

Een opfrisser? From red tape to red carpet

Missie

THIC is een one-stop-shop voor expats, die gaan werken voor internationale organisaties, bedrijven en kennisinstellingen. THIC kan zo bijdragen aan de verbetering van het internationale vestigingsklimaat in de regio en de ontwikkeling van de Nederlandse kenniseconomie.

Visie

THIC combineert lokale en nationale dienstverlening en wil haar dienstverlening uitbreiden door meer (overheids-) diensten aan te bieden, meer doelgroepen te bedienen en verder te regionaliseren.

Stand van zaken

- THIC is een samenwerkingsverband tussen meerdere gemeenten, IND en ACCESS.
- Core business: inschrijven in de BRP, afgeven van een BSN en een verblijfsdocument, alsmede verstrekken van informatie over wonen en werken in Nederland en de betreffende gemeente. Alles op 1 locatie, tijdens 1 bezoek.
- Daarnaast is het mogelijk om aanvullende diensten aan te vragen: de medische verklaring van het CBR, de 30% regeling van de Belastingdienst en de kinderbijslag van de SVB.
- We verzorgen ook de uitschrijving uit de BRP.
- Er wordt nagedacht om de omwisseling van het rijbewijs over te nemen van de reguliere balies.
- Onderzocht wordt welke behoefte aan aanvullende activiteiten bestaat bij klanten.
- Doelgroep sinds 2010: kennismigranten, wetenschappelijk onderzoekers en hun gezinsleden.
- Sinds 2013 ook EU burgers
- Sinds 2014 ook medewerkers van NGO's
- Sinds 2015 ook start ups (startende ondernemers) en zoekjaarstudenten, die zijn afgestudeerd in Nederland of een topuniversiteit in het buitenland. Er wordt nog nagedacht over aanvullende programmering.

Toekomst (2015-2017)

- Samenwerking wordt gezocht met andere overheidsorganisaties, andere diensten en andere afdelingen binnen de gemeente(n), maar ook met anderen, zoals met jullie.
- De ontwikkeling van een samenwerkingsverband met relevante private partners is een optie voor de langere termijn.
- Er wordt een permanente klanttevredenheidsmonitor geïntroduceerd. Dit kan leiden tot de verbetering van de kwaliteit en uitbreiding van de dienstverlening. We willen ook een vergelijkbaar onderzoek doen bij onze corporate klanten om knelpunten en behoeftes te inventariseren. Monitoring en signalering.

Welke rol zou THIC moeten vervullen? Welke hiaten zitten er in de dienstverlening aan expats en bedrijven? Etc.

INVEST IN A CONNECTED WORLD

 **WESTHOLLAND**
FOREIGN INVESTMENT AGENCY

INVEST IN WESTHOLLAND



The WestHolland region and especially Smart City The Hague boasts an extensive network of world renowned companies in the field of IT & Telecom. Its connectivity is characterized by a sophisticated fiber optic infrastructure, as well as the investment being made by the city in terms of facilitating the creation of the 'Next Generation Network', which seeks to enable higher bandwidth internet connections.

SMART CITY THE HAGUE

Home too many global telecom operators

Not only does KPN Telecom have its national and global headquarters in the region but also the 2nd largest national (mobile) operator, T-mobile Nederland, is located in the area. This subsequently attracts many major suppliers, such as Samsung, Siemens, Huawei and ZTE. Also the favorable climate for these enterprises continues to attract new players, increasing innovation and opportunity for the future. Furthermore, companies coming to

the region have access to a large pool of skilled labour (Technical University Delft and Hague University of Applied Sciences) and research institutes (TNO) in the field of ICT & Telecom.

Big data and security solutions

An ever growing digital world, with its growing data also raises security risks: risks which require solutions. The greater the Hague region facilitates and contributes to this with initiatives such as The Hague Security Delta (HSD) and the Bordersecurity Innovation

Centre (B.I.C.), who join forces and address the increasing demand for innovative security solutions.

Do you also want to be part of this connected world, be a part of these cutting edge developments? We invite you to learn about this vibrant sector.

CONTACT

WestHolland Foreign Investment Agency
Prinses Margrietplantsoen 35
2595 AM the Hague, Netherlands
+31 70 311 55 55
info@westholland
www.westholland.nl

IT & TELECOM EXPERTISE AND NETWORKS



Company	Activity	Website
KPN Global HQ	Telecom operator (Fixed & Mobile)	www.kpn.nl
T-Mobile Nederland	Telecom operator	www.T-mobile.com
Siemens	Telecom supplier	www.siemens.com
ZTE	Telecom supplier	www.zte.com
Huawei Technologies	IT services & hardware	www.huawei.com
Samsung Electronics	Telecom / Semiconductor/ Electronics	www.samsung.com
Ziggo	Telecom and Cable operator	www.ziggo.nl
Nokia Siemens Networks	Telecom services	nl.networks.nokia.com
AT&T Global Network Services	Telecom services	www.att.com
Ses World Skies	Satellite communications	www.ses.com
O3b Networks	Satellite communications	www.o3bnetworks.com
Airbus Defence & Space	Satellite communications	http://airbusdefenceandspace.com/
Inmarsat solutions	Satellite communications	www.stratosglobal.com
Teleperformance	CRM & contact center services	www.teleperformance.nl
Attachmate	IT services	www.attachmate.com
Atos Origin	IT services	http://nl.atos.net
T-Systems	IT services	www.t-systems.nl
Tech Mahindra	IT services	www.techmahindra.com
HCL Technologies	IT services	www.hcltech.com
Yaband Telecom	VOIP services	www.yaband.com
Techshino Europe	IT security	www.techshino.com
Watchguard	IT security	www.watchguard.com
Wurldtech	IT security	www.wurldtech.com
Wave Systems	IT security	www.wave.com
Sent / AGT Group	Safety & security	www.agtinternational.com
Komplett	IT hardware	www.komplett.nl
OCZ Technology	IT hardware (Memory)	www.ocztechnology.com
First Line Software	IT applications	www.firstlinesoftware.com
eG Innovations	Management IT-solutions	www.eginnovations.com
Exact Software	Software for company processes	www.exact.nl
National Semiconductor	Semiconductor design	www.nationalsemiconductor.com
Dialoga Group	iCloud services	www.dialogagroup.com
Gramble/GetSocial	Social gaming solutions	www.getsocial.im
Yes!Delft	Innovative Incubator	www.yesdelft.nl
Caballero Fabriek	Innovative Incubator	www.caballerofabriek.nl
Bink 36	Innovative Incubator	www.bink36.nl

From: "[REDACTED]"
Sent: Sun, 19 Feb 2017 19:46:25 +0100
To: "[REDACTED]" <[REDACTED]@innovationquarter.nl>; "[REDACTED]" <[REDACTED]@westholland.nl>
Subject: RE: Onderzoek THIC expatcenter

Beste [REDACTED]

Waar spreken we morgen af om 11:00 in het WTC? Bij WFIA of IQ?

Tot morgen, groet,

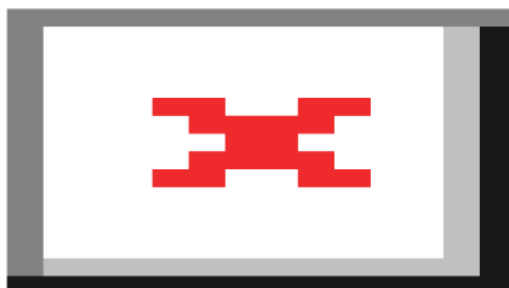
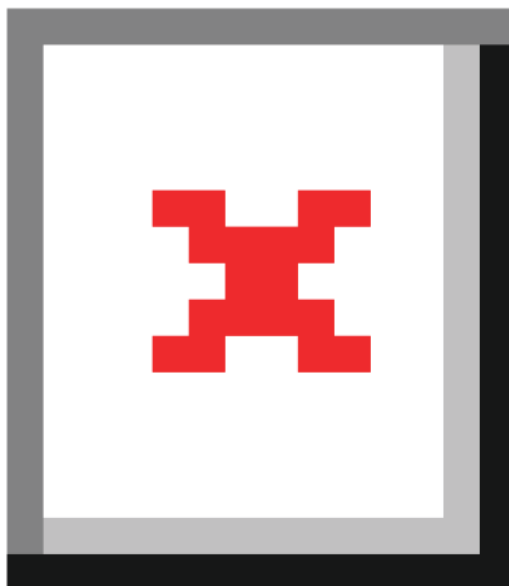
[REDACTED]

Van: [REDACTED] <[REDACTED]@innovationquarter.nl>
Verzonden: dinsdag 7 februari 2017 09:54
Vereist: [REDACTED] : [REDACTED] : [REDACTED]
Onderwerp: Onderzoek THIC expatcenter
Wanneer: maandag 20 februari 2017 11:00-12:00.
Waar: WTC (IQ of WFIA)

From: "2E" <2E@mail139.wdc02.mcdlv.net>
Sent: Wed, 13 Sep 2017 14:09:09 +0100
To: "2E" <2E@den Haag.nl>
Subject: New Name, The Launch and The Awards 2017

The Business The Hague 13/09/2017

[Open In Browser](#)



The Name: The Hague Business Agency

WestHolland Foreign Investment Agency is now called **The Hague Business Agency**! It will continue to operate as part of the umbrella organisation The Hague & Partners in an ongoing collaboration with The Hague Marketing Bureau and The Hague Convention Bureau.

[Read more >>](#)

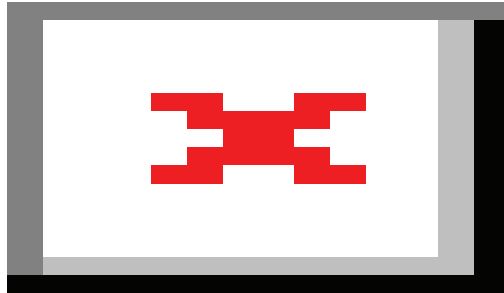


PHOTO JULIE BLIK

The Hague & Partners: The Launch

On Monday 11 September, Deputy Mayor Karsten Klein launched The Hague & Partners during a festive event (The Launch). Under this banner, The Hague Marketing Bureau (formerly Den Haag Marketing), The Hague Convention Bureau and The Hague Business Agency (formerly WestHolland Foreign Investment Agency) will join forces. By working together, these three parties will be even more effective in raising the profile of The Hague as the ideal location for a city trip, hosting a conference or establishing a business. The Hague & Partners will therefore provide a major boost to the city's economy and job market.

We can now look back on a wonderful evening and are glad that we were able to mark the official start of our collaboration in such a festive way! You can view the [video of the evening here](#) and the [photos of The Launch here](#).

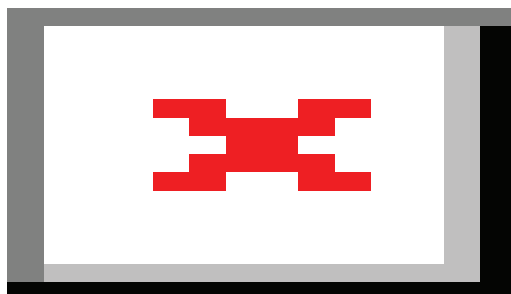


PHOTO: JULIE BLIK

The Awards

During The Launch, the following organisations were presented with an award:

The Leisure Award: **Gemeentemuseum Den Haag**

The Conference Award: **World Forum The Hague**

The Business Award: **Jacobs**

Karsten Klein and the executive board of The Hague & Partners presented the three winners with their awards. Through their work, these organisations are drawing attention to The Hague on both national and international stages, helping the city to further reach out to visitors and businesses. An expert jury selected the three best initiatives and projects from all entries, after which the public was invited to vote for the nominees in an online poll. Based on these votes and the final decision of the jury, the three winners were determined.

You can find more information about the winners of the awards and the nominees on the [special award website](#)

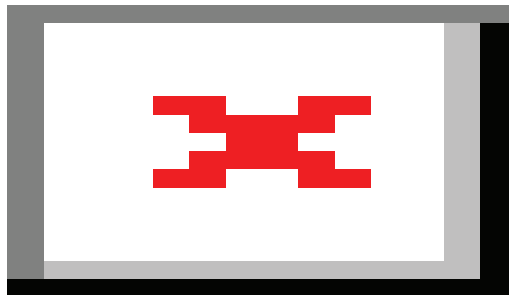


PHOTO: JULIE BLIK

The Collaboration

Ilja van Haaren, The Hague Business Agency's executive director, looks forward to the future and is confident about what the collaboration can achieve. She says:

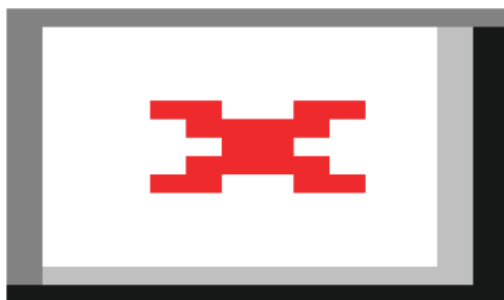
"We not only see the organisational benefits of joining forces, but there are also many broader advantages. With a corporate identity that expresses unity in diversity, we can now show the market that the three organisations belong together. By uniformly building a strong, consistent The Hague 'brand' that reaches out to the various target groups, we will be more effective in raising the profile of The Hague as the ideal location for a city trip, hosting a conference or establishing a business.

"The Hague & Partners is set to become the chief organisation committed to marketing and acquisition for the City of The Hague. This involves not just focusing on attracting and retaining visitors, businesses, organisations and conferences, but it also means ensuring that visitors and key players return to the city. The Hague & Partners will generate more business for its stakeholders (the City of The Hague and market parties) and contribute to the prosperity and well-being of The Hague's citizens. As a professional, non-profit organisation, The Hague & Partners is best suited to serve the collective interests of the city.

"We aim to stimulate The Hague's economy and boost the job market by attracting and retaining more national and international visitors, companies/organisations and conferences through marketing and

acquisition. The Hague & Partners wants to position The Hague as a top business location for transnational companies and organisations, a city where both visitors from home and abroad really enjoy coming and a city that offers great opportunities for hosting international conferences and events.”

[CHECK OUT OUR NEW IMPACT VIDEO THE HAGUE & PARTNERS](#)



The Hague Business Agency
Prinses Margrietplantsoen 35
2595 AM The Hague
The Netherlands



This email has been send to [REDACTED]@den Haag.nl

[Forward this email to a friend](#)

If you wish not to receive such emails, click here to [unsubscribe](#).

From: "2E [REDACTED]"
Sent: Fri, 15 Sep 2017 12:47:25 +0100
To: "2E [REDACTED]" <2E [REDACTED]@den Haag.nl>
Subject: Geaccepteerd: Doorontwikkeling THIC met WFIA

From: "ZE [REDACTED]" <[REDACTED]@denhaag.nl>
Sent: Fri, 15 Sep 2017 15:10:52 +0100
To: "ZE [REDACTED]" <[REDACTED]@denhaag.nl>; "ZE [REDACTED]@thehague.com"
<[REDACTED]@thehague.com>
Subject: Kennismaken THIC - WFIA Acquisitie

Beste [REDACTED]

Bij de start van The Hague & Partners heb ik jullie al beide kort ontmoet. Het lijkt me goed om elkaar beter te leren kennen met het oog op toekomstige samenwerking. Namens het THIC ben ik bezig met ideeën voor nieuwe producten in de one-stop-shop, verbeterde communicatie en signalering over vestigingsklimaat in Den Haag.

Ik ben zeker ook benieuwd naar wat jullie zien als mogelijke toegevoegde waarde van het THIC in begeleiding bedrijven/organisaties en werknemers op basis van wat voor verzoeken/vragen jullie krijgen.

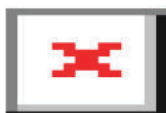
Ik hoor graag wanneer het jullie uitkomt. Alvast fijn weekend!

Met vriendelijke groet,

[REDACTED]

Telefoon: +[REDACTED]

The Hague International Centre
www.thehagueinternationalcentre.nl

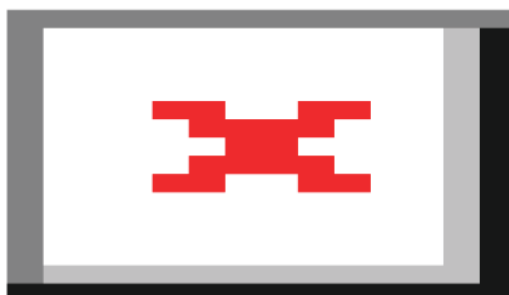
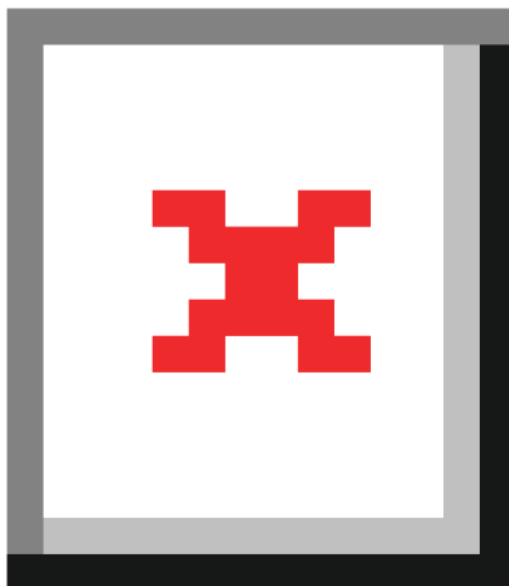


De disclaimer van toepassing op e-mail van de gemeente Den Haag vindt u op: <http://www.denhaag.nl/disclaimer>

From: "The Hague Business Agency" <thebusiness=thehague.com@mail45.suw15.mcsv.net>
Sent: Thu, 28 Sep 2017 16:31:42 +0100
To: [REDACTED] <[REDACTED]@denhaag.nl>
Subject: News The Hague Business September 2017

The Business The Hague 28/09/2017

[Open In Browser](#)

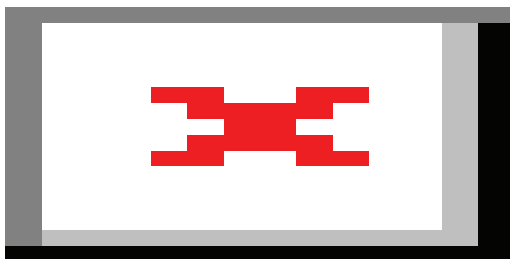


NEW IN THE HAGUE

Blockchain platform provider KrypC Technologies opens office in The Hague

KrypC Technologies, a rapidly expanding global blockchain platform provider, has selected The Hague for its European head office and made it official today during the Cyber Security Week. KrypC Technologies is headquartered in the US, has its R&D-center in Bangaluru (India), and now selected The Hague for their European expansion. [...]

[>> Read More](#)

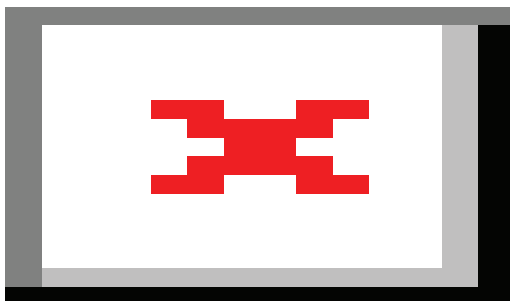


IMPACT STARTUP FEST 2017

Launch of Startup Solutions for Sint Maarten at Impact Startup Fest

In a joint effort, Constantijn Van Oranje (StartupDelta) and Martijn Wijnen (Vice-Chief of Defence) call on startups to contribute their innovative strength for a smart and swift recovery of the island of Sint Maarten. The 'Startup Solutions for Sint Maarten' initiative was launched at Impact Startup Fest. lenges.

[>> Read More](#)

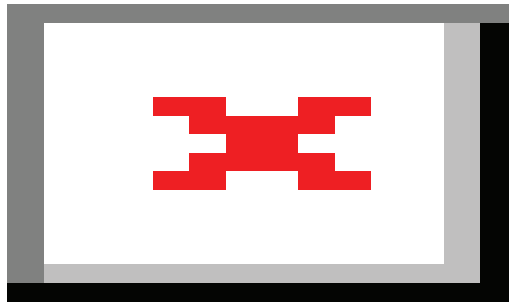


COMPANY OF THE MONTH

F45 | Group training, life changing

F45 promises you a functional HIIT workout (High Intensity Interval Training) in only 45 minutes. The workout combines the best elements of cross fit, cardio and calisthenics. Earlier this year, the fitness franchise established its European HQ and first fitness studio in The Hague. We spoke to Marina Kuipers, General Manager and Co-owner of F45 in The Bridge The Hague[...]

