
TERUGBLIK OP 2016, DOORKIJK NAAR 2017

Op naar nog meer kwaliteit in werken en wonen.



WEST HOLLAND
FOREIGN INVESTMENT AGENCY

1
VOORWOORD
PAG 3

3
MISSIE, VISIE EN BELEID
PAG 5

4
ORGANISATIE & PERSONEEL
PAG 10

5
BELANGRIJKSTE
SAMENWERKINGSPARTNERS
PAG 15

6
RESULTATEN 2016
PAG 16

7
INVESTOR RELATIONS-
ACTIVITEITEN
PAG 28

8
VOORUITBLIK 2017
PAG 32

9
VERSLAG RAAD VAN TOEZICHT
PAG 36

10
FINANCIËN &
CONTROLEVERKLARINGEN
PAG 40

INTERVIEWS

Wethouder Karsten Klein - Den Haag / **PAG 8**

Nicole van Haelst - ICP / **PAG 12**

Gideon Shimshon - Universiteit Leiden / **PAG 26**

Kieran Earley - The British School / **PAG 30**

Remco van Noppen - Spaces / **PAG 34**

Wilfred Assink - THIC / **PAG 38**



VOORWOORD

Den Haag. Dynamische werkomgeving, rustig wonen

Investerings door buitenlandse bedrijven hebben een belangrijke toegevoegde waarde voor de Nederlandse economie. Zo zorgen buitenlandse bedrijven voor 16 procent van alle banen in Nederland en samen zijn zij goed voor 36 procent van de totale omzet in Nederland. Buitenlandse investeringen leveren zodoende een belangrijke bijdrage aan het versterken van de Nederlandse economie en de groei van de nationale welvaart. Dat blijkt ook uit het feit dat elke tien banen bij buitenlandse bedrijven nog eens zeven extra banen opleveren bij toeleveranciers en dienstverleners.*

Uiteraard gaat deze ontwikkeling niet aan de WestHolland Foreign Investment Agency voorbij. Wij waren in 2016 betrokken bij 40 succesvolle investeringsprojecten. Deze investeringen creëerden direct 148 nieuwe banen voor de regio Den Haag. Daar kwamen nog eens 1100 extra arbeidsplaatsen bij van technisch dienstverlener Jacobs uit Amerika. Samen met de gemeente Den Haag assisteerden wij bij Jacobs' verhuizing van Leiden naar Den Haag. Deze bedrijven, inclusief Jacobs, hebben middels een Confirmation Letter de verwachting uitgesproken om binnen nu en drie jaar 1544 werknemers in dienst te hebben. Wij zijn erg tevreden dat wij aan onze opdracht hebben voldaan en een bijdrage leverden aan de werkgelegenheid en het internationale vestigingsklimaat van onze regio.

Al met al blijkt Den Haag, internationale stad van Vrede en Recht, een aantrekkelijke vestigingslocatie voor internationale bedrijven om zich te vestigen. De stad heeft een

uitstekende infrastructuur en biedt toegang tot hoogopgeleid talent. Overheden, bedrijven en kennisinstellingen werken hier nauw samen aan een innovatief economisch klimaat. Dat maakt Den Haag aantrekkelijk voor investeringen van buitenlandse bedrijven in belangrijke sectoren zoals IT & Tech. Dit zorgt ervoor dat er zicht is op meer economische groei en meer werk.

De lage oliepijzen zorgden ervoor dat investeringsprojecten in Europa vanuit de Golf sterk zijn teruggevallen. Daarnaast weten we niet wat Brexit en de situatie in Amerika voor impact gaan hebben op Nederland. We zien wel dat het rustige en groene karakter van Den Haag, en de aanwezigheid van een stabiel politiek klimaat als positief wordt ervaren door buitenlandse investeerders.

Hoewel ik slechts de laatste twee maanden van 2016 heb meegemaakt, vind ik het een eer om dit jaaroverzicht te presenteren. Dit jaar treft u ook interviews aan met onze belangrijkste stakeholders. Wij vinden het erg belangrijk een dialoog met hen aan te gaan, en vaak en intensief contact te hebben. Zij zijn het waar we het allemaal voor doen. Dit document begint met onze motto's, missie en visie en de relatie met onze belangrijkste stakeholders. We staan uitgebreid stil bij onze resultaten en de economische en politieke context. Wij informeren u over onze Investor Relations activiteiten, het vestigingsklimaat in onze regio en we sluiten af met een blik op de organisatie en de toekomst.

Ilja van Haaren
Directeur

* Bron: CBS Statline: Internationaliseringsmonitor 2015, derde kwartaal



VISIE, MISSIE, BELEID

Innoveren en groeien: wij bieden internationale ondernemingen er de basis voor.

2016 was een turbulent jaar met het Brexit-referendum en de verkiezingen in Amerika, maar desondanks kijken wij terug op een mooi en succesvol jaar. De WestHolland Foreign Investment Agency (WFIA) is opgericht in 2000 met als doelstelling internationale bedrijven en organisaties te behouden of aan te trekken, om zich blijvend in de regio te vestigen.

Onze organisatie biedt één loket voor bedrijven en organisaties die hun activiteiten willen starten in, uitbreiden in, of verplaatsen naar de regio Den Haag. Wij adviseren en assisteren bij dit proces en faciliteren introducties in relevante netwerken. Daarnaast monitoren we de buitenlandse bedrijvigheid in de regio actief via ons Investor Relations programma. Wij zorgen voor een vergemakkelijking van het vestigingsproces voor internationale bedrijven en organisaties. Met het aantrekken en behoud van deze bedrijven draagt de WFIA bij aan economische groei en het creëren van hoogwaardige werkgelegenheid voor de regio. Elke tien banen bij buitenlandse bedrijven leveren nog eens zeven extra banen op bij toeleveranciers en dienstverleners. Deze investeringen zijn van groot belang voor Nederland en de stad Den Haag.

De aantrekkingskracht van regio Den Haag kenmerkt zich door de volgende motto's:

INVEST IN YOUR GROWTH, INVEST IN THE HAGUE

Invest...

... in the city of peace & justice,
...in tomorrow's energy,
...in a green and fertile world,
...in a connected world,
...in a healthier world,
...in the world of legal & finance.

Met deze motto's positioneert en profileert Den Haag zich als een economische regio van internationaal formaat. Maar ook als een regio die de maatschappelijke importantie van het huidige tijdsgewricht onderkent. Met een visie die aansluit bij grote internationale vraagstukken. Een lange termijnvisie, gebaseerd op menselijke waarden. Om de wereld, de regio, de stad, leefbaar te houden. Met goed zaken doen en door innovatieve producten en diensten te ontwikkelen.

Dit doen wij met onze partners in de stad Den Haag, de gemeente Den Haag, waaronder Bureau Internationale Zaken en Dienst Stedelijke Ontwikkeling, als ook

met de Netherlands Foreign Investment Agency en onze convenantpartners Innovation Quarter en Rotterdam Partners. Gezamenlijk hebben wij de dezelfde ambitie om de internationale concurrentiepositie van de regio te verstevigen.

MISSIE

De WFIA heeft als doel internationale bedrijven en organisaties te behouden of aan te trekken die zich blijvend willen vestigen in de regio. Hiermee draagt de WFIA bij aan economische groei en het creëren van werkgelegenheid. De WFIA dient als één loket voor internationale bedrijven en organisaties die hun activiteiten willen starten, uitbreiden of verplaatsen naar de regio Den Haag.

*We inform, invite, advise, assist, connect.
We care, free of charge!*

VISIE

De wereld is in verandering. Economische groei, kennisontwikkeling en werkgelegenheid zijn belangrijke voorwaarden voor een leefbare wereld, een leefbare regio. Door het aantrekken van buitenlandse bedrijven die investeren in de economie en cultuur in de regio, draagt de WFIA bij aan deze voorwaarden.

In de komende jaren ligt de focus op de economische groeisectoren: Peace & Justice, IT, Tech & Telecom, Legal & Finance, Energy & Renewables, Zakelijke dienstverlening en Traditional Medicine (TM). De WFIA zet zich daarnaast nadrukkelijk in om de gemeente Den Haag en overige partners bij te staan in hun internationale economische doelstellingen.

KERNWAARDEN VAN DE WFIA

Bij de WFIA werken gemotiveerde medewerkers. Zij zijn allen actief betrokken bij het aantrekken van buitenlandse bedrijven. In onze dienstverlening staat de klant altijd centraal. Wij werken vanuit de volgende kernwaarden: transparant, slagvaardig, resultaatgericht, omgevingsgericht en betrouwbaar. Deze waarden gelden altijd, voor iedereen. Dit zijn de waarden waar wij voor staan, zij geven aan wat wij belangrijk vinden, hoe wij zaken aanpakken, welke keuzes we maken en waarop wij aangesproken mogen worden.

TRANSPARANT

Het team bij de WFIA is klein. Er is interesse in elkaar en er heerst een persoonlijke betrokkenheid bij zowel de organisatie als bij iedere individuele medewerker. Iedereen is op de hoogte van elkaars activiteiten en we weten organisatiebreed wat er speelt. Bij WFIA werken we op basis van openheid in woord en geschrift. Dit staat centraal, zowel intern als extern. Wat we beloven, doen we en verwachtingsmanagement naar zowel klant als stakeholders is voor ons van groot belang. Open en directe feedback geven is vanzelfsprekend. Onze blik is naar buiten gericht en we zijn zichtbaar voor de buitenwereld. Bij ons staat de deur altijd open.

SLAGVAARDIG

De WFIA is een onafhankelijke stichting die grotendeels gefinancierd wordt door de gemeente Den Haag. Wij werken dan ook nauw samen met de gemeente. Onze organisatie heeft geen winstdoelstelling. Wij leveren services, informatie en volgen vragen snel op. We zijn objectief en coöperatief aan alle belanghebbenden. Onze medewerkers zijn 360 graden generalisten die kansen zien en pakken. Ons netwerk is groot, met korte lijnen naar heel verschillende waardevolle partijen.

WFIA beschikt over een brede diversiteit aan kennis, cultuur, leeftijd en ervaring.

RESULTAATGERICHT

Ons doel is om 20% van het landelijke gemiddelde aan internationale bedrijven en organisaties te behouden, en om dergelijk bedrijven aan te trekken. Wij streven ernaar dat zij zich blijvend in de regio willen vestigen. Elke activiteit en elke cent die wij uitgeven staat bij ons in het teken van dit resultaat. Wij houden actief contact met bestaande buitenlandse investeerders om zowel verdere dienstverlening te bieden, het investeringsklimaat te monitoren en op mogelijke uitbreiding of vertrek/verplaatsing te anticiperen. We onderhouden een goede relatie met zowel de partners binnen Den Haag (gemeente en Den Haag & partners) alsook onze acquisitiepartners NFIA, Innovation Partners en Rotterdam Partners om zo de resultaten voor Den Haag te maximaliseren.

OMGEVINGSGERICHT

Door kennis van de governance, cultuur en agenda van onze partners zijn wij in staat goede relaties te onderhouden, hen te activeren en in te zetten bij initiatieven van WFIA. Samen opereren wij in hoogwaardige netwerken binnen de focussectoren en daarbuiten. Wij zijn continu op de hoogte van trends, ontwikkelingen en uitdagingen op macro en micro niveau. Signalen uit deze netwerken pikken wij op.

