



Rijksdienst voor Ondernemend
Nederland

Effectmonitoring Nederlandse Startup missies

Resultaten 2025



Inhoudsopgave

Inleiding **3**

- Onderzoeksvragen om te beantwoorden
- Hoe het onderzoek is uitgevoerd

Samenvatting **8**

Belangrijkste inzichten **10**

- Cijfer en aspecten missie
- Verbeterprioriteiten
- Effecten

Appendix **27**

- Vertaaltabel
- Volledige tabellen per vraag



Rijksdienst voor Ondernemend
Nederland

Inleiding

>> *Duurzaam, Agrarisch, Innovatief
en Internationaal ondernemen*

© 2025





Inleiding

De context

- Ieder jaar vinden er Startup missies plaats. Deze handelsmissies worden in opdracht van het Ministerie van Buitenlandse Zaken en het ministerie van Economische Zaken uitgevoerd door RVO. Deze missies hebben als doel startups (internationale) zichtbaarheid te geven; de gewenste kennis te geven over buitenlandse markten en buitenlandse relaties aan te gaan ten bate van samenwerking, het verkrijgen en doen van investeringen, en toetreding tot internationale markten.
- Ipsos I&O is gevraagd het effect van deze missies te meten.

Het beleidsdoel

- Nederlandse startups en scale-ups (die bijdragen aan de transitie van duurzaamheid en digitalisering) ondersteunen bij hun (internationale) groei en zo bijdragen aan de Nederlandse economie en maatschappelijke doelstellingen.



Onderzoeksvragen om te beantwoorden

Hoe beoordelen deelnemers de missies georganiseerd door RVO en waar moet RVO aan werken om de missie (verder) te verbeteren?

Wat we moeten begrijpen om dit te beantwoorden:

1.

Hoe tevreden zijn deelnemers over de missie in het algemeen? En hoe beoordelen deelnemers de verschillende aspecten van de missie?

2.

Waar zitten voor RVO de grootste verbeterprioriteiten en welke sterktes moet RVO behouden?

3.

En welke verwachte effecten heeft de missie voor deelnemers?



Hoe het onderzoek is uitgevoerd - 1

Hoe we het hebben aangepakt

- Sinds 2025 wordt het KTO Internationaal uitgevoerd door Ipsos I&O.
- Deelnemers aan de metingen rondom missies worden uitgenodigd voor een online onderzoek.
- De gemiddelde invultijd is circa 7 minuten.

Wie er zijn uitgenodigd

- De doelgroep van dit onderzoek bestaat uit deelnemers aan Startup missies.
- In 2025 zijn in totaal n=202 deelnemers uitgenodigd voor het onderzoek. In totaal hebben n=90 deelnemers de vragenlijst ingevuld, wat neerkomt op een respons van 45%.
- In 2025 hebben de volgende Startup missies plaatsgevonden:
 - Startup missie GITEX Europe Berlijn
 - Startup missie London Tech Week The AI Summit
 - Startup missie VivaTech Parijs 2025
 - Startup missie GITEX North Star 2025 Dubai
 - Startup missie Websummit Lissabon 2025
 - Startup missie naar Slush Helsinki 2025
 - Startup missie CES Las Vegas 2026
- Op de volgende slide is een beknopte profielschets van de deelnemers aan het onderzoek weergegeven.

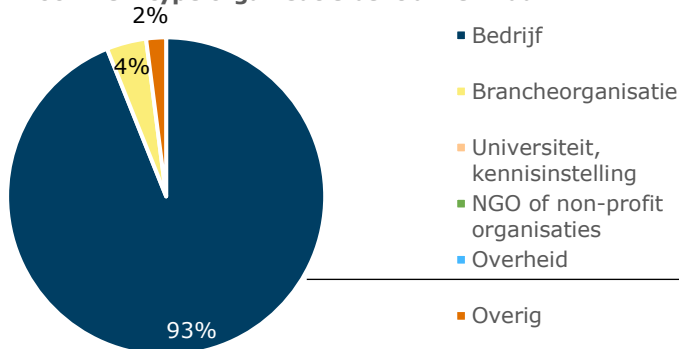


Hoe het onderzoek is uitgevoerd - 2

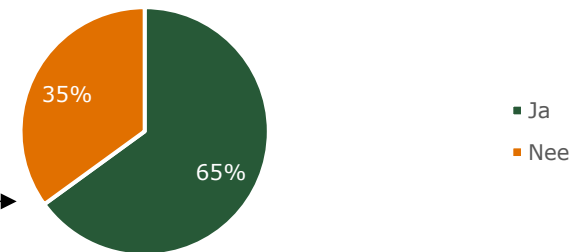
Profielschets

- Bijna alle respondenten zijn werkzaam bij een bedrijf. Twee derde van hen was al zakelijk internationaal actief op deze markt voorafgaand aan de missie.

Voor welk type organisatie bent u werkzaam?



Was u voorafgaand aan de missie** al zakelijk internationaal actief op deze markt?



Leeswijzer van deze rapportage

- In deze rapportage worden de resultaten van 2025 weergegeven.
- Resultaten worden aangeduid als indicatief (aangegeven met een *) wanneer de basis ligt tussen n=15-30 antwoorden. Wanneer een gesloten vraag door minder dan 15 respondenten is beantwoord, tonen we de resultaten niet.
- Antwoorden op open vragen worden samengevat met behulp van Ipsos Facto, de AI waarin Ipsos I&O in een beveiligde omgeving open antwoorden kan analyseren. Deze analyses gebeuren pas bij 30 antwoorden of meer.

Basis: alle respondenten / Basis: respondenten werkzaam bij een bedrijf

** = algemene bewoording 'de missie'



Rijksdienst voor Ondernemend
Nederland

Samenvatting



Samenvatting

Conclusies

RVO ontvangt van de STUP deelnemers gemiddeld een 8,4 voor haar dienstverlening. Acht op de tien geven een score van 8 of hoger.

De hoogste verbeterprioriteit is de mogelijkheid voor deelnemende bedrijven om te netwerken. Dit aspect wordt ondergemiddeld beoordeeld terwijl het een zeer hoge impact heeft op de algemene tevredenheid. Ook uit de open feedback blijkt dat men graag betere individuele zichtbaarheid en kwalitatievere matchmaking ontvangt door bijvoorbeeld gerichte sessies met investeerders. De inhoud van de modules heeft ook een hoge prioriteit om te verbeteren door de hoge impact en lage tevredenheid.

De matchmaking heeft weliswaar een wat lagere impact maar deze wordt ver ondergemiddeld beoordeeld en dient dus ook verbeterd te worden.

Wat betreft de verwachte effecten van STUP missies, zijn de belangrijkste resultaten:

- Ruim tweederde van de deelnemers geeft aan beter voorbereid te zijn op internationaal ondernemen door de missie.
- Nagenoeg alle deelnemers geven aan dat deelname hen zakelijke contacten/en of netwerken heeft opgeleverd.
- Ruim de helft van de deelnemers verwacht meer te gaan exporteren door de missie, en een derde verwacht meer buitenlandse investeringen. Maar ook een kwart verwacht geen vervolgstappen.