[>> Read More](#)

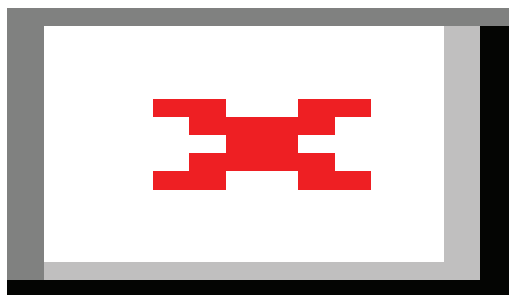


INTERVIEW ANNA MENENTI

'The Hague epicentre for startups that tackle global challenges'

This Monday and Tuesday, The Hague reaffirmed its position as a successful business hotspot for startups by hosting the second edition of the Impact Startup Fest. We interviewed Anna Menenti, programme manager for The Hague's startup programme 'Impact Economy' at the town hall in The Hague. [...]

[>> Read More](#)



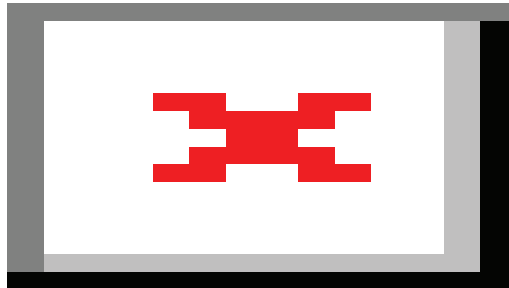
DECISIO REPORT 2017

International organizations contribute €5.8 billion to local economy

The Hague still benefits from the hundreds of international organizations in the city. This is evidenced by

a recent study by the consultancy agency Decisio, commissioned by the municipality of The Hague. According to the report, last year The Hague had 455 international organizations, including major organizations such as the International Court of Justice and the OPCW, but also [...]

[>> Read More](#)

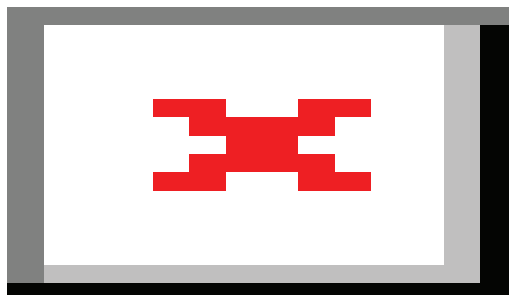


EDUCATION IN THE HAGUE

Leiden University to open new Student Centre in The Hague

Leiden University will be opening a new Student Centre in The Hague, in the Orion Building at Turfmarkt. The Centre will have room for social and cultural activities, study workplaces and a fitness room for the growing number of students and staff at the Hague Campus [...]

[>> Read More](#)



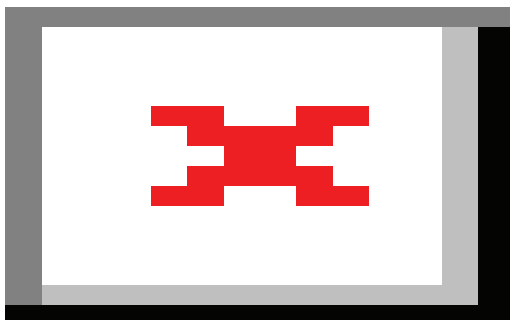
THE HAGUE - CYBER SECURITY WEEK 2017

"Access to Talent" is first theme of Cyber Security Week

On the first day of Cyber Security week there was the HackLab Kids in which a group of primary school children emphasised the Access to Talent theme. Deputy mayor Saskia Bruines: "There is a rapidly rising

demand for well qualified personnel in the field of cyber security. For that reason, it is also important to teach children digital skills from a very early age. [...]

[>> Read More](#)

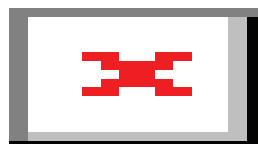
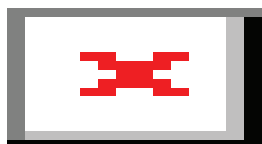


IT & TECH (DUTCH)

The Hague Tech tekent MoU met The Vault in San Francisco

De Haagse Tech community The Hague Tech heeft een samenwerkingsovereenkomst getekend met The Vault, een Tech community in San Francisco. Beide partijen committeren zich aan de doelstelling om in 2018 drie veelbelovende startups met internationale ambities uit te wisselen. [...]

[>> Read More](#)



RANKINGS & BENCHMARKS

Holland 4th place most competitive economies

"The Netherlands (4th) maintains its position with the support of a strong education system and high levels of tech readiness among businesses and individuals. Its thriving innovation ecosystem, ranked 6th globally [...]"

[>> Read More](#)

IN THE HAGUE

The Hague & Partners Launch and Awards

On Monday 11 September the umbrella organization of The Hague & Partners was officially launched by Vice Mayor Karsten Klein. Curious who was there? Check out the images of the event here.

[>> Photo Gallery](#)

MEET US AT

- >> [Impact City Mission \(10-14 Oct, Berlin\)](#)
- >> [SOCAP 2017 \(10-13 Oct, San Francisco\)](#)
- >> [Opportunity Collaboration 2017 \(15-20 Oct - Mexico\)](#)

OTHER REGIONAL EVENTS

- >> [Annual municipal NGO reception \(5 Oct\)](#)
- >> [Knowledge Event 'Transition to the Cloud' \(11 Oct\)](#)
- >> [SDV NFV World Congress \(9-13 Oct\)](#)
- >> [Expats night at Tasty Comedy \(9-10 Nov\)](#)
- >> [Starburst Selection Committee Event 13 Nov- Delft](#)
- >> [More Events](#)



The Hague Business Agency
Prinses Margrietplantsoen 35
2595 AM The Hague
The Netherlands



This email has been send to gerko.visee@den Haag.nl

[Forward this email to a friend](#)

If you wish not to receive such emails, click here to [unsubscribe](#).

From: "ZE [REDACTED]"
Sent: Mon, 30 Oct 2017 09:37:50 +0100
To: "ZE [REDACTED]" <ZE [REDACTED]@thehague.com>
Subject: RE: Kennismaken THIC - WFIA Acquisitie

Goedemorgen ZE [REDACTED]
Dan zal ik om 11:00 bij je zijn in het WTC ;-)

Tot donderdag dan!

Van: ZE [REDACTED] ZE [REDACTED]@thehague.com]
Verzonden: maandag 30 oktober 2017 9:13
Aan: ZE [REDACTED]
Onderwerp: RE: Kennismaken THIC - WFIA Acquisitie

ZE [REDACTED]

Even een mailtje terug op de maandagochtend, voor ik het vergeet ;)
Ik kan deze week nog op donderdag tussen 10:00 en 12:30 komt dat toevallig uit?

Gr. ZE [REDACTED]

From: ZE [REDACTED] ZE [REDACTED]@denhaag.nl]
Sent: woensdag 11 oktober 2017 15:49
To: ZE [REDACTED] ZE [REDACTED]@thehague.com>
Subject: FW: Kennismaken THIC - WFIA Acquisitie

ZE [REDACTED]

Ik zie dat de e-mail die ik had verstuurd nooit is aangekomen i.v.m. de omzetting van WFIA naar THBA. Dus bij deze nogmaals.

Lijkt me goed eens te kijken hoe we vanuit het THIC meer kunnen betekenen bij de begeleiding van nieuwe bedrijven in Den Haag. ZE [REDACTED] geven regelmatig presentaties gericht op wat THIC en ACCESS nu kunnen aanbieden. Ik heb het vermoeden dat we vanuit THIC beter zouden kunnen inspelen op behoefte bij bedrijven over informatie over zachtere kant van vestiging in Den Haag, met name voor medewerkers. Daarvoor moeten we beter inspelen op wat THBA al voor ze kan betekenen.

- Wat jullie daadwerkelijk doen voor bedrijven voor acquisitie/begeleiding
- Welke problemen bedrijven hebben bij vestiging (gerelateerd aan vestigingsklimaat)
- Wat THIC kan betekenen voor bedrijven bij deze problemen.

Ik hoor graag wanneer we bij elkaar kunnen komen. Stel gerust iets voor!

Met vriendelijke groet,

ZE [REDACTED]

Telefoon: ZE [REDACTED]
E-mail: ZE [REDACTED]@denhaag.nl

Adviseur, The Hague International Centre
www.thehagueinternationalcentre.nl

Van: ZE [REDACTED]
Verzonden: vrijdag 15 september 2017 16:10

Aan: [REDACTED]; [REDACTED]@thehague.com

Onderwerp: Kennismaken THIC - WFIA Acquisitie

Beste [REDACTED]

Bij de start van The Hague & Partners heb ik jullie al beide kort ontmoet. Het lijkt me goed om elkaar beter te leren kennen met het oog op toekomstige samenwerking. Namens het THIC ben ik bezig met ideeën voor nieuwe producten in de one-stop-shop, verbeterde communicatie en signalering over vestigingsklimaat in Den Haag.

Ik ben zeker ook benieuwd naar wat jullie zien als mogelijke toegevoegde waarde van het THIC in begeleiding bedrijven/organisaties en werknemers op basis van wat voor verzoeken/vragen jullie krijgen.

Ik hoor graag wanneer het jullie uitkomt. Alvast fijn weekend!

Met vriendelijke groet,

[REDACTED]

Telefoon: +[REDACTED]

The Hague International Centre
www.thehagueinternationalcentre.nl



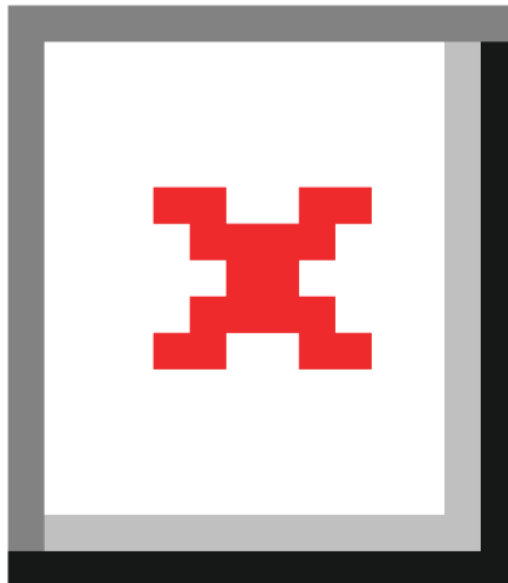
De disclaimer van toepassing op e-mail van de gemeente Den Haag vindt u op: <http://www.denhaag.nl/disclaimer>

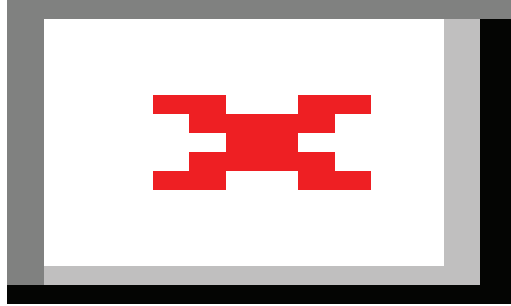
The Hague & Partners e-mail disclaimer: <https://www.thehague.com/the-partners/disclaimer/>

From: "The Hague Business Agency" <thebusiness=thehague.com@mail209.sea51.mcsv.net>
Sent: Tue, 31 Oct 2017 15:10:12 +0100
To: "RE [REDACTED]" <[REDACTED]@den Haag.nl>
Subject: News The Hague Business October 2017

The Business The Hague 31/10/2017

[Open In Browser](#)



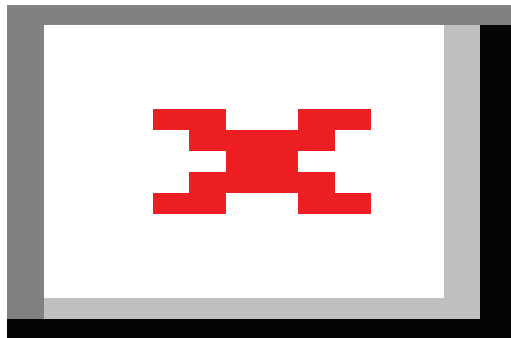


NEW IN THE HAGUE

High-Tech IT Lab Opened in The Hague

On 4 October, The Royal Netherlands Society of Engineers (KIVI) opened the KIVI-0070Lab in the Hague. The high-tech IT lab brings together businesses and higher education institutes and is focused on enhancing the human capital agenda in the areas of big data and cyber security.

[>> Read More](#)

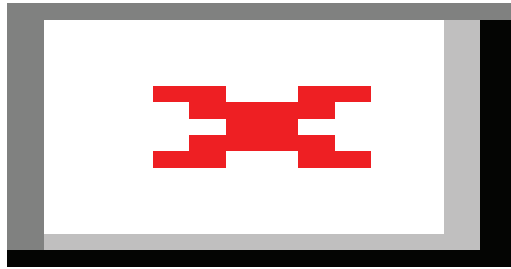


ORGANISATION OF THE MONTH

Chinese Culture Centre | Promoting mutual understanding

This month, we highlight the Chinese Culture Centre in The Hague. The organisation choose to establish in The Hague and is dedicated to the communication of the ancient Chinese culture and the promotion of cultural exchanges and cooperation between China and the Netherlands. We spoke with Yang Xiaolong, Director of CCC, about the settlement in The Hague [...]

[>> Read More](#)

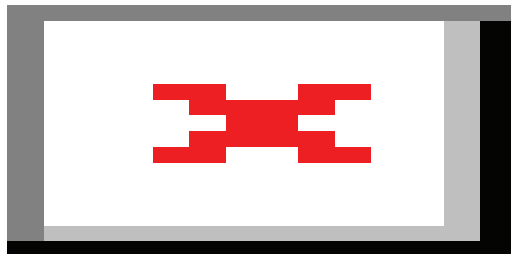


NEW IN THE HAGUE

KARAMA opens European office in The Hague

Arabic network for woman's rights KARAMA opened their new European head office at the HSD Campus International Centre. From out of the World Trade Centre The Hague, where the International department of the HSD campus is located and in the heart of the IT-community of The Hague, members of KARAMA are pleading with risk for own lives against [...]

[>> Read More](#)

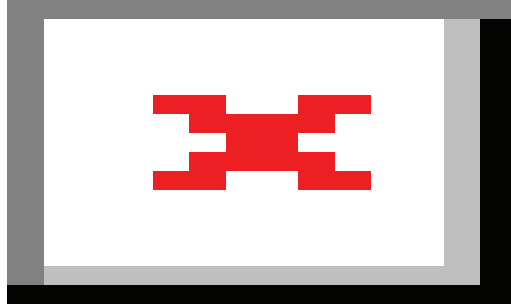


NEW IN THE HAGUE

UNICRI establishes the first UN Centre for AI and Robotics in The Hague

In September, the Director of UNICRI, Cindy Smith, and the Ambassador of the Kingdom of the Netherlands to the International Organizations, Johan van der Werff, signed the Host Country Agreement for the establishment of the first United Nations Centre for Artificial Intelligence and Robotics, in The Hague, The Netherlands.

[>> Read More](#)

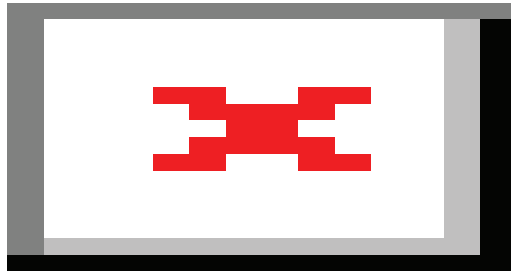


ORANGE BLOG

What The Hague? Learn the top facts about Holland's third-largest city!

When naming Dutch cities, you may immediately think of Amsterdam, the Netherlands' capital, known for its historic character and forward-thinking attitudes. You may also list Rotterdam, home of the world's smartest port, or Eindhoven, an inventive city within Europe's Brainport region. But what do you know about The Hague? [...]

[>> Read More](#)

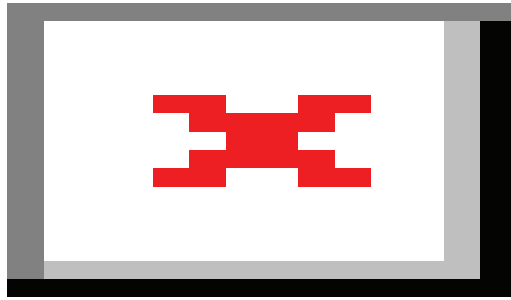


NETWORK EVENT

The Art of Creating a Global Talent Hub

Participate in a highly interactive program on Talent Attraction and Retention with award winning experts from around the world. Seize this unique opportunity to ask all there is to learn about this trending topic for companies, cities and regions. What makes your organization attractive and irresistible in the eyes of global talent?

[>> Read More](#)

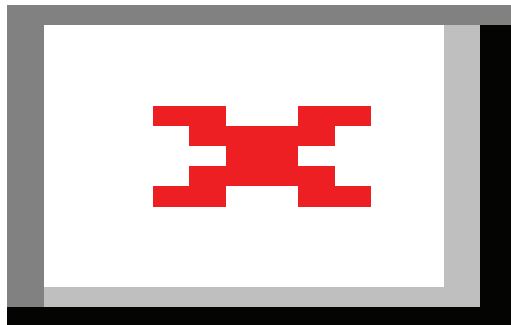


NEWS FROM THE HAGUE

The Hague appeal set to continue as investors look outside Amsterdam

According to the report 'City Special The Hague: Turn of the Tide' published today by international real estate advisor Savills, the revitalisation of the city is starting to take shape. Following the government exiting several properties throughout the city, new office developments are providing a strong impetus for the recovery of the [...]

[>> Read More](#)

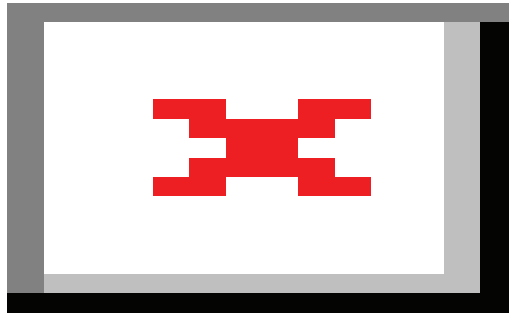


CYBER SECURITY WEEK 2017

Dare2Cross Offshore/Energy meets Cybersecurity (Dutch)

Wat kunnen offshore/energy en cybersecurity leren van de Hells Angels om te zorgen dat medewerkers niet ontsporen en geen risico vormen voor de cybersecurity van de organisatie? Welke nieuwe toekomstige diensten kunnen we bedenken geïnspireerd door Tesla?

[>> Read More](#)

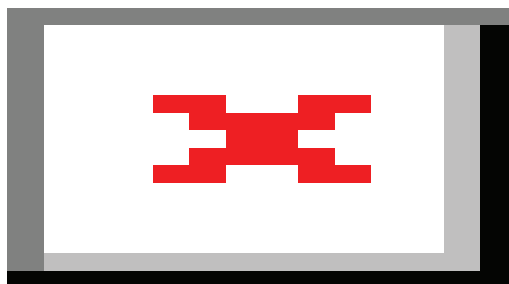


INTERNATIONAL COMMUNITY

IamExpat Fair in The Hague

The IamExpat Fair is designed to support internationals in the Netherlands, and connect them with local businesses and service providers. This event is an exciting opportunity for internationals to find everything they need in one location, on one day. From companies and services in the areas of career, housing, education and expat services, to family, health and leisure [...]

[>> Read More](#)

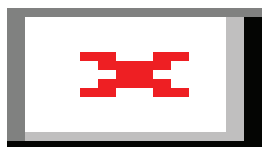


EUROJUST IN THE HAGUE

King opens new Eurojust office

Recently, King Willem-Alexander opened the new office of Eurojust, the European Union legal body, in The Hague. The new Eurojust building is a joint project of the Municipality of The Hague, the Ministry of Security and Justice, the Central Government Real Estate Agency of the Dutch government, Heijmans and Eurojust [...]

[>> Read More](#)

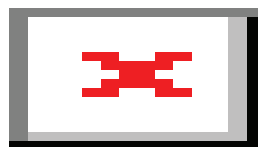


HAAGSE VERNIEUWERS 2018

Challenge Haagse Vernieuwers 2018 van start! (Dutch)

Met de challenge Haagse Vernieuwers daagt de gemeente elk jaar organisaties en studenten uit om vernieuwende ideeën te presenteren rond maatschappelijke vraagstukken. Concepten die verschillende disciplines en sectoren [...]

