

# Internationale acquisitieresultaten 2013

## Inleiding

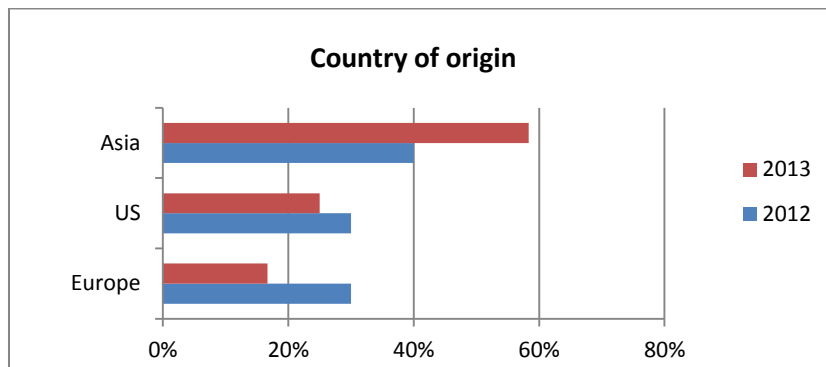
Op 30 januari 2012 hebben PS het uitvoeringsplan Internationale Acquisitie 2012-2015 vastgesteld. Het doel is om buitenlandse bedrijven voor de provincie aan te trekken, buitenlandse bedrijven die al zijn gevestigd te behouden en randvoorwaarden voor een aantrekkelijk internationaal vestigingsklimaat te realiseren. Wij doen dit onder de naam Invest Utrecht. Afgesproken is PS jaarlijks te informeren over de behaalde resultaten.

Voor de periode tussen 2012 en 2015 willen we 40 investeringsprojecten realiseren, waarvan 12 (30%) uit de kernsectoren creatieve industrie (gaming), life sciences en duurzaamheidseconomie. We richten ons vooral op bedrijven die willen investeren op het gebied van research & development, (Europese) hoofdkantoren en marketing & saleskantoren. Hierbij werken we intensief samen met het Netherlands Foreign Investment Agency (NFIA, onderdeel van ministerie EZ), de Utrechtse gemeenten, relevante partners in de regio (kennisinstellingen, Dutch Game Garden, Utrecht Science Park etc.) en de andere regionale acquisitieorganisaties in Nederland.

## Resultaten 2013

Als acquisitieresultaat tellen wij projecten waarbij wij actief betrokken zijn geweest. Dit zijn zowel investeringsprojecten als zogeheten outsourced projecten. Dat laatste zijn projecten waarbij een buitenlands bedrijf in onze regio investeert door samenwerking met een ander bedrijf. Er zijn dan wel investeringen en/of toename van aantal arbeidsplaatsen mee gemoeid.

In 2013 hebben we 33 investeringsprojecten begeleid. In totaal komt het resultaat op 12 succesvolle projecten. Dit betrof 8 buitenlandse bedrijven die we hebben begeleid naar vestiging in de provincie Utrecht. Daarnaast hebben we op basis van strategisch accountmanagement (CID) nog eens 4 projecten gedaan voor reeds in de regio gevestigde bedrijven. Het ging daarbij om uitbreiding van die bedrijven en bij 2 ervan ook om behoud. De 12 projecten hebben gezamenlijk € 32,75 miljoen opgeleverd aan investeringen en ze voorzien in 226 nieuwe arbeidsplaatsen. Met de retentie van 2 gevestigde bedrijven hebben we 410 arbeidsplaatsen weten te behouden. Opgemerkt moet worden dat de 4 CID projecten de grootste bijdrage leveren aan het resultaat. Meer dan de helft van de projecten is afkomstig uit Azië, de andere helft uit Noord-Amerika en Europa. Ook nu betreft het vooral Marketing&Sales kantoren. Een overzicht van deze projecten is in de bijlage opgenomen.



Met betrekking tot de werving van buitenlandse bedrijven uit de kernsectoren life sciences en gaming hebben we in 2013 één succesvol project gerealiseerd. Dit betreft een gamingbedrijf. Samen met de 2 bedrijven die we in 2012 op gebied van gaming en life sciences hebben binnengehaald, staat de teller op 3 buitenlandse bedrijven. Dat is 25% van ons doel over 4 jaar. Wel zijn er uit onze acquisitie activiteiten meerdere projecten uit de kernsectoren voortgekomen die nog lopen.