Aanbevelingen

Ondanks dat de algemene beoordeling van STUP deelnemers hoog is, geven zij RVO toch wat verbeterpunten mee. Deze gaan vooral over de mogelijkheid tot netwerken.

Suggesties om te verbeteren:

- Onderzoek in hoeverre het mogelijk is om de deelnemende bedrijven meer zichtbaarheid te geven en aan relevante investeerders te koppelen. Dit geeft bedrijven meer handvatten om te netwerken in het doelland.
- Ga met de deelnemers in gesprek over de inhoud van modules en kijk of deze beter aan kan sluiten op hun behoeftes.
- Heb ook aandacht voor de matchmaking. Kijk bijvoorbeeld of het mogelijk is om inspiratiesessies met investeerders op te zetten in plaats van algemenere kennismaking events.

Het is ook belangrijk om aandacht te blijven houden voor zaken die wel goed gaan zoals de informatievoorziening, uitvoering, inhoud van het programma en voorbereidingstraject. Zorg dat de tevredenheid over deze aspecten op peil blijft.



Rijksdienst voor Ondernemend
Nederland

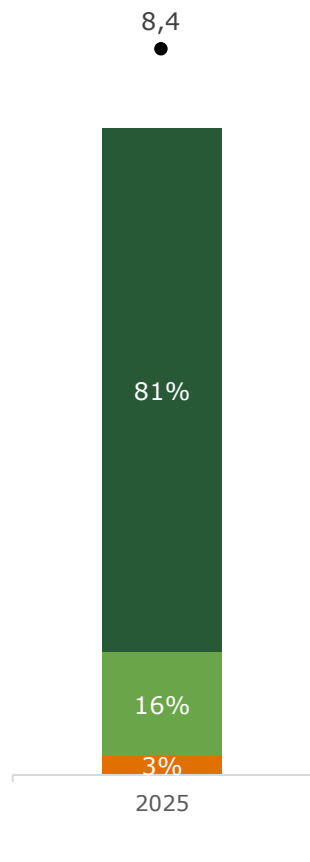
Belangrijkste inzichten

Cijfer en aspecten missie



Acht op de tien deelnemers aan STUP missies geven RVO een acht of hoger, terwijl minder dan één op de twintig een onvoldoende geeft (score 1-5).

Gemiddeld ontvangt RVO een score van 8,4.



Basis: alle respondenten, * = indicatief resultaat, tussen de 15 en 30 respondenten hebben deze vraag beantwoord

Welk cijfer geeft u de missie?



Suggesties continueren



Score 8-10

Samenvatting

- De deelnemers waarderen vooral de professionele organisatie, de heldere communicatie vooraf en de uitstekende begeleiding.
- Een terugkerend thema is de succesvolle focus op netwerken en matchmaking, wat waardevolle connecties met investeerders oplevert.
- Daarnaast worden de goed verzorgde NL Lounge, de side-events zoals ambassade-bezoeken en borrels, en het creëren van een hechte community geprezen.
- Deelnemers voelen zich ontzorgd en waarderen de sterke internationale profilering van hun startups dankzij de inzet van de RVO.



Score 6-7

Samenvatting

Er zijn te weinig respondenten om hier betrouwbare uitspraken over te doen.



Score 1-5

Samenvatting

Er zijn te weinig respondenten om hier betrouwbare uitspraken over te doen.

Basis: alle respondenten, * = indicatief resultaat, tussen de 15 en 30 respondenten hebben deze vraag beantwoord

Wat zou de missie moeten blijven doen?



Suggesties verbeteren



Score 8-10

Samenvatting

- De tevreden deelnemers benoemen toch nog een aantal duidelijke verbeterpunten.
- De algemene teneur is erg positief, maar men mist individuele zichtbaarheid op de vaak te kleine, gedeelde stands. Ze wensen meer ruimte voor eigen logo's en pitches.
- Daarnaast is er een sterke behoefte aan betere en vroegtijdigere matchmaking met investeerders en partners.
- Tot slot zorgen haperende evenement-apps en late informatievoorziening voor frustratie.
- Een tijdiger programma en gezamenlijke afsluiting, zou de verder dienstverlening nog waardevoller maken.



Score 6-7

Samenvatting

Er zijn te weinig respondenten om hier betrouwbare uitspraken over te doen.



Score 1-5

Samenvatting

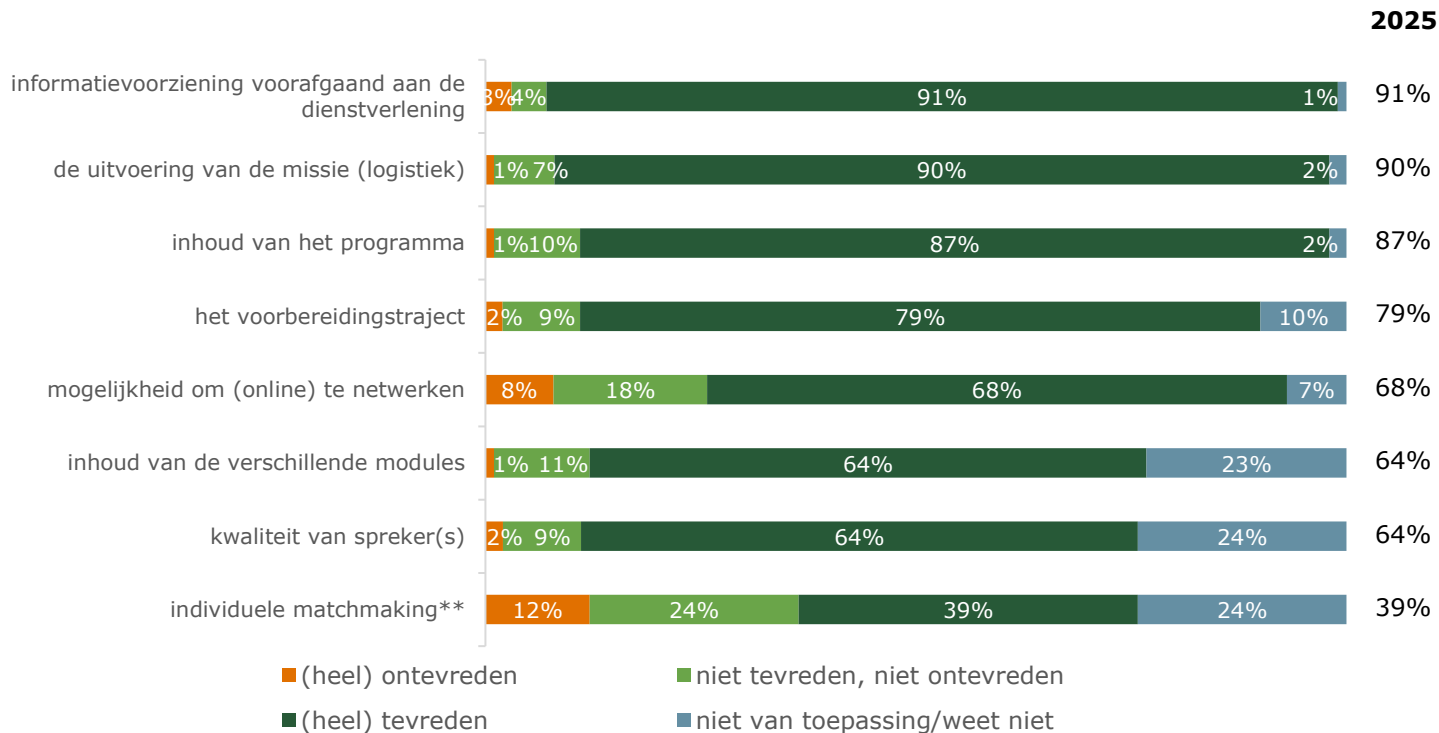
Er zijn te weinig respondenten om hier betrouwbare uitspraken over te doen.