[>> Read More](#)



THE CONFERENCE THE HAGUE

The Hague to host World Sterilization Congress

The city of The Hague is proud to have been selected as a host of the 20th World Sterilization Congress that will take place on 30 October - 2 November 2019. Organised by the World Federation for Hospital Sterilization [...]

[>> Read More](#)

MEET US AT

[>> ICP LABsession 2017 \(The Hague, 2 Nov\)](#)

[>> ICP Captains Conference 2017 \(The Hague, 3 Nov\)](#)

[>> WebSummit 2017 \(Lisbon, 6-9 Nov\)](#)

[>> ADIPEC 2017 \(Abu Dhabi, 13-20 Nov\)](#)

[>> CeBIT Bilisim Eurasia \(Istanbul, 14-16 Dec\)](#)

[>> More Events](#)

OTHER REGIONAL EVENTS

[>> Wi-Fi World Congress Europe \(The Hague, 31 Oct - 2 Nov\)](#)

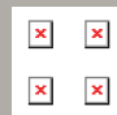
[>> IamExpat Fair \(The Hague, 4 Nov\)](#)

[>> Tasty Comedy for internationals \(The Hague, 9-10 Nov\)](#)

[>> More Events](#)



The Hague Business Agency
Prinses Margrietplantsoen 35
2595 AM The Hague
The Netherlands



This email has been send to gerko.visee@den Haag.nl

[Forward this email to a friend](#)

If you wish not to receive such emails, click here to [unsubscribe](#).

From: " [REDACTED] " [REDACTED]@thehague.com>
Sent: Thu, 2 Nov 2017 10:02:07 +0100
To: [REDACTED] " [REDACTED]@den Haag.nl>
Subject: RE: Meeting THIC-THBA

[REDACTED] Ik kan volgende week donderdag alleen voor 11en.
Die vrijdag ben ik niet aan het werk omdat ik zaterdag naar Singapore vlieg.

Andere optie is voor mij woensdag: 13:00 – 15:00

[REDACTED]
International Business Advisor

The Business™
The Hague.

The Hague Business Agency
(voorheen Westholland Foreign Investment Agency)

Mobile + [REDACTED]
Office [REDACTED]

thebusiness.thehague.com
[linkedin.com/in/derkstatema](https://www.linkedin.com/in/derkstatema)
twitter.com/thehaguebiz

Prinses Margrietplantsoen 25
P.O. BOX 16067, 2500 BB The Hague, Netherlands

From: [REDACTED] [REDACTED]@den Haag.nl]
Sent: donderdag 2 november 2017 9:08
To: [REDACTED] [REDACTED]@thehague.com>
Subject: Re: Meeting THIC-THBA

[REDACTED]
[REDACTED] maar zouden we de afspraak vanmiddag kunnen verzetten? Bijvoorbeeld volgende week ergens?
Donderdag 11:00 - 14:30 of vrijdag na 12:00?
Sorry!

Van: [REDACTED]
Verzonden: maandag 30 oktober 2017 11:33
Aan: [REDACTED]
Onderwerp: Geaccepteerd: Meeting THIC-THBA
Wanneer: donderdag 2 november 2017 11:00-12:00.
Waar: WTC The Hague

De disclaimer van toepassing op e-mail van de gemeente Den Haag vindt u op: <http://www.denhaag.nl/disclaimer>

The Hague & Partners e-mail disclaimer: <https://www.thehague.com/the-partners/disclaimer/>

From: "[REDACTED]"
Sent: Thu, 2 Nov 2017 10:35:10 +0100
To: "[REDACTED]@thehague.com" [REDACTED]@thehague.com>
Subject: Meeting THIC-THBA

From: [REDACTED]
Sent: Mon, 13 Nov 2017 16:43:05 +0100
To: [REDACTED] [REDACTED]@denhaag.nl>; [REDACTED]
[REDACTED]@denhaag.nl>
Subject: FW: Informatie expats
Attachments: THE HAGUE INTERNATIONAL CENTRE uitstraling.docx

Hierbij alvast een opzetje voor de cover voor het THIC plan ☺

Gr. [REDACTED]

Van: [REDACTED] [REDACTED]@thehague.com]
Verzonden: maandag 13 november 2017 15:48
Aan: [REDACTED]
CC: [REDACTED]
Onderwerp: Informatie expats

[REDACTED]

Leuk je vorige week te ontmoeten. Zoals ook al aangegeven in onze meeting hebben onze collega's behoefte aan soft-landing informatie die ze mee kunnen geven aan de medewerkers. Hieronder een eerste lijstje van onderwerpen:

- Healthcare (Dentist, Pharmacy system, GP)
- Housing (how to rent, buy etc)
- Insurances
- International schools
- Necessary documents

In de bijlage iets wat een collega van mij snel in elkaar heeft gezet, maar waar wij uiteindelijk niet verder mee zijn gekomen, maar dus wel behoefte aan hebben. Idealiter in een digitale vorm, wat op ook geprint kan worden. Daarnaast ook altijd handig om wat gedrukte exemplaren te hebben.

Onze middellange termijnstrategie heb ik ook in de bijlage gedaan. Dit stuur ik je vertrouwelijk.

Helaas waren er vorige week en ook deze week heel weinig mensen op kantoor. Het antwoord op de vraag hoeveel bedrijven er binnenkomen zonder IND referentschap heb je daarom van mij nog tegoed. Ik had wel een aantal vragen vanuit één van onze account managers. Wat kunnen jullie precies voor internationale werknemers betekenen wat een law firm ook kan? En is het mogelijk om jullie mee te nemen als wij een fact finding trip organiseren? Zijn jullie daarvoor beschikbaar?

Goet Renée

Marketing & Communications Advisor

The Business™
The Hague.

The Hague Business Agency
(Previously WestHolland Foreign Investment Agency)

Mobile +[REDACTED]
Office [REDACTED]

thebusiness.thehague.com

[linkedin.com/in/reneehammersley](https://www.linkedin.com/in/reneehammersley)
twitter.com/thehaguebiz

Prinses Margrietplantsoen 35
P.O. BOX 16067, 2500 BB The Hague, Netherlands

Save paper - think before you print!

The Hague & Partners e-mail disclaimer: <https://www.thehague.com/the-partners/disclaimer/>



THE HAGUE INTERNATIONAL CENTRE

STRATEGISCH PLAN 2018-2020

Status: Concept
Datum: Novemver 2017
Bedrijf: The Hague International Centre
Auteurs:
Versie:

From: "[REDACTED]"
Sent: Mon, 13 Nov 2017 18:14:30 +0100
To: "[REDACTED]" <[REDACTED]@denhaag.nl>
Subject: RE: Informatie expats
Attachments: image001.png

Gaan we nu ook rapporten schrijven a la The Hague & Partners? ;-)

Van: [REDACTED]
Verzonden: maandag 13 november 2017 16:43
Aan: [REDACTED]; [REDACTED]
Onderwerp: FW: Informatie expats

Hierbij alvast een opzetje voor de cover voor het THIC plan [REDACTED]

Gr. [REDACTED]

Van: [REDACTED] [REDACTED]@thehague.com]
Verzonden: maandag 13 november 2017 15:48
Aan: [REDACTED]
CC: [REDACTED]
Onderwerp: Informatie expats

[REDACTED]

Leuk je vorige week te ontmoeten. Zoals ook al aangegeven in onze meeting hebben onze collega's behoefte aan soft-landing informatie die ze mee kunnen geven aan de medewerkers. Hieronder een eerste lijstje van onderwerpen:

- * Healthcare (Dentist, Pharmacy system, GP)
- * Housing (how to rent, buy etc)
- * Insurances
- * International schools
- * Necessary documents

In de bijlage iets wat een collega van mij snel in elkaar heeft gezet, maar waar wij uiteindelijk niet verder mee zijn gekomen, maar dus wel behoefte aan hebben. Idealiter in een digitale vorm, wat op ook geprint kan worden. Daarnaast ook altijd handig om wat gedrukte exemplaren te hebben.

Onze middellange termijnstrategie heb ik ook in de bijlage gedaan. Dit stuur ik je vertrouwelijk.

Helaas waren er vorige week en ook deze week heel weinig mensen op kantoor. Het antwoord op de vraag hoeveel bedrijven er binnenkomen zonder IND referentschap heb je daarom van mij nog tegoed. Ik had wel een aantal vragen vanuit één van onze account managers. Wat kunnen jullie precies voor internationale werknemers betekenen wat een law firm ook kan? En is het mogelijk om jullie mee te nemen als wij een fact finding trip organiseren? Zijn jullie daarvoor beschikbaar?

[REDACTED]

Marketing & Communications Advisor

[THBA Logo NEW - white company name - (rgb)]
(Previously WestHolland Foreign Investment Agency)

Mobile +[REDACTED]
Office +[REDACTED]

thebusiness.thehague.com
linkedin.com/in/reenehammersley<https://nl.linkedin.com/in/reenehammersley>
twitter.com/thehaguebiz<https://twitter.com/thehaguebiz>

Prinses Margrietplantsoen 35
P.O. BOX 16067, 2500 BB The Hague, Netherlands



When moving to the Netherlands, it must be taken into account that it is mandatory to have certain type of insurances. Although some insurances are mandatory, it wise to take some additional insurances as well, therefore, the distinction has been made between mandatory and recommended insurances.

MANDATORY INSURANCES

Health

Basisverzekering

Everyone who lives in the Netherlands is legally obliged to have a "basisverzekering".

This type of insurance covers the general health care of for example, general practitioner, hospital and pharmacy.

Car

WA-Verzekering

In the Netherlands, when you own a vehicle it is mandatory to have a WA insurance.

This insurance covers damage caused by your car to other persons or their properties. This means that only their damages are being covered and not yours.

(House)

Opstalverzekering

In case you are planning to buy a house, then it is possible that the bank is requiring you to take an "opstal verzekering".

This type of insurance covers damages to the house itself, specifically the roof, kitchen, central heating, bathroom even the wooden floor if attached to your house.

What documents do you need to apply for a Basisverzekering ?

- Burger service Number / Sofie Number
- Bank account number
- Valid home address (Extract BRP)

Variants of car Insurance

Cause / Damage	WA+ Full Casco	WA+ limited Casco	WA - Basic
Damage to third parties	✓	✓	✓
Fire, explosion and lightning strikes	✓	✓	X
Theft	✓	✓	X
Glass breakage	✓	✓	X
Collision with animals	✓	✓	X
Storms and other natural disasters	✓	✓	X
Collision, skidding and	✓	X	X
Other external calamities	✓	X	X

House insurance

- You are not legally obliged to have this insurance, however when applying for a mortgage it can be required by the bank that you take an "opstalverzekering", because they want to be ensured that when for example your house burns down, you are still able to pay for the mortgage.
- Besides ensuring the building itself, the house, it is also common to take an "inboedelverzekering" or known as house contents insurance. It covers damages to furniture, clothes, electronic goods etc. In case of fire and theft but also when water, smoke or soot damage occurs. This type of insurance is either not legally obliged as obliged by the bank.

Recommended Insurances

Liability insurance

Aansprakelijkheids-verzekering

According to the Dutch law, in case of accident cause by you then you are legally liable.

The personal liability insurance called in Dutch "Aansprakelijkheids-verzekering" covers these damages caused by you or one of the members of your family to someone else.

Therefore, it is highly recommended to take this insurance since it covers your liability for a relative low amount.

Almost every household in the Netherlands has a Aansprakelijkheidsverzekering. The maximum amount which is covered by the insurer is €1.000.000.

However in most cases the damages made are only a small part of the above mentioned amount.

Legal expenses insurance

Rechtsbijstandverzekering

In some cases, you might want to have legal help in order to solve some conflicts.

This usually happens when it is not possible to figure out a solution amongst the involved persons. In this case with a "rechtsbijstand" verzekering you can call on legal help when having a conflict.

When arranging the insurance it is possible to select in which specific cases you want to call on legal help.

The yearly premium which needs to be paid equals the tariff of 1 hour costs of a lawyer.

Funeral insurance

uitvaartverzekering

This type of insurance covers the costs of your funeral. This insurance applies for either a burial or cremation.

The average costs of a funeral in the Netherlands is estimated to be €8400, which is a significant amount. It might be hard to cover such an amount for the relatives.

Therefore having a funeral insurance is recommended. The funeral insurance in Dutch is called "uitvaartverzekering".

Liability insurance:

According to the Dutch law, in case of accident cause by you then you legally liable. The personal liability insurance called in Dutch “Aansprakelijkheids-verzekering” covers these damages caused by you or one of the members of your family to someone else. Therefore, it is highly recommended to take this insurance since it covers your liability for a relative low amount. Almost every household in the Netherlands has a Aansprakelijkheids-verzekering. The maximum amount which is covered by the insurer is €1.000.000., however in most cases the damages made are only a small part of the above mentioned amount.

Rechtsbijstand verzekering:

In some cases, you might want to have legal help in order to solve some conflicts. This usually happens when it is not possible to figure out a solution amongst the involved persons. In this case with a “rechtsbijstand” verzekering you can call on legal help when having a conflict. When arranging the insurance it possible to select in which specific cases you want to call on legal help. The yearly premium which needs to be paid equals the tariff of 1 hour costs of a lawyer.

Funeral Insurance:

This type of insurance covers the costs of your funeral. This insurance applies for either a burial or cremation. The average costs of a funeral in the Netherlands is estimated to be €8400, which is a significant amount. It might be hard to cover such an amount for the relatives, therefore having a funeral insurance is recommended. The funeral insurance in Dutch is called “uitvaartverzekering”.

From: [REDACTED]
Sent: Tue, 14 Nov 2017 11:28:48 +0100
To: [REDACTED] [REDACTED]@denhaag.nl>
Subject: FW: Informatie expats
Attachments: Factsheet insurances finished.pdf, Health Care - Dentist.pdf, Health Care pharmacy system.pdf, Health Care- GP.pdf, Strategisch plan 2017-2020 versie 2 GDH.docx

Hierbij ook voor jou!

Van: [REDACTED] [REDACTED]@thehague.com]
Verzonden: maandag 13 november 2017 15:48
Aan: [REDACTED]
CC: [REDACTED]
Onderwerp: Informatie expats

[REDACTED]

Leuk je vorige week te ontmoeten. Zoals ook al aangegeven in onze meeting hebben onze collega's behoefte aan soft-landing informatie die ze mee kunnen geven aan de medewerkers. Hieronder een eerste lijstje van onderwerpen:

- Healthcare (Dentist, Pharmacy system, GP)
- Housing (how to rent, buy etc)
- Insurances
- International schools
- Necessary documents

In de bijlage iets wat een collega van mij snel in elkaar heeft gezet, maar waar wij uiteindelijk niet verder mee zijn gekomen, maar dus wel behoefte aan hebben. Idealiter in een digitale vorm, wat op ook geprint kan worden. Daarnaast ook altijd handig om wat gedrukte exemplaren te hebben.

Onze middellange termijnstrategie heb ik ook in de bijlage gedaan. Dit stuur ik je vertrouwelijk.

Helaas waren er vorige week en ook deze week heel weinig mensen op kantoor. Het antwoord op de vraag hoeveel bedrijven er binnenkomen zonder IND referentschap heb je daarom van mij nog tegood. Ik had wel een aantal vragen vanuit één van onze account managers. Wat kunnen jullie precies voor internationale werknemers betekenen wat een law firm ook kan? En is het mogelijk om jullie mee te nemen als wij een fact finding trip organiseren? Zijn jullie daarvoor beschikbaar?

[REDACTED]

Marketing & Communications Advisor

The Business™
The Hague.

The Hague Business Agency

(Previously WestHolland Foreign Investment Agency)

Mobile + [REDACTED]

Office [REDACTED]

[REDACTED]

Health Care- Dentist



DENTIST

Many dentists in The Hague speak English and other foreign languages. Emergency dental services are available in the evenings and weekends.

Twice a year you should go to the dentist for a check-up. The dentist will check to see if your teeth are healthy. If problems are visible (cavities for instance) the dentist will make an appointment with you to treat the problem. He will also advise you on keeping your teeth and gums healthy.

If you have pain or other problems between check-ups, then you should phone the same dentist and make an appointment for treatment.

Making an appointment

With most dentist's offices you can phone every workday between certain times to make an appointment. Ask your dentist what these times are. In case you are unable to reach anyone to ask this question, just listen carefully to the message on the answering machine.

Don't forget to take your insurance card.

Dental care costs are dependent on your insurance policy, and additional coverage is usually available. Your policy will state what dental costs are covered. Children up to the age of 18 are fully covered for dental work under their parents' insurance policy, with the exception of special treatment like orthodontics (unless you have an additional coverage).

Dental emergencies in The Hague

If you have a dental emergency outside of office hours, phone your regular dentist and a message on the answering machine will tell you where to phone for treatment.

A number of dentists in The Hague and surroundings offer emergency dental services in the evenings and weekend. The Tandartsspoedgevallendienst Den Haag will refer you to the dentist on duty.

Tandartsspoedgevallendienst Den Haag

Telephone: 24

Website: www.tandartsspoedgevallendienst.nl

Alternatively you can contact Dental365, The Hague's emergency dental clinic: dental365.nl/home-en.

Children

Children need to visit the dentist after their second birthday. You can take the whole family together in a single appointment. Children up to 19 years can also visit the [juvenile dental service](#).

Which dentist?

You are free to choose your own dentist. A number of practices in The Hague have dentists who speak English and other foreign languages. Go to the website www.tandarts.nl, www.tandarts.com or Angloinfo.com to search for a conveniently located dentist who is still accepting new patients. Of course the best way to select a new dentist is through a recommendation.

Like GPs, patients need to be registered with a dentist and dentists must also abide by a confidentiality agreement.

Health Care- Pharmacy



PHARMACY SYTEM

Most medicines require a prescription from your GP after a personal consultation. You can fill this prescription at your local pharmacy or apotheek.

The pharmacy registers your insurance details, provides you with usage instructions and informs you about possible side effects. Pharmacies are open during the week and sometimes on Saturdays.

Over-the-counter drugs like non-prescription cough syrup, vitamins, pain relievers and homeopathic medicines can be obtained at a pharmacy but may be cheaper at a drug store (drogist).

Emergency pharmacist

The SMASH (Stichting Mobiele Artsen Service Haaglanden) service for GP treatment outside office hours has its own emergency pharmacist where you can collect the prescribed medication.

Two emergency after-hours pharmacies (spoedapotheken) in The Hague region have fixed hours of operation. They are meant only for emergency prescription medication and not for refills. Please bear in mind that you may have to pay a surcharge for non-emergency medication. Please go to www.dienstapotheekdenhaag.nl for the opening hours and locations.

Medications from home

The medicines in the Netherlands are not always the same medicines prescribed in other countries. If you are taking medication prescribed to you in another country, it is best to show these to your doctor and/or pharmacist and they can find you an appropriate alternative.

Always use the same pharmacist

You can choose which pharmacy you want to use. You'll find telephone numbers and addresses in the telephone book and yellow pages or on the website www.apotheek.nl (Go to Zoek een apotheek). It's best to always use the same pharmacist, as they'll know what medicines you're currently taking and can advise on combinations and interactions.

Payment

Your health insurance, or zorgverzekering, should cover the costs of your medicine; however, this depends on the type of medication and/or your coverage. Always show your insurance card with your prescription. If you are insured in your home country or if you are residing here and have foreign insurance due to your work status, the Dutch pharmacist will in most instances ask for cash payment. You can then submit the bill to your insurance company for reimbursement.

Just like a doctor, the pharmacist also is bound by a confidentiality agreement with his customers.



General Practitioner

What is the General practitioner (GP)?

In the Netherlands your general practitioner (huisarts) should always be your initial contact for all medical matters. The GP has access to many hospital facilities and can - on short notice if necessary - refer you to medical specialists. The GP keeps your medical record up to date and prescribes your medication.

Office visits (spreekuren)

Typically GPs have walk-in surgeries in the mornings (check with your doctor), while the afternoons are reserved for more urgent matters. If you prefer, you can also phone and make an appointment. Appointments are scheduled to last 10 minutes, so if you think you'll need more time, or if you have more than one complaint, book a double appointment. Depending on the doctor, a double consult may already be common practice.

As always, write your questions down so you don't forget anything, and always bring your insurance card with you. Your GP has access to laboratory, x-ray and other facilities at hospitals to aid in examination and diagnosis.

Home visits

Should you be unable to visit your GP due to a serious illness, a very high fever for example, you can phone the surgery in the morning and arrange for a home visit. Do keep in mind, however, that office facilities are better suited for an examination.

Referrals to a medical specialist

In some cases your GP might refer you to a specialist, generally in hospital. He/she will give you a letter explaining your condition for you to pass on to the specialist. You can make an appointment at your convenience. In serious matters, like a bone fracture or heart attack, your GP's office will communicate directly with the specialist.