Deze worden in combinatie met ontwikkelingen in (Europese) wet- en regelgeving, vertaald in directe acquisitiekansen en zo mogelijk in projectvoorstellen. Als onderdeel van het 'Investor Relations'-programma rapporteren wij periodiek over de staat van het vestigingsklimaat. Deze 'blik naar buiten' stelt ons in staat om constructief samen te werken met partners en andere externen en door co-creatie de ontwikkeling van de (regionale) economie te ondersteunen.

BETROUWBAAR

De WFIA acteert als partner van de gemeente Den Haag en werkt als regionale partner binnen het Invest in Holland-platform van Economische Zaken. Wij bieden een compleet servicetraject aan buitenlandse bedrijven die naar Nederland/Den Haag willen komen om van hieruit hun Europese activiteiten uit te breiden, waarbij wij alle informatie vertrouwelijk behandelen. Afspraken komen wij na en actiepunten volgen wij direct op. Wij zijn volledig transparant om verwachtingen van de klant te managen. Wij hebben parate kennis over het vestigingsproces van buitenlandse bedrijven en NGO's en over het vestigingsklimaat in de regio. Wij achten het van groot belang om experts te betrekken bij de informatievoorziening en om ervoor te zorgen dat alle informatie conform de NL/EU wetgeving wordt verstrekt. Een registeraccountant controleert ieder jaar onze resultaten om de kwaliteit van de projecten te waarborgen.

As an international community of social innovators, the City of The Hague was a natural choice for the location of Samasource's first European office.

Asian Hendricks - Samasource



‘Den Haag heeft wel iets van Washington: parlement, historie, groen, ruim van opzet.’

Waar zijn we?

Bij de gemeente Den Haag, op de hoogste verdieping van het stadhuis. Vanaf hier heeft het stadsbestuur een weids uitzicht over de stad en ver daarbuiten. Zelfs Rotterdam is te zien. Dat uitzicht toont eens te meer aan: in de regio Den Haag zijn de afstanden klein, talent en zakenpartners zijn altijd snel te vinden.

Met wie spreken we?

Met wethouder Karsten Klein, die in zijn portefeuille onder meer Stedelijke

Economie heeft. Door zijn functie heeft de wethouder een intensieve relatie met de WestHolland Foreign Investment Agency. Het gemeenschappelijke doel is: zo helder mogelijk communiceren wat de regio Den Haag internationale organisaties en ondernemingen te bieden heeft. Maar ‘you can’t be all things to all people’, realiseren zowel de gemeente Den Haag als de WFIA zich. De stad heeft gekozen voor het heldere profiel als stad van Vrede en Recht. Daarbij passen onderwerpen als cybersecurity, governance & global affairs, internationale samenwerking en social impact.

Wat is de aantrekkingskracht van Den Haag?



Karsten Klein: ‘Ik was onlangs nog op een toerismebeurs in Berlijn en ik sprak daar met touroperators. Ze vertelden dat Den Haag nadrukkelijker in hun blikveld komt doordat dit een stad is die veel elementen combineert. De stad is nog niet overlopen door toeristen, bijvoorbeeld. We hebben het strand, veel parken en groen, het parlement en de paleizen van het koninklijk huis. Het internationale profiel is sterk, door de grote aanwezigheid van onder meer UN-organisaties en natuurlijk de ambassades en consulaten. Alles bij elkaar maakt Den Haag zo een “picture perfect”. Het is een heel leefbare stad, waar de premier en de burgemeester nog gewoon over straat wandelen en fietsen. Dat is in andere landen een ongekend beeld. Je zou de vergelijking met Washington kunnen trekken: veel historie, het landsbestuur, niet het gejaagde dat veel andere steden hebben. Den Haag is een rustige stad in een wereld die steeds onrustiger lijkt te worden. Er is hier een groot maatschappelijk middenveld, Nederland is niet zo uitgesproken gepolariseerd. Ik ben daar zeer dankbaar voor, en we zijn alert om die rust te bewaren.’

Internationale organisaties en ondernemingen zijn geen toeristen. heeft de regio Den Haag hen dan wel genoeg te bieden?



‘Zeker! We bieden uitgebreide internationale netwerken, onder andere samen met de Universiteit Leiden die steeds meer zichtbaar wordt in de stad en nu al drie locaties heeft. Dat is in de mean stream media niet zo zichtbaar, maar in de juiste communities staan we wel degelijk op de kaart. We zijn al lang niet meer de ambtenarenstad van vroeger. Studenten van de Universiteit en

de Hogeschool willen hier graag wonen. We maken nu ook echt de beweging naar internationale zakenstad, een stad die volop bezig is met veiligheid en recht in de wereld. We zijn ook in toenemende mate sterk gericht op de zogeheten Impact Economy, innovatie en start ups. Dat doen we onder het motto Building a Better World. Bedrijven die een social impact hebben, die trekken we graag aan. Zo zijn we erg blij met de komst van een onderneming als Samasource, een data-gericht bedrijf dat zoekt naar oplossingen voor het armoedeprobleem. Dit bedrijf komt uit Silicon Valley, is actief in Afrika en kiest voor Den Haag. Ik vind dat veelzeggend. Daarnaast hebben we in Den Haag van oudsher een heel sterk Finance & Legal en Energy cluster, en zijn bedrijven in IT & Telecom nog steeds sterk vertegenwoordigd. Neem een bedrijf als Huawei met meer dan 200 werknemers in Voorburg of T-Mobile met wel meer dan 2000 werknemers in de stad.’

Waarom is de regio Den Haag niet wat assertiever in zijn communicatie?



‘Dat zit gewoon niet in ons. We geloven in de kracht van rustig bouwen aan de goede netwerken. We zoeken het liever in inhoud dan in vorm. Natuurlijk zetten we ons volop in als we Bruce Springsteen of de Volvo Ocean Race naar de stad kunnen halen. Er vergis je niet, ook via stille diplomatie kun je veel bereiken. Onze voormalig burgemeester Jozias van Aartsen was eerder in zijn carrière minister van Buitenlandse Zaken. Dat heeft ertoe geleid dat we als gastheer mochten optreden van de Nuclear Security Summit. We werken veeleer langs de lijnen van betekenisvolle communities. Zo hebben we intensieve contacten met India, mede vanwege de grote Hindoestaans/Indiaase gemeenschap in Den Haag. Nogmaals, daar halen we geen headlines mee. Maar het is wel degelijk effectief.’

Gedreven mensen

ORGANISATIE

Eind 2016 waren er 12 medewerkers in vaste dienst (2015:10 FTE) bij de WFIA en twee medewerkers gedetacheerd vanuit de gemeente Den Haag. Eén trainee kwam in dienst op 1 september 2016 en op 1 november 2016 trad de nieuwe directeur in dienst. In 2016 verlieten één ZZP'er en de voormalige directeur onze organisatie. Om de activiteiten in China te versterken hebben we een Chinese medewerker gestationeerd op het NBSO kantoor in Qingdao. Er was nagenoeg geen ziekteverzuim.



PERSONEEL

Eind 2016 zijn we begonnen met een professionaliseringsslag op het gebied van de Human Resource Cycle voor alle medewerkers bij de WFIA. Iedereen heeft generieke en resultaatgericht functieomschrijvingen gekregen met duidelijke resultaatgebieden en competenties. Hiermee wordt een omslag gemaakt van taakgericht - naar resultaatgericht werken. Dit beleid continueert in 2017. Er komen prestatieafspraken met alle medewerkers en het management monitort dit in een nieuwe HR-cyclus. Tevens starten we binnen de WFIA een organisatie- en talentontwikkelingsprogramma.

Anesh Kisoen

International Business Advisor
Focus: India
Sector: IT, Tech & Telecom

Arthur Steenmeijer

Manager General Affairs
Algemene zaken, personeelsbeleid, financiën

Daisy Tjin-a-Lien

International Business Advisor
Focus: China en Taiwan

David Frielink

Back Office Manager
Informatiemanagement, database-beheer, online marketing, ICT

Derk Statema

International Business Advisor
Focus: Japan, Korea, Verenigd Koninkrijk en Noord-Amerika
Sector: Peace & Justice en Legal & Finance

Heleen Fokkens

Office Manager

Ilja van Haaren

Executive Director

Ivo Meijer

International Business Advisor
Focus: Noord-Amerika en RoW
Sector: IT, Tech & Telecom

Laurens Kok

Sr. International Business Advisor/
Coördinator Investor Relations
Programma
Sector: IT, Tech & Telecom
Focus op Noord-Amerika

Peter Scheffers

International Business Advisor
Focus op Rusland en Europa
Sector: IT, Tech & Telecom

Renée Hammersley

Advisor Marketing & Communication
Ontwikkelen, realiseren en implementeren van het marketing- en communicatiebeleid

Roy Fu

Regional Director Asia
Focus op China, Taiwan, Japan, Korea, Singapore, Maleisië
Sector: IT, Tech & Telecom, TCM en Energy & Renewables

Sophie Scheffers

Assistant Office Manager
Ondersteuning

Tracy Zhao

International Business Advisor
Kantoor Qingdao - China

Wim Rutgers

Sr. International Business Advisor
Focus: Verenigd Koninkrijk, Noord-Amerika en RoW
Sector: Energy & Renewables



‘Het gaat nu eerder om talent investment climate dan om corporate investment climate.’

Waar zijn we?

Bij het International Community Platform (ICP) Deze stichting is een werkgeversplatform, waarin inmiddels bijna veertig bedrijven participeren. De bedrijven zelf zijn zeer verschillend, maar ze hebben één ding gemeen: ze hebben een (soms aanzienlijk) aantal buitenlandse werknemers in dienst. Het ICP geeft hen de gelegenheid hun wensen en behoeften te ventileren. Dat wordt neergelegd bij stakeholders als de gemeente Den Haag, maar het wordt ook gedeeld met service providers, zoals kinderopvang en scholen. Zodoende draagt het ICP bij aan een optimaal woon- en werkklimaat in de regio

Den Haag. En dat zorgt weer voor een optimaal investeringsklimaat.

Met wie spreken we?

Met Nicole van Haelst, directeur van het ICP. Zij heeft zelf jarenlang in diverse landen buiten Nederland gewoond. Dat stelt haar in staat om ‘van buitenaf’ naar Nederland en de regio Den Haag te kijken. Zij zegt over haar motivatie om het ICP op te zetten: ‘Wij willen onder andere het MKB in de regio helpen om hun internationale doelgroep beter te bereiken en te begrijpen. De Nederlandse klant zit nu eenmaal wezenlijk anders in elkaar dan de niet-Nederlandse. Het is voor iedereen

prettiger als je dat onderscheid snapt en er vervolgens mee aan de slag gaat. Wat je bijvoorbeeld nog veel ziet: de homepage van de website gaat in het Engels, en de onderliggende pagina's niet. Dan doe je het maar half.’

Waarom vindt het ICP een ‘talent investment climate’ zo belangrijk?



