

From: "ZE"
Sent: Mon, 12 Nov 2018 09:33:36 +0100
To: "ZE"; "ZE" <@denhaag.nl>
Subject: RE: Webrichtlijnen
Attachments: Social media richtlijnen The Hague International Centre.docx opm maureen.docx, Webrichtlijnen The Hague International Centre website.docx

Ziet er heel goed uit!

Hierbij de beide bestanden met opmerkingen/ aanvullingen. Straks nog even doorheen lopen?

Gr. ZE

Van: ZE
Verzonden: vrijdag 9 november 2018 14:50
Aan: ZE
CC: ZE; ZE en Henegouwen
Onderwerp: RE: Webrichtlijnen

Met mijn commentaar.

Met vriendelijke groet,



ZE
Adviser & Account Manager

Available on:

ZE

M ZE

T ZE

W www.thehagueinternationalcentre.nl

Van: ZE
Verzonden: donderdag 8 november 2018 15:03
Aan: ZE; ZE; ZE en Henegouwen
Onderwerp: Webrichtlijnen

Hoi allen,

Hierbij een voorzetje voor de webrichtlijnen voor onze website. Zouden jullie kunnen kijken of jullie iets missen hierbij? Speciale vraag voor ZE kan je kijken of de doelstellingen wat betreft corporate kloppen? De vraag is of we met de website ook acquisitie willen bereiken.

Alvast bedankt!

Groetjes,

ZE



ZE

Content en ZE

Available on:

ZE

M ZE

T ZE

E ZE @den Haag.nl

W www.thehagueinternationalcentre.nl

Social media richtlijnen The Hague International Centre

We hebben momenteel drie social media accounts: Facebook, Twitter en LinkedIn.

Doelgroep

Primaire doelgroepen: internationals en bedrijven met internationale werknemers of bedrijven die werken voor internationale werkgevers in de regio Den Haag.

Secundaire doelgroepen: internationals en bedrijven in Nederland en internationals en bedrijven die geïnteresseerd zijn in de regio Den Haag.

Doelstelling

Met onze social media willen we internationals en bedrijven informer en binden aan onze regio. Dit doen we door regelmatig nieuws en evenementen op onze social media te plaatsen. Hiermee genereren we traffic op onze website.

Welke content?

- **Twitter:** Alle content die we op onze website plaatsen, zoals news en events. Daarnaast retweeten we ook relevante tweets van onze partners als het gaat om interessante informatie voor internationals op het gebied van wonen en werken in de regio Den Haag (/of Nederland).
- **Facebook:** Alle content die we op onze website plaatsen, zoals news en events. Daarnaast delen we ook relevante posts van onze partners als het gaat om interessante informatie voor internationals op het gebied van wonen en werken in de regio Den Haag (/of Nederland).
We streven er naar om vaste bloggers/ vloggers te laten posten die de doelgroep vertegenwoordigd.
Actuele gebeurtenissen vanuit The Hague International Centre of vanaf een andere locatie zoals beurzen, events, etc.
- **LinkedIn:** Alle content die we op onze corporate website plaatsen, zoals news en events.
Actuele zakelijke gebeurtenissen vanuit The Hague International Centre of vanaf een andere locatie zoals beurzen, events, etc.

Tone of voice

Tone of voice is informeel op onze social media als het gaat om content voor internationals. Tone of voice is formeel als het gaat om corporate content.

Aantal posts

We streven op dit moment naar een max. van 1 post per dag. Een dag overslaan is niet erg, maar er is waarschijnlijk genoeg content om iedere dag te vullen. Zondag (en zaterdag) zouden we over kunnen slaan omdat dit niet een ideale dag is voor content.

Hootsuite

Via Hootsuite worden posts op social media ingepland. Dit werkt voor Twitter eigenlijk het beste, hier kan je ook interessante tweets van anderen retweeten. Voor Facebook plan ik ze zelf via

Facebook in, omdat je via Facebook zelf het makkelijkste anderen kan taggen in een post. Dat gaat via Hootsuite wat lastiger. Alles wat op Twitter wordt geplaatst, wordt op dezelfde dag ook op Facebook geplaatst. Voor LinkedIn geldt eigenlijk hetzelfde: je kan Hootsuite gebruiken maar het taggen van anderen gaat wat lastiger.

Content kalender

Op de G-schijf staat een content kalender waarin in het groen nieuwsartikelen, geel evenementen en in het oranje posts die nog moeten worden ingepland staan. Deze content kalender wordt eens in de twee weken besproken met de anderstalige redactie van denhaag.nl. Zo kunnen we bepalen waar ieder aandacht aan besteed en waar we elkaar kunnen versterken.

Tijden

De ideale tijden op Twitter zijn 10 uur 's morgens.

De ideale tijden op Facebook zijn 12 uur 's middags.

De ideale tijden op LinkedIn zijn op dinsdag van 8 - 10 uur 's morgens, op woensdag van 10 – 12 uur en 3 – 5 uur en donderdag 12 – 3 uur.

Contact

Wanneer er vragen op social media doorkomen, worden deze zo snel mogelijk doorgespeeld naar de desbetreffende collega. Deze stuurt het antwoord weer naar de social media beheerder die vervolgens contact op neemt met de 'volger'.

Inloggegevens

- Twitter: [@denhaag.nl](#)
Wachtwoord:
- Facebook: persoonlijk gemachtigd
- LinkedIn: persoonlijk gemachtigd
- Hootsuite: [@denhaag.nl](#)
Wachtwoord:

Webrichtlijnen The Hague International Centre website

Doelgroep en doelstelling

De website van The Hague International Centre richt zich primair op de doelgroep internationals. De website heeft als doel om internationals aan te trekken naar en te binden aan de regio Den Haag. Deze internationals wonen en werken in de regio Den Haag of zijn geïnteresseerd in de regio Den Haag als vestigingsplek.

Daarnaast hebben we ook een corporate pagina die zich richt op bedrijven en organisaties in de regio Den Haag. Ons doel is om deze bedrijven en organisaties aan te trekken te binden aan de regio. Bedrijven en organisaties willen we aantrekken door het vestigingsklimaat de dienstverlening van het THIC en veranderingen op HR- en immigratiegebied (aantrekken/binden van internationals) onder de aandacht te brengen.

De vraag is of we ons hiermee willen richten op acquisitie: lijkt me niet ons doel maar die van THBA en IQ.

De corporate pagina is ook bedoeld om bestaande klanten en relocaters te informeren over de werkwijze en samenwerking met The Hague International Centre. Werkinstructies zijn er ook te downloaden middels PDF bestanden.

Geïnteresseerde en/ of nieuwe klanten kunnen informatie vinden over hoe ze klant kunnen worden is en wat de vereisten zijn.

Contactpersonen/ Accountmanagers
Meer?

Vaste en flexibele content

Binnen de website hebben we vaste content (te verdelen in de thema's Why The Hague region, Relocating en Living in The Hague region). Daarnaast hebben we ook flexibele content in de vorm van nieuws en events. Deze gebruiken we als we een tijdelijke focus op het onderwerp willen leggen (bijvoorbeeld een uitleg van regels in het verkeer). Deze flexibele content is altijd terug te vinden op de website.

Toegankelijkheid

Om de website zo toegankelijk mogelijk te houden, gaan we uit van 4 principes:

1. Principe 1: Waarneembaar. Er wordt gebruikt gemaakt van afbeeldingen, video en er is een contrast in kleur. Informatieve afbeeldingen hebben een alternatieve tekst en video's zijn voorzien van ondertiteling. Koppen zijn op de juiste manier gebruikt.
2. Principe 2: Bedienbaar: De website is navigeerbaar en kan met het toetsenbord bediend worden. Bewegende beelden moeten gepauzeerd of gestopt kunnen worden.
3. Principe 3: Begrijpelijk: De website is leesbaar en er is consistente navigatie. Op B1 niveau.

26

4. Principe 4: Robuust: De website is compatibel en de opmaakprofielen zijn op de juiste manier gebruikt: Heading 1 voor het hoofdniveau, de titel. Heading 2 voor het tweede niveau, zoals een paragraaf of tussenkop. Heading 3 voor het derde niveau, zoals een subparagraaf.

Content

Bij het schrijven van de content, houden we ons aan de volgende regels:

Begrijpelijke tekst

Tekst is op B1 niveau. Gebruik geen uitdrukkingen en figuurlijk taalgebruik. Gemiddelde zinslengte is ongeveer 12 woorden per zin.

Commented [GV2]: Ook corporate?

Tone of voice

Tone of voice is informeel op de website als het gaat om content voor internationals. Tone of voice is formeel als het gaat om corporate content.

Verwijzingen

Bij verwijzingen geen gebruik maken van Klik hier, geef aan waar de lezer naar toe wordt verwezen. Geef hyperlinks een duidelijke, betekenisvolle naam. Gebruik dus geen verwijzingen als 'klik hier voor het aanvraagformulier', maar link het centrale woord of zinsdeel, bijvoorbeeld 'Ga naar het aanvraagformulier X'.

Opsommingen

Bij opsommingen gebruikt men altijd de daarvoor bedoelde knoppen in CMS in plaats van zelf aan de slag te gaan met streepjes, sterretjes of cijfers. Formuleer voor elke een opsomming een inleidende zin. Een opsomming komt dus nooit direct na een tussenkop. Gebruik de volgende interpunctie:

- Opsomming met zelfstandige zinnen: beginnen met een hoofdletter en eindigen met een punt.
- Opsomming met onzelfstandige zinnen: beginnen met een kleine letter en geen interpunctie op het eind.

Formulieren

Formulieren op de website zijn toegankelijk.

Cijfers, euro en procenten

Gebruik cijfers voor alle getallen. Dit verhoogt de herkenbaarheid van getallen in de tekst en verbetert daarmee de scanbaarheid.

Tijden schrijven we als volgt, 13:00 hrs, 18:00 hrs. Dit doen we omdat we in Nederland gebruik maken een 24 uren klok en het goed is om internationals hieraan te laten wennen.

Telefoonnummers schrijven we als volgt +31 (0)70 123 45 67. Dit doen we omdat sommige internationals misschien nog met een 'buitenlandse' telefoon bellen.

Bij bedragen gebruiken we het €-teken. Voeg na het teken een spatie in: € 15,05.

Bij percentages gebruiken we het %-teken: 10%.

News

Op de website plaatsen we nieuws met als doelstelling om *internationals te verbinden aan de regio en hen te informeren over bepaalde ontwikkelingen die interessant zijn voor deze doelgroep*. Hierbij gaat het om artikels waarin we uitleggen hoe bepaalde dingen werken in Nederland en regio Den Haag, maar ook om actueel nieuws betreffende het vestigingsklimaat en quality of life (onderwerpen als onderwijs, zorg, sociaal leven etc.). Ook plaatsen we updates als het gaat om bepaalde regelingen zoals [immigratie](#), [HR en](#) de Brexit.

Corporate news

Op de website plaatsen we corporate news met als doelstelling om *bedrijven en organisaties die al gevestigd zijn in de regio Den Haag te binden en regio Den Haag te promoten als aantrekkelijke vestigingslocatie voor andere bedrijven/organisaties (Aantrekken)*. ~~of geïnteresseerd zijn om zich hier te gaan vestigen aan de regio te binden~~. We laten zien dat de regio Den Haag aantrekkelijk is voor bedrijven en organisaties en hun werknemers. Hierbij gaat het om nieuws over andere bedrijven en organisaties in de regio (denk aan de vestiging van een nieuw bedrijf, het bouwen van huizen en nieuwe scholen) en nieuws over het vestigingsklimaat voor de medewerkers (denk aan nieuwe scholen, interessante financiële regelingen etc.).

Events

We plaatsen evenementen op de website die bijdragen aan onze doelstelling: het *verbinden van internationals aan de regio*. Belangrijk hierbij is wel dat de evenementen ook Engelstalig zijn (indien er veel gesproken wordt). Het gaat hierbij om externe evenementen, maar ook om evenementen die The Hague International Centre heeft georganiseerd. [Hierbij is tevens de mogelijkheid voor aanmelding beschikbaar](#). Bij externe evenementen verwijzen we altijd door naar de desbetreffende website. Dit geldt ook voor evenementen van de gemeente Den Haag.

Verhouding met DenHaag.nl

Afgesproken is het volgende:

- Op denhaag.nl staat:
 - o Gemeentelijke informatie (in het Engels en een gedeelte daarvan in het Frans) voor alle doelgroepen/ bewoners
 - o In geval van nationale informatie betreft internationals wordt er doorverwezen naar de website van THIC (ipv ACCESS, www.expatica.com, of anders)
 - o In geval van specifieke informatie voor de doelgroep van THIC wordt er doorverwezen naar de website van het THIC.
- Op thehagueinternationalcentre.nl staat:
 - o (proces)informatie over onderwerpen van het internationaal vestigingsklimaat
 - o In geval van gemeentelijke informatie wordt er doorverwezen naar de [aangesloten gemeenten zoals lijke de](#) website van Den Haag, Delft, Rijswijk en/of Leidschendam-Voorburg.

Op denhaag.nl staan de volgende gemeentelijke onderwerpen:

- Loket
- News
- Swimming
- Nature and environment
- Safety
- Business
- International The Hague
- Municipal organisation
- Elections
- Welcome to The Hague (verzamelpunt van veel van onze content), inclusief relocation and settling, work, housing, education & childcare)

Op de volgende onderwerpen zullen dubbelingen tussen The Hague International Centre en denhaag.nl voorkomen:

- Introducing The Hague (volledig beschikbaar in het Frans)
- Getting there and around (grotendeels gemeentelijk, deels niet)
- Education and childcare (bijna alles beschikbaar in het Frans)
- Health care (alles beschikbaar in het Frans)
- Leisure (deels gemeentelijk, deels beschikbaar in het Frans)
- The Hague International Centre (gaat weg)
- [Welcome to The Hague \(inclusief relocation and settling, work, housing, etc?\)](#)

In ~~bovenstaande~~ deze gevallen en met nieuwe content zullen we telkens kijken we individueel hoe we naar elkaar kunnen door verwijzen.

[Voor een goede afstemming vindt er iedere maand een redactieoverleg plaats tussen denhaag.nl en The Hague International Centre.](#)

[Tijdens dit overleg wordt ook de inhoud van de newsletters op elkaar afgestemd.](#)

[Afspraak maken:](#)

[Hoe gaan we om met FAQ? Hoe vaak wisselt deze informatie en op basis waarvan?](#)

[Externe link heeft een teken achter de link](#)

From: "ZE" <ZE@denhaag.nl>
Sent: Mon, 12 Nov 2018 11:17:32 +0100
To: "ZE" <ZE@denhaag.nl>; "ZE" <ZE@denhaag.nl>; "ZE" <ZE@denhaag.nl>; "ZE" <ZE@denhaag.nl>; "ZE" <ZE@denhaag.nl>; "ZE" <ZE@denhaag.nl>; "ZE" <ZE@denhaag.nl>; "ZE" <ZE@denhaag.nl>; "ZE" <ZE@denhaag.nl>; "ZE" <ZE@denhaag.nl>
Cc: "ZE" <ZE@denhaag.nl>; "ZE" <ZE@denhaag.nl>; "ZE" <ZE@denhaag.nl>
Subject: weekstart week 46

Goedemorgen,

Vanmorgen in de weekstart hebben we het volgende met elkaar besproken:

- IAMEXPAT FAIR is goed bezocht. We stonden gezamenlijk met The Hague Business agency en de VVV (the Hague marketing). Alle partijen vonden dit waardevol vanwege de simpele doorverwijzing. We hebben ook de eerste contacten gelegd met potentiële partners voor ons partnerprogramma dmv de 'With complements'-card en een tony chocolonely reep.
- Morgen is de bijeenkomst over hospitality met ZE ZE zullen hierbij aanwezig zijn. Het programma heb ik verstuurd. Met elkaar gaan we hier invulling aan geven.
- Vorige week hebben we gesproken met gemeente Delft en naders kennis gemaakt met de collega's van economie. 2019 wordt een overgangsjaar ihkv financiering, ondertussen zullen we de samenwerking verder inhoud geven.
- Vraag uitgezet bij jullie om na te denken over het inschrijfproces ivm verminderde BRP kennis de komende tijd. Wellicht is het een idee om het actualiseren op een ander moment te doen in het proces (aan het einde na afgifte BSN obv paspoort?), door collega's die hier zeer vaardig in zijn. Willen jullie hierover meedenken en de nut en noodzaak. Hoor graag jullie feedback as maandag met de weekstart of eerder.

ZE



ZE
Manager

Available on:

ZE

M ZE
W www.thehagueinternationalcentre.nl

From: " [REDACTED] " [REDACTED]@den Haag.nl>
Sent: Thu, 22 Nov 2018 10:47:59 +0100
To: [REDACTED] [REDACTED]@den Haag.nl>
Subject: nota doorontwikkeling
Attachments: PBS 2018 021 Nota Poho Internationaal vestigingsklimaat en The Hague Int....docx

[REDACTED]

Deze nota heb je nog tegoed van mij: veel leesplezier. Als er vragen zijn hoor ik die natuurlijk graag.

[REDACTED]



[REDACTED]
Manager

Available on:

[REDACTED]

M + [REDACTED]

W www.thehagueinternationalcentre.nl

Datum

13 maart 2018

Onderwerp

Internationaal vestigingsklimaat en The Hague International Centre

NOTA

Portefeuillehouder van Kenniseconomie,
Internationaal,
Jeugd en Onderwijs

Ons kenmerk

PBS/2018.21

RIS000000

Aantal bijlagen

Internationaal talent is nodig voor groei van de Haagse kenniseconomie

Voor de groei van de werkgelegenheid zet Den Haag in op de kenniseconomie. Den Haag maakt een transitie door van een klassieke bestuursstad naar een internationale stad met innovatieve, kennisintensieve clusters. Geld dat verdiend wordt in deze clusters komt ten goede aan de hele stad door een positiever imago, bestedingen bij het MKB en een hoger voorzieningenniveau.¹

Deze kenniseconomie is sterk afhankelijk van een constante aanwas van goed opgeleid personeel. In toenemende mate concurreren werkgevers en steden om dit personeel. De aanwezigheid van dit talent blijkt een vestigingsvoorwaarde voor (inter)nationale bedrijven, organisaties, NGO's en kennisinstellingen om naar een stad te komen of te blijven. Het gaat om talent op alle niveaus: werknemers, ondernemers en start-ups, onderzoekers, creatievelingen en studenten. De aantrekkingskracht van steden en regio's op talent in binnen- en buitenland en de mogelijkheden om toekomstig talent op te leiden wordt een steeds belangrijkere internationale concurrentiefactor.

Den Haag heeft internationaal talent daarbij hard nodig. De lokale arbeidsmarkt kan vaak niet in de behoefte van werkgevers voorzien. De stad heeft daarom de ambitie om buitenlands talent met open armen te ontvangen. Steden die internationale talenten aantrekken, groeien sneller doordat ze openstaande vacatures sneller vullen, hun "voorraad" menselijk kapitaal uitbreiden en profiteren van de innovatie die ontstaat door kennisoverdracht tussen talenten met een diverse achtergrond.²

Tekorten zijn in Den Haag zichtbaar in de IT, technologie en onderwijs. Als stad van hoofdkantoren en regiokantoren kent Den Haag veel werkgevers met een divers internationaal personeelsbestand. Met name de Haagse kennisclusters Vrede en Recht, Veiligheid, Energie, IT/Tech zijn afhankelijk van o.a. Britse en Amerikaanse managers, Indiase IT-specialisten en Duitse en Chinese onderzoekers om verder te groeien.

In de keuze van talent om zich ergens te vestigen speelt, naast de aantrekkelijke carrièremogelijkheden, de kwaliteit van de stad een steeds belangrijkere rol. Stedelijke voorzieningen als aantrekkelijke woonmilieus, opleidingsmogelijkheden, goede bereikbaarheid, gezondheidszorg, internationaal onderwijs, een divers cultureel aanbod, winkel- en uitgaansmogelijkheden bepalen waar talent wil wonen, werken en leven. Onderzoek laat zien dat voor 40 procent van de bevroegde internationals de 'quality of life' de primaire reden was om naar regio Den Haag te verhuizen.³ Een aantrekkelijk vestigingsklimaat voor internationaal talent vraagt om een extra investering van Den Haag.

Deze notitie biedt daarvoor:

- Stand van zaken van de internationalisering van de stad en de huidige activiteiten van de gemeente voor het versterken van het internationale vestigingsklimaat;
- Voorstel voor verdere versterking van dit vestigingsklimaat langs de volgende lijnen: beter signaleren van knelpunten door samenwerking diensten en acquisitiepartners, betere

¹ Onderzoek van Decisio laat zien dat de 20.000 directe banen binnen het cluster Vrede en Recht nog eens 18.000 indirecte banen opleveren voor de regio. Decisio (2017) Den Haag 'Internationale Stad van Vrede en Recht.' Economische impact internationale organisaties, NGO's, ambassades, internationale scholen en kennisinstellingen.

² OECD (2016) Recruiting Immigrant Workers: The Netherlands.

³ International Community Platform (2014) Sourcing a responsive economy. Securing access to talent. What if the sky were the limit? p. Immigratie en Naturalisatiedienst (2014) Monitor Kennismigranten. Kwalitatieve analyse, p. 84.

dienstverlening vanuit The Hague International Centre, versterken van de binding van internationals met de stad en branding van Den Haag als aantrekkelijke stad voor talent.

Waar staan we nu?