Medical emergencies

During office hours first call your doctor. For first aid (open wounds, burns, bruising etc.) your GP can help you immediately. If you phone beforehand the doctor will know that you are coming and can make arrangements for you.

For emergencies outside of opening hours, phone your GP. On the answering machine you will hear options of where you can call. For treatment outside office hours, you can contact SMASH.

Which GP?

You can choose your GP yourself. There is no obligation to register in your postal code or as a family. The Huisartsen Kring Haaglanden (HKH) can help you find a GP who is close by you so you won't have to travel far in the event that you are ill, or if the doctor must come to you. Contact Huisartsen Kring Haaglanden . Contact details are below.

Payment

If you are insured with a Dutch health insurance company (*zorgverzekeraar*) and your GP has your insurance number on record, he/she will send the bill electronically to the insurer depending on your insurance provider and the GP practice. In other cases you must pay the doctor yourself and you can declare the bill with your insurer. The fees for medical consultations are determined by law by the Health Service Tariff Tribunal. The extent to which the invoiced amount for the consultation and visits will be reimbursed by your insurance will depend on your coverage.

Confidentiality

The GP is required to maintain confidentiality. Young people aged 16 years and older are legally considered to be adult patients. Everything you discuss with your doctor remains between the two of you. He/she will not make any information public, not even to family members.

Complaints settlement

Please inform your doctor if you were not given proper assistance by any person working with, or in lieu of, your GP. Serious complaints can be submitted in writing to the Huisartsen Kring Haaglanden.

Huisartsen Kring Haaglanden (HKH)

President Kennedylaan 15
2517 JK The Hague

Telephone: [REDACTED]
Email: [REDACTED]@kringhaaglanden.nl
Website: www.kringhaaglanden.nl

THE HAGUE FOR INTERNATIONAL BUSINESS

STRATEGISCH PLAN 2017-2020

Status: Concept

Datum: Juli 2017

Bedrijf: The Hague Business

Auteurs: Ilja van Haaren, Laurens Kok, Ivo Meijer, Derk Statema en Renée Hammersley

Versie: 1.5

Inhoud

1. Inleiding.....	2
2. Historie, missie, visie	2
2.1. Historie.....	3
2.2. Missie.....	4
2.3. Visie.....	5
2.4. Kernwaarden	
3. Analyses.....	5
4. Strategische doelen.....	9
5. De veranderopgave.....	16

Bijlage:

1. SWOT – Analyse
2. Waardefoto van de stakeholders
3. Stakeholdersanalyse op macht, legitimiteit en urgentie
4. Plan van Aanpak
5. Bewaken en Borgen van Strategie

1. Inleiding

The Hague Business Agency (voorheen WestHolland Foreign Investment Agency) werkt met jaarlijkse activiteitenplannen, voorzien van bijpassende begroting. Daarnaast presenteren wij u hierbij een aangescherpte middellange termijn strategie (MLTS). Deze strategie bevat keuzes, aanbevelingen en concrete activiteiten waarmee wij de continuïteit en professionaliteit van onze organisatie willen borgen voor de toekomst.

De MLTS van The Hague Business Agency is, heel bewust, van buiten naar binnen totstandgekomen. Alle medewerkers en enkele externe stakeholders waren betrokken bij de planvorming. Met deze werkwijze willen we het grote belang dat we hechten aan interne en externe saamhorigheid, integraal denken en de verbinding met onze stakeholders, onderstrepen. (Noot: in bijlage 4 is het plan van aanpak voor de strategievorming opgenomen)

Voor de directie, het MT en de Raad van Toezicht (RvT) vormt dit document een besturings- en toetsingsinstrument. Medewerkers en andere stakeholders krijgen helder inzicht in onze koers en de plannen voor de komende jaren, startend najaar 2017 tot najaar 2020.

Waarom een nieuwe middellange termijn strategie?

1. Het veld waarin The Hague Business Agency werkzaam is, verandert in hoog tempo. Mede daardoor zijn de sectorale en geografische scope én de samenstelling van onze organisatie eveneens veranderd.
2. Informatie is vele malen sneller en eenvoudiger beschikbaar via onder meer social media en internet. The Hague Business Agency wil haar positie in dit nieuwe tijdsgewricht nader bepalen en versterken, zodat wij via alle kanalen onze toegevoegde waarde kunnen blijven leveren.
3. The Hague Business Agency creëert economische groei en werkgelegenheid en levert in die rol toegevoegde waarde voor de gemeente Den Haag. Het is dus van groot belang dat wel 'on top' blijven van relevante economische ontwikkelingen zodat we ons sterker kunnen positioneren binnen en buiten de regio.

2. Historie, missie, visie en motto

2.1 Historie

The Hague Business Agency (destijds Stichting WestHolland Foreign Investment Agency) is in 2000 opgericht door de gemeenten Den Haag, Leiden, Delft en Zoetermeer, de Kamer van Koophandel Den Haag en het Stadsgewest Haaglanden. In 2008 sloot de gemeente Lansingerland zich aan bij The Hague Business Agency en kreeg de organisatie steun van de provincie Zuid-Holland. The Hague Business Agency is vanaf het begin acquisitiepartner van NFIA voor de regio West Holland.

Sinds de oprichting van de Regionale Ontwikkelingsmaatschappij InnovationQuarter in 2014, is The Hague Business Agency uitsluitend actief in regio Den Haag. Een deel van de sectorale en regionale activiteiten (inclusief financiële middelen en medewerkers) is overgedragen aan InnovationQuarter. De huidige opdrachtgevers van The Hague Business Agency zijn de gemeente Den Haag, Rijswijk, Leidschendam-Voorburg, Wassenaar en Voorschoten.

2.2 Missie

The Hague Business Agency stimuleert economische groei en creëert werkgelegenheid door het promoten en initiëren van internationaal ondernemen in de regio Den Haag. The Hague Business Agency heeft als hoofddoel het acquireren en behouden van internationale bedrijven en organisaties die zich blijvend willen vestigen in de regio. The Hague Business Agency dient als één loket voor internationale bedrijven en organisaties die hun activiteiten willen starten, uitbreiden of verplaatsen.

We connect, inform, invite, advise, assist...we care.....Free of charge

2.3 Visie

(Inter)nationale economische groei, kennisontwikkeling en werkgelegenheid zijn belangrijke pijlers onder een leefbare samenleving in een wereld die in hoog tempo verandert. Samen met onze partners legt The Hague Business Agency de verbinding tussen Den Haag en de rest van de wereld. Door 'grenzeloos' te denken en doen, door betekenisvolle ambities te delen, verbinden we zakelijke netwerken in het Haagse, versterken topsectoren in onze regio en stimuleren het internationale ondernemingsklimaat. Wij dragen bij aan economische groei en door hoogwaardige banen te creëren, dienen we de publieke zaak.

Motto

Invest in your growth, invest in The Hague
Invest in the city of peace & justice,
...in tomorrow's energy
...in a connected & secure society
...in a sustainable environment
...in a healthier & better world
...in the world of legal & finance

2.4 Kernwaarden The Hague Business Agency

Samen met medewerkers heeft The Hague Business Agency een aantal kernwaarden geformuleerd die weergeven waar wij als organisatie voor staan, wat we belangrijk vinden, hoe we zaken oppakken en welke keuzes we maken. Onze kernwaarden gelden voor iedere medewerker en als organisatie mogen wij hierop worden aangesproken.

The Hague Business Agency wordt gevormd door een team van professionele en zeer gemotiveerde, direct betrokken medewerkers. Onze dienstverlening, georganiseerd rondom onze internationale opdrachtgevers, kenmerkt zich door transparantie, slagvaardigheid, resultaatgerichtheid, omgevingsgerichtheid en betrouwbaarheid.

Transparant

The Hague Business Agency werkt met een compact team van professionals. De persoonlijk betrokkenheid bij klant, opdracht, collega's en organisatie is groot. De cultuur is informeel en divers in kennis, opleiding, achtergrond en ervaring. Feedback naar elkaar wordt gewaardeerd, de communicatie (zowel intern als extern) is open en helder.

Verwachtingsmanagement naar klanten en stakeholders is cruciaal: wat we beloven, dat doen we.

Collega's zijn op de hoogte van elkaars activiteiten, weten wat er in de organisatie, bij stakeholders én in het werkveld speelt. Onze blik is naar buiten gericht en we zijn zichtbaar voor de buitenwereld.

Slagvaardig

The Hague Business Agency is een onafhankelijke stichting zonder winstdoelstelling, grotendeels gefinancierd door de gemeente Den Haag, waarmee wij een nauwe samenwerking hebben.

The Hague Business Agency levert services, informatie en volgt vragen snel en adequaat op. We zijn objectief en coöperatief aan alle belanghebbenden. Onze medewerkers zijn denkers en doeners die kansen zien en pakken. We beschikken over een groot netwerk met korte lijnen naar veel verschillende, waardevolle partijen met wie wij slagvaardig samenwerken.

Resultaatgericht

The Hague Business Agency heeft als doel om internationale bedrijven en organisaties aan te trekken en te behouden voor de regio Den Haag. Wij acquireren op kwaliteit en duurzaam resultaat en streven ernaar dat deze bedrijven en organisaties zich blijvend in de regio vestigen.

Wij houden actief contact met bestaande buitenlandse investeerders in de regio. Waar mogelijk en gewenst leveren we aanvullende diensten. Daarnaast zijn deze contacten bijzonder waardevol om het investeringsklimaat te monitoren en te anticiperen op mogelijke uitbreiding of vertrek/verplaatsing.

The Hague Business Agency onderhoudt een goede relatie zowel met partners binnen Den Haag (gemeente en Den Haag & Partners) alsook met onze acquisitiepartners NFIA,

InnovationQuarter en Rotterdam Partners. Zo maximaliseren we waar mogelijk de resultaten voor Den Haag.

Omgevingsgericht

The Hague Business Agency heeft in bijna twintig jaar tijd veel kennis opgebouwd over het bestuur, de cultuur en de agenda van onze partners. Die kennis, gecombineerd met een open en benaderbare houding, stelt ons in staat om partners te betrekken bij onze initiatieven. Samen zijn we actief in hoogwaardige netwerken binnen en buiten onze focussectoren.

We houden trends ontwikkelingen en uitdagingen op macro en micro niveau scherp in het oog. Signalen uit onze netwerken pikken we op. Deze kennis zetten we waar mogelijk (en in combinatie met (Europese) wet- een regelgeving) om in kansen voor acquisitie en 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

The Hague Business Agency treedt op als partner van de gemeente Den Haag en als regionale partner binnen het Invest in Holland-platform van Economische zaken.

Wij bieden een compleet servicetraject aan buitenlandse bedrijven die zich in Den Haag willen vestigen om van daaruit hun Europese activiteiten uit te breiden.

Onze betrouwbaarheid uit zich in het feit dat alle informatie strikt vertrouwelijk wordt behandeld. Afspraken komen wij na en actiepunten volgen wij direct op. Om klantverwachtingen goed te managen, zijn we transparant en to-the-point.

Onze medewerkers beschikken over parate kennis over het vestigingsproces van buitenlandse bedrijven en NGO's en over het vestigingsklimaat in de regio. Wij vinden het belangrijk 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.

3. Analyses

In het vorige hoofdstuk van dit MLTS hebben wij u een overzicht gegeven van de historie, missie, visie en kernwaarden van The Hague Business Agency. In dit hoofdstuk geven wij u

een beknopte analyse van interne en externe omstandigheden die van invloed (kunnen) zijn op de koers van onze organisatie.

Van hieruit maken wij een vertaalslag naar onze strategische en operationele doelen voor de middellange termijn.

Voor de leesbaarheid van dit onderdeel hebben we de volgende analyses opgenomen in de bijlagen:

- SWOT – Analyse
- Waardefoto van de stakeholders
- Stakeholdersanalyse op macht, legitimiteit en urgentie

In dit hoofdstuk presenteren we aandachtspunten uit de analyses.

Toegevoegde waarde van de diensten

Door digitalisering, mondialisering en de toenemende informatiecultuur wordt het voor expanderende bedrijven makkelijker zelf informatie in te winnen en contacten te leggen. Ook bestemmingen, regio's, steden, bedrijventerreinen en business centers zijn hierdoor in staat zelf bedrijvigheid en investeringen aan te trekken.

Doordat partijen zelfstandig opereren, is het voor The Hague Business Agency en andere intermediaire organisaties (zoals Trade & Foreign Direct Investment Agencies) een stuk moeilijker geworden om in een vroegtijdig stadium in het beslissingstraject betrokken te worden en te blijven. Als primaire beslissingen al genomen zijn, valt de mogelijkheid weg om het beslissingsproces op cruciale punten te beïnvloeden. De toegevoegde waarde én de exclusiviteit van The Hague Business Agency en andere intermediairs, dreigt hierdoor terug te lopen.

De vraag is dus: hoe verkrijgen we opnieuw toegang tot (en grip op) het beslissingsproces van mogelijke investeerders zodat we investerings- en uitbreidingsprojecten in hun volle omvang kunnen realiseren?

Positionering en legitimiteit van de The Hague Business Agency

The Hague Business Agency heeft door ontwikkelingen in de periode 2014-2017 niet altijd een heldere positionering, goede zichtbaarheid en legitimiteit kunnen vasthouden. Dat geldt zowel voor onze positionering richting gemeente als nationaal en internationaal. De naam WestHolland Foreign Investment Agency geeft bovendien niet goed aan wie wij zijn, wat wij doen en waarop wij ons focussen.

Medewerkers van The Hague Business Agency zijn zeer sterk in het opbouwen en benutten van hun netwerk. Waar verbetering mogelijk is, is het nemen van het voortouw op sectorale dossiers of bij belangrijke evenementen en bijeenkomsten. Hierdoor kunnen wij onze zichtbaarheid en vanzelfsprekende toegevoegde waarde vergroten. Deze voortrekkersrol past ons en is ook belangrijk in de versterking en profilering van het internationale ondernemingsklimaat in Den Haag.

Werkgebied regio en clusters

In 2014 heeft The Hague Business Agency een groot deel van het werkgebied, medewerkers en clusters overgedragen aan de Foreign Direct Investmentstak van InnovationQuarter. Hierdoor is het werkgebied kleiner geworden en is er overlap ontstaan binnen deze gebieden. De sectorale en geografische verdeling tussen de drie acquisitiepartners in Zuid-Holland leidt tot verwarring en versnippering. De clusters waar we verantwoordelijk voor zijn gebleven, zijn onderdeel van de oude economie en in transitie naar kenniseconomie. Daarnaast verdwijnen, deels door deze transitie, de grenzen tussen de regionale kennisclusters, zoals:

- Olie & Gas en Renewables/cleantech
- IT/Telecom en Cybersecurity/Big data
- Insurance en Fintech/Fraud prevention/security

Het is noodzakelijk om het werkgebied, de clusters en de ecosystemen waarop wij ons richten, te herzien en onze focus te bepalen.

Taken, opdracht en bevoegdheden van de The Hague Business Agency

De taken en opdracht/doelstellingen van de The Hague Business Agency zijn niet consequent afgestemd op gemeentelijke en landelijke doelstellingen. Er zijn geen strategische meerjarendoelstellingen op bepaalde sectoren en landen die tevoren zijn afgestemd op de meerjarendoelstellingen van de gemeente Den Haag. We richten ons primair op de projecten (acquisitie van buitenlandse bedrijven) en stemmen daar onze werkzaamheden en doelstellingen op af.

De werkelijke economische impact en resultaten van de The Hague Business Agency worden volgens nationale richtlijnen gepresenteerd, waardoor de directe impact voor Den Haag soms

Concreet praktijkvoorbeeld:

Een IT-bedrijf dat naar de Europese markt kijkt en zich in Nederland wilt vestigen rolt waarschijnlijk ook haar cybersecurityafdeling hier uit. Spreken we dan over de acquisitie van een IT-bedrijf (bedient door The Hague Business) of een Cybersecurity bedrijf (bedient door InnovationQuarter)? Kijken we naar de oorsprong van het bedrijf (IT) of de activiteit (cybersecurity) die ze in Nederland uitrollen? De scheidslijn tussen IT en Cyber is niet altijd zichtbaar of aanwezig. Het is voor veel IT bedrijven heel interessant om aansluiting of connectie te hebben met HSD. De aanwezigheid van HSD is een belangrijk argument voor deze bedrijven om zich in Den Haag te vestigen. Voor de uitstraling naar de NFIA buitenkantoren, en dus direct voor de aanvoer van leads, is deze case niet bevorderend.

onduidelijk lijkt. Hierdoor ontstaat een situatie waarin wij ieder jaar ons bestaansrecht en toegevoegde waarde moeten toelichten.

The Hague Business Agency heeft te weinig toegang tot Triple Helix structuren (overheid, kennisinstituten en bedrijfsleven). Onze opdracht en kerntaak zijn te zeer beperkt tot 'acquisitie', daardoor is er weinig aansluiting op regionale ecosystemen en kennisinstituten. Daardoor kunnen wij onvoldoende netwerken, clusterkennis opbouwen en waardevolle verbindingen leggen tussen nationale en internationale bedrijven. In een snel veranderende wereld van kennisopbouw en informatie-uitwisseling, is dit een onwenselijke positie.

Ambitie van de gemeente Den Haag

De vier topprioriteiten in de economische visie van het huidige college van B&W zijn:

- Een duidelijke branding van de stad
- Het bevorderen van het toerisme
- De acquisitie van congressen
- Het stimuleren van bedrijvigheid in topsectoren van de Haagse economie

The Hague & Partners speelt wat ons betreft bij alle vier de speerpunten een cruciale rol.

Uit stukken van en gesprekken met verschillende afdelingen en wethouders (en met de kennis van nu), heeft de gemeente Den Haag ons inziens de volgende ambities. Deze ambities zijn voor ons relevant en wij sluiten hier graag op aan:

- Groei van het profiel “Internationale stad van Vrede en Recht”: de unieke branding van Den Haag.
- MKB ondersteunen in internationaal ondernemen zodat het aantal bedrijven dat internationaal onderneemt, groeit.
- Verder uitbouwen en realiseren van impact economie.
- Startup economy - aantrekken en vasthouden van jonge veelbelovende ondernemingen (startups) en creatief talent om de transitie naar een innovatieve economie te versnellen.
- Branding - een forse kwaliteitsimpuls geven aan de branding en marketing van Den Haag.
- Uitbreiding van Den Haag als Cybersecurity hoofdstad van Europa.
- Actief werven van NGOs en werken aan innovaties en samenwerkingsvormen met aanpalende gebieden.
- Initiatieven op het gebied van buitenlandse handel en of investeringen inrichten en bundelen binnen de Metropool Rotterdam en Den Haag.

- Oprichten van Den Haag & Partners; een samenwerkingsverband van Den Haag Marketing, het Convention Bureau en de The Hague Business.
- De kansen en mogelijkheden van economische gebiedsuitbreiding Scheveningen a.d.h.v. project Innoport (technologische vernieuwing en kennis innovatie).
- Kansrijke ontwikkelingen liggen ook in de verbindingen tussen clusters, zoals Smart City, big data voor toepassingen bij vraagstukken rond vrede en recht en arbitrage.
- De volgende (voor Den Haag belangrijke) economische clusters versterken:
 - o Olie & Gas behouden en uitbreiden naar duurzame energie en het stimuleren van de transitie naar nieuwe duurzame ontwikkelingen.
 - o IT & Telecom ontwikkelingen rondom grote bedrijven als KPN, T-Mobile, Huawei en Smart City toepassingen in het Legal & Finance cluster.
 - o Zakelijke en financiële dienstverlening, en het opzetten van een Internationaal Hearing Centre om dit cluster te versterken.

4. Strategische doelen

Strategisch doel 1

Toegevoegde waarde van de The Hague Business Agency voor nieuwe en bestaande internationale bedrijven en organisaties vergroten.

Waar buitenlandse bedrijven voorheen internationaal expandeerden om business te ontwikkelen, wordt tegenwoordig vaker eerst ter plaatse business ontwikkeld. Pas daarna komt internationale uitbreiding als optie in beeld.