‘In de voorbije jaren werd voornamelijk gekeken naar de trits access to market, access to capital en access to technology. De laatste vijf jaar zien we een toenemend belang van access to talent. In het verleden volgde het talent de bedrijven. Nu is dat andersom: bedrijven vestigen zich waar het talent te vinden is. Vandaar ons motto: “In the war for talent, talent has won.” Dan moet je dus heel goed gaan nadenken waarom talent naar een bepaalde regio of locatie trekt. Dan gaat het meer om het talent investment climate dan om corporate investment climate. Dan moet je veel intensiever gaan kijken naar persoonlijke (door)groeimogelijkheden, huisvesting, gezondheidszorg, scholen. Het ICP richt de antenne op de vraag wat talent belangrijk vindt om zich ergens te vestigen en hoe we daarop scoren. Alles wat nog geen tien krijgt, is een verbeterpunt.’

Waarin verschillen internationale werknemers van Nederlandse?



‘Grappig genoeg wordt dat verschil eigenlijk steeds kleiner. Veel Nederlanders zijn zelf immers ook in toenemende mate internationaal talent. Dan krijg je gelijkgestemde wensen en behoeften. Een huis met twee badkamers, om maar iets te noemen. Een gerenommeerde school vlakbij. Voldoende cultuur en recreatie. De mogelijkheid om ook buiten kantooruren een nieuwe woning te bekijken of te winkelen. In dat opzicht wordt de regio Den Haag steeds meer gelijk aan elk

willekeurig buitenland. Maar er zijn zeker nog verbeterpunten. Warme maaltijden bij de kinderopvang bijvoorbeeld. Dat is in veel landen heel gewoon. Of flexibeler openingstijden. Daar is letterlijk en figuurlijk nog een wereld te winnen.

Bestaat ‘de international’ eigenlijk wel?



Nee. Je hebt natuurlijk nog het traditionele “EXPAT-gezin”: vader, moeder, twee kinderen, één kostwinner. Maar de variëteit wordt steeds groter. We zien hier jonge mensen die een start up beginnen. Of die op projectbasis even hier zijn. Sommigen daarentegen blijven hier wel tien jaar. Het is heel divers. Neem alleen al de verschillen tussen mensen uit Azië of Angelsaksische landen. Wij leren de lokale dienstverleners om daar veel beter op in te spelen, door veel beter te kijken waar internationals behoefte aan hebben. Daarom zijn onze periodieke events zo waardevol. Daar spreekt men elkaar. Dat leidt tot veel wederzijds begrip.’

Is het aanbod in de regio Den Haag voldoende duidelijk voor internationals?



‘Het wordt wel steeds beter, maar we zijn er nog niet. Onze events blijven dus van grote waarde. De regio Den Haag heeft alles te bieden wat een organisatie, onderneming of individuele werknemer zou kunnen wensen. Daarvan ben ik overtuigd. We horen alleen nog te vaak: “Is dat er óók? Dat wist ik niet.” We hebben dus nog volop missiewerk te verrichten. En met onze nieuwe app LIFT maken we de match tussen internationals, (MKB en groot-) bedrijven en functies in de regio Den Haag nog makkelijker.’

‘Deze regio heeft alles wat een organisatie, onderneming of medewerkers zich kan wensen.’



Op naar een nog steviger samenwerking in Den Haag

Ook in 2016 werkten we intensief samen met de gemeente Den Haag, o.a. met de Dienst Stedelijke Ontwikkeling (DSO) en het Bureau Internationale Zaken (BIZ). De relatie met de gemeente Den Haag is heel belangrijk. Zij levert met € 1.150.000,- veruit de grootste bijdrage binnen onze baten. Bovendien ontvangen wij ook nog € 124.000,- specifiek voor de werving van NGO's van BIZ.

Gezamenlijk zetten wij ons optimaal in om het vestigingsklimaat in onze regio te verbeteren en buitenlandse investeerders aan te trekken. Waar mogelijk proberen we zoveel mogelijk samen op te trekken om Den Haag als vestigingsstad te promoten.

PARTNERS IN (ZUID) HOLLAND

De Netherlands Foreign Investment Agency (NFIA), een onderdeel van de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO) werkt nauw samen met de nationale acquisitiepartners in Nederland, onder de vlag van Invest in Holland. Binnen dit samenwerkingsverband zijn wij actief in verschillende kennisclusters en zijn we verantwoordelijk voor de marketing- en communicatieportefeuille binnen dit netwerk.

Naast de NFIA werken wij in Zuid-Holland nauw samen met acquisitiepartners InnovationQuarter en Rotterdam Partners. In een convenant is afgesproken wie voor welke gebieden en clusters verantwoordelijk

is. Samen verzorgen we de acquisitie van buitenlandse bedrijven, alsmede de promotie en positionering van de regio.

Om de samenwerking te optimaliseren zijn er door de drie directeuren eind 2016 nieuwe werkafspraken gemaakt bovenop het bestaande convenant.

NIEUWE SAMENWERKING

Eind 2016 is besloten tot nauwere samenwerking tussen de WFIA en Stichtingen Den Haag Marketing en Den Haag Convention Bureau onder één koepelstichting: Den Haag & Partners. Deze besluitvorming vond plaats in de raad van toezichtvergaderingen van Den Haag Marketing en de WFIA eind 2016. De koepelstichting krijgt één Raad van Toezicht, die ook verantwoordelijk wordt voor de drie individuele stichtingen. Dit wordt 1 mei 2017 bekrachtigd. De directie van de drie stichtingen is al vooruitlopend op de officiële samenvoeging gestart met een tweewekelijks overleg waarin de drie directeuren activiteiten op elkaar afstemmen en synergie vinden. Dit loopt vooruitlopend en biedt nieuwe kansen.

Daarnaast werken wij nauw samen met Steenworp vestigingsadviseurs Haaglanden. Deze organisatie adviseert (startende) bedrijven, begeleidt hen bij het vinden van passende bedrijfshuisvesting en herhuisvesting in de regio Den Haag.

40

projecten gerealiseerd



MEESTE PROJECTEN

IT, Energy en Zakelijke dienstverlening



148

nieuwe arbeidsplaatsen na één jaar



444

nieuwe arbeidsplaatsen na drie jaar



78

Investor Relations bezoeken



55%

van 40 projecten zijn Marketing & Sales kantoren



6 van 40

waren Investor Relations investeringen



16

nieuwkomers uit China



33%

van resultaten uit Verenigd Koninkrijk en Amerika



125%

groei Amerika van 4 naar 9



Hier doen we het voor: mooie resultaten!

DE AANTREKKINGSKRACHT VAN DEN HAAG

In Den Haag, internationale stad van Vrede & Recht, profiteren bedrijven optimaal van elkaars kennis en netwerk. Zo kent Den Haag enkele sterk ontwikkelde sectoren en kennisclusters zoals Finance & Legal, Energy en Safety & Security. Daarnaast zijn de goede infrastructuur en connectiviteit van de stad, alsmede de toegang tot talent, redenen om te kiezen voor Den Haag. Er is een groot aanbod van internationale scholen, de overheid en ambassades zijn hier aanwezig en bovendien beschikt Den Haag over een aantrekkelijk woon- en werkklimaat.

Den Haag is in toenemende mate meer dan de tweede UN-stad van de wereld. We zien dat steeds meer vrede- en rechtinitiatieven gebruik maken van kennis afkomstig van buiten de juridische wereld. Commerciële toepassingen uit het bedrijfsleven worden ingezet om samen met NGO's en IO's de wereld veiliger te maken. Vertegenwoordigers van dit soort toepassingen vestigen zich graag dicht bij het besluitvormingsproces in Den Haag. Ook hier is sprake van clustervorming waar kennis en expertise wordt gedeeld. Het programma Impact Economy van de gemeente Den Haag sluit hier op aan en is gericht op start ups en scale ups die werken aan innovaties voor een betere wereld. Wij ondersteunen de gemeente bij het aantrekken van deze social enterprises.

INVESTERINGEN NAAR DEN HAAG

Het afgelopen jaar hebben 40 buitenlandse bedrijven met behulp van de WFIA geïnvesteerd in Den Haag. Zij deden dit door een vestiging te openen of bestaande activiteiten uit te breiden. Zes projecten kwamen voort uit het Investor Relations-programma. Deze buitenlandse bedrijven hebben al een vestiging in Nederland en hebben met behulp van ons hun activiteiten hier uitgebreid, ze zijn binnen de regio verhuisd of hun vestiging is behouden voor de regio.

ARBEIDSPLAATSEN VOOR DE REGIO

Met het afronden van deze 40 projecten zijn direct 148 nieuwe banen gecreëerd. Dat aantal zal nog groeien. De bedrijven die kozen voor de regio Den Haag hebben in een zogeheten Confirmation Letter de verwachting uitgesproken om na drie jaar bij elkaar 444 nieuwe werknemers in dienst te hebben.

Het omvangrijkste project in 2016, dat we hier apart noemen, is de komst van de internationaal beursgenoteerde technische Amerikaanse dienstverlener Jacobs naar Den Haag. Zij zorgen bovenop de 444 nieuw gecreëerde banen (over drie jaar) bovendien voor 1.100 extra arbeidsplaatsen voor de stad. Dit brengt het totaal (over drie jaar) op 1.544.

Soort project	Aantal projecten	# nieuw gecreëerde banen (1 jr)	# nieuw gecreëerde banen (3 jr)
Acquisitie	34	131	408
Investor Relations	6	1100/17*	1100/36*

* 1.100 is het aantal arbeidsplaatsen bij de internationale technische dienstverlener Jacobs. Deze verhuisde met behulp van de gemeente en WFIA met 1.100 werknemers van Leiden naar Den Haag.

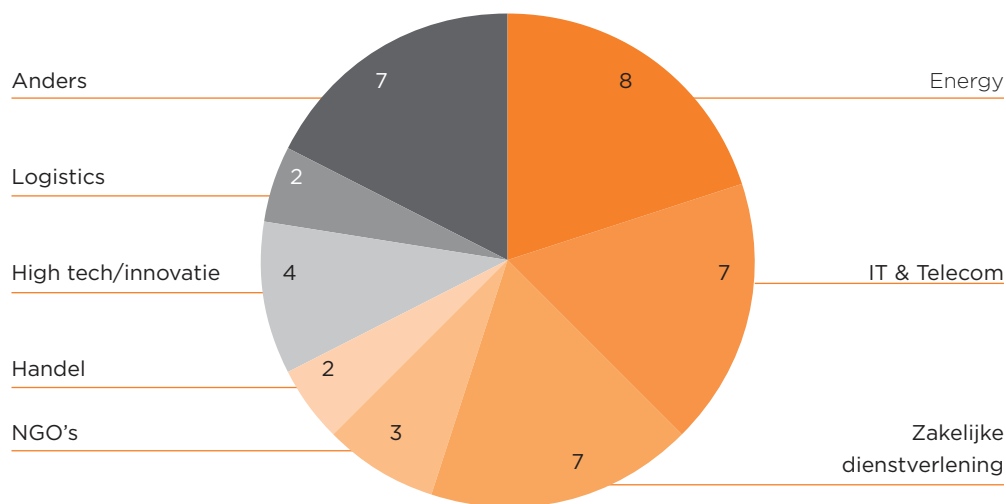
HERKOMST INVESTERINGEN

In 2016 was er een aanzienlijke toename in het aantal investeringen uit Noord-Amerika. Waren dit in 2015 nog vier bedrijven, in 2016 waren dat er negen. In de afgelopen twee jaar hebben wij samen met de gemeente Den Haag extra geïnvesteerd in nieuwe netwerken in Noord-Amerika en dit betaalt zich nu terug. Het gaat vooral om investeringen in de IT- & Tech-branche en zakelijke dienstverlening.

