

## **Bijlage 7 Casusbeschrijvingen**

### **Perceel 1. Missies en evenementen voor alle landen exclusief het Afrikaanse continent**

#### **Casus 1. Uitgaande missie Ierland Life Sciences and Health**

##### **Korte beschrijving missie**

De Ierse markt is rijk aan kansen op het gebied van Lifesciences en Health zowel voor het reguliere MKB als voor start- en scale-ups. Vooral op het gebied van medtech, healthy ageing en long-term care zijn voor het Nederlands bedrijfsleven veel mogelijkheden, zo blijkt uit een sectorstudie en factfinding missie die recentelijk door de RVO is uitgevoerd. De opdracht van RVO bestaat voornamelijk uit de logistieke organisatie van de missie en begeleiding van de Nederlandse delegatie. Daarnaast is er ook een brancheorganisatie betrokken als inhoudelijke partner waarbij de verantwoordelijkheden omtrent het vormgeven van het inhoudelijke deel van het programma en de werving bij deze partij komt te liggen.

##### **Het doel van de missie**

Het doel van de missie is het vinden van relevante partners en contacten zowel om zaken te doen als ook op gebied van kennisuitwisseling. De uitdaging ligt voornamelijk in het vinden van de juiste ingang bij de Health Service Executive (HSE) – het overheidsorgaan dat verantwoordelijk is voor de publieke gezondheidszorg in Ierland.

##### **Kerngegevens**

- Effectieve duur van de missie: 4 programmadagen: start op maandagochtend tot donderdagmiddag, aankomst delegatie op zondag.
- Een bezoek aan Dublin en Cork.
- 20 Nederlandse deelnemende bedrijven (max. 2 personen per bedrijf, werving en selectie van bedrijven door RVO en brancheorganisatie; intakes van de deelnemende bedrijven worden door u uitgevoerd).
- Beschikbaar budget: € 30.000,- excl. btw.
- Eigen bijdrage deelnemer (bedrijf): € 500,- excl. btw.
- De deelnemers boeken en betalen zelf hun reis, verblijf en eventuele individuele maaltijden.
- Op de tweede dag komt u er 45 minuten van tevoren achter dat de bus er niet staat, als u belt wordt er niet opgenomen. Het regent in Dublin waardoor het bijna onmogelijk is om via apps zoals Bolt/Uber een alternatief te regelen. Het is 25 minuten reistijd naar de locatie.

## **Vraag**

De opdracht omvat de uitvoering van de organisatie van de missie. U dient in een offerte deze opdracht uit te werken, waarbij u aangeeft wat uw plan van aanpak is, inclusief (concept)programma en begroting.

Het (concept)programma bevat in elk geval (bedrijfs-)bezoeken inclusief het regelen van lokaal vervoer, collectieve matchmaking in beide steden, 2 netwerkevents inclusief het huren van ruimte met catering waarvan één netwerklunch en één netwerkdiner, debriefing aan het einde van het programma en een advies voor follow-up.

Naast de in het (concept)programma genoemde onderdelen bestaan de werkzaamheden uit:

- Intakes met de deelnemers ten behoeve van de matchmaking en het missieboekje.
- Het aanbieden van een reis- en verblijfsarrangement, welke door de deelnemers zelf geboekt en betaald zullen worden.
- Het ontwikkelen van een Engelstalig missie-/programmaboekje (het boekje wordt in Dublin door de ambassade geprint).
- Het organiseren van een deelnemersbijeenkomst uiterlijk één/twee weken voor vertrek
- Het begeleiden van de delegatie.
- Het uitvoeren van een beknopte evaluatie en inventariseren van follow-up.
- Financiële afwikkeling.

In de begroting geeft u een specificatie van de verwachte kosten uitgesplitst in werkdaguren en out of pocket kosten gespecificeerd per onderdeel.

De programmakosten zoals de kosten voor naambadges, tafelnaamkaarten en verdere noodzakelijke benodigdheden ten behoeve van het programma vallen buiten deze offerte aanvraag.

