

Effectmonitoring Handelsmissies 2024

Inzicht in de ervaringen van deelnemende bedrijven en het effect van de handelsmissies zonder Bewindspersonen in uitvoering bij RVO.

februari

'25

blauw

Inhoudsopgave

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

Carmen Bogers



Carmen.Bogers@blauw.com



06 -17552420



Julie Postel



Julie.Postel@blauw.com



06 -38910920





Blauw Research bv
Coolsingel 55
3012 AB Rotterdam
[010-4000900](tel:010-4000900)
www.blauw.com
welcome@blauw.com
KvK nummer: 24282859



Copyright 2025 Blauw Research bv

Alle rechten voorbehouden. Niets uit dit document mag worden veeveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van Blauw Research.

Leeswijzer

Opbouw van het rapport

In de **managementsamenvatting** worden de belangrijkste resultaten op totaalniveau besproken en wordt antwoord gegeven op de hoofdvraag van het onderzoek: Wat is het effect van de handelsmissies (zonder Bewindspersonen) op kennis, contacten, netwerken en contracten om een vervolgstap richting export te zetten?

Hoofdstuk 2 bevat alle resultaten op totaalniveau. Dit is de optelsom van 21 verschillende missies, te weten:

- Life Sciences & Health Nigeria
- FinTech Frankfurt
- Cycling Switzerland
- Hydrogen Spain
- Water-Horti Gulf region
- Active travel Ireland
- Semicon South East Asia Malaysia
- Sustainable Ports Italy
- Offshore Wind China
- Cybersecurity RSA Conf San Francisco
- Offshore Wind South Korea
- Hydrogen Egypt
- Singapore International Water Week Singapore
- Smart & Green Shipping China
- Port Development and Logistics Kazakhstan
- Automotive and Batteries US
- Future proof horticulture Peru & Chile
- Sustainable Building Nordics
- LSH Japan (Osaka)
- Manufacturing & Nearshoring Mexico
- Sustainable Transportation US

In de analyse wordt de missie IMTS Chicago US buiten beschouwing gelaten. Deelnemers aan deze missie hebben helaas niet gereageerd op de uitnodiging voor het onderzoek.

In **hoofdstuk 3** worden tabellen met resultaten weergegeven op missieniveau voor alleen de missies waarin minimaal 5 respondenten aan het onderzoek hebben meegedaan. Het aantal waarnemingen is beperkt. De resultaten dienen daarom met enige voorzichtigheid te worden geïnterpreteerd.

In **hoofdstuk 4** wordt de onderzoeksverantwoording beschreven, oftewel hoe het onderzoek is uitgevoerd.

Hoofdstuk 5 bevat een bijlage met de berekening van de geëxtrapoleerde exportwaarden.

Wanneer in de rapportage wordt gesproken van **deelnemers** bedoelen we deelnemers aan het onderzoek. In de rapportage wordt het expliciet benoemd wanneer het gaat om de daadwerkelijke deelnemers van een handelsmissie zonder Bewindspersonen.



Managementsamenvatting



De context

In 2024 hebben 22 handelsmissies zonder Bewindspersonen plaatsgevonden. Deze missies werden in opdracht van het Ministerie van Buitenlandse Zaken uitgevoerd door RVO.

Blauw Research is gevraagd het effect van deze missies te meten. In deze rapportage zijn 21 missies meegenomen omdat voor één missie geen enkele deelnemer heeft gereageerd om deel te nemen aan het onderzoek.



Het beleidsdoel

Nederlandse bedrijven in staat stellen exportgerichte vervolgstappen te kunnen zetten door deelname aan een handelsmissie zonder Bewindspersonen.



De hoofdvraag

Het doel van het onderzoek is tweeledig:

1. Inzicht in de behaalde effecten van de missie op het gebied van kennis, contacten, netwerken en contracten om een vervolgstap richting export te zetten.
2. Inzicht in de ervaringen van deelnemende organisaties aan de missies.



De handelsmissies zonder Bewindspersonen worden zeer goed gewaardeerd.

De handelsmissies zonder Bewindspersonen leveren nagenoeg alle deelnemers iets op. Ook verwachten ondernemers na deelname aan een missie een vervolgstap in export of buitenlandse investeringen te zetten. In deze vervolgstappen gaat het vooral om het zoeken naar partnerschappen en het afsluiten van zakelijke contracten.



Missie bereidt deelnemers nog beter voor op internationaal ondernemen

Twee op de drie deelnemers aan handelsmissies zonder Bewindspersonen geven aan beter voorbereid te zijn op internationaal ondernemen. Vooral de mogelijkheid om in contact te komen met andere bedrijven maakt deelname aan een missie zeer waardevol.



Uitvoering van de missie is een succes

Deelnemers aan de handelsmissies zonder Bewindspersonen geven aan zeer tevreden te zijn over de uitvoering hiervan. Daarnaast zijn deelnemers zeer positief over het voorbereidingstraject.



Communicatie over missie kan verder verbeteren

Hoewel het merendeel van de deelnemers zeer positief is over de handelsmissie zonder Bewindspersonen, worden ook een aantal verbeterpunten genoemd. Zo kunnen programma's tijdens missies voor enkele deelnemers beter (minder vol, meer ruimte voor interactie, ruimer van te voren bekend). Ook kan het onderwerp van sommige missies beter afgebakend worden. Als het onderwerp te breed is, is het lastiger om een goede match te vinden.



Vervolgstep na de missie vaak in de vorm van export

In (bijna) alle gevallen levert de missie deelnemers iets op. Vaak is dit in de vorm van zakelijke contacten en netwerken of in de vorm van nieuwe kennis en inzichten. Wanneer deelnemers een vervolgstep verwachten is dit meestal in de vorm van export. De vervolgstappen die het vaakst worden genomen zijn het zoeken naar partnerschappen en het afsluiten van zakelijke contracten.



Resultaten op totaalniveau

Deelnemers zijn zeer positief over de handelsmissies

Twee op de drie deelnemers vinden dat ze door de missie beter voorbereid zijn op internationaal ondernemen.

Deelnemers (zeer) tevreden over de missies

De deelnemers aan de missies zijn met gemiddeld een 8,2 zeer positief over de missie waaraan ze hebben deelgenomen. Van alle deelnemers (n=70) geeft niemand een onvoldoende. Vooral de mogelijkheid om in contact te komen met andere bedrijven is zeer waardevol voor deelnemers. Deelnemers zien dan ook graag dat RVO deze missies blijft organiseren.