IT- & Tech-bedrijven die in 2016 in de Haagse regio investeerden waren onder andere Voltia, aanbieder van een servicemodel voor elektrische bedrijfsvoertuigen, en Concentra, een Brits IT bedrijf dat software ontwikkelt om bedrijfsprocessen te simplificeren.

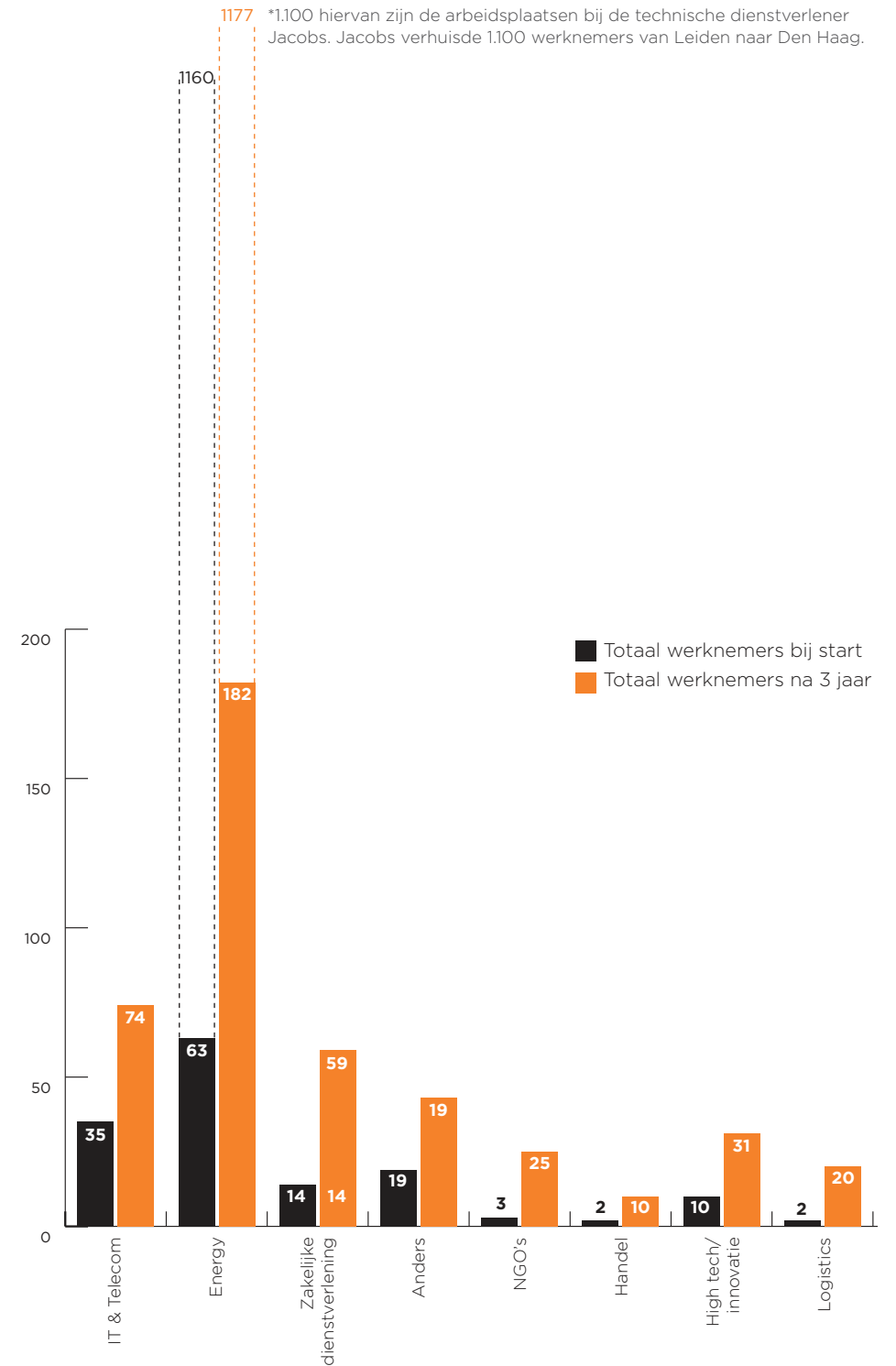
CHINA GROOTSTE INVESTEERDER

In totaal kwamen er 21 projecten uit Azië naar de Haagse regio. China is het vijfde jaar op rij de grootste investeerder in de Haagse regio. Ondernemingen uit dit land brachten 16 investeringen naar de stad. Naast Jereh, een internationaal olie- & gasbedrijf, actief op olie- en gasvelden wereldwijd, was het Chinees Cultureel Centrum (CCC) één van de voornaamste nieuwkomers in de Haagse stad. Het CCC, dat o.a. educatieve activiteiten aanbiedt, werkt aan de versteviging van de culturele banden tussen Nederland en China.

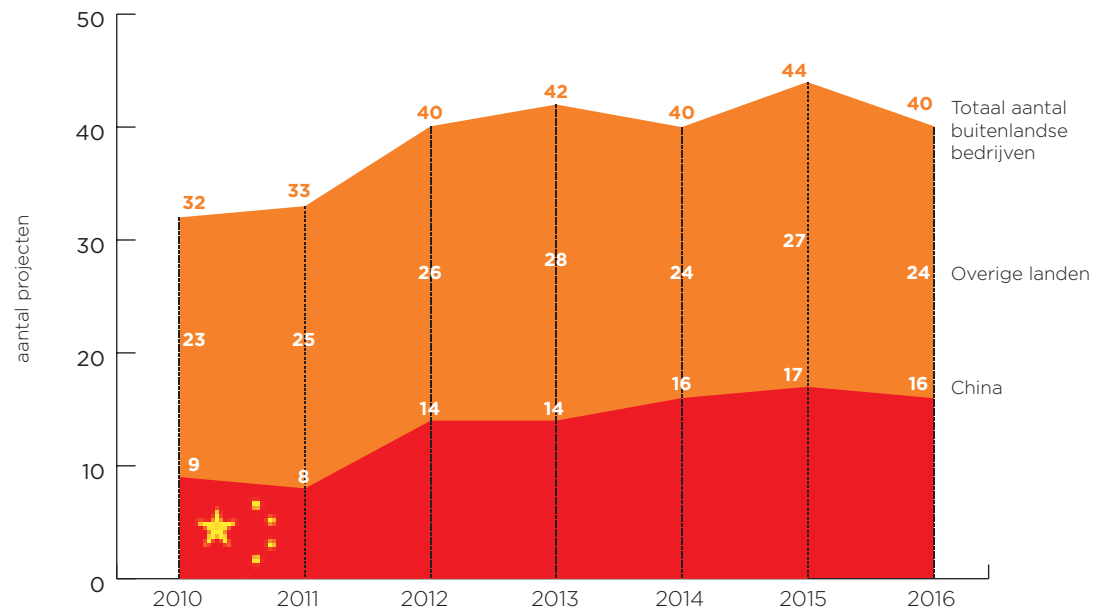


* De 7 succesvolle projecten onder 'Anders' vallen buiten de klassieke sectoraanduidingen van WFIA.

TOTAAL AANTAL WERKNEMERS BIJ START/ NA 3 JAAR



SUCCESVOLLE PROJECTEN UIT CHINA VANAF 2010



HERKOMST VAN PROJECTEN PER LAND



Werelddeel	Aantal	Werelddeel	Aantal	Werelddeel	Aantal	Werelddeel	Aantal
Azië	20	Verenigde Staten	9	Europa	9	Rest of World	2
China	16	Noord-Amerika	9	Groot-Britannië	4	Kazachstan	1
Taiwan	2			Rusland	2	Egypte	1
Zuid-Korea	1			Oekraïne	1		
Japan	1			Slowakije	1		
				België	1		

Totaal 40 projecten

"It can be a complex task to set up a new base in another country within a short period of time. We have been amazed by the degree of professional support and encouragement we have received and it underscores to us that we have made a great decision to join the vibrant international community in The Hague."

Juergen Schurr - REDRESS

DEN HAAG, INTERNATIONALE STAD VAN VREDE & RECHT

Den Haag is dé plek voor bedrijven en start ups die zich richten op maatschappelijke en technologische innovaties met internationale impact. De mix van nieuwe energie en ervaring blijkt zeer energierijk. In 2016 kwamen onder andere de social impact start up Yapili en social enterprise Samasource met grote ambities naar Den Haag. Yapili koppelt door middel van een online peer-to-peer platform mensen uit ontwikkelingslanden, die op zoek zijn naar medisch advies, wereldwijd aan medische professionals. Samasource stelt zich ten doel om mensen uit de armoede te halen door ze aan te sluiten op waardig digitaal werk.



DE RESULTATEN IN DE ECONOMISCHE EN POLITIEKE CONTEXT

Zoals we al eerder aangaven, zijn we trots op de resultaten van 2016, vooral omdat ze zijn gerealiseerd in een tijd die werd gekenmerkt door groeiende economische en politieke onzekerheid. De lage olieprijs zorgden ervoor dat investeringsprojecten in deze sector sterk zijn teruggevallen. Dit leidt tot onzekerheid bij bestaande marktpartijen, maar ook tot kansen voor innovaties en bedrijven die op de veranderende markt inspelen. Wij proberen hier zo goed mogelijk op in te spelen. We voeren gesprekken met deze bestaande partijen en kijken hoe we gezamenlijk deze kansen verder kunnen uitwerken, om zo de sector Energy in Den Haag interessant te houden. De Brexit kwam voor ons als een grote verrassing in 2016. Wij opereren intensief

op de Britse markt en de EU-uitbreiding van het Verenigd Koninkrijk gaat een groot effect hebben op ons werk. Het biedt waarschijnlijk kansen, maar brengt in beginsel toch vooral onzekerheid. Anders dan voorheen beschouwen bedrijven uit Noord-Amerika of Azië Europa niet meer als de betrouwbare handelspartner. Niet-Europese bedrijven in het Verenigd Koninkrijk - of partijen die zich van buiten Europa op het Verenigd Koninkrijk oriënteren - richten nu hun blik op het Europese vasteland. Samen met NFIA is een targetlijst opgesteld en in coördinatie met hen worden acties ondernomen. Er zijn verschillende Brexit-events bezocht, waaronder een in Londen. We nemen het onderwerp mee in de Investor Relations gesprekken. De verwachting is dat na de start van de officiële uitredingsprocedure bedrijven zich nog actiever gaan oriënteren.

Ook de installatie van Donald Trump als president van de Verenigde Staten bracht het nodige teweeg. Plannen voor toenemend protectionisme, verbetering van de infrastructuur en verlaging van winstbelasting maken het voor Amerikaanse bedrijven aantrekkelijker om in eigen land te investeren. Trumps plannen om de onderhandelingen over de Trans-Pacifische en Trans-Atlantische handelsverdragen TPP en TTIP (60 % van de wereldeconomie) op te schorten, als ook de herziening van het NAFTA-vrijhandelsverdrag met Canada en Mexico, zullen leiden tot minder bilaterale investeringen. Dit kan een einde maken aan een lange periode van handelsliberalisering die de wereldwijde economische groei heeft gestimuleerd. Het is vooral nu afwachten en kijken of lopende of bestaande projecten doorgang vinden richting Nederland.