Voor de kernsector duurzaamheidseconomie (groene economie) zijn we in 2013 tot de conclusie gekomen dat Utrecht heel actief is op dat gebied. Er is echter geen eenduidige en te verkopen duurzaamheidspropositie en daarmee is het nog niet rijp voor acquisitiedoelstellingen. Op dit moment lijkt ons de branche van e-mobility het meest kansrijk voor actieve acquisitie. Utrecht kan hiervoor een proeftuin zijn. Dit wordt in 2014 verder verkend. Hierin trekken we op met inhoudelijke partijen zoals bijvoorbeeld RoyalHaskoning/DHV, TNO, Economic Board Utrecht en Utrecht Sustainability Institute.

Met de resultaten uit 2012 erbij staan we nu op 22 projecten en dat is 55% van de doelstelling van 40 projecten in 4 jaar. Gezamenlijk leveren de projecten € 38,17 miljoen op aan nieuwe investeringen en voorzien ze in 333 nieuwe arbeidsplaatsen.

Dat onze provincie aantrekkelijk is, blijkt ook uit het feit dat er jaarlijks altijd een aantal buitenlandse bedrijven landen zonder onze directe ondersteuning of met slechts wat faciliterende hulp. Over het algemeen zijn dat bedrijven afkomstig uit andere provincies, kleinschalige start-ups die terecht komen in bijvoorbeeld business

centers of het betreft een overname door een buitenlandse moeder. In 2013 zijn dat er, voor zover ons bekend, zo'n 4 geweest, waaronder Wincor-Nixdorf en Lantek.

### **Activiteiten 2013**

Voor het aantrekken en behouden van buitenlandse bedrijven hebben we gebruik gemaakt van verschillende instrumenten, zoals acquisitiereizen, strategisch accountmanagement (CID), het bouwen en versterken van netwerken, het organiseren van evenementen, internationale promotie en gebruik van sociale media en de Invest Utrecht website ([www.investutrecht.com](http://www.investutrecht.com)).

Zowel de ambtelijke als de bestuurlijke acquisitiereizen zijn afgestemd met andere provincies, grote steden en het ministerie van BuZa (Strategische Reisagenda).

### **Acquisitiereizen**

Het resultaat dat we in 2013 hebben behaald is het gevolg van alles wat we de afgelopen jaren hebben gedaan op gebied van acquisitie activiteiten. Acquisitiereizen zijn daarbij een belangrijke bron voor nieuwe investeringsprojecten. Van de 8 nieuw aangetrokken investeringsprojecten die we in 2013 gerealiseerd hebben, zijn er 6 voortgekomen uit acquisitiereizen en het buitenlandse (NFIA) netwerk.

In 2013 hebben we tijdens acquisitiereizen naar Azië, Noord Amerika en Europa ook relevante vakbeurzen bezocht op gebied van gaming (o.a. G-Star in Korea) en life sciences (o.a. Bio 2013 in Amerika). Via de acquisitiereizen versterken we ons netwerk en leggen we direct contact met bedrijven die geïnteresseerd zijn om naar Europa / provincie Utrecht te komen. Met de 9 acquisitiereizen (waarvan 1 bestuurlijk) hebben we 22 geïnteresseerde bedrijven geworven. Hieruit hebben zich inmiddels 5 actieve investeringsprojecten ontwikkeld, die mogelijk in 2014 gaan landen in onze regio. Ook heeft 1 bedrijf al besloten zich te gaan vestigen in Utrecht.

Wij hebben ons in 2013 extra ingespannen om ambtelijke acquisitiereizen samen met andere regio's te organiseren en op elkaar af te stemmen. Voor life sciences hebben we het voor elkaar gekregen dat er een gezamenlijke presentatie is ontwikkeld die we in het buitenland gebruiken om Nederland beter op de kaart te zetten op gebied van life sciences.

Op het gebied van food projecten werken we regelmatig samen met de ontwikkelingsmaatschappij voor Noord Nederland en Oost Nederland (inclusief FoodValley). In 2014 willen we deze samenwerking intensiveren op het thema 'voeding en gezondheid' als onderdeel van de kernsector life sciences.

### **Strategisch accountmanagement (CID)**

Strategisch accountmanagement wordt door ons ingezet om bij belangrijke buitenlandse bedrijven in onze regio aan tafel te komen. Door met hen in gesprek te gaan zijn we vroegtijdig op de hoogte van bepaalde ontwikkelingen bij het bedrijf. Op die manier kunnen we de bedrijven ondersteunen bij onder meer behoud en/of uitbreiding. Tijdens het bedrijfsbezoek wordt allerlei informatie uitgewisseld, bijvoorbeeld over bereikbaarheid, werving van personeel en ontwikkelingen in de regio. De informatie die wij ophalen, wordt gebruikt als input voor het beleid met betrekking tot het vestigingsklimaat.