Toch zijn er ook enkele verbeterpunten aangestipt door deelnemers aan de handelsmissies zonder Bewindspersonen:

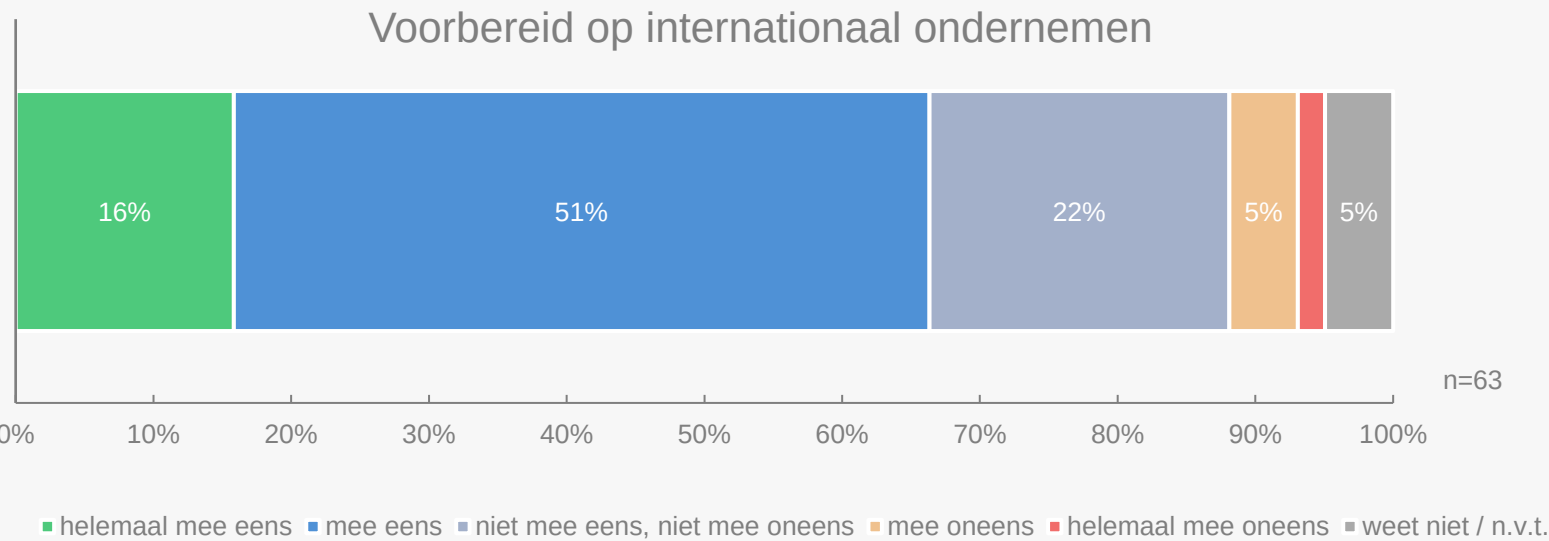
- Programma's kunnen volgens sommige deelnemers beter; minder vol, meer ruimte voor interactie, ruimer van te voren bekend.
- Onderwerp beter afbakenen; het onderwerp van sommige missies was volgens enkele deelnemers te breed waardoor het lastiger was om een goede match te vinden.



Gemiddeld cijfer
Deelnemers geven de dienstverlening van RVO een 8,2 gemiddeld op basis van hun ervaring met de missie.

n=70

Vraagstelling: Welk cijfer geeft u <naam event>?



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

” Door de netwerken krijg je veel breder en dieper toegang tot bedrijven. De manier om sneller te groeien!

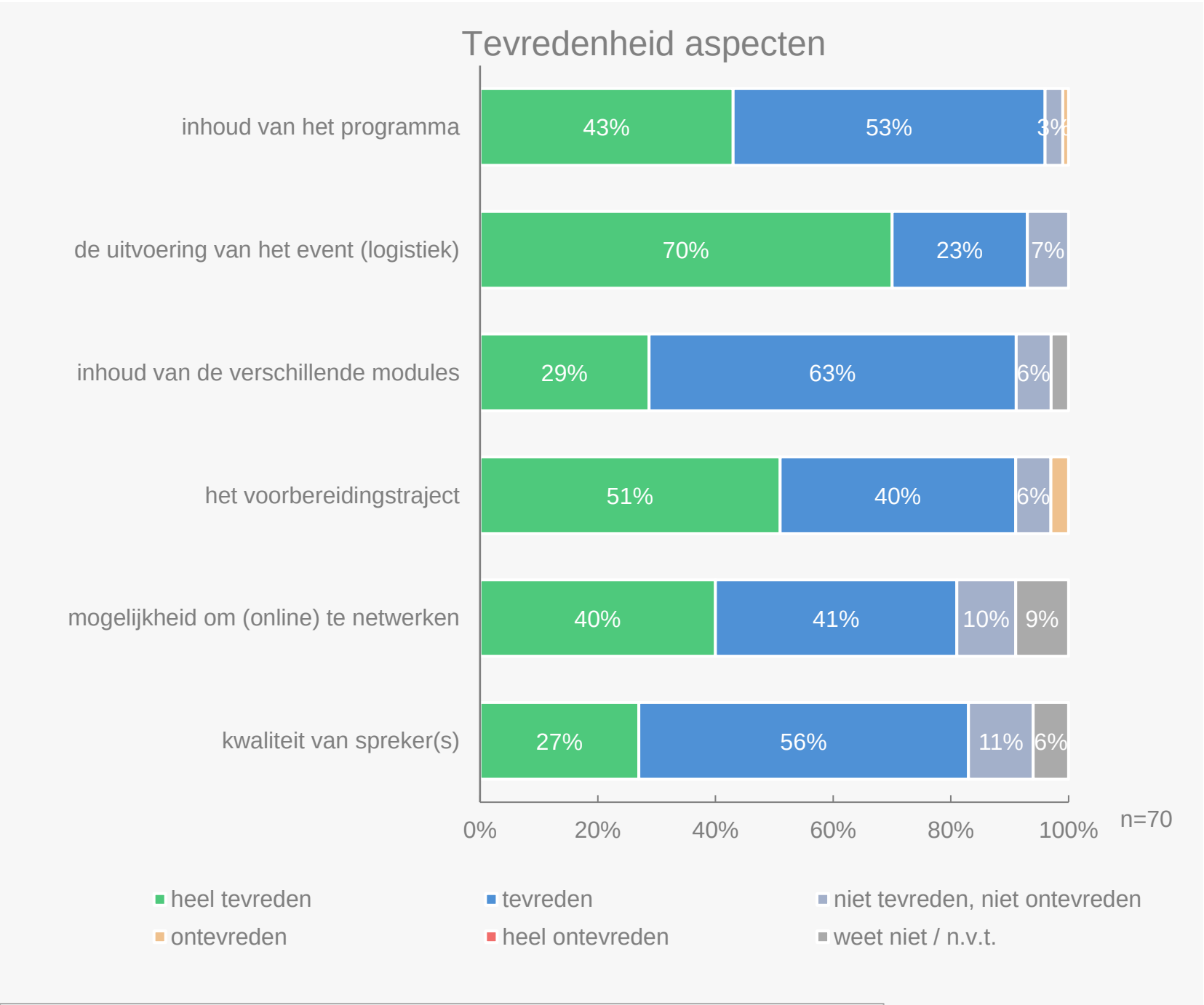
- Semicon South East Asia Malaysia

” Het programma was te intens. Ruimte in het programma is nodig om alle indrukken te verwerken. De gedachte dat daarmee belangrijke tijd voor contacten verloren gaat is een contraproductieve gedachte.

- Active travel Ireland

Deelnemers zeer tevreden over de uitvoering van de missie

Ruimte voor verbetering zit met name in de kwaliteit van sprekers en inhoud van de verschillende modules.



Vraagstelling: Hoe tevreden bent u over de volgende aspecten:

Ook hoge tevredenheid over het voorbereidingstraject

De aspecten van de dienstverlening van RVO krijgen bijna allemaal zeer hoge tevredenheidsscores van deelnemers. Meer dan 90% is tevreden over de inhoud van het programma, de uitvoering van de missie, de inhoud van de verschillende modules en het voorbereidingstraject.

Slechts enkele deelnemers zijn over een aspect ontevreden; 2 deelnemers zijn ontevreden over het voorbereidingstraject en 1 deelnemer is ontevreden over de inhoud van het programma.