AQUISITIE-ACTIVITEITEN

In 2016 zijn er talrijke acquisitie-activiteiten geïnitieerd om nieuwe investeerders te werven. Zo waren er verschillende

business trips naar China, Oost-Azië, de Verenigde Staten en het Verenigd Koninkrijk. Deze reizen dienen ter onderhoud, versteviging en uitbreiding van het buitenlandse netwerk. Dit netwerk is voor ons een basis voor het vergaren van leads en helpt bij het vergroten van de zichtbaarheid van Den Haag, met haar sterke ecosysteem rondom kennisclusters. Tevens biedt dit netwerk perspectief voor samenwerkingsprojecten en economische kansen voor het Haagse bedrijfsleven. Ook bezochten we tijdens buitenlandse reizen hoofdkantoren van specifieke bedrijven die goed in het Haagse ecosysteem passen, evenals hoofdkantoren van belangrijke bedrijven die reeds in Den Haag actief zijn.

HET ACQUISITIEPROCES

Het hele acquisitieproces begint voor ons met het genereren van leads. Is er contact met een potentiële klant en is er sprake van interesse om in Europa de bedrijfsactiviteiten te ontplooiën of uit te breiden? Dan wisselen we allereerst informatie uit en houden vanaf dat moment nauw contact met deze potentiële klant (lead). Blijkt Den Haag serieus op de shortlist te staan en wordt de interesse concreet, dan helpen wij de klant hier de markt te verkennen en organiseren indien gewenst een Fact Finding Trip. Tijdens deze verkenningsstrip geven we advies over de praktische kanten van vestiging. Ook brengen we de eventuele nieuwkomer in contact met partners en dienstverleners die van belang zijn in de besluitvorming en afhandeling van het investeringsproject. Kiest de klant uiteindelijk voor vestiging in regio Den Haag, dan is er sprake van een succesvol project. Het bedrijf heeft in Nederland een juridische entiteit opgericht, bezit een huurcontract voor een kantoorlocatie, heeft een bankrekening en staat ingeschreven bij de Kamer van Koophandel.

Belangrijke stappen in het proces:

- 1 Genereren leads – via het internationale, nationale & regionale netwerk, beursbezoek, events, WFIA website, social media en data-analyse.
- 2 Informatievoorziening – Intake letter en voorzien in informatiebehoefte.
- 3 Fact Finding Trips - advisering praktische kanten van vestiging, verbinding leggen met partners en dienstverleners, introductie in de regio.
- 4 Beslissingsproces – Confirmation Letter en keuze voor vestigingslocatie in Nederland.
- 5 Aftercare – services op gebied van HR-vraagstukken, PR-lancering, assistentie bij groeitraject, introducties via events/netwerk, Investor Relations Programma.

Genereren leads

Het eigen (inter)nationale netwerk is wederom in 2016 een belangrijke lead-source. In 2016 werkten we aan 106 nieuwe serieuze leads, waarvan 50% voortkwam uit ons eigen netwerk. Andere belangrijke bronnen zijn de NFIA, beursbezoeken en de website.

Fact Finding Trips

In 2016 waren we betrokken bij 41 FFT's. Tijdens deze zogeheten 'Fact Finding Trips' begeleiden we de bezoekende internationale gast(en) in onze regio. Het zijn tailor-made programma's die voldoen aan de wensen van de bezoekende klant. In een paar dagen tonen wij mogelijkheden die onze regio biedt.

VERBETEREN REGIONAAL VESTIGINGSKLIMAAT

Naast het aantrekken van buitenlandse bedrijven is het op peil houden van het vestigingsklimaat één van onze statutaire taken. Voor het aantrekken en consolideren van buitenlandse bedrijven en investeringen is een gunstig internationaal vestigings- en investeringsklimaat cruciaal. De activiteiten die we hiervoor ondernemen in het dagelijks werk scharen we onder het

kopje “Verbeteren Regionaal Vestigingsklimaat”. Deze activiteiten zijn onder te verdelen in drie categorieën:

1. Signaalfuncties: we bundelen signalen uit gesprekken met buitenlandse bedrijven en attenderen (structureel) de accountmanagers van de gemeente Den Haag en andere stake holders actief binnen het vestigingsklimaat hierop.
2. Klankbordfuncties: initiatiefnemers en beleidsbepalers vragen ons om actief mee te denken over bijvoorbeeld evenementen, strategieën of beleid die het vestigingsklimaat positief beïnvloeden.
3. Vliegwielfunctie: Projecten of initiatieven die gunstig zijn voor het vestigingsklimaat, worden door middel van onze internationale expertise en ons netwerk in de goede richting geholpen.

In de volgende alinea's worden enkele activiteiten uit 2016 uitgelicht:

Feel at Home Community Fair

Voor de 24e keer werd in januari 2016 de Feel at Home Community Fair georganiseerd. De fair is de grootste jaarlijkse bijeenkomst van de internationale gemeenschap in Den Haag. In totaal kwamen meer dan 4.000 mensen samen in het stadhuis om elkaar te ontmoeten, workshops te volgen of samen met de kinderen te genieten van het dynamische programma aan activiteiten en entertainment die dag. Samen met acquisitiepartner Innovation Quarter ondersteunen wij dit initiatief en zijn we ieder jaar aanwezig om het netwerk te ontmoeten.



Dienstverleners event

In september organiseerden we voor al onze dienstverleners een netwerkreceptie om ze te bedanken voor de goede en succesvolle samenwerking de afgelopen jaren. Samen met de dienstverleners werken we aan een goed vestigingsklimaat en naast het gezamenlijk aantrekken van bedrijven, was dit een mooi moment om stil te staan bij het feit dat ook het behoud van de bedrijven van groot belang is voor de stad.

International City Podium

Op 10 november vond het 3e International City Podium plaats in het WTC te Den Haag. Het podium, georganiseerd door ICP (International Community Platform), is een levendige conferentie voor talent op zoek naar innovatieve groeiperspectieven in de regio. Het aantrekken en behouden van talent is van groot belang voor de regio. Waar vroegen het talent de (internationale) bedrijven volgden, gaan bedrijven nu zitten waar het talent te vinden is. Wij waren nauw betrokken bij de organisatie en nodigden een groot deel van ons netwerk uit. In totaal waren er 350 aanwezigen.



China Family Day Event

De China Family Day Event wordt georganiseerd om het Chinese bedrijfsleven samen te brengen en verder te ontwikkelen in de stad. UrbanFarmers, op het dak van het voormalige Philips-gebouw, was in 2016 de locatie waar de Chinese community bijeen kwam. Meer dan 130 deelnemers, waaronder Chinese ondernemers en expats, alsmede de



ambtenaren en hun families genoten van een lunch van sterrenrestaurant Hanting geserveerd bij de Kookfabriek. Daarnaast waren er rondleidingen bij UrbanFarmers, die de aanwezigen een indruk gaven hoe je op een innovatieve en duurzame manier groente en vis teelt. Naast de rondleidingen bij UrbanFarmers was er vertier voor de kinderen in de vorm van schmink- en ballonartiesten.

Russian Events

Om de Nederlandse & Russische gemeenschap samen te brengen en om nieuwe contacten te ontmoeten uit dit netwerk organiseerden wij in de zomer voor de 2e keer een barbecue en namen we een aantal van onze contacten mee naar het event met een Russisch tintje “Winter nights on the Amstel”, in de Hermitage te Amsterdam. Tevens waren

we nauw betrokken bij de organisatie van een vijfdaagse handelsmissie, waarbij Oost-Europese IT & Cyberspecialisten de stad Den Haag bezochten. Doel was om de bilaterale betrekkingen met een aantal Nederlandse bedrijven te versterken, kennis uit te wisselen en om handel te bevorderen.

IamExpat Fair The Hague

In november 2016 werd voor het eerst de IamExpat Fair in Den Haag georganiseerd. Het concept komt uit Amsterdam en brengt de expat community uit de regio bij elkaar. Samen met de gemeente deelden we een stand en verzorgden de netwerkbordel. Daarbij hadden de aanwezige dienstverleners, waaronder scholen, makelaars en relocation bureaus, de gelegenheid elkaar informeel te ontmoeten.



“The presence of the European Patent Office in Rijswijk, The Dutch Patent Centre, The Benelux Office for Intellectual Property and numerous important courts of arbitration means that The Hague region is the European centre for intellectual property. Opting for The Hague was therefore a relatively easy decision,”

Achim Krebs – HGF Intellectual Property Specialist



'Ons Centre for Innovation bedient online zo'n 600.000 studenten wereldwijd.'

Waar zijn we?

Bij het Centre for Innovation van de Universiteit Leiden. Deze oudste universiteit van Nederland heeft steeds meer faculteiten mede ondergebracht op de Campus Den Haag. Daarmee is Den Haag een echte studentenstad geworden. De stad trekt studenten van over de hele wereld aan. Bij het Centre for Innovation zoeken zij met studenten, wetenschappers en maatschappelijke partners naar (digitale) oplossingen voor mondiale vraagstukken. Het Centre for Innovation is onder andere gehuisvest in de ultramoderne nieuwbouw in het hartje van de stad, het Wijnhavenkwartier.

Met wie spreken we?

Met Gideon Shimshon, directeur van het Centre for Innovation. Dat Centre for Innovation omvat heel veel meer dan de bijna 3.000 studenten die nu in Den Haag in de collegebanken zitten, zegt Gideon. 'Wetenschappelijke communities zijn bijna per definitie internationaal, zelfs mondiaal. Ons Centre verbindt dan ook zo'n 600.000 online studenten, die bijdragen aan de vraagstukken waar we aan werken. Wij leggen de link tussen studenten, onderzoekers en internationale challenges. In de wereld zijn er maar een paar steden waar dit kan plaatsvinden: New York, Geneve, Nairobi, Wenen en Den

Haag. Hier zitten de clusters van de grote internationale organisaties.'

Wat maakt dit Centre for Innovation aantrekkelijk voor ondernemingen?



'Het aantrekken van talent is de succesfactor voor organisaties en ondernemingen. Zij volgen als het ware het over de wereld uitwaaiende talent. Het is wel aardig om aan te stippen dat deze campus twintig jaar geleden in Den Haag startte als een dependance van de Leidse universiteit. Hier werden (hoge) ambtenaren opgeleid in bestuurskunde, politicologie, rechten, governance. Nu komen de studenten en vervolgens organisaties juist op ons af. Het meest actuele voorbeeld daarvan is UN OCHA. Deze opent een datacentrum in Den Haag, omdat naar hun mening hier de innovatie plaatsvindt. Den Haag is voor hen the place to be. Dat bewijst bijvoorbeeld de Global Innovatie Conferentie die in het voorjaar van 2017 door het World Food Program is georganiseerd. We hebben hier een goede infrastructuur. De organisaties, de studenten, veel expats, dat versterkt elkaar allemaal.'

Waarin verschilt 'Haagse innovatie' van bijvoorbeeld Silicon Valley?



'We zien dat Nederlandse innovatie zeker zo hoog wordt aangeslagen als wat er in onder andere Silicon Valley plaatsvindt. Maar er is een wezenlijk verschil, en die komt voort uit onze oorsprong. Juist omdat hier zoveel nadruk ligt op de mensheid en thema's als vrede, governance en recht, kijken we bij de inzet van nieuwe technologie ook altijd naar die aspecten. We zoeken niet alleen naar innovatie omdat het technisch mogelijk is, we kijken hoe het op een verantwoorde manier gedaan kan worden.'

