederlandse MKB zijn, maar toch zijn er een aantal landen waar er geen enkele aanvraag en toekenning voor geweest is. Uit de enquête onder het postennetwerk kwam wel in enkele gevallen naar voren dat men in de veronderstelling was dat het DHI-instrument niet voor hun land beschikbaar was. Wellicht valt er in sommige gevallen nog progressie te halen met het communiceren van het instrument onder ondernemers.

G.3 Thematische spreiding

Figuur geeft een overzicht van de thematische spreiding van de DHI-projecten en -aanvragen. De top 3 Topsectoren met het hoogst aantal toegekende projecten⁹⁶ valt binnen de Topsector Agri & Food (131), daarna volgt de Topsector High-Tech Systemen & Materialen (77) en de Topsector Life Sciences & Health (55). De Topsectoren met de minste DHI-projecten zijn de topsectoren Chemie (10) en Creatieve Industrie (7). Zoals aangegeven in Hoofdstuk 3 sluit volgens het postennetwerk het DHI-instrument goed aan bij de landenstrategieën van de posten in kwestie. Uit de casestudies en interviews met RVO kwam naar voren dat er inderdaad ingezet wordt op bepaalde Topsectoren in de doellanden. In sommige gevallen blijkt dit positief te werken (bv. LSH in Duitsland), maar ook kwam naar voren dat er bijvoorbeeld in India in focussectoren (bv. Water en LSH) minder toekenningen waren in verhouding tot andere Topsectoren.

Figuur Aantal aanvragen toegekend en afgewezen per sector

Figuur 47 Aantal aanvragen toegekend en afgewezen per sector

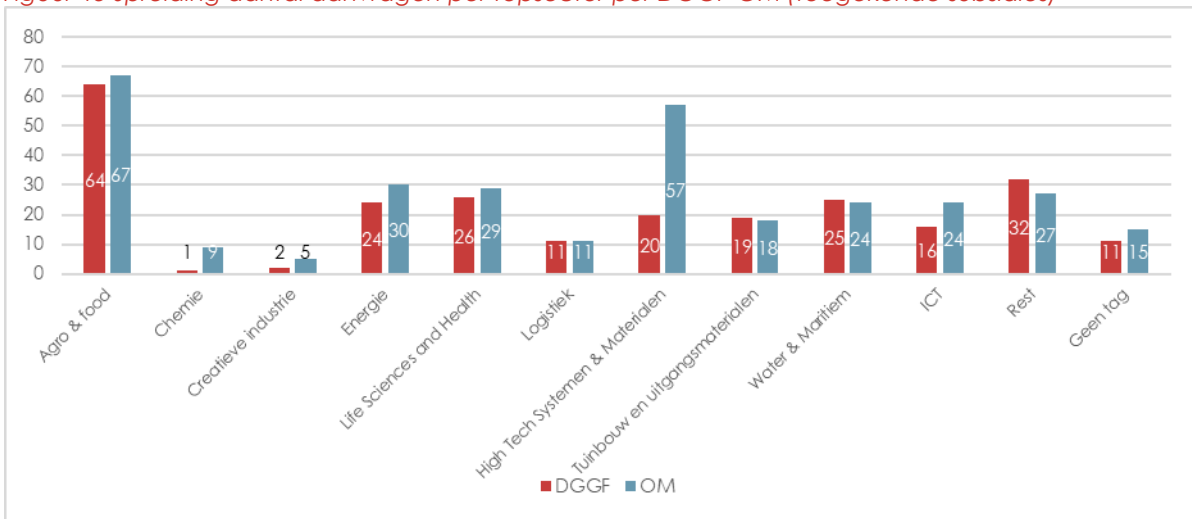


Bron: DHI-projectdatabase, analyse door Technopolis Group, 2023

Met uitzondering van de Topsector High Tech Systemen & Materialen (HTSM) en de Topsector Chemie zijn er geen grote verschillen tussen het aantal projecten in DGGF-landen en het aantal in OM-landen (zie Figuur 47). De twee eerdergenoemde sectoren kunnen alleen succesvol zijn in een land als het land over de gevanceerde capaciteit en kennis beschikt. Daarnaast zijn investeringen in High-Tech Systemen vaak redelijk kapitaalintensief, waardoor het voor ondernemers minder aantrekkelijk lijkt om in DGGF-landen activiteiten te ontwikkelen (vergt meer potentieel kapitaalcrachtige afnemers en partners).

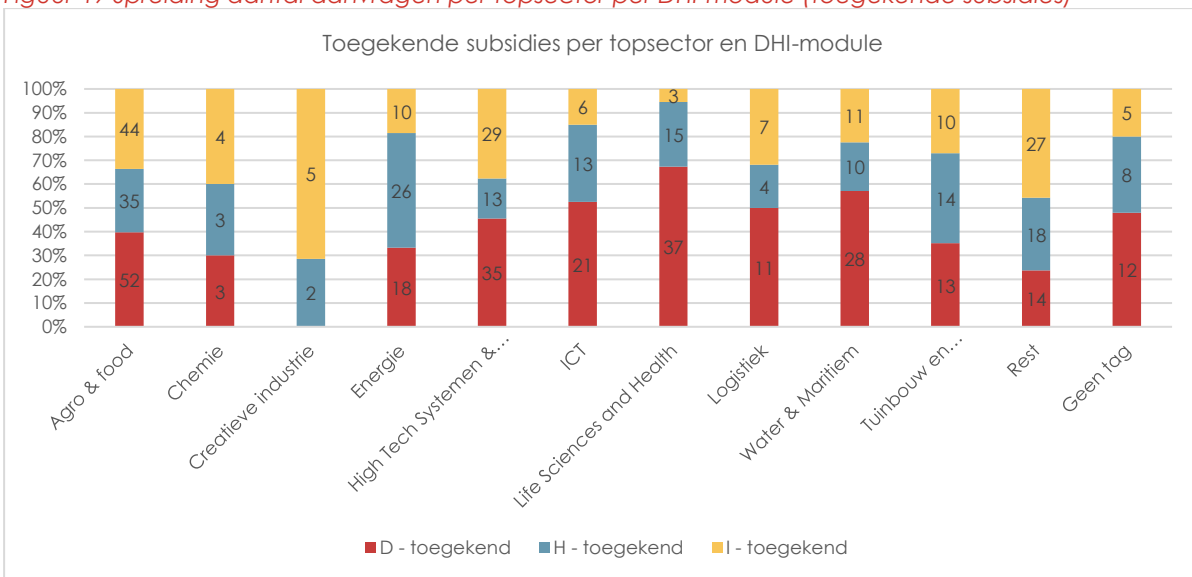
⁹⁶ Een deel van de projecten kon niet binnen een van de Topsectoren geplaatst worden of had geen informatie m.b.t. de bijbehorende sector, waardoor er een vertekend beeld kan ontstaan over thematische spreiding van projecten.