” Misschien iets kleinschaliger, maar dan wel gericht op een nog specifiekere thema. Fintech is breed en daarbinnen meerdere toepassingen en industrieën. Misschien zelfs eigen ronde tafel organiseren met gastspreker vanuit NL en GER bedrijven die pitchen, maar bijvoorbeeld ook rond een thema ideeën uitwisselen.

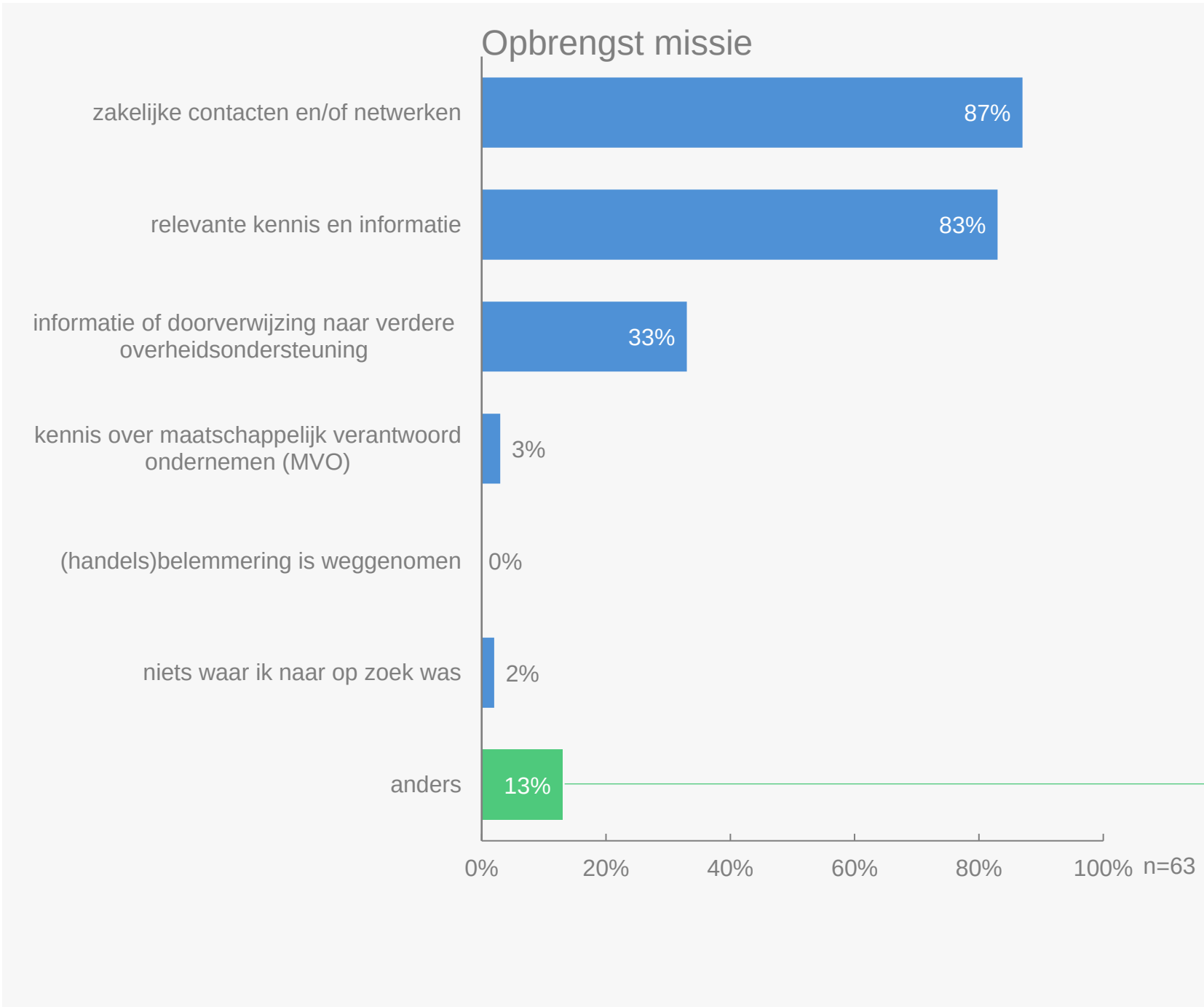
- FinTech Frankfurt

” Dit soort handelsmissies blijven organiseren. Het is heel mooi dat je op deze wijze op plaatsen komt dat op eigen gelegenheid erg lastig is.

- Trade mission Water-Horti Gulf region

Voor vrijwel iedereen levert de missie zakelijke contacten en/of netwerken op

Ook wordt tijdens een missie vaak relevante kennis en informatie opgedaan.



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

Missie levert in (bijna) alle gevallen iets op

Van de deelnemers aan handelsmissies zonder Bewindspersonen geeft 98% aan dat de missie hen iets heeft opgeleverd. Voor de meeste deelnemers heeft de missie zakelijke contacten en/of netwerken opgeleverd. Ook geven ruim acht op de tien deelnemers aan dat de missie hen relevante kennis en informatie heeft opgeleverd. Verder leverden de missies voor een derde van de deelnemers informatie of doorverwijzingen naar verdere overheidsondersteuning op.

Wanneer deelnemers aangeven dat de missie ze iets anders heeft opgeleverd, noemen ze vooral inzichten in nieuwe markten en handelsbelemmeringen.

”

Dat internationaal ondernemen lastiger kan zijn dan het lijkt, o.a. door de raamcontractsituaties.

- Active travel Ireland

”

Handelsbelemmeringen zijn aan het licht gekomen en het is voor ons nu duidelijk welke stappen wij moeten zetten om ons product en/of dienst af te kunnen zetten in de “Nordics”.

- Sustainable Building Nordics

* Bij deze vraag was het mogelijk om meerdere antwoorden te geven

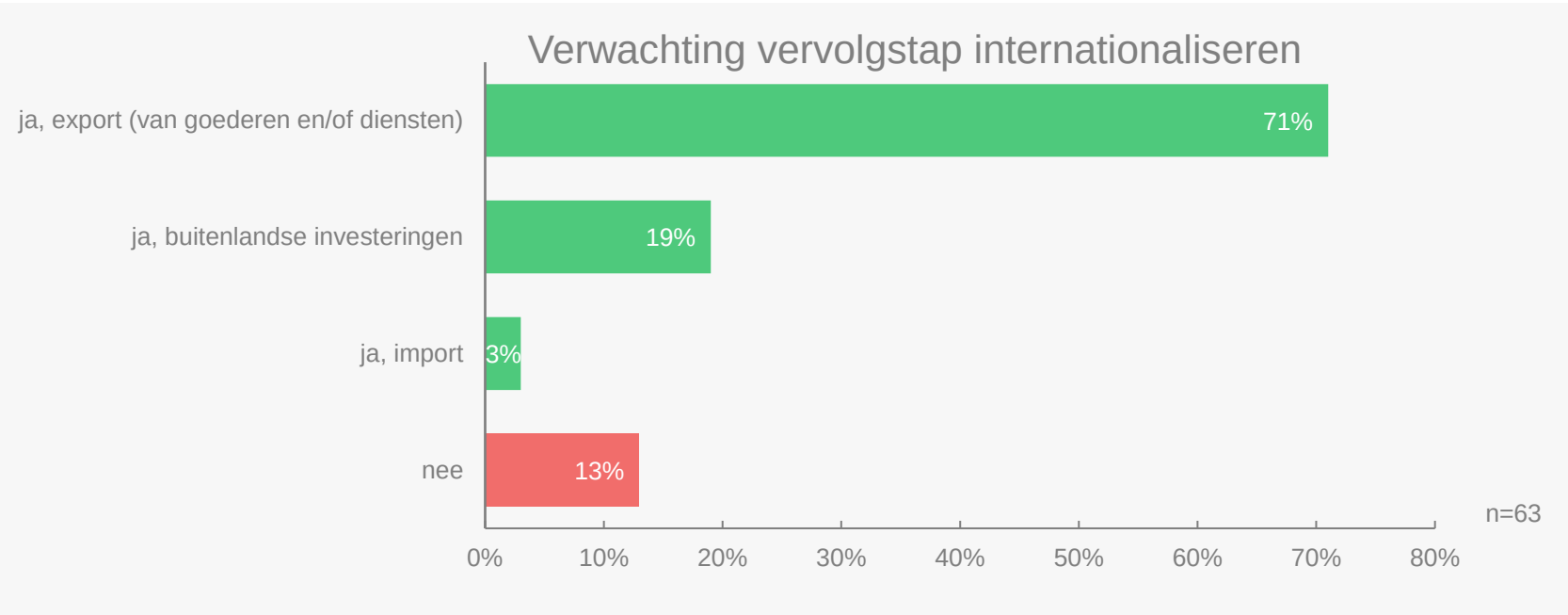
Export is de meest verwachte vervolgstap