De Haagse propositie om internationaal talent aan te trekken concentreert zich op enkele toonaangevende kennisclusters, een daarop toegespitst hoger onderwijs en een bijzonder hoge quality of life. Den Haag biedt een breed aanbod aan internationaal onderwijs en gespecialiseerde kinderopvang. Er is veel ruimte voor recreatie door strand, duinen en bos, met uitgaansgelegenheden in de historische binnenstad. Den Haag is goed bereikbaar via lucht, weg en openbaar vervoer. De stad kent een goed georganiseerde internationale gemeenschap en een netwerk aan anderstalige dienstverleners die in hun behoeften voorziet.

Den Haag als talentbestemming

Een aantrekkelijke propositie alleen is niet genoeg om benodigd internationaal talent aan te trekken. Den Haag investeert al geruime tijd in goede infrastructuur voor een economisch aantrekkelijk vestigingsklimaat voor talent: in internationaal onderwijs, goede bereikbaarheid, toegespitste huisvestingsfaciliteiten en Engelstalige dienstverlening. Om mee te kunnen blijven doen in de globaliserende wereld met grotere concurrentie op de arbeidsmarkt, moet Den Haag zich verder ontwikkelen. Naast de inzet op acquisitie van bedrijven en investeringen, zou Den Haag meer op acquisitie van talent moeten inzetten.

In de Global City Talent Competitiveness Index (GCTCI) 2018 staat Den Haag op plaats 27 van de 90. Den Haag scoort goed, maar blijft achter bij enkele andere Europese en met name Scandinavische steden. Den Haag kenmerkt zich door een hoge 'quality of life' door onder andere stedelijke voorzieningen, lage kosten voor levensonderhoud en hoge kwaliteit van gezondheidszorg. De persoonlijke veiligheid en bereikbaarheid blijven achter. Den Haag scoort goed op de aanwezigheid van multinationals, internationale organisaties en universiteiten. De werkgevers die internationaal op zoek zijn naar de beste talenten. In Den Haag wonen en studeren relatief minder hoogopgeleiden. Werkgevers hebben steeds meer moeite om aan goed opgeleid personeel te komen. Den Haag moet het dus hebben van het aantrekken van binnen- en buitenlandse talent voor de arbeidsmarkt.

Onderzoek van het Planbureau voor de Leefomgeving (PBL) benadrukt dit belang van internationaal talent voor onze economie in globaliserende wereld. Daarbij blijkt Nederland minder buitenlandse kenniswerkers aan te trekken dan buurlanden. Dit heeft gevolgen voor de groei van de economie en de acquisitie van nieuwe bedrijven, internationale organisaties en NGO's. Volgens onderzoek van de International Community Platform (ICP)⁴ scoort Den Haag minder op groeimogelijkheden voor talent (6,1). Vergelijkbare onderzoeken van de OECD, Netherlands Foreign Investment Agency (NFIA) en meest recentelijk de Dutch Trade & Investment Board (stuurgroep Buijink) roepen daarom op om extra te investeren in het aantrekken en behoud van talent. Dit is urgent voor Den Haag omdat concurrerende steden als Kopenhagen, Zürich, Helsinki, Berlijn, Barcelona, als Amsterdam en Eindhoven hier al langer succesvol op inzetten.

De internationale gemeenschap groeit

Door de internationalisering van de Haagse economie is de internationale gemeenschap in de afgelopen jaren sterk gegroeid. Uit onderzoek van Decisio blijkt dat er bijna 60.000 internationals wonen in regio Den Haag.⁵ De internationale gemeenschap in Den Haag wordt o.a. gevormd door 8.000 kenniswerkers, 11.000 geprivilegieerden⁶ en bijna 6.000 studenten. Tussen 2009 en 2015 zijn

⁴ Het ICP is een platform voor internationale werkgevers en dienstverleners in de regio Groot-Den Haag. Samen ondernemen zij actie om de kwaliteit van leven te verbeteren op onderwerpen die relevant zijn voor internationale werknemers die in Nederland aankomen.

⁵ Decisio (2017) Economische analyse internationale werknemers, studenten en zelfstandigen. Regiorapportage Den Haag.

⁶ Planbureau voor de Leefomgeving (2015) De stad: magneet, roltrap en spons. Bevolkingsontwikkelingen in stad en stadsgewest, p. 177.

er 40 procent meer kenniswerkers naar Den Haag gekomen. Deze internationalisering is het meest zichtbaar binnen de clusters Vrede en Recht, Energie, IT/Tech en aan de universiteiten. 60 procent van de werknemers van internationale organisaties komt uit het buitenland.⁷ Kenniswerkers komen met name uit het Verenigd Koninkrijk, Duitsland, andere Europese landen, India, China en de V.S.

Dé expat bestaat niet

De internationale gemeenschap wordt gekenmerkt door een enorme heterogeniteit. De internationale gemeenschap bestaat uit werknemers, geprivilegieerden, studenten, partners en kinderen. Inkomen, internationale ervaring en verblijfsduur lopen enorm uiteen. International is dus een betere benaming dan expat. Onderzoek van Decisio, PBL en ICP geeft aan dat internationale kenniswerkers vaker alleen komen dan met een gezin, een modaal inkomen hebben en vaker uit eigen beweging naar een nieuwe stad komen dan dat de werkgever ze stuurt. Steeds meer internationale kenniswerkers zijn studenten die blijven hangen na hun studie.

Den Haag is de familiestad

Den Haag staat bekend als aantrekkelijk voor families. De internationals waarderen het aanbod van internationaal onderwijs en kinderopvang, de nabijheid van strand en bos, kwalitatief goede zorg en veiligheid. Surveys van HSBC, ESA International en InterNations bevestigen dit. Den Haag trekt meer gezinnen met kinderen, de kenniswerkers zijn relatief ouder en hebben een hoger inkomen dan in andere Nederlandse steden.

Tweeverdieners zijn ook onder internationals de norm. Partners van kenniswerkers zijn daarom op zoek naar carrièremogelijkheden door middel van betaald werk, vrijwilligerswerk of scholing. Bijna 90 procent van de door ICP ondervraagde partners was universitair opgeleid en 60 procent daarvan had een baan voordat ze naar Nederland vertrokken. Als de partners ongelukkig is, bestaat een vergroot risico dat de familie eerder terugkeert of vertrekt.

Het aantal internationals schommelt sterk

Het aantal kenniswerkers is sterk afhankelijk van de economische conjunctuur en kan per sector verschillen. De vestigingsduur van kenniswerkers neemt af, 30 procent vertrekt al na 1 jaar. De kenniswerkers wisselen steeds vaker van werkgever. Door de lage olieprijs moeten energiebedrijven bezuinigen en is er minder behoefte aan personeel. De instroom van internationale medewerkers van o.a. Shell, Total en Aramco in regio Den Haag is daardoor sterk teruggelopen. Daartegenover staat dat er een tekort is in de IT-sector, dat voor een groot deel wordt opgevangen door de inhuur van Indiase IT-specialisten.

Den Haag studentenstad

Den Haag zet in op haar imago als studentenstad. Door de komst van de Universiteit van Leiden naar Den Haag is het aantal internationale studenten de afgelopen jaren meer dan verdubbeld. Internationale studenten vormen de grootste groep (potentiële) kenniswerkers in Nederland. Alleen in Zuid-Holland studeerden er in 2016 al meer dan 20.000. Volgens Nuffic blijven tussen de 36 en 42 procent van de internationale studenten tot 5 jaar na het afstuderen in Nederland wonen en werken.⁸ Met name in sectoren waar goed opgeleid personeel schaars is, zoals de zorg en techniek, blijven studenten hangen. Toch vertrekken veel studenten die in Nederland hadden willen blijven werken.

⁷ Decisio (2017) Den Haag 'Internationale Stad van Vrede en Recht.' Economische impact internationale organisaties, NGO's, ambassades, internationale scholen en kennisinstellingen.

⁸ Nuffic (2017) International degree students in the Netherlands: a regional analysis.

Wat gebeurt er al?

In het verleden heeft Den Haag sterk ingezet op verbetering van het vestigingsklimaat als gaststad voor internationale organisaties als voor internationale werknemers. Het ICP heeft de afgelopen jaren actie ondernomen om de kwaliteit van leven te verbeteren door behoeften van internationale werknemers te peilen. Zo heeft het ICP onderzoek gedaan naar huisvesting, gezondheidszorg, kinderopvang en openbaar vervoer voor internationals. De gemeente, publieke en private dienstverleners hebben aanbevelingen uit deze rapporten opgepakt.

Den Haag zet al fors in om een aantrekkelijke stad te zijn voor getalenteerde mensen, bedrijven, organisaties en instellingen. Het doet dit langs de volgende drie lijnen:

1. Versterken van clusters via de Agenda Kenniseconomie;
2. Verbeteren van stedelijke voorzieningen die aansluiten bij de behoeften van talent, zoals bereikbaarheid, dienstverlening, internationaal onderwijs, huisvesting, kinderopvang, gezondheidszorg en cultureel aanbod.
3. Profileren van Den Haag als aantrekkelijke stad voor talent via Citybranding.

INTERNATIONAAL VESTIGINGSKLIMAAT

- Arbeidsmarkt
- Hoger onderwijs
- Bereikbaarheid
- Engelstalige (overheids)dienstverlening
- Quality of Life:
 - Internationaal onderwijs en kinderopvang
 - Huisvesting
 - Cultureel aanbod
 - Gezondheidszorg
 - Internationale gemeenschap

Hieronder worden de volgende initiatieven uitgelicht: dienstverlening via The Hague International Centre (THIC), versterken van de internationale gemeenschap, oplossen van knelpunten in wet- en regelgeving, bekostigen van internationaal onderwijs, huisvesting en behoud van internationale studenten.

Soft landing

The Hague International Centre speelt sinds oprichting in 2010 een belangrijke rol bij het verbeteren van de Engelstalige dienstverlening aan internationale werknemers en geprivilegieerden. THIC is het samenwerkingsverband tussen Burgerzaken van de gemeente Den Haag, de Immigratie en Naturalisatiedienst (IND), de vrijwilligersorganisatie ACCESS⁹ en enkele randgemeenten (Delft, Leidschendam-Voorburg en Rijswijk).¹⁰ In 2017 bediende THIC bijna 4.500 internationals en meer dan 300 werkgevers.

The Hague International Centre ondersteunt en begeleidt internationale werknemers en hun gezinnen. Zo faciliteert het de internationaal georiënteerde werkgevers in regio Den Haag. Enerzijds draagt het direct bij aan het vestigingsklimaat door het snel en efficiënt afhandelen van lokale en nationale overheidsdienstverlening, zoals registratie, afgifte Burgerservicenummer en uitreiken verblijfsdocumenten. Daarbij wordt Engelstalige informatie verstrekt over wonen, werken en leven in regio Den Haag. Anderzijds versterkt het THIC indirect het vestigingsklimaat door knelpunten te signaleren op het gebied van wonen, werken, leven en dienstverlening in de regio.

Den Haag verbindt de internationale gemeenschap

Om de international met de stad en Hagenaar te verbinden organiseert de Haagse Brug laagdrempelige thematische activiteiten in de stadsdelen. De Haagse Brug stimuleert begrip bij de Hagenaar voor de Internationale stad van Vrede en Recht met de Internationale Open Dag. De gemeente ondersteunt de internationale gemeenschap ook door deelname aan de jaarlijkse I Am Expat en Feel at Home beurs. Internationals worden via deze beurzen geïntroduceerd bij publieke en private

⁹ ACCESS is een Engelstalige vrijwilligersorganisatie van internationals die praktische informatie, advies, ondersteuning en diensten aanbiedt aan andere internationals om te helpen bij alle aspecten van wonen, leven, werken in Nederland.

¹⁰ Gemeente Wassenaar heeft zich per 1 januari 2018 teruggetrokken uit het The Hague International Centre vanwege bezuinigingen.

dienstverleners en sociale clubs in de regio. De stad biedt vrijwilligersorganisatie ACCESS onderdak in het NGO-verzamelpand en een kanaal om de internationale doelgroep te bereiken via het THIC.

Aanbod van internationaal onderwijs garanderen

Goed internationaal onderwijs is van groot belang bij de afweging van internationaal talent om in Den Haag te gaan werken. Voldoende aanbod van het internationaal onderwijs is belangrijk voor het vestigingsklimaat. Met elf internationale scholen heeft regio Den Haag een uniek aanbod in Nederland. De gemeente speelt hierbij een belangrijke rol doordat het enkele scholen bekostigt.

Economische groei en succesvolle acquisitie hebben geleid tot een acuut capaciteitsprobleem binnen het internationaal onderwijs. Om te voorkomen dat dit een remmende factor wordt op het verder aantrekken van bedrijven, organisaties en talent heeft het kabinet samen met Amsterdam en Den Haag in 2017 eenmalig €10 miljoen beschikbaar gesteld om wachtlijsten op internationale scholen weg te werken. Daarnaast is er een Taskforce Internationaal Onderwijs opgericht om knelpunten in wet- en regelgeving aan te pakken en voldoende aanbod te garanderen in de toekomst. Den Haag stimuleert daarnaast verdere samenwerking tussen gemeenten en scholen om de wachtlijsten aan te pakken en onderzoekt de behoeften voor anderstalig onderwijs onder internationale gezinnen.

Warm Welkom Talent

Samen met vier ministeries, de RVO, IND, Startup Delta, buitenlandse ondernemers en andere steden is Den Haag betrokken bij de City Deal Warm Welkom Talent. Doel van de City Deal is om Nederland aantrekkelijker te maken door knelpunten weg te nemen die internationale bedrijven, startups en talent ervaren bij vestiging en groei. De aanbevelingen van de City Deal geven aan dat met name de branding en acquisitie, regels omtrent toelating en de begeleiding beter kunnen. Na aanbieding van het eindrapport in de Tweede Kamer worden de aanbevelingen nu geïmplementeerd.

Met het programma Impact Economy zet Den Haag in op het aantrekken, ondersteunen en binden van innovatieve startups, scale-ups en creatief talent. Den Haag is de plek voor startups en talent die zich richten op maatschappelijke en technologische innovaties met internationale impact. Samen met de kennisclusters werken ze op een ondernemende manier aan de global challenges van dit moment. Den Haag jaagt innovatie aan door het creëren van ontmoetingen en netwerken, de zichtbaarheid van Den Haag als impact stad vergroten en het stimuleren van de ontwikkeling van startup hubs.

Behoud van internationale studenten

Om internationale studenten te begeleiden naar de lokale arbeidsmarkt werkt Den Haag samen met Nuffic, de onderwijsinstellingen en internationale werkgevers. Daarvoor stimuleert de stad het opzetten van studieprogramma's en summer courses die aansluiten op de kennisclusters. De gemeente draagt bij aan evenementen waarbij studenten de arbeidsmarkt leren kennen, zoals Hague4Talents van Nuffic en het International City Podium van het ICP. De stad levert een bijdrage aan het online platform Lift om de toegang van studenten tot de regionale arbeidsmarkt te vergroten en vraag en aanbod beter met elkaar te matchen. Lift levert ook bruikbare informatie op voor de gemeente over de arbeidsmarkt. Den Haag faciliteert de verdere ontwikkeling van de studentenstad door subsidie voor de bouw van het Student Centre van de Universiteit van Leiden in Den Haag.

Huisvesting

De international is gebaat bij betaalbare en diverse woonmilieus. Met de Woonvisie 2017-2030 zet Den Haag in op een aantrekkelijke en gastvrije woonstad voor internationals. Den Haag geeft onder meer extra aandacht aan tijdelijke huisvesting en gemeubileerde woningen of full-serviceconcepten in het Central Innovation District en de Internationale Zone. Ook wordt er aanvullend onderzoek gedaan om de woonbehoeften van de diverse internationale gemeenschap verder in beeld te krijgen.

Wat is er nodig?

De Haagse inzet voor een aantrekkelijk vestigingsklimaat loopt langs vier lijnen:

1. Beter signaleren van knelpunten en behoeften;
2. Uitbreiden dienstverlening via The Hague International Centre;
3. Beter binden van talent aan de stad;
4. Branding van Den Haag als aantrekkelijke stad voor internationaal talent.

1. Signalering

Om het beleid voor het vestigingsklimaat voor internationaal talent te verbeteren willen DPZ/THIC, DSO/Economie, BSD/BIZ, OCW/OWB, The Hague Business Agency (voorheen WFIA) en Innovation Quarter (IQ) signalen over knelpunten, onderzoeken, trends en ontwikkelingen beter ophalen en met elkaar delen. De heterogene samenstelling van de internationale gemeenschap vraagt om extra onderzoek naar de wensen en behoeften van de voorzieningen en dienstverlening van de stad.

- Iedere partner signaleert vanuit haar expertise en relatiebeheer met de eigen doelgroep.
- Door signalen beter te delen en samen te voegen is er een beter totaalbeeld te maken van trends en ontwikkelingen bij internationale werkgevers en talent.
- Dit biedt input voor verdere lokale beleidsontwikkeling of agendering bij relevante andere overheidsinstellingen of dienstverleners om de geconstateerde knelpunten op te lossen. Dit moet leiden tot een continue verbetercyclus van het leef-, en vestigingsklimaat.
- Elk kwartaal staat het internationale vestigingsklimaat op de agenda van de Taskforce Accountmanagement van DSO/Economie. De Taskforce wordt uitgebreid met BSD/BIZ, OCW/OWB, DPZ/THIC. The Hague Business en IQ zijn al aangesloten. De agendering volgt de landelijk overleg van de Werkgroep Vestigingsklimaat en de Expat Rondetafel.
- Als voorbereiding komt elke vier weken een Werkgroep Internationaal Vestigingsklimaat bijeen met eerdergenoemde partijen en aangevuld met BSD/CityDiplomacy, BSD/Kabinet&Protocol en ACCESS.



The Hague International Centre wil daarvoor haar contact met internationals en HR-professionals bij werkgevers inzetten om knelpunten en trends beter te identificeren en behoeften van internationaal talent te onderzoeken. THIC heeft een bijzondere informatie- en netwerkpositie in regio Den Haag als spin in het web tussen de internationals, beleidsdiensten, overheidsinstellingen, HR-professionals bij bedrijven, internationale organisaties, onderwijsinstellingen, NGO's, de expatorganisaties en private dienstverleners. THIC wil met deze partijen nauwere relaties aangaan en systematisch signalen gaan ophalen door middel van rapportages over instroom/uitstroom, registratie van veelgestelde vragen, surveys en klantpanels met internationals. THIC wil de diensten beter voeden met signalen over knelpunten en trends onder internationaal talent.

De behoeften en wensen van internationals van de stad moeten beter in kaart worden gebracht. Dit wil The Hague International Centre doen aan de hand van relatiebeheer met internationale werkgevers, stakeholders, het International Community Platform, expatorganisaties en bij de internationals zelf. Doordat internationals vaak kort in de stad blijven, ontbreken sterke vertegenwoordigende organisaties bij deze doelgroep. Daarom moeten de bestaande expatorganisaties, netwerken en platformen worden gekoesterd. Zij weten als geen ander wat er speelt onder de internationals. The Hague International Centre is de organisatie om contact te onderhouden met deze organisaties en netwerken in de stad. Hiervoor wil het International Centre haar relatiebeheer richting deze partners intensiveren en hen betrekken bij evenementen.

2. Dienstverlening

The Hague International Centre wil zich de komende jaren doorontwikkelen naar een versie 2.0. THIC wil hét centrale loket worden waar alle internationals in regio Den Haag terecht kunnen voor laagdrempelige en zo veel mogelijk geïntegreerde afname van alle relevante producten en vragen over het wonen, werken en leven in de Haagse regio. De oriëntatie, vestiging, het verblijf en eventueel ook het vertrek moeten zo gemakkelijk mogelijk verlopen. Hiervoor wil het zijn dienstverlening uitbreiden naar alles waar internationals mee te maken krijgen in Den Haag (alle vestigingsproducten, rijbewijzen en parkeervergunningen). Het wil meer randgemeenten aansluiten (o.a. Zoetermeer en Westland) en nauwer samenwerken met de regio binnen MRDH-verband en met expatcentra Leiden en Rotterdam. THIC wil haar dienstverlening openstellen voor meer internationals, waaronder werkzoekende hoogopgeleide internationals en werknemers van bedrijven die niet zijn aangesloten bij de IND.

Voor de nieuwkomers is het THIC de toegangspoort tot de stad (en overheid). De registratie van internationale nieuwkomers blijft het *unique selling point*. Iedere international (m.u.v. de geprivilegieerden)¹¹ moet een keer langskomen en wordt geïntroduceerd in het internationale ecosysteem van de stad. De focus verschuift van het aanbieden van gemeenteproducten naar een begeleidende rol. THIC wil fungeren als verbinder tussen de nieuwkomer, overheidsdienstverlening en het vestigingsklimaat, zoals huisvesting, gezondheidszorg, cultuuraanbod, internationaal onderwijs en expatorganisaties. Zo wil de stad internationale gastvrijheid uitstralen. Binnen de gemeente ontwikkelt THIC zich tot expertisepunt over de internationals en het internationale vestigingsklimaat. Die expertise wordt ingezet ter ondersteuning van signalering, acquisitie en accountmanagement.

