

Samenvatting eindverslag City Deal Warm Welkom Talent, 19 mei 2017

Nederland is aantrekkelijk voor buitenlandse ondernemers (startups, studenten, kunstenaars), maar het kan beter. Steden hebben aangegeven dat er kansen worden gemist als het gaat om het aantrekken en behouden van internationaal talent. Om de aantrekkingskracht van Nederland te vergroten, is de City Deal Warm Welkom Talent gesloten tussen de gemeenten Amsterdam, Den Haag, Eindhoven en Groningen, en de ministeries van EZ, V&J, OCW en SZW. Tijdens de uitvoering van de deal waren overigens ook de gemeenten Wageningen en Tilburg betrokken.

De City Deal heeft een klantreisanalyse (customer journey) uitgevoerd. Hierbij is door de ogen van de buitenlandse ondernemer gezien hoe de vestiging in Nederland is verlopen en hoe dat proces is ervaren. Het blijkt dat de buitenlandse ondernemer een ingewikkelde reis af moet leggen als hij zich in Nederland wil vestigen. Het is lastig aan informatie te komen en er is weinig hulp. Procedures zijn ingewikkeld en duren lang. Een verkeerde beslissing kan grote gevolgen hebben. De ondernemer voelt zich onzeker en aan zijn lot overgelaten. Van een warm welkom is nauwelijks sprake. De kwaliteit van leven in Nederland is heel goed, maar Nederland doet te weinig om dit in het buitenland naar voren te brengen. Op basis hiervan zijn een aantal aanbevelingen geformuleerd, waaronder:

- Versterk de Holland Branding, zet Nederland in de etalage;
- Zorg voor één portal waar alle relevante info over vestiging in Nederland in het Engels wordt samengebracht;
- Geef de stedelijke regio meer invloed bij het toelaten van talentvolle buitenlandse ondernemers;
- Zorg voor een nationaal contactpunt bij de overheid en beleg dit bij RVO;
- Breid de reikwijdte van het startup-visum uit met sleutelpersoneel;
- Geef de buitenlandse zelfstandige en zijn gezinsleden vrije toegang tot de arbeidsmarkt (hybride ondernemerschap);
- Vergroot de mogelijkheden om buitenlands talent binnen de organisatie arbeid te laten verrichten.

De coördinatie van de uitvoering van de vervolgacties zal door EZ worden opgepakt.

In deze City Deal is met name het gebruik van de methode van de klantreis(analyse) goed bevallen. Dit is een mooie manier om met verschillende partijen discussie te voeren en de voorstellen te toetsen, zodat een breed draagvlak ontstaat. Het gebruik van deze methode vindt inmiddels navolging bij andere beleidstrajecten. Partijen zijn zeer tevreden over de uitkomsten van de deal. De samenwerking heeft over en weer tot meer inzicht en begrip geleid over vraagstukken die op regionaal en nationaal niveau spelen.