Figuur 48 Spreiding aantal aanvragen per topsector per DGGF-OM (toegekende subsidies)



Bron: DHI-projectdatabase, analyse door Technopolis Group, 2023

Figuur 49 Spreiding aantal aanvragen per topsector per DHI-module (toegekende subsidies)



Bron: DHI-projectdatabase, analyse door Technopolis Group, 2023

In sommige topsectoren blijkt ook dat bepaalde types DHI-project vaker voorkomen (Figuur 49). Met name voor de Topsector Life Sciences & Health, maar ook voor Water & Maritiem, ICT en Logistiek wordt het type Demonstratieproject vaak gebruikt. Uit de casestudies kwam naar voren dat sommige sectoren conservatiever kunnen zijn. Een demonstratieproject kan ervoor zorgen dat de (potentiële) klant het nut en toepasbaarheid van gedemonstreerde technologie leert kennen en dat er een vertrouwensband opgebouwd wordt. Dit was het geval voor ICT-oplossingen in de zorg in Duitsland. Duitsland loopt ten opzichte van Nederland achter wat betreft de digitalisatie in de zorg. Meerdere geïnterviewde ondernemers en ambtenaren gaven aan dat in de Duitse zorg sector men wel gelooft dat het product of de dienst in Nederland werkt, maar dat ze een product succesvol in de Duitse setting willen zien voordat ze het kopen. Dit wil niet zeggen dat dit in andere sectoren niet het geval is, maar dat er in conservatievere sectoren het relatief belangrijker kan zijn.

Appendices H Enquête onder het postennetwerk

H.1 Details enquête:

Om een breder inzicht te verkrijgen in de effectiviteit van het DHI-instrument, en met name om de **eventuele knelpunten en (externe) succesfactoren** in het behalen van de verwachte doelstellingen en bijdrage aan duurzame lokale ontwikkeling in kaart te brengen, hebben we een beknopte enquête ontwikkeld. Deze enquête is verstuurd naar zowel het hoofd van de Economische Afdelingen van Nederlandse Ambassades (113) als de afdeling zelf (113). Verder is de enquête ook verstuurd naar 35 Landbouwraden. De doelgroep van de enquête zijn medewerkers die betrokken zijn bij de uitvoering van het Nederlandse beleid voor Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking. In sommige gevallen is in overleg met de ambassade ervoor gekozen om de enquête ook te verspreiden onder lokale posten in het land. Hierdoor kan relevante feedback en waardevolle inzichten over het DHI-instrument opgedaan worden.

De vragenlijst omvatte onder andere de onderwerpen over de algemene bekendheid van het DHI-instrument en portfolio van DHI-projecten in het doelland, de bevordering van handelsbetrekkingen met doellanden, contextuele factoren (bijv. ondernemersklimaat, wet- en regelgeving, lokale netwerken, arbeidsmarkt, etc.) die bijdragen aan handelsbevordering, en sectoren met een sterk toekomstperspectief voor export-gerelateerde samenwerking en duurzame lokale ontwikkeling.

De enquête is ontworpen als een online enquête (in het Nederlands en het Engels) en is verstuurd via LimeSurvey. In totaal zijn 275 personen of afdelingen aangeschreven. Dit is meer dan het aantal posten in het postennetwerk. De reden hiervoor is dat zowel het hoofd van de Economische Afdeling, de afdeling zelf en de landbouwraden zijn aangeschreven. 82 hebben geantwoord en 49 hebben de enquête volledig ingevuld.

H.2 Overzicht responses enquête

1. Bij welke Nederlandse Ambassade of Post werkt u momenteel (in welk land)?

Land	Aantal	Land	Aantal
Verenigde Staten	6	India	1
Indonesië	2	Japan	1
Polen (Pol)	2	Jordanië	1
Verenigde A. E.	2	Kosovo	1
Algerije	1	Mali	1
België	1	Oman	1
Brazilië	1	Pakistan	1
Bulgarije	1	Peru	1
Chili	1	Saoedi-Arabië	1
Colombia	1	Singapore	1

Costa Rica	1	Spanje	1
Ethiopië	1	Sri Lanka	1
Filipijnen	1	Taiwan	1
Frankrijk	1	Tanzania	1
Georgië	1	Thailand	1

2. Bij welke van de volgende RVO programma's en subsidieregelingen is uw Ambassade of Post betrokken in de afgelopen drie jaar?

Demonstratieprojecten, Haalbaarheidsstudies, Investeringsvoorbereidingsprojecten	Partners for International Business	Dutch Good Growth Fund	Develop2Build	Partnering for Green Growth	Dutch Trade and Investment Fund	PSD Toolkit
36 (95%)	25 (66%)	8 (21%)	3 (8%)	4 (11%)	3 (8%)	17 (45%)

3. Bent u bekend met de RVO DHI Subsidierегeling voor Nederlandse bedrijven, ter bevordering van export en markttoegang in ontwikkelde en opkomende markten?