Basis: alle respondenten, * = indicatief resultaat, tussen de 15 en 30 respondenten hebben deze vraag beantwoord

Welke suggesties of tips wilt u de missie meegeven om de dienstverlening in de toekomst te verbeteren?



Men is zeer tevreden over de informatievoorziening voorafgaand aan de missies en de daadwerkelijke uitvoering. Echter, over de individuele matchmaking is slechts vier op de tien deelnemers tevreden.



Basis: alle respondenten, * = indicatief resultaat, tussen de 15 en 30 respondenten hebben deze vraag beantwoord, ** = aspect niet aan iedereen voorgelegd

In hoeverre bent u tevreden over het volgende aspect:



Rijksdienst voor Ondernemend
Nederland

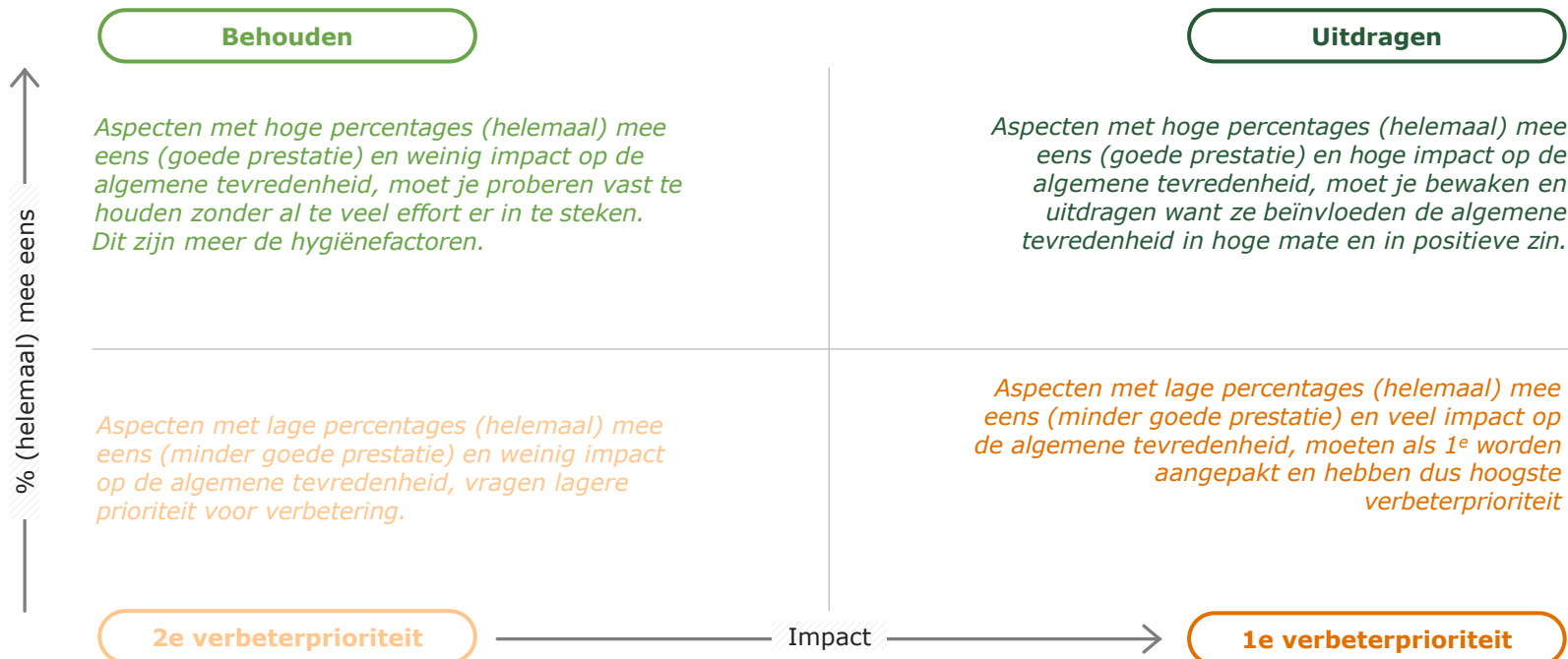
Belangrijkste inzichten

Verbeterprioriteiten



Dit rapport bevat een Key Driver Analyses (KDA). Een KDA is een statistische analyse die berekent in hoeverre bepaalde elementen impact hebben op de algemene tevredenheid. In deze statistische analyse berekenen we voor elk van de onderliggende aspecten wat de impact is op de algemene tevredenheid (aan de hand van een rapportcijfer). Een verbetering op een aspect met een hoge impactscore zal meer effect hebben dan een verbetering op een aspect met een lagere impactscore. Het gaat om berekend belang (impact) in plaats van door respondenten aangegeven belang.

In een prioriteitenmatrix worden vervolgens de impactscores uit de Key Driver Analyse afgezet tegen de tevredenheid (het percentage (helemaal) mee eens). Op deze wijze is vast te stellen wat de belangrijkste sterktes en verbeterpunten zijn. Een aspect kan vallen in 1 van de vier kwadranten van de matrix die we hieronder verder toelichten.





Het verbeteren van de mogelijkheid om te netwerken heeft de hoogste prioriteit om te verbeteren, gevolgd door de inhoud van modules. De kwaliteit van de sprekers, met name, matchmaking zijn een tweede prioriteit om te verbeteren. Deze twee aspecten hebben weliswaar een lagere impact maar worden wél ondergemiddeld beoordeeld.



Basis: alle respondenten, * = indicatief resultaat, tussen de 15 en 30 respondenten hebben deze vraag beantwoord, ** = aspect niet aan iedereen voorgelegd

In hoeverre bent u het eens of oneens met onderstaande stellingen over de dienstverlening?