Bijna negen op de tien deelnemers verwachten een vervolgstap te nemen naar aanleiding van de missie.

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

Zeven op de tien deelnemers verwachten na deelname aan een handelsmissie een vervolgstap te kunnen zetten richting export. Bijna 20% verwacht een vervolgstap te kunnen zetten richting buitenlandse investeringen. Een klein deel van de deelnemers verwacht een vervolgstap te kunnen zetten richting import (3%). Van alle deelnemers verwacht 13% geen concrete vervolgstap te zetten (zie de volgende pagina voor de redenen waarom niet).

Wanneer deelnemers een vervolgstap verwachten, is dit vaak het zoeken naar partnerschap(pen). Ook het afsluiten van zakelijke contracten en het betreden van een nieuwe markt, worden relatief vaak genoemd als vervolgstap.



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



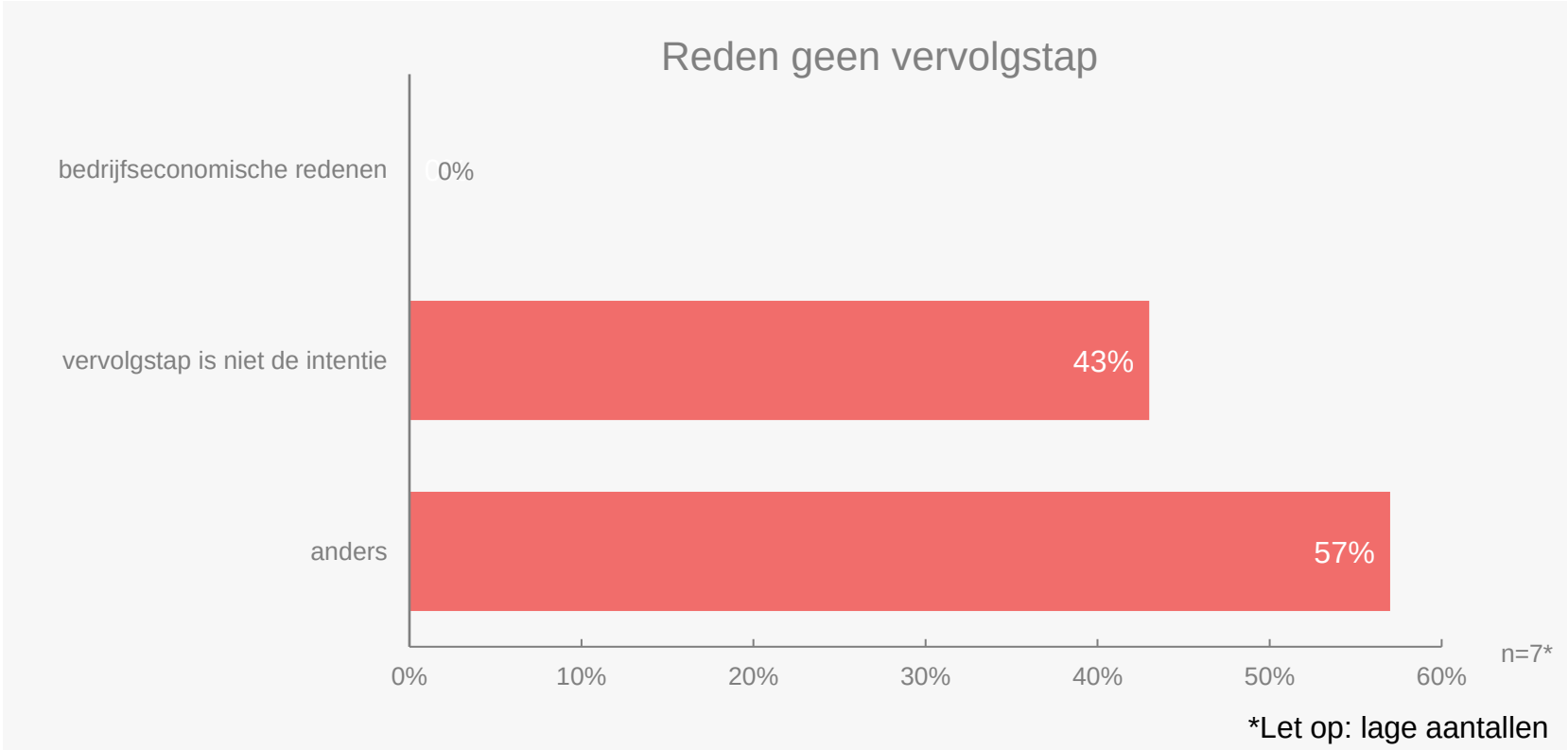
Vraagstelling: Welke vervolgstap verwacht u nu te zetten?

Ondersteuning draagt in meeste gevallen bij aan het zetten van vervolgstappen

Redenen voor geen vervolgstap lopen uiteen

Wanneer deelnemers geen concrete vervolgstap verwachten te nemen, is dit in geen enkel geval vanwege bedrijfseconomische redenen.