Antwoord	Aantal
Ja	38
Nee	11

H.3 A. Betrokkenheid en begeleiding Ambassade bij uitvoering DHI Subsidierегeling in doeland

4. In welke mate is uw Ambassade of Post actief betrokken bij de:

	Ja, zeer actief betrokken	Ja, in zekere mate betrokken	Neutraal	Nee, amper betrokken	Nee, helemaal niet betrokken	Weet ik niet
Selectie (incl. Quickscan) van ingediende aanvragen onder de DHI-subsidieregeling voor uw land/regio?	18	17	0	2	1	0
Begeleiding van de implementatie van toegekende DHI-projecten in uw land/regio	9	12	5	4	5	3
Monitoring (incl. monitoren voortgang en eindverantwoording) van toegekende DHI-projecten in uw land/regio?	3	13	8	4	6	4

Communicatie (e.g., reclame, outreach, awareness raising) over DHI-activiteiten en mogelijkheden in uw land/regio?	4	15	6	2	8	3
--	---	----	---	---	---	---

5. Kunt u voor de volgende activiteiten een indicatie geven van het aantal werkdagen uw Ambassade per jaar besteedt aan DHI?

	Telling	Som	Standaardafwijking	Gemiddelde
Selectie (incl. Quickscan) van ingediende aanvragen onder de DHI-subsidieregeling voor uw land/regio	38	382	14.1	10.1
Begeleiding van de implementatie van toegekende DHI-projecten in uw land/regio	38	454	28.3	12.0
Monitoring (incl. voortgang en eindverantwoording) van toegekende DHI-projecten in uw land/regio	38	253	15.9	6.7
Communicatie (e.g., reclame, outreach, awareness raising) over DHI-activiteiten en mogelijkheden in uw land/regio	38	340	17.3	9.0

H.4 B. Doelmatigheid en effectiviteit van de RVO DHI Subsideregeling

6. In welke mate speelt bedrijfsdeelname aan DHI (middels implementatie van DHI projecten) een versterkende rol in het behalen van export- en ontwikkelingsdoelstellingen naar uw land/regio?

	Ja, in grote mate	Ja, in zekere mate	Neutraal	Nee, amper	Nee, helemaal niet	Weet ik niet
Vergroting van Nederlandse exportvolumes en/of omzet naar het doeland	8 (21%)	18 (47%)	7 (18%)	4 (10%)	0 (0%)	1 (3%)
Behalen van ontwikkelingsresultaten in het doeland	5 (13%)	16 (42%)	13 (34%)	1 (3%)	2 (5%)	1 (3%)

7. In welke mate beschouwt u de RVO DHI Subsidiegeregeling als een geschikt instrument om de volgende doelstellingen realiseren binnen uw land / regio?

	Zeergeschied	Geschied	Neutraal	Ongechied	Zeergeschied	Weet ik niet
Succesvolle marktentry in het doeland voor Nederlandse bedrijven	14 (37%)	19 (50%)	3 (8%)	1 (3%)	0 (0%)	1 (3%)
Extra Nederlandse investeringen in het doeland	6 (16%)	20 (53%)	6 (16%)	2 (5%)	1 (3%)	3 (8%)

Extra werkgelegenheid in het doeland	8 (21%)	12 (32%)	8 (21%)	5 (13%)	0 (0%)	5 (13%)
Extra capaciteitsopbouw (bijv. door training en kennisoverdracht) in het doeland	10 (26%)	10 (26%)	13 (34%)	3 (8%)	0 (0%)	2 (5%)
Verbetering van productiviteit voor afnemers van producten en/of services in het doeland	11 (29%)	16 (42%)	6 (16%)	0 (0%)	1 (3%)	4 (11%)
Versterking van internationaliseringscapaciteit bij deelnemende Nederlandse bedrijven	13 (34%)	17 (45%)	5 (13%)	2 (5%)	0 (0%)	1 (3%)

8. In welke mate hebben onderliggende en contextuele factoren een versterkende werking op het behalen van de doelstellingen van de RVO DHI Subsidierегeling in uw land / regio?

	Ja, in grote mate	Ja, in zekere mate	Neutraal	Nee, amper	Nee, helemaal niet	Weet ik niet
Handelservaring van de aanvrager (import/export) met doeland	16 (42%)	18 (47%)	2 (5%)	0 (0%)	0 (0%)	2 (5%)
Ervaring van de aanvrager met andere beschikbare Nederlandse subsidieregelingen en instrumenten van RVO	4 (11%)	14 (37%)	12 (31%)	2 (5%)	0 (0%)	6 (16%)
Bedrijfsгrootte van de aanvrager	1 (3%)	14 (37%)	15 (11%)	4 (11%)	0 (0%)	4 (11%)
De aanvrager beschikt over lokale kennis van de markt in het doeland	17 (45%)	15 (39%)	3 (8%)	1 (3%)	0 (0%)	2 (5%)
Het imago van de Nederlandse topsectoren in het doeland	6 (16%)	15 (39%)	10 (26%)	3 (8%)	2 (5%)	2 (5%)
Het handels- en vestigingsklimaat in betreffende doeland	8 (21%)	21 (55%)	4 (11%)	1 (3%)	1 (3%)	3 (8%)
Marktontwikkeling (maturity) in betreffende doeland	7 (18%)	16 (42%)	10 (26%)	1 (3%)	1 (3%)	3 (8%)
Het politieke klimaat in betreffende doeland	1 (3%)	16 (42%)	12 (31%)	2 (5%)	4 (11%)	3 (8%)
Culturele overeenkomsten tussen Nederland en doeland	1 (3%)	14 (37%)	12 (31%)	7 (18%)	2 (5%)	2 (5%)
Culturele verschillen tussen Nederland en doeland	2 (5%)	13 (34%)	11 (29%)	9 (24%)	1 (3%)	2 (5%)

9. In welke mate hebben geïmplementeerde DHI projecten bijgedragen aan het realiseren van duurzame effecten binnen uw land / regio?