Rijksdienst voor Ondernemend
Nederland

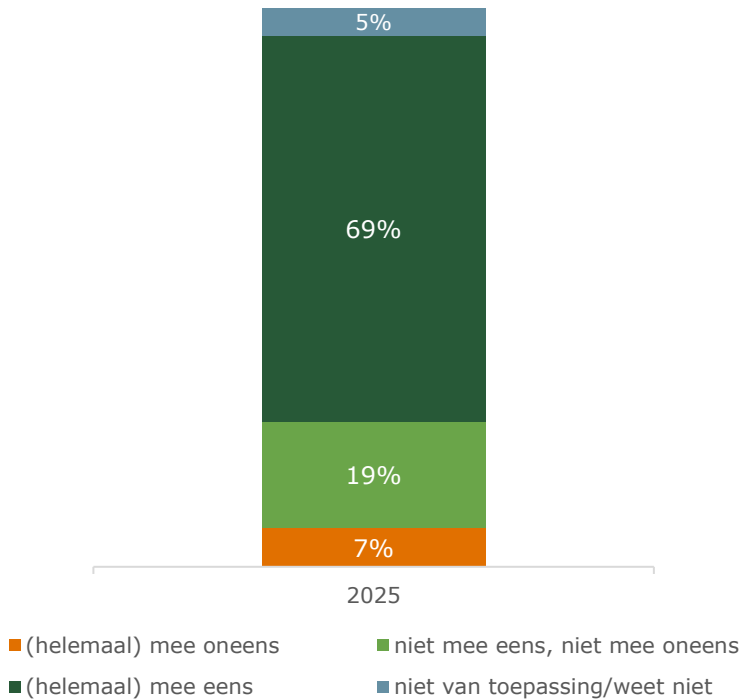
Belangrijkste inzichten

Effecten



Zeven op de tien deelnemers geven aan dat ze beter voorbereid zijn op internationaal ondernemen door de Startup missies.

Door de missie ben ik beter voorbereid op internationaal ondernemen

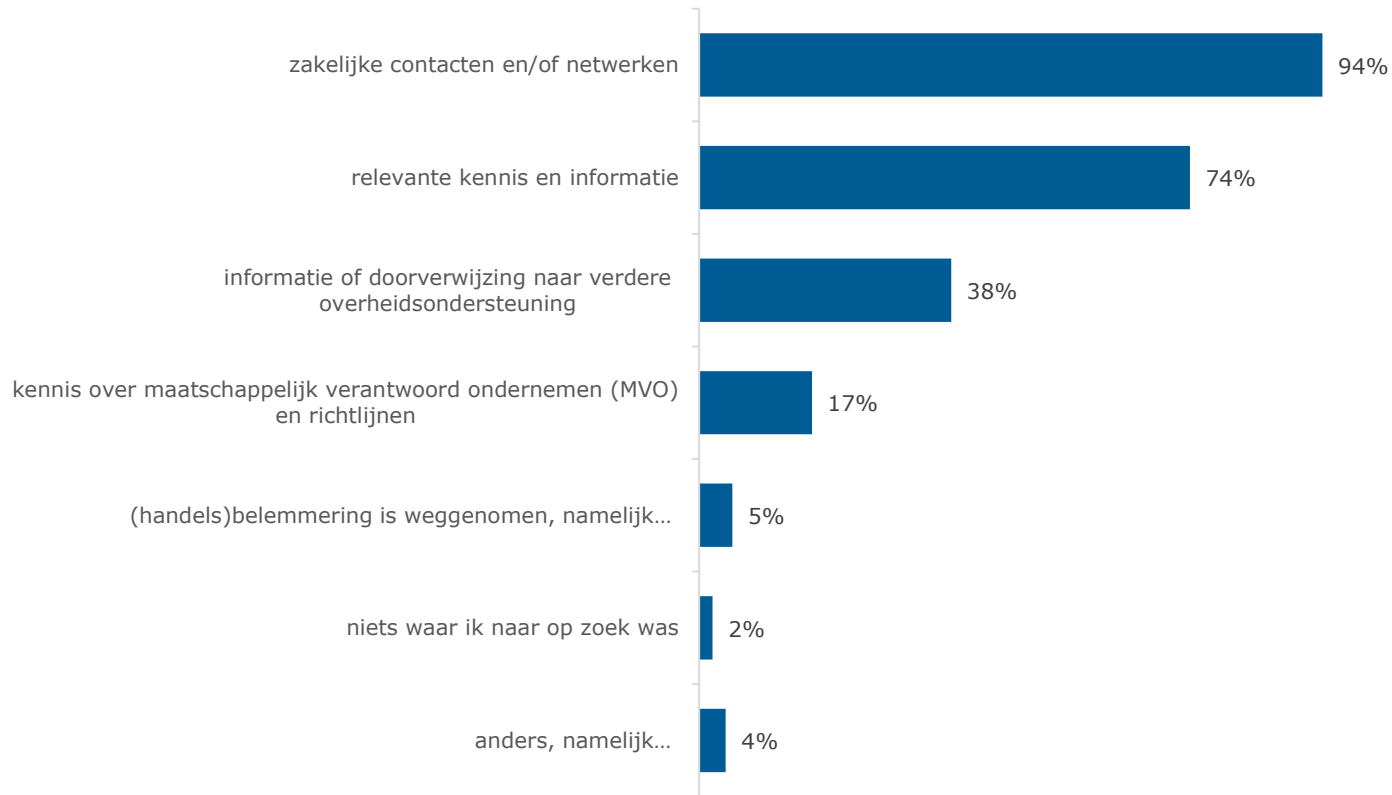


Basis: respondenten werkzaam bij een bedrijf, * = indicatief resultaat, tussen de 15 en 30 respondenten hebben deze vraag beantwoord

In hoeverre bent u het eens met de volgende stelling?



Vrijwel alle deelnemers geven aan dat de missies hebben geleid tot zakelijke contacten of netwerken. Ook geeft driekwart aan dat het relevante kennis en informatie heeft opgeleverd.

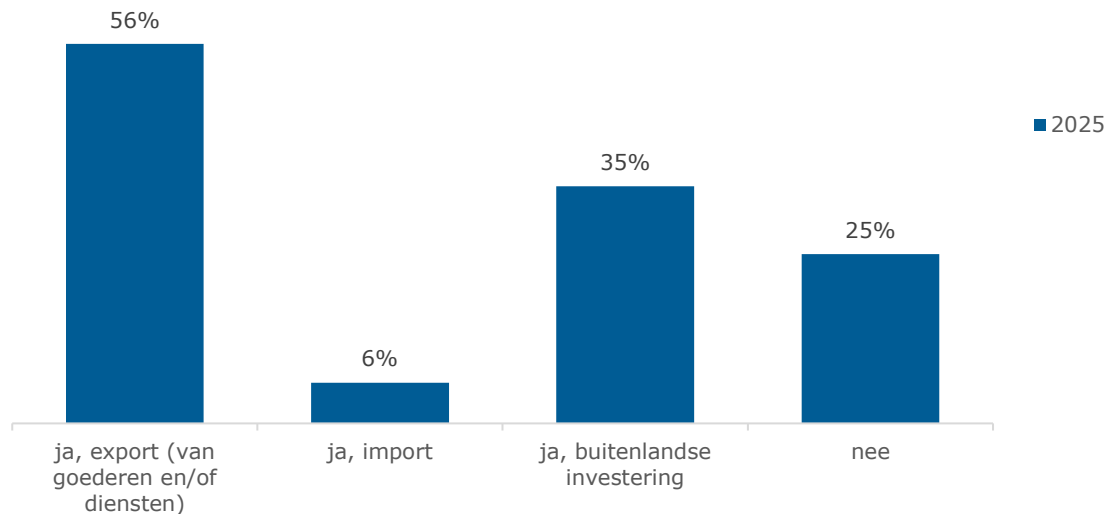


*Basis: respondenten werkzaam bij een bedrijf, * = indicatief resultaat, tussen de 15 en 30 respondenten hebben deze vraag beantwoord*

Wat heeft de missie u opgeleverd? Meerdere antwoorden mogelijk



Ruim de helft van de STUP deelnemers vanuit bedrijven verwacht een vervolgstap te zetten op het gebied van export. Een derde is van plan een buitenlandse investering te doen, en een kwart verwacht helemaal geen vervolgstap te zetten.