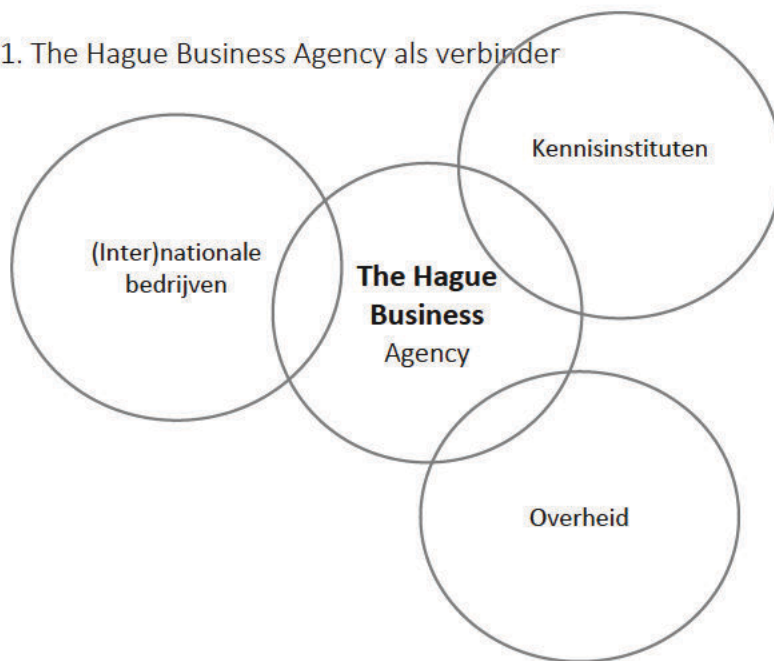
De behoefte van buitenlandse bedrijven waarmee de The Hague Business Agency in contact komt, is sinds een aantal jaren dan ook veranderd. Om als relevante partner betrokken te blijven, is het aanbieden van introducties en praktische hulp bij het laten landen van een investering of uitbreiding niet meer voldoende. Expansieoverwegingen en internationale locatiekeuzes worden in steeds grotere mate bepaald door reeds ontwikkelde business en partnerships.

Vanuit internationaal oogpunt gezien, moet lokale economische groei worden gezocht in een zogenaamde acquisitie-plus benadering. Het gaat hierbij om een integrale aanpak van een internationale economische lobby en diplomatie, gepaard aan diepgaande kennis van de markt. Dat vraagt om een breder dienstenpakket en een vraaggestuurde benadering waardoor The Hague Business Agency eerder in beslissingsprocessen omtrent expansie betrokken wordt.

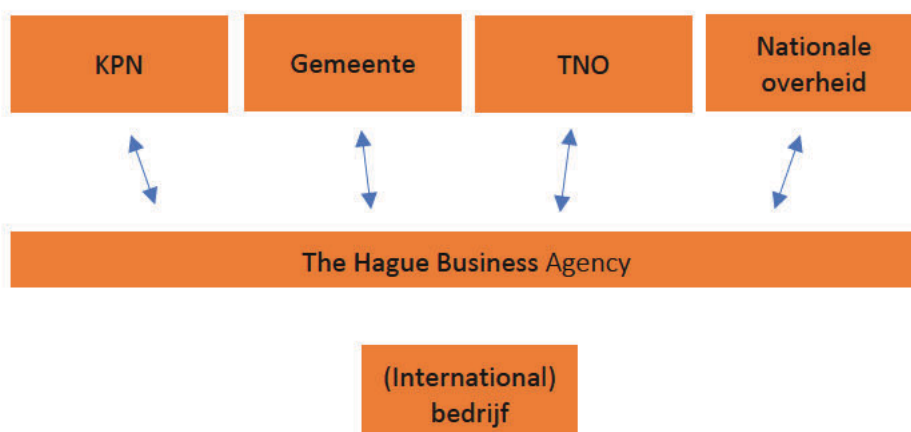
Als eerste stap moeten de behoeftes van het regionale bedrijfsleven goed in kaart worden gebracht. Voor het bedrijfsleven geldt dat internationale strategische samenwerkingen

belangrijker worden om concurrerend te zijn en te blijven in de huidige markt. Lokale kennis van wat er speelt in het bedrijfsleven stelt ons ook beter in staat om in een vroeg stadium een inhoudelijke match te maken met leads waarmee wij in contact zijn. Deze 'matchmaking' moet niet verward worden met commerciële business development. We verwachten dat we hiermee 10% groei in werkgelegenheid creëren ten opzichte van voorgaande jaren. The Hague Business Agency is optimaal geplaatst om namens de regio Den Haag een verbindende rol te vervullen voor verdere uitbouw van onze regionale (MRDH) en (inter)nationale netwerken, kennisinstituten, overheden en sectoren.

Figuur 1. The Hague Business Agency als verbinder



Figuur 2. Internationale acquisitiekansen*:



*Wanneer er internationale samenwerkingen ontstaan ter versterking van de topsectoren ontstaan er ook kansen voor internationale acquisitie. Door de sectorale manier van werken is er steeds meer expertises binnen de topsectoren van Den Haag. Deze acquisitiekansen worden op dit moment niet

optimaal benut. Met onze positie zijn wij in staat om ze aan elkaar te verbinden, maar internationale acquisitie in te zetten.

Hoe gaan we deze strategische doelstelling realiseren?

- We schakelen over naar een vraaggestuurde acquisitiebenadering. De behoeftes van het zittende regionale bedrijfsleven spelen hierin een belangrijke rol.
- We koppelen nog meer sectorale ontwikkelingen en marktontwikkelingen aan onze internationale acquisitieactiviteiten. Hiermee versterken en ontsluiten we de ecosystemen van de topsectoren voor Den Haag.
- We schakelen van projectmatig werken over naar een meer geïntegreerde, programmatisch werkaanpak.
- We kiezen voor kwaliteit boven kwantiteit. We leggen de focus op sectoren/targets die de grootste economische impact leveren en niet op het grootste aantal deals.
- We voegen matchmaking activiteiten toe aan acquisitie- en relatiebeheer.
- We verbreden ons netwerk door samenwerking met het rijksnetwerk van innovatie attachés en business support offices in het buitenland.
- We integreren regionaal (MRDH) accountmanagement van buitenlandse en Nederlandse partijen.
- We verdiepen onze kennis van relevante sectoren en marketen en delen deze met onze relaties.

Strategisch doel 2

Verhelderen en versterken van de positionering en branding van de The Hague Business Agency

Onze doelstelling is dat onze opdrachtgevers en stakeholders weten dat The Hague Business Agency zich bezighoudt met de internationale positionering, profilering en acquisitie van de regio Den Haag.

The Hague Business Agency is betrokken bij vrijwel alle activiteiten in het kader van het internationale ondernemingsklimaat (nationaal, regionaal, corporate, MKB) in de stad Den Haag. We creëren hiermee een duidelijke zichtbaarheid en legitimiteit in de stad en zorgen er op die manier voor dat onze partners onze organisatie op de juiste wijze positioneren. Onze ambitie is dat The Hague Business Agency wordt gezien als dé expert op het gebied van internationale marketing en acquisitie voor Foreign Direct Investments.

Hoe gaan we deze strategische doelstelling realiseren?

- We tonen leadership in alles wat met de internationale component van de Haagse Topsectoren en het internationale ondernemingsklimaat te maken heeft.
- City branding: we zetten het ondernemersklimaat van Den Haag internationaal op de kaart.
- We communiceren open naar alle stakeholders.
- We creëren synergie en efficiency met Den Haag Marketing en het Convention Bureau en nemen een prominente rol in The Hague & Partners.
- Met een nieuwe naam sluiten we aan bij de internationale profilering van de stad en dragen dit uit, zowel intern als extern.
- We betrekken altijd alle partners, waaronder gemeente Den Haag en NFIA, bij alles wat we doen. Denk aan beursbezoeken, events, business trips, (lopende) projecten en leads. Maandelijks verzorgen we een update van lopende zaken.
- We schrijven een marketing- en communicatieplan dat aansluit op de middellange termijnstrategie.

Strategisch doel 3

Werkgebied regio, clusters en landen versterken

Als onderdeel van The Hague & Partners is de The Hague Business Agency dé expert op het gebied van internationaal zakendoen voor groot Den Haag. The Hague Business Agency draagt bij aan een sterk merk Den Haag en haar gezamenlijk gedefinieerde topsectoren. Activiteiten en beleid moeten naadloos aansluiten bij die van de gemeente Den Haag er is veel afstemming en overleg voor nodig. Bij alle partners in het NFIA netwerk is bekend dat The Hague Business Agency de aangewezen FDI organisatie is voor de regio Groot Den Haag en dat bedrijven die de mogelijkheid zoeken om zich in Den Haag te vestigen, ongeacht de sector, vanzelfsprekend bij The Hague Business Agency terechtkomen.

Sectoren van Den Haag en focus landen:

Energy - Verenigde Staten, Canada, Midden – Oosten, UK.

Connectivity & Security - Verenigde Staten, Canada, Israël, Japan, India, Turkije, China, Zuid –Korea, UK

Legal & Finance
Verenigde Staten, UK, Europa

Peace and Justice & Impact Economy
Verenigde Staten, UK, Europa

Hoe gaan we deze strategische doelstelling realiseren?

- We versterken de samenwerking in metropoolverband Rotterdam en Den Haag.
- We maken afspraken met de gemeente Den Haag over clusters, landen en services.
- We geven internationale bedrijven gemakkelijk toegang tot de markt, talent en kennis.
- We hebben toegang tot relevante informatie van alle topsectoren van Den Haag.

- Per topsector en doellanden maken we een 5-jaren programmaplan, samen met de betrokken stakeholders. Op basis hiervan worden activiteiten ontplooid waar betrokken partijen zich in woord en daad aan committeren.
- Per jaar stellen we activiteitenplannen op met onder meer het aantal factfinding trips, beursbezoeken, business trips, investor relations bezoeken en evenementen per cluster en doelland.
- Elk jaar stellen we KPI's op op het gebied van werkgelegenheid en economische groei, gekoppeld aan een jaarbegroting.

Strategisch doel 4

Als “International business experts” toegevoegde waarde creëren voor bestaande en nieuwe initiatieven in regio Den Haag

Teamleden van The Hague Business Agency werken intensief samen met organisaties die gelijkwaardige en aanvullende kerntaken en doelstellingen hebben, zowel in de gemeente Den Haag als daarbuiten. Zo ontstaat synergie en versterken we het Haagsche internationale ondernemersklimaat en haar topsectoren.

De medewerkers van The Hague Business Agency zijn flexibel inzetbaar en spelen snel in op nieuwe opdrachten. Hierdoor worden nieuwe ontwikkelingen snel en adequaat opgepakt, zodat Den Haag slagvaardig, actief en dynamisch kan inspelen op nieuwe, internationale economische ontwikkelingen.

Hoe gaan we deze strategische doelstelling realiseren?

- We dragen onze kennis, kunde en krachten op het gebied van internationaal zakendoen uit (netwerk, marketing, acquisitie) om clusters en dienstverlening binnen de Haagse topsectoren te versterken.
- We verruimen onze kennis over Expatdienstverlening en bieden onze services integraler aan.
- We streven naar proactieve participatie tijdens (internationale) evenementen.
- Een optie is dat we, onder de vlag van The Hague & Partners, onze activiteiten uitbreiden met acquisitie van internationale studenten voor de regionale kennisinstituten en universiteiten.
- We pakken de marketing en acquisitie voor het Internationale Hearing Centre op om de posities van de topsector Legal & Finance en de positionering van Den Haag als stad van Vrede en Recht te versterken.
- We willen betrokken raken krijgen bij de buitenlandse partnerships van de Nederlandse bedrijven (bv. KPN, NN, Aegon etc).

- o We zetten een netwerk op met de innovatie/ businessdevelopment afdelingen van de multinationals in de regio, ter aanvulling op de bestaande contacten.
- o We bakenen onze services duidelijk af ten behoeve van Matchmaking.
- We stimuleren en ondersteunen de groei en internationalisering van het MKB.

Internationale verbanden dragen bij aan het internationale imago van de stad en creëert natuurlijk ambassadeurschap van Den Haag in het buitenland.

Strategisch doel 5

Optimaliseren samenwerkingsverbanden met acquisitiepartners

NFIA en de 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. Dit netwerk werkt consistent samen met de kantoren van de NFIA in het buitenland en profileert Nederland als aantrekkelijk land om in te investeren en helpt geïnteresseerde investeerders bij het opzetten en uitbreiden van hun lokale activiteiten. Behalve bij het aantrekken van buitenlandse projecten, werken de partners ook samen op het gebied van marketing & communicatie, intelligence, scholing en opleidingen.

Binnen dit samenwerkingsverband zijn wij actief in verschillende kennisclusters en zijn we verantwoordelijk voor de marketing- en communicatieportefeuille. Er wordt op dit moment onderzocht of de Invest in Holland benadering en aanpak ook geschikt zijn voor een effectieve samenwerking tussen de meest betrokken publieke partijen op het vlak van handel en innovatie. Deze publieke bundeling gaat functioneren als “TradeNL”.

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 naast het bestaande convenant.

Hoe gaan we deze strategische doelstelling realiseren?

- Zodra TradeNL wordt opgericht, de trade en internationalisering voor de regio Den Haag hierbij laten aansluiten.
- Actieve rol spelen en portefeuillehouder zijn voor de landelijke en internationale marketing & communicatie van de NFIA.
- Leiderschap tonen bij het adresseren van vestigingsklimaat problematiek.

- Afspraken maken met Rotterdam Partners en InnovationQuarter hoe we elkaars services beter kunnen benutten en versterken en leads voor elkaar kunnen genereren.
- Investor Relations programma uitvoeren.
- Intensief contact hebben met alle NFIA kantoren in het buitenland.
- Kennis uitwisselen in het Invest In Holland Netwerk en actief deelnemen aan de NAP overleggen.

The Hague & Partners

Eind 2016 is besloten tot nauwere samenwerking tussen The Hague Business Agency en Stichtingen Den Haag Marketing en The Hague Convention Bureau onder één koepelstichting: The Hague & Partners. De koepelstichting heeft één raad van toezicht, die ook verantwoordelijk is voor de drie individuele stichtingen. Het doel van The Hague & Partners is samenwerken op het vlak van strategische marketing en het benutten van het 'merk' Den Haag voor het geheel en onderdelen hiervan. Daarnaast houdt The Hague & Partners zich bezig met het benutten van synergie en efficiency, zowel op het gebied van het inzetten van mensen en middelen alsook bij het gezamenlijk formuleren van activiteiten, projecten, programma's en mogelijkheden.

- Lange termijnstrategie formuleren voor The Hague & Partners en deze laten aansluiten op de strategie van de gemeente Den Haag en The Hague Business.
- Meerjaren begroting maken en subsidieaanvraag doen bij de gemeente Den Haag.
- Topsectoren en landen op elkaar afstemmen.
- Intensief samenwerken met het The Hague Convention Bureau en Den Haag Marketing binnen The Hague & Partners zodat we elkaar versterken, bijvoorbeeld door acquisitie en conferenties te verbinden binnen een topsector d.m.v. de combinatie van een congres voor een bepaalde cluster met een Fact Finding Trip.
- De directie van de drie stichtingen heeft een tweewekelijks overleg waarin de drie directeuren actief samenwerken en afstemming zoeken.
- Jaarlijks het evenement The Awards organiseren en kijken bij welke andere events we samen optrekken.
- De acquisitie en marketing van het The Hague Hearing Centre.

5. De veranderopgave voor medewerkers, de organisatie en de samenwerking met de belangrijkste stakeholder

Om de geformuleerde strategische doelstellingen te behalen, moeten (intern) het personeels- en organisatiebeleid en (extern) de wijze van samenwerken met onze stakeholders worden afgestemd op onze missie, visie en doelstellingen uit onze middellange termijnstrategie.

5.1 Medewerkers

Medewerkers van The Hague Business Agency zijn zeer gemotiveerd en zetten zich efficiënt en effectief in. Dit leidt natuurlijk niet logischerwijs tot een goed personeelsbeleid waarin medewerkers optimaal kunnen presteren, met plezier werken en zich permanent ontwikkelen.

Organisaties die toekomstbestendig en aantrekkelijk willen zijn (en blijven) voor huidige medewerkers en toptalent op de arbeidsmarkt, tonen lef als het gaat om ondernemerschap en het bedenken van creatieve oplossingen of investeringen.

The Hague Business Agency wil daarom de volgende onderdelen introduceren:

Strategische personeelsplanning (SPP)

Het is belangrijk om een duidelijk beeld te hebben van het huidige en het in de toekomst benodigde personeelsbestand. In kwantiteit en kwaliteit, zodat we effectief kunnen reageren op belangrijke ontwikkelingen. Op basis van deze inzichten zal een vertaalslag gemaakt moeten worden naar beleid rondom instroom, doorstroom en uitstroom van personeel.

Het kan voor de komende tijd (nog meer) van toegevoegde waarde zijn om samenwerkingsverbanden aan te gaan op het gebied van strategische personeelsplanning met The Hague & Partners, NFIA, gemeente Den Haag, InnovationQuarter en Rotterdam Partners. Samenwerking en uitwisseling van medewerkers kan verschillende voordelen hebben. Als we de krachten durven bundelen, kunnen we gezamenlijk het verschil maken.

Talentmanagement

Medewerkers willen zelf de regie voeren over hun ontwikkeling. Werkgevers willen vooral meer inzicht in talent. De grootste focus ligt bij het creëren van zelfinzicht en reflectie, opleiden, duurzame inzetbaarheid en leiderschap. Hierbij denkt The Hague Business vooral aan de volgende vier onderwerpen:

1. Zelfinzicht. Inzicht hebben in de eigen persoonlijkheid, gedragsvoorkeuren, competenties, kwaliteiten en waarden. En leren op welke wijze deze elementen met het eigen leiderschap te maken hebben.
2. Ontwikkelen en opdoen van relevante kennis en inzichten in het thema leiderschap.

3. Ontwikkelen van relevante competenties, waarbij veel aandacht bestaat voor de eigen rol in relatie tot de leidinggevende, collega's en medewerkers.
4. Geven van feedback als een van de belangrijkste methodieken om werkelijk invloed te hebben op gedrag en resultaat van medewerkers.

5.2 Organisatie

Klantwaardecreatiestrategie

De klantwaardecreatiestrategie bepaalt hoe de organisatie er van binnen uit ziet. Dat houdt in dat de structuur, de cultuur, de competenties van de werknemers en de technische systemen allen in lijn worden gebracht met de gekozen klantwaarde.

The Hague Business Agency moet veel meer als dominante waardepropositie “product leadership” ontwikkelen. Een productleider focust op exploratie van de markt en op onderzoek en ontwikkeling, om voortdurend tot nieuwe producten en diensten te komen. Dit vergt een lossere organisatiestructuur die zich flexibel aanpast aan ondernemingsplannen en kansen in de omgeving. De managementsystemen bieden ruimte te experimenteren. De cultuur stimuleert het leren, waarbij fouten maken geen zonde is. Medewerkers moeten meer een tolerante cultuur ontwikkelen die innovatie bevordert.

De STMC-analyse

Deze analyse geeft de verschillen aan tussen het huidige businessmodel, structuur, cultuur, medewerkers en technologie en de gewenste situatie. Wat moet er aan het organisatiekundig ontwerp gebeuren om de waarde propositie “product leadership” te realiseren?

STMC - analyse

Organisatie elementen	Van 2017	Naar 2020
Structuur en organisatie	Product georiënteerde strategie Veel algemeen gezamenlijk overleg Alleen successen delen en vieren.	Vraag georiënteerde strategie Kleine korte doelgerichte overleggen alleen met directbetrokkenen Lerend vermogen vergroten en feedback cultuur creëren
Systemen Technologie	Project aangestuurd Verschillende systemen, o.a. eigen projectstelsel en Outlook.	Impact en programma aangestuurd Alles onderbrengen in Achilles Met nieuwe technologie toegang tot Achilles vernieuwen, samenvoegen en verbinden.
Medewerkers	Werken in één organisatie	Werken vanuit meerdere organisaties in multifunctionele programmateams aan een gezamenlijke doelstelling.

	Specifieke taakgerichte functieomschrijvingen MT Vaste medewerkers Geen competentie management Werken vanuit opdrachtgevers	Generieke resultaatgericht functieomschrijvingen Leidinggevende rollen over afdelingen en clusters heen. Ook tijdelijk personeel per opdracht Ontwikkeling competenties en talent Te werken vanuit eigen kracht, kernwaarden, kennis en ervaring.
Cultuur	Van procesgericht Familiecultuur, dienend, bescheiden, zorgvuldig en betrouwbaar. Interne oriëntatie. Vanuit professionals gericht op acquisitie.	Naar resultaatgericht Meer marktgericht, innovatieve cultuur, kansen zien en kennis benutten. Externe oriëntatie en hoge tolerantie voor ambiguïteit. Stakeholders invloed laten hebben over ons beleid en toekomst.

