



**WESTHOLLAND
FOEIGN INVESTMENT
AGENCY**

Jaarplan 2008

Inhoudsopgave

Inleiding.....	
1. Doelstellingen en werkwijze WFIA.....	
1.1 Doelstellingen	
1.2 Werkwijze	
1.3 Samenwerking	
1.4 Extra activiteiten	
1.5 Investor Relations	
2. Prioriteitslanden en sectoren.....	
2.1 Inleiding	
2.2 Prioriteitslanden	
2.3 Sectoren	
2.4 Soort vestiging	
3. Activiteiten en resultaten per gebied.....	
Prioriteitsgroep 1.....	
3.1 Verenigde Staten	
3.2 China	
3.3 India	
Prioriteitsgroep 2.....	
3.4 Groot Brittannië	
3.5 Duitland	
3.6 Taiwan	
3.7 Japan	
Prioriteitsgroep 3.....	
3.8 Rest van Europa	
3.9 Rest van Azië	
3.10 Rest van de Wereld	
4. De WFIA organisatie en communicatie	
4.1 Inleiding	
4.2 Interne organisatie	
4.3 Beheersing, verantwoording, transparantie	
4.4 Communicatie	
 Bijlage – Medewerkers	

Inleiding

De West-Holland Foreign Investment Agency (WFIA) is de acquisitie organisatie voor de gemeenten Den Haag, Delft, Leiden en Zoetermeer, het Stadsgewest Haaglanden en de Kamers van Koophandel Den Haag en Provincie Zuid-Holland met als doelstellingen:

1. zo veel mogelijk nieuwe sterke internationale bedrijven aantrekken en behouden met het oog op de groei en behoud van werkgelegenheid, de internationale profilering van de regio als vestigingsgebied en de versterking van de kennisinfrastructuur.
2. door middel van het assisteren en begeleiden van de nieuwe buitenlandse bedrijven bij het vestigingproces - en geruime tijd daarna - bijdragen aan hun verdere ontplooiing.
3. door middel van samenwerking via de WFIA streven de partners ernaar versnippering van wervingsactiviteiten in de regio te voorkomen.

Voor 2008 is het bedrijfsleven in onze prioriteitslanden over het algemeen positief gestemd. De Amerikaanse markt blijft wat achter vanwege de lage dollarstand. Hierdoor zijn Amerikaanse producten en diensten op de Europese markt wel goedkoop, maar zijn de kosten van het openen van een nieuwe vestiging en huisvesting voor de werknemers voor Amerikaanse bedrijven juist weer hoog. Zowel vanuit de belangrijkste landen, Verenigde Staten, China en India als vanuit landen als Groot Brittannië, Duitsland, Taiwan en Japan zijn er voldoende leads in portefeuille om uit te zien naar een succesvol jaar. In hoofdstuk 2 wordt van dit jaarplan wordt een toelichting gegeven op de keuze van prioriteitslanden en sectoren en in hoofdstuk 3 worden de activiteiten en de verwachte resultaten uitgewerkt.

De samenwerking met de nationale acquisitie organisatie NFIA zullen worden geïntensiveerd in het Investor Relations programma, dat er op gericht is de contacten met belangrijke internationale bedrijven in de regio in samenwerking met de participanten te organiseren en te structureren. Hiervoor is een apart plan van aanpak geschreven. Begin van het vierde kwartaal 2007 is een investor relations manager in dienst getreden om het programma op te starten.

De samenwerking met lokale partners zoals onder meer het Competence Center for Life Sciences en Leiden Life meets Science in Leiden, de Kennis Alliantie in Delft, het ICT Platform in Zoetermeer en The Hague International Spirit is van groot belang vanwege hun grote specialistische kennis en netwerken om de internationale bedrijven in contact te kunnen brengen met de juiste bedrijven in de regio. In hoofdstuk 1 wordt meer uitgebreid ingegaan op de partners met wie het WFIA nauw samenwerkt.

De organisatie zal in 2008 geen ingrijpende wijzigingen ondergaan. De Raad van Participanten en de Raad van Toezicht hebben in 2007 hun beslag gekregen en zullen in 2008 hun werk voortzetten. Ook in het personele vlak worden geen wijzigingen verwacht. In hoofdstuk 4 wordt hier nader op in gegaan.

1. Doelstellingen en werkwijze van de WFIA

1.1 Doelstellingen

De primaire doelstelling van de activiteiten van WFIA is het aantrekken en behouden van zo veel mogelijk nieuwe sterke internationale bedrijven met het oog op de groei en behoud van werkgelegenheid, de internationale profilering van de regio als vestigingsgebied en de versterking van de economie en kennisinfrastructuur.

Daarnaast wordt door middel van het assisteren en begeleiden van de nieuwe buitenlandse bedrijven bij het vestigingproces bijgedragen aan hun verdere ontplooiing. Hoewel de deelnemende gemeenten in de regio na vestiging van een buitenlandse bedrijf de verantwoordelijkheid overnemen, zijn de WFIA accountmanagers tot twee jaar na vestiging beschikbaar voor hulp en assistentie.

1.2. Werkwijze

De WFIA functioneert als 'one-stop-shop' ten behoeve van buitenlandse bedrijven die overwegen in de Europese markt een vestiging te openen. De WFIA helpt de bedrijven - in samenwerking met specialisten - met advies over belastingtarieven, arbeidsvoorwaarden, locatiekeuze, werk- en verblijfsvergunningen, woningen, scholen en alles wat verder erbij komt kijken om een bedrijf te vestigen en werknemers over te brengen. Het werken via één loket vergemakkelijkt het keuze- en investeringsproces voor de buitenlandse 'klant' aanzienlijk.

Er wordt door de WFIA accountmanagers actief gezocht naar bedrijven die aan het overwegen zijn, of op het punt staan, een vestiging in Europa te openen. Dit doen zij door middel van het analyseren van websites, krantenartikelen, jaarverslagen, door het bezoeken van tradeshows, seminars en workshops in het buitenland, door telefonisch contact op te nemen met bedrijven, door het zelf organiseren van voorlichtingsbijeenkomsten en bedrijfsbezoeken, door middel van het inschakelen van consultants of andere bemiddelaars in het buitenland en door middel van contacten en samenwerking met NFIA collega's in binnen en buitenland.