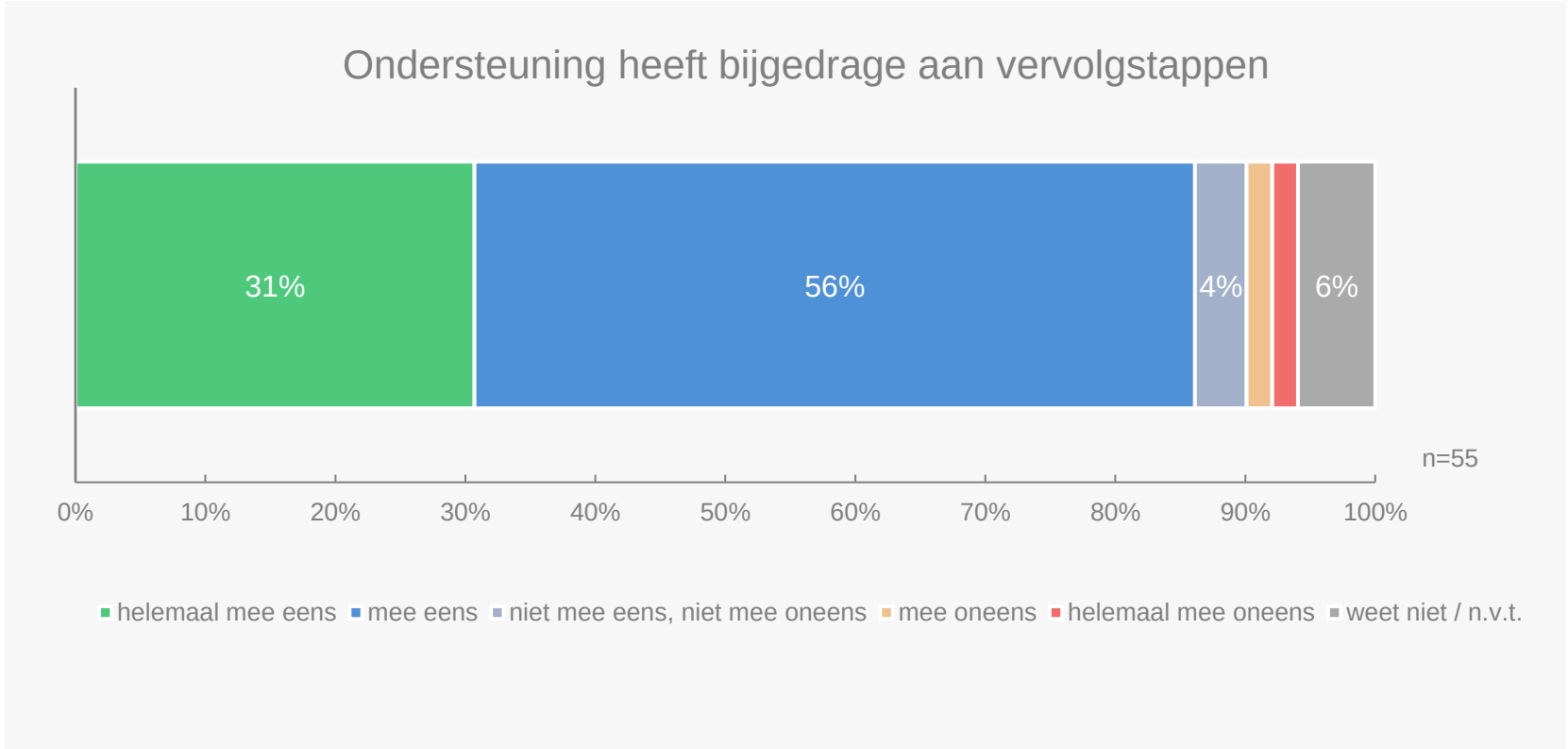
Deelnemers die aangeven een andere reden te hebben om geen vervolgstap te nemen, benoemen dat er op de missie onvoldoende concrete aanknopingspunten voor vervolgstappen waren.



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

In (bijna) alle gevallen blijft overheidsondersteuning belangrijk voor het zetten van vervolgstappen

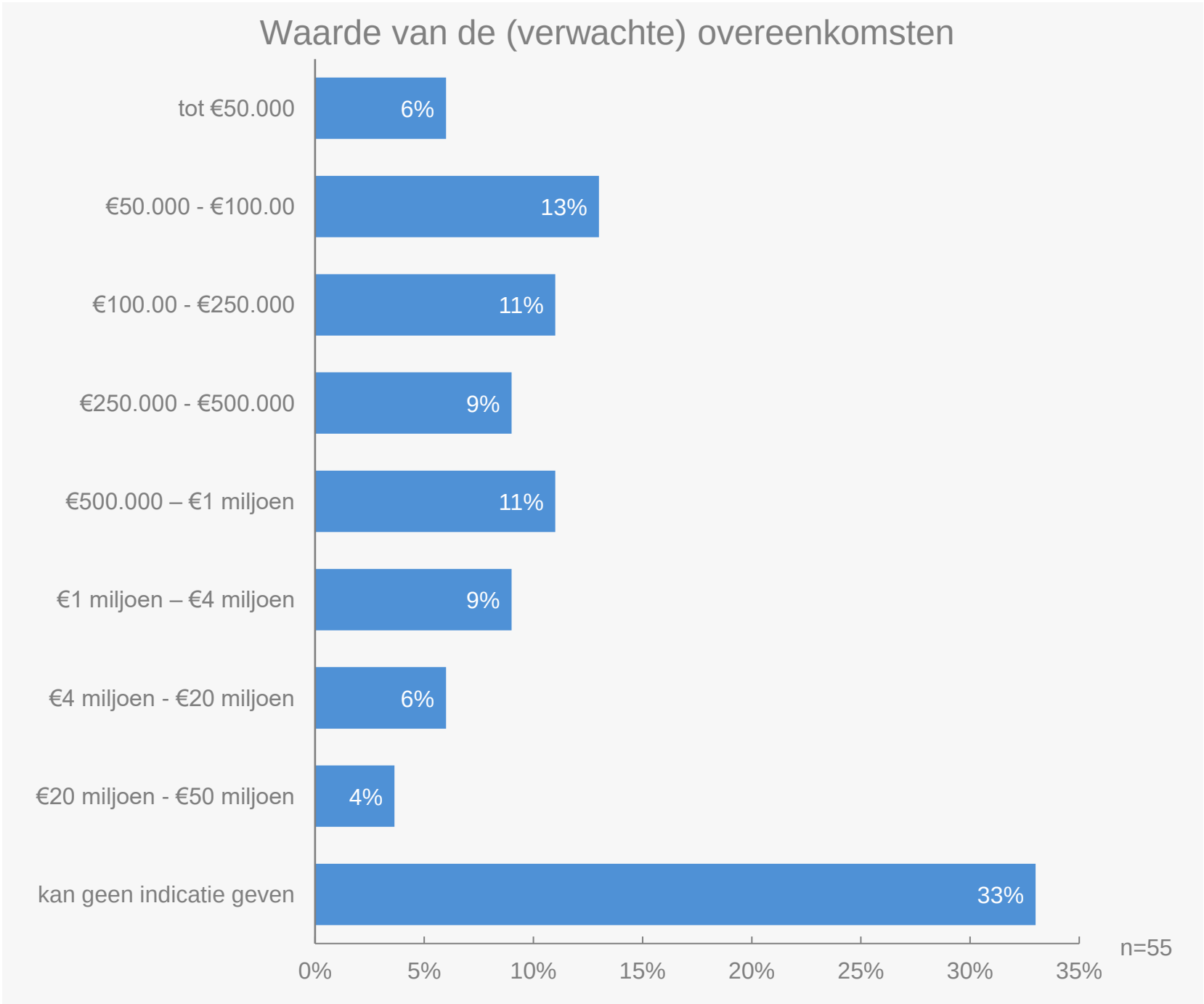
Van de deelnemers die verwachten een vervolgstap te zetten, geeft 87% aan dat de geboden ondersteuning door de Nederlandse overheid bijdraagt aan het zetten van vervolgstappen. Slechts twee deelnemers geven aan dat de ondersteuning vanuit RVO niet heeft bijgedragen aan het zetten van vervolgstappen.



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

Verwachte waarde vervolgstappen is zeer uiteenlopend

Een indicatie geven van de waarde van de (verwachte) overeenkomst is lastig voor deelnemers.