3. Binding

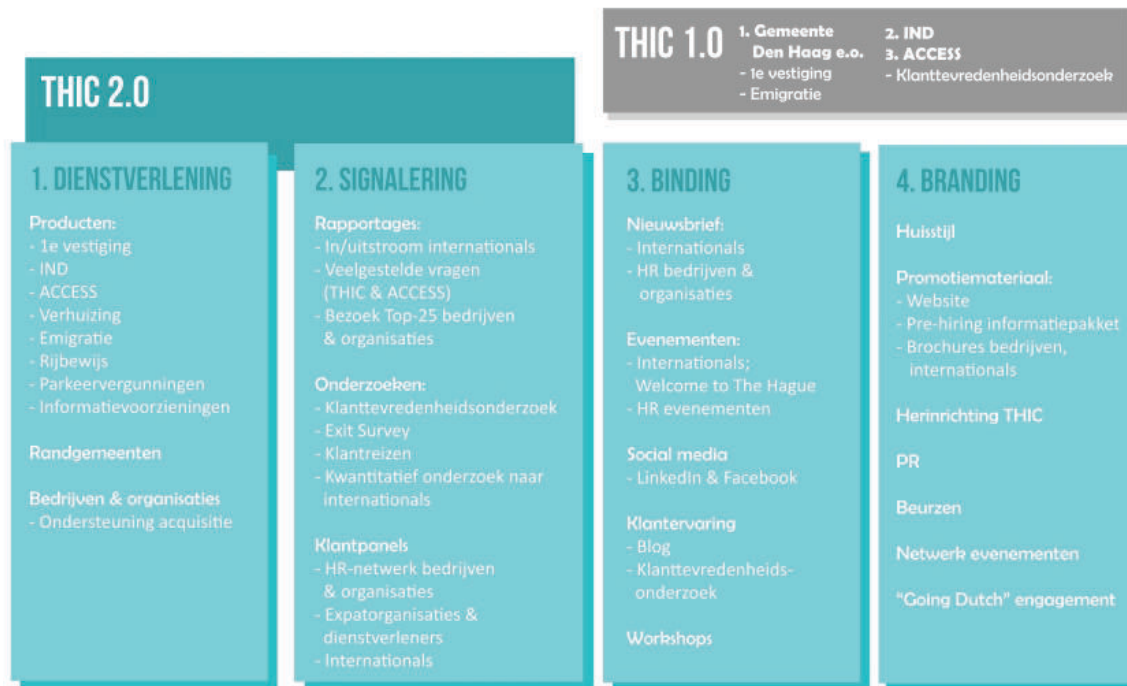
The Hague International Centre wil internationaal talent meer binden aan Den Haag. Dit wil het doen door een goede eerste opvang en door de nieuwkomer te verbinden aan de al bestaande, en goed georganiseerde, internationale gemeenschap. Het wil daarvoor samenwerken met werkgevers, private dienstverleners, expatorganisaties en bestaande initiatieven. Met ACCESS en de Haagse Brug heeft het al belangrijke spelers in Den Haag in huis.

¹¹ Geprivilegieerden hoeven zich niet in de BRP te registreren. Ze ontvangen een BSN na registratie in de Probas-registratie van het Ministerie van Buitenlandse Zaken. Het aantal geprivilegieerden dat zich daarnaast alsnog vrijwillig in de BRP registreert neemt wel toe.

Nazorg na de eerste weken van vestiging wil het THIC verzorgen door de international te blijven betrekken door middel van een nieuwsbrief, het Welcome to The Hague-programma, extra activiteiten te organiseren op gesignaleerde knelpunten en digitaal door betere informatievoorziening over wonen, werken en leven in Den Haag. Zo moet de sociale integratie van de nieuwkomer worden bevorderd en kan de binding met de stad worden vergroot.

4. Branding

The Hague International Centre wil het imago versterken van Den Haag als aantrekkelijke vestigingsplaats voor internationaal talent. De aantrekkingskracht van Den Haag moet worden vergroot door de propositie als Internationale Stad van Vrede en Recht met hoogwaardige stedelijke voorzieningen nadrukkelijk internationaal op de kaart te zetten en te promoten. Dit zal plaatsvinden in samenwerking met Citybranding en The Hague Marketing, The Hague Business Agency en IQ. THIC gebruikt hiervoor een nieuwe website met informatie over het vestigingsklimaat, een eigen huisstijl, digitale en fysieke brochures voor talent, bedrijven, organisaties en scholen, PR, participatie bij internationale beurzen en netwerken voor talent. Zo vergroot THIC ook haar eigen naamsbekendheid in de stad onder internationale werkgevers, internationals die al in de stad wonen en werken, en onder internationaal talent dat overweegt naar Den Haag te komen.



Financiële dekking doorontwikkeling The Hague International Centre

Alle diensten vinden de doorontwikkeling van The Hague International Centre als expertisecentrum belangrijk voor het vestigingsklimaat. Ze dragen daarom financieel bij aan de capaciteitsversterking en veranderopgave. Deze financiering is incidenteel voor de doorontwikkeling in 2018.

- DPZ dekt de structurele personeelslasten voor aansturing en registratie.
- DSO draagt in 2018 [redacted] - extra bij naast de bestaande projectmatige bijdrage van €89.000,- voor communicatie, relatiebeheer en ACCESS.
- BIZ draagt in 2018 [redacted] - bij voor signalering en communicatie. BIZ heeft in 2015 €89.000,- aan THIC overgedragen. Daarnaast draagt BIZ [redacted] ,- bij aan de huisvesting van ACCESS en [redacted] ,- voor de Franstalige website.
- OCW draagt in 2018 [redacted] ,- voor evenementen bij.

Gemeente Den Haag

Ons kenmerk
PBS/2018.21

De betrokken diensten zullen de versterking van het vestigingsklimaat voor internationaal talent eind 2018 evalueren. Bij een positief resultaat zal een collegebesluit worden voorbereid om de financiering structureel te regelen.

Met vriendelijke groet,

Saskia Bruines

AGENDA 14e NAT ICT VERGADERING
14 september 2018 van 11.00-13.00 uur
Juliana van Stolberglaan 10, 2595 CL Den Haag

11.00-11.15	Mededelingen (NFIA + regio's)
11.15-11.30	Bespreken actiepuntenlijst + stavaza deliverables actieplan
11.30-12.00	Beurzen, Reizen & Vale props
12.00-12.30	Presentatie The Hague Tech + Lunch
12.30-12.45	Bespreking IT Labour Market monitor 2018 ( & )
12:45-13.00	Bespreken targetlijst

HET TEAM EN JOUW WERK

Team FI

In dit dynamische & internationale team draag jij als accountmanager bij aan de werkzaamheden en resultaten van Foreign Investments, samen met het Hoofd, de Accountmanagers en twee business analisten. Ook kom je in contact met de andere teams van InnovationQuarter, zoals Capital, Business Development, Internationalisering en Operations (communicatie, HR, etc).

Dagelijks werkt Foreign Investments aan het internationaal promoten van Zuid-Holland's sterke sectoren en het begeleiden van buitenlandse bedrijven met vestiging in de regio. Je FI-collega's zijn veel in contact met bedrijven in binnen- en buitenland, maar ook met partners en serviceproviders om op de hoogte te blijven van de laatste marktontwikkelingen. Zij gaan geregeld op acquisitiereis naar het buitenland om evenementen te bezoeken, kennis te vergaren en relaties te beheren. Het vinden van 'leads' – geïnteresseerde bedrijven voor vestiging – staat daarbij centraal. Ook na het vestigingsproces blijft FI in contact met haar buitenlandse relaties en biedt het team support waar nodig. Dit heet Investor Relations.

Het FI team werkt tevens nauw samen met de NFIA: The Netherlands Foreign Investment Agency. NFIA is de overkoepelende acquisitieorganisatie van Nederland met 26 kantoren in het buitenland en haar hoofdkantoor in Den Haag. Meer dan 70 NFIA-collega's vertegenwoordigen BV Nederland in het buitenland vanuit ambassades en consulaten. Vaak signaleren zij als eerste de bewegingen van buitenlandse bedrijven. Samen met de verschillende Nederlandse regio's vormt de NFIA het Invest in Holland netwerk. Dit zijn alle organisaties die zich bezig houden met het aantrekken van buitenlandse investeringen. Zij zijn aangesloten op het centrale CRM systeem: Achilles. Alle bedrijven, contacten en resultaten worden in dit systeem geregistreerd. Tegelijkertijd is Invest in Holland ook het merk dat Nederland internationaal voert.

WERKZAAMHEDEN VERVANGER [REDACTED]

- *Administratie*: verrijken en updaten contact informatie van S&S relaties [REDACTED] en [REDACTED]
- *Marketing*: helpen bij het samenstellen of gedeeltelijk invullen van presentaties en marketingmaterialen die de sterke sectoren en clusters in onze regio inzichtelijk maken voor buitenlandse bedrijven.
- *Communicatie*: algemeen op de hoogte zijn van wat er in de organisatie speelt en relevante informatie verzamelen en bundelen ten behoeve van ad hoc communicatie uitingen voor S&S.
- *Acquisitie*: voorbereiden van beurzen zoals de "Infosec London 2019 beurs": potentiële leads identificeren (zie kopje beurs voorbereiding & leads analyseren)
- *Achilles*: samen met [REDACTED]

INFO CONTEXT WERKVELD

Why The Netherlands

You can consider The Netherlands for several reasons:

- It is the central hub to continental European business and the Digital Gateway to Europe; strategic location & great market access
- It is one of the best countries in the world for investment; high return on investment & convenient access to finance
- It has a competitive tax regime that stimulates entrepreneurship and foreign investment due to various fiscal incentive schemes; cost efficiency
- 170 million consumers within a 500 km radius; half of Europe
- Good quality of life and business; politically stable environment
- Many foreign companies have a legal entity in the Netherlands which is used to optimize international operations, lower the global tax burden and create access to European market

InnovationQuarter (IQ) pitch

InnovationQuarter is the regional promotion agency for the economic area Rotterdam-The Hague (Zuid-Holland). Created by public partners such as the Ministry of Economic affairs, our goal is fourfold: investing in companies, creating public-private partnerships for innovation, internationalization for Dutch entrepreneurs and guiding foreign entities to settle in the area. Accelerating innovation, investment and employment is the ultimate objective. We work free of charge and confidentially within the Invest in Holland network (Netherlands Foreign Investment Agency + Dutch Economic Promotion Partners). Economic promotion = Economische bevordering.

Foreign Investments (FI) pitch

We work with incoming foreign entities with the aim of establishing a company. In general we facilitate the process of setting up business: finding a suitable office location, incorporating a legal entity, registering at the Chamber of Commerce and opening a bank account. Furthermore, we can assist you with:

- General industry intelligence: providing information about The Netherlands, Greater Rotterdam-The Hague area and sectors
- Visit program: 1-2 day Fact Finding Trip to show the opportunities in Holland and introduce you to useful contacts
- Service providers: trustworthy experts who provide services for incorporation, work & residence permits, recruitment, housing, social communities, schools, etc.
- Partner introductions: introduction into networks and to potential partners
- Communication/ promotion: generating media attention around the establishing process of the foreign company
- Investment Funds: after establishment, 3 funds totalling €250 million can be used to invest in innovative companies & technologies

The Hague Security Delta (HSD) – Access to market and resources

HSD is the leading professional Security & IT cluster of Europe, based in The Netherlands with its core in The Hague City. It is a community of companies, government organizations and knowledge institutes, coordinated by the HSD foundation. It serves as a new market for foreign companies and as a platform to create new (innovative) initiatives. This cluster is home to the HSD Campus: the innovation centre for the Security Industry, with living labs, training facilities, flexible office space and meeting rooms. HSD also comprises a Match Making Desk which is dedicated to connecting companies and stimulating business. Furthermore HSD has a Security Talent Community where demand and supply is coordinated. Last but not least, HSD acknowledges the importance of talent and for that reason the Cyber Security Academy was created; a varied range of multidisciplinary learning tracks for highly educated professionals in Security. Focal areas of HSD are Cyber Security, National Security, Critical Infrastructure, Urban Security, Forensics and Security Education.

BEURS VOORBEREIDING & LEADS ANALYSEREN

Type evenementen/ beurzen

Evenementen komen in alle soorten en maten voor en vinden plaats op een locatie (venue) voor het algemene publiek (consumers), het bedrijfsleven (business), de overheid (government) of kennisinstellingen (knowledge institutes). Je kunt ze onderscheiden aan de hand van typerende kenmerken, die dikwijls gecombineerd worden tijdens een evenement:

- leiderschap (summit/ top bijeenkomst)
- kennisdeling & wetenschap (conference, symposium, forum, debate, seminar)
- kennistoepassing & wetenschap (hackatons, olympics, workshop)
- expositie/ tentoonstelling (exhibition, showcase)
- markt & partnering (exhibition, match making, vraag & aanbod samenbrengen)

Relevante evenementen voor het genereren van leads

Team Foreign Investments (FI) bezoekt doorgaans business to business bijeenkomsten ("georganiseerd door bedrijven voor bedrijven") in binnen en buitenland. Meestal evenementen waar je onze doelgroep (bedrijven) het beste kunt vinden: expo's met standjes/ booths. Hierbij wordt gedacht vanuit de sterke sectoren van Zuid-Holland/ InnovationQuarter, zoals Safety & Security.

Toelichting acquisitiereis/ beursbezoek

<i>Taak</i>	Het analyseren van beurzen en het samenstellen van targetlijsten met potentiële leads, gekoppeld aan contactpersonen en -informatie (voor- en achternaam, e-mail adres, evt. telefoonnummer). Het uitsturen van een mailing outreach om afspraken te maken met potentiële leads op beurzen.
<i>Doel</i>	Het medemogelijk maken van gerichte acquisitie op beurzen.
<i>Doelgroep</i>	Leads; (cyber)security bedrijven die interesse hebben in vestiging in Nederland.

Kader analyseren potentiële leads

<i>Werkinstructie</i>	Je zoekt de exhibitors lijst van de betreffende beurs en filtert deze met behulp van specifieke kenmerken: • Geen kantoor in Nederland • Geen kantoor in Europa • Hebben aanzienlijke investment rondes opgehaald • Maken publiekelijk bekend te willen internationaliseren (nieuwsuitingen, jaarverslagen, aandeelhouderrapportages, etc.) • Hebben partners in Nederland/ Europa (business developers, distributeurs, resellers, system integrators, kennisinstellingen, etc.) • Hebben klanten in Nederland / Europa • Exponeren op beurzen in Nederland/ Europa • 50 medewerkers of meer en zijn groeiende • Hebben Nederlanders in dienst Hier is deskresearch voor nodig. Neem bijvoorbeeld een kijkje op de bedrijfswebsite, gebruik de datafox databank, crunchbase en google naar bedrijfsontwikkelingen. Hoe meer "vinkjes" je achter deze kenmerken kunt plaatsen, hoe hoger de kans is dat je een lead hebt geïdentificeerd. Aan de hand van deze analyse selecteer je een top 50 lijst met potentiële leads. Daar komt bij dat de leads ook aangeschreven moeten worden per e-mail of
-----------------------	--

linkedin bericht. Daar is het contactpersoon voor nodig. Soms staat het contactpersoon op de website van de beurs, soms is het onbekend en is een creatieve zoektocht vereist. Vervolgens is het de bedoeling een mailing outreach te versturen naar de vergaarde targetlijst om afspraken te maken op de beurs. Deze mail wordt samen met betreffende accountmanagers opgesteld.

Deliverables

Targetlijsten met contactpersonen voor verschillende beurzen. Een outreach & meeting request naar de gevonden contactpersonen. Afspraken met de contactpersonen op beurzen.

Standaard e-mail template voor beurs outreach & meeting request

Re: Meeting request for [event]

Dear [...],

My name is [...]. I am a [Jr. Accountmanager] at InnovationQuarter which was created by the Ministry of Economic Affairs from The Netherlands.

My colleague and I will be attending [evenement] from the [1st of January] until the [3rd of January]. We are promoting the leading security cluster of Europe: [HSD](#) and also the West Holland economic region.

I would like to schedule a meeting with you to see how your company may benefit from our security cluster and free of charge services. **Would you be available on [January 2nd, 10am]?**

Looking forward to hearing from you,

Kind regards,

[Naam] / Jr. Account Manager Safety & Security

+31 6 [tel. nr.]



WTC The Hague, Tower E, 3rd level
Prinses Margrietplantsoen 32
2595 BR The Hague

2E

www.innovationquarter.nl/english

Standaard e-mail template voor beurs follow-up

Re: Follow-up [evenement] & Invitation for [company name]

Dear [...],

It was a pleasure meeting you at [event + jaartal]. I hope the event was beneficial to you.

As mentioned InnovationQuarter is the economic promotion agency for the Rotterdam-The Hague area. We invest, create public-private partnerships and facilitate foreign companies in the process of settling in the area. We work free of charge as we are government funded.

During our meeting you have expressed interest in doing business in The Netherlands. We will be able to arrange a free-of-charge visit program for you to explore business opportunities. We welcome you to experience The Hague Security Delta ([HSD](#)), the leading security cluster of mainland Europe with its operational core in The Hague. HSD provides access to business, talent, market, contacts, innovation, events, knowledge, finance and education.

We would like to have a call with you to discuss next steps. **Would you be available on [January 2nd, 10am]?** Should you have any questions in the meantime, please feel free to get in touch.

Looking forward to hearing from you,

Kind regards,

[Naam] / Jr. Account Manager Safety & Security

+31 6 [tel. nr.]



WTC The Hague, Tower E, 3rd level
Prinses Margrietplantsoen 32
2595 BR The Hague

2E

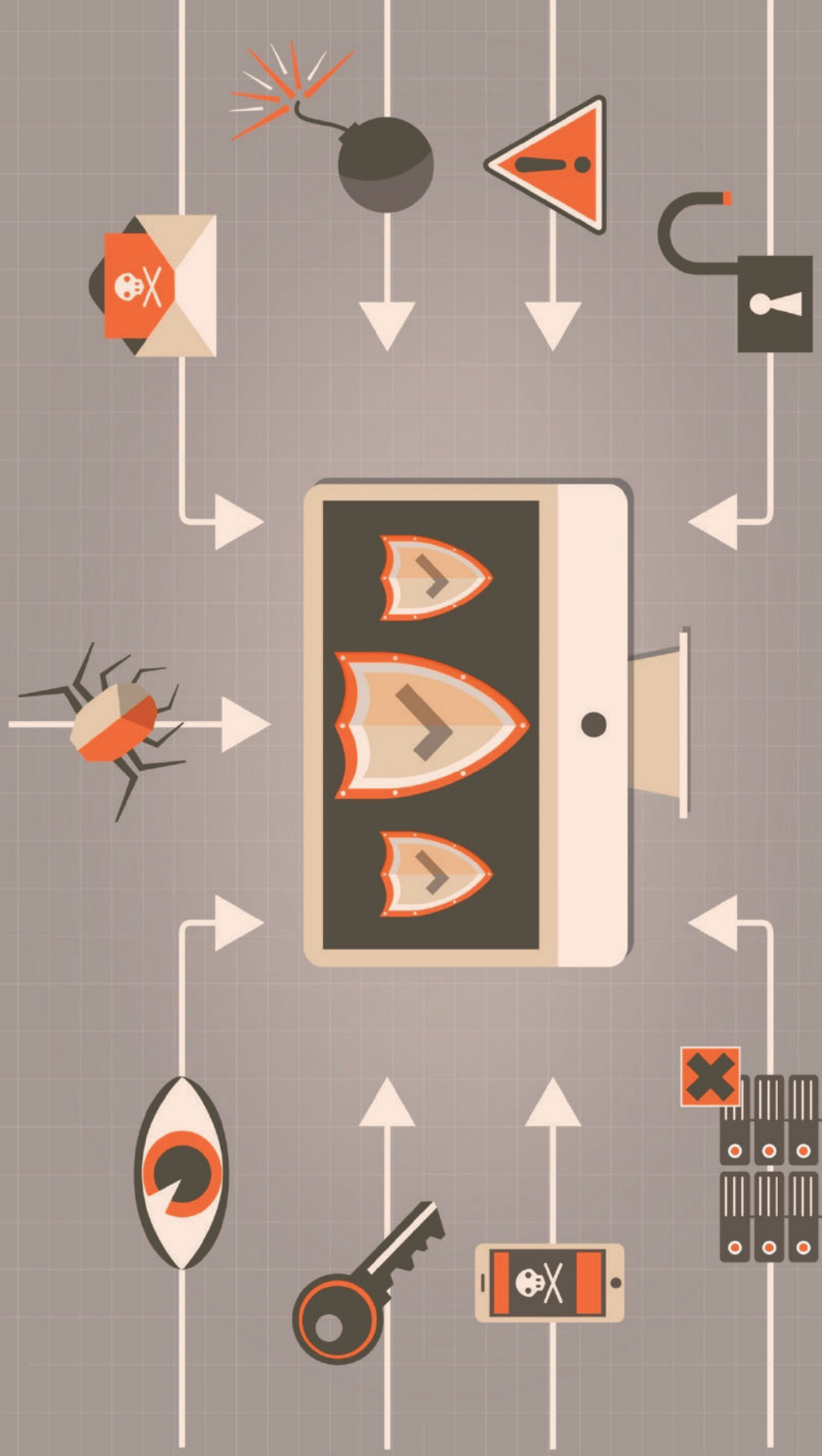
www.innovationquarter.nl/english

AGENDA REGULIER ACCOUNTMANAGERS OVERLEG HSD

1. Opening
2. Evenementen komende twee weken
 - Wat gebeurt er op de Campus en daarbuiten, wie gaat waar heen?
3. Resultaten evenementen afgelopen twee weken
 - Welke evenementen zijn bezocht en zijn er nieuwe leads opgedaan die gedeeld kunnen worden?
4. Beschikbare ruimte
 - Welke ruimtes zijn vrij op de Campus?
 - Welke ruimtes zijn vrij in de internationale zone?
 - Welke ruimtes zijn vrij in het voormalig SZW gebouw?
5. Stand van zaken huidige leads
6. Nieuwe leads
7. W.v.t.t.k.
 - Ontwikkelingen op de Campus/ bij de HSD leden
 - Consolidaties, overnames etc.
8. Sluiting