Hoe hoog ligt de lat bij het Centre for Innovation?



'Die ligt op het hoogst mogelijke internationale niveau. Het is veelzeggend dat iemand als Kofi Annan aan de The Hague Academy is afgestudeerd. In 2016 ontvingen we in Den Haag 100 universiteiten van over de hele wereld om het te hebben over de toekomst van het onderwijs. Daar zaten ook de presidenten van Yale en Penn bij. Precies dat hoge ambitieniveau verklaart waarom het al genoemde World Food Program hier neerstrijkt. In de afgelopen twee jaar hebben we projecten met hen gedaan, die gericht zijn op hulp aan 1 miljoen vluchtelingen uit Syrië die in Libanon in kampen leven. Bij die hulp wordt software gebruikt die hier is ontwikkeld. Ironisch genoeg halen we daar nooit de headlines mee. Maar de ondernemingen en organisaties die de wereld goed scannen, weten ons steeds beter te vinden.'

Wat leert de stad zelf van de universiteit?



'Wij, het Centre for Innovation, laten ons in sterke mate leiden door de UN Development goals. Wij willen eraan bijdragen dat die in 2035 ook werkelijk mondiaal gehaald zijn. Het mooie is nu dat het Haagse stadsbestuur heeft besloten om daar dan ook zelf op te gaan sturen, bij het vormgeven van de stad: practice what you preach. Als je koplopers binnenhaalt, dan wil je zelf ook koploper zijn.'

'Het aantrekken van talent is de succesfactor voor organisaties en ondernemingen. En dat talent zit in groten getale hier.'

INVESTOR RELATIONS ACTIVITEITEN

Het ministerie van Economische Zaken (NFIA) subsidieert in samenwerking met de Metropoolregio Rotterdam Den Haag (MRDH) het Investor-Relations programma van de drie acquisitiepartners - Innovation Quarter, Rotterdam Partners en WFIA - in Zuid-Holland. Het programma heeft als doel buitenlandse bedrijven te verankeren in de regio, activiteiten (inclusief werkgelegenheid) te behouden en daar waar mogelijk ondersteuning te bieden bij het uitbreiden van activiteiten. De WFIA legt, net als de twee andere acquisitiepartners, gedurende het hele jaar bezoeken af aan deze bedrijven en spreekt in de regel met het hogere management. Tijdens deze zogenaamde 'extended visits' wordt waardevolle informatie verzameld over het internationale vestigingsklimaat.

Het Investor Relations programma biedt een structurele aanpak voor:

- monitoring van het Nederlandse vestigingsklimaat;
- verankering van bestaande activiteiten van de gevestigde investeerders;
- ondersteuning bij realisatie van mogelijke uitbreidingsprojecten;
- inzetten van buitenlandse bedrijven bij de werving van investeerders.

Van de ruim 2500 buitenlandse vestigingen in Zuid-Holland is een shortlist van strategische bedrijven opgesteld in overleg met de NFIA. Er werd van elke partner verwacht dat zij minstens 48 bezoeken aflegden. Met de co-financiering van de MRDH kwamen daar, per partner, 30 bezoeken bij. Dit brengt het totaal op 78. De financiering van totaal € 125.000,- is tevens besteed aan training, evenementen en overige IR zaken.

Naast nationale vraagstukken zoals belastingklimaat en immigratievraagstukken werden in 2016 tijdens de gesprekken

ook vele regionale vestigingsklimaatonderwerpen geïdentificeerd. Denk hierbij aan vestigingslocaties, het aantrekken van talent en quality of life in de regio. Deze onderwerpen zijn gebundeld in bovengenoemde rapportage en worden mogelijk door MRDH bestuurlijk geagendeerd, om eventueel beleidsmatig maatregelen te nemen.

De belangrijkste aandachtspunten over het vestigings- en investeringsklimaat in regio Den Haag die uit de gesprekken naar voren kwamen hadden onder meer betrekking op:

- Het gebrek aan beschikbaarheid van gekwalificeerd personeel en het vermogen om hen flexibel in te zetten. Vooral het aanbod van technisch opgeleid personeel blijft een aandachtspunt. Gekwalificeerde IT-professionals worden schaarser en een groot aantal bedrijven trekt aan deze professionals.
- Het Nederlandse ontslagrecht. De invoering van de Wet Werk en Zekerheid (WWZ) in 2015 heeft het obstakel van het als star ervaren Nederlandse ontslagrecht voor het buitenlandse bedrijfsleven niet weggenomen. Integendeel: internationaal bekeken ondervinden corporates nog altijd concurrentienadeel van het rigide Nederlandse ontslagrecht.

Naast de aandachtspunten over het vestigings- en investeringsklimaat in regio Den Haag zien we net als de NFIA de volgende nationale knelpunten:

Belastingen

Als gevolg van de internationale discussies over het terugdringen van belastingontwikking verbreden veel van onze concurrenten hun belastinggrondslag, met een gelijktijdige verlaging van het vpb-tarief. In Nederland is hier (nog) niet toe besloten, waardoor Nederland met het tarief - dat al boven het Europese gemid-

delde lag - achterop aan het raken is. Op Prinsjesdag 2016 is aangekondigd dat het kabinet hierover een beslissing zal moeten nemen.

Internationale Scholen

De groei van de vraag naar plekken op internationale scholen is in Nederland twee keer zo sterk geweest in de afgelopen vijf jaar als in ons omringende landen. Nergens is de druk op het internationale onderwijs zo hoog als in ons land. In de laatste 5 jaar is de vraag naar internationaal onderwijs in ons land twee keer harder gegroeid dan in de door ons omringende landen.

Openen van een bankrekening

Buitenlandse investeerders ervaren dat het openen van een bankrekening in Nederland (heel) veel tijd kost. Hoewel dit probleem al langer aanwezig is, lijkt het

alsof de urgentie hiervan gedurende het jaar sterk is toegenomen. Dit is een acuut probleem aan het worden, want het blijkt een echte 'showstopper' te zijn. Met name bedrijven uit Iran en Rusland en olie- en gasbedrijven hebben hier last van.

78 BEDRIJVEN BEZOCHT

In 2016 hebben wij, eventueel samen met een gemeentelijke accountmanager, 78 buitenlandse investeerders in onze regio bezocht. Deze gesprekken waren op strategisch niveau en maakten het voor ons mogelijk het vestigingsklimaat te monitoren, bestaande activiteiten te verankeren maar vooral om buitenlandse bedrijven in te zetten bij de werving van nieuwe investeerders. Zes van 40 projecten zijn Investor Relations-activiteiten.

"Initially we were thinking of Germany or Belgium when choosing the headquarters for YAPILI. However, possible partnerships, the broad network and growth in social impact businesses here in The Hague made this decision easy"

Mindaugas Kaziulis - Yapili



‘Toegang tot goed onderwijs is essentieel bij het besluit om naar het buitenland te gaan.’

Waar zijn we?

In de Haagse wijk Leidschenveen, op The British School in The Netherlands (BSN). Deze school zit al sinds 1931 in Den Haag. Ze omvat nu drie basisscholen, een middelbare school, een talentcentrum en een International Leadership Academy (ILA). Er zitten zo'n 2.350 leerlingen op de BSN. De school biedt een complete leergang volgens het Engelse onderwijsmodel, van 3 tot 18 jaar. Naast de BSN heeft de Haagse regio tal van andere scholen voor internationaal onderwijs. De helft van alle internationale leerlingen in Nederland zit op een internationale school in Den

Haag*. Bovendien bieden veel Nederlandse scholen voor middelbaar onderwijs tegenwoordig tweetalig onderwijs.

Met wie spreken we?

Met CEO en Principal Kieran Earley. 'Hiervoor ben ik een aantal jaren schoolleider van een grote school in Plymouth geweest. Ik had al enigszins een band met Nederland, want mijn vrouw is in Rotterdam geboren. Ik was op zoek naar nieuwe inzichten, de horizon verbreden. Ik heb dat bewust buiten de UK gezocht. Voor onze puberzoon was de overstap best pittig, maar ze zijn nu gezeteld.'

* Bron: Gemeente Den Haag

Is een Britse school een Britse bubbel, buiten de Nederlandse samenleving?



Oh nee, absoluut niet! Er zitten hier relatief veel leerlingen uit Nederlandse gezinnen

op school. Zij vormen één van de meer dan tachtig nationaliteiten die we in de school hebben. Ongeveer een kwart komt uit de UK. Verder komen de leerlingen van over de hele aardbol, van India tot Libanon en Frankrijk. De leerlingen komen - door onze goede naam - uit de hele Randstad. We willen zeer bewust een deel van de Nederlandse samenleving zijn. We hebben een eigen rugbyclub, waar ook veel Nederlandse spelers lid van zijn. Ik speel zelf voetbal bij een Nederlandse vereniging waar ik af en toe ook wat Nederlandse spreektaal oppik, en ik ben lid van de Rotary Club. Zoals je kunt horen doe ik er zelf alles aan om zo snel mogelijk goed Nederlands te leren spreken. We bereiden onze leerlingen voor op een leven in de wereld, niet in de UK of in een ander specifiek land. We geven ze een open blik, een echt internationale oriëntatie.'

Is de aanwezigheid van een internationale school een do-or-don't voor de verhuizing van een onderneming?



'Nou en of! De aanwezigheid van een goede internationale school is 'the next thing' na het besluit om de overstap te maken. Ook voor ons eigen gezin was de continuïteit van de Britse leergang essentieel. Als die hier niet beschikbaar was, waren we nooit verhuisd. Voor anderen is bijvoorbeeld de nadruk op de rijkdom van de Engelse taal een reden om voor ons te kiezen. We werken hier uitsluitend met leerkrachten waarvan Engels de moedertaal is, veelal uit de UK (met uitzondering van de docenten Nederlands). En veel Nederlandse ouders willen hun kind(eren) een internationale oriëntatie

meegeven, ze kiezen voor onze manier van onderwijzen. Bovendien bieden we meer faciliteiten dan de gemiddelde Nederlandse school: een omvangrijke bibliotheek, veel sportfaciliteiten, veel aandacht voor muziek en kunst, en alle mogelijkheden om te spelen en te leren.

Zitten hier alleen 'Shell-kinderen' en kinderen van diplomaten?



'Nee, dat is een hardnekkige misvatting. Ja, er zitten van oudsher natuurlijk kinderen op school van wie de ouders diplomaat zijn, of bij Shell werken. Veel anderen werken bij het European Patent Office in Rijswijk, Estec in Noordwijk of andere 'big companies' met veel expats. Daarnaast zien we in toenemende mate kinderen van wie de ouders zelfstandig zijn, of bij kleinere ondernemingen werken. Het is heel breed, inmiddels. De gemeenschappelijk factor is dat ze de scholing hier zien als een waardevolle investering in de toekomst van hun kind.

Helpt de school met een 'soft landing' in Nederland?



Ja, maar dat doen we niet zozeer zelf, als wel de ouders. We hebben een geweldige ouderraad, waardoor ouders veel onderling contact hebben. Zo maakt men elkaar wegwijs, bijvoorbeeld met het openen van een rekening. Of waar het adres van een bepaalde instantie is. In de afgelopen achtentachtig jaar heeft onze school ook in die zin zoveel ervaring en netwerken opgebouwd. Dat zie je overigens ook bij de andere internationale scholen. Ouders zoeken elkaar graag op, er is in Den Haag altijd wel iemand uit jouw vaderland. Je kunt dus in je eigen taal vragen stellen en antwoorden krijgen. Via onze alumnivereniging houden leerlingen en ouders later vaak nog jarenlang contact met elkaar. Dat levert waardevolle netwerken op.