	Zeer groot effect	Groot effect	Klein effect	Zeer klein effect	Geen effect	Weet ik niet
Duurzame groei van NL export en/of omzet naar het doeland	2 (5%)	10 (26%)	10 (26%)	5 (13%)	1 (3%)	10 (26%)
Duurzame werkgelegenheid in het doeland	1 (3%)	8 (21%)	11 (29%)	5 (13%)	4 (11%)	9 (24%)
Duurzame inclusieve economische groei in het doeland	1 (3%)	6 (16%)	13 (34%)	3 (8%)	4 (11%)	11 (29%)
Armoede reductie in het doeland	0 (0%)	3 (8%)	6 (16%)	6 (16%)	12 (32%)	11 (29%)

10. In welke mate hebben geïmplementeerde DHI projecten bijgedragen aan eventuele negatieve effecten binnen uw land / regio?

	Zeer groot effect	Groot effect	Klein effect	Zeer klein effect	Geen effect	Weet ik niet
Verdringing van lokale SMEs/bedrijven in de markt van het doeland	0 (0%)	0 (0%)	1 (3%)	2 (5%)	22 (58%)	13 (34%)
Vervanging van arbeidsintensieve productiviteit in de markt van het doeland	0 (0%)	1 (3%)	1 (3%)	6 (16%)	19 (50%)	11 (29%)
Substitutie van laag grondstof intensieve productie naar hoog grondstof intensieve productie in het doeland	0 (0%)	1 (3%)	1 (3%)	5 (13%)	20 (53%)	11 (29%)

11. In welke mate beschouwt u de RVO DHI Subsidiereregeling als een geschikt instrument voor de uitvoering van het Nederlandse Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking (BHOS) beleid?

Zeer geschikt	Geschikt	Neutraal	Ongeschikt	Zeer Ongeschikt	Weet ik niet
13 (34%)	16 (42%)	5 (13%)	1 (3%)	0 (0%)	3 (8%)

H.5 C. COVID-19 en implementatie van DHI-activiteiten

12. In welke mate heeft de COVID19 pandemie een versturende werking gehad op de implementatie van DHI-activiteiten in uw land/regio?

Zeer versturend	In mindere mate versturend	Geen effect	Positief effect	Weet ik niet
11 (29%)	14 (37%)	4 (11%)	0 (0%)	9 (24%)

13. Welke mitigerende maatregelen heeft u als Ambassade genomen om DHI-activiteiten voort te kunnen zetten gedurende de COVID-19 pandemie?

- In grotere mate digitale communicatie.
- Hebben veel online gewerkt en door de pandemie accepteerden lokale bedrijven ook deze online gesprekken (wat voorheen een struikelblok was).

- We remained open and ready to assist in case of need
- Uitstel/verlenging.
- Waar wij konden, hielpen wij, maar veel konden we helaas niet.
- Geen (6x geantwoord)
- Het was veelal eigen keus van de bedrijven.
- Geen, afgezien van enkele online gesprekken met potentiële aanvragers uit NL.
- Stimulating online / virtual communication
- Zie hierboven, positief advies om projecten te verlengen.
- Webinars
- Geen, als ambassade zijn we (ik als landbouwraad) nauwelijks betrokken bij het instrument, er wordt geen tot weining contact gezocht met de ambassade, dus weten we ook niet wat er wel of niet speelt... En kunnen we dus ook geen mitigerende maatregelen nemen.
- Continue to keep the DHI applicant / awardee updated on the local developments of the covid pandemic situation
- Technologie in handen genomen (met vliegtuig verstuurd) en lokale partner gezocht die technologie kon installeren.
- Waar van toepassing, lokaal de relatie onderhouden en videocalls ondersteund.
- Online alternatieven werden ontwikkeld.
- We hebben geen lopende DHI-activiteiten, we zijn alleen betrokken geweest bij een aanvraag die uiteindelijk door RVO is afgekeurd.
- Er waren geen DHI's tijdens covid
- Geprobeerd om virtuele bijeenkomsten te organiseren maar zonder gewenst resultaat
- Het voorbereidende werk kon wel doorgaan: plannen, het leggen van (online) contacten. Op die manier hebben we bedrijven wel kunnen helpen. Maar de daadwerkelijke uitvoering was lastig tijdens het hoogtepunt van de pandemie.
- The Embassy facilitated and coordinated with the assigned government agencies to grant permission to the project proponents to be able to visit their various project sites
- NVT, daar gaat de ambassade niet over, wel de lokale autoriteit
- Tijdens COVID viel het hele demonstratieproject ineen, we hebben de installatie van het bedrijf toen gebruikt om [doeland] SME/studenten op te roepen om het verder af te maken.
- Er waren geen DHI-projecten zover ik weet in [doeland] gedurende deze periode. Ik ben in augustus 2020 op de post in [doeland] begonnen.
- Gesprekken met [doeland] overheid over visa wachttijden; vrijstelling voor zakenreizigers van [doeland] naar NL zorgde ervoor dat we sneller konden schakelen met [doeland] consulaat over visa-aanvragen of inreisvoorwaarden voor nise ondernemers naar de [doeland]; virtuele dienstverlening voor ondernemers

14. In welke mate voorziet u dat de COVID19 pandemie nog een versturende werking heeft op de implementatie van geplande DHI-activiteiten in uw land/regio voor de komende jaren (start 2023 tot eind 2024; bijv. import restricties, reisrestricties, communicatie mogelijkheden, etc.)?