In 2013 is een selectie van 46 bedrijven bezocht. Dit zijn bedrijven in onze kernsectoren, bedrijven waarvan we wisten of vermoedden dat er bepaalde dingen speelden en bedrijven waar we op verzoek van het NFIA, soms gezamenlijk, naar toe gaan. Bij het uitvoeren van het strategisch accountmanagement werken we waar mogelijk samen met de accountmanagers van de gemeenten.

Vanuit het strategisch accountmanagement organiseren of hosten wij regelmatig activiteiten die de buitenlandse bedrijven gelegenheid bieden om te netwerken en om kennis op te doen en uit te wisselen. In 2013 hebben we 6 van dergelijke activiteiten georganiseerd of gehost, waaronder een expatevent en een seminar over het nieuwe belastingverdrag met Duitsland. Vaak werken wij hierbij samen met relevante netwerkpartijen of organisaties. We bezoeken ook regelmatig netwerkbijeenkomsten van die partijen en organisaties, zoals de Duits Nederlandse Handelskamer (DNHK), Dujat (Japanse netwerkorganisatie), Chambre Francaise de Commerce et d'Industrie aux Pays-Bas (CFCI), Japanese Chamber of Commerce (JCC), NICCT (Indiase handelskamer), Netherlands British Chamber of Commerce (NBCC) en de American Chamber of Commerce (AmCham).

### **Vestigingsklimaat**

Tenslotte hebben we ons in 2013 ingespannen voor het behouden en optimaliseren van een aantrekkelijk, internationaal vestigingsklimaat in de provincie.

We hebben samen met de gemeente Utrecht en betrokkenen, waaronder gemeenten, bedrijven, kennisinstellingen en de Immigratie-en Naturalisatiedienst (IND), een business plan voor het opzetten van een Expat Center uitgewerkt. De intentie is om dit Expat Center in 2014 operationeel te krijgen. Een groot voordeel voor bedrijven met buitenlandse werknemers en de expats zelf. Zij worden via één loket ondersteund om hun zaken te regelen bij hun komst naar Nederland. Procedures verlopen zo veel sneller en expats kunnen daardoor sneller aan de slag bij een bedrijf.

### **Korte vooruitblik op 2014**

Net als 2012 was ook 2013 een goed acquisitiejaar. We hebben ons doel van 10 projecten ruimschoots gehaald. Daarom zetten we voor de kernsectoren life sciences en gaming de huidige aanpak voort. Op gebied van groene economie gaan we de markt van e-mobility verder verkennen.

Samenwerking met andere relevante partijen in de markt, zoals de Economic Board Utrecht, het Utrecht Science Park, Utrecht Life Sciences en de Dutch Game Garden, blijft belangrijk. In 2014 gaan we daarom nog meer werken vanuit een netwerkstructuur, waarbij de bestaande netwerken en contacten binnen en buiten de regio sterker worden ingezet. Gebruik maken van elkaars capaciteit en kennis zal onze slagkracht vergroten. Bovendien zal Invest Utrecht dan meer opereren als een door de regiopartners gedragen instrument voor internationale acquisitie.

Ook in het buitenland willen we in 2014 de samenwerking met strategische netwerkpartners versterken. Met DOFTEC, de afdeling van de provincie Guangdong voor buitenlandse handel en investeringen, hebben we in november 2013 een Memorandum of Understanding (MoU) getekend. Daar gaan we in 2014 verder invulling aan geven, onder andere door het opzetten van een vertegenwoordiging van Guangdong in Utrecht en vice versa.

Wij worden steeds vaker benaderd door buitenlandse beleggers. Vanaf 2014 zullen we ons ook richten op deze groep investeerders. Het gaat dan om partijen die willen investeren in bedrijven in onze kernsectoren. Maar ook om partijen die we kunnen koppelen aan investeringsprojecten in de provincie, waar behoefte is aan (buitenlands) kapitaal.

Op het moment van schrijven, zijn we betrokken bij circa 30 lopende investeringsprojecten. Bovendien is er zicht op zo'n 24 potentiële projecten (prospects). Hoeveel er zich daadwerkelijk gaan vestigen in Utrecht is niet te voorspellen, aangezien een deel van de projecten in concurrentie is met andere regio's in Nederland en soms zelfs met andere landen.

### **Bijlage:**

#### **Overzicht nieuwe en behouden buitenlandse bedrijven in provincie Utrecht**