De belangrijkste doellanden in 2017 zijn China en de Verenigde Staten, gevolgd door het Verenigd Koninkrijk, Rusland, Korea, Taiwan, Japan en India. Inhoudend op initiatieven van de NFIA, de nationale acquisitie-organisatie en gemeente Den Haag onderzoeken we of ook resultaat behaald kan worden uit Turkije, Duitsland en Iran. Er wordt op deze laatste landen slechts oriënterend gewerkt. In de plannen van 2017 is dit verder uitgewerkt.

In de Rest of the World (RoW) brengen we landen onder die niet specifiek genoemd zijn in de jaarplannen. Voor Japan en Korea geldt dat deze landen alleen bezocht worden als activiteiten meegenomen kunnen worden in combinatie met een bezoek aan China.

De prioriteitssectoren waarop wij ons richten zijn de topsectoren van Den Haag: Energy & Renewables, IT, Tech & Telecom, Peace & Justice (o.a. Impact Economy programma) en Legal & Finance. Daarnaast richten we ons in China op de traditionele medicijnen op kruidenbasis, ook met het oog op de belangen van het Westland.

Wij richten ons vooral op het aantrekken van hoofdkantoren, marketing & saleskantoren en R&D-activiteiten van bedrijven in bovengenoemde sectoren.

NGO's

Sinds 2015 acquireren we actief op NGO's ter versterking van het 'Peace & Justice'-cluster. Dit gebeurt in samenwerking met het Bureau Internationale Zaken (BIZ) van de gemeente Den Haag. Wij focussen ons voor de acquisitie van NGO's in 2017 op Amerika, Groot-Brittannië, Geneve en

Singapore/Taiwan. Wat betreft Amerika moeten we afwachten of het resultaat van de verkiezingen invloed heeft op het beleid van deze NGO's. Desalniettemin blijft Amerika een interessante markt, vanwege het grote aantal aanwezige professionele NGO's met een interessant profiel voor Den Haag. Naast NGO's concentreren we ons ook meer op sociale enterprises in Amerika. We spreken hier over een groei-markt, die ook binnen de gemeente Den Haag hoog op de agenda staat in het kader van het Impact Economy programma.

ECONOMISCHE FACTOREN

De gevolgen van acties van President Trump in Amerika, de Brexit en onze eigen verkiezingen zijn moeilijk te voorzien en maken van 2017 een onvoorspelbaar jaar. Niettemin denken we ook in 2017 40 projecten te realiseren. Hiervoor moeten zeker extra inspanningen worden verricht. Deze zijn opgenomen in ons activiteitenplan 2017, dat is goedgekeurd door de gemeente Den Haag.

MIDDELLANGE TERMIJNSTRATEGIE

In 2017 ontwikkelen we een middellange-termijnstrategie. Alle medewerkers zijn hierbij betrokken. We werken zoveel mogelijk van buiten naar binnen en betrekken onze stakeholders bij het proces. Met alle belanghebbenden, zoals de gemeente Den Haag, buitenlandse bedrijven, serviceproviders en partners gaan we in een breed opgezette werkconferentie de richting bepalen waarna de strategie verder wordt uitgewerkt. We hopen tot nieuwe inzichten te komen, kansen te benutten en dit om te zetten in nieuwe ontwikkelingen. Medio 2017 implementeren we onze nieuwe strategie.



Werkconferentie met belangrijke stakeholders tbv middellange termijnstrategie





‘WFIA kijkt bij een advies altijd goed naar de match tussen de nieuwe huurder en de locatie.’

Waar zijn we?

In Spaces De Rode Olifant, in Den Haag. In dit iconische gebouw uit de jaren '30 huren allerlei Nederlandse en internationale bedrijven (kantoor)ruimte op maat. Er zijn werkplekken te huur voor ZZP'ers, tot en met eigen ruimtes voor bedrijven tot ca. 120 medewerkers. De sfeer is open en ongedwongen. Centraal gelegen is de prachtige koffiebar, waar je in het Chrysler Building of Rockefeller Centre waant. De Rode Olifant is dan ook in diezelfde periode gebouwd. Het gebouw staat aan de rand van de wijk Benoordenhout, waar van oudsher zeer veel expats wonen.

Met wie spreken we?

Met Remco van Noppen, sales executive bij Spaces De Rode Olifant. Hij is vaak de eerste met wie de nieuwe huurders van Spaces contact maken. En die nieuwe huurders komen van over de hele wereld, zoals het grote bord in de entree laat zien. Een aantal Chinese ondernemingen staat erop, Amerikaanse, Engelse en Duitse. En uiteraard ook Nederlandse. 'We zitten nu zo goed als vol', zegt Remco. 'Er is natuurlijk altijd wel doorloop, zeker als kleine bedrijfjes groeien en dan meer ruimte nodig hebben. We zijn volop bezig met uitbreiding om aan die blijvende toenemende vraag te voldoen.'

Hebben de (internationale) ondernemingen in Spaces contact met elkaar?



'Volop. We stimuleren dat actief in de vorm van lunch-meetings en events rond

ondernemingen uit eenzelfde business. Zo bevorderen we kruisbestuiving tussen gelijkgestemden. Maar we leggen niets op. De sfeer is open, maar niemand hoeft zich verplicht te voelen. Zeker tussen internationale ondernemingen zien we sterke cultuurverschillen. We willen iedereen optimaal van dienst zijn. We faciliteren dus wel, maar dicteren niets. We streven wel naar een zo breed mogelijke diversiteit in huurders. Een gebouw waarbij de community bestaat uit mensen en bedrijven uit dezelfde sectoren, zorgt voor te veel uniformiteit, terwijl wij graag diversiteit zien. Daarom zijn we tevreden met een goede mix van community members die diensten voor elkaar kunnen aanbieden, zoals bijvoorbeeld juristen, belastingadviseurs en makelaars. Eigenlijk bieden we een heel eco-systeem.

Is Spaces typerend voor Nederlandse bedrijfshuisvesting?



'Nee en ja. Spaces is opgezet volgens een uniek concept, dat we ook in de internationale vestigingen doorvoeren. Maar het past zeker heel goed bij de wijze waarop Nederlanders graag werken. Dat wil zeggen: veel behoefte aan informeel contact, een gezellige sfeer, het functionele is niet het

meest belangrijke. Juist in zo'n setting – menen Nederlanders – kun je op basis van gelijkwaardigheid samenwerken en het beste uit ieders individuele potentieel halen. De moderne high potential laat zich niet zo makkelijk meer in een keurslijf persen. Wij spelen in op die drang.'

Hoe komen internationale huurders bij Spaces terecht?



'Sommigen zoeken contact op advies van WestHolland Foreign Investment Agency.

Maar het gebeurt ook zeer regelmatig dat huurders anderen op ons attenderen. De aantrekkingskracht zit 'm voor een groot deel in de charme van dit gebouw. Dit was in de jaren '30 een hoofdkantoor van Esso. Het mocht duidelijk wat kosten. En: het moest in elk geval imponerender zijn dan het iets verderop gelegen hoofdkantoor van Shell. Dat staat er overigens, bijna honderd jaar later, nog steeds. Het energy-cluster in de regio Den Haag heeft een lange geschiedenis.'

Is er een 'string attached' tussen WFIA en Spaces?



'Nee, zeker niet. Ondernemingen en organisaties die uit het buitenland naar de regio

Den Haag willen komen, krijgen altijd meer suggesties aangereikt. WFIA kijkt daarbij altijd goed naar het karakter van een organisatie of onderneming. Die moet wel matchen met wat wij te bieden hebben. Het is dus juist no strings attached.

'We zien een mooie kruisbestuiving tussen tal van ondernemingen, samen komen ze echt verder.'

RAAD VAN TOEZICHT



SAMENSTELLING

De raad van toezicht bestond in 2016 uit Joop van Oosten (voorzitter), Rijk van Marion en Annette Nijs. Door de samenwerking van de Stichtingen Den Haag Marketing, Den Haag Convention Bureau en de WFIA in 2017 is er straks één koepelstichting Den Haag & Partners met één raad van toezicht, die verantwoordelijk wordt voor de drie individuele stichtingen. De samenstelling van de raad van toezicht verandert hierdoor. Joop van Oosten en Rijk van Marion treden af en Annette Nijs zit vanaf 2017 als raadslid in de nieuwe raad van toezicht van de koepelstichting Den Haag & Partners.

TAKEN

De raad van toezicht houdt toezicht op het strategische en financiële beleid van de WestHolland Foreign Investment Agency (WFIA). Daartoe volgt de raad van toezicht op landelijk, regionaal en lokaal niveau de economische ontwikkelingen binnen het werkgebied van de WFIA, respectievelijk van Invest in Holland (IiH). Deze toezichtfunctie en de gesignaleerde ontwikkelingen vormen de basis voor overleg met de directie van de

WFIA en stakeholders. De raad van toezicht kwam in 2016 viermaal bij elkaar, waarvan tweemaal samen met wethouder Karsten Klein (Stedelijke Economie, Zorg en Havens) van de gemeente Den Haag.

POSITIEF OORDEEL

De raad van toezicht volgde de ontwikkelingen van de organisatie in financiële en operationele zin in 2016 nauwlettend. De raad is tevreden over de prestaties van de medewerkers en de directie van de WFIA.

OVERLEG MET DE DIRECTIE VAN DE WFIA

De raad van toezicht onderhoudt nauw contact met de directie over de kerntaken van de WFIA (acquisitie en investor relations) en de resultaten daarvan. De voortgang en ontwikkelingen binnen de WFIA en haar stakeholders werden regelmatig door de raad van toezicht met de directie besproken. Tevens vond periodiek overleg plaats tussen de voorzitter van de raad en de directeur. De voltallige raad heeft, zoals ook contractueel vastgelegd, met de directeur een beoordelingsgesprek gevoerd over haar functioneren in 2016 en daar schriftelijk verslag van gedaan. Ook

buiten vergaderingen om is er contact tussen de leden van de raad van toezicht en de directie.

BIJZONDERE AANDACHT VOOR:

Tijdens de vergaderingen tussen de raad van toezicht en de directie van de WFIA kwamen onder meer de volgende onderwerpen aan de orde:

- Continuïteit van de organisatie;
- Voortgang financiële en operationele resultaten;
- Jaarcijfers van 2016 en de daarbij behorende verklaring en managementletter van de accountant;
- Halfjaarcijfers 2016;
- Kostenbeheersing en overschrijding kosten;

- Financiële inrichting van de WFIA in 2017
- Oprichting van de koepelstichting Den Haag & Partners, inclusief de wijziging van de statuten, die o.m. noodzakelijk was in verband met de nieuwe financieringsstructuur;
- De begrotingen 2016/2017;
- Aanstelling nieuwe directeur

ONDERLING OVERLEG EN ZELFEVALUATIE

Gedurende het jaar is er regelmatig onderling contact tussen de leden van de raad van toezicht. De raad van toezicht heeft ook een zelfevaluatie gedaan over het jaar 2016 en de resultaten daarvan onderling besproken.