## **Casus 2. Inkomende missie waterstof Zuid-Korea**

### **Korte beschrijving missie**

De missie is een vervolg op een bezoek van de Zuid-Koreaanse waterstof sector aan de World Hydrogen Summit (WHS) in mei 2024. Verschillende Zuid-Koreaanse waterstofbedrijven- en organisaties hebben de WHS bezocht in Rotterdam en er is veel wederzijdse interesse getoond. Kansen in de Zuid-Koreaanse waterstof sector zijn gepresenteerd aan het Nederlandse bedrijfsleven, en veel Nederlandse bedrijven hebben al contact gezocht met de bezoekende partijen.

### **Het doel van de missie**

Doel van de missie is concrete samenwerkingskansen voor Nederland en Zuid-Korea identificeren. Deze missie is onderdeel van een RVO kansentraject, met uiteindelijk doel om samenwerking met Zuid-Korea te bevorderen. Op dit moment valt er nog beperkte winst te halen in de mondiale waterstof markt, waardoor voornamelijk op samenwerking wordt ingezet.

Door Zuid-Koreaanse bedrijven hierheen te halen, hopen we de Nederlandse bedrijven op een laagdrempelige manier kennis te laten maken met Zuid-Korea, zodat kansen voor hun eigen bedrijf geïdentificeerd kunnen worden. Het streven is dat deze missie volgend jaar wordt opgevolgd door een tegenbezoek aan Zuid-Korea.

### **Doelgroep van de missie**

Decision makers in Koreaanse waterstofbedrijven, lokale en nationale overheden. R&D managers en onderzoekers komen ook mee, maar het zwaartepunt komt vooral bij de business development managers en handelsvertegenwoordigers te liggen.

### **Kerngegevens**

- Effectieve duur van de missie: aankomst zondag en vertrek donderdag (4 nachten, 5 dagen).
- Een delegatie van 10 deelnemers; praktische ondersteuning post bij werving buitenlandse delegatie.
- Organisatie matchmaking met Koreaanse bedrijven (2-3 leads per bedrijf).
- Vormgeven van het programma in Nederland passend bij de behoefte en kennis van de delegatie.
- Deelnemers spreken Koreaans, tolken zijn nodig.
- Budget: € 30.000,- excl. btw.
- De deelnemers regelen en betalen zelf hun vluchten. Ook betalen zij hun eigen hotel, hiervoor dient U wel een hotelreservering (inclusief ontbijt) te maken.

## Vraag

De opdracht omvat de uitvoering van de organisatie van de missie. De werving van de buitenlandse delegatie zal voornamelijk door de ambassade in Zuid-Korea worden gedaan, u wordt wel geacht om ondersteuning te bieden bij praktische zaken zoals tijdens de intakes. Het zwaartepunt van de opdracht komt voornamelijk bij het programma in Nederland te liggen. U dient in een offerte deze opdracht uit te werken, waarbij u aangeeft: wat uw plan van aanpak is voor de werving, inclusief (concept)programma en begroting.

Het (concept)programma bevat in ieder geval (bedrijfs-)bezoeken, matchmaking met minimaal 3 matches per bezoekend buitenlands bedrijf, een netwerkevenement inclusief het huren van ruimte met catering dit kan zowel een netwerklunch als –diner zijn en een debriefing aan het einde van het programma.

Naast de in het (concept) onderdelen bestaan de werkzaamheden uit:

- Het regelen van een goede tolk(en).
- Het ontwikkelen van een Engelstalig programmaboekje/missieboekje inclusief profielen van deelnemers en de bedrijven/organisaties die worden bezocht. Deze dient vertaald te worden naar het Koreaans.
- Het regelen van de hotelreservering voor de overnachtingen van de delegatieleden.
- Het organiseren van het collectief vervoer.
- De begeleiding van de delegatie.
- Het uitvoeren van een beknopte evaluatie en inventariseren van follow-up.
- Financiële afwikkeling.

In de begroting geeft u een specificatie van de verwachte kosten uitgesplitst in werkdaguren en out of pocket kosten gespecificeerd per onderdeel.

De programmakosten zoals gezamenlijke maaltijden (diner zondag, lunch & diner voor maandag t/m woensdag), kosten voor naambadges, tafelnaamkaarten en verdere noodzakelijke benodigdheden ten behoeve van het programma vallen buiten deze offerte aanvraag. Gezamenlijke maaltijden tijdens het netwerkevent vallen binnen de offerte aanvraag.