Het is belangrijk om een bedrijf op het juiste moment te treffen. Zijn we te vroeg, dan heeft men nog geen interesse, maar zijn we te laat, dan heeft het bedrijf misschien al zijn keuze voor een andere regio bepaald. Ook de website vervult hierbij een belangrijke functie. In 2008 zal de website worden vernieuwd en zullen de resultaten van de zoekmachines die momenteel gebruikt worden geëvalueerd. Vooral ten behoeve van Aziatische landen moet overwogen worden of aanpassing noodzakelijk is. Het is belangrijk op de 'shortlist' van een bedrijf te komen en het bedrijf ervan te overtuigen om een bezoek aan onze regio te brengen, zodat men zelf kennis kan nemen van wat we te bieden hebben. De werk- en leefomstandigheden zijn vaak bepalend om de toekomstige expat over te halen te kiezen voor een locatie.

Geruime tijd na vestiging blijven de medewerkers van de WFIA in contact met de nieuw gevestigde bedrijven. Dikwijls is nog geruime tijd behoefte aan ondersteuning bij het zoeken van huisvesting of scholen of – in geval van uitbreiding - bij het verkrijgen van werk- en verblijfsvergunningen van nieuwe medewerkers.

1.3 Samenwerking

Evenals in vorige jaren zal in 2008 op buitenlandse beurzen en voor de organisatie van buitenlandse missies en roadshows (bedrijfsbezoeken) nauw worden samengewerkt met organisaties als onder meer de Netherlands Foreign Investment Agency, Nederland Distributieland, Economische Voorlichtingsdienst, Nederlands Centrum voor Handelsbevordering, consulaten en ambassades, branche organisaties als IRO (Olie&Gas) en BIOpartner, met ESA-Estec, het Competence Center Life Sciences, Leiden Life Meets Science, de ICT Societeit Zoetermeer, ICT Kring Delft, Kennisalliantie, Societeit het Meisjeshuis in Delft, The Hague International Spirit, The Hague International Network, het Shanghai-Pudong Co-innovation Programma, het Co-development program Hebei en Technopolity Network.

Ook zullen we door middel van lidmaatschappen van buitenlandse Kamers van Koophandel, zoals onder meer de American Chamber of Commerce, Japan Chamber of Commerce, Asia House, Dutch Chinese Chamber of Commerce, British Chamber, Netherlands Indian Chamber of Commerce and Trade, de Taiwan Business Association, Nederlands-Duitse Handelskamer, de Business Club in Kleve. De accountmanagers bezoeken de netwerkbijeenkomsten van deze organisaties om contact houden met de bedrijven en om op de hoogte te blijven van nieuwe ontwikkelingen in de verschillende sectoren en landen.

1.4 Extra activiteiten

Er is een grote diversiteit aan activiteiten die door WFIA medewerkers wordt ingezet of waaraan zij deelnemen in de regio - enerzijds op uitnodiging van partijen (bedrijven, overheid of instellingen), of anderzijds door WFIA medewerkers worden geïnitieerd naar aanleiding van door ons gesignaleerde behoeften bij de buitenlandse bedrijven of de daar werkende expats. Regelmatig worden extra activiteiten ondernomen om de deelnemende gemeenten, Stadsgewest, Kamer van Koophandel en Provincie Zuid-Holland op de hoogte te houden van de bedrijfsbewegingen in de diverse sectoren

De extra activiteiten hebben we onderverdeeld in: klankbord functie, signaal functie, vliegwielfunctie en algemene extra activiteiten. Belangrijk is het om op te merken dat onze deelname aan dit soort activiteiten - of de initiatieven die wij zelf inzetten - altijd ten doel hebben om bij te dragen aan de verbetering van de internationale werk- of leefomgeving c.q. het internationale vestigingsklimaat ten behoeve van buitenlandse bedrijven in de regio die wij Westholland noemen (Haaglanden en Rijnland).

In 2008 verwachten we wederom dat de WFIA medewerkers een bijdrage kunnen leveren aan de verbetering van het regionale investeringsklimaat, door onder meer:

- advies en bijdrage aan ontvangst van buitenlandse delegaties
- deelname aan citymarketing activiteiten en andere activiteiten op het gebied van internationaal economisch beleid en promotie
- advies en bijdrage aan buitenlandse missies van participanten
- advies en bijdrage aan seminars en workshops in het buitenland
- het ontplooiën van initiatieven met participanten ten gunste van de leef- en werk omstandigheden van buitenlandse werknemers
- het initiëren van overleg en activiteiten met participanten en buitenlandse bedrijven

De aard en mate van de extra activiteiten door WFIA medewerkers uitgevoerd en het bereiken van een consensus hierover door participanten zal een van de onderwerpen zijn van een Evaluatie onderzoek dat in 2008 in opdracht van de raadscommissies en besturen van participanten zal worden uitgevoerd.

1.5 Investor Relations

De Participanten zijn 2007 akkoord gegaan met het voorstel van de WFIA om in samenwerking met de NFIA een Investor Relations programma in West-Holland op te zetten. De NFIA en Provincie Zuid-Holland geven financiële ondersteuning aan de WFIA om deze activiteit te organiseren.

Doelstellingen van het Investor Relations programma zijn:

1. Het pro-actief benaderen van internationale bedrijven in de regio om signalen op te vangen over mogelijke plannen om in Europa hun activiteiten uit te breiden of te verplaatsen.
2. Verankering van het gevestigde internationale bedrijfsleven.
3. Het opvangen van signalen inzake veranderingen of noodzakelijke veranderingen in het vestigingsklimaat.

