

Onderwerp Voortgang businesscase Welcome Center
Northern Netherlands

Steller F. van Kleef

De leden van de raad van de gemeente Groningen
te
GRONINGEN

Telefoon (050) 367 76 35 Bijlage(n) 1

Ons kenmerk BD 13.3741879

Datum - 3 JUL 2013 Uw brief van

Uw kenmerk -

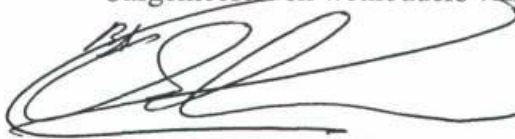
Geachte heer, mevrouw,

In uw motie van 29 mei jl. verzoekt u het college een businesscase op te stellen ten behoeve van de oprichting van een Welcome Center voor expats. Naar verwachting zal het businessplan begin september gereed zijn, zodat u het na de behandeling door het college en de stuurgroep Akkoord van Groningen eind september zult ontvangen.

Op 27 mei is een projectopzet voor het Welcome Center Northern Netherlands door de stuurgroep van Het Akkoord van Groningen vastgesteld. Deze treft u ter informatie aan in de bijlage.

We hopen u hiermee tot september voldoende te hebben geïnformeerd.

Met vriendelijke groet,
burgemeester en wethouders van Groningen,

A large, stylized handwritten signature in black ink, appearing to be 'P. Rehwinkel'.

de burgemeester,
dr. J.P. (Peter) Rehwinkel

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'M.A. Ruys'.

de secretaris,
drs. M.A. (Maarten) Ruys

HET AKKOORD VAN GRONINGEN

Aan: Stuurgroep AvG
Van: Projectbureau AvG, Frederic van Kleef
Betreft: ontwikkeling *businesscase* Welcome Center Northern Netherlands
Datum: 21 mei 2013



Expat Centers / Desks

1. Amsterdam: Expat Center (serves Amsterdam, Amstelveen, Almere and Haarlemmermeer)
2. Den Haag: The Hague International Centre
3. Rotterdam: Expatdesk Rotterdam
4. Eindhoven: Expat Center Brabant
5. Tilburg: Expat Center Brabant
6. Maastricht: International Service Desk
7. Nijmegen: Expat Desk Nijmegen
8. Utrecht: Expatdesk Utrecht
9. Leiden: Visitor Center Leiden
10. Hengelo: Expat Center Twente (serves Almelo, Borne, Enschede, Hengelo and Oldenzaal)

1. Aanleiding

De aanwezigheid van internationale kenniswerkers is een belangrijke factor voor de ontwikkeling van de Noord Nederlandse kenniseconomie. Het aantal buitenlandse kennismigranten en wetenschappelijke onderzoekers in deze regio zit al jaren in de lift. Uit de gemeentelijke werkconferentie Internationalisering (maart 2012) kwam duidelijk naar voren dat Groningen deze doelgroep beter kan faciliteren. Groningen is de enige universiteitsstad zonder een expatcenter. Om de internationale concurrentiepositie van Groningen - en daarmee Noord Nederland - te verstevigen acht de gemeente de oprichting van een Welcome Center Northern Netherlands (WCNN) wenselijk, waarin buitenlandse kennismigranten uit heel Noord-Nederland terecht kunnen voor publieke en commerciële diensten en informatie over hun verblijf.

Meer precies faciliteert een Welcome Center internationale bedrijven, kennisinstellingen en organisaties aan de ene kant en individuele expats en hun familieleden aan de andere kant. Dat doet ze door het aanbieden van publieke en private diensten:

- administratief: inschrijving GBA, BSN-nummer, werk- en verblijfsvergunning via IND op locatie;
- praktisch: bieden van praktische services of wijzen op commerciële services op gebied van wonen, werken, leven en studeren.
- sociaal: bieden van een ontmoetingsplek en sociale activiteiten

Met het WCNN zouden we als stad een signaal afgeven dat we deze doelgroep bijzonder waarderen, erkennen we hun toenemende economische waarde voor de stad en bouwen we aan het imago van Groningen als aantrekkelijke internationale kennisstad.

2. Proces tot nu toe

Na afloop van de werkconferentie in maart 2012 heeft zich een kleine groep van medewerkers gevormd van gemeente en RUG. Dit groepje heeft zich ingespannen om het Welcome Center Northern Netherlands op de bestuurlijke agenda's te krijgen, heeft aansluiting gevonden bij het landelijke netwerk van Expat Centra en heeft contact onderhouden met de Immigratie- en Naturalisatiedienst (IND).

Daarnaast zijn op verzoek van de gemeente bedrijven en kennisinstellingen geconsulteerd door Albert-Jan Postma, directeur van opleidingsinstituut Freia, over de wenselijkheid van de oprichting van een Welcome Center. Dit heeft geresulteerd in een positief advies (zie bijlage 1).