5.3 Veranderingen ten aanzien van onze belangrijkste stakeholders op hoofdlijnen

Stakeholder	Van 2017	Naar 2020
<i>Gemeente Den Haag</i>	Financiering per jaar Resultaatafspraken op aantal projecten Onduidelijke overlegstructuur Jaaractiviteitenplannen per organisatie Overlap en hiaten tussen WFIA en GDH	Meerjaren financiering Resultaatafspraken op werkgelegenheid en economische impact. Wekelijks programmaoverleg accountmanagers. Maandelijks operationeel overleg teamleaders. Per kwartaal strategisch overleg op directieniveau. Per halfjaar bestuurlijk overleg wethouders. Gezamenlijk Meerjaren Programma's ontwikkelen voor de topsectoren en focus landen Duidelijke afspraken over wie voor wat verantwoordelijk is en taakafspraken.
<i>Internationale bedrijven</i>	Red Carpet treatment met basis services, zoals, legal matters, huisvesting en scholen.	Meer Matchmaking Meer en beter toegang geven tot talent, markt en kennis.

	Ontzorgen en 360* generalisten Alleen opdracht van GDH voor Foreign Direct Investment en Investor Relations services.	Meer specialistische markteconomische ondersteuning. Meerdere opdrachten van GDH ter ondersteuning van de internationale bedrijven in de topsectoren
<i>Haagse bedrijfsleven en NGO,s</i>	Nu geen contact met Nederlandse organisaties	Nederlandse en internationale organisaties verbinden met name met start-ups en versterken van de ecosystemen

5.4 Ten slotte en vervolg

Uiteraard is het belangrijk om deze meerjaren strategie verder uit te werken en af te stemmen op de nieuwe meerjaren strategie van de Gemeente Den Haag. Bij het maken van dit plan is de nieuwe strategie van de Gemeente Den Haag nog niet bekend.

Per strategisch doel gaan er een concrete jaarplannen geschreven worden, waarin activiteiten, Key Performance Indicatoren en budget zijn opgenomen. Per topsector gaan er meerjarenplannen met doelstellingen en analyses gemaakt worden. Voor de belangrijkste landen zoals China ontwikkelen we ook een meerjaren strategie aangesloten op en afgestemd met onze samenwerkingspartners.

Wij danken alle medewerkers en stakeholders die vol enthousiasme en toewijding aan dit plan hebben meegewerkt. Het is een plan geworden dat breed gedragen wordt en wij kijken ernaar uit dit plan om te zetten in concrete actieplannen.

Bijlage 1 SWOT- analyse

Om tot een goede SWOT-analyse te komen keken we naar de (markt)mechanismen binnen en buiten onze organisatie. De sterke en zwakke punten betreffen de kenmerken van onze organisatie ten opzichte van de concurrentie. De kansen en bedreigingen betreffen ontwikkelingen, gebeurtenissen en invloeden in de markt, waar The Hague Business Agency mee te maken heeft.

Sterk 1. Goed onderhouden netwerk medewerkers 2. Platte en wendbare organisatiestructuur 3. Zeer klant- en omgevingsgerichte medewerkers 4. Focus op acquisitie 5. Culturele diversiteit van medewerkers 6. Toegang tot lokale en nationale overheid en onderdeel Invest in Holland netwerk 7. Opgebouwde kennis en ervaring medewerkers 8. Enige partij in NL met focus op NGOs 9. Gesitueerd in een dynamische zakelijke omgeving	Zwak 1. Geen lange termijn financiering/ ontbrekende middellange strategische termijnplanning 2. Onduidelijke geografische en sectorale verdeling van acquisitiepartners in Zuid-Holland 3. Diffuse positionering 4. Inefficiënte interne communicatie en kennisdeling 5. Intern georiënteerde proposities sectoren 6. Onvoldoende strategisch personeelsbeleid zoals organisatie- en talentontwikkeling 7. Targets op basis van kwantiteit 8. Te weinig contact met kennisinstellingen
Kansen 1. Samenwerkingsverbanden met partners, zoals gemeente Den Haag, The Hague & Partners en MRDH 2. Ontwikkelingen binnen Legal & Finance, Energie en IT, Tech & Telecom sector 3. Uitbouw van Haagse clusters, o.a. Impact Economy, Scheveningen innoport, internationaal MKB, TCM en NGOs 4. Unieke positionering Den Haag als stad van vrede en recht 5. Toenemende vraag naar internationale samenwerkingen binnen de regionale clusters. 6. Ontwikkelen handelsbevordering en MKB Internationaal (na vertrek NCH) 7. Overflow en verminderde focus op internationale marketing Amsterdam. 8. Ontwikkelingen rondom Brexit	Bedreigingen 1. Toenemende politieke en economische onrust Nederland en doellanden 2. Toenemende groei concurrenten in Zuid-Holland 3. Daling verkregen leads via NFIA 4. Opdrachten van de Gemeente gaan naar andere partijen of worden intern gedaan 5. Afhankelijkheid van exclusieve financier 6. Onzekerheid over (fiscale) wetgeving 7. Vertrek toonaangevende internationale bedrijven uit regio Den Haag 8. Toenemende beschikbaarheid online informatie over vestigingsproces. 9. Toenemend tekort aan talent in regio

Bijlage 2 Waardefoto

Waarde creëren voor verschillende stakeholders is lastig, omdat het dan gaat om meer dan geld alleen. Traditionele tools zoals de SWOT-analyse zijn niet meer voldoende. Organisaties hebben dus andere instrumenten nodig om tot strategische keuzes te komen.

De Waardefoto toont de betekenis van The Hague Business Agency voor haar externe en interne stakeholders. Minstens zo belangrijk is dat het samen opstellen van de Waardefoto de relatie tussen managers, professionals en stakeholders de organisatie vooruit helpt.

We hebben daarom besloten om naast onze SWOT-analyse, samen met onze stakeholders een Waardefoto te maken tijdens onze werkconferentie. De onderstaande quote's in de Waardefoto zijn letterlijk overgenomen uit werkconferentie waar 15 medewerkers en 15 externe stakeholders aan meededen.

Waardefoto stakeholders The Hague Business Agency

*Geschatte score over drie jaar bij ongewijzigde strategie

<i>Stakeholders</i>	Sterke waardeprestatie Waarop presteren we goed volgens de belanghebbende	Zwakke waardeprestatie Waarop presteren we slecht volgens de belanghebbende	W Nu	W 3jr*
<i>De Klant/ internationale bedrijven/ nieuw en gevestigd</i>	Ontzorgen, faciliteren bij groei, overtuigen van voordelen Den Haag, gastheerschap, dienstbaarheid, soft landing, persoonlijk, kosteloos, specialistisch op thema's, bilateraal zakendoen. Wegwijs maken in heel veel zaken, uitgebreid, tijdbesparend, kostenbesparend, goed volume, organisatievorm, efficiënt, één loket.	Geen eenduidige Den Haag promotie, generalistisch, uitputtend partner netwerk (1 ^{ste} lijn), geen markteconomische ondersteuning, complexiteit taakverdeling in Zuid-Holland (InnovationQuarter, RotterdamPartners, gemeente Den Haag). Onduidelijk wie wat doet en over grenzen. Dienstverlening naar zittende klanten (voldoende en meerwaarde?), vindbaarheid voor bestaande klanten.	+	-
<i>De burger/ inwoner van Den Haag</i>	Creëren werkgelegenheid, hechte expat community, internationaal leefklimaat. Burger is geen directe stakeholder, banen voor mbo-onderkant.	Bepalen welke rol we hebben naar burgers en eventueel meer promotie van ons doel (werkgelegenheid) en service.	+/_	+/-

<i>Samenwerkende partners/ NFIA/ IQ/ RP</i>	Dé specialist op Den Haag, Invest In Holland netwerk, samenwerken en informatie delen. Transparant, resultaatgericht, betrouwbaar. Werken in Achilles één landelijk systeem, operationeel.	Onduidelijke rolverdeling (NFIA, InnovationQuarter, Rotterdam Partners, The Hague Business Agency), samenwerking met de kennisinstellingen, territoriaal. In hoeverre hebben we contact met alle partijen? Te veel partijen worden tegen elkaar uitgespeeld, convenant werkt niet goed, economie is niet in clusters te verdelen (cross-overs), stakeholders en kennis beter gebruiken en inzetten.	+ +/-	-
<i>The Hague & Partners</i>	Is nog in oprichting, beter uitnutten (zakelijk) toerist, betere branding (mogelijk). Duidelijke synergie, gezamenlijke ambitie, internationale profilering en acquisitie, 3 kunnen meer dan 1, kennis en expertise delen, bewezen bereidbaarheid tot samenwerken.	Zichtbaarheid, contact, communicatie, eenduidigheid, positionering. Te weinig (zichtbare nu) raakvlakken. ACTIE	+ --	+/- ++
<i>Gemeente Den Haag</i>	Afstemming en samenwerking, signalering en inspelen op actualiteit. Acquisitie, Foreign Investor Relation Management, Focus op kerntaak, kwaliteit medewerkers, informatie, voorziening.	Fysieke afstand (weinig tijd voor afstemming), focus op aantallen i.p.v. impact, account beheer is diffuus, wie is verantwoordelijk voor wat? Sectorspecifieke events = offline profilering, marketing, communicatie, positionering, samenwerking regionale partners en lokale regionale en nationale overheid en met private partners, versterking netwerk, strategische sector ontwikkeling, afstemming op gemeentelijke en landelijke doelstellingen.	+ +/-	+/- -

<i>Serviceproviders</i>	Open en onafhankelijk, persoonlijk en professioneel. Netwerk, snel schakelen, toegang tot netwerk van klanten, commitment/ klantgericht.	Oog voor belang serviceprovider, onvoldoende oog voor ontwikkelingen markt, bedrijven zoeken zelf een serviceprovider. Weinig integratie netwerk, bekendheid met propositie The Hague Business Agency, preferred suppliers/ ontwikkeling uitbreiding serviceproviders, netwerk gesloten, niet alleen lokaal.	+	+/-
			+/-	-
<i>Medewerkers</i>	Netwerk opbouw, vrijheid en verantwoordelijkheid, efficiency. Parate kennis vestigingsklimaat en doellanden, daadkrachtig en oplossingsgericht, culturele kennis, netwerken, transparant en snel.	Persoonlijk netwerk is kwetsbaar. Sectorale kennis, zichtbaarheid individuen = profilering van personen, kennis delen.	+	+/-
			+	-
<i>Nederlands bedrijfsleven</i>	Bekend binnen Haags ecosysteem. We doen alleen dienstverlening voor buitenlandse partners, talent hub, internationaal vestiging klimaat.	Te weinig persoonlijk contact/ loont de investering?, koppeling buitenland/ binnenland (integreren). Accountmanagement lokaal MKB, koppeling nationaal en internationaal, zichtbaarheid.	-	-
			+/_	+/-

Bijlage 3 Stakeholdersanalyse

De stakeholderanalyse hebben wij gebruikt om inzicht te krijgen in de belanghebbenden (stakeholders) in het veld waar wij als organisatie actief in zijn. Het helpt ons bij het concretiseren van de strategie, gericht op de belangrijkste doelgroepen (stakeholders) waaronder de belangrijkste klanten, opdrachtgevers, partners en medewerkers. De stakeholders zijn ingeschat op belang, invloed, legitimiteit en urgentie.

Macht: het vermogen van de stakeholder om de situatie te beïnvloeden.

Legitimiteit: de mate waarin gedrag van de stakeholder legitiem is (volgens de regels).

Urgentie: de mate waarin de uitkomst van de situatie belangrijk en dringend is voor de stakeholder (is zijn claim urgent heeft hij aandacht nodig).

Beïnvloedingsfactor	Macht	Legitimiteit	Urgentie	Type Stakeholder
Belanghebbende				
Buitenlandse investeerders	laag	hoog	hoog	Afhankelijke Stakeholder
The Hague & Partners	medium	medium	laag	Dominante stakeholder
Partners NFIA en Zuid Holland	medium	hoog	hoog	Veeleisende/ ongeduldige stakeholder
Gemeente Den-Haag	hoog	hoog	hoog	Ultieme Stakeholder
Medewerkers	medium	hoog	hoog	Afhankelijke stakeholder
Service Providers	laag	laag	hoog	Willekeurige bemoeizuchtige stakeholder
RVT	hoog	medium	medium	Dwingende stakeholder

- Medewerkers en buitenlandse investeerders zijn afhankelijke stakeholder zij hebben de legitimiteit en urgentie om het de strategie te beïnvloeden maar niet de macht.
- Service providers zijn de veeleisende en ongeduldige stakeholder zij willen als leverancier hun product verkopen maar hebben geen macht of legitimiteit.
- Den Haag & Partners is de dominante stakeholder zij heeft de macht en legitimiteit om invloed uit te oefenen.
- De NFIA en partners in Zuid-Holland (InnovationQuarter en Rotterdam Partners) zijn de veeleisende stakeholder zij hebben de legitimiteit en urgentie om invloed uit te oefenen.
- Bij de RvT is de macht hoog maar de legitimiteit en urgentie lager we spreken dan van een dwingende stakeholder.
- Deze stakeholders analyse laat zien dat de gemeente Den Haag de ultieme stakeholder is voor wie alle drie de factoren hoog aan de orde zijn.

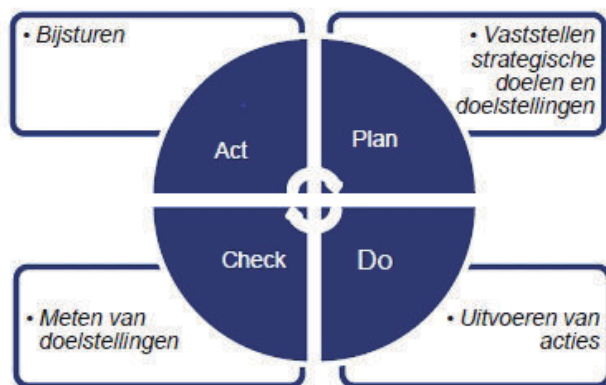
Bijlage 4 Plan van Aanpak strategievorming.

Wanneer	Wat	Wie
2 jan 17	Lancering en introductie tijdens Nieuwjaarsontbijt	Ilja alle medewerkers
Jan 17	Bepalen van kernwaarden	Alle medewerkers
Jan 17	Samenstellen strategieteam toetsen van missie, visie en motto's	Strategieteam
Feb 17	Definiëren van impactvolle ontwikkelingen en selecteren van 5 impactvolle ontwikkelingen om uit te werken in verschillende teams. Deze teams gaan buiten de organisatie op zoek naar goede, interessante voorbeelden. Van daaruit worden aanbevelingen gedefinieerd.	Strategieteam bezoekt andere organisaties voor het vinden van 'best practises'
Feb 17	Maken van SWOT- en stakeholdersanalyse	Alle medewerkers
Maart 17	Werkconferentie met stakeholders, maken van waarde-foto stakeholders en verrijken impactvolle ontwikkelingen	Alle medewerkers en stakeholders
April 17	Uitwerken werkconferentie en vertalen naar probleemstellingen en strategische oplossingen	Ilja en strategieteam
24 april 17	Contouren MLTS presenteren aan RvT	Ilja en RvT
Mei 17	Input RvT verwerken en resultaten presenteren aan gemeente Den Haag en medewerkers The Hague Business Agency	Ilja en gemeente Den Haag en medewerkers
Mei /juni 17	Input gemeente Den Haag en medewerkers verwerken en strategie afronden	Strategieteam
Juni 17	Strategie presenteren ter goedkeuring aan RvT	Ilja en RvT
Juli 17	Uitwerken en opmaken strategie en tekstschrijver na laten kijken.	Arthur/Ilja/ GDH

Bijlage 5 Bewaken en borgen strategie

6 Bewaken en borgen

Het is noodzakelijk dat het bereiken van de vastgestelde strategische doelen en doelstellingen worden bewaakt en geborgen in de organisatie. De bewaking en borging van de strategie is onderdeel van de Plan-Do-Check-Act cyclus van de organisatie. Hiervoor moeten alle doelstellingen vertaald worden naar concrete acties met smart geformuleerde resultaten KPI's. Hierbij worden ook middelen, verantwoordelijkheid en planning opgenomen. Vervolgens gaan we deze borgen in PDCA Cyclus.



Een strategisch plan is geen statisch document, maar een dynamisch plan dat regelmatig wordt herzien en bijgewerkt. Deze verantwoordelijkheid ligt primair bij het Management Team. We gaan dit als volgt bewaken en borgen.

Onderdeel	Review	Aanpassen	Verantwoordelijkheid
Missie en Visie	Iedere drie jaar	Iedere drie jaar, indien noodzakelijk	Directie, raad van toezicht, gemeente Den Haag
Strategische doelen	Jaarlijks	Jaarlijks, indien noodzakelijk	Directie, MT, Strategieteam
Tactische doelstellingen	Elk kwartaal	Jaarlijks, indien noodzakelijk	MT
Acties en planning	Maandelijks	Maandelijks	MT en medewerkers
Analyses	Iedere drie jaar	Iedere drie jaar	Strategieteam
Het gehele strategische plan	Jaarlijks	Jaarlijks	Directie/MT

From: [REDACTED]
Sent: Thu, 23 Nov 2017 16:48:41 +0100
To: [REDACTED] [REDACTED]@denhaag.nl>
Subject: FW: Info voor EMA

Kind regards,

[REDACTED]
Communications & Events Manager

The Hague International Centre
M: +[REDACTED]
E: [REDACTED]@denhaag.nl
W: www.thehagueinternationalcentre.nl



Van: [REDACTED] [REDACTED]@thehague.com]
Verzonden: donderdag 23 november 2017 16:15
Aan: [REDACTED]
[REDACTED]; [REDACTED]; [REDACTED]
Onderwerp: RE: Info voor EMA

[REDACTED]

Kan jij op de vragen van [REDACTED] reageren? Waar moet het afgeleverd worden etc en wanneer?

Groet [REDACTED]

Marketing & Communications Advisor

The BusinessTM
The Hague.

The Hague Business Agency
(Previously WestHolland Foreign Investment Agency)

Mobile +[REDACTED]
Office [REDACTED]

thebusiness.thehague.com
linkedin.com/in/reneehammersley
twitter.com/thehaguebiz

Prinses Margrietplantsoen 35
P.O. BOX 16067, 2500 BB The Hague, Netherlands

Save paper - think before you print!

From: [REDACTED]
Sent: 23 November 2017 14:40
To: [REDACTED] [REDACTED]@thehague.com>; [REDACTED] [REDACTED]@thehague.com>; [REDACTED]@thehague.com>
Cc: [REDACTED] <[REDACTED]@thehague.com>; [REDACTED]@denhaag.nl
Subject: RE: Info voor EMA

[REDACTED]

Uiteraard hebben wij de nodige folders en een plattegrond met highlights van Den Haag beschikbaar hiervoor. Wanneer heb je dit nodig en waar? 500 stuks is veel dus dat moeten we even goed coördineren. Verder zijn deze websites handig voor (toekomstige) expats (met info over huizen huren, internationale scholen etc): <http://expatsinthehague.com/> en <https://www.internations.org/the-hague-expats/guide>

Groet,

[REDACTED]

Best regards,
THE HAGUE MARKETING BUREAU

[REDACTED]

International Press Officer
M: [REDACTED]
E: [REDACTED]@thehague.com
V: Grote Marktstraat 43c, The Hague
P: P.O. Box 85456, 2508 CD The Hague, The Netherlands
W: www.thehague.com

The Visit™
The Hague.

The Hague Marketing Bureau

From: [REDACTED]
Sent: donderdag 23 november 2017 14:31
To: [REDACTED] [REDACTED]@thehague.com>; [REDACTED] <[REDACTED]@thehague.com>; [REDACTED]@thehague.com>
Cc: [REDACTED] <[REDACTED]@thehague.com>; [REDACTED]@denhaag.nl
Subject: RE: Info voor EMA

Hi dames,

Wij hebben inderdaad de vraag van The Hague International City ([REDACTED] staat in cc) gehad of wij nog interessante informatie hebben voor deze medewerkers die hopelijk met hun gezin naar Den Haag komen. Misschien een toeristenfolder, wat hier te vinden is etc.

Ik hoor het graag asap.

Thanks

Renée

Marketing & Communications Advisor

The Business™
The Hague.

The Hague Business Agency

(Previously WestHolland Foreign Investment Agency)

Mobile +

Office

thebusiness.thehague.com

linkedin.com/in/reneehammersley

twitter.com/thehaguebiz

Prinses Margrietplantsoen 35

P.O. BOX 16067, 2500 BB The Hague, Netherlands

Save paper - think before you print!