Het op structurele wijze coördineren in onze regio van investor relations is een nieuwe taak voor de WFIA. Tot nu toe werd op informele wijze contact gehouden met nieuw gevestigde buitenlandse bedrijven. Dankzij de bijdragen van de NFIA en de provincie Zuid-Holland kan in de regio West-Holland nu een structureel en professioneel investor development programma voor de hele regio opgezet worden.

Voor deze nieuwe activiteit binnen de WFIA is een specifieke taak- en functieomschrijving gemaakt, waarvoor ook een extra medewerker is aangetrokken. De Investor Relations Manager heeft voornamelijk een coördinerende en follow-up (monitorende) taak. Hij/zij moet door middel van intensief overleg met enerzijds de gemeentelijke bedrijfsaccount managers en anderzijds de NFIA buitenkantoren en de WFIA accountmanagers de bedrijfsbezoeken volgen of stimuleren en eventuele follow-up acties tot standbrengen.

De gemeenten hebben aangegeven zelf verantwoordelijk te willen blijven voor de investor relations met het eigen bedrijfsleven. De Investor Relations manager zal een faciliterende rol vervullen. Er zal een structureel overleg worden georganiseerd met de gemeentelijke bedrijfsaccountmanagers, waardoor zij mede aansturen wie wanneer naar welk bedrijf toe gaat of gaan. Het is voor de IR manager dan ook een belangrijke opdracht de verslagen te (laten) maken van de bedrijfsbezoeken, zodat zij met de NFIA buitenkantoren voor eventuele follow-up in het buitenland kan zorgen.

Activiteiten in 2008:

- Database opbouwen. Er zal in samenwerking met de gemeenten, Kamers van Koophandel, het Stadsgewest en de NFIA een database worden gemaakt van alle internationale bedrijven in onze regio.

- Structureel overleg organiseren met de gemeentelijke bedrijfsaccount managers.
- Gebaseerd op de database, zal in overleg de gemeenten een schema ontwikkeld worden om structureel de internationale bedrijven in West-Holland te bezoeken.
- Er zullen bedrijfsbezoeken worden gepland bij 30 tot 40 bedrijven.
- Er zal een Investor Relations evenement worden georganiseerd als business development en netwerk evenement voor buitenlandse bedrijven en 'after sales' evenement voor de gemeenten, WFIA en NFIA.

2. Prioriteitslanden en sectoren, extra activiteiten

2.1 Inleiding

De concurrentie tussen de Europese regio's om bedrijven van buiten de EU aan te trekken is groot. Door de huidige samenwerking van steden, Kamers van Koophandel en stadsgewest heeft de West-Holland Regio voldoende omvang en gevarieerd 'product' gekregen om deze concurrentie aan te gaan met regio's als München, Brussel, Cambridge, Lyon, Barcelona. Een grote regio met een veelzijdig aanbod aan vestigingslocaties zoals kantoren, gebouwen, business centers, bedrijfslocaties, kennisinstellingen zoals TU Delft, Universiteit Leiden, woninglocaties, internationale organisaties, overheidsinstellingen, internationale scholen, etc, heeft een grotere kans om bij internationale bedrijven die zich op een vestigingsplaats in Europa oriënteren, op de 'short-list' te komen. Door de huidige samenwerking kan West-Holland zich meten met andere Europese regio's.

2.2 Prioriteitslanden

De selectie van prioriteitslanden wordt gemaakt gebaseerd op de economische situatie in een land en de aanwezigheid voldoende bedrijven die goederen of diensten exporteren naar de Europese markt, die passen bij de economie en bedrijven in onze regio. De selectie wordt mede beïnvloed door onze nauwe samenwerking met de nationale organisatie de Nederlandse Foreign investment Agency, NFIA, onder meer door aanwezigheid van z.g. buitenkantoren van de NFIA in belangrijke landen. De prioriteitslanden zijn verdeeld in drie categorieën, gebaseerd op verwachte resultaten. De prioriteitsstelling bepaalt ook de hoeveelheid, tijd, geld en mankracht die in acquisitie activiteiten in dat gebied geïnvesteerd worden:

Prioriteitsgroep 1	Verenigde Staten, China, India
Prioriteitsgroep 2	Groot Brittannië, Duitsland, Taiwan, Japan
Prioriteitsgroep 3	Rest van Europa, Rest van Azië, Rest van de Wereld

In hoofdstuk 3 wordt de acquisitie per regio verder uitgewerkt.

2.3 Sectoren

West-Holland profileert zich internationaal als een belangrijke kennisregio. Daarmee trekken we sector gespecialiseerde innovatieve bedrijven aan - maar vooral ook diensverlenende bedrijven - in de sectoren:

- IT en telecom
- Olie, gas en energie
- Aerospace en composieten materialen
- Lifesciences
- Tuinbouw.

Dit profiel kunnen we baseren op onder meer de aanwezigheid van twee belangrijke universiteiten in Delft en Leiden, de vele organisaties op het gebied van recht en vrede

in Den Haag, diverse hogescholen waaronder de ict academie in Zoetermeer. De WFIA richt haar wervingsactiviteiten vooral op nieuwe innovatieve bedrijven in de prioriteitssectoren die nieuwe kennis of producten meebrengen en aanvullend zijn op het in de regio aanwezige bedrijfsleven.

De aanwezigheid van een aantal science parks als het Bio Science Park in Leiden, het Delft Technology Innovation Park, het Ypenburg terrein met zijn aerospace / composieten cluster in Den Haag, het Space Business Park in Noordwijk en het Westland met zijn geavanceerde kennis op het gebied van tuinbouw, automatisering, robotisering en plantveredeling versterken het imago.