Cyber Security



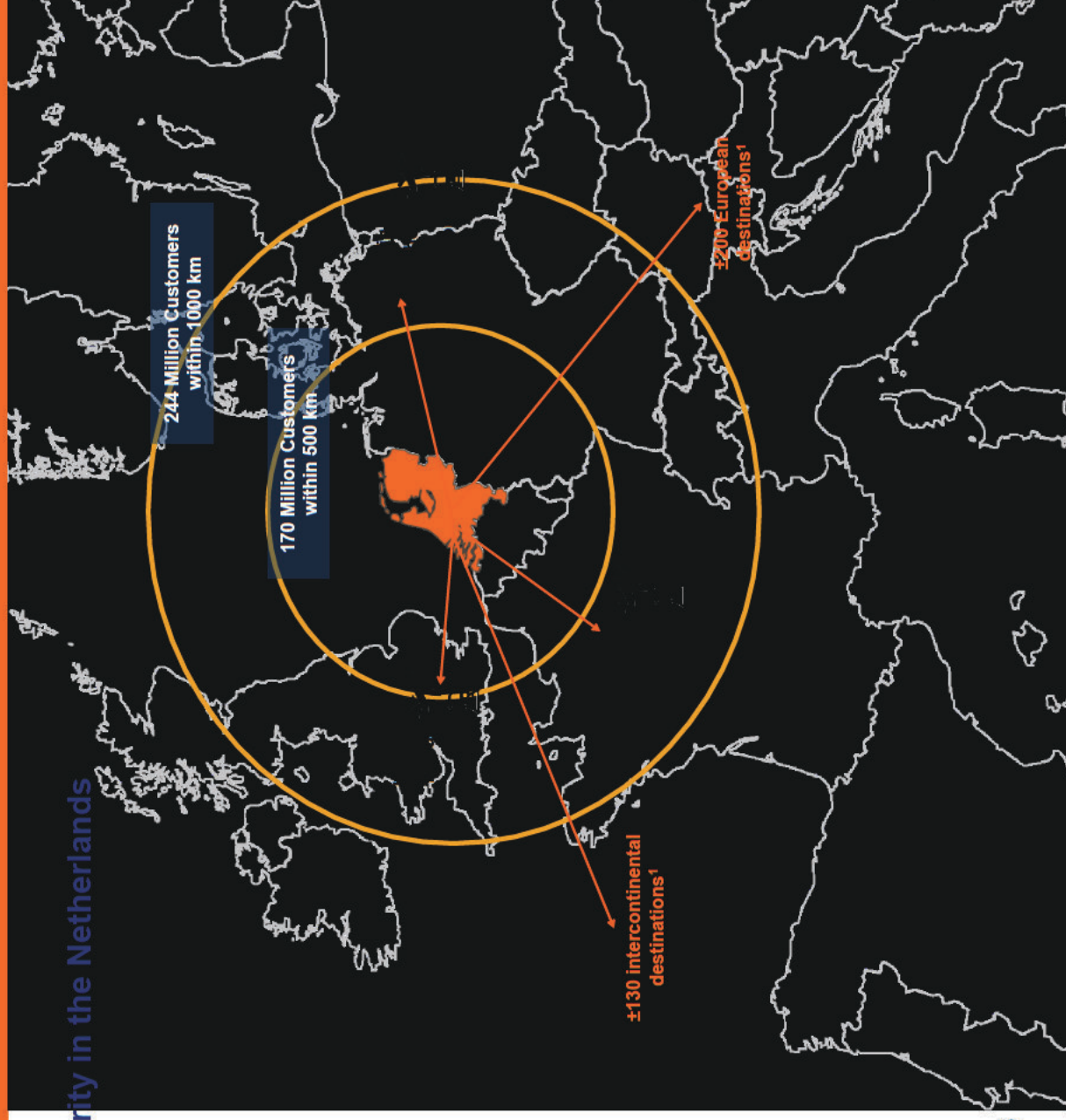
Why invest in the Netherlands?



Reasons to invest

Reasons to invest in Cybersecurity in the Netherlands

1. Digital Gateway to Europe
2. Talent
3. Competitive tax climate
4. International business climate
5. Market
6. Triple Helix of Cyber Security
7. Innovative environment
8. Legislation & Quality of life
9. Three specialised regions





Digital Gateway to Europe





Talent

- #3 OECD: World's highest performing graduates
- 90% of the populations speaks conversational English
- >10,000 security students (HSD)

● **Cyber Security Academy** (collaboration between universities of Leiden, Delft, The Hague)

○ **10 Universities** offer specialised Cyber Security master programmes.

- Computer systems security (TU Delft)
- Master cyber security (Leiden university)
- And many more

○ **15 Universities of Applied Science** offer specialised Cyber Security bachelor programmes and courses.

- Information security management (HHS)
- ICT Infrastructure & Security Management (Hogeschool Arnhem en Nijmegen)
- And many more



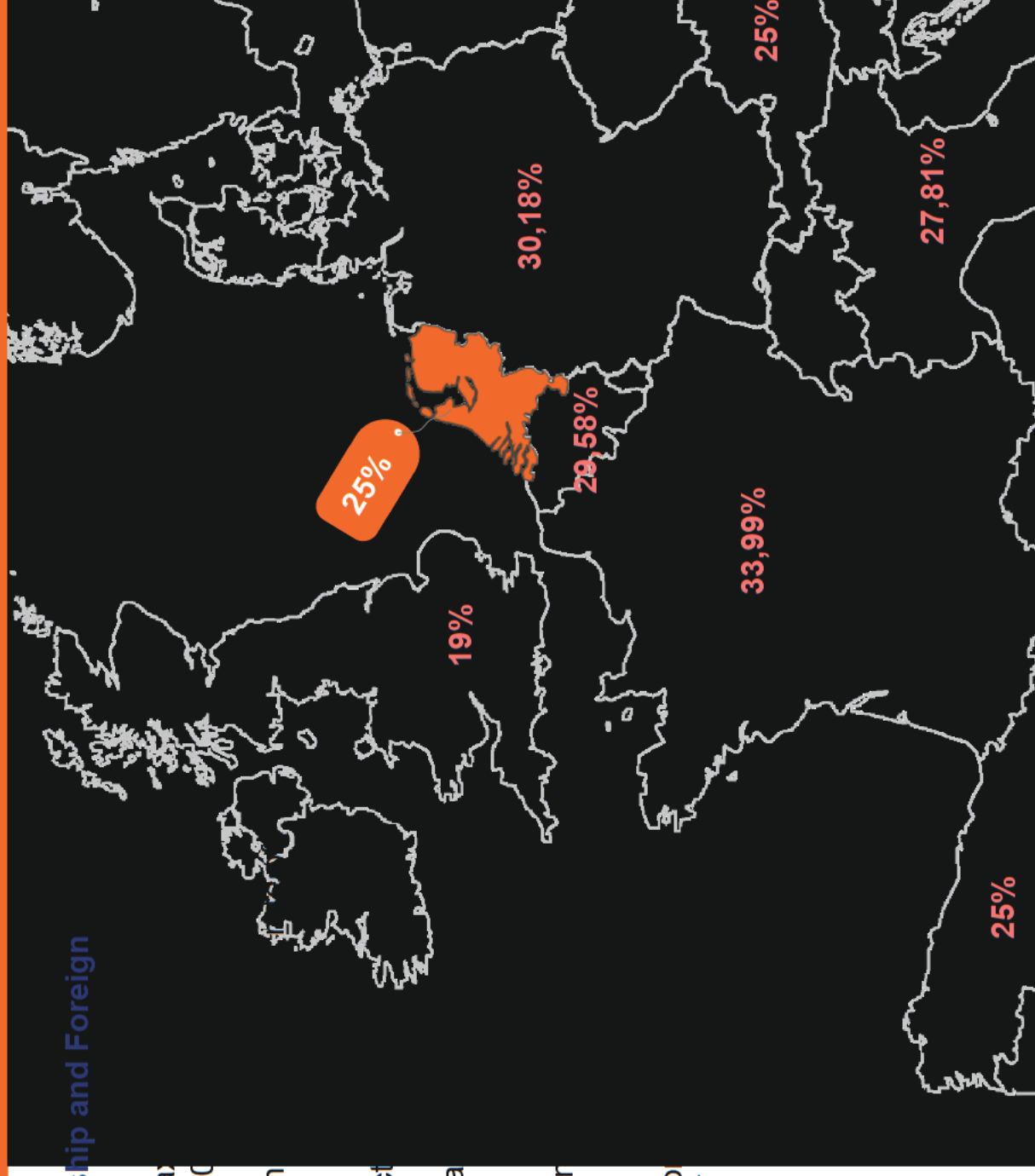


Competitive Tax Climate

Stimulating Entrepreneurship and Foreign Direct Investment

- A competitive corporate tax rate (20% on the first € 200,000)
- Innovation Box resulting in 7%
- Tax incentives for R&D activities
- No statutory withholding tax on dividends and royalty payments
- Favorable tax treatment on capital gains (30% tax ruling)
- VAT deferment upon importation with no actual payment of VAT

Source: NFIA, OECD 2017





International Business Climate

- >8,000 foreign companies
- >160 international organizations (e.g. Eurojust & Europol)
- Strong ties with other (international) security regions & European Institutions
- **1%** of companies in the Netherlands have a foreign parent company
 - This **1%** employs **16%** of the workforce and creates **23%** of all R&D activities
- **60%** of all Forbes 2,000 companies (active in ICT)
 - Incl. Microsoft, Google, Cisco, Tata, IBM, Oracle, Capgemini, Zarafa, Infosys and HP





Cybersecurity Market

Cybersecurity market in the Netherlands

66.600+ IT companies

↳ **3.600+** Security core business companies

€6.6 bn. turnover

59.300 jobs

↳ **2.500+** companies sell cyber security products and services

Annual loss due to cybercrime incidents



€327 bn.



€53 bn.



€8.8 bn.

Annual market growth

IT
6,7%

Cyber Security
14,5%

Data centers
17,5%



Triple Helix of Cyber Security

Joint activities

- R&D/ Innovation
- Knowledge dissemination
- Education





Innovative environment



In this SmartIndustry Fieldlab >40 industrial companies participate actively in consortia to develop ideas within the theme of “Cyber Security with Industry 4.0” (e.g. Secure Data Sharing). Located at the High Tech Systems Park in Hengelo.



Live camera images, static geographical information about the environment and up-to-date information on objects, such as storage of hazardous goods, are integrated in a ‘network-centric’ way to provide a visually high-quality product to police, fire & rescue or medical emergency service.

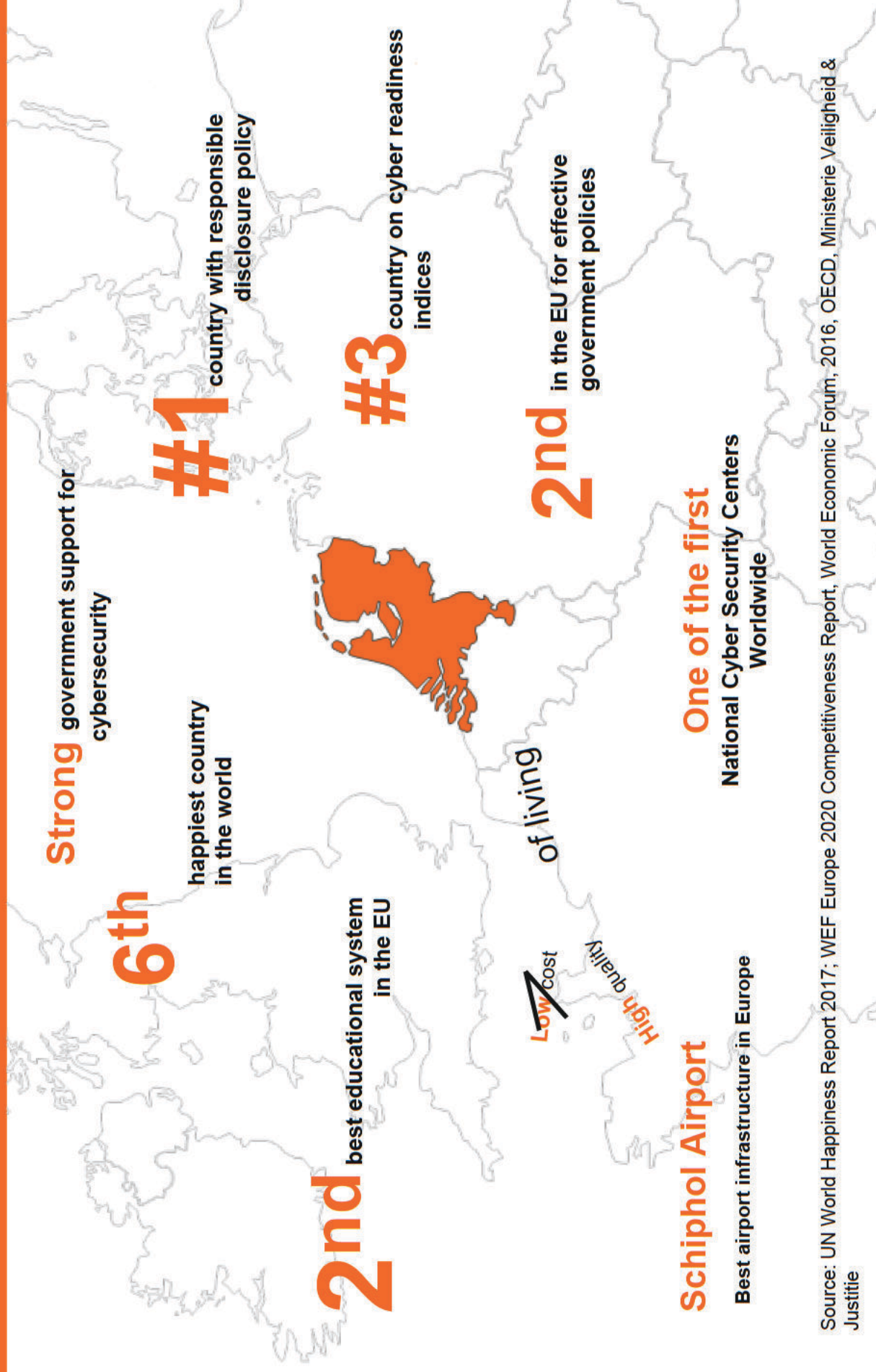


The Cyber Security Lab tackles current challenges with eye for technology, people, processes, organisation and management. Because cyber security requires an integral, multidisciplinary approach the lab combines existing and new technologies, behavioral influence, big data, processes and procedures, human competencies, technology, software, and hardware.





Legislation & Quality of Life



Source: UN World Happiness Report 2017; WEF Europe 2020 Competitiveness Report, World Economic Forum, 2016, OECD, Ministerie Veiligheid & Justitie



Three specialized regions



Source: The Hague Security Delta; Dutch Institute for Technology, Safety & Security; Twente Safety & Security, CTIT



About NFIA

What NFIA Can Do for You

- **Connect** you with up-to-date information, relevant business partners, government authorities and a variety of Dutch networks and service suppliers
- **Advocate** on your behalf with national and EU governments
- **Organize** fact-finding trips and site selection missions with network of regional economic development partners
- **Provide** concrete solutions and counsel to simplify and enhance your establishment in the Netherlands

**FREE &
CONFIDENTIAL
SERVICES**



**Netherlands Foreign
Investment Agency**

From: "ZE" <ZE@innovationquarter.nl>
Sent: Tue, 27 Nov 2018 14:15:17 +0100
To: "ZE" <ZE@denhaag.nl>; "ZE" <ZE@denhaag.nl>
Cc: "ZE" <ZE@innovationquarter.nl>; "ZE"
<ZE@innovationquarter.nl>
Subject: Introductiedocument ZE
Attachments: Briefing en overdracht voor vervanger ZE per dec 2018.docx, Cyber VP NFIA 2017.pptx, IT Monitor 2018 summary PM IQ.pptx, AGENDA VOORGAANDE NAT ICT VERGADERING nr14, 14.09.2018.docx

ZE

Speciaal voor jou heb ik een introductiedocument gemaakt voor als je start! Dit geeft je alvast houvast en inzicht. ZE heeft hier ook naar gekeken. Wat vergaderingen betreft hebben we:

- op maandagen - samen met ZE - 1x in de twee weken het reguliere accountmanagers overleg op HSD, samen met de campusmanager, accountmanager security cluster GDH, matchmaking desk HSD KVK en Innovation Liaison HSD. Doel: ontwikkelingen acquisitie, HSD, Campus, DH, KvK, IQ. In de briefing staat de agenda.
- op maandagen de IQ kennislunch om 12u met topics die spelen voor IQ. ZE heeft weleens een kennislunch gedaan bij ons bijvoorbeeld.
- op dinsdagen 1x in de 2 weken teamoverleg met FI en Internationalisering. En 1x in de 4 weken teamoverleg met alleen FI. In 2019 zal de dinsdag wijzigen naar woensdag. Ontwikkelingen FI, Internationalisering, leads, reizen, events, etc.
- per kwartaal het Nationaal Acquisitie Team ICT overleg van de NFIA. De laatste van 2018 is op vrijdag 7 december (ZE zal deelnemen). De daaropvolgende datum wordt tijdens de meeting afgesproken voor Q1 ZE MvH + ZE zullen deelnemen). Landelijke aanpak acquisitie op ICT gebied (AI, Machine Learning, Big Data, Blockchain, Cyber Security). Ik ben voorzitter werkgroep Cyber. Zodoende zijn we tot de landelijke Value Proposition Cyber gekomen, zie bijlage. Deze VP moet tzt geupdate worden. Ook bespreken we de ontwikkelingen op ICT gebied, ik heb tijdens de laatste bijeenkomst een presentatie gegeven over de arbeidsmarkt/ talent, zie bijlage. Tevens de agenda in de bijlage.

Verder is het handig om je te verdiepen in Achilles NFIA database, Datafox Business Intelligence, Plek intranet, PerfectView CRM IQ, de office & sharepoint digitale werkomgeving van IQ, etc. Maak ook eens kennis met de andere afdelingen Capital, Business Development en Internationalisering. Kijk eens naar de andere sectoren van NFIA. Ga eens langs bij THBA.

En de rest is aan ZE en jou!

Kind regards,

ZE / Account Manager Safety & Security
+ ZE ZE@innovationquarter.nl



WTC The Hague, Tower E, 3rd level / Prinses Margrietplantsoen 32 / 2595 BR The Hague
+ ZE / www.innovationquarter.nl/english



Summary IT Labour market monitor 2018

**Innovation
Quarter**

Philip Meijer
voor NAT ICT 14.09.2018

Demand for IT professionals

“In earlier editions we concluded that demand for IT professionals is at boiling point.

This has not changed over the last 12 months.

We experience shortage or scarcity of available skills in more and more segments of IT competences.

Supply of IT professionals is still not sufficient to cover all demand across all regions.



Shortage in YP market

Supply shortage is vast in the Young Professionals market.

For every 15 vacancies there is one junior IT professional available.

In case of mid-career IT professionals, we face 10 vacancies for one professional.

The best recruitment results are still to be expected in the senior target group.

As in previous years, companies have a strong focus on hiring junior to mid-career professionals.

Overall the vacancy demand in IT markets is much higher than the availability of talent.”



Recruitment implications

The best recruitment results are still to be expected in the senior target group.

As in previous years, companies have a strong focus on hiring junior to mid-career professionals.

Overall the vacancy demand in IT markets is much higher than the availability of talent.”



To add some nuance

This is not only a challenge in The Netherlands, it is a worldwide issue.

Everybody knows IT vacancy demand exceeds IT supply in the labour market.

Employers need to be creative when it comes to attracting new IT professionals. How?

“We see a serious shift in media spend in job marketing.

The use of traditional job boards or job postings is declining rapidly

The use of continued campaign efforts on Google, Indeed and socials is rising.”



Highlights of report (I)

- The majority of available IT talent is situated in the provinces Zuid-Holland, Noord-Holland and Noord-Brabant.
- The majority of demand is situated in these same provinces.
- 377,000 IT professionals on Dutch labour market
 - 18% female
 - 82% male
- 332,000 IT professionals with permanent labour contract (+3% compared to 2016)
- 45,000 Self-employed IT professionals
- 40,000 (11%) IT professionals are actively looking for a new job, which is similar to 2016
- 9% of all IT professionals have switched employer in 2017, which is stable compared to 2016
 - 31,000 (9%) IT professionals with permanent labour contract who joined a new employer



Highlights of report (II)

- The number of IT students is slowly increasing year over year.
- We also see a strong growth of Graduate Hires in IT competences with a non IT or IT related educational background.
- 51.000 IT professionals are not yet approached even though they want to be.
- 76% of IT professionals want to be approached for a job. When sourcing IT professionals, gain and keep their attention with the interesting content of the job.
- Almost one out of five IT professionals wants to move abroad for a job and can therefore be approached by foreign companies.