From:

Sent: 23 November 2017 14:28

To: <>@thehague.com>; <>@thehague.com>; <>@thehague.com>

Cc: <>@thehague.com>

Subject: Info voor EMA

Goedemiddag,

Een spoed verzoek vanuit <> van de THBA.

Voor de komst van de EMA naar Amsterdam willen zij Den Haag op de kaart zetten als de plek om te wonen, met de internationale scholen, bereikbaarheid, huisenprijzen, etc.

Dat willen ze doen met 500 welkomstpakketten met info over Den Haag.

Kunnen jullie haar vandaag of morgen voorzien van deze informatie?

<> kun jij de wens aanvullen?

Bedankt en succes!

Met vriendelijke groet,

THE HAGUE MARKETING BUREAU

<>

Manager Marketing a.i.

M: <>

E: <>@thehague.com

B: Grote Marktstraat 43c, Den Haag

P: Postbus 85456, 2508 CD Den Haag

W: www.denhaag.com

The Visit™ The Hague.

The Hague Marketing Bureau

The Hague & Partners e-mail disclaimer: <https://www.thehague.com/the-partners/disclaimer/>

The Hague & Partners e-mail disclaimer: <https://www.thehague.com/the-partners/disclaimer/>

The Hague & Partners e-mail disclaimer: <https://www.thehague.com/the-partners/disclaimer/>

The Hague & Partners e-mail disclaimer: <https://www.thehague.com/the-partners/disclaimer/>

From: "ZE" [redacted]
Sent: Thu, 23 Nov 2017 16:59:16 +0100
To: "ZE" [redacted] <ZE [redacted]@thehague.com>
Cc: "ZE" [redacted] <ZE [redacted]@thehague.com>; "ZE" [redacted] <ZE [redacted]@thehague.com>; "ZE" [redacted] <ZE [redacted]@thehague.com>
Subject: RE: Info voor EMA

ZE [redacted]

Bedankt voor je email.

Wij maken een informatiepakket om naar EMA in Londen te sturen.
In Amsterdam (Expat Centre Amsterdam) zal daar vanaf maandag 4 december klaar staan om het personeel te informeren over de mogelijkheden van o.a. wonen&leven in Nederland, maar ook beantwoorden ze vragen van de medewerkers.
Naast Amsterdam, geven ook Utrecht, Leiden en Den Haag hun informatie mee.
De medewerkers gaan waarschijnlijk begin volgende week al die komt op. Als onze spullen dan nog niet compleet zijn dan sturen wij het na.

Wij hebben in het pakket (ongeveer 300 stuks):
-Your first steps guide (Access)
-The Hague international city of peace and justice

Momenteel wordt er gewerkt aan een brief van de burgemeester.
En, graag dus informatie van jullie over Den Haag. Plattegrond met highlights en een folder lijkt me prima. Alles in het Engels natuurlijk.

Zoals net besproken kom ik graag langs morgen om alles op het halen.

Groeten,

ZE [redacted]
Communications & Events Manager

The Hague International Centre
M: +ZE [redacted]
E: ZE [redacted]@denhaag.nl
W: www.thehagueinternationalcentre.nl



Van: ZE [redacted] [ZE [redacted]@thehague.com]
Verzonden: donderdag 23 november 2017 16:15
Aan: ZE [redacted]
ZE [redacted]; ZE [redacted]
Onderwerp: RE: Info voor EMA

ZE [redacted]

Kan jij op de vragen van ZE [redacted] reageren? Waar moet het afgeleverd worden etc en wanneer?

Groet ZE [redacted]

Marketing & Communications Advisor

The Business™ The Hague.

The Hague Business Agency

(Previously WestHolland Foreign Investment Agency)

Mobile + [redacted]

Office [redacted]

thebusiness.thehague.com

[linkedin.com/in/reneehammersley](https://www.linkedin.com/in/reneehammersley)

twitter.com/thehaguebiz

Prinses Margrietplantsoen 35

P.O. BOX 16067, 2500 BB The Hague, Netherlands

Save paper - think before you print!

From: [redacted]

Sent: 23 November 2017 14:40

To: [redacted] [redacted] [\[redacted\]@thehague.com](mailto:[redacted]@thehague.com); [redacted] [redacted] [\[redacted\]@thehague.com](mailto:[redacted]@thehague.com); [redacted] [\[redacted\]@thehague.com](mailto:[redacted]@thehague.com)

Cc: [redacted] <[\[redacted\]@thehague.com](mailto:[redacted]@thehague.com)>; [redacted] [\[redacted\]@denhaag.nl](mailto:[redacted]@denhaag.nl)

Subject: RE: Info voor EMA

[redacted]

Uiteraard hebben wij de nodige folders en een plattegrond met highlights van Den Haag beschikbaar hiervoor.

Wanneer heb je dit nodig en waar? 500 stuks is veel dus dat moeten we even goed coördineren.

Verder zijn deze websites handig voor (toekomstige) expats (met info over huizen huren, internationale scholen etc):

<http://expatsinthehague.com/> en <https://www.internations.org/the-hague-expats/guide>

Groet,

[redacted]

Best regards,

THE HAGUE MARKETING BUREAU

[redacted]

International [redacted]

M: +31 ([redacted])

E: [redacted] [\[redacted\]@thehague.com](mailto:[redacted]@thehague.com)

V: [redacted] 43c, The Hague

P: [redacted] 85456, [redacted] [redacted]

W: www.thehague.com

The Visit™
The Hague.

The Hague Marketing Bureau

From: [REDACTED]
Sent: donderdag 23 november 2017 14:31
To: [REDACTED] [REDACTED] <[REDACTED]@thehague.com>; [REDACTED] <[REDACTED]@thehague.com>; [REDACTED] <[REDACTED]@thehague.com>
Cc: [REDACTED] <[REDACTED]@thehague.com>; [REDACTED] <[REDACTED]@denhaag.nl>
Subject: RE: Info voor EMA

Hi dames,

Wij hebben inderdaad de vraag van The Hague International City ([REDACTED] staat in cc) gehad of wij nog interessante informatie hebben voor deze medewerkers die hopelijk met hun gezin naar Den Haag komen. Misschien een toeristenfolder, wat hier te vinden is etc.

Ik hoor het graag asap.

Thanks

[REDACTED]

Marketing & [REDACTED]

The BusinessTM
The Hague.

The Hague Business Agency

[REDACTED] [REDACTED]

Mobile + [REDACTED]

Office [REDACTED]

thebusiness.thehague.com
[linkedin.com/in/reneehammersley](https://www.linkedin.com/in/reneehammersley)
twitter.com/thehaguebiz

Prinses Margrietplantsoen 35
P.O. BOX 16067, 2500 BB The Hague, Netherlands

Save paper - think before you print!

From: [REDACTED]
Sent: 23 November 2017 14:28
To: [REDACTED] [REDACTED] <[REDACTED]@thehague.com>; [REDACTED] <[REDACTED]@thehague.com>; [REDACTED] <[REDACTED]@thehague.com>
Cc: [REDACTED] [REDACTED] <[REDACTED]@thehague.com>
Subject: Info voor EMA

Goedemiddag,

Een spoed verzoek vanuit [REDACTED] van de THBA.

Voor de komst van de EMA naar Amsterdam willen zij Den Haag op de kaart zetten als de plek om te wonen, met de internationale scholen, bereikbaarheid, huizenprijzen, etc.

Dat willen ze doen met 500 welkomstpakketten met info over Den Haag.

Kunnen jullie haar vandaag of morgen voorzien van deze informatie?

ZE kun jij de wens aanvullen?

Bedankt en succes!

Met vriendelijke groet,
THE HAGUE MARKETING BUREAU

ZE
Manager Marketing a.i.

M: ZE
E: ZE @thehague.com

B: Grote Marktstraat 43c, Den Haag
P: Postbus 85456, 2508 CD Den Haag
W: www.denhaag.com

The Visit™
The Hague.

The Hague Marketing Bureau

The Hague & Partners e-mail disclaimer: <https://www.thehague.com/the-partners/disclaimer/>

The Hague & Partners e-mail disclaimer: <https://www.thehague.com/the-partners/disclaimer/>

The Hague & Partners e-mail disclaimer: <https://www.thehague.com/the-partners/disclaimer/>

The Hague & Partners e-mail disclaimer: <https://www.thehague.com/the-partners/disclaimer/>

From: "ZE" [redacted]
Sent: Fri, 24 Nov 2017 09:01:25 +0100
To: "ZE" [redacted] <ZE [redacted]@thehague.com>; ZE [redacted]
ZE [redacted]@thehague.com>; ZE [redacted] <ZE [redacted]@thehague.com>; ZE [redacted] <ZE [redacted]@thehague.com>
Cc: "ZE" [redacted] ZE [redacted]@thehague.com>; ZE [redacted] ZE [redacted]@thehague.com>; ZE [redacted]
ZE [redacted] ZE [redacted]@thehague.com>
Subject: RE: Info voor EMA

Beste ZE [redacted] en meelezers.

Bedankt voor je email.

Ik heb gister telefonisch contact gehad met ZE [redacted] en afgesproken dat ik vandaag langs Marketing kom om spullen op te halen. Hierbij nog even de achtergrondinformatie.

EMA verhuist va Londen naar Amsterdam. Daarmee komen we ongeveer 900 medewerkers (met gezinnen) mee. De verwachting is dat ook veel gezinnen richting Den Haag zullen komen voor een woning/ voorzieningen/ etc.

Wij maken een informatiepakket om naar EMA in Londen te sturen.

In Amsterdam (Expat Centre Amsterdam) zal daar vanaf maandag 4 december klaar staan om het personeel te informeren over de mogelijkheden van o.a. wonen&leven in Nederland, maar ook beantwoorden ze vragen van de medewerkers.

Naast Amsterdam, geven ook Utrecht, Leiden en Den Haag hun informatie mee.

De medewerkers gaan waarschijnlijk begin volgende week al die komt op. Als onze spullen dan nog niet compleet zijn dan sturen wij het na.

Wij hebben in het pakket (300 a 500 stuks):

-Your first steps guide (THIC/Access)

-The Hague international city of peace and justice (moet ook nog worden bijgedrukt waarschijnlijk)

Momenteel wordt er gewerkt aan een brief van de burgemeester.

En, graag dus informatie van jullie over Den Haag. Plattegrond met highlights en een folder over wat er te doen is lijkt me prima. Alles in het Engels natuurlijk.

Zoals gisteren besproken met ZE [redacted] zou ik vandaag langskomen om het op te halen. Graag krijg ik nog even een bevestiging hiervan.

Met vriendelijke groet,

ZE [redacted]
Communications & Events Manager

The Hague International Centre

M: +ZE [redacted]

E: ZE [redacted]@denhaag.nl

W: www.thehagueinternationalcentre.nl



Van: ZE [redacted] ZE [redacted]@thehague.com]

Verzonden: vrijdag 24 november 2017 8:27

Aan: ZE [redacted]; ZE [redacted]; ZE [redacted]

ZE [redacted]; ZE [redacted]; ZE [redacted]; ZE [redacted]

Onderwerp: RE: Info voor EMA

Beste [REDACTED]

Wil je aangeven wat je precies wilt. Er is nogal een verschil tussen 500 welkomstpakketten met toeristische informatie en informatie over wonen of "een toeristenfolder"

Wij, THMB – Distributie – VVV hebben:

- Toeristische informatiegids This is The Hague in Nederlands/Engels
- Kleine brochures met de toeristische highlights in 11 talen, waaronder natuurlijk Nederlands en Engels
- Brochure in het Engels met de toeristische highlights in Rotterdam, Delft en Den Haag

Verder zijn in de VVV op het Spui allerlei gadgets verkrijgbaar, Delftblauwe klompjes, koelkastmagneten, Mondriaan producten, etc.

Informatie over Wonen en bijvoorbeeld huizenprijzen hebben we niet. Misschien kan de afdeling Wonen van DSO je daarbij helpen. Manger daarvan is [REDACTED] ([REDACTED]@denhaag.nl)

Neem voor de folders contact op met [REDACTED] ([REDACTED]@thehague.com) als er nog een gadget bij moet kan je dat met [REDACTED] bespreken ([REDACTED]@thehague.com). Ik zet ze allebei in de cc. van deze mail.

Met vriendelijke groet, Kind regards, / 祝好,
The Hague Marketing Bureau

[REDACTED]
unitmanager Distributie - VVV/Tourist Information
projectmanager China - marketing 项目经理 - 中国市场部

[REDACTED]
E. [REDACTED]@thehague.com

The Visit™
The Hague.

The Hague Marketing Bureau

The [REDACTED]
Grote Marktstraat 43c
Postbus 85456
2508 CD Den Haag
[REDACTED]
E: info@denhaag.com
I: www.denhaagmarketing.com



Den Haag

Voor alle toeristische informatie gaat u naar www.denhaag.com
Boek uw excursie online excursies.denhaag.com
Bekijk ook onze toeristische site gericht op China: www.denhaag.com.cn

 Denk ook aan het milieu, print dit bericht alleen als het echt nodig is.

Van: [redacted]
Verzonden: donderdag 23 november 2017 14:31
Aan: [redacted] <[redacted]@thehague.com>; [redacted] <[redacted]@thehague.com>; [redacted] <[redacted]@thehague.com>
[redacted] <[redacted]@thehague.com>
[redacted] <[redacted]@thehague.com>; [redacted] <[redacted]@denhaag.nl>
Onderwerp: RE: Info voor EMA

Hi dames,

Wij hebben inderdaad de vraag van The Hague International City ([redacted] staat in cc) gehad of wij nog interessante informatie hebben voor deze medewerkers die hopelijk met hun gezin naar Den Haag komen. Misschien een toeristenfolder, wat hier te vinden is etc.

Ik hoor het graag asap.

Thanks

[redacted]

Marketing & Communications Advisor

The BusinessTM
The Hague.

The Hague Business Agency

(Previously WestHolland Foreign Investment Agency)

Mobile +[redacted]

Office [redacted]

thebusiness.thehague.com
[linkedin.com/in/reneehammersley](https://www.linkedin.com/in/reneehammersley)
twitter.com/thehaguebiz

Prinses Margrietplantsoen 35
P.O. BOX 16067, 2500 BB The Hague, Netherlands

Save paper - think before you print!

From: [redacted]
Sent: 23 November 2017 14:28
To: [redacted] <[redacted]@thehague.com>; [redacted] <[redacted]@thehague.com>; [redacted] <[redacted]@thehague.com>
[redacted] <[redacted]@thehague.com>
Cc: [redacted] <[redacted]@thehague.com>
Subject: Info voor EMA

Goedemiddag,

Een spoed verzoek vanuit [REDACTED] van de THBA.

Voor de komst van de EMA naar Amsterdam willen zij Den Haag op de kaart zetten als de plek om te wonen, met de internationale scholen, bereikbaarheid, huizenprijzen, etc.

Dat willen ze doen met 500 welkomstpakketten met info over Den Haag.

Kunnen jullie haar vandaag of morgen voorzien van deze informatie?

[REDACTED] kun jij de wens aanvullen?

Bedankt en succes!

Met vriendelijke groet,
THE HAGUE MARKETING BUREAU

[REDACTED]
Manager Marketing a.i.
M: [REDACTED]
E: [REDACTED]@thehague.com
B: Grote Marktstraat 43c, Den Haag
P: Postbus 85456, 2508 CD Den Haag
W: www.denhaag.com

The Visit™
The Hague.

The Hague Marketing Bureau

The Hague & Partners e-mail disclaimer: <https://www.thehague.com/the-partners/disclaimer/>

The Hague & Partners e-mail disclaimer: <https://www.thehague.com/the-partners/disclaimer/>

The Hague & Partners e-mail disclaimer: <https://www.thehague.com/the-partners/disclaimer/>

From: [REDACTED]
Sent: Fri, 24 Nov 2017 09:28:25 +0100
To: [REDACTED] [REDACTED]@thehague.com>
Subject: RE: Info voor EMA

Super!!

Kind regards,

[REDACTED]
Communications & Events Manager

The Hague International Centre

M: +[REDACTED]
E: [REDACTED]@denhaag.nl
W: www.thehagueinternationalcentre.nl



Van: [REDACTED] [REDACTED]@thehague.com]
Verzonden: vrijdag 24 november 2017 9:24
Aan: [REDACTED]
Onderwerp: Re: Info voor EMA

Ik ga zo even naar kantoor om te kijken of we nog genoeg hebben en dan laat ik het weten wanneer je het op kan halen

Verzonden vanaf mijn Samsung Galaxy-smartphone.

----- Oorspronkelijk bericht -----

Van: [REDACTED] <[REDACTED]@denhaag.nl>
Datum: 23-11-17 16:59 (GMT+01:00)
Aan: [REDACTED] [REDACTED]@thehague.com>
Cc: [REDACTED] <[REDACTED]@thehague.com>, [REDACTED] <[REDACTED]@thehague.com>, [REDACTED] <[REDACTED]@thehague.com>
Onderwerp: RE: Info voor EMA

[REDACTED]
Bedankt voor je email.

Wij maken een informatiepakket om naar [REDACTED] te sturen.
In Amsterdam (Expat Centre Amsterdam) zal daar vanaf maandag 4 december klaar staan om het personeel te informeren over de mogelijkheden van o.a. wonen&leven in Nederland, maar ook beantwoorden ze vragen van de medewerkers.
Naast Amsterdam, geven ook Utrecht, Leiden en Den Haag hun informatie mee.
De medewerkers gaan waarschijnlijk begin volgende week al die komt op. Als onze spullen dan nog niet compleet zijn dan sturen wij het na.

Wij hebben in het pakket (ongeveer 300 stuks):
-Your first steps guide (Access)
-The Hague international city of peace and justice

Momenteel wordt er gewerkt aan een brief van de burgemeester.
En, graag dus informatie van jullie over Den Haag. Plattegrond met highlights en een folder lijkt me prima. Alles in het Engels natuurlijk.

Zoals net besproken kom ik graag langs morgen om alles op het halen.

Groeten,

[REDACTED]

Communications & Events Manager

The Hague International Centre

M: +[REDACTED]

E: [REDACTED]@denhaag.nl

W: www.thehagueinternationalcentre.nl



Van: [REDACTED] [REDACTED]@thehague.com]

Verzonden: donderdag 23 november 2017 16:15

Aan: [REDACTED]; [REDACTED]

Onderwerp: RE: Info voor EMA

[REDACTED]

Kan jij op de vragen van [REDACTED] reageren? Waar moet het afgeleverd worden etc en wanneer?

Groet [REDACTED]

Marketing & Communications Advisor

The BusinessTM
The Hague.

The Hague Business Agency

(Previously WestHolland Foreign Investment Agency)

Mobile +[REDACTED]

Office [REDACTED]

thebusiness.thehague.com

[linkedin.com/in/reneehammersley](https://www.linkedin.com/in/reneehammersley)

twitter.com/thehaguebiz

Prinses Margrietplantsoen 35

P.O. BOX 16067, 2500 BB The Hague, Netherlands

Save paper - think before you print!

From: [redacted]
Sent: 23 November 2017 14:40
To: [redacted] [redacted]@thehague.com>; [redacted] [redacted]@thehague.com>; [redacted]@thehague.com>
Cc: [redacted] <[redacted]@thehague.com>; [redacted]@denhaag.nl
Subject: RE: Info voor EMA

[redacted]

Uiteraard hebben wij de nodige folders en een plattegrond met highlights van Den Haag beschikbaar hiervoor. Wanneer heb je dit nodig en waar? 500 stuks is veel dus dat moeten we even goed coördineren. Verder zijn deze websites handig voor (toekomstige) expats (met info over huizen huren, internationale scholen etc): <http://expatsinthehague.com/> en <https://www.internations.org/the-hague-expats/guide>

Groet,

[redacted]

Best regards,
THE HAGUE MARKETING BUREAU

[redacted]

International [redacted]
M: +31 ([redacted])
E: [redacted]@thehague.com
V: Grote Marktstraat 43c, The Hague
P: P.O. Box 85456, 2508 CD The Hague, The Netherlands
W: www.thehague.com

The Visit™
The Hague.

The Hague Marketing Bureau

From: [redacted]
Sent: donderdag 23 november 2017 14:31
To: [redacted] [redacted]@thehague.com>; [redacted] <[redacted]@thehague.com>; [redacted]@thehague.com>
Cc: [redacted] <[redacted]@thehague.com>; [redacted]@denhaag.nl
Subject: RE: Info voor EMA

Hi dames,

Wij hebben inderdaad de vraag van The Hague International City ([redacted] staat in cc) gehad of wij nog interessante informatie hebben voor deze medewerkers die hopelijk met hun gezin naar Den Haag komen. Misschien een toeristenfolder, wat hier te vinden is etc.