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

Totaalbedrag (verwachte) overeenkomsten

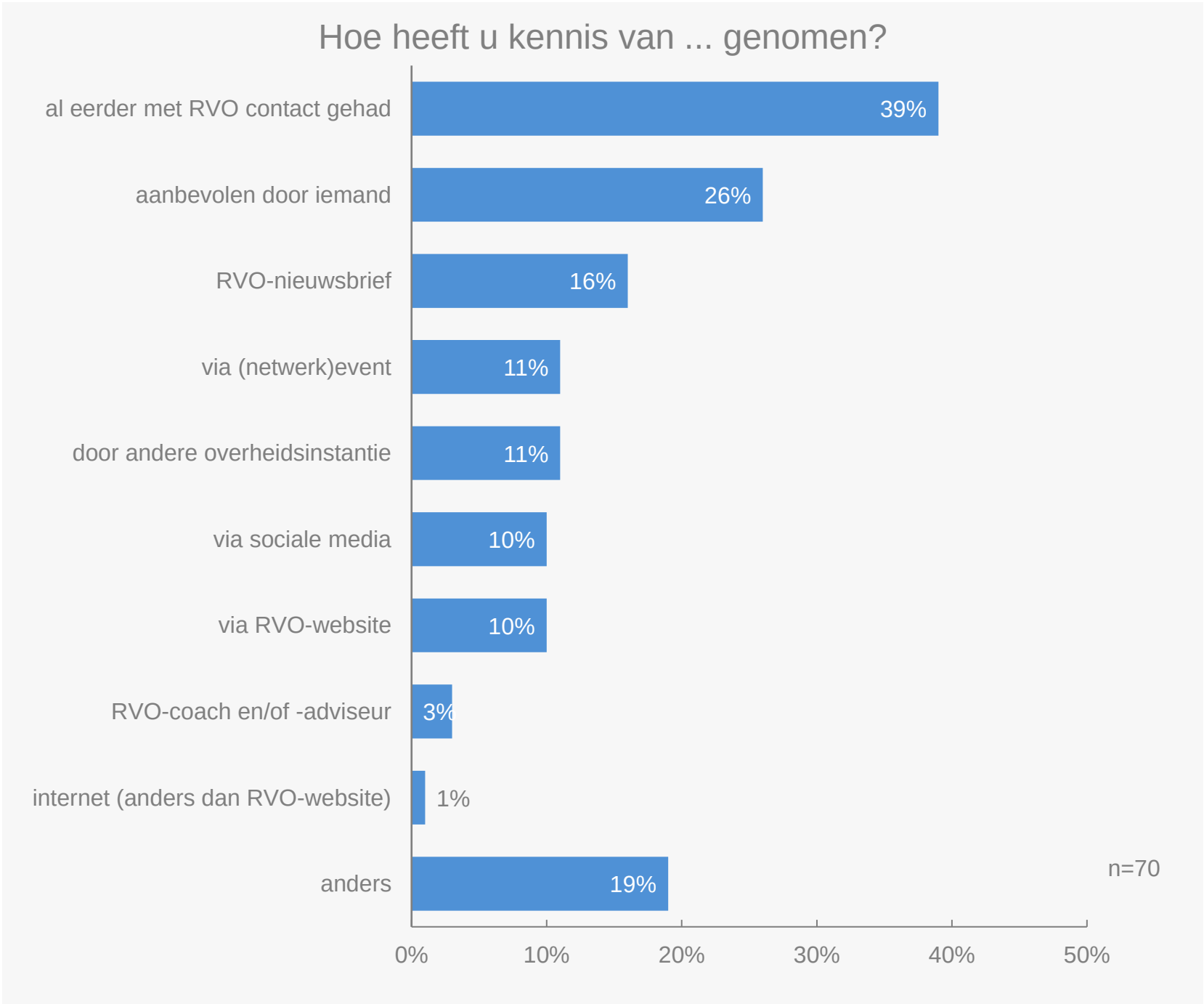
Wanneer alle bedragen van de deelnemers aan het onderzoek (zie bijlage 1) bij elkaar worden opgeteld, komt de totale exportwaarde uit op € 126.525.000,-.

Als dit geëxtrapoleerd wordt, gewogen naar het totaal van het werkelijk aantal deelnemers aan de missies, komt het bedrag uit op € 726.615.000,-. Let op. Door het geringe aantal deelnemers die een indicatie kunnen geven (n=37) is dit een indicatie.

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

Handelsmissies vaakst bekend door eerder contact met RVO

Een kwart van de deelnemers is bekend geraakt met de handelsmissies zonder Bewindspersonen door aanbeveling.



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

Een kwart van de deelnemers kent de missies via-via

Deelnemers zijn het vaakst bekend met de missies doordat ze al eens eerder contact hebben gehad met RVO. Daarnaast heeft 26% van de deelnemers een aanbeveling gehad door iemand die ze kennen. Een op de zes deelnemers kent de missie door de RVO-nieuwsbrief.

Deelnemers die op een andere manier kennis hebben genomen van de missie, noemen met name andere organisaties die hen erop hebben gewezen.

Suggesties effectievere vormen van ondersteuning dan de missie

”

Een vorm van online-speeddaten met bedrijven voorafgaand aan een missie zou wellicht een interessante optie zijn.

- Hydrogen Spain

”

Vooraf voor CH: wat de administratieve hindernissen zijn gezien het geen EU-land is.

- Cycling Switzerland

Vraagstelling: Heeft u suggesties voor effectievere vormen van ondersteuning dan deze missie?



Resultaten naar missie

Cijfers missies & tevredenheid over het voorbereid zijn op internationaal ondernemen

Rapportcijfer

	Missie					
	FinTech Frankfurt	Water-horti Gulf 2024	Active travel to Ireland	Cybersecurity RSA Conf to San Francisco	Sustainable Building to the Nordics	Totaal alle missies
Gemiddelde	8,5	7,8	7,8	8,6	8,0	8,2
Vraagstelling: Welk cijfer geeft u <naam event>?						

Voorbereid op internationaal ondernemen

	Missie					
	FinTech Frankfurt	Water-horti Gulf 2024	Active travel to Ireland	Cybersecurity RSA Conf to San Francisco	Sustainable Building to the Nordics	Totaal alle missies
(helemaal) mee oneens			20%			6%
niet mee eens, niet mee oneens	33%	40%	20%		17%	22%
(helemaal) mee eens	67%	60%	60%	60%	83%	67%
n.v.t. / weet ik niet				40%		5%
Stelling: Door <naam event> ben ik beter voorbereid op internationaal ondernemen.						

Tevredenheid dienstverlening van RVO

het voorbereidingstraject	Missie					
	FinTech Frankfurt	Water-horti Gulf 2024	Active travel to Ireland	Cybersecurity RSA Conf to San Francisco	Sustainable Building to the Nordics	Totaal alle missies
het voorbereidingstraject						
(heel) ontevreden						3%
niet tevreden, niet ontevreden		20%				6%
(heel) tevreden	100%	80%	100%	100%	100%	91%
inhoud van het programma						
(heel) ontevreden					14%	1%
niet tevreden, niet ontevreden			17%			3%
(heel) tevreden	100%	100%	83%	100%	86%	96%
inhoud van de verschillende modules						
niet tevreden, niet ontevreden					29%	6%
(heel) tevreden	100%	100%	100%	100%	71%	91%
n.v.t. / weet ik niet						3%
kwaliteit van de spreker(s)						
niet tevreden, niet ontevreden			50%			11%
(heel) tevreden	100%	100%	50%	100%	100%	83%
n.v.t. / weet ik niet						6%
de uitvoering van het event (logistiek)						
niet tevreden, niet ontevreden		40%			14%	7%
(heel) tevreden	100%	60%	100%	100%	86%	93%
mogelijkheid om (online) te netwerken						
niet tevreden, niet ontevreden		40%				10%
(heel) tevreden	100%	60%	83%	80%	86%	81%
n.v.t. / weet ik niet			17%	20%	14%	9%

Opbrengst van de missies

Opbrengst event/dienstverlening

	Missie					Totaal alle missies
	FinTech Frankfurt	Water-horti Gulf 2024	Active travel to Ireland	Cybersecurity RSA Conf to San Francisco	Sustainable Building to the Nordics	
zakelijke contacten en/of netwerken	100%	80%	100%	100%	67%	87%
relevante kennis en informatie	50%	80%	80%	40%	83%	83%
informatie of doorverwijzing naar verdere overheidsondersteuning	100%	20%	40%	20%	17%	33%
anders			20%	40%	33%	13%
inzicht in kansen en risico's met betrekking tot MVO	17%					6%
kennis over maatschappelijk verantwoord ondernemen (MVO)		40%				3%
niets waar ik naar op zoek was					17%	2%

Vraagstelling: Wat heeft <naam event> u opgeleverd?