2.4 Soort vestiging van buitenlandse bedrijven

Voor onze regio onderscheiden we de onderstaande hoofdactiviteiten die door de buitenlandse bedrijven worden uitgevoerd. Het type activiteit dat buitenlandse bedrijven in onze regio willen vestigen wordt in belangrijke mate bepaald door de aard van de aanwezige bedrijven, kennisinstituten, overheden en internationale organisaties. Hierdoor worden vooral buitenlandse bedrijven op het gebied van hoogwaardige kennis en dienstverlening aangetrokken. De soort van activiteiten van nieuwe buitenlandse vestigingen waar wij ons op richten zijn:

- Europees / internationaal hoofdkantoor.
- Marketing / sales office
- R&D vestiging.
- Representative office
- Backoffice / shared service center

Uitbreidingsinvesteringen

Door de nationale acquisitie organisatie, de NFIA, wordt sedert enige tijd een extra categorie onderscheiden: de uitbreidingsinvesteringen. Nieuwe activiteiten die opgezet worden door een reeds in Nederland gevestigd buitenlands bedrijf, waarbij de NFIA assistentie verleent, worden ook als doelactiviteit gezien en tevens als resultaat geteld. Het door ons op te zetten investor relations programma heeft mede als doel uitbreidingsinvesteringen van buitenlandse bedrijven te traceren en te faciliteren.

3. Activiteiten en resultaten per gebied

Inleiding

Om te kunnen meten of de wervingsactiviteiten van de WFIA voldoen aan de norm zijn de targets van de nationale wervingsorganisatie NFIA als benchmark ingesteld. De gedachtegang in deze is, dat de resultaten van deze organisatie aan dezelfde conjuncturele schommelingen onderhevig zijn als de WFIA, zodat deze toetsing de resultaten van de WFIA in een redelijk perspectief zet. Rekening houdend met deze benchmark is de target voor 2008 - 33 nieuwe buitenlandse bedrijven. Het aantal arbeidsplaatsen per nieuwe vestiging bij de start blijkt ook bij landelijke meting beperkt. Voor Westholland is de verwachting 165 nieuwe arbeidplaatsen bij de start, terwijl verwachte de doorgroei 3 jaar na vestiging ca 350 directe arbeidsplaatsen is.

Prioriteitsgroep 1

3.1 Verenigde Staten

Economische situatie

De VS is op de wereldranglijst van internationale concurrentiekracht van geïndustrialiseerde landen van de eerste naar de zesde plaats gezakt* en het consumentenvertrouwen is op het laagste punt sinds jaren vanwege de crisis op de financiële markten. Voor de tweede helft van 2007 wordt een matige groei van 2,5% verwacht, maar de hoop is dat in 2008 de markt weer enigszins zal opleven. Toch zijn de VS nog steeds een sterke economische wereldmacht met een gdp van 13.2 triljoen dollar en behoren Amerikaanse bedrijven nog steeds tot de belangrijkste investeerders in Nederland.

** (Global Competitiveness Report 2006-2007)*

Huidige stand van zaken met betrekking tot acquisitie

De lage koers van de dollar ten opzichte van de euro heeft voor ons werk een tweezijdig, tegenstrijdig effect. Door de lage dollarkoers zijn Amerikaanse producten goedkoper, maar daar tegenover is het voor Amerikaanse bedrijven duur om in Europa te investeren. Als resultaat daarvan beginnen Amerikaanse bedrijven over het algemeen met een kleine vestiging - veelal in een business center. Omdat het daar en tegen te verwachten is dat de opbrengst van de Europese vestiging hoog is afgezet tegen de zwakkere dollar, blijft een vestiging in Europa een aantrekkelijke propositie voor Amerikaanse bedrijven.

In 2007 werden nieuwe contacten gelegd tijdens een aantal tradeshows op het gebied van it, energie (olie&gas), en lifesciences. Tevens werd de international newsletter verstuurd naar een geselecteerde groep lopende contacten. Een door ons ingeschakeld bureau in de VS heeft per telefoon opvolging gegeven aan deze activiteiten, met als resultaat een grotere, opgeschoonde database van Amerikaanse bedrijven om mee te werken.

Activiteiten in 2008

Om nieuwe leads te genereren zullen de volgende activiteiten ondernomen worden:

- de bedrijven in de database zullen per regio telefonisch benaderd worden. Deze zullen worden opgevolgd door een persoonlijk bezoek, zodra er een aantal in

- een regio gecombineerd kunnen worden
- er zal een consultant worden ingeschakeld ten behoeve van het genereren van nieuwe contacten en leads
- samenwerken met NFIA, EVD en ambassades/consulaten op het gebied van seminars, workshops, bedrijfsbezoeken
- deelnemen aan grote Technology Showcase beurs
- bezoeken van trade shows; 1-2 Lifescience, 1 oil & gas and 2-3 IT. Te combineren met bedrijfsbezoeken of netwerk evenementen
- contacten versterken met organisaties als MassMedical (Boston), Baybio (Siliconvalley)

Verwachte resultaten in 2008

We moeten constateren dat zowel bij de landelijke organisatie, de NFIA als bij de WFIA sinds 2005 de resultaten vanuit de VS afgenomen zijn. NFIA: 2005 – 56, 2006 – 42, 2007 - 27 bedrijven (okt '07). WFIA: 2005 – 12, 2006 – 7, 2007 - 5 bedrijven (okt '07)

Gezien de verwachte economische situatie en de lage stand van de dollar verwachten we in 2008 als resultaat van onze activiteiten ca 40 nieuwe leads te genereren en circa 6 nieuwe gevestigde bedrijven.

3.2 China

Economische situatie

In 2008 vinden in Beijing de Olympische Spelen plaats. Dit betekent dat de Chinese regering alle zeilen bijzet om China op zijn “best” aan de wereld te tonen. De economische groei zal naar verwachting nog groter zijn dan in 2007 (circa 11%), waarbij veel aandacht zal moeten worden getoond om de inflatie tot een acceptabel peil te brengen (eind 2007 – 6%). Na 2008 zullen de ogen alleen maar meer op China worden gericht in verband met de World Expo in Shanghai in 2010.