Top 5 most demanded IT jobs (highest number of vacancies 2017)

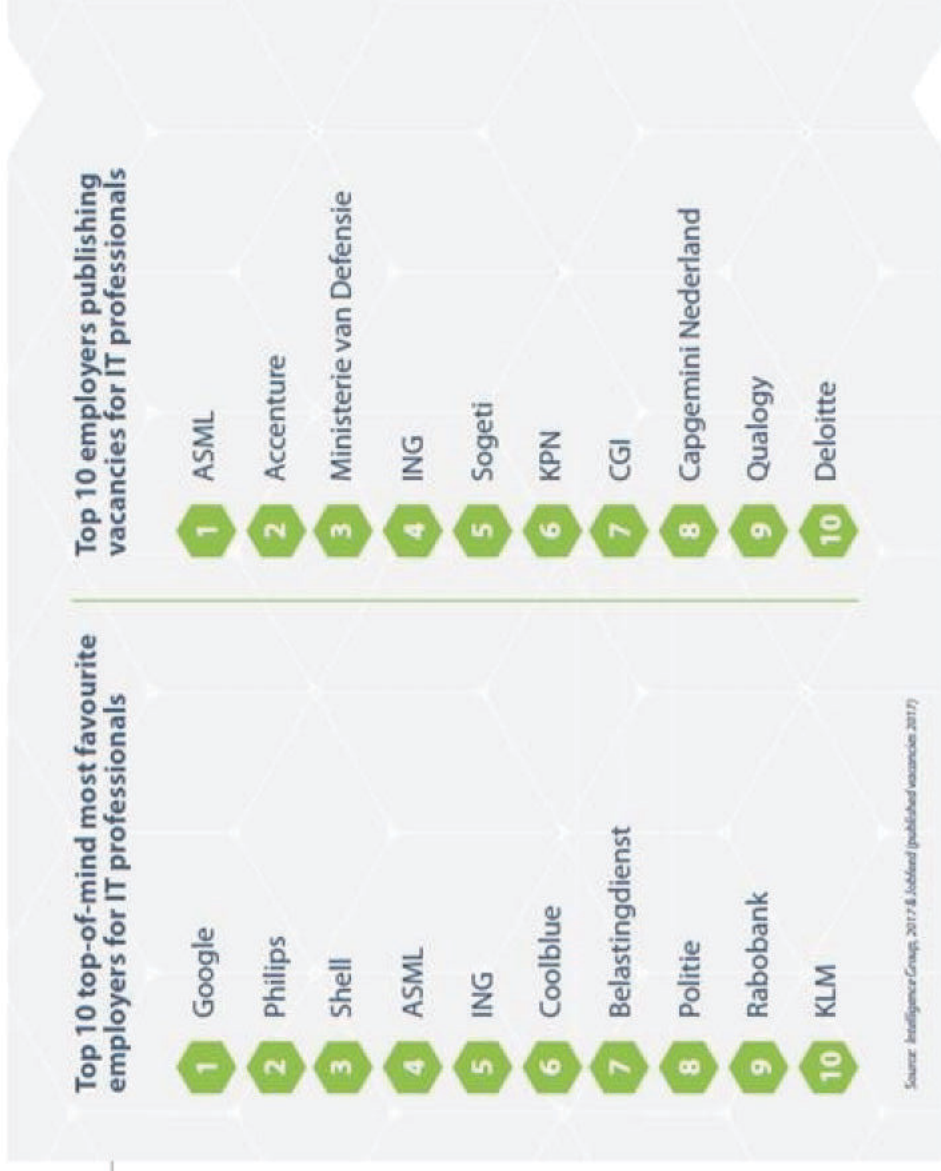


Top 5 fastest growing IT jobs (highest vacancy growth 2016-2017)

Profession	Number of vacancies 2017	Growth in % 2016-2017
1 Android developer	459	217%
2 iOS developer	813	176%
3 Data scientist	976	99%
4 Analyst/programmer	192	60%
5 Data engineer	367	58%

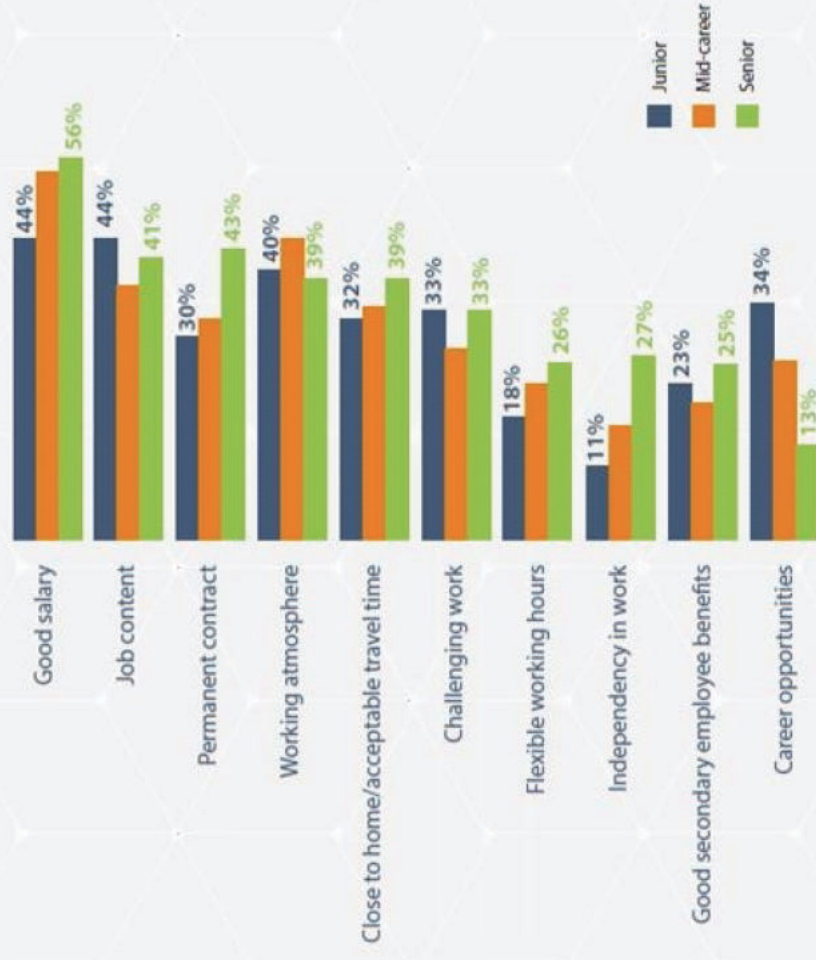
Google remains number 1 most attractive employer among IT professionals





Google remains number 1 most attractive employer among IT professionals

Top 10 most important drivers when choosing an employer for IT professionals



When choosing an employer, juniors focus relatively more on career opportunities. Seniors are relatively more keen on salary, a permanent contract and independency in their work.

From: "ZE"
Sent: Tue, 27 Nov 2018 16:03:36 +0100
To: "ZE"; "ZE" <@innovationquarter.nl>; "ZE" <@den Haag.nl>
Cc: "ZE"; "ZE" <@innovationquarter.nl>; "ZE"
"ZE" <@innovationquarter.nl>
Subject: RE: ZE

ZE

Nogmaals bedankt voor jouw e-mail. Erg handig!

Ik zal alles even goed doornemen, zodat ik dit verder kan oppakken met ZE. Ik hoop dat ik snel kan beginnen bij IQ!

Veel succes in Turkije en wij houden contact!

Met vriendelijke groet/kind regards,



Mr. ZE
Registration & Accountmanager

Available on:

ZE

M ZE
T ZE
E ZE <@den Haag.nl>
W www.thehagueinternationalcenter.nl

Van: ZE; ZE <@innovationquarter.nl>
Verzonden: dinsdag 27 november 2018 14:15
Aan: ZE; ZE
CC: ZE; ZE
Onderwerp: ZE

ZE

Speciaal voor jou heb ik een introductiedocument gemaakt voor als je start! Dit geeft je alvast houvast en inzicht. ZE heeft hier ook naar gekeken. Wat vergaderingen betreft hebben we:

- op maandagen - samen met ZE - 1x in de twee weken het reguliere accountmanagers overleg op HSD, samen met de campusmanager, accountmanager security cluster GDH, matchmaking desk HSD KVK en Innovation Liaison HSD. Doel: ontwikkelingen acquisitie, HSD, Campus, DH, KVK, IQ. In de briefing staat de agenda.

- op maandagen de IQ kennislunch om 12u met topics die spelen voor IQ. [REDACTED] heeft weleens een kennislunch gedaan bij ons bijvoorbeeld.
- op dinsdagen 1x in de 2 weken teamoverleg met FI en Internationalisering. En 1x in de 4 weken teamoverleg met alleen FI. In 2019 zal de dinsdag wijzigen naar woensdag. Ontwikkelingen FI, Internationalisering, leads, reizen, events, etc.
- per kwartaal het Nationaal Acquisitie Team ICT overleg van de NFIA. De laatste van 2018 is op vrijdag 7 december ([REDACTED] zal deelnemen). De daaropvolgende datum wordt tijdens de meeting afgesproken voor Q1 2019 ([REDACTED] + [REDACTED] zullen deelnemen). Landelijke aanpak acquisitie op ICT gebied (AI, Machine Learning, Big Data, Blockchain, Cyber Security). Ik ben voorzitter werkgroep Cyber. Zodoende zijn we tot de landelijke Value Proposition Cyber gekomen, zie bijlage. Deze VP moet tzt geupdate worden. Ook bespreken we de ontwikkelingen op ICT gebied, ik heb tijdens de laatste bijeenkomst een presentatie gegeven over de arbeidsmarkt/ talent, zie bijlage. Tevens de agenda in de bijlage.

Verder is het handig om je te verdiepen in Achilles NFIA database, Datafox Business Intelligence, Plek intranet, PerfectView CRM IQ, de office & sharepoint digitale werkomgeving van IQ, etc. Maak ook eens kennis met de andere afdelingen Capital, Business Development en Internationalisering. Kijk eens naar de andere sectoren van NFIA. Ga eens langs bij THBA.

En de rest is aan [REDACTED] en jou!

Kind regards,

[REDACTED] / [REDACTED]
+ [REDACTED] [REDACTED] [@innovationquarter_nl](https://twitter.com/innovationquarter_nl)

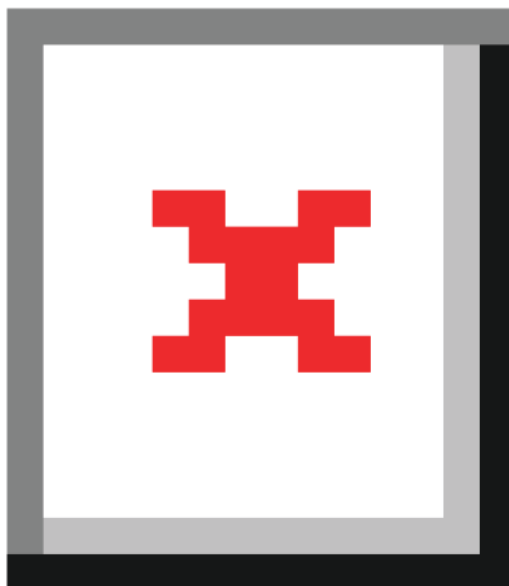


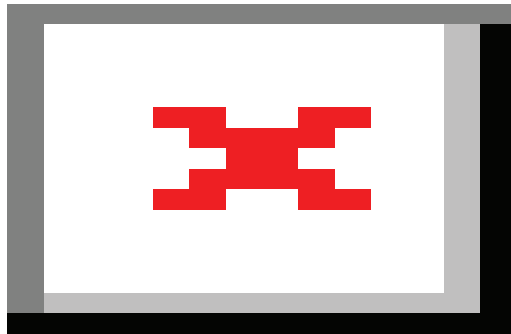
WTC The Hague, Tower E, 3rd level / Prinses Margrietplantsoen 32 / 2595 BR The Hague
[REDACTED] / www.innovationquarter.nl/english

From: "The Hague Business Agency" <[REDACTED]@thehague.com>
Sent: Thu, 29 Nov 2018 15:17:17 +0100
To: "[REDACTED]" <[REDACTED]@den Haag.nl>
Subject: News | The Hague Business Agency | November 2018

[Read about The News in The Hague 29/11/2018](#)

[Open In Browser](#)

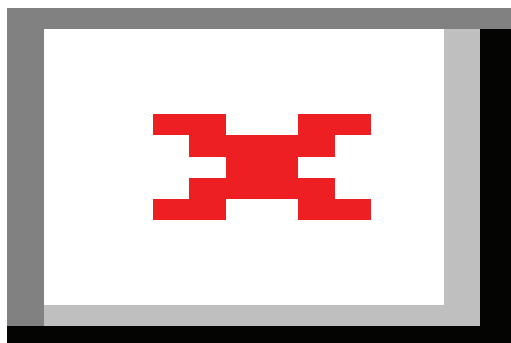




THE HAGUE & PARTNERS

The Hague Business Agency joins forces in WTC The Hague

As of 19 November, The Hague Marketing Bureau, The Hague Convention Bureau and The Hague Business Agency have joined forces as The Hague & Partners and will now share their new office in the WTC The Hague. The Hague & Partners is the marketing and acquisition organization for the city of The Hague. The collaboration puts The Hague on the map as the place to be for a city trip, conference or as a location for establishing a company. [>> Read more about The Hague & Partners](#)

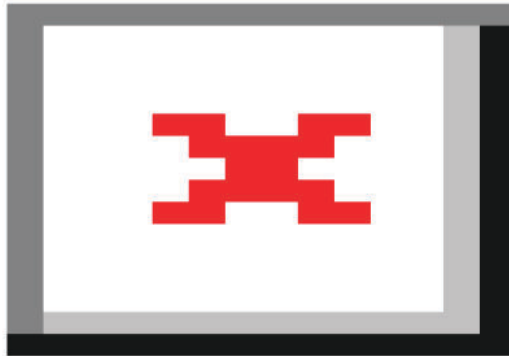


NEW FOREIGN COMPANY IN THE HAGUE

BilgeAdam chooses The Hague for first European branch

As a part of its global expansion strategy, Turkish company BilgeAdam IT Group has opened its first

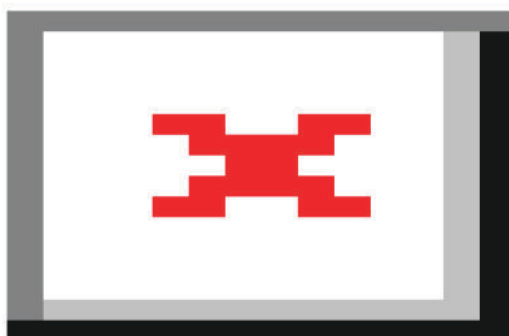
European branch in The Hague under the name BilgeAdam Technologies. The Dutch office is to operate from the WTC and will be led by Executive Director [ZE](#). The opening of the branch marks the group's aim to scale up its international expansion. [>> Read more](#)



COMPANY OF THE MONTH

Human Insight | Executing Strategy Through People

Meet Human Insight, our latest Company of the Month. This British firm, which established an office in The Hague earlier this year, recently won the Fast Forward The Hague pitch challenge for startups and scale-ups that are ready to accelerate. We spoke with [ZE](#) CEO of Human Insight, about the company's recent move to The Hague. [>> Read more](#)

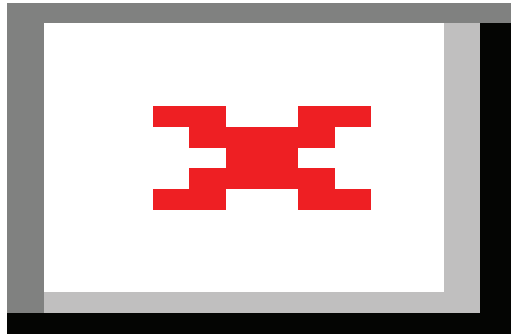


SOFT LANDING THE HAGUE

New partnership between Soft Landing

The Hague and FindBrazil

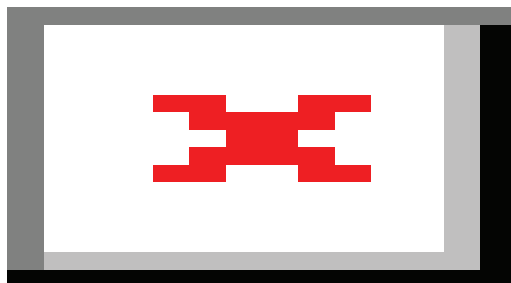
During an official signing ceremony at fast growing Tech community The Hague Tech on 23 November , the founding members of the program 'Soft Landing The Hague' officially welcomed economic trade representatives from the Brazilian Embassy in The Hague and the representative of FindBrazil.org to partner in this program. >> [Read More](#)



YES!DELFT

YES!Delft is opening a second tech incubator location in The Hague

The focus of the new location will be on two of the key technologies of the digital society: artificial intelligence and blockchain. The ambition of YES!Delft and partner The Hague municipality is to make the new location a vibrant and strongly innovative ecosystem for tech startups who want to make an impact in these domains. >> [Read more](#)

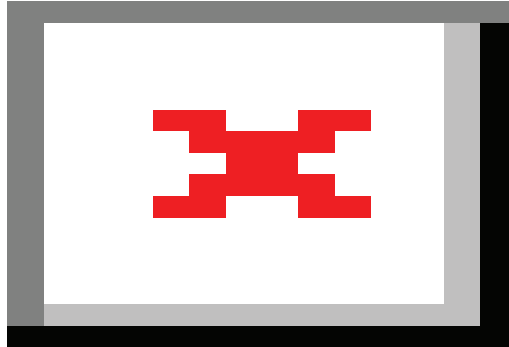


OPEN INNOVATION

Innovation center for well technology

and warmth establishes in Rijswijk

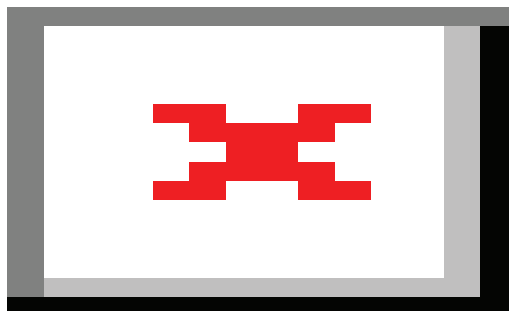
Within this innovation center, companies and organizations jointly conduct research into the possibilities of geothermal energy: geothermal heat generated locally. This research is part of the process of becoming more sustainable within the municipality. So also when it comes to our energy. The Open Innovation Center for Well Technology and Heat is located on the Plaspolder business park. The exact location is part of the Shell location at the Kessler Park. [>> Read More \(Dutch article\)](#)



RANKINGS & BENCHMARKS

Expat City Ranking 2018: The Hague ranked #1 city in The Netherlands

With an eleventh place in International Expat City Ranking of InterNations, The Hague is considered the best city for expats in the Netherlands. The Hague is closely followed by Amsterdam (13rd) and Rotterdam (17th), making The Netherlands well represented with three cities in the top 20. [>> Full results](#)



The Hague & Partners is hiring!

The Hague & Partners is the perfect platform for ambitious and enthusiastic people. We have huge plans and we welcome those who will help us make these plans a reality. Interested in working at The Hague & Partners? Explore your job opportunities below (in Dutch) and apply now! >> [Read More](#)

MEET US AT

>> Trade Mission to China (1-8 December, China)

>> Slush 2018 (4 - 5 December, Helsinki)

>> ICP & WTC IBC's 'End of Year Fiesta' (6 December, The Hague)

>> Good Goes Dutch (12 December, New York)



The Hague Business Agency
Prinses Beatrixlaan 582
2595 AM The Hague
The Netherlands



This email has been send to **RE** @den Haag.nl

[Forward this email to a friend](#)

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

From: "ZE" <ZE@denhaag.nl>
Sent: Fri, 30 Nov 2018 12:40:55 +0100
To: "ZE" <ZE@denhaag.nl>
Subject: Save the date: 13 december, 17 uur tot 18 uur
Attachments: Uitnodiging The Hague International Centre.pdf

Uitnodiging

Great things in business are never done by one person; they're done by a team of people." - Steve Jobs

Beste collega's en samenwerkingspartners,

Hierbij nodigen wij je uit om de samenwerking op het internationaal vestigingsdossier te vieren.

Hoe het allemaal begon... In 2006 is de gemeente Den Haag gestart met het officieel verwelkomen van de internationale werknemer middels de Xpat Desk van The Hague Hospitality Centre. Sinds 2010 is The Hague International Centre een professioneel registratiekantoor voor internationals.

Dit jaar hebben wij The Hague International Centre nieuw leven ingeblazen en op de kaart gezet als hét contactpunt van de internationale gemeenschap in de regio. Met een nieuwe huisstijl, een website inclusief afspraaksysteem, nieuwsbrieven, social media en een evenementenprogramma zijn wij klaar voor de toekomst!

Dit alles is tot stand gekomen door een unieke samenwerking. De samenwerking bestaat uit de vier diensten van de gemeente Den Haag (DPZ, BSD-I, DSO, OCW), de gemeenten Delft, Rijswijk, Leidschendam-Voorburg, Rijswijk, de investeringspartijen InnovationQuarter en The Hague Business Agency, de samenwerkingspartners ACCESS en de IND en het team dat iedere dag de international met veel enthousiasme ontvangt.

We nodigen jullie dan ook van harte uit om de samenwerking te vieren. Hierbij geven we jullie ook een kijkje in de toekomstplannen van The Hague International Centre.

Datum Donderdag 13 december, van 17:00u tot 18:00u
Locatie The Hague International Centre, Atrium, Spui 70, Den Haag.

Laat even weten of je komt via ZE@denhaag.nl

Graag tot de 13e!



ZE
Manager

Available on:

ZE

M + 

W www.thehagueinternationalcentre.nl

Uitnodiging

Great things in business are never done by one person; they're done by a team of people." - Steve Jobs

Beste collega's en samenwerkingspartners,

Hierbij nodigen wij je uit om de samenwerking op het internationaal vestigingsdossier te vieren.

Hoe het allemaal begon...

In 2006 is de gemeente Den Haag gestart met het officieel verwelkomen van de internationale werknemer middels de Xpat Desk van The Hague Hospitality Centre. Sinds 2010 is The Hague International Centre een professioneel registratiekantoor voor internationals.

Dit jaar hebben wij The Hague International Centre nieuw leven ingeblazen en op de kaart gezet als hét contactpunt van de internationale gemeenschap in de regio. Met een nieuwe huisstijl, een website inclusief afspraaksysteem, nieuwsbrieven, social media en een evenementenprogramma zijn wij klaar voor de toekomst!