Ook vragen we u rekening te houden met een speciale casus: één van de geregelde tolken zegt in de ochtend van de 1<sup>e</sup> dag van de missie af door ziekte. Beschrijf in uw plan van aanpak hoe u hiermee om zou gaan, en wat u zou doen om dit te mitigeren.

## **Perceel 2. Missies en evenementen beperkt tot het Afrikaanse continent**

### **Casus 3. Uitgaande missie Kenia agro-logistiek**

#### **Korte beschrijving missie**

Kenia is een zogenoemd combi-land, in Kenia loopt een combitrack op het thema agro-logistiek. Een combitrack focust zich op het combineren van handel en ontwikkelingssamenwerking. Voor meer informatie over combitracks zie: [Combitracks: Uitleg in 9 vragen en antwoorden \(rvo.nl\)](https://rvo.nl/nl/onderwerpen/combitracks). Nederland importeert veel bloemen, fruit en groente vanuit Kenia en zoekt naar manieren om dit transport te verduurzamen door de transitie te maken van luchttransport naar zeevracht en door de koude keten in Kenia op een duurzame manier te ontwikkelen. Kenia is ook een belangrijke hub in de regio, waarvan de omliggende landen veelal gebruik maken van het logistieke netwerk. Een Nederlandse delegatie gaat daarom naar Kenia op handelsmissie om kansen en nieuwe partnerschappen op het gebied van cold chain, het verbeteren van het regionale transportnetwerk van Kenia en het verduurzamen van het transport naar Nederland verder te verkennen. Daarnaast zal er ook een grote agro-expositie zijn, waar de deelnemers hun producten en diensten kunnen showcasen. Er zal een Nederlands paviljoen worden opgetuigd die door de Landbouwminister van Kenia zal worden geopend.

Zie ook: [Zakendoen in Kenia \(rvo.nl\)](https://rvo.nl/nl/onderwerpen/zakendoen-in-kenia)

#### **Het doel van de missie**

De Nederlandse delegatie wil kennis opdoen van economische kansen, het lokale ondernemingsklimaat zoals de lokale wet- en regelgeving en wil graag interessante zakenpartners ontmoeten (o.a. B2B, B2G). Hierbij willen zij vooral kansen ontdekken die aansluiten bij de al bestaande logistieke relatie tussen Nederland en Kenia (groenten, fruit, bloemen). Het is belangrijk dat zowel de Nederlandse als Keniaanse bedrijven profiteren van zo'n mogelijke samenwerking. De focus ligt op het verduurzamen van het transport en de opslag en het tegengaan van voedselverspilling. Daarnaast wil de delegatie ook kennis op doen van de knelpunten in het regionale netwerk.

#### **Kerngegevens**

- Effectieve duur van de missie: 5 dagen (maandag t/m vrijdag, donderdag en vrijdag is de Expo). Aankomst delegatie op zondag.
- Een delegatie van 10 deelnemende bedrijven, 1 persoon per bedrijf; werving, selectie en intakes van de deelnemende bedrijven worden door U georganiseerd.
- Verzorging van zowel een warme welkomstreceptie als een goed afscheidsdiner voor de delegatie.
- U draagt zorg voor het regelen van tafelnaamkaarten, welkomstcadeau, naambadges en verdere noodzakelijke benodigdheden ten behoeve van het programma.
- Minimaal 6 (bedrijfs-)bezoeken per deelnemend bedrijf.
- Het regelen van het lokale vervoer voor alle activiteiten in Kenia.
- Het Nederlandse paviljoen wordt verzorgd in samenwerking met een lokale partij, goede samenwerking met deze partij is van groot belang.
- Elke partij moet 7-10 kwalitatieve matches krijgen en de matchmaking is tijdens de Expo.
- Deelnemers spreken Engels en Nederlands, tolken zijn niet nodig.
- Budget: € 85.000,- excl. btw.
- Deelnemers betalen hun eigen vluchten, visa en hotelovernachtingen.
- Eigen bijdrage deelnemer (bedrijf): € 500,- excl. btw.
- De ambassade verzorgt een netwerkevenement op de residentie. U en de lokale partij ondersteunt bij de invulling van het evenement inclusief werving van relevante partijen.
- U bent verantwoordelijk voor de logistiek (inclusief catering en locatie) en inhoud van de roundtable die u gezamenlijk met de lokale partij coördineert. De roundtable dient te leiden tot formele overeenkomsten tussen Nederlandse partijen en belangrijke Keniaanse publieke en-/of private organisaties die nodig zijn om de exportrelaties te versterken;
- Bij de deelnemers van 2 bedrijven is de bagage kwijtgeraakt. In hun bagage zaten banners, laptops, hun kleding en een maquette van hun technologie.