Zeer versturend	In mindere mate versturend	Geen effect	Positief effect	Weet ik niet
-----------------	----------------------------	-------------	-----------------	--------------

2 (5%)	6 (16%)	22 (58%)	1 (3%)	7 (18%)
--------	---------	----------	--------	---------

H.6 D. Relevantie en coherentie van de RVO DHI Subsidieregeling

15. In welke mate is DHI gericht op het adresseren van belangrijke relevante problemen?

Zeer relevant	Relevant	Neutraal	Niet relevant	Weet ik niet
10 (26%)	16 (42%)	6 (16%)	2 (5%)	4 (11%)

16. In welke mate sluit het DHI-instrument aan bij de landenstrategie van uw Ambassade en/of Post?

Sluit zeer goed aan	Sluit goed aan	Neutraal	Sluit niet aan	Weet ik niet
11 (29%)	18 (47%)	6 (16%)	1 (3%)	2 (5%)

17. In welke mate sluit het DHI-instrument aan bij het andere beschikbare instrumentarium waar het NL bedrijfsleven gebruik van kan maken (bijvoorbeeld PIB, PSD Toolkit, DGGF, DTIF, etc.)?

Sluit zeer goed aan	Sluit goed aan	Neutraal	Sluit niet aan	Weet ik niet
5 (13%)	18 (47%)	8 (21%)	3 (8%)	4 (11%)

18. Kunt u uw antwoord toelichten?

- Steun bij de eerste fases van innoveren in een PSD-land.
- De aansluiting bij andere RVO tools zie ik niet zo snel, aangezien die meer op sectoren op probleemgebieden gericht zijn en DHI echt op [e[en specifieke oplossing.
- Lijkt aanvullend te zijn op activiteiten die onder andere instrumenten worden ontplooit. Ervaring nog onvoldoende om goed inzicht te hebben in hoe activiteiten onder DHI worden uitgevoerd en daadwerkelijk aansluiten.
- DGGF.
- Voor PIB wordt gekeken om aanvullend DHI te doen. Een combinatie lijkt soms echter administratief ingewikkelder. Beter om bv demonstratie projecten ook tot de mogelijkheden te laten behoren in een PIB.
- Geen ervaring met andere instrumenten, niet allemaal mogelijk in EU vanwege beperkte betrokkenheid moeilijk in te schatten maar het instrument kennende lijkt me het aanvullend te zijn PIB lid heeft goed gebruik weten te maken van DHI-instrument.
- Is het enige instrument dat nog open staat.
- Is complementair aan bovenstaande programma's. Het kan een voordeel zijn dat individuele bedrijven hier gebruik van kunnen maken en dat het om relatief kleine projecten gaat. Projectomvang kan ook een nadeel zijn. Is afhankelijk van de situatie.
- Als de verschillende RVO afdelingen die deze instrumentariums bewerken onderling met elkaar zouden afstemmen zou het een juiste stap zijn in een meer gestroomlijnde samenwerking tussen de verschillende afdelingen
- De DHI staat meestal los van de andere instrumenten, behalve de PIB, hebben we ook weinig te maken met de andere instrumenten. Voor de [doeland] staat (logischerwijs) niet veel open qua instrumentarium.
- There are not many RVO supported projects in [doeland] and most of them are DHI. We do not involve much in DTIF and do not have any PIB yet.

- DHI is alleen voor MKB, terwijl juist grotere bedrijven de capaciteit hebben om iets substantieels op te zetten en daar zelf in te (voor)investeren
- DHI zou misschien goed aan kunnen sluiten, mits we beter bekend zouden zijn met het instrument en er misschien iets in zouden kunnen sturen, m.h.o.o. marktontwikkelingen en kansen die wij hier ter plekke zien?
- Het lijkt nu alsof er een vraag om DHI-advies 'uit de lucht komt vallen'. Het initiatief komt vanuit de ondernemer?
- Heb zelf geen overlap, complementariteit of kruisbestuiving gezien in de ca 6 DHI-projecten die ik afgelopen jaren heb zien langskomen.
- Denk met name aan programma's als PIB en Impact Clusters.
- Sluit zeer goed aan als instrument, maar de limieten voor bedragen zijn niet altijd in lijn met de [doelland] markt.
-

19. In welke mate ziet u Nederlandse bedrijven die gebruik hebben gemaakt van een DHI-subsidie doorstromen naar andere beschikbare regelingen (bijvoorbeeld naar PIB, PSD Toolkit, DGGF, DTIF, etc.)?

Hoge mate van doorstroming	Enige mate van doorstroming	Neutraal	Geen doorstroming	Weet ik niet
2 (5%)	9 (24%)	6 (16%)	7 (18%)	14 (37%)

H.7 E. Suggesties en opmerkingen (open vragen)

20. Wat zijn uw suggesties om de RVO DHI Subsidieregeling te verbeteren, met betrekking tot de volgende specifieke criteria?

- Niet alleen open voor PSD-landen.
- Betere integratie in andere instrumenten, inhb PIB
- Voorafgaande intake met de aanvrager versterken, goed dwingen tot keuzes over product-regio-markt combinaties
- DHI zou zeer relevant kunnen zijn, helaas in ons ambtsgebied zijn de meeste subsidies afgeschaft door RVO-DIO/BZ, dus gaat de aandacht van moderne kennis overdracht nu vooral naar Duitsland, Spanje en Frankrijk die wel actief zijn gebleven.
- Meer samenwerking en communicatie met de posten.
- Geen commentaar. Instrument is relevant.
- Kan zeer relevant zijn, mits niet te arbeidsintensieve procedure. Anders haken bedrijven af.
- Stem af met de landenspecialisten van het land waar een DHI voor wordt aangevraagd.
- Zeer relevant voor het bedrijfsleven, makkelijk bruikbaar instrument.
- Ik denk dat het instrument relevant is voor de [doelland], misschien nog meer nadruk leggen op de water, energie voedsel sectoren voor de [doelland].
- The continued implementation of the DHI is helpful especially in exploring new markets and sectors.
- Maak DHI ook mogelijk voor niet-MKB.
- Het lijkt me zaak dat RVO zelf beter in zicht heeft welke instrumenten worden ingezet en bij welke bedrijven/producten/services dit tot positief resultaat leidt.