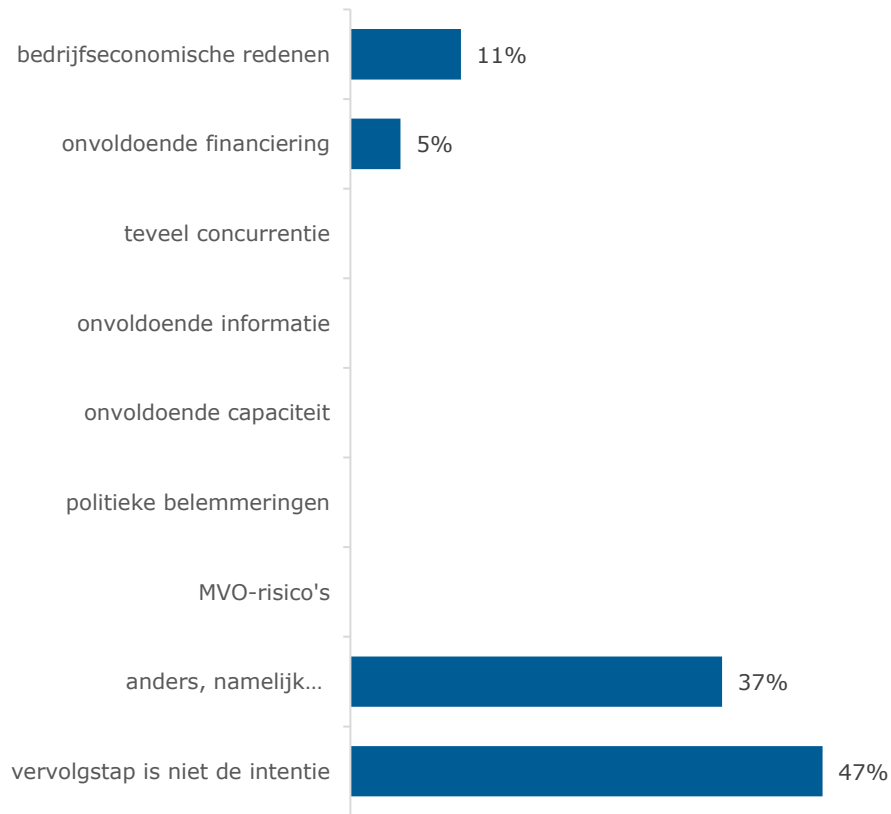


*Basis: respondenten werkzaam bij een bedrijf, * = indicatief resultaat, tussen de 15 en 30 respondenten hebben deze vraag beantwoord*

*Verwacht u hierdoor nu een vervolgstap te kunnen zetten richting export, import of buitenlandse investeringen?
Meerdere antwoorden mogelijk*



Wanneer men geen vervolgstap verwacht te zetten, was dit in bijna de helft van de gevallen ook niet de intentie.



*Basis: respondenten werkzaam bij een bedrijf die niet verwachten een vervolgstap te zetten,
* = indicatief resultaat, tussen de 15 en 30 respondenten hebben deze vraag beantwoord*

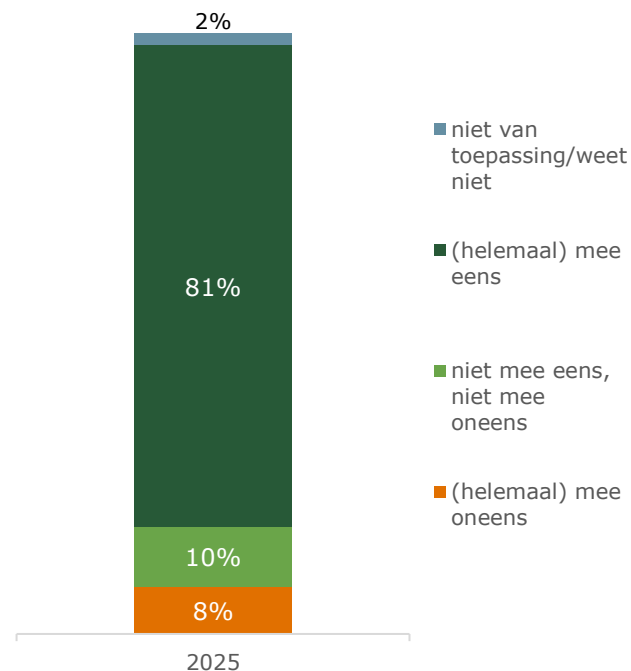
Kunt u toelichten waarom u geen concrete vervolgstap verwacht te zetten?



Het zoeken van partnerschappen is de meest genoemde vervolgstap, gevolgd door het afsluiten van zakelijke contracten. Acht op de tien deelnemers geeft aan dat de ontvangen ondersteuning heeft bijgedragen aan het nemen van vervolgstappen.



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

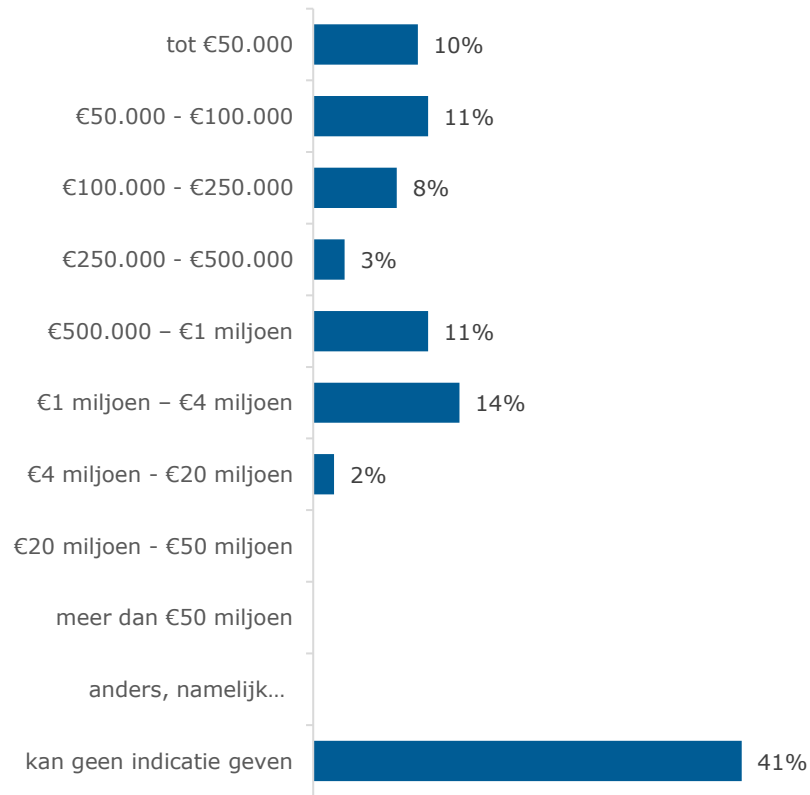


*Basis: respondenten werkzaam bij een bedrijf die verwachten een vervolgstap te zetten, *
= indicatief resultaat, tussen de 15 en 30 respondenten hebben deze vraag beantwoord*