Het aantal ondernemingen dat geïnteresseerd is en klaar is voor buitenlandse expansie zal de komende jaren toenemen. Ten einde een vinger aan de pols te houden heeft de Chinese regering recent nieuwe wetgeving aangenomen waarbij aangescherpte voorwaarden worden gesteld aan ondernemingen die in het buitenland willen investeren. Een belangrijke factor hierbij is de rol van het Chinese staatsgeld. China bezit op dit moment 1.3 triljoen US dollar. Door de lage dollarkoers en de druk van de internationale financiële wereld, wordt China als het ware gedwongen om over de landsgrenzen te investeren. Naar verwachting zal Nederland / West-Holland hiermee in de vorm van mergers & acquisitions ook te maken krijgen.

Huidige stand van zaken met betrekking tot acquisitie

In het derde kwartaal van 2007 werd gestart met de verbouwing van het Euro China Trade Center (ECTC) in Den Haag. In de afgelopen jaren zijn samen met de eigenaars diverse presentaties en seminars in China georganiseerd. Naar aanleiding hiervan hebben zich reeds diverse geïnteresseerde bedrijven aangemeld. De Chinese Enterprise Summit in september van 2007 heeft ook Chinese bedrijven met interesse in de Europese markt naar onze regio gebracht. Deze contacten zullen telefonisch, per

email en persoonlijk opgevolgd worden. Het WFIA support office in Beijing speelt hierin een belangrijke rol. In 2007 zijn ook een aantal bedrijven persoonlijk bezocht, waarvan in de komende jaren vestigingresultaten worden verwacht.

Activiteiten in 2008

Ook in 2008 de nadruk liggen op 'lead generation'. Naast de gebruikelijke activiteiten als het bezoeken van tradeshows en telefonisch en per email benaderen van nieuwe leads en follow-up door het support office in Beijing zal dit zal onder meer gebeuren door specifieke samenwerking met partners, zoals:

- nauwe samenwerking met het WFIA support office in Beijing voor wat betreft de intake, controle en assistentie van Chinese ondernemingen die in Westholland geïnteresseerd zijn
- samenwerking met het NFIA kantoor in Shanghai, waardoor een efficiënte aanpak van werk- en verblijfsvergunningaanvragen mogelijk wordt
- 5 a 10 korte werkbezoeken gericht op acquisitie, onder meer het benaderen van leads i.s.m. het management van het Europe China Trade Center in Den Haag
- de samenwerking met de Provincie Zuid-Holland in het Shanghai Pudong South Holland Co-Innovation Program wordt gecontinueerd
- het Hebei South Holland Co-Development Program i.s.m. Provincie Zuid-Holland en Kamer van Koophandel Haaglanden.
- samenwerking met de gemeente Zoetermeer om aan de economische stedenband met Xiamen invulling te geven, onder meer door bedrijfsbezoeken en het bezoeken van de jaarlijkse grote Xiamen Trade fair.

Verwachte resultaten

Voor 2008 wordt verwacht dat circa 40 nieuwe leads worden geïdentificeerd, die zullen resulteren in circa 10 gevestigde projecten.

3.3. India

Economische situatie

India is een land van uitersten: de levensstandaard in het land balanceert tussen die van een 1^e en een 3^e wereldland en hoewel het een democratie is, is de bureaucratie verstikkend. De economie groeit echter jaarlijks met 8 – 10% en zijn vooral veel bedrijven uit het MKB segment zeer geïnteresseerd in de Europese markt om hun producten af te zetten.

Huidige stand van zaken met betrekking tot de acquisitie

De Indiase business culture is heel direct en resultaat gericht – een echte “boter-bij-de-vis” mentaliteit. Contacten met Indiase bedrijven vragen veel onderhoud en veel flexibiliteit van de WFIA medewerkers. De bedrijven zijn erg concurrentiegevoelig en eisen grote vertrouwelijkheid over hun contacten met de WFIA.

De WFIA is nu bijna twee jaar actief op de Indiase markt en mede door de goede samenwerking met het NFIA kantoor in Delhi beginnen deze investeringen hun resultaat

af te werpen. Een kritische factor voor succes blijft echter de moeilijke immigratie procedure.

De sectoren en activiteiten waarop wij ons in India voornamelijk zullen richten zijn (Europese) hoofdkantoren en marketing/sales kantoren in de IT, Life sciences en high end technologie.

Activiteiten in 2008

Gezien de concurrentie gevoeligheid en wens tot vertrouwelijkheid is ons gebleken dat persoonlijke bedrijfsbezoeken aan bedrijven het meest effectief zijn. Daarom zullen we in 2008 in nauwe samenwerking met de NFIA vestiging in Delhi een aantal reizen van een week organiseren, waarin we in twee tot drie steden een aantal bedrijven zullen bezoeken. Deze bedrijven zullen geselecteerd worden in overleg met de CII, de Confederation of Indian Industries. We richten op de wat grotere MKB bedrijven (Ltd's) waarvan bij CII bekend is, dat zij al redelijk ver gevorderd zijn in hun besluitvorming over het investeren in een vestiging in Europa.

Ten einde de zeer complexe immigratieprocedures te stroomlijnen in onze regio, West-Holland, zijn we actief op zoek naar organisaties aan wie we de afhandeling van de immigratie procedures kunnen uitbesteden. Een positieve ontwikkeling is de opening van een NFIA frontdesk op Schiphol, dat vertegenwoordigers van buitenlandse bedrijven ter plekke assistentie kan aanbieden.

Verwachte resultaten

Op het moment van tot stand komen van dit jaarplan (oktober '07) hebben zich 3 Indiase bedrijven in onze regio gevestigd, met verwachting dat daar nog een of twee vestigingen bij zullen komen.

In 2008 verwachten we, gebaseerd op onze geplande activiteiten ca 15 nieuwe leads en 4 nieuwe Indiase bedrijven aan te trekken.

Prioriteitsgroep 2

3.4 Groot Brittanië

Economische situatie

Groot Brittannië is met een bevolking van 60.2 miljoen mensen en een GDP van US \$ 2.192 biljoen dollar de 5^e economie in de wereld (World Bank, 2006). De jaarlijkse toename van het GDP overtrof de afgelopen 10 jaar die van de andere Europese landen. Voor de jaren 2006 – 2010 is de verwachting, dat de economie van Groot Brittannië de meest weerbare van alle Europese landen zal zijn (EIU, 2006). De verwachte groei van de economie in 2007 bedraagt 2.5%.