- Posten meer betrekken bij de implementatie van deze activiteiten
- Meer begeleiden.
- DHI is een waardevol instrument, waarbij (een groep van NL en lokale) bedrijven markten kunnen verkennen op haalbaarheid of hun producten, technologie en innovatie kunnen presenteren en daarmee de sector te ontwikkelen.

21. Heeft u nog andere suggesties of opmerkingen over de RVO DHI Subsidieregeling?

- Ondanks de bestaande criteria en handhaving daarvan, wellicht goed om de posten een wat grotere stem te geven in de uiteindelijke keuze om project wel/niet in gang te zetten.
- Betere bekendheid?
- Vooral selectie van wie mee mag doen moet veel beter.
- Stel ze weer open naar landen in Midden-Amerika.
- Meer betrokkenheid van de ambassade, door tijdig te informeren en te betrekken bij voortgang van de uitvoering.
- Involve more the embassy in the follow up and communicate the decision made by selection committee!
- As the applications are also reviewed by the Embassy, and not all Embassy personnel speak Dutch, it would be better to have the application written in English.
- Nee. Ik denk dat de DHI subsidieregeling zeer geschikt is voor de [doeland], en hij wordt dan ook regelmatig aangevraagd door bedrijven.
- The Embassy is not always informed of the DHI implementation. It would be good if RVO could share with us the report of each project.
- Mogelijkheden bieden voor projectontwikkelaars, bij tuinbouwsector met voordelen voor meerdere MKBers.
- Graag betere uitleg over de instrumenten en begeleiding van de post bij het inzetten van die instrumenten. Persoonlijk vind ik het niet duidelijk wat er allemaal bestaat en hoe wij bedrijven/sectoren kunnen helpen. Er blijven misschien kansen onbenut.
- Vooral mee doorgaan.

22. Heeft u nog andere opmerkingen of suggesties over deze enquête?

- Ik heb ook ervaring met PIB projecten, maar niet in mijn huidige land van plaatsing, maar daar wordt niet naar gevraagd, terwijl dit wellicht toch interessant voor jullie kan zijn.
- Write the invitation email also at least in English (and French).
- Maybe an online interview would present a better picture.
- The estimated time spent on DHI might not reflect the reality as it varies per application. In general, the Embassy does not know about/involve in the quick scan. We actively involve when there is an application which we have to provide recommendations. At the same time, the Embassy actively informs companies about DHI when we see fit.
- Onduidelijk of enquête voor hele ambassade is of voor landbouwbureau;
- Deze enquête is alleen vanuit landbouwbureau ingevuld.
- Ik heb deze enquête ingevuld voor het landbouwteam, zonder kennis te hebben van het gebruik van dit instrument door de andere afdelingen binnen het Economisch Cluster. Ik zou aanraden ook de economische afdeling te ondervragen.



- Als Landbouwteam ontvangen we voor de laatste periode meer aanvragen voor een DHI-project. Het gaat hier dan om een demonstratieproject en een haalbaarheidsstudie. Punt is echter dat deze nog in de Quick Scan en Selectiefase zitten. Dus heb nog geen zicht op de verdere begeleiding en monitoren en communicatie vriend de projecten en kan daardoor ook geen oordeel geven. Wel zijn we naam mijn mening actief betrokken bij het onderzoeken en ondersteunen van mogelijkheden voor een DHI-project. Zo zijn we vrij enthousiast over het opzetten van een demonstratieproject op zacht fruit met een aantal NL en lokale partijen.
- Wil verder ook vermelden dat ik wel goed bekend ben met het DHI programma van RVO. Zo maakte ik op mijn vorige post in [land] gebruik van DHI projecten in [land] en [land]. Heb hier positieve ervaringen mee.

Appendices I Nadere kwantitatieve statistische analyse

I.1 Methode

Op basis van de data verzameld via de RVO effectmeting is een nadere kwantitatieve analyse uitgevoerd, gefocust op het verkrijgen van meer inzicht rondom de succes- en faalfactoren van DHI-projecten. We kijken hier naar drie type uitkomsten: succesvol project, behaalde export en behaalde werkgelegenheidsresultaat; en zes onderliggende factoren: het type project (D/H/I), het type land (OM/DGGF), de sector van het bedrijf, de grootte van het projectbudget, de grootte van het bedrijf en de leeftijd van het bedrijf. Een overzicht van de gebruikte variabelen en definities is gegeven in Tabel 18. Vanwege de hoge *skewedness* van de variabelen en de consistentie tussen de twee type analyses (regressie en QCA, zie volgende paragraaf) is gekozen voor binaire maten.