## **Vraag**

De opdracht omvat de uitvoering van de organisatie van de missie. U dient in een offerte deze opdracht uit te werken, waarbij u aangeeft:

Wat uw plan van aanpak is, inclusief (concept)programma en uitgesplitste begroting.

Het (concept)programma bevat in ieder geval minimaal 6 (bedrijfs-)bezoeken inclusief het regelen van het lokale vervoer, een roundtable (20 personen), matchmaking met minimaal 7-10 matches per Nederlands bedrijf, een netwerkevenement (50 personen), verzorging van een welkomstreceptie en afscheidsdiner van de delegatie, een debriefing aan het einde van het programma en een advies voor follow-up. U wordt ook gevraagd een voorstel te doen voor de inhoud van de roundtable en het netwerkevenement.

Naast de in het (concept)programma genoemde onderdelen bestaan de werkzaamheden uit:

- Het ontwikkelen en printen van een Engelstalig missie- en een programmaboekje.
- Het aanbieden van een reisarrangement.
- Begeleiding van de delegatie op locatie.
- De algehele coördinatie van de missie, inclusief met de lokale uitvoerder van de matchmaking, het netwerkevenement en de lokale uitvoerder van het NL paviljoen.
- Het uitvoeren van een beknopte evaluatie en inventariseren van follow-up: waar liggen de grootste kansen voor Nederlandse bedrijven en samenwerking.
- Financiële afwikkeling.
- Evaluatie.

## **Eisen**

- Maak inzichtelijk hoe u de taken delegeert en coördineert tussen u en de lokale uitvoerder. Het is belangrijk dat u de lokale context beschrijft en hoe u hierop anticipeert in het uitvoeren van deze missie. Het aanbod van de deelnemers, moet ook vraag gedreven zijn. Daarbij is het belangrijk om in acht te nemen dat bedrijven die deelnemen in verschillende stadia van verkenning zijn. Zo zijn er onder andere deelnemende bedrijven die komen voor harde business matches, bedrijven die al actief zijn in Kenia en bedrijven die de markt voor het eerst komen verkennen. Het is belangrijk om naast het creëren van kwalitatieve matches, een inkijk te accommoderen in 'doing business', mogelijke financieringsmodellen en de relevante business context. Ook is het belangrijk om rekening te houden met de behoefte van lokale partijen, conform de combitrack (hulp-handel). Waar hebben zij Nederlandse bedrijven voor nodig om verder te komen? Wat houdt het voor hen in om met Nederlandse partijen in zee te gaan? Hiervoor is het netwerk van en de samenwerking met de lokale partij cruciaal. In de begroting geeft u een specificatie van de verwachte kosten uitgesplitst in werkdaguren en out of pocket kosten gespecificeerd per onderdeel.

## **Casus 4. Een inkomende missie uit Marokko**

### **Korte beschrijving missie**

Recent is er een Nederlandse delegatie naar een grote tuinbouw expositie geweest in Marokko. Het hoofdthema van deze expositie was klimaatverandering met de focus op het watervraagstuk in de bredere MENA-regio. De Nederlandse delegatie constateerde dat er veel handelskansen zijn, maar dat Nederlandse producten en diensten vaak te technisch worden geacht door lokale ondernemers en belangrijke stakeholders in de Marokkaanse tuinbouwsector. De Nederlandse ambassade in Marokko heeft daarom de RVO verzocht om een inkomend bezoek te organiseren voor Marokkaanse stakeholders in de tuinbouwsector. De deelnemers bestaan uit grote tuinders, tuindersvakbonden – en verenigingen. Zij willen kennis op doen van de Nederlandse diensten en producten die aansluiten bij hun lokale context.