Verwachting vervolgstap & soort vervolgstap

Vervolgstap internationaliseren

	Missie					
	FinTech Frankfurt	Water-horti Gulf 2024	Active travel to Ireland	Cybersecurity RSA Conf to San Francisco	Sustainable Building to the Nordics	Totaal alle missies
ja, export (van goederen en/of diensten)	83%	100%	100%	40%	67%	71%
ja, import				20%		3%
ja, buitenlandse investeringen	33%			40%	17%	19%
nee	17%			20%	17%	13%
Vraagstelling: Verwacht u hierdoor nu een vervolgstap te kunnen zetten richting export, import of buitenlandse investeringen?						

Soort vervolgstap

	Missie					
	FinTech Frankfurt	Water-horti Gulf 2024	Active travel to Ireland	Cybersecurity RSA Conf to San Francisco	Sustainable Building to the Nordics	Totaal alle missies
zoeken naar partnerschap(pen) (distributeurs, agents, leveranciers, afnemers, samenwerkingspartners, kennispartners)	80%	80%	80%	50%	100%	71%
afsluiten van zakelijk contract	60%	40%	40%	75%	40%	45%
betreden van nieuwe markt	80%	40%	20%	25%	40%	42%
doen van (markt)onderzoek	40%			50%	20%	27%
deelname aan verdere overheidsactiviteiten	20%		40%	50%	20%	22%
uitwerken exportplan		20%			20%	20%
investeren in positionering	60%	20%	20%	25%		18%
zoeken van financiering (subsidies, garanties, overige financieringsvormen)			20%	25%		9%
vestiging openen	20%				20%	7%
anders					20%	5%
Vraagstelling: Welke vervolgstap verwacht u nu te zetten?						

Bijdrage ondersteuning & reden geen vervolgstap

Bijdrage ondersteuning	Missie					Totaal alle missies
	FinTech Frankfurt	Water-horti Gulf 2024	Active travel to Ireland	Cybersecurity RSA Conf to San Francisco	Sustainable Building to the Nordics	
(helemaal) mee oneens	20%					4%
niet mee eens, niet mee oneens		20%				4%
(helemaal) mee eens	80%	80%	80%	75%	100%	87%
n.v.t. / weet ik niet			20%	25%		5%
Vraagstelling: De ontvangen ondersteuning heeft bijgedragen aan het zetten van deze vervolgstap(pen).						

Reden geen vervolgstap	Missie		Totaal alle missies
	FinTech Frankfurt	Cybersecurity RSA Conf to San Francisco	
vervolgstap is niet de intentie	100%		57%
anders		100%	43%
Vraagstelling: Kunt u toelichten waarom u geen concrete vervolgstap verwacht te zetten?			

Waarde van de overeenkomsten

Waarde overeenkomsten

	Missie					Totaal alle missies
	FinTech Frankfurt	Water-horti Gulf 2024	Active travel to Ireland	Cybersecurity RSA Conf to San Francisco	Sustainable Building to the Nordics	
tot €50.000		20%			20%	5%
€50.000 - €100.00					20%	13%
€100.00 - €250.000	20%	40%	20%	25%		11%
€250.000 - €500.000	20%			25%		9%
€500.000 – €1 miljoen		40%				11%
€1 miljoen – €4 miljoen				50%	20%	9%
€4 miljoen - €20 miljoen						5%
€20 miljoen - €50 miljoen	20%					4%
kan geen indicatie geven	40%		80%		40%	33%

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

Het totaal van de (verwachte) overeenkomsten is ongeveer €726.000.000

Waarde	
	Totaal alle missies (n=70)
Exportwaarden	€ 126.525.000,-
Geëxtrapoleerde waarden	€ 726.615.000,-

Berekening:

- Op totaalniveau is de waarde (bedragen) van de verwachte zakelijke overeenkomst (medianen) vermenigvuldigd met het aantal deelnemers dat deze waarde had aangevinkt in de enquête. De aantallen per missie zijn te klein om dit op missie-niveau te doen.
- Deze bedragen zijn bij elkaar opgeteld om de totale contractwaarde van de missie te berekenen.
- Vervolgens is een weegfactor bepaald door het aantal deelnemers aan de missies te delen door het aantal interviews (completes).
- De aanname hierbij is dat niet-respondenten hetzelfde resultaat hebben behaald als respondenten.
- Op totaalniveau is vervolgens de contractwaarde geëxtrapoleerd door deze te vermenigvuldigen met de weegfactor.

Bekendheid van RVO

Kennis event opgedaan

	Missie					
	FinTech Frankfurt	Water-horti Gulf 2024	Active travel to Ireland	Cybersecurity RSA Conf to San Francisco	Sustainable Building to the Nordics	Totaal alle missies
al eerder met RVO contact gehad	33%	20%	17%	60%	29%	39%
aanbevolen door iemand	33%	20%	17%	20%	14%	26%
anders, namelijk...	33%		33%	20%	29%	19%
RVO-nieuwsbrief	17%	20%	17%		14%	16%
via (netwerk)event		20%		40%	14%	11%
door andere overheidsinstantie			17%		14%	11%
via RVO-website		20%	17%			10%
via sociale media					14%	10%
via buitenlandnetwerk						4%
RVO-coach en/of -adviseur	17%					3%
internet (anders dan RVO-website)						1%

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



4

Onderzoeksverantwoording

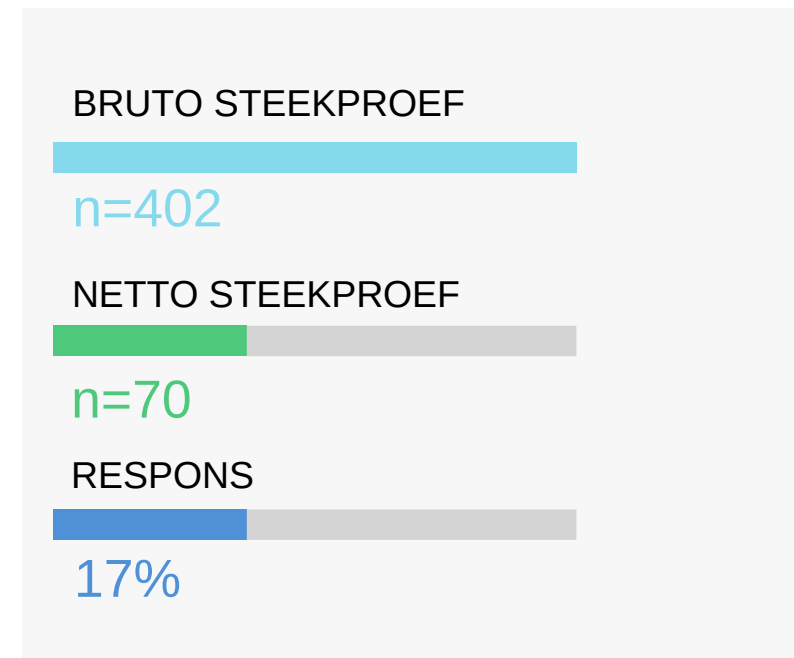
Verantwoording (1/2)