Huidige stand van zaken met betrekking tot de acquisitie

Volgens de Unctad is GB in 2007 de op één na grootste ontvanger van nieuwe buitenlandse investeringen, maar tevens ook de op één na grootste investeerder in het buitenland. Het is ook de belangrijkste bestemming voor Amerikaanse bedrijven. Daarnaast is GB een zeer belangrijke handelsnatie – 51% van de export van goederen en diensten gaan naar het Europese continent.

Uit GB hebben zich in de afgelopen jaren met grote regelmaat, zij het met afnemend succes, bedrijven in onze regio gevestigd (2003 – 4, 2004 – 6, 2005 – 5, 2006 – 2). Door het versterken van de focus op GB en intensivering van de samenwerking met het kantoor van de NFIA in Londen is in 2007 weer een toename van activiteiten in onze regio te constateren. De intentie is om deze werkwijze te continueren en te streven naar toename van vestigingen uit GB.

Activiteiten in 2008

Om nieuwe leads te genereren zullen de volgend activiteiten ondernomen worden:

- actief lidmaatschap van een aantal Britse netwerkorganisaties in Nederland en en Groot Brittannië
- marketing activiteiten: profilering in de FDI Atlas, maken van nieuw promotie materiaal voor beurzen en netwerkevenementen
- deelname aan de FDI EXPO beurs (Financial times) , een nieuwe tradeshow, samen met NFIA, AFIO (Amsterdam), BOM (Brabant)
- bedrijfsbezoeken naar aanleiding van leads uit tradeshows en andere activiteiten
- een samenwerkingsproject met NFIA, waarvan de vorm en inhoud nog moeten worden uitgewerkt

Verwachte resultaten

Uitgaande van onze extra inzet op de Engelse markt zetten we voor 2008 in op 20 leads en 3 nieuwe vestigingen uit Groot Brittannië.

3.5. Duitsland

Economische situatie

Duitsland, met een beroepsbevolking 39,02 miljoen mensen en een economische groei is 2,7%, behoort tot de sterkste economieën ter wereld. Duitsland neemt na China de tweede plaats in op de lijst van exporterende landen (893,6 miljard euro). Het GDP in 2007 bedraagt 2.307,2 miljard euro. Innovatieve en internationaal concurrerende MKB ondernemingen met goed opgeleide werknemers en topprestaties op het gebied van R&D vormen de motor van de Duitse economie. Het werkloosheidspercentage bedraagt momenteel 8,8% (juni 2007).

De economische toekomst van Duitsland wordt voor een belangrijk deel bepaald door

innovaties. De onderzoeksactiviteiten concentreren zich in een klein aantal regio's, voornamelijk in grote steden, waar innovatieve ondernemingen, universiteiten en andere onderzoeksinstituten elkaar vinden om samen te werken. Koplopers zijn Hamburg, Stuttgart en München, maar ook het Ruhrgebied en Bremen leveren een grote bijdrage.

Huidige stand van zaken met betrekking tot acquisitie

In 2007 is de samenwerking met de Duits-Nederlandse Kamer van Koophandel, Duitse Ambassade en een aantal branche organisaties en bedrijfsnetwerkorganisaties in Kiel, Halle, en Bremen verstevigd. Ook is door middel van mailings aan bedrijven en het bezoeken van seminars in Duitsland voornamelijk in de sectoren lifescience en ict gewerkt aan het genereren van nieuwe leads. In het afgelopen jaar is contact gelegd met Duitse software en automatiseringsbedrijven die interesse toonden in de Westlandse tuinbouw industrie. Deze contacten zullen verder uitgebouwd worden

Activiteiten in 2008

We zullen voortgaan op de ingezette weg met focus op de sectoren, lifesciences, biotechnologie en ict. Daarnaast zien we "klimaatverandering" als kans – duurzame energie maakt een steeds groter deel uit van de Duitse stroomvoorziening en milieutechnologie floreert: zowel technieken voor het zuiveren van afvalwater als technologieën voor het gebruik van duurzame energie staan stevig in de belangstelling.

In bovengenoemde sectoren zullen nieuwe leads worden verkregen door:

- follow-up op mailings en contacten van de vorige jaren
- samenwerken met ambassade en consulaten bij seminars en dergelijke
- samenwerken met ESA Estec
- bedrijfsbezoeken
- promotie/free publicity in de Duitse pers

Verwachte resultaten

Uitgaande van de stand van zaken medio 2007 en de economische vooruitzichten in Duitsland verwachten we in 2008 circa 8 nieuwe serieuze leads en vestiging van 3 nieuwe Duitse bedrijven.

3.6 Taiwan

Economische situatie

Taiwan telt 23 miljoen inwoners. Het land heeft een GDP van 690 miljard dollar - 60% daarvan komt uit export. Taiwan is 1^e op de wereldranglijst van producenten van computers en LCD monitors, nr. 3^e op de lijst van machine producenten, 4^e op de lijst van patenten.

Nederland is een belangrijk doelland voor Taiwanese vestigingen. Er zijn inmiddels 200 Taiwanese bedrijven in Nederland gevestigd. Tot dusverre hoofdzakelijk in Amsterdam, Rotterdam en Den Bosch. Terwijl in 2006 Nederland ook de grootste investeerder in Taiwan was.

Huidige stand van zaken met betrekking tot de acquisitie

In Taiwan richten we ons voornamelijk op de sectoren tuinbouw en lifesciences. De tuinbouw sector biedt interessante mogelijkheden voor samenwerking en investeringen in het Westland. Taiwan is wereldberoemd vanwege de kweek en veredeling van nieuwe orchideeën rassen. Naar aanleiding van contacten die we gelegd hebben met kwekers en kwekersverenigingen tijdens een aantal bezoeken aan onder meer de Taiwan Orchid Show zijn er momenteel contacten met een aantal bedrijven, die zich in Nederland willen vestigen en een groep van bedrijven die een showkas willen openen.