*Welke vervolgstap verwacht u nu te zetten? Meerdere antwoorden mogelijk
In hoeverre bent u het eens met de volgende stelling?*



Wanneer men gevraagd wordt naar de grootte van de (verwachte) overeenkomsten, kan meer dan vier op de tien (nog) geen indicatie geven. De overige indicaties variëren sterk in orde van grootte.



Totaalbedrag (verwachte) overeenkomsten

Wanneer alle bedragen (zie bijlage 1) bij elkaar worden opgeteld, komt de totale waarde uit op € 42.050.000.

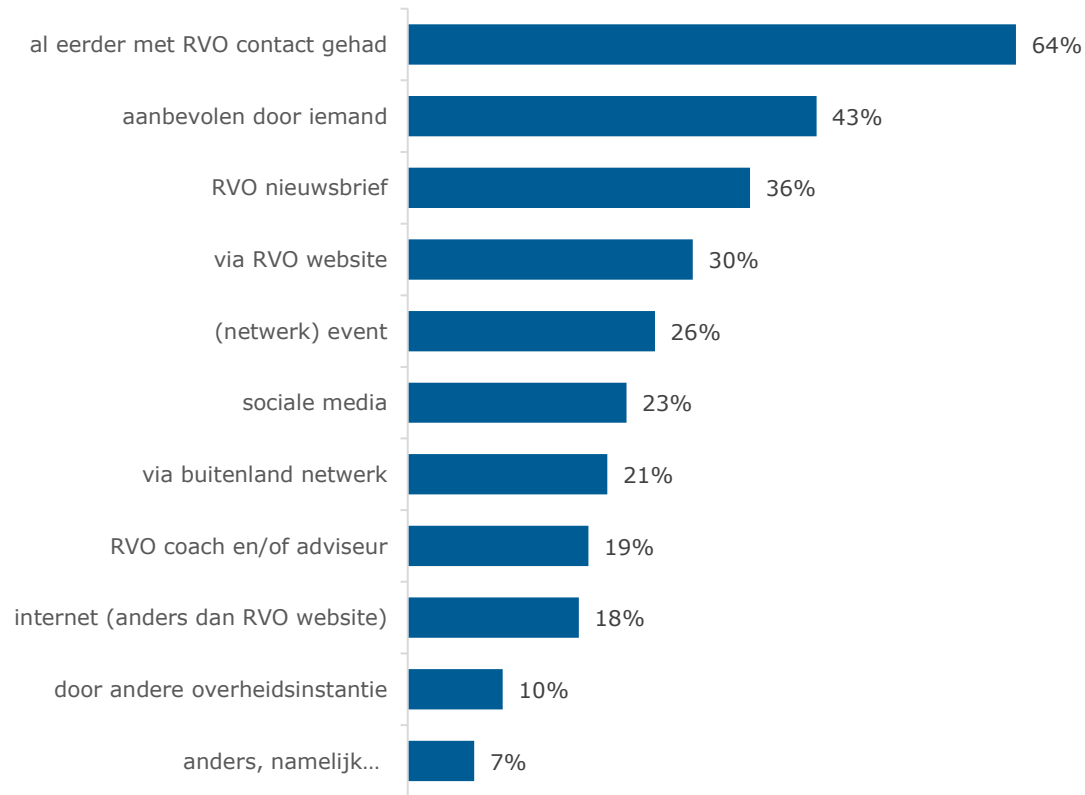
Als dit geëxtrapoleerd wordt naar het totaal aantal deelnemers, komt het bedrag uit op € 131.213.462.

Een uitgebreidere toelichting van de berekening is te vinden in bijlage 1.

*Basis: respondenten werkzaam bij een bedrijf die verwachten een vervolgstap te zetten, *
= indicatief resultaat, tussen de 15 en 30 respondenten hebben deze vraag beantwoord*



Ruim zes op de tien deelnemers heeft kennisgenomen van de missie door eerder contact met RVO. Voor ongeveer vier op de tien deelnemers waren de nieuwsbrief en aanbevelingen manieren om op de hoogte te raken van de missie.



Basis: alle respondenten, * = indicatief resultaat, tussen de 15 en 30 respondenten hebben deze vraag beantwoord

Hoe heeft u kennis van de missie genomen? Meerdere antwoorden mogelijk



Deelnemers geven veelal aan tevreden te zijn met de huidige uitvoering van de missies. Wanneer ze verbeterpunten noemen, maken ze met name opmerkingen over de matchmaking, informatievoorziening en zichtbaarheid om de ondersteuning nóg effectiever te maken.

Hoge algemene tevredenheid en organisatiekwaliteit

Een zeer groot deel van de respondenten geeft aan geen verbeterpunten te hebben en is uitermate tevreden over de huidige gang van zaken. Dit is een belangrijk sterk punt: de basisorganisatie van de missies en evenementen staat als een huis.

- "Ik heb verder geen toevoegingen, ik ben zeer tevreden."
- "De missie is denk ik de optimale vorm."
- "Ik kan me niks bedenken, het ging erg goed."

Behoeftte aan meer gerichte en tijdige matchmaking

Sommige deelnemers verlangen naar een proactievare en transparantere aanpak van matchmaking, waarbij contacten voorafgaand aan het evenement worden gefaciliteerd en de focus ligt op relevante zakelijke koppelingen.

- "I would like to see a better contact between the startups in advance, so we can have better matchmaking."
- "Ik noem wederom de matchmaking vooraf."
- "I would suggest a more clear representation of the startups on the event itself, that was not always clear. So a more structured list of the companies present, so it is easier to make contact with compatible partners."

Informatievoorziening, zichtbaarheid en faciliteiten

Er is ook vraag naar diepgaandere ondersteuning op het gebied van marktkennis en financiering, gecombineerd met een professionelere en zichtbaardere presentatie van de Nederlandse delegatie op de beursvloer.