Tabel 18 Gebruikte variabelen

Variabelen	Beschrijving	Wanneer is factor van toepassing.
<i>Uitkomstmaten</i>		
T	Project succesvol uitgevoerd	Wanneer de ondernemer 'tevreden' of 'zeer tevreden' was met het directe resultaat van het project (1). Bij ontevreden of zeer ontevreden werd 0 toegekend.
E	Exportresultaat	Wanneer er sprake was van enige export (1), anders 0.
W	Werkgelegenheidsresultaat	Wanneer er sprake was van enige gecreëerde werkgelegenheid (1), anders (0).
<i>Projectkenmerken</i>		
D;H;I	Type project	Dummy variabele die het type project aangeeft.
B	Projectbudget	Bij projectgrootte van meer dan 80.000 EUR (de 75 ^e percentiel) wordt waarde 1 toegekend, anders 0
A	Type land	DGGF=1; OM=0
<i>Bedrijfskenmerken</i>		
G	Bedrijfsgrootte	Bij FTE van meer dan 25 waarde 1, anders 0.
P	Sector	Wanneer de sector 'productie' in de beschrijving bevat, waarde 1, anders 0.
J	Bedrijfsleeftijd	Bij oprichting na 2013 waarde 1 (jong bedrijf), anders 0.

Eerst is een regressieanalyse uitgevoerd (I.2). Hierbij maakten we gebruik van een probit-regressie met de Stata 15 software. Voor de analyse van werkgelegenheid en exportresultaten is gebruik gemaakt van het subset van geslaagde projecten ($T = 1$). We gebruiken een afkappunt van $p < 0.1$ voor het vaststellen van significante resultaten.

Daarnaast is als aanvulling een Qualitative Comparative Analysis (QCA) uitgevoerd. Een QCA heeft als voordeel dat er meerdere parallelle paden naar de gezochte uitkomst kunnen worden geanalyseerd. We baseren onze aanpak op de best practices uit de recente QCA-literatuur (Ragin, 2017; Thiem, 2022). We maken gebruik van een minimaal aantal cases binnen een oplossing van 2 en een consistentie van 0.8, en focussen onze analyse op de zgn. *parsimonious solution*. We voeren de analyse zowel uit voor het successscenario ($T/W/E = 1$) als het faalscenario ($T/W/E = 0$). We maken gebruik van een crisp QCA.

I.2 Resultaten regressieanalyse

Figuur 50 Projectsucces

Iteration 3: log likelihood = -123.14493

```

Probit regression                               Number of obs   =       183
                                                LR chi2(7)      =         6.74
                                                Prob > chi2     =       0.4564
Log likelihood = -123.14493                    Pseudo R2      =       0.0266
  
```

T	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
D	.0545703	.2484462	0.22	0.826	-.4323754	.5415159
H	.0488767	.2262094	0.22	0.829	-.3944856	.4922389
I	0	(omitted)				
P	.2931644	.1929758	1.52	0.129	-.0850613	.6713901
B	.2656445	.2219607	1.20	0.231	-.1693906	.7006795
G	-.2355602	.1978861	-1.19	0.234	-.6234098	.1522895
J	.0038823	.249754	0.02	0.988	-.4856266	.4933913
A	.3076214	.1901857	1.62	0.106	-.0651356	.6803785
_cons	-.200605	.248171	-0.81	0.419	-.6870112	.2858013

Wat valt op: geen significante effecten voor het behalen van projectresultaat.

Figuur 51 Exportresultaat

```

Probit regression                               Number of obs   =       97
                                                LR chi2(7)      =       17.80
                                                Prob > chi2     =       0.0129
Log likelihood = -57.916151                    Pseudo R2      =       0.1332
  
```

E	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
D	.9591796	.3647155	2.63	0.009	.2443503	1.674009
H	.4285755	.3338056	1.28	0.199	-.2256714	1.082822
I	0	(omitted)				
P	.5528731	.2855363	1.94	0.053	-.0067678	1.112514
B	.0060618	.3066251	0.02	0.984	-.5949124	.607036
G	-.5398306	.3045138	-1.77	0.076	-1.136667	.0570055
J	-.0196287	.3723485	-0.05	0.958	-.7494183	.7101609
A	-.4154408	.2784373	-1.49	0.136	-.9611679	.1302862
_cons	-.1367621	.3774868	-0.36	0.717	-.8766226	.6030984

Wat valt op:

- Demonstratieprojecten hebben vaker een exportresultaat (32 vs 58%)
- Productiebedrijven hebben vaker een exportresultaat (34 vs 47%)
- Grote bedrijven hebben minder vaak een exportresultaat (30% vs 48%)

Figuur 52 Werkgelegenheidsresultaat

Probit regression	Number of obs	=	52
	LR chi2(6)	=	8.45
	Prob > chi2	=	0.2069
Log likelihood = -31.818244	Pseudo R2	=	0.1172

W	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
D	-.4249124	.4960285	-0.86	0.392	-1.39711	.5472856
H	-1.12826	.4813238	-2.34	0.019	-2.071637	-.1848829
I	0 (omitted)					
P	.2461348	.3922522	0.63	0.530	-.5226654	1.014935
B	-.2118908	.4257349	-0.50	0.619	-1.046316	.6225342
G	.0497942	.3916569	0.13	0.899	-.7178392	.8174276
J	.5116304	.5101936	1.00	0.316	-.4883306	1.511591
A	0 (omitted)					
_cons	.4250854	.4800744	0.89	0.376	-.5158432	1.366014

I.3 Resultaten QCA-analyse

Export Succes (Consistency .91, Coverage. 27)

	1	2	3	4	5	6
Type instrument	D	D	H	H	H	I
A -Type land (1=DGGF)	●	⊗	⊗		⊗	●
P – Productiebedrijf (1 = Productie)	⊗	●	●	⊗	●	●
B – Budget (1 = Groot project)		⊗	⊗	⊗	⊗	⊗
G – Bedrijfsgrootte (1 = groot bedrijf)	⊗	⊗	●	⊗	⊗	⊗
J – Jong bedrijf (1 = opgericht na 2013)	⊗	⊗	⊗	●	●	⊗
Consistency	0.86	1	0.8	1	1	1
Coverage (Raw)	.082	.055	.055	.027	.027	.027
Coverage (Unique)	.082	.055	.055	.027	.027	.027

Wat valt op:

- Voor zowel OM als DGGF-landen zijn er succespaden
- Grote budgetten worden niet geassocieerd met exportsucces, kleine projecten wel.
- Investeringsvoorbereidende projecten hebben met name exportsucces voor productiebedrijven
- Bij demonstratieprojecten zijn alle paden die succesvol zijn van kleinere, oudere bedrijven.