Lifescience is een nieuwe snel-groeiende sector in Taiwan, waarin het onderdeel TCM (traditional Chinese medicine) een belangrijke onderdeel is. Met een aantal hoogleraren uit Leiden is hierover goed contact. Een aantal van hen hebben Taiwan bezocht.

In 2007 heeft zich tot dusverre een van de grootste Taiwanese bedrijven op het gebied van raamdecoratie met een Europees marketing/sales kantoor gevestigd en is de verwachting dat er voor het einde van het jaar nog twee tot drie bedrijven uit Taiwan zich in onze regio zullen vestigen

Activiteiten in 2008

De ingezette lijn zal worden gecontinueerd, zodat de focus in Taiwan zal blijven liggen op sectoren tuinbouw / orchideeën en lifesciences. De volgende follow-up activiteiten zullen ontplooid worden:

- per telefoon, post en email worden de contacten die in het vorige jaar zijn gelegd (leads) nader bewerkt
- persoonlijke bezoeken aan bedrijven in samenwerking met het NTIO kantoor in Taipei
- vooraf afspraken met bedrijven tijdens een aantal te bezoeken tradeshow's voor het versterken van de leads basis
- op parttime basis een 'native' Taiwanese medewerker inzetten om de bedrijven na te bellen en te mailen en afspraken te maken voorafgaand aan tradeshow's

Verachte resultaten

Gebaseerd op het aantal leads in de huidige database en de geplande activiteiten in 2008 verwachten we 8 serieuze nieuwe leads te zullen vinden en vestiging van 3 nieuwe bedrijven uit Taiwan.

3.7 Japan

Economische situatie

Hoewel in de voorgaande jaren een voorspoedige economische groei zichtbaar was, is de verwachting voor 2008 gematigd. De wisseling van de Japanse regering en de daarmee gepaard gaande economische consequenties, zullen hun effect hebben op de economische groei. Toch blijft Japan één van de belangrijkste investeerders wereldwijd en ook in het kader van FDI zal het aantal Japanse vestigers verder toenemen.

Vanwege 400 jaar handelsrelaties en 150 jaar diplomatieke betrekkingen tussen Japan en Nederland die in komende jaren herdacht en gevierd zullen worden, is te verwachten dat er meer aandacht zal zijn voor Nederland bij Japanse ondernemingen.

Huidige stand van zaken met betrekking tot acquisitie

De WFIA staat inmiddels in Japan redelijk goed op de kaart. In 2007 hadden we een aantal fact finding visits van hoogwaardige ondernemingen uit Japan en we verwachten dat die trend in 2008 wordt doorgezet, onder meer vanwege de goede relatie met de NFIA kantoor in Japan en de wetenschap die men daar inmiddels heeft van de goede mogelijkheden voor Japanse ondernemingen in West-Holland.

Leiden blijft voor Japan aantrekkelijk vanwege de belangrijke sector life sciences. Dit wordt extra bevestigd door de uitbreiding van de Japanse pharma gigant Astellas in Leiderdorp, ten koste van de vestigingen in München en Londen. Er zijn, volgens de laatste economische analyses, op dit moment meer dan 1000 beursgenoteerde Japanse life science / functional food bedrijven die naar het buitenland willen expanderen, hetgeen kansen biedt voor de WFIA.

Activiteiten in 2008

In 2008 worden 3 werkbezoeken gepland voor het identificeren van nieuwe leads. Tijdens deze werkbezoeken wordt geparticipeerd in de life science evenementen BioExpo Japan en BioJapan, waarbij het initiatief ligt bij NFIA en Leiden. Bovendien zullen in Nederland de contacten met Sieboldhuis, Jetro, JCC en de Japanse Ambassade worden geïntensiveerd en de eigen database van contacten wordt verder benut voor lead generation.

Resultaten in 2008

Voor 2008 worden 10 nieuwe leads vanuit Japan verwacht, waaruit 4 projecten voortkomen die resulteren in 2 gevestigde bedrijven.

Prioriteitsgroep 3

Inleiding

Rest of Europe, Rest of Asia, Rest of World omvatten landen waarop wij geen actieve acquisitie activiteiten ontwikkelen. De redenen hiervoor zijn zowel budgettair als vanwege beschikbare menskracht. De contacten met vertegenwoordigers van deze landen worden warm gehouden, maar er worden geen brochures in deze talen gemaakt en WFIA account managers bezoeken deze landen niet. Er vallen landen onder zoals de Scandinavische landen van waar in het verleden zich af en toe bedrijven in onze regio hebben gevestigd en er actieve contacten bestaan met de ambassades en Scandinavische Kamers van Koophandel in Nederland, of landen als Wit-Rusland van waaruit via onze ambassade contacten wij kennis hebben gemaakt met een zeer belangrijk bedrijf, dat overweegt een vestiging te openen. Maar deze categorie omvat

ook landen als Maleisië en Thailand omdat het ministerie van Economische zaken er ondersteunende posten gaat openen (NFIA / NBSO's).

3.8 Rest van Europa

Scandinavië

Activiteiten en verwachte resultaten:

- deelnemen aan netwerk evenementen van de Scandinavische Kamers van Koophandel en ambassades
- Aktief lidmaatschap van Zweeds Kamer van Koophandel
- Verwachte resultaten: 2-3 leads en 1 nieuwe vestiging

Midden- en Oost Europa

De contacten met de in Den Haag gevestigde ambassades van de landen uit Midden- en Oost-Europa zullen worden geïntensiveerd. Met de Economische afdeling van de ambassade van Witrusland bestaat reeds een heel goed contact, waaruit een belangrijke lead is voortgekomen.

Verwachte resultaten: 2 Leads en 1 gevestigd project.