- "Sneller je weg vinden naar financiële middelen/subsidies die de weg naar zaken doen in Duitsland vergemakkelijken."
- "Het karakter als Nederlandse handelsmissie sterker aanzetten. Veel publiek komt toch af op het feit dat dit door de Nederlandse overheid gedragen wordt. Dit zou bijvoorbeeld ook kunnen door centrale registratie van stand-bezoekers te regelen, zodat niet elke start-up dit zelf hoeft te doen."
- "Ik zou beter uitleggen aan Nederlandse bedrijven wat de verschillen zijn in bedrijfsvoering tussen hen en de Golfstaten."

Basis: respondenten werkzaam bij een bedrijf

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



Rijksdienst voor Ondernemend
Nederland

Appendix

Bijlage 1: Berekening (geëxtrapoleerde) waarden overeenkomsten



Berekening:

1. Per missie is de waarde (bedragen; zie hiernaast voor de uitleg van de waarden) van de verwachte zakelijke overeenkomst vermenigvuldigd met het aantal deelnemers dat deze waarde had aangevinkt in de enquête.
2. Deze bedragen zijn bij elkaar opgeteld om de totale contactwaarde van de missie te berekenen.
3. Vervolgens is per missie een weegfactor bepaald door het netto aantal interviews per missie te delen door het totaal aantal aangeleverde deelnemers aan de missie.
4. De aanname hierbij is dat niet-respondenten hetzelfde resultaat hebben behaald als respondenten.
5. Per missie is vervolgens de contractwaarde geëxtrapoleerd door deze te vermenigvuldigen met de weegfactor.
6. De geëxtrapoleerde contractwaarde van alle missies zijn vervolgens bij elkaar opgeteld om tot een totaalbedrag te komen.

NB: Ipsos I&O hanteert op verzoek van RVO de berekening die ook in eerdere jaren is toegepast door het vorige onderzoeksbureau.

	Bruto aan- geleverd	Netto: aantal ingevulde interviews
Startup missie GITEX Europe Berlijn	45	19
Startup missie London Tech Week The AI Summit	18	3
Startup missie VivaTech Parijs 2025	30	19
Startup missie GITEX North Star 2025 Dubai	20	8
Startup missie Websummit Lissabon 2025	18	9
Startup missie naar Slush Helsinki 2025	30	19
Startup missie CES Las Vegas 2026	41	13

Uitleg waarden

Respondenten werden in de enquête gevraagd om 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

Bijlage 2: Vertaaltabel



Aspect	Verwoording prioriteitenmatrix
mogelijkheid om (online) te netwerken	<i>(Online) netwerken</i>
de uitvoering van de missie (logistiek)	<i>Uitvoering (logistiek)</i>
kwaliteit van de spreker(s)	<i>Kwaliteit spreker(s)</i>
inhoud van de verschillende modules	<i>Inhoud modules</i>
inhoud van het programma	<i>Inhoud programma</i>
informatievoorziening voorafgaand aan de dienstverlening	<i>Informatievoorziening</i>
het voorbereidingstraject	<i>Vorbereidingstraject</i>
individuele matchmaking**	<i>Matchmaking**</i>

** = aspect later toegevoegd

Resultaten naar missie



Rapportcijfer

Welk cijfer geeft u ...?	Totaal startup missies	Startup missie GITEX Europe Berlijn	Startup missie London Tech Week The AI Summit	Startup missie VivaTech Parijs 2025	Startup missie GITEX North Star 2025 Dubai	Startup missie Websummit Lissabon 2025	Startup missie naar Slush Helsinki 2025	Startup missie CES Las Vegas 2026
n=	90	19	3	19	8	9	19	13
Gemiddelde	8.20	7.80	7.70	7.90	8.40	8.60	8.80	9.10
(8-10) Goed	81%	68%	67%	63%	75%	100%	95%	100%
(6-7) Voldoende	16%	26%	33%	37%	13%	-	-	-
(1-5) Onvoldoende	3%	5%	-	-	13%	-	5%	-

Tevredenheid dienstverleningsaspecten - % (heel) tevreden

In hoeverre bent u tevreden over het volgende aspect:	Totaal startup missies	Startup missie GITEX Europe Berlijn	Startup missie London Tech Week The AI Summit	Startup missie VivaTech Parijs 2025	Startup missie GITEX North Star 2025 Dubai	Startup missie Websummit Lissabon 2025	Startup missie naar Slush Helsinki 2025	Startup missie CES Las Vegas 2026
n=	90	19	3	19	8	9	19	13
Het voorbereidingstraject	79%	74%	100%	63%	75%	89%	89%	85%
Informatievoorziening voorafgaand aan de dienstverlening	91%	89%	100%	79%	100%	89%	100%	92%
Inhoud van het programma	87%	74%	67%	95%	75%	78%	95%	100%
Inhoud van de verschillende modules	64%	63%	67%	58%	75%	56%	79%	54%
Kwaliteit van de spreker(s)	64%	42%	100%	63%	75%	78%	79%	54%
De uitvoering van de missie (logistiek)	90%	89%	100%	79%	100%	78%	95%	100%
Mogelijkheid om (online) te netwerken	68%	68%	67%	47%	75%	44%	95%	69%
Individuele matchmaking**	39%	-	-	-	63%	22%	58%	8%

** = aspect later toegevoegd, *** Basis: respondenten werkzaam bij bedrijven

Resultaten naar missie



Stelling - % (helemaal) mee eens

In hoeverre bent u het eens met de volgende stelling?	Totaal startup missies	Startup missie GITEX Europe Berlijn	Startup missie London Tech Week The AI Summit	Startup missie VivaTech Parijs 2025	Startup missie GITEX North Star 2025 Dubai	Startup missie Web-summit Lissabon 2025	Startup missie naar Slush Helsinki 2025	Startup missie CES Las Vegas 2026
n=	84	17	3	19	6	8	19	12
Door de missie ben ik beter voorbereid op internationaal ondernemen	69%	47%	33%	74%	100%	88%	84%	50%

Wat heeft missie opgeleverd

Wat heeft de missie u opgeleverd?	Totaal startup missies	Startup missie GITEX Europe Berlijn	Startup missie London Tech Week The AI Summit	Startup missie VivaTech Parijs 2025	Startup missie GITEX North Star 2025 Dubai	Startup missie Web-summit Lissabon 2025	Startup missie naar Slush Helsinki 2025	Startup missie CES Las Vegas 2026
n=	84	17	3	19	6	8	19	12
Relevante kennis en informatie	74%	41%	100%	74%	83%	75%	84%	92%
Zakelijke contacten en/of netwerken	94%	94%	67%	100%	100%	100%	89%	92%
Informatie of doorverwijzing naar verdere overheidsondersteuning	38%	41%	33%	42%	50%	38%	11%	67%
Kennis over maatschappelijk verantwoord ondernemen (MVO) en richtlijnen	17%	18%	-	11%	33%	13%	16%	25%
(Handels)belemmering is weggenomen, namelijk...	5%	-	-	5%	-	-	5%	17%
Anders, namelijk...	4%	-	-	11%	17%	-	-	-
Niets waar ik naar op zoek was	2%	6%	-	-	-	-	5%	-