### **Het doel van de missie**

Het doel van de missie is om een goede balans te vinden tussen het verschaffen van inzicht in de relevante economische activiteiten van de Nederlandse tuinbouwsector, handelskansen en capaciteitsopbouw. Tijdens de missie moeten belangrijke aspecten van de Nederlandse tuinbouwsector worden uitgelicht. Zoals onze triple helix aanpak, onze efficiënte manier van telen en waterbesparende technieken, en hoe bepaalde Nederlandse producten en diensten een oplossing kunnen zijn voor de lokale uitdagingen in Marokko. Daarbij zullen er tijdens deze missie twee tracks zijn. Een deel van de missie zal een gezamenlijk programma hebben en een deel van de missie zal worden opgesplitst. Zo kan een deel van de groep deelnemen aan handel bevorderende activiteiten en het andere deel aan activiteiten waar de nadruk ligt op capaciteitsopbouw.

### **Kerngegevens**

- Effectieve duur van de missie: 5 dagen (maandag t/m vrijdag), aankomst delegatie op zondag.
- Een delegatie van 8 deelnemende bedrijven en 8 deelnemers zijn van tuinbouw vakbonden en verenigingen.
- Twee tracks: 1) handel, 2) kennis. Beide tracks volgen 2 dagen een gezamenlijk programma en 3 dagen een eigen programma.
- Deelnemers handelstrack: 8 deelnemers van 8 verschillende bedrijven.
- Deelnemers kennistrack: 8 (4 van een tuindersvakbond en 4 van twee tuindersverenigingen).
- Elke deelnemer is op minimaal 6 bezoeken geweest.
- Voor de kennistrack zijn er minimaal 2 relevante seminars. U wordt gevraagd een inhoudelijk voorstel te doen voor de seminars.
- Voor de delegatie wordt er een matchmaking/netwerk event georganiseerd waar elk deelnemend bedrijf minimaal 6 kwalitatieve matches krijgt.
- De deelnemers van de handelsgroep betalen hun eigen vlucht en accommodatie. Het budget vergoedt de vervoerskosten voor alle deelnemers en de accommodatie kosten voor de kennisgroep in Nederland.
- U bent verantwoordelijk voor het ontwikkelen en printen van een missie- en programmaboekje.
- U bent verantwoordelijk voor een gepast welkomstcadeau.
- U draagt zorg voor locaties voor de workshop/seminars en netwerkevent, welkomst- en afscheidsdiner in een geschikt restaurant, catering ten behoeve van workshop/seminar en netwerkevent, kosten voor naambadges, tafelnaamkaarten en verdere noodzakelijke benodigdheden ten behoeve van het programma.
- Deelnemers spreken bijna allemaal Engels, echter in de groep van de kennistrack zitten twee deelnemers die onvoldoende goed Engels spreken waardoor er een Franstalige tolk nodig zal zijn voor de seminars.
- Budget: € 70.000,- excl. btw.
- Bij de handelstrack een uur voor aanvang van het bezoek hoort het bezoek dat het geannuleerd moet worden vanwege persoonlijke omstandigheden. Op dat moment zijn jullie onderweg naar de locatie.

**Vraag**

De opdracht omvat de uitvoering van de organisatie van de missie. U dient in een offerte deze opdracht uit te werken, waarbij u aangeeft:

Wat uw plan van aanpak is, inclusief (concept)programma en begroting.

Naast de in het (concept)programma genoemde onderdelen bestaan de werkzaamheden uit:

- Het ontwikkelen en printen van een Engels- en Franstalig missie- en een programmaboekje.
- Het ondersteunen bij-, of boeken van -, hotel (reserveringen).
- Begeleiding van de delegatie op locatie.
- Het uitvoeren van een beknopte evaluatie en inventariseren van follow-up.
- Financiële afwikkeling.
- Evaluatie.

**Eisen**

Maak inzichtelijk hoe u de taken delegeert en coördineert. Het is belangrijk dat u de lokale context beschrijft en hoe u hierop anticipeert in het uitvoeren van deze missie. Hoe dragen de verschillende bezoeken bij aan handelsbevordering en capaciteitsopbouw van de delegatie?

In de begroting geeft u een specificatie van de verwachte kosten uitgesplitst in werkdaguren en out of pocket kosten gespecificeerd per onderdeel.