3.9 Rest van Azië

Het Ministerie van EZ / NFIA heeft plannen bekend gemaakt om ondersteunende kantoren te openen in een aantal Aziatische landen: Maleisië Dubai, Thailand en Turkije. De WFIA zal contact houden met deze kantoren en alert zijn op nieuwe mogelijkheden. Uit deze 'nieuwe landen' hebben wij de keuze gemaakt om de markt in Maleisië nader te verkennen. Maleisië heeft een groeiende economie met een GDP per capita van \$12,900. Belangrijke sectoren zijn biofuels, palm olie, ict, en orchideeën - sectoren die aansluiten bij de het bedrijfsleven en de prioriteitssectoren in onze regio.

Met betrekking tot Korea moet opgemerkt worden, dat de kansen en mogelijkheden om investeringen uit dit land aan te trekken onze aandacht heeft. Andere Nederlandse regio's zijn reeds zeer succesvol met het aantrekken van investeringen uit dit land. Vanwege de aanwezigheid van een belangrijk Koreaans historisch museum in Den Haag en de aandacht die dit heeft van onder meer de (Koreaanse) voorzitter van de VN, Bang Ki Moon zal onze regio in Korea onder de belangstelling staan . Wij zullen daar dan zo veel mogelijk op inhaken.

We verwachten uit RoA ca 8 leads en 1 gevestigd project.

3.10 Rest van de wereld

Af en toe dient zich een bedrijf aan uit een gebied dat we nog niet toebedeeld hadden aan een account manager of een prioriteitsgebied. Voorbeeld hiervan is het Australian Wine Bureau dat zich een aantal jaar geleden in Den Haag heeft gevestigd. Verwacht zou kunnen worden dat er in de toekomst bedrijven uit Zuid-Afrika of Zuid-Amerika een vestiging in Europa overwegen.

4. De WFIA organisatie en communicatie

Inleiding

Begin 2007 is in de Stichting Westholland Foreign Investment Agency een nieuwe organisatiestructuur geïmplementeerd. Deze nieuwe organisatiestructuur zal in 2008 verder uitgewerkt en verbeterd worden. De interne organisatie en werkwijze worden hieronder nader toegelicht.

Interne organisatie

Het aantal medewerkers is met 1/5 fte afgenomen. De taakvelden en de verantwoordelijkheden op het gebied van accountmanagement zijn duidelijker naar prioriteitsgroepen en landen verdeeld*. De accountmanager Taiwan is tevens verantwoordelijk geworden voor 'de Rest van Azië' en de accountmanager Duitsland heeft de verantwoordelijkheid gekregen voor 'de Rest van Europa'.

* Zie voor schema van medewerkers en hun aangepaste taakvelden de bijlage.

Beheersing, verantwoording, transparantie

In 2007 is begonnen met een systeem van Intake letters en Confirmation letters. Dit systeem houdt in, dat een buitenlands bedrijf pas in de projectenlijsten van de WFIA vermeld wordt als een geautoriseerde vertegenwoordiger van het bedrijf een intake letter heeft ingevuld en dat een buitenlandse bedrijf als 'gevestigd' geregistreerd wordt als door een geautoriseerde vertegenwoordiger van het bedrijf een 'confirmation letter' is getekend met daarin vermeld het Nederlandse adres, het soort van activiteit die het bedrijf gaat uitvoeren, het aantal medewerkers bij start-up en verwachte doorgroei na 3 jaar. Dit systeem is transparant en wordt door een accountant gecontroleerd.

Communicatie

Geplande, proactieve communicatie met alle partijen die belang of betrokkenheid hebben bij de WFIA is van vitaal belang. Het is belangrijk dat men ons 'kent' en weet wat de WFIA doet. Daarom streven wij ernaar alle bij de WFIA betrokken partijen op regelmatige, transparante wijze te informeren over de activiteiten van de WFIA.

Omdat er verschil is in de mate van behoefte aan informatie bij de verschillen doelgroepen, zal de communicatie met de verschillende doelgroepen ook anders ingericht worden. De nieuw gevestigde buitenlandse bedrijven hebben een andere informatie behoefte dan de participanten van de WFIA en hun medewerkers.

Daarnaast is het van groot belang voor de WFIA medewerkers om geïnformeerd te zijn over de wensen van de partijen die betrokken zijn bij de activiteiten van de WFIA. Daarom zal de informatie stroom van buiten naar binnen ook ruim baan krijgen.

Bijlagen

Medewerkers

Naam	Functie	Gebied	Sector	Contact voor Gemeente
Imanda Wapenaar	Directeur			
Arthur Steenmeijer	Manager General Affairs			Den Haag, Rijswijk
Maaïke ter Haar	Office manager			
Lissa Boxy	Senior Account manager / business advisor	Verenigde Staten/ Verenigd Koninkrijk/ Scandinavië	ICT, Lifesciences, Dienstverlenende sector	Zoetermeer
Wim Rutgers	Senior Account manager / business advisor	Verenigde Staten/ Verenigd Koninkrijk/ Scandinavië / India	Olie&Gas, Aerospace& New materials, Dienstverlenende Sector	Leiden, Den Haag
Lowrie Huxtable	Account manager / business advisor	Verenigde Staten/ Verenigd Koninkrijk/ Scandinavië	ICT, Aerospace	
Charlene Lambert	Senior Account manager / business advisor	Taiwan / Rest Of Asia	Lifesciences, Aerospace, tuinbouw	Haaglanden, Leiden
Bettina Denker Gosch	Junior Account manager / business advisor	Duitsland / RoW	ICT, Lifesciences, tuinbouw	
Prabhir Vishnu	Account manager / business advisor	India	nvt	
Ed van der Feer	Senior Account manager / business advisor	China, Japan, RoW	Olie&Gas Lifesciences, Dienstverlenende sector	Den Haag
Yannick Dieraert	Account manager / business advisor	China, Japan, RoW	ICT, Aerospace Dienstverlenende sector	Delft

Xiaoling Sun	Account manager / business advisor	China	nvt	
Peter Scheffers	Back Office			
Adrie den Broeder	Special projects		Lifesciences/biotech	