Resultaten naar missie



Verwachting vervolgstap

Verwacht u hierdoor nu een vervolgstap te kunnen zetten richting export, import of buitenlandse investeringen?	Totaal startup missies	Startup missie GITEX Europe Berlijn	Startup missie London Tech Week The AI Summit	Startup missie VivaTech Parijs 2025	Startup missie GITEX North Star 2025 Dubai	Startup missie Web-summit Lissabon 2025	Startup missie naar Slush Helsinki 2025	Startup missie CES Las Vegas 2026
n=	84	17	3	19	6	8	19	12
Ja, export (van goederen en/of diensten)	56%	71%	33%	53%	67%	38%	26%	100%
Ja, import	6%	6%	-	5%	-	-	5%	17%
Ja, buitenlandse investering	35%	35%	-	37%	17%	-	58%	33%
Nee	25%	18%	67%	21%	17%	63%	32%	-

Toelichting geen concrete vervolgstap

Kunt u toelichten waarom u geen concrete vervolgstap verwacht te zetten?	Totaal startup missies	Startup missie GITEX Europe Berlijn	Startup missie London Tech Week The AI Summit	Startup missie VivaTech Parijs 2025	Startup missie GITEX North Star 2025 Dubai	Startup missie Web-summit Lissabon 2025	Startup missie naar Slush Helsinki 2025	Startup missie CES Las Vegas 2026
n=	19	2	2	4	1	5	5	0
Bedrijfseconomische redenen	11%	-	-	25%	-	-	20%	-
Onvoldoende informatie	-	-	-	-	-	-	-	-
Onvoldoende financiering	5%	50%	-	-	-	-	-	-
Onvoldoende capaciteit	-	-	-	-	-	-	-	-
Politieke belemmeringen	-	-	-	-	-	-	-	-
Teveel concurrentie	-	-	-	-	-	-	-	-
MVO-risico's	-	-	-	-	-	-	-	-
Anders, namelijk...	37%	-	50%	50%	-	20%	60%	-
Vervolgstep is niet de intentie	47%	50%	50%	25%	100%	80%	20%	-

Resultaten naar missie



Welke vervolgstap

Welke vervolgstap verwacht u nu te zetten?	Totaal startup missies	Startup missie GITEX Europe Berlijn	Startup missie London Tech Week The AI Summit	Startup missie VivaTech Parijs 2025	Startup missie GITEX North Star 2025 Dubai	Startup missie Web-summit Lissabon 2025	Startup missie naar Slush Helsinki 2025	Startup missie CES Las Vegas 2026
n=	63	14	1	15	5	3	13	12
Afsluiten van zakelijk contract	60%	36%	-	47%	80%	67%	85%	75%
Uitwerken van exportplan	35%	29%	100%	33%	20%	-	31%	58%
Zoeken naar partnerschap(pen)	79%	86%	100%	73%	80%	100%	85%	67%
Zoeken van financiering	48%	36%	-	60%	20%	-	85%	33%
Investeren in positionering	30%	7%	100%	40%	-	-	38%	50%
Vestiging openen	17%	21%	-	13%	40%	-	8%	25%
Doen van (markt)onderzoek	41%	57%	100%	47%	20%	-	23%	50%
Deelname aan verdere overheidsactiviteiten	49%	64%	100%	40%	60%	-	23%	75%
Betreden van nieuwe markt	44%	50%	100%	53%	20%	-	38%	50%
Uitvoeren van een analyse van MVO kansen en risico's	14%	14%	-	7%	40%	-	8%	25%
Anders, namelijk...	3%	-	-	-	-	33%	8%	-
Weet ik nog niet	2%	-	-	-	-	-	-	8%

Stelling - % (helemaal) mee eens

In hoeverre bent u het eens met de volgende stelling?	Totaal startup missies	Startup missie GITEX Europe Berlijn	Startup missie London Tech Week The AI Summit	Startup missie VivaTech Parijs 2025	Startup missie GITEX North Star 2025 Dubai	Startup missie Web-summit Lissabon 2025	Startup missie naar Slush Helsinki 2025	Startup missie CES Las Vegas 2026
n=	63	14	1	15	5	3	13	12
De ontvangen ondersteuning heeft bijgedragen aan het zetten van deze vervolgstap(pen)	81%	79%	100%	80%	60%	100%	77%	92%

Resultaten naar missie



Indicatie waarde

Kunt u een indicatie geven van de waarde van de (verwachte) overeenkomsten?	Totaal startup missies	Startup missie GITEX Europe Berlijn	Startup missie London Tech Week The AI Summit	Startup missie VivaTech Parijs 2025	Startup missie GITEX North Star 2025 Dubai	Startup missie Web-summit Lissabon 2025	Startup missie naar Slush Helsinki 2025	Startup missie CES Las Vegas 2026
n=	63	14	1	15	5	3	13	12
Tot €50.000	10%	14%	-	27%	-	-	-	-
€50.000 - €100.000	11%	-	-	13%	20%	33%	8%	17%
€100.000 - €250.000	8%	-	-	20%	20%	33%	-	-
€250.000 - €500.000	3%	-	-	7%	-	-	8%	-
€500.000 - €1 miljoen	11%	7%	-	7%	-	33%	15%	17%
€1 miljoen - €4 miljoen	14%	14%	-	20%	-	-	23%	8%
€4 miljoen - €20 miljoen	2%	-	100%	-	-	-	-	-
€20 miljoen - €50 miljoen	-	-	-	-	-	-	-	-
Meer dan €50 miljoen	-	-	-	-	-	-	-	-
Kan geen indicatie geven	41%	64%	-	7%	60%	-	46%	58%

Resultaten naar missie



Bekendheid missie

Hoe heeft u kennis van de missie genomen?	Totaal startup missies	Startup missie GITEX Europe Berlijn	Startup missie London Tech Week The AI Summit	Startup missie VivaTech Parijs 2025	Startup missie GITEX North Star 2025 Dubai	Startup missie Web-summit Lissabon 2025	Startup missie naar Slush Helsinki 2025	Startup missie CES Las Vegas 2026
n=	90	19	3	19	8	9	19	13
Aanbevolen door iemand	43%	37%	33%	32%	50%	33%	63%	46%
Al eerder met RVO contact gehad	64%	63%	100%	68%	50%	44%	63%	77%
Via RVO website	30%	26%	-	32%	25%	22%	37%	38%
Internet (anders dan RVO website)	18%	21%	33%	21%	25%	11%	16%	8%
RVO coach en/of adviseur	19%	21%	-	5%	38%	-	37%	15%
RVO nieuwsbrief	36%	37%	33%	53%	38%	11%	47%	8%
(Netwerk)event	26%	16%	-	21%	38%	22%	42%	15%
Sociale media	23%	11%	33%	26%	13%	11%	37%	8%
Via buitenland netwerk	21%	21%	-	16%	38%	11%	26%	23%
Door andere overheidsinstantie	10%	11%	33%	11%	-	-	11%	15%
Anders, namelijk...	7%	-	-	11%	-	33%	-	8%