METHODE

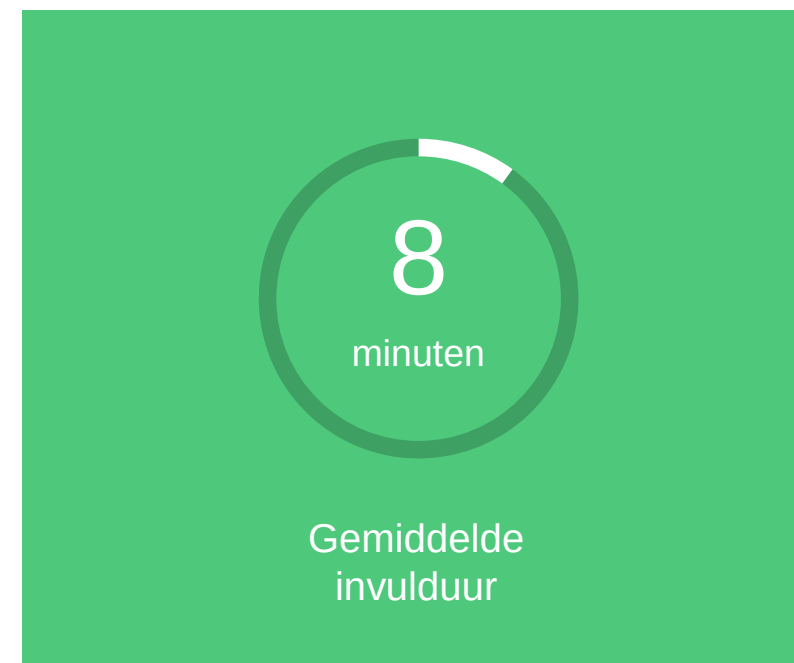
KWANTITATIEF

Gegevensverzameling online



Veldwerkperiode

2024



De doelgroep van dit onderzoek bestaat uit bedrijven die deelnamen aan de handelsmissies zonder bewindspersonen in 2024.

Deelnemers zijn één maand na afloop van de missie online uitgenodigd om deel te nemen aan het onderzoek.



Er zijn in dit rapport 21 missies meegenomen:

- Life Sciences & Health Nigeria
- FinTech Frankfurt
- Cycling Switzerland
- Hydrogen Spain
- Water-Horti Gulf region
- Active travel Ireland
- Semicon South East Asia Malaysia
- Sustainable Ports Italy
- Offshore Wind China
- Cybersecurity RSA Conf San Francisco
- Offshore Wind South Korea
- Hydrogen Egypt
- Singapore International Water Week Singapore
- Smart & Green Shipping China
- Port Development and Logistics Kazakhstan
- Automotive and Batteries US
- Future proof horticulture Peru & Chile
- Sustainable Building Nordics
- LSH Japan (Osaka)
- Manufacturing & Nearshoring Mexico
- Sustainable Transportation US

De missie IMTS Chicago US wordt buiten beschouwing gelaten. Deelnemers aan deze missie hebben helaas niet gereageerd op de uitnodiging voor het onderzoek.

Verantwoording (2/2)

Opbouw steekproef		
Missie	Bruto n*	Netto n*
Life Sciences & Health Nigeria	13	3
FinTech Frankfurt	21	6
Cycling Switzerland	12	3
Hydrogen Spain	21	4
Water-Horti Gulf region	13	5
Active travel Ireland	21	6
Semicon South East Asia Malaysia	22	3
Sustainable Ports Italy	14	2
Offshore Wind China	17	2
Cybersecurity RSA Conf San Francisco	52	5
Offshore Wind South Korea	14	2
Hydrogen Egypt	14	3
Singapore International Water Week Singapore	33	3
Smart & Green Shipping China	15	2
IMTS Chicago US	12	0
Port Development and Logistics Kazakhstan	7	3
Automotive and Batteries US	11	1
Future proof horticulture Peru & Chile	13	1
Sustainable Building Nordics	23	7
LSH Japan (Osaka)	18	4
Manufacturing & Nearshoring Mexico	22	3
Sustainable Transportation US	14	2

- ✓ **Dataverwerking**
Na afloop van het veldwerk is het opgebouwde databestand gecontroleerd op volledigheid en consistentie en geschikt gemaakt voor statistische analyse.
- ✓ **Rapportage**
Waar in dit rapport wordt gesproken over een verschil, gaat het om een significant verschil bij een alfa van 0,05. Dit houdt in dat de kans kleiner is dan 1 op 20 dat het gevonden verschil op toeval berust.
- ✓ ***Verschil bruto en netto steekproef**
Deelnemers hebben voorafgaand aan de missie een vooraankondiging van het onderzoek ontvangen en een bereidheidsverklaring getekend voor deelname aan het onderzoek. Uiteindelijk hebben niet alle deelnemers meegedaan aan het onderzoek omdat ze niet bereikbaar waren, geen Nederlands spraken of omdat ze deelname aan het onderzoek weigerden. Dit verklaart het verschil tussen de bruto en netto steekproef.



Bijlagen

Bijlage 1: Berekening (geëxtrapoleerde) exportwaarden

Berekening:

1. Op totaalniveau is de waarde (bedragen; zie hiernaast voor de uitleg van de waarden) van de verwachte zakelijke overeenkomst vermenigvuldigd met het aantal deelnemers dat deze waarde heeft aangevinkt in de enquête. De aantallen per missie zijn te klein om dit (net als bij de start-up en economische missies) per missie te doen.
2. Deze bedragen zijn bij elkaar opgeteld om de totale contractwaarde van de missies te berekenen.
3. Vervolgens is op totaalniveau een weegfactor bepaald door het aantal deelnemers aan de missies te delen door het aantal interviews (completes).
4. De aanname hierbij is dat niet-respondenten hetzelfde resultaat hebben behaald als respondenten.
5. Op totaalniveau is vervolgens de contractwaarde geëxtrapoleerd door deze te vermenigvuldigen met de weegfactor.

Uitleg waarden

Respondenten worden in de enquête gevraagd een indicatie te geven van de waarde van de (verwachte) zakelijke overeenkomst(en). Omdat de antwoordcategorieën bestaan uit twee waarden (zie linker kolom in onderstaande tabel), zijn deze niet geschikt om als uitgangspunt te nemen voor het berekenen van de exportwaarden. Om dit op te lossen is per antwoordcategorie de middelste waarde genomen (zie rechterkolom in onderstaande tabel).

Antwoordcategorieën enquête	Gebruikt als uitgangspunt in berekening
tot €50.000	€ 25.000
€50.000 - €100.000	€ 75.000
€100.000 - €250.000	€ 175.000
€250.000 - €500.000	€ 375.000
€500.000 - €1 miljoen	€ 750.000
€1 miljoen - €4 miljoen	€ 2.500.000
€4 miljoen - €20 miljoen	€ 12.000.000
€20 miljoen - €50 miljoen	€ 35.000.000
meer dan €50 miljoen	€ 50.000.000