Dit alles is tot stand gekomen door een unieke samenwerking. De samenwerking bestaat uit de vier diensten van de gemeente Den Haag (DPZ, BSD-I, DSO, OCW), de gemeenten Delft, Rijswijk, Leidschendam-Voorburg, Rijswijk, de investeringspartijen InnovationQuarter en The Hague Business Agency, de samenwerkingspartners ACCESS en de IND en het team dat iedere dag de international met veel enthousiasme ontvangt.

We nodigen jullie dan ook van harte uit om de samenwerking te vieren. Hierbij geven we jullie ook een kijkje in de toekomstplannen van The Hague International Centre.

Datum Donderdag 13 december, van 17:00u tot 18:00u
Locatie The Hague International Centre, Atrium, Spui 70, Den Haag.

Laat even weten of je komt via ze@denhaag.nl

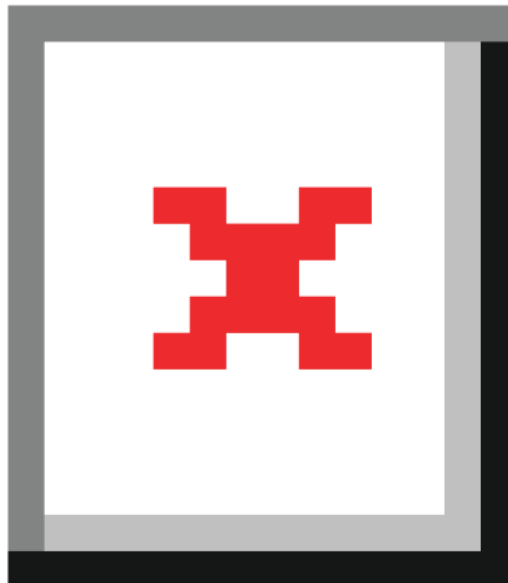
Tot de 13^e!

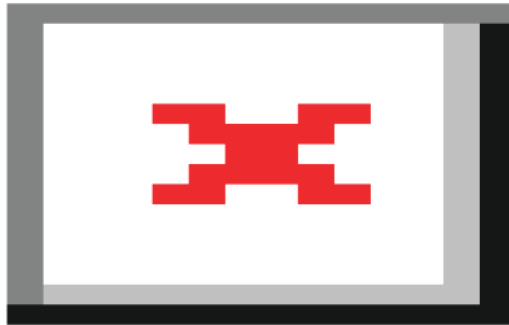
ze

From: "The Hague Business Agency" <[REDACTED]@thehague.com>
Sent: Thu, 20 Dec 2018 12:18:28 +0100
To: [REDACTED] <[REDACTED]@den Haag.nl>
Subject: Merry Christmas & A Happy New Year!

The Business The Hague 20/12/2018

[Open In Browser](#)





Merry Christmas & A Happy New Year!

The team at The Hague Business Agency wishes you peace, joy and prosperity throughout the coming year. Thank you for your continued support and partnership. We look forward to working with you in the years to come!



The Hague Business Agency
Prinses Beatrixlaan 582
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: "ZE" "ZE" @den Haag.nl>
Sent: Mon, 24 Dec 2018 15:43:38 +0100
To: "ZE" "ZE" @den Haag.nl>; "ZE" "ZE" @den Haag.nl>; "ZE" "ZE" @den Haag.nl>; "ZE" "ZE" @den Haag.nl>
Subject: RE: document partners & events & meer

Hoi allen,

Heel fijn dat jullie hier al veel aandacht aan hebben besteed ZE Ik ben even wat partijen aan het benaderen waarvan ik weet dat ze de inhoudelijke kennis en ervaring hebben met dit soort presentaties aan internationals.

- Limes Int heeft al ervaring met evenementen over taks/30%/Digid onder internationals. Dit doen ze o.a. bij werkgevers
- !Woon heeft spreekuren op andere expatcentra en steden over huisvesting voor internationals. Ze leggen niet alleen rechten uit, maar helpen daadwerkelijk bij de afhandeling van klachten en juridische procedures. Achtervang is Juridisch Loket.
- Vraag bij afdeling belastingzaken DH staat uit
- Mbt internationaal onderwijs is OCW de scholen in nasleep onderzoek bijeen aan het brengen voor overleg over communicatie over onderwijs voor internationals. Daar kunnen we verzoeken deelname evenementen in meenemen.
- Mbt start a business heb ik al eerder gepolst bij THBA, WBII, Impact city of ze mee willen doen. Het is goed om onszelf daar op de agenda te zetten om te vertellen over baanmogelijkheden in internationale clusters in regio Den Haag. Deze presentatie kunnen we vaker houden daarna.
- Mbt healthcare zal ik International Health Centre benaderen. Zij bieden nu ook al een verplichte intake voor nieuwe patiënten waarin ze het zorgsysteem in NL uitleggen.

Met vriendelijke groet,



ZE
Adviser & Account Manager

Available on:

ZE

M ZE

T ZE

W www.thehagueinternationalcentre.nl

Van: ZE
Verzonden: vrijdag 21 december 2018 13:37
Aan: ZE; ZE; ZE; ZE
Onderwerp: RE: document partners & events & meer

Beste allemaal,

Dank ZE voor het bijwerken van het document.

De komende weken zal ZE ook meekijken en denken met de invulling van het evenementenprogramma CONNECT. Hij kan ook alvast wat meer mensen benaderen.

Wat betreft de data: Er staat een verzoek uit bij [REDACTED] maar die is op vakantie.
Begin januari ga ik hiermee verder.

Mocht je een reactie hebben van een spreker, hoe elkaar even op de hoogte.
Het document heb ik ook opgeslagen onder events.

Fijne dagen allemaal!

[REDACTED]

Van: [REDACTED]
Verzonden: dinsdag 11 december 2018 16:25
Aan: [REDACTED]; [REDACTED]; [REDACTED]
[REDACTED] en Henegouwen
Onderwerp: RE: document partners & events & meer

Hi allen,

Bijgevoegd de aangepaste notities, nu in Excel.

Gr,

[REDACTED]



[REDACTED]

Registration Officer

Available on:

[REDACTED]

M [REDACTED]

T [REDACTED]

E [REDACTED]@denhaag.nl

W www.thehagueinternationalcentre.nl

Van: [REDACTED]
Verzonden: vrijdag 7 december 2018 9:28
Aan: [REDACTED]; [REDACTED]
[REDACTED]; [REDACTED]
Onderwerp: RE: document partners & events & meer

Dat is goed nieuws! Prima en duidelijk.
Tot maandag of evt. ergens onderweg in het stadhuis vandaag [REDACTED]

[REDACTED]

Van: [REDACTED]
Verzonden: donderdag 6 december 2018 15:37
Aan: [REDACTED]; [REDACTED]
[REDACTED]; [REDACTED] [REDACTED]
Onderwerp: RE: document partners & events & meer

Collega's,

Dank voor alle input.

Zojuist hebben [REDACTED] en ik het partnerprogramma juridisch getoetst en we kunnen verder. Dat betekent dat ons niets meer in de weg staat.

We hadden inderdaad al wat acties verdeeld, die vind je terug in mijn lijst.

[REDACTED]; jij zou inderdaad de huurcommissie en belastingzaken van de Gemeente alvast checken.

@ [REDACTED] ik begrijp dat jij hier niet bij aanwezig bent. Kunnen wij morgen of maandag nog even bellen?

Opmerkingen nav email Hannelore:

-ACCESS wil ik even via [REDACTED] laten verlopen.

-Zein wil ik niet als eerste vragen omdat ze (exclusieve) partner zijn van ACCESS. [REDACTED] en ik hebben volgende week een afspraak bij Villa Bloom.

Ik stel voor dat we maandag verder gaan.

Dan kunnen we nog duidelijker de taken verdelen en houden we vanaf dan 1 lijst aan (in samenwerken?).

Gr. [REDACTED]

Van: [REDACTED]
Verzonden: donderdag 6 december 2018 9:42
Aan: [REDACTED]; [REDACTED]
[REDACTED]; [REDACTED]
Onderwerp: Re: document partners & events & meer

Dag [REDACTED] [REDACTED]

Ik ben veel op pad vandaag, dus quick scan gedaan en kan nu geen wijzigingen in het document aanbrengen. Dus maar even zo. Bij housing nog de Huurcommissie toevoegen? Zal ik deze benaderen?

Aangezien ACCESS regelmatig terugkomt in de lijst, lijkt het me handig om Deborah een keer uit te nodigen. Dan weten we meteen wat zij kunnen oppakken. Zal ik een afspraak met haar maken, misschien kan ze maandag wel even aanschuiven...? Childcare. Een schoondochter van goede vriend werkt als communicatie adviseur bij Zein International Childcare Group in Den Haag. Zij werken samen met diverse internationale scholen. Kan eens polsen of ze een verhaaltje wil houden.

Bij Employment staat WBII. Zij hebben een brief naar de wethouder Int gestuurd om het Starting your Own Business verhaal weer op te zetten met diverse partners, zoals IQ, The Hague Partners, KvK etc. Wij hebben hen bericht dat ze als partner van THIC een rol krijgen. Wellicht moet deze dan ook naar september?

Verder kan ik de expatclubs/social clubs benaderen. Ik ga sowieso afspraken met hen maken tbv partnershipprogramma. Deze afspraak was al met [REDACTED] gemaakt.

Ik ben morgen gewoon weer op het stadhuis.

[REDACTED]

Verstuurd vanaf mijn iPhone

Op 5 dec. 2018 om 08:29 heeft [REDACTED] <[REDACTED]> [\[REDACTED\]@denhaag.nl](mailto:[REDACTED]@denhaag.nl) het volgende geschreven:

Hi allen!

Excuses voor de vertraging, en bij deze mijn aantekeningen. [REDACTED] de vraag om hun naam te zetten bij de zaken die zij oppakken (had in eerste instantie alleen mijn actiepunten genoteerd, dus heb bij de overige vakjes vraagtekens gezet).

Hoor het graag in geval van vragen!

Met vriendelijke groet/ Kind regards,

<image001.png>

<image002.png>

[REDACTED]

Registration Officer

Available on:

[REDACTED]

M [REDACTED]

T [REDACTED]

E [REDACTED] [\[REDACTED\]@denhaag.nl](mailto:[REDACTED]@denhaag.nl)

W www.thehagueinternationalcentre.nl

Van: [REDACTED]

Verzonden: dinsdag 4 december 2018 16:54

Aan: [REDACTED] en Henegouwen

[REDACTED]; [REDACTED]; [REDACTED]; [REDACTED]

Onderwerp: document partners & events & meer

Hierbij de bijgewerkte versie.

Als [REDACTED] haar aantekeningen heft gestuurd zal ik die nog verwerken.

-ben in afwachting van de definitieve beschikbare data

-graag jullie feedback! [REDACTED]

Met vriendelijke groet/ Kind regards,

<image001.png>

<image002.png>

[REDACTED]

Project manager communication, marketing
and events

Available on:

2E [REDACTED]

M [REDACTED]

T [REDACTED]

E [REDACTED]@den Haag.nl

W www.thehagueinternationalcentre.nl



<image004.png>

[Subscribe to our newsletter!](#)

<CONNECT CALENDAR.docx>

From: [REDACTED]
Sent: Fri, 4 Jan 2019 11:31:27 +0100
To: [REDACTED] [REDACTED] [REDACTED]@thehague.com>
Subject: RE: Nieuwe rol & voorstellen opvolger

[REDACTED]

De beste wensen!

Bedankt voor je bericht. Fijn dat je nu officieel start in je nieuwe functie.
Een mooie uitdaging met alle ontwikkelingen die er zijn.

Graag maak ik binnenkort een afspraak met je om eens verder te praten over hoe het International Centre straks mee zal gaan in de nieuwe brand van Den Haag.
Ben ook benieuwd hoe jij hierover denkt.

Met vriendelijke groet,



[REDACTED]
Project manager communication, marketing
and events

Available on:

[REDACTED]

M [REDACTED]

T [REDACTED]

E [REDACTED]@denhaag.nl

W www.thehagueinternationalcentre.nl



[Subscribe to our newsletter!](#)

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

Verzonden: donderdag 3 januari 2019 13:54

Aan: [REDACTED]; [REDACTED]; [REDACTED]

CC: [REDACTED]

Onderwerp: Nieuwe rol & voorstellen opvolger

Hi dames,

Allereerst natuurlijk de beste wensen voor 2019! Ik hoop dat jullie gezellige feestdagen achter de rug hebben en dat we er met elkaar weer een succesvol jaar van gaan maken.

Per 1 januari ben ik gestart met mijn nieuwe rol binnen TH&P als brand manager. Dat betekent dat jullie voor meetings, overleggen en andere zaken rondom congressen en zakelijke marketing voortaan het beste kunnen schakelen met mijn opvolger, [redacted] start aanstaande maandag, en wordt samen met [redacted] (nu [redacted]) verantwoordelijk voor de zakelijke marketing, dus zowel voor THCB als THBA. Zij zal jullie dan ook snel benaderen voor een kennismaking!

Voor alle zaken rondom branding, de merkstijl etc blijf ik jullie contactpersoon. :)

Groetjes,

[redacted]
[redacted]
[redacted]

The Hague and Partners

M + 31 [redacted]

Address | [redacted] 582, 2595BM The Hague, N

L

thehague.co | denhaag.com

[m](#)

The Hague.

& Partners

From: "[REDACTED]"
Sent: Mon, 7 Jan 2019 14:40:01 +0100
To: "[REDACTED]" <[REDACTED]@thehague.com>
Subject: Geaccepteerd: Nadere kennismaking APM T <>THBA/ The Hague International Centre

.....
RIS-nummer
.....

Brief portefeuillehouder aan de Gemeenteraad

Ons kenmerk
DSO/2018.1031

BRU

Paraaf

Onderwerp	Toezegging toelichting Brexit activiteiten n.a.v. Commissie bestuur 31 oktober 2018	
Aard van de behandeling	Hamerstuk	Paraaf Notulist
Datum college	18 december 2018	
Samenvatting	Tijdens de commissie bestuur op 31 oktober is de raad toegezegd het Brexitbeleid van de afgelopen 2,5 jaar, de resultaten en toekomst toe te lichten. Resultaten: Van oudsher vestigen zich jaarlijks slechts een beperkt aantal Britse bedrijven in Nederland, in de afgelopen drie jaar lag dat aantal tussen de 9 en 15 bedrijven op jaarbasis. Afgelopen jaar (2018) zag men een stijgende trend en kwam het aantal bedrijven landelijk op 18 bedrijven. Van deze bedrijven zijn 4 gevestigd in Zuid-Holland (2 in Delft, 1 in Den Haag en 1 in Rotterdam). Wat is er gedaan en wat gaan we doen: - Het Brexitbeleid van de gemeente Den Haag volgt de landelijk afgesproken lijn. - Binnen onze acquisitieorganisaties zijn 2 medewerkers van Innovation Quarter (IQ) en 1 medewerker binnen THBA aangewezen om de ontwikkelingen en kansen te monitoren, eveneens levert IQ 1,5 FTE aan de EMA taskforce. - De gebruikelijke acquisitie activiteiten van THBA en IQ richting VK zijn opgeschroefd. Concreet is er meer inzet op Holland Promotie, informatie voorziening, toename van investor relations gesprekken, gerichte aandacht voor acquisitie targetlijsten, bezoek trade shows en publicaties in vakbladen. - Uitrol extra dienstverlening voor bedrijven met een Brits moederbedrijf gericht op informatievoorziening. - Extra informatie en hulp aan Haags bedrijfsleven in samenwerking met o.a. RvO, KvK, evofenedex, douane en NWWA alsmede een Brexit loket (25.000 vragen) - Inspelen op indirecte effecten; het VK is geen top 3 locatie meer binnen het acquisitielandschap met name voor Noord-Amerikaanse- en Aziatische bedrijven. Hierop wordt door THBA en IQ proactief ingespeeld.	
Politieke geschilpunten	Geen	

Voorvisie Dienst	Paraaf BSD	
Financiële/fiscale consequenties	Niet van toepassing	Paraaf BSD/Fin
Juridische consequenties	niet van toepassing	Paraaf BSD/JZ
Gevolgde procedure / gepleegde afstemming	BSD-I	
Samenhang andere voorstellen / gevolgd inspraakproces	Niet van toepassing	
Communicatie / verdere procedure	Typ tekst	
Persbericht	☐ Ja	☒ Nee
Adres	Aan de Gemeenteraad	
Bijzonderheden verzending	☒ Normaal ☐ Uiterlijk ☐ Precies op	
Titels bijlagen (-)	-	
Opsteller	ZE [REDACTED]	ZE [REDACTED] ZE [REDACTED]@denhaag.nl
Opmerkingen opsteller	--	
Medeverantwoordelijke dienst en portefeuillehouder	Paraaf DSO	

Besluit College	☐ Conform	☐ Na aanpassing akkoord	☐ Aanhouden
Opmerkingen tijdens behandeling			

Saskia BruinesWethouder van Onderwijs, Kenniseconomie en
Internationaal

Retouradres: Postbus 12600, 2500 DJ Den Haag

Aan de Gemeenteraad

Ons kenmerk

DSO/2018.1031

RIS000000

Contactpersoon

ZE

Dienst

Dienst Stedelijke Ontwikkeling

Afdeling

Economie

Telefoonnummer

ZE

E-mailadres

ZE

@denhaag.nl

Datum**Onderwerp**Toezegging toelichting Brexit activiteiten n.a.v. Commissie bestuur 31
oktober 2018

Geachte Voorzitter,

Tijdens de commissie bestuur op 31 oktober zijn vragen gesteld over de Brexit activiteiten die namens Den Haag plaatsvinden. Hierbij is gevraagd naar de resultaten, gepleegde inzet in de afgelopen 2,5 jaar en wat de inzet zal zijn voor de toekomst.

Van oudsher vestigen zich jaarlijks slechts een beperkt aantal Britse bedrijven in Nederland, in de afgelopen drie jaar lag dat aantal tussen de 9 en 15 bedrijven op jaarbasis. De ervaring van de eerste anderhalf jaar was dat, ondanks de verhoogde informatiebehoefte, de meeste bedrijven hun locatiebeslissing in verband met Brexit uitstellen totdat er meer bekend is over de gevolgen. Sinds september 2018 zien THBA en IQ het aantal bedrijven met serieuze plannen substantieel toenemen. Afgelopen jaar lag het aantal bedrijven dat zich heeft gevestigd namelijk hoger: 18. Van deze 18 bedrijven zijn er 4 gevestigd in Zuid-Holland (2 in Delft, 1 in Den Haag, 1 in Rotterdam). De MRA is goed voor ongeveer de helft van de Brexit bedrijven dat op nationaal niveau kijkt. Dit komt overeen met de nationale trend (105/248 van totale buitenlandse bedrijven vestigden zich in de MRA in 2018). Daarnaast zijn er nog 2 Britse startups in Den Haag geland, die door de NFIA niet worden geteld.

Op dit moment (peildatum: jan '19) zitten er in de The Hague Business Agency (THBA) portefeuille voor 2019 11 'Brexit gerelateerde' leads (3 NGO, 4 IT Technology, 4 Consultancy & business related services). InnovationQuarter ziet de afgelopen maanden een verdubbeling van 33 Britse Brexit leads voor Zuid-Holland. Voor Den Haag zijn de meest kansrijke actief op het gebied van Life Science, Cybersecurity en breder ICT/Tech. Gezien de veelheid aan leads verwachten we nu de (no-)deal nadert dat in 2019 veel bedrijven gaan bewegen. Voor de toekomst geldt dat de extra vrijgemaakte capaciteit de ontwikkelingen nauwgezet volgt en zich heeft voorbereid om in te springen zodra zich kansen voordoen.

Daarnaast is er gevraagd naar de gepleegde inzet en voortzetting van inzet naar de toekomst. De gemeente werkt nauw samen met haar uitvoeringsorganisaties op het gebied van buitenlandse acquisitie InnovationQuarter (IQ) en The Hague Business Agency (THBA).

Voor de Brexit is een gezamenlijk actieplan opgesteld en zijn mensen binnen de bestaande teams aangewezen om in te kunnen springen op de belangrijkste ontwikkelingen. Hiervoor wordt nauw samengewerkt met de nationale overheid (NFIA; die zijn capaciteit in Londen heeft uitgebreid naar aanleiding van de Brexit), Nederlandse ambassade in Londen alsmede de Engelse ambassade in Den Haag (department for trade).

THBA en IQ zijn beide onderdeel van het nationale Invest in Holland netwerk waarin is afgesproken de inzet zo veel mogelijk nationaal te coördineren. Er wordt verder meer gerichte marketing ingezet, met een duidelijke focus op kansrijke sectoren en geografieën. De inzet is low profile omdat;

1. Als 2e handelspartner van het VK graag als een betrouwbare en stabiele partner wil overkomen alsmede de toekomstige relatie met het VK niet op het spel wil zetten.
2. Een agressieve marketing campagnes niet gepast acht. De Britten kunnen de agressieve campagnes zoals van Frankrijk, Spanje, Frankfurt etc. absoluut niet waarderen.

Graag licht ik onze inzet puntsgewijs toe.

Capaciteit

Er zijn 2 medewerkers binnen IQ en 1 medewerker binnen THBA verantwoordelijk voor het monitoren van de ontwikkelingen rondom Brexit die communiceren met alle acquisiteurs (25 FTE). IQ levert namens Den Haag / Zuid-Holland 1,5 FTE binnen de nationale EMA- taskforce (European Medicines Agency). Deze taskforce richt zich proactief op het aantrekken en ondersteunen van Life Sciences bedrijven die de komende jaren naar verwachting in het kielzog van de EMA zullen meeverhuizen. Op dit moment gaat het om 20 actieve (life sciences) projecten en de verwachting is dat dit aantal dit jaar explosief zal stijgen.