Exportfaal (Consistency .92, Coverage .4)

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Type instrument	D	H	H	H	H	I	I	I	I	I
A -Type land (1=DGGF)		•		•	⊗	⊗				
P – Productiebedrijf (1 = Productie)	•	⊗	⊗		⊗	⊗	•	⊗	⊗	⊗
B – Budget (1 = Groot project)	•	⊗	⊗	⊗	•	⊗	⊗		⊗	⊗
G – Bedrijfs grootte (1 = groot bedrijf)	•		•	•	⊗	•	•	⊗	⊗	
J – Jong bedrijf (1 = opgericht na 2013)	⊗	⊗	⊗	⊗	⊗	⊗	⊗	⊗	•	•
<i>Consistency</i>	1	0.8	0.9	0.8	1	1	1	0.9	1	1
<i>Coverage (Raw)</i>	.02	.07	.06	.08	.02	.04	.03	.08	.05	.05
<i>Coverage (Unique)</i>	.02	.04	.03	.05	.02	.04	.03	.08	.03	.02

Wat valt op:

- Grote variëteit aan paden tot geen exportsucces.
- Bij demonstratieprojecten lijken grote projecten met grote bedrijven het voornaamste pad tot geen succes te zijn.

Project success (Consistency .91; Coverage .31)

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Type instrument	D	D	H	H	H	H	H	I	I	I
A -Type land (1=DGGF)	•	•	•	⊗	⊗	•	⊗	•	⊗	⊗
P – Productiebedrijf (1 = Productie)	•	⊗	•	•	•	⊗	•	⊗	•	⊗
B – Budget (1 = Groot project) ⊗	⊗	•	⊗	•	⊗	⊗	⊗	•	•	⊗
G – Bedrijfs grootte (1 = groot bedrijf)	⊗	⊗	⊗	⊗	•	⊗	⊗	•	•	⊗
J – Jong bedrijf (1 = opgericht na 2013)	⊗	⊗	⊗	⊗	⊗	•	•	⊗	⊗	⊗
Consistency	0.83	1	0.8	1	0.8	1	1	1	1	1
Coverage (Raw)	0.05	0.02	0.04	0.02	0.04	0.02	0.02	0.02	0.04	0.03
Coverage (Unique)	0.05	0.02	0.04	0.02	0.04	0.02	0.02	0.02	0.04	0.03

Wat valt op:

- Grote variëteit aan paden voor elk instrument type.
- Voor D en I-projecten zijn met name ervaren bedrijven succesvoller
- Voor Demonstratieprojecten zijn met name in DGGF-landen succesvol.

Project Faal (Consistency .93; Coverage .15)

	1	2	3	4	5
Type instrument	D	H	I	I	I
A -Type land (1=DGGF)	⊗	⊗	⊗	•	⊗
P – Productiebedrijf (1 = Productie)	⊗	•	⊗	•	•
B – Budget (1 = Groot project)	⊗	⊗	•	⊗	⊗
G – Bedrijfs grootte (1 = groot bedrijf)	•	⊗	•		⊗
J – Jong bedrijf (1 = opgericht na 2013)	⊗	⊗	⊗	⊗	⊗
Consistency	1	.08	1	1	1
Coverage (Raw)	.02	.04	.02	.03	.02
Coverage (Unique)	.02	.04	.02	.03	.02

Wat valt op:

- In een ontwikkelde markt werken is voor D en I-projecten minder vaak een pad naar succes.
- Demonstratieprojecten zijn minder vaak succesvol wanneer het geen productie-bedrijven, kleine budgetten en kleine bedrijven betreft.
- Voor Demonstratieprojecten zijn met name in DGGF-landen succesvol.
- Jonge bedrijven zijn minder vaak succesvol.

Werkgelegenheid (Consistency 1; Coverage .11)

	1	2
Type instrument		
P – Productiebedrijf (1 = Productie)	•	⊗
B – Budget (1 = Groot project) ⊗	⊗	•
G – Bedrijfs grootte (1 = groot bedrijf)	⊗	•
J – Jong bedrijf (1 = opgericht na 2013)	⊗	⊗
<i>Consistency</i>	1	1
<i>Coverage (Raw)</i>	.06	.06
<i>Coverage (Unique)</i>	.06	.06

Wat valt op:

- Paden voor succesvolle werkgelegenheid zijn te vinden bij Investeringsvoorbereidende instrumenten
- Vooral ervaren bedrijven behalen deze.

Geen Werkgelegenheid (Consistency .91; Coverage .39)

	1	2	3	4	5	6
Type instrument	D	H	H	I	I	I
P – Productiebedrijf (1 = Productie)	•		⊗	⊗	•	⊗
B – Budget (1 = Groot project) ⊗	•	⊗	•	•	⊗	⊗
G – Bedrijfs grootte (1 = groot bedrijf)	•	•	⊗	⊗	•	•
J – Jong bedrijf (1 = opgericht na 2013)	⊗	⊗	⊗	⊗	⊗	•
<i>Consistency</i>	1	.81	1	1	1	1
<i>Coverage (Raw)</i>	.04	.17	.05	.04	.06	.04
<i>Coverage (Unique)</i>	.04	.17	.05	.04	.06	.04

- Grote heterogeniteit aan paden voor afwezigheid werkgelegenheidseffecten
- Voor haalbaarheidsprojecten lijken kleine budgetten, grote bedrijven
- Voor H en D projecten zijn oude bedrijven niet een pad naar succes.



www.technopolis-group.com