"A clear decision for The Hague has been made, based on the positive settling climate and the access to Europe with two major airports within 30 minutes has contributed to this decision."

Marc Heeren - Lanetix



‘Onze service scoort een zeer hoge waardering. We voorzien duidelijk in een behoefte.’

Waar zijn we?

Bij The Hague International Centre (THIC), in het iconische, hagelwitte Haagse stadshuis. Dit is de plek waar buitenlandse werknemers van internationale ondernemingen en organisaties wegwijs in Nederland en Den Haag worden gemaakt. Hier kunnen nieuwe inwoners van Den Haag, Delft, Rijswijk, Leidschendam-Voorburg en Wassenaar terecht om de

‘De vrijwilligers van access zijn vooral sterk in heel praktische tips.’

eerste (belangrijke!) formaliteiten te regelen. Denk aan verblijfsdocumenten, inschrijving bij de gemeente, informatie over wonen en werken in de regio. Dit is de rode loper voor nieuwkomers.

Met wie spreken we?

Met Wilfred Assink, coördinator van het THIC. We spreken Nederlands, maar tijdens het gesprek horen we een collega van Wilfred in het Indiaas telefoneren. Wilfred verklaart: ‘Iedereen bij het THIC spreekt in elk geval – naast de eigen moedertaal – Engels. Naast de vaste medewerkers zitten hier vrijwilligers van ACCESS. Die komen uit allerlei landen.

Zij kwamen hier ooit zelf totaal nieuw en vinden het nu prettig om landgenoten in hun eigen taal op weg te helpen. Laatst ontvingen we een grote Chinese delegatie. Die is mede ontvangen door een vrijwilligster uit China. Dat wordt enorm gewaardeerd, en het werkt buitengewoon prettig.’

Wanneer komt het THIC voor nieuwe inwoners in beeld?



‘Eigenlijk direct nadat er via het WestHolland Foreign Investment Agency succesvol contact gelegd is met een onderneming of organisatie die zich in de stad of in de omringende gemeenten wil vestigen. Dan moeten er tal van formaliteiten geregeld worden: een BurgerServiceNummer, andere verblijfsdocumenten. Dat zijn de wettelijk noodzakelijke formaliteiten en papieren. Voor de heel praktische zaken is de service van ACCESS van grote waarde. Want waar vind je in de stad een huisarts in je eigen taal? In welke buurt is het fijn wonen? Hoe zit het met parkeervergunningen? Welke internationale scholen zijn er? De mensen van ACCESS weten dat uit eigen ervaring, of ze zoeken het snel uit.’

Waarom werkt het THIC ook voor gemeenten buiten Den Haag?



‘Het THIC is begonnen in Den Haag. Gaandeweg zijn we ook nieuwe internationale inwoners van een aantal randgemeenten gaan inschrijven. Voor Wassenaar gaat het overigens uitsluitend om kennismigranten en wetenschappelijk onderzoekers. We zijn dit gaan doen omdat de grenzen tussen de gemeenten nauwelijks nog fysiek zichtbaar zijn, alles loopt in elkaar over. Je weet het pas als je hier een tijdje woont. Daarom is het makkelijker om samen alles in de one-stopservice onder te brengen.

Waar komen de nieuwe inwoners van Den Haag en de regio vandaan?



‘Uit werkelijk alle landen van de wereld. Den Haag wordt steeds sterker gezien als de Internationale Stad van Vrede en Recht. Dat alleen al heeft een sterke aantrekkingskracht op NGO's en ook op internationale studenten. Waar het om ondernemingen gaat, zien we een flinke toename van bedrijven uit India. Dat is logisch, want Den Haag heeft van oudsher een sterk ICT-cluster. Dat trok bijvoorbeeld het Indiase Tech Mahindra aan. En natuurlijk komen hier veel mensen uit China en Angelsaksische landen. Den Haag telt meer dan honderd nationaliteiten. We zien hier dus eigenlijk de hele wereld langskomen.’

Is het THIC er ook voor nieuwkomers die hier al langer zijn?



‘Oh zeker! Vaak kom je pas op vragen als je hier eenmaal gevestigd bent. Dan komen vooral de praktische zaken. Juist dan komt de service van ACCESS zo goed van pas. Dus we zijn er niet alleen voor de soft landing, maar zeker ook voor het prettige verblijf in Nederland. Dat wordt kennelijk zeer gewaardeerd, want in reviews via de KlantContactMonitor scoren we een 9,7. Er blijft gelukkig dus nog iets te verbeteren.’

‘Bij THIC werken ook veel vrijwilligers uit diverse landen. we spreken dus zeer veel talen.’

BIJLAGEN

FINANCIËN

Balans per 31 december 2016

Activa	31-12-16		31-12-15	
	€	€	€	€
Vaste activa				
Materiële vaste activa				
Verbouwing				
Inventaris	51.612		66.359	
	51.612		66.359	
Vlottende activa				
Vorderingen				
Debiteuren	65.787		25.000	
Overige vorderingen	79.100		84.043	
Overlopende activa	7.433		18.835	
		152.320		127.878
Liquide middelen		595.086		529.211
Totaal generaal		799.018		723.448
Passiva				
Eigen vermogen				
Algemene reserve		417.163		525.494
Kortlopende schulden				
Vooruit ontvangen bijdragen	300.000		124.000	
Crediteuren	4.335		10.528	
Loonheffingen	34.222		25.182	
Overige schulden			460	
Overlopende passiva	43.298		37.784	
		381.855		197.954
Totaal generaal		799.018		723.448

Staat van baten en lasten over 2016

Activa	31-12-16		31-12-15	
	Realisatie €	Budget €	Realisatie €	Budget €
Baten				
Bijdragen	1.214.000	1.214.000	1.100.000	1.050.000
Overige bedrijfsopbrengsten	23.500	23.500	26.870	26.870
Som der baten	1.237.500	1.237.500	1.126.870	1.078.000
Lasten				
Besteed aan doelstellingen				
Acquisitie doellanden	443.161	450.000	403.913	347.000
Beheer en administratie				
Personeelskosten	686.974	574.000	558.644	524.000
Afschrijvingen	17.939	23.000	55.793	26.000
Huisvestingskosten	95.314	96.000	103.251	92.000
Kantoorkosten	38.262	33.000	34.972	31.000
Algemene kosten	68.838	66.000	76.199	66.000
Diverse baten (-/-) lasten	-1.135	-	-60.370	-
Financiële baten en lasten	-2.976	-4.500	-6.346	-8.000
	902.670	787.500	762.143	731.000
	1.345.831	1.237.500	1.166.056	1.078.000
Resultaat	-108.331	-	-39.186	-
Resultaatbestemming				
Algemene reserve	-108.331		-39.186	

Dit jaaroverzicht is een publieksverslag en niet het officiële door de accountant gecontroleerde document. Het officiële stuk is opvraagbaar, inclusief accountantsverklaring. Het negatieve resultaat is grotendeels veroorzaakt door eenmalige onvoorziene kosten in verband met de directiewisseling en door extra geplande business reizen.

ASSURANCERAPPORT BIJ OPGAVE JAARRESULTATEN

Aan het bestuur van Stichting Westholland Foreign Investment Agency Den Haag.

Opdracht en verantwoordelijkheden

Wij hebben onderzocht of de bijgevoegde en door ons gewaarmerkte niet-financiële verantwoording van Stichting Westholland Foreign Investment Agency over het boekjaar 2016 in het kader van het aantal in Nederland gevestigde bedrijven, welke door bemiddeling van Stichting Westholland Foreign Investment Agency in 2016 in Den Haag zijn gevestigd, juist is opgesteld en in overeenstemming met de confirmation letters van de gevestigde bedrijven.

Deze niet-financiële verantwoording is opgesteld onder verantwoordelijkheid van het bestuur van de stichting. Het is onze verantwoordelijkheid een assurancerapport inzake deze niet-financiële verantwoording te verstrekken.

Werkzaamheden

Wij hebben ons onderzoek verricht in overeenstemming met Nederlands recht, waaronder Standaard 3000 "Assurance-opdrachten anders dan opdrachten tot controle en beoordeling van historische financiële informatie". Dienovereenkomstig dienen wij ons onderzoek zodanig te plannen en uit te voeren, dat een redelijke mate van zekerheid wordt verkregen dat deze niet-financiële verantwoording geen afwijkingen van materieel belang bevat. Een assurance-opdracht omvat onder meer een onderzoek door middel van deelwaarnemingen van relevante gegevens.

Wij zijn van mening dat de door ons verkregen assurance-informatie voldoende en geschikt is als basis voor ons oordeel.

Oordeel

Naar ons oordeel geeft de niet-financiële verantwoording in alle van materieel belang zijnde aspecten juist weer de gegevens over de gevestigde bedrijven door bemiddeling door Stichting Westholland Foreign Investment Agency in 2016.

Overige aspecten- beperking in het gebruik (en verspreidingskring)

Deze gewaarmerkte niet-financiële verantwoording van Stichting Westholland Foreign Investment Agency is opgesteld voor gemeente Den Haag met als doel Stichting Westholland Foreign Investment Agency in staat te stellen te voldoen aan de aan haar gestelde vereisten. Hierdoor is deze verantwoording niet geschikt voor andere doeleinden. Ons assurancerapport is derhalve uitsluitend bedoeld voor Stichting Westholland Foreign Investment Agency en gemeente Den Haag en dient niet te worden verspreid aan of gebruikt door anderen.

Rotterdam, 10 januari 2017

Mazars Paardekooper Hoffman n.v.

Was getekend: drs. S Boomman RA

Niet financiële verantwoording van stichting WestHolland Foreign Investment Agency

De opgave op basis van de confirmation letters bevat de volgende samengevatte gegevens voor het jaar 2016 voor de bedrijven waarbij Stichting Westholland Foreign Investment Agency betrokken is geweest:

Nieuw gevestigde bedrijven

• Aantal gevestigde bedrijven:	34
• Aantal werknemers bij de start:	131
• Prognose aantal werknemers over 3 jaar:	408

Investor relations projecten

• Aantal bedrijven:	6
• Additioneel aantal werknemers:	1117
• Prognose aantal extra werknemers over 3 jaar:	1136

Totaal gevestigde bedrijven

• Aantal gevestigde bedrijven:	40
• Aantal werknemers bij de start:	1248
• Prognose aantal werknemers over 3 jaar:	1544

RAAD VAN PARTICIPANTEN tot 1 januari 2017

Gemeente Den Haag

(drs. Karsten Klein, Wethouder Stedelijke Economie, Zorg en Havens).

RAAD VAN TOEZICHT

Joop van Oosten, voorzitter

Rijk van Marion

Annette Nijs



Colofon**Uitgave**

WestHolland Foreign Investment Agency (WFIA)

Tekst en interviews

Henk de Kleine (txtschrijver)

Vormgeving

Humming

Fotografie

RVG Photography

De WFIA heeft er alles aan gedaan om de rechtmatige eigenaar van de foto op de voorzijde te achterhalen. Bent u de eigenaar, neem dan contact met ons op.

Drukwerk

Samplonius & Samplonius BV

CONTACT

WestHolland Foreign Investment Agency

Prinses Margrietplantsoen 35
2595 AM Den Haag, Nederland
+31 70 311 55 55
info@westholland.nl
www.westholland.nl