Opschroeven reguliere activiteiten richting VK

In praktische zin is er meer inzet op Holland Promotie, informatie voorziening, toename van investor relations gesprekken (jaarlijks door IQ en THBA 300 bestaande buitenlandse investeerders bezocht in MRDH), gerichte aandacht voor acquisitie targetlijsten, bezoek trade shows en publicaties in vakbladen. Voor 2019 resulteert dit voor zover nu bekend in de volgende activiteiten:

- Organisatie Invest in West Holland-seminar in Toronto door IQ en NFIA gericht op Canadese bedrijven met interesse in Nederlandse markt. Er is al tijden een groei te zien in Canadese leads door pullfactoren Trump en Brexit.
- IQ in samenwerking met HSD een NL/Haagse delegatie naar InfoSec, de grootste cybersecurity beurs van Europa, waar grote kansen liggen op het gebied van cyber.
- Soft Landing programma: THBA, IQ en The Hague Tech organiseren doorlopend een programma om bedrijven met interesse in NL/Den Haag een zachte landing te bieden, introducties te verzorgen en warm te maken om permanent te vestigen.
- Britse Fintech delegatie: IQ is betrokken bij de organisatie van een Britse Fintechmissie n.a.v. de succesvolle Britse delegatie en bijdrage van de Britse Ambassade aan Cyber Security Week.
- THBA organiseert op 18 februari een Brexit Workshop georganiseerd tijdens The Hague & Partners Partnerevent.
- Gezamenlijk (NFIA, IQ en THBA) bezoeken van (8) trade shows & conferences in VK.
- Naast gebruikelijke acquisitiereizen is de verwachting dit jaar twee extra Londenreizen te maken ten behoeve van de Brexit.
- Bezoeken van de Brexit bijeenkomsten in Nederland en buitenland.

Inzet op NGO's

Sinds het Brexit-referendum in het Verenigd Koninkrijk is The Hague Business Agency en de gemeente met meerdere NGO'S in contact over mogelijke herhuisvesting. Belangrijkste reden hiervoor is het mislopen van EU-fondsen in de toekomst, huisvesting in een EU-lidstaat moet deze financiering

in basis mogelijk maken. Hiervoor worden door The Hague Business Agency en de gemeente in samenwerking met de ambassade evenementen georganiseerd. Een aanzienlijk aantal organisaties geeft aan te wachten tot de contouren van de Brexit duidelijk worden voordat zij een besluit nemen over herhuisvesting. Een aantal andere NGOs hebben de stap inmiddels al wel gezet, veelal dus om EU subsidies veilig te stellen. REDRESS, Mercy Corps en International Alert bijvoorbeeld.

Informatie en hulp aan het Haagse bedrijfsleven

Naast de proactieve activiteiten in relatie tot het (aantrekken van) nieuwe buitenlandse bedrijven wordt er ingezet op adequate informatie over de Brexit. Beide onze acquisitiepartners IQ en THBA organiseren informatie bijeenkomsten en verwijzen regelmatig ondernemers door. Op nationaal niveau wordt door o.a. RVO, KvK, evofenedex, Douane en NVWA advies aangeboden over de juiste voorbereidingen. De Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO) heeft een Brexit-Loket in het leven geroepen om ondernemers te adviseren over de voorbereidingen, bijvoorbeeld door middel van een Brexit Impact Scan en Brexit-vouchers (gebruikt door 25.000+ bedrijven tot nu toe)

Extra dienstverlening voor bedrijven met een Brits moederbedrijf

Op het gebied van Investor Relations heeft zowel IQ als THBA binnen haar reguliere activiteiten extra focus en aandacht voor de reeds gevestigde internationale bedrijven in de stad en regio die een Britse moeder hebben dan wel een Europees hoofdkantoor in het Verenigd Koninkrijk hebben. Direct na de Brexit is er contact gezocht met de bedrijven die in de voorgaande periode voor het Verenigd Koninkrijk in plaats van Nederland hebben gekozen om eventuele bewegingen te kunnen monitoren en faciliteren.

Inzet op indirecte effecten

De belangrijkste ontwikkeling die THBA en IQ sinds de Brexit waarnemen, is dat waar het Verenigd Koninkrijk op alle lijstjes altijd in de top-3 stond, dit bij nieuwe beslissingen rondom locatiekeuze steeds minder vaak het geval is. Er wordt hierdoor verwacht dat op de (middel)lange termijn op nationaal niveau een positief effect op het aantal nieuwe buitenlandse vestigers zal plaatsvinden. Verschillende bedrijven uit Noord-Amerika en Azië, die zich in de afgelopen tijd in Den Haag hebben gevestigd, hebben al mede door dit effect voor Nederland gekozen. In een veel kleiner aantal gevallen was Brexit de directe aanleiding. Voor Invest in Holland heeft dit geresulteerd in een recordjaar met 248 landingen nationaal.

Vergroting interesse van vestiging Britse MKB'ers

Sinds september 2018 is een stijgende trend te zien met betrekking tot interesse van middelgrote Britse bedrijven die zich in Nederland willen vestigen. Het gaat om bedrijven die internationaal georiënteerd zijn maar nog nooit een vestiging hebben gehad buiten VK. Bedrijven zijn bang om toegang te verliezen tot Europese markt of problemen te krijgen met supply chain, opslag van data of de toegang tot EU subsidie. IQ ziet hierbij voor Zuid-Holland, zoals eerder benoemd, de leads verdubbelen tot 33 Britse Brexit-Leads voor Zuid-Holland. Voor Den Haag zijn de meest kansrijke actief op het gebied van Life Sciences, Cybersecurity en breder ICT/tech. Gezien het grote aantal leads, is de verwachting met de naderende (no-)deal dat in 2019 veel meer bedrijven zullen gaan bewegen.

Aantrekken EMA-medewerkers

Het Europees Geneesmiddelen Agentschap (EMA) verhuist vanwege de Brexit naar Amsterdam. Veel hoogopgeleide EMA-medewerkers kiezen ervoor om in Den Haag en niet Amsterdam te gaan wonen. Mogelijk gaat een derde van de 750 EMA-medewerkers in de Haagse regio wonen. Internationaal onderwijs (de European School), de mogelijkheden voor partners om werk te vinden en de goede OV-verbinding met de Amsterdamse Zuid-As maken Den Haag een aantrekkelijke locatie. OCW en The

Hague International Centre (THIC) ondersteunen gemeente Amsterdam bij de relocatie van EMA met voorlichting en informatievoorziening, coördinatie tussen EMA met de internationale scholen en de ontvangst van nieuwe medewerkers.

Voorbereiding Britse Hagenaars

THIC werkt samen met de Brexit taskforce van de Rijksoverheid om Britse burgers voor te bereiden. THIC volgt de ontwikkelingen op Europees en landelijk niveau nauwgezet. De Rijksoverheid heeft op 7 januari aangekondigd een nationale overgangsregeling in te stellen van 15 maanden. Britten kunnen zo ook na een no deal Brexit blijven wonen, werken en studeren in Nederland. De IND heeft circa 45.000 Britten, waaronder 5.000 in Den Haag, een brief hierover gestuurd. THIC informeert Britse burgers over Brexit ontwikkelingen via haar website en social media. THIC heeft samen met de Britse ambassade en de IND deelgenomen aan meerdere evenementen voor Britse burgers in Den Haag. In februari zullen THIC, de IND en de British School een klantsessie organiseren met Britten om de communicatie over Brexit te optimaliseren. Expatcentra als The Hague International Centre zullen de IND ook gaan ondersteunen in het aanvraagproces van nieuwe verblijfsvergunningen voor Britten in Nederland (deal en no deal).

Anticiperen op een no-deal Brexit met beperking mobiliteit

Een van de meest beperkende factoren bij een no-deal brexit is (beperking van) vrij verkeer van personen (immigratie). Bedrijven die aan beide zijdes van de Noordzee zijn gevestigd krijgen hier last van en moeten anticiperen. Voor Den Haag liggen hier kansen met name in de sectoren IT&Tech en New Energy bij bedrijven die een tweede Europese vestiging op het vaste Europese land overwegen.

Met vriendelijke groet,
Saskia Bruines

From: "RE [REDACTED]"
Sent: Tue, 22 Jan 2019 16:42:15 +0100
To: "RE [REDACTED]" <RE [REDACTED]@denhaag.nl>
Subject: FW: News | The Hague Business Agency | November 2018

Met vriendelijke groet,



RE [REDACTED]
Adviser & Account Manager

Available on:

RE [REDACTED]

M + RE [REDACTED]

T + RE [REDACTED]

W www.thehagueinternationalcentre.nl

Van: The Hague Business Agency [RE [REDACTED]]@thehague.com]

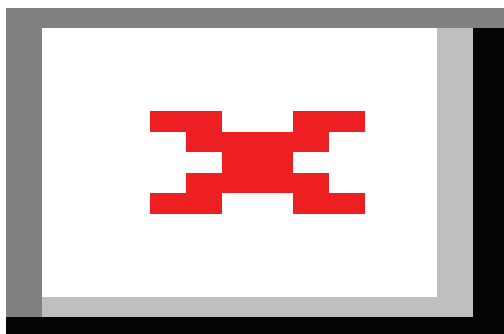
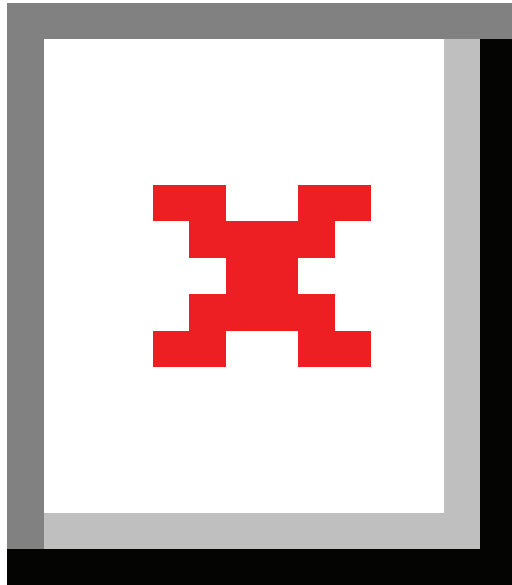
Verzonden: donderdag 29 november 2018 15:17

Aan: RE [REDACTED]

Onderwerp: News | The Hague Business Agency | November 2018

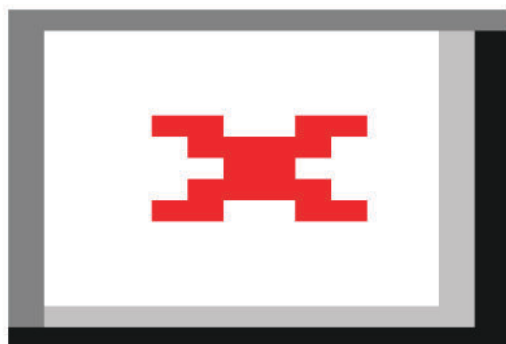
[Read about The News in The Hague 29/11/2018](#)

[Open In Browser](#)



The Hague Business Agency joins forces in WTC The Hague

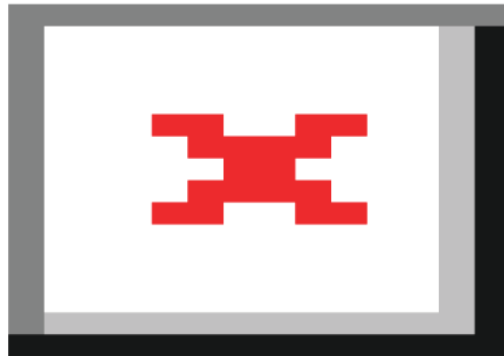
As of 19 November, The Hague Marketing Bureau, The Hague Convention Bureau and The Hague Business Agency have joined forces as The Hague & Partners and will now share their new office in the WTC The Hague. The Hague & Partners is the marketing and acquisition organization for the city of The Hague. The collaboration puts The Hague on the map as the place to be for a city trip, conference or as a location for establishing a company. [>> Read more about The Hague & Partners](#)



NEW FOREIGN COMPANY IN THE HAGUE

BilgeAdam chooses The Hague for first European branch

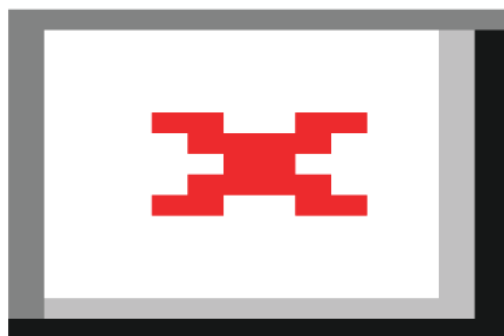
As a part of its global expansion strategy, Turkish company BilgeAdam IT Group has opened its first European branch in The Hague under the name BilgeAdam Technologies. The Dutch office is to operate from the WTC and will be led by Executive Director . The opening of the branch marks the group's aim to scale up its international expansion. [>> Read more](#)



COMPANY OF THE MONTH

Human Insight | Executing Strategy Through People

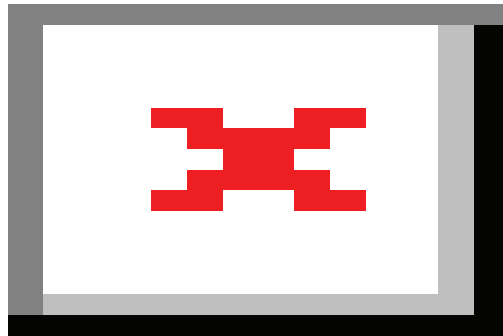
Meet Human Insight, our latest Company of the Month. This British firm, which established an office in The Hague earlier this year, recently won the Fast Forward The Hague pitch challenge for startups and scale-ups that are ready to accelerate. We spoke with  CEO of Human Insight, about the company's recent move to The Hague. >> [Read more](#)



SOFT LANDING THE HAGUE

New partnership between Soft Landing The Hague and FindBrazil

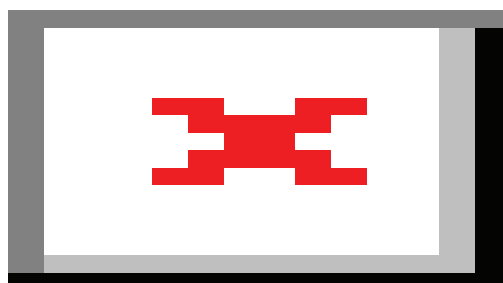
During an official signing ceremony at fast growing Tech community The Hague Tech on 23 November , the founding members of the program 'Soft Landing The Hague' officially welcomed economic trade representatives from the Brazilian Embassy in The Hague and the representative of FindBrazil.org to partner in this program. [>> Read More](#)



YES!DELFT

YES!Delft is opening a second tech incubator location in The Hague

The focus of the new location will be on two of the key technologies of the digital society: artificial intelligence and blockchain. The ambition of YES!Delft and partner The Hague municipality is to make the new location a vibrant and strongly innovative ecosystem for tech startups who want to make an impact in these domains. [>> Read more](#)

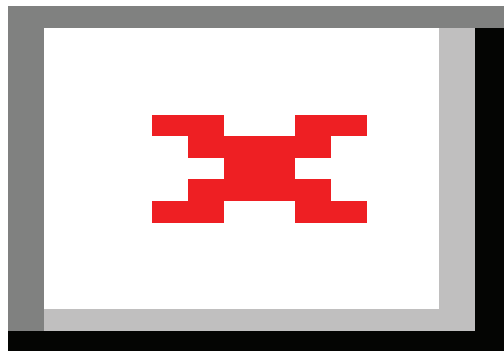


OPEN INNOVATION

Innovation center for well technology

and warmth establishes in Rijswijk

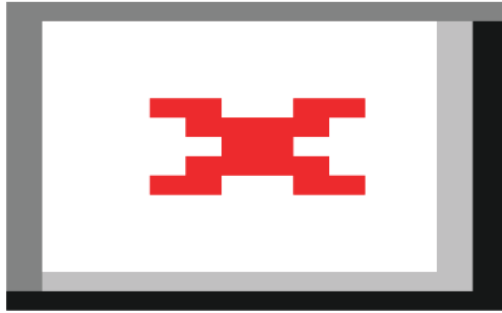
Within this innovation center, companies and organizations jointly conduct research into the possibilities of geothermal energy: geothermal heat generated locally. This research is part of the process of becoming more sustainable within the municipality. So also when it comes to our energy. The Open Innovation Center for Well Technology and Heat is located on the Plaspoelpolder business park. The exact location is part of the Shell location at the Kessler Park. [>> Read More \(Dutch article\)](#)



RANKINGS & BENCHMARKS

Expatriate City Ranking 2018: The Hague ranked #1 city in The Netherlands

With an eleventh place in International Expatriate City Ranking of InterNations, The Hague is considered the best city for expats in the Netherlands. The Hague is closely followed by Amsterdam (13rd) and Rotterdam (17th), making The Netherlands well represented with three cities in the top 20. [>> Full results](#)



CAREERS

The Hague & Partners is hiring!

The Hague & Partners is the perfect platform for ambitious and enthusiastic people. We have huge plans and we welcome those who will help us make these plans a reality. Interested in working at The Hague & Partners? Explore your job opportunities below (in Dutch) and apply now! [>> Read More](#)

MEET US AT

[>> Trade Mission to China \(1-8 December, China\)](#)

[>> Slush 2018 \(4 - 5 December, Helsinki\)](#)

[>> ICP & WTC IBC's 'End of Year Fiesta' \(6 December, The Hague\)](#)

[>> Good Goes Dutch \(12 December, New York\)](#)



The Hague Business Agency
Prinses Beatrixlaan 582
2595 AM The Hague
The Netherlands



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

[Forward this email to a friend](#)

From: [REDACTED]
Sent: Tue, 29 Jan 2019 14:37:49 +0100
To: [REDACTED] [REDACTED]@denhaag.nl>
Subject: FW: Feel at home fair 2020

[REDACTED]

Van: [REDACTED] [REDACTED]
Verzonden: dinsdag 29 januari 2019 13:55
Aan: [REDACTED]@thehagueonline.com'
CC: [REDACTED]; [REDACTED]; [REDACTED]; [REDACTED]
Onderwerp: Feel at home fair 2020

[REDACTED]

We spoke to each other this morning over the phone together with [REDACTED]. We discussed how we can involve the companies more with the Feel at Home fair. For this year it is not opportune, but for 2020 we will look for a way how we can do that together and agreed the following.

We will make a survey where we can track down what the added value is of the fair in its current 'way'. We first need to determine what we want out of the survey, such as information on which company they work for, what the motivation was to visit the fair etc. From there we make the questionnaire with the right questions. With the results we will discuss together with Economie, BSD-I, IQ, THBA and OCW-onderwijs what they want to gain from the fair (strategically, and fits with our policy). Then we need to see how we continue, which companies/international organisations/schools we want to involve and how we want to do that. And if a fair is the right way to meet the expectations or if we need a different 'blue print'.

If you have any comments, please let us know.

For now: good luck with the last arrangements for Sunday [REDACTED]

See you Sunday!

[REDACTED]



[REDACTED]
Manager

Available on:

[REDACTED]

M + [REDACTED]

W www.thehagueinternationalcentre.nl

From: "ZE" <ZE@thehague.com>
Sent: Wed, 6 Feb 2019 16:13:39 +0100
To: "ZE" <ZE>
Cc: "ZE" <ZE@denhaag.nl>
Subject: Follow Up - Nadere kennismaking APM T <>THBA/ The Hague International Centre

ZE

Nog dank voor de nadere kennismaking onlangs. Ik zou nog even een alineaatje (zie onder) toesturen die je kan inzetten bij een introductie van THBA aan ZE. Zoals besproken komen we graag in contact zeker nu ze zo groeien. Bij groeiprocessen van start- up naar scale- up en verder probeert de gemeente actief te ondersteunen en heeft hiervoor al meerdere faciliteiten geïnitieerd. Met name het werven van personeel wordt vaak aangemerkt als belangrijkste uitdaging. Hier zijn de nodige initiatieven voor opgestart onder andere via het [International Community Platform \(ICP\)](#). Deze initiatieven zijn mogelijk ook interessant voor de APM rekruteer in jouw team. Vice versa denk ik dat wij nog wij in Den Haag wat kunnen leren van hetgeen jullie ontplooiën binnen Go with Maersk.

Verder bespraken we nadere kennismaking tussen het leadership van APM/Damco en de gemeente Den Haag (burgemeester en wethouders) hiervoor had ik eerder ZE benaderd maar dat is nu even spaak gelopen aan de kant van het stadhuis. Ik kom bij je terug (als dat mag) met een nieuw voorstel hoe dit aan te vliegen.

Nogamals dank, we houden contact. ZE

Introductie Alinea:

The Hague Business Agency is a governmental organization for attraction and retention of international companies and organizations and helps them to relocate, set up or expand up in the Greater The Hague region. The agency works closely with The Hague Marketing Bureau and The Hague Convention Bureau under the umbrella of The Hague & Partners. Nationwide we work together with other cities and the central government within the [Invest in Holland Network](#). Our services are free of charge, non-obligatory and provided on a confidential basis. These services include expert guidance on tax, labor, logistics, VAT and customs as well as help with site selection. A warm introduction to relevant business and (local) government networks is also guaranteed.

ZE

Head of Foreign Investments

The Hague Business Agency

ZE

Address | Prinses Beatrixlaan 582, 2595BM The Hague, NL

thehague.com | denhaag.com

The **Hague.**

Business Agency

Van: ZE ZE ZE >

Verzonden: maandag 7 januari 2019 17:18

Aan: ZE <ZE@thehague.com>

Onderwerp: RE: Nadere kennismaking APM T <>THBA/ The Hague International Centre

Ok, dank !