Ik hoor het graag asap.

Thanks

2E

Marketing & Communications Advisor

The Business™
The Hague.

The Hague Business Agency

(Previously WestHolland Foreign Investment Agency)

Mobile +

Office

thebusiness.thehague.com

[linkedin.com/in/reneehammersley](https://www.linkedin.com/in/reneehammersley)

twitter.com/thehaguebiz

Prinses Margrietplantsoen 35

P.O. BOX 16067, 2500 BB The Hague, Netherlands

Save paper - think before you print!

From:

Sent: 23 November 2017 14:28

To: <>@thehague.com>; <>@thehague.com>; <>@thehague.com>

Cc: <>@thehague.com>

Subject: Info voor EMA

Goedemiddag,

Een spoed verzoek vanuit <> van de THBA.

Voor de komst van de EMA naar Amsterdam willen zij Den Haag op de kaart zetten als de plek om te wonen, met de internationale scholen, bereikbaarheid, huizenprijzen, etc.

Dat willen ze doen met 500 welkomstpakketten met info over Den Haag.

Kunnen jullie haar vandaag of morgen voorzien van deze informatie?

<> kun jij de wens aanvullen?

Bedankt en succes!

Met vriendelijke groet,

THE HAGUE MARKETING BUREAU

2E

Manager Marketing a.i.

M: <>

E: <>@thehague.com

B: Grote Marktstraat 43c, Den Haag

P: Postbus 85456, 2508 CD Den Haag

W: www.denhaag.com

The Visit™ The Hague.

The Hague Marketing Bureau

The Hague & Partners e-mail disclaimer: <https://www.thehague.com/the-partners/disclaimer/>

The Hague & Partners e-mail disclaimer: <https://www.thehague.com/the-partners/disclaimer/>

The Hague & Partners e-mail disclaimer: <https://www.thehague.com/the-partners/disclaimer/>

The Hague & Partners e-mail disclaimer: <https://www.thehague.com/the-partners/disclaimer/>

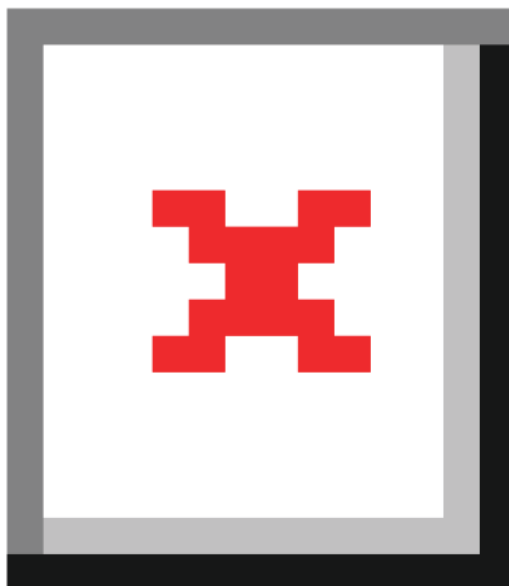
De disclaimer van toepassing op e-mail van de gemeente Den Haag vindt u op: <http://www.denhaag.nl/disclaimer>

The Hague & Partners e-mail disclaimer: <https://www.thehague.com/the-partners/disclaimer/>

From: "The Hague Business Agency" <thebusiness=thehague.com@mail29.suw91.mcdlv.net>
Sent: Thu, 30 Nov 2017 15:13:03 +0100
To: "RE: RE" <RE@den Haag.nl>
Subject: News The Hague Business November 2017

[Read about The Opportunities, The Impact and The News in The Hague 30/11/2017](#)

[Open In Browser](#)

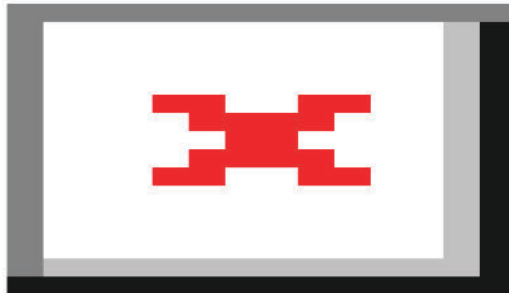


NEW IN THE REGION

Three South African companies open offices in The Hague region

Three South African companies have chosen The Hague and Leiden, cities in a unique delta region in the western part of Holland, as their next business opportunity. Yesterday during an official signing ceremony at the Volvo Ocean Race stopover in Cape Town, Hystead Limited, IoT.nxt, and NuvaLaw officially announced their expansion to The Hague region. The City of The Hague [...]

[>> Read More](#)

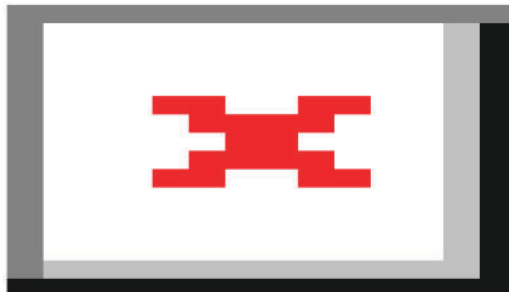


COMPANY OF THE MONTH

Fifth Business | Engaging People

Founded in Aberdeen, Scotland in 1993 with just two employees, The Fifth Business now has offices in The Hague, London and Houston and employs over 70 staff across its four offices. We spoke to  Business Manager The Netherlands at Fifth Business in The Hague, about their operations in the city. [...]

[>> Read More](#)

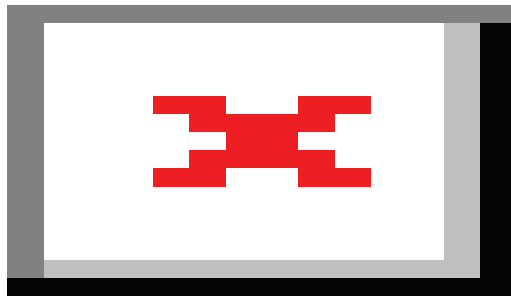


MEMORANDUM OF UNDERSTANDING

The Hague Tech explores collaborative links with CiTi

International technology based community The Hague Tech will enter into a partnership with the Cape Initiative of Innovation and Technology on 28 November 2017. The partnership focuses on start-up acceleration and innovation by connecting The Hague Tech and Citi ecosystems with the aim of generating opportunities for business, knowledge exchange and the bolstering [...]

[>> Read More](#)

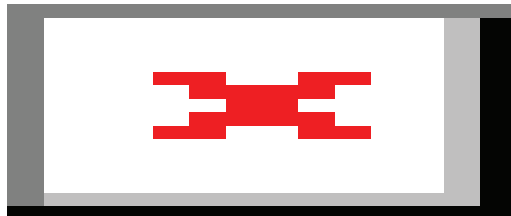


EVENT IN THE HAGUE

Rotterdam - The Hague Metropolitan Region becomes global talent hub

Mayor of The Hague Pauline Krikke today opened the 9th ICP Captains' Conference at WTC The Hague. Organised by the International Community Platform (ICP), this year's theme is 'The Art of Creating a Global Talent Hub'. More than 150 executives and officials gathered to discuss their shared interest in bringing and maintaining structural employment and economic growth [...]

[>> Read More](#)



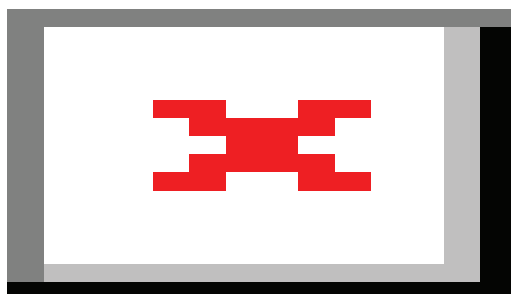
NEW IN THE HAGUE

The International Commission on Missing Persons opens DNA Laboratory

The International Commission on Missing Persons (ICMP), which is at the forefront of a global effort to

address the issue of missing persons opened a state-of-the-art DNA laboratory at their new Headquarters in The Hague this month. ICMP new laboratory system focuses exclusively on missing persons identification and utilizes Next Generation Sequencing (NGS), a technique that is [...]

[>> Read More](#)

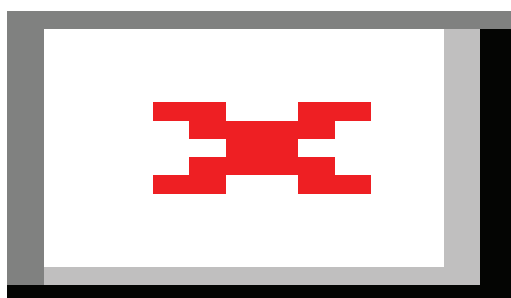


INTERNATIONAL TALENT

Foreign students in the Netherlands double in 10 years

The number of foreign students in the Netherlands has doubled in the past 10 years, hitting some 80,000 in the 2016/17 academic year, according to a new report by international education group Nuffic. Of these students, some 25% will remain remain in the Netherlands to live and work, mainly in the urban central belt stretching from Amsterdam to Utrecht, The Hague and Rotterdam [...]

[>> Read More](#)



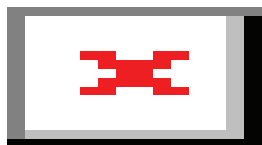
NUFFIC REPORT

West Holland - a popular region for international students

Access to international talent is becoming increasingly important in sustaining modern knowledge

economies. For cities and regions, international talent is vital both to local knowledge intensive industries, and an important factor in attracting new knowledge intensive business to the region. Nuffic's report shows that the Western part of Holland is popular amongst international students [...]

[>> Read the full report](#)



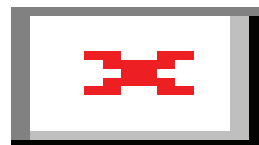
INTERNATIONAL COMMUNITY

Healthcare survey for international workers

The International Community Advisory Platform is carrying out a new survey on healthcare in the Netherlands from the point of view of international workers and their families.

Here's your chance to say what you think about doctors in NL.

[Start the survey](#)



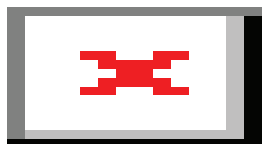
NETWORKING EVENT

Invite ICP End of Year event - Connecting people

On behalf of our partner ICP, we kindly invite you to End of Year | TAP III 2017 "Connecting people".

Join us for an inspiring afternoon and meet other professionals in the international business community. Let's celebrate the end of the year together!

[>> Read More](#)

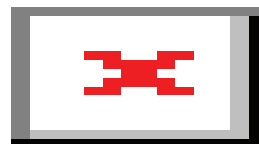


THE HAGUE EVENT

Startup in Residence Demo Day

Join the Startup in Residence The Hague's Demo Day from 15:00 till 17:30 at the Haagse Lobby. During the Demo Day teams existing of startup founders and civil servants will be there to present the results of the programme. They worked on customer development, validated their [...]

[>> Read More](#)



INTERNATIONAL COMMUNITY

Expatriate survey 'Service Voucher' The Hague

The City of The Hague would like to assess the relevancy for the Service Voucher, a new, innovative idea which would provide expats with easy access to domestic services, like housekeeping and cleaning.

The city aims to have the voucher strengthen the city's international [...]

[>> Read More](#)

MEET US AT

>> [Hiil Innovating Justice Forum\(The Hague, 7 Dec\)](#)

>> [After Web Summit Drinks \(The Hague, 7 Dec\)](#)

>> [End of Year Party ICP \(The Hague, 11 Dec\)](#)

>> [ICT WinterFair DeFabrique \(Utrecht, 13 Dec\)](#)

>> [More Events](#)

OTHER REGIONAL EVENTS

>> [New Business Summit \(The Hague, 25 Jan\)](#)

>> [More Events](#)



The Hague Business Agency
Prinses Margrietplantsoen 35
2595 AM The Hague
The Netherlands



This email has been send to gerko.visee@denhaag.nl

[Forward this email to a friend](#)

If you wish not to receive such emails, click here to [unsubscribe](#).

From: "2E [REDACTED]" <2E [REDACTED]@thehague.com>
Sent: Thu, 30 Nov 2017 23:10:29 +0100
To: "2E [REDACTED]" <2E [REDACTED]@denhaag.nl>; 2E [REDACTED]"
 2E [REDACTED]@denhaag.nl>; "2E [REDACTED]" <2E [REDACTED]@denhaag.nl>; 2E [REDACTED]"
 2E [REDACTED]@denhaag.nl>; "2E [REDACTED]" <2E [REDACTED]@denhaag.nl>; 2E [REDACTED]"
 2E [REDACTED]@innovationquarter.nl>; "2E [REDACTED]" <2E [REDACTED]@thehague.com>
Cc: "2E [REDACTED]" <2E [REDACTED]@denhaag.nl>
Subject: 2E [REDACTED] 2018

Hi Allen, THBA (voorheen WFIA) heeft in TH&Partners verband [REDACTED] toegezegd aan sponsoring voor visibility bij de bezoekers (werknemers van onze accounts) en ondersteuning van (de functie) van de Fair.
The Hague Marketing Bureau (onder coördinatie neemt van [REDACTED] in Cc) neemt waarschijnlijk deel met de leisure stand in de nieuwe TH&P huisstijl !!

Vriendelijke groet / Kind regards,

2E International Business Advisor

The Business™
The Hague.

The Hague Business Agency

Previously WestHolland Foreign Investment Agency

26

World Trade Center The Hague, Prinses Margrietplantsoen 25
P.O. BOX 16067, 2500 BB The Hague, Netherlands

From: [REDACTED] [REDACTED]@den Haag.nl]
Sent: donderdag 30 november 2017 10:25
To: [REDACTED] <[REDACTED]@den Haag.nl>; [REDACTED] <[REDACTED]@den Haag.nl>; [REDACTED] <[REDACTED]@den Haag.nl>; [REDACTED] <[REDACTED]@innovationquarter.nl>; [REDACTED] <[REDACTED]@the Hague.com>
Cc: [REDACTED] <[REDACTED]@den Haag.nl>
Subject: RE: Feel at Home Fair 2018

2E

Vanuit de Haagse Brug hebben wij ook **2e** toegezegd.

2E

Verzonden met mijn Windows Phone

Van: [redacted]
Verzonden: 30-11-2017 09:33
Aan: [redacted]; [redacted]; [redacted]; [redacted]; [redacted]; [redacted]
CC: [redacted]
Onderwerp: [redacted] 2018

[redacted]

Vanuit OCW (Onderwijsbeleid en Sport) hebben we een bijdrage van [redacted] toegezegd vanwege thema sportparticipatie irt kenniswerkers/internationale studenten.

Groet

[redacted]

Van: [redacted]
Verzonden: donderdag 30 november 2017 9:28
Aan: [redacted]; [redacted]; [redacted]; [redacted]; [redacted]; [redacted]
CC: [redacted]
Onderwerp: Feel at Home Fair 2018

Hoi allen,

De Feel at Home Fair van [redacted] zal in februari 2018 weer plaatsvinden in het Atrium.

Meerdere gemeentepartijen zijn daarbij betrokken, waaronder The Hague International Centre.

Wij willen graag onze deuren opengooien tijdens deze dag en willen we daarvoor binnenkort om de tafel met Billy.

Om "shoppen" tussen afdelingen te voorkomen, zouden we graag even willen inventariseren wie er al contact heeft gehad met [redacted] en evt. sponsoring heeft toegezegd.

Alvast bedankt namens [redacted] en mijzelf!

Met vriendelijke groet,

[redacted]

Telefoon: [redacted]
E-mail: [redacted]@denhaag.nl

Adviseur, The Hague International Centre
www.thehagueinternationalcentre.nl

De disclaimer van toepassing op e-mail van de gemeente Den Haag vindt u op: <http://www.denhaag.nl/disclaimer>

The Hague & Partners e-mail disclaimer: <https://www.thehague.com/the-partners/disclaimer/>

From: "ZE" <ZE@denhaag.nl>
Sent: Thu, 14 Dec 2017 14:52:48 +0100
To: "ZE" <ZE@denhaag.nl>; "ZE" <ZE@denhaag.nl>
Subject: RE: memo THIC in staf KIJO
Attachments: image001.jpg

Ok, mooi en eens ZE

ZE

Van: ZE
Verzonden: donderdag 14 december 2017 13:20
Aan: ZE; ZE
Onderwerp: RE: memo THIC in staf KIJO

Ha ZE mbt de memo THIC hebben we dit vooraf afgestemd met ZE het was zijn suggestie om het op deze manier aan te pakken.

Ik heb geen info over Frtalige website...., maar je bent er inmiddels uit met ZE volgens mij.

Het is zeer wenselijk om alle financiële stromen in beeld te brengen en dat doen we ook. Dit zullen we natuurlijk ook met de beleidsdiensten delen. Maar of we dat in de memo/nota poho moeten opnemen vraag ik me eerlijk gezegd af, vooral omdat het nog niet compleet is en ook niet zal zijn voor morgen.... We kunnen natuurlijk wel een of twee regels hierover opnemen in de tekst, eens?

ZE

Van: ZE
Verzonden: woensdag 13 december 2017 17:32
Aan: ZE; ZE
Onderwerp: RE: memo THIC in staf KIJO

ZE

Gaarne ook even met ba ZE kortsluiten lijkt me.

ZE nog info mbt Frtalig?

ZE we dragen op jaarbasis plm ZE bij aan ACCEES ter bekostiging van de huur van LvM 70. Volgens mij zou ZE dat bedrag nog in paragraaf FIN fietsen. Mijn verzoek was of jullie ook die ZE k die we in Frtalig pompen er ook ergens bij willen opnemen. Zo komen we steeds meer tot een robuust duurzaam beleid....

ACCESS levert dan als tegenprestatie de bemensing in THIC en hun kennis/ervaring aan Den Haag/regio.

Fijne avond en

Vr gr

ZE

Gemeente Den Haag
Bureau Internationale Zaken
Postbus 12600
2500 DJ Den Haag
Tel: ZE
Email: ZE@denhaag.nl<ZE@denhaag.nl>

Kies – Focus - Groei
[cid:image001.jpg@01D09F84.2A716B80]

Van: ZE
Verzonden: woensdag 13 december 2017 15:08
Aan: ZE; ZE
Onderwerp: RE: memo THIC in staf KIJO

ZE

Ik hoop je vrijdag een conceptversie te sturen. Deze willen we dan begin januari in staf KIJO agenderen na commentaar van de diensten.

M.b.t. Franstalige dienstverlening weet ik niet meer dan dat er redacteur (onderdeel Den Haag nl en dus van DPZ) is die groot deel teksten 1 op 1 vertaald vanuit Nederlands. Naast beknopte informatie over registratie is de website van THIC zelf niet beschikbaar in het Frans. THIC communiceert verder ook alleen in het Engels. Wellicht weet [REDACTED] meer over Franstalige dienstverlening.

Naast bijvoorbeeld bijdrages aan Feel at Home Fair vanuit gemeente ([REDACTED]), willen we ook kritischer kijken naar de samenwerking met ACCESS. THIC draagt 43k bij aan ACCESS. Wat draagt BIZ nog bij aan ACCESS per jaar?

[REDACTED]

Van: [REDACTED]
Verzonden: woensdag 13 december 2017 13:38
Aan: [REDACTED] - [REDACTED]
Onderwerp: memo THIC in staf KJO

Ha harde werkers,

Al een datum bekend? Of kan ik alvast een voor conceptversie van jullie inzien?

Nog even een vraag over franstalige dienstverlening ... wij betalen jaarlijks 27k aan een webredacteur naast onze bedragen aan THIC/ACCESS. Betalen jullie daar ook aan mee vanuit DPZ?

[REDACTED] het lijkt me in de rede liggen in het kader van de internationale dienstverlening, om dat bedrag ook in de memo THIC op te nemen.
Vr gr

[REDACTED]

Gemeente Den Haag
Bureau Internationale Zaken
Postbus 12600
2500 DJ Den Haag
Tel: [REDACTED]
Email: [REDACTED]@denhaag.nl<[REDACTED]@denhaag.nl>

Kies – Focus - Groei
[cid:image001.jpg@01D09F84.2A716B80]

From: "The Hague Business Agency" <[REDACTED]>@mail175.suw121.mcdlv.net>
Sent: Thu, 21 Dec 2017 13:47:12 +0100
To: [REDACTED] " [REDACTED]@den Haag.nl>
Subject: News | The Hague Business Agency | December 2017

[Read about The Opportunities, The Impact and The News in The Hague 21/12/2017](#)

[Open In Browser](#)