From: ZE ZE [ZE@thehague.com]

Sent: maandag 7 januari 2019 17:15

To: ZE ZE ZE

Subject: RE: Nadere kennismaking APM T <>THBA/ The Hague International Centre

This message was sent from outside of Maersk. Please do not click links or open attachments unless you recognise

the source of this email and know the content is safe.

Hi [REDACTED] ik kom samen met [REDACTED] [REDACTED] geen directe collega maar onderdeel van
<https://www.thehagueinternationalcentre.nl/> Groet. [REDACTED]

[REDACTED]
International Business Advisor

The Hague Business Agency

[REDACTED]
Address | Prinses Beatrixlaan 582, 2595BM The Hague, N
L
thehague.co | denhaag.com
m

The **Hague.**
Business Agency

Van: [REDACTED] [REDACTED] [REDACTED]
Verzonden: maandag 7 januari 2019 17:08
Aan: [REDACTED] <[REDACTED]@thehague.com>
Onderwerp: RE: Nadere kennismaking APM T <>THBA/ The Hague International Centre

[REDACTED]
Kwam je alleen of ook met je collega ? dit ivm het aanmelden..
Groet
[REDACTED]

----- [REDACTED] -----
From: [REDACTED] [REDACTED]@thehague.com]
Sent: maandag 7 januari 2019 11:53
To: [REDACTED]; [REDACTED]; [REDACTED]@denhaag.nl'
Subject: Nadere kennismaking APM T <>THBA/ The Hague International Centre
When: vrijdag 18 januari 2019 13:00-14:00 (UTC+01:00) Amsterdam, Berlin, [REDACTED] Rome, [REDACTED] Vienna.
Where: APM office

This message was sent from outside of Maersk. Please do not click links or open attachments unless you recognise the source of this email and know the content is safe.

Dank ! 18/1 13u it is !

Zag ergens langskomen dat MSC Zoe uit een terminal in Portugal was vetrokken, volgens mij hebben jullie er daar geen.

[REDACTED]
Van: [REDACTED] [REDACTED] [REDACTED]
Verzonden: zaterdag 5 januari 2019 17:55
Aan: [REDACTED] <[REDACTED]@thehague.com>
Onderwerp: RE: Nadere kennismaking APM T <>THBA/ The Hague International Centre

[REDACTED]
Voor jou (en [REDACTED] natuurlijk ook) een heel goed 2019 gewenst !

Hopelijk kunnen we maandag weer het kantoor in.. best bizar. Heeft toch al gauw 3 weken geduurd. En nog ligt er niet overal nieuw tapijt nog. De eerste 4 verdiepingen, daarvan wordt het tapijt volledig vervangen. Plafond delen zijn wel gefixed. De luchtkwaliteit is nu eindelijk OK bevonden.

Ik heb nog geen noise gehoord wb. de MSC Zoe dus hoop daar maandag wat over te horen als we weer op kantoor zijn. Maar wat een verhaal is dat weer he

Zullen we vrijdag 18 januari doen om 13.00 ?

Groet,

[REDACTED]

From: [REDACTED] [REDACTED]@thehague.com]
Sent: vrijdag 4 januari 2019 14:41
To: [REDACTED] [REDACTED] [REDACTED]
Cc: [REDACTED]@denhaag.nl' <[REDACTED]@denhaag.nl>
Subject: RE: Nadere kennismaking APM T <>THBA/ The Hague International Centre

This message was sent from outside of Maersk. Please do not click links or open attachments unless you recognise the source of this email and know the content is safe.

Hi [REDACTED] beste wensen voor 2019 ! Is het kantoor weer aan kant? En, hopelijk is de MSC Zoe niet in een van jullie terminals gesjord, dat zal anders ook wel wat gedoetjes opleveren.

Anyway, hierbij nog enkele datumopties voor een nadere kennismaking:

- Maandag 14-1 's morgens (voor 13u)
- Vrijdag 18-1 13u
- Woensdag 23-1 any time
- Donderdag 24-1 13u of 14u

Tot snel, groet, [REDACTED]

[REDACTED]

International Business Advisor

The Hague Business Agency

[REDACTED]

Address | [REDACTED] 582, [REDACTED] Hague, NL
thehague.co | denhaag.com
[m](#)

The **Hague.**
Business Agency

Van: [REDACTED] [REDACTED] [REDACTED]
Verzonden: dinsdag 18 december 2018 21:32
Aan: [REDACTED] <[REDACTED]@thehague.com>
CC: [REDACTED]@denhaag.nl' <[REDACTED]@denhaag.nl>
Onderwerp: RE: Nadere kennismaking APM T <>THBA/ The Hague International Centre

Fijn dank je wel ! ja het is heel apart. [REDACTED]

Kun je nagaan

Jullie ook fijne feestdagen en hopelijk tot in het nieuwe jaar 😊

From: [REDACTED] [REDACTED]@thehague.com]
Sent: dinsdag 18 december 2018 21:18
To: [REDACTED] [REDACTED] [REDACTED]
Cc: [REDACTED]@denhaag.nl' <[REDACTED]@denhaag.nl>
Subject: Re: Nadere kennismaking APM T <>THBA/ The Hague International Centre

This message was sent from outside of Maersk. Please do not click links or open attachments unless you recognise the source of this email and know the content is safe.

Hi [REDACTED] wat een verhaal. Uiteraard alle begrip, ik overleg even met [REDACTED] en kom bij je terug met een paar datumvoorstellen. Prettige feestdagen ! [REDACTED]

[REDACTED]
International Business Advisor

The Hague Business Agency

[REDACTED] 55 5

2 5
Address | [REDACTED] 582, [REDACTED] Hague, N
L

thehague.co | denhaag.com
m

The Hague.
Business Agency

Van: [REDACTED] [REDACTED] [REDACTED]
Verzonden: dinsdag 18 december 2018 20:40
Aan: [REDACTED]
CC: [REDACTED]@denhaag.nl'
Onderwerp: RE: Nadere kennismaking APM T <>THBA/ The Hague International Centre

[REDACTED]
Er lijkt een vloek op onze afspraak te rusten.

Afgelopen zondag is het hoofdkantoor geteisterd door een sprinkler systeem dat heel netjes afging na een brand. Gevolg is dat het gebouw nu flooded is sinds zondagavond..

En we kunnen voorlopig niet het gebouw in. Schade experts zijn gister langsgeweest en de grote clean up is nu gaande. Betreft iig de eerste 2 a 3 verdiepingen, zowel vloeren als plafonds. Workstations die impacted zijn en voor safety reasons mogen we er nog niet in

Kunnen we onze afspraak naar het nieuwe jaar zetten ? het is zelf nog maar de vraag of het kantoor open gaat tussen nu en O&N

Groet

[REDACTED]
----- [REDACTED] -----
From: [REDACTED] [REDACTED]@thehague.com]
Sent: vrijdag 7 december 2018 22:33
To: [REDACTED]; [REDACTED]
Cc: [REDACTED]@denhaag.nl'
Subject: Nadere kennismaking APM T <>THBA/ The Hague International Centre
When: woensdag 19 december 2018 14:30-15:30 (UTC+01:00) Amsterdam, Berlin, Bern, Rome, Stockholm, Vienna.
Where: APM office

Heel graag, tot dan ! Ter info: <https://businessagency.thehague.com/> &
<https://www.thehagueinternationalcentre.nl/>

Van: [redacted] [redacted]@[redacted]

Verzonden: vrijdag 7 december 2018 14:19

Aan: [redacted] [redacted]@thehague.com>

CC: [redacted]@denhaag.nl' <[redacted]@denhaag.nl>

Onderwerp: RE: Nadere kennismaking

[redacted]

Zullen we woensdag 19 december om 10.30 afspreken ?

Groet

[redacted]

Kind regards,

[redacted]

HR Service Lead HQ

APM Terminals Management B.V.

[redacted]

[redacted] / [redacted]

Tel: +31 ([redacted])

APM TERMINALS  Lifting Global Trade

www.apmterminals.com

From: [redacted] [redacted]@thehague.com]

Sent: maandag 3 december 2018 10:40

To: [redacted] <[redacted]> [redacted]

Cc: [redacted]@denhaag.nl' [redacted]@denhaag.nl>

Subject: Nadere kennismaking

[redacted]

Nav gesprek in de tram en contact via LinkedIn hierbij een paar datumopties voor een nadere kennismaking. Graag neem ik [redacted] is account manager van de www.thehagueinternationalcentre.nl en druk doende met de doorontwikkeling van deze desk in Het stadhuis.

Indien je de laatste week voor kerst op kantoor bent, zou een van de volgende momenten schikken?

- Woensdag 19 dec vóór 13u30
- Donderdag 20 dec 11u
- Vrijdag 21 dec vóór 11u30

Dank en tot snel. [redacted]

2E

International Business Advisor

The Hague & Partners

2E

2 5
Address | 2E 582, 2E Hague, NL

thehague.co | denhaag.com
[m](#)



The information contained in this message is privileged and intended only for the recipients named. If the reader is not a representative of the intended recipient, any review, dissemination or copying of this message or the information it contains is prohibited. If you have received this message in error, please immediately notify the sender, and delete the original message and attachments.

Maersk will as part of our communication and interaction with you collect and process your personal data. You can read more about Maersk's collection and processing of your personal data and your rights as a data subject in our [privacy policy](#)

Please consider the environment before printing this email.

The information contained in this message is privileged and intended only for the recipients named. If the reader is not a representative of the intended recipient, any review, dissemination or copying of this message or the information it contains is prohibited. If you have received this message in error, please immediately notify the sender, and delete the original message and attachments.

Maersk will as part of our communication and interaction with you collect and process your personal data. You can read more about Maersk's collection and processing of your personal data and your rights as a data subject in our [privacy policy](#)

Please consider the environment before printing this email.

The information contained in this message is privileged and intended only for the recipients named. If the reader is not a representative of the intended recipient, any review, dissemination or copying of this message or the information it contains is prohibited. If you have received this message in error, please immediately notify the sender, and delete the original message and attachments.

Maersk will as part of our communication and interaction with you collect and process your personal data. You can read more about Maersk's collection and processing of your personal data and your rights as a data subject in our [privacy policy](#)

Please consider the environment before printing this email.

The information contained in this message is privileged and intended only for the recipients named. If the reader is not a representative of the intended recipient, any review, dissemination or copying of this message or the information it contains is prohibited. If you have received this message in error, please immediately notify the sender, and delete the original message and attachments.

Maersk will as part of our communication and interaction with you collect and process your personal data. You can read more about Maersk's collection and processing of your personal data and your rights as a data subject in our [privacy policy](#)

Please consider the environment before printing this email.

The information contained in this message is privileged and intended only for the recipients named. If the reader is not a representative of the intended recipient, any review, dissemination or copying of this message or the information it contains is prohibited. If you have received this message in error, please immediately notify the sender, and delete the original message and attachments.

Maersk will as part of our communication and interaction with you collect and process your personal data. You can read more about Maersk's collection and processing of your personal data and your rights as a data subject in our [privacy policy](#)

Please consider the environment before printing this email.

The information contained in this message is privileged and intended only for the recipients named. If the reader is not a representative of the intended recipient, any review,

dissemination or copying of this message or the information it contains is prohibited. If you have received this message in error, please immediately notify the sender, and delete the original message and attachments.

Maersk will as part of our communication and interaction with you collect and process your personal data. You can read more about Maersk's collection and processing of your personal data and your rights as a data subject in our [privacy policy](#)

Please consider the environment before printing this email.

From: "2E" <2E@denhaag.nl>
Sent: Wed, 6 Feb 2019 18:02:07 +0100
To: "2E" <2E@thehagueonline.com>; "2E" <2E@thehagueonline.com>
"2E" <2E@thehagueonline.com>
Cc: "2E" <2E@denhaag.nl>; "2E" <2E@denhaag.nl>; "2E" <2E@denhaag.nl>
Subject: RE: Feel at home fair 2020
Attachments: Survey Feel At Home Fair 2019.docx

Dear 2E 2E

As promised, our input to change the after fair customer satisfaction survey. Let's get together soon to discuss how we might improve next years' fair by adding more corporate sponsors or service providers. We could make an interesting background story about the importance of the fair based upon the visitors of the fair (information from the survey, registration details) service providers and social/cultural clubs at the fair. Let's get together after your holidays.

As main sponsor of the fair and as discussed before, we would like to add a message to your after-fair message.

The Hague International Centre is more than thankful you attended the Feel at Home Fair. We are looking forward to meeting you again next time. The Hague International Centre is the point of contact for internationals working or living in The Hague region. We help internationals with formalities and offer information and guidance on topics like education, housing, healthcare and career opportunities. We organise welcome events for international newcomers and themed Connect events about taxes, housing, education, healthcare and more. If you want to stay updated on our events or news for internationals you can subscribe to our [newsletter](#), visit our centre in City Hall or follow us on [Facebook](#) and [Twitter](#). Make the best out of your time in The Hague region and stay in touch.
<https://www.thehagueinternationalcentre.nl/>

Kind regards,



2E
Adviser & Account Manager

Available on:

2E

M +2E

T +2E

W www.thehagueinternationalcentre.nl



[Subscribe to our newsletter!](#)

Van: 2E
Verzonden: woensdag 6 februari 2019 11:26

Aan: [redacted]; [redacted]
Onderwerp: RE: Feel at home fair 2020

Hierbij de aangepaste vragenlijst.

Toegevoegd zijn 4 à 5 werk-gerelateerde vragen, ik heb geen vragen weggehaald

Als het nog andere wensen zijn, hoor ik het graag!

Met vriendelijke groet,



[redacted]
Research Intern

Available on:

[redacted]

E [redacted]@denhaag.nl

W www.thehagueinternationalcentre.nl



[Subscribe to our newsletter!](#)

Van: [redacted]
Verzonden: dinsdag 5 februari 2019 23:07
Aan: [redacted]
Onderwerp: Fwd: Feel at home fair 2020

Met vriendelijke groet,

[redacted]

----- Original message -----

From: [redacted] <[redacted]@denhaag.nl>

Date: 05/02/2019 17:26 (GMT+01:00)

To: [redacted] <[redacted]@denhaag.nl>, [redacted] [redacted]@denhaag.nl>

Subject: FW: Feel at home fair 2020

Hierbij de vragenlijst: net [redacted] gesproken en het volgende afgesproken: hij wil graag deze week de survey versturen.

Ik heb gezien de deadline, de volgende vraag besproken: voor welke sector werk je? IO, NGO of bedrijf of iets in die richting.

We hebben nog meerdere aanvullingen?

Graag donderdag mailen aan [REDACTED] lukt dat?

Dank!



[REDACTED]

Manager

Available on:

[REDACTED]

M [REDACTED]

W www.thehagueinternationalcentre.nl

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

Verzonden: dinsdag 5 februari 2019 17:22

Aan: [REDACTED]

[REDACTED]; [REDACTED]; [REDACTED]; [REDACTED]; fair fair

Onderwerp: RE: Feel at home fair 2020

[REDACTED]

Thank you, we were pleased with how the Fair went - lots of visitors and a nice atmosphere - which is exactly what we wished for!

Please find here a link to the Visitor Survey Questionnaire. For comparison year on year, we keep the same basic structure, but of course we can add a question or two to elicit some other information, without making it too much longer to complete:

2019 Visitor Survey - draft

[REDACTED]

We will be sending the exhibitor surveys out tomorrow. If possible we would like to send the visitor survey out before the end of the week, while the Fair is still fresh in people's minds.

Kind regards,

[REDACTED]

Project Manager, Feel at Home International Community Fair

2E [redacted]@thehagueonline.com

Tel. 2E [redacted]

On February 5, 2019 at 4:16 2E [redacted]
<2E [redacted]@den Haag.nl> wrote:

2E [redacted]

How did you find the fair: a great success I think!

Since I will be leaving on holiday to Kenia this Friday, 2E [redacted] and 2E [redacted] will get back to you for the survey. Therefore we would like to have the survey of last year to see what questions we could add to get the input for next year and/or to find a right way to interest the company's in The Fair.

Can you send us the survey of last year?

Many thanks,

2E [redacted]



2E [redacted]
Manager

Available on:

2E [redacted]

M + 2E [redacted]

W www.thehagueinternationalcentre.nl

Van: 2E [redacted] 2E [redacted]@gmail.com] 2E [redacted]

Verzonden: woensdag 30 januari 2019 9:12

Aan: 2E [redacted]

CC: 2E [redacted]; 2E [redacted]; 2E [redacted]; 2E [redacted]; 2E [redacted]

Onderwerp: RE: Feel at home fair 2020

Hi [REDACTED] [REDACTED]

Thanks, would it be a good idea to schedule a meeting w/c 11 February to discuss what we want to include in the survey.

I look forward to hearing from you.

Kind regards

[REDACTED]

[REDACTED]

TheHagueOnLine

[REDACTED] [REDACTED]

The Hague

[REDACTED]

e-mail: [REDACTED] [REDACTED]

Office: +[REDACTED]

Mobile: [REDACTED]

Visit <http://www.thehagueonline.com/> Daily news and views for the International community in The Hague region

From: [REDACTED] <[REDACTED]@denhaag.nl>

Sent: Tuesday, 29 January 2019 13:55

To: '[REDACTED]@thehagueonline.com' [REDACTED]@thehagueonline.com>

Cc: [REDACTED] [REDACTED]@denhaag.nl>; [REDACTED]

<[REDACTED]@denhaag.nl>; [REDACTED] <[REDACTED]@denhaag.nl>; [REDACTED]

<[REDACTED]@denhaag.nl>

Subject: Feel at home fair 2020

[REDACTED]

We spoke to each other this morning over the phone together with Karim. We discussed how we can involve the companies more with the Feel at Home fair. For this year it is not opportune, but for 2020 we will look for a way how we can do that together and agreed the following.

We will make a survey where we can track down what the added value is of the fair in its current 'way'. We first need to determine what we want out of the survey, such as information on which company they work for, what the motivation was to visit the fair etc. From there we make the questionnaire with the right questions.

With the results we will discuss together with Economie, BSD-I, IQ, THBA and OCW-onderwijs what they want to gain from the fair (strategically, and fits with our policy). Then we need to see how we continue, which companies/international organisations/schools we want to involve and how we want to do that. And if a fair is the right way to meet the expectations or if we need a different 'blue print'.

If you have any comments, please let us know.

For now: good luck with the last arrangements for Sunday 

See you Sunday!







Manager

Available on:



M + 

W www.thehagueinternationalcentre.nl

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

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

Survey Feel At Home Fair – Sunday February 3rd 2018

1. Please indicate which of the following best describes your involvement with the Fair
- ☐ Visitor
 - ☐ Volunteer
 - ☐ Exhibitor
 - ☐ Performer
 - ☐ Workshop presenter

2. Please indicate which age category applies to you
- ☐ Under 18
 - ☐ 18-25
 - ☐ 26-45
 - ☐ 45-65
 - ☐ Over 65

3. How long have you lived in the Netherlands?
- ☐ Less than 6 months
 - ☐ 6-12 months
 - ☐ 12+ months
 - ☐ Not applicable

4. Why are you in The Hague?

- ☐ Work
- ☐ Study
- ☐ Partner/spouse
- ☐ Child
- ☐ Other

5. Please choose what is applicable to you:

- ☐ Employed
- ☐ Unemployed, but looking for a job
- ☐ Not in the labour force (unemployed and not actively looking for a job)
- ☐ Entrepreneur
- ☐ Student
- ☐ Other....

6. In case you work in the Hague region in what sector do you work?

- ☐ Peace and Justice (international organisations)
- ☐ Peace and Justice (NGOs)
- ☐ Embassy/Consular Affairs
- ☐ Energy (oil and gas)
- ☐ Legal/Finance
- ☐ IT/Tech
- ☐ Security
- ☐ Logistics
- ☐ Education/Research (university, school, knowledge institute)
- ☐ International school
- ☐ Other

7. For which organisation/company do you work?

- ☐ Fill out...

8. Which of the following statements best describes your reason for visiting the Fair. (more answers possible, no drop down, but select)

- ☐ To exhibit my company, club or organization
- ☐ To support a friend or family member who was performing or participating
- ☐ To meet people

- ☐ To learn more about local clubs, associations and activities in the region
- ☐ To find a service provider
- ☐ To find out about career opportunities for internationals
- ☐ To take part in activities and animations
- ☐ To be entertained
- ☐ To attend a seminar or workshop
- ☐ Other (please specify)

9.8. Please tell us where you heard about the Fair

- ☐ Through my club, association or work organisation
- ☐ From social media (Facebook, Twitter...)
- ☐ By word of mouth
- ☐ As an invitation to past visitors
- ☐ Through TheHagueOnline website or newsletter
- ☐ Through other publicity (radio, TV, newspapers)
- ☐ Other (please state)
- ☐ Other (please specify)

10.9. Overall, which of the choices below best describes your overall appreciation of the

Fair

- ☐ Excellent
- ☐ Good
- ☐ OK
- ☐ Not great
- ☐ Terrible

11.10. Please tell us the two things you liked about the Fair

- ☐ Your favourite:
- ☐ 2nd favourite:

12.11. Please note here any things you did not like at the Fair

- ☐ Fill out...

13.12. Please note here any things we should do more or less of. (For example, information, commercial, expat service providers stands, social and community groups, seminars, workshops, career opportunities entertainment, activities, food...)

- ☐ I'd like to see more...
- ☐ I'd like to see less...

14.13. How likely is it that you would come to The Feel at Home Fair next year?

- ☐ Very likely
- ☐ Quite likely
- ☐ Maybe
- ☐ Not very likely
- ☐ Certainly not

15.14. How likely would you recommend the Fair to a friend or colleague?

- ☐ Very likely
- ☐ Quite likely
- ☐ Maybe
- ☐ Not very likely
- ☐ Certainly not