2.1 Resultaat consultatie: kaders WCNN

Conform het advies van de heer Postma dient de businesscase in beginsel naar een opzet te streven met een minimale bezetting aan mensen met een dienstverlenende instelling en de bereidheid tot samenwerking met anderen die al in dit werkveld bezig zijn. Toegevoegde waarde wordt in eerste instantie bereikt door de aanwezigheid van de IND en de voordelen die dit met zich meebrengt en in tweede instantie door een laagdrempelige bereikbaarheid (ruime openstelling) en flexibiliteit in aanpak zodat de klanten een hoge toegevoegde waarde ervaren. De bestaande stichting Connect International dient hier in belangrijke mate bij betrokken te worden.

2.2 Bezoek aan IND: businesscase als voorwaarde

Op 15 mei hebben gemeente en RUG (afd. ISD en HR) een bezoek gebracht aan de IND in Rijswijk met als inzet om laatsgenoemde over te halen naar Groningen te komen. Dat is zeker gelukt. De directeur economische immigratie van de IND staat welwillend tegenover het idee van fysieke aanwezigheid van IND in Groningen. Personeel en apparatuur worden om niet geleverd. De enige voorwaarde voor fysieke aanwezigheid van de IND is een degelijk businessplan waaruit blijkt dat:

- burgerzaken van Groningen en omliggende gemeentes goed zijn aangesloten;
- er een minimum aantal bedrijven en kennisinstellingen meedoen zodat het minimum aantal van 500 kennismigranten per jaar wordt gehaald;
- bestuurlijke en financiële dekking zijn geregeld.

Daarnaast adviseerde de directeur een locatie die aansluit bij de economische strategie van de stad als ook representatief is. Hij roemde het voorbeeld van Eindhoven, waar de expat desk naast het ondernemersloket van Economische Zaken zit. Ook benadrukte de directeur de meerwaarde die een Welcome Center kan geven op het vlak van informatievoorziening en sociale integratie. Kennismigranten die hun papieren komen regelen bij het WCNN, kunnen

tegelijktijd worden geïnformeerd over wonen en leven in de stad. Men kan worden gewezen op verscheiden soorten voorzieningen en diensten (zowel commercieel als publiek), zoals het internationaal onderwijs, sollicitatiecursussen voor partners etcetera. Het partner programma van Amsterdam geldt hier als inspirerend voorbeeld.

3. Doelgroepen

Het Welcome Center Northern Netherlands richt zich conform het IND-beleid tot twee formele doelgroepen: kennismigranten en de zogenaamde Richtlijners. Laatstgenoemde betreft vooral wetenschappelijk personeel. Beide doelgroepen vallen onder de zogenaamde landelijke kennismigrantenregeling. De IND stelt als eis voor fysieke aanwezigheid dat ten minste 500 kenniswerkers per jaar naar een Welcome Center moeten komen. Deze grens wordt reeds bereikt door het gezamenlijke aantal kennismigranten en Richtlijners van RUG, UMCG en de Hanzehogeschool. Het aantal kennismigranten dat jaarlijks bij het Noordelijke bedrijfsleven aan het werk gaat, is vooralsnog onbekend. Het aantal van 250 is niet onrealistisch ingeschat. Daarnaast zal een succesvol Welcome Center Northern Netherlands te maken krijgen met een zwaan-kleef-aan effect; bedrijven zullen de weg naar het WCNN steeds beter leren te vinden. Ter vergelijking: het Expat Center Amsterdam heeft na 5 jaar nog steeds zijn numerieke hoogtepunt niet bereikt.

Internationale studenten vallen vooralsnog niet binnen de scope van het Welcome Center Northern Netherlands. De IND geeft aan dat hier andere regels en administratieprocessen voor bestaan, die niet direct van toepassing zijn op een Welcome Center. Daarnaast organiseren RUG, HG en gemeente sinds enige jaren met succes aparte inschrijfbijeenkomsten voor internationale studenten. Er valt op deze groep daarom weinig 'winst' te behalen.

4. Projectteam en businessplan

Conform de voorwaarde van de IND dient er een businessplan opgesteld te worden. Voorgesteld wordt om daar een klein projectteam op te zetten van vertegenwoordigers van kennisinstelling, overheid en stichting Connect International. Het projectteam zal op basis van regelmatig overleg en met hulp van een extern adviseur tot een gezamenlijk gedragen businessplan komen. Het resultaat van de consultatieronde en het gesprek bij de IND vormen daarbij de kaders. De belangrijkste vragen en uitdagingen die in de businesscase aan bod moeten komen, zijn:

- welke meerwaarde kan het Welcome Center Northern Netherlands bieden, naast de aanwezigheid van de IND;
- inzicht te krijgen in de incidentele en structurele kosten en kostenposten;
- de plekken in beeld brengen als mogelijke huisvesting voor het Welcome Center Northern Netherlands;
- de medewerking van zoveel mogelijk omliggende gemeenten krijgen ten behoeve van toegang tot hun gemeentelijke basisadministratie;
- de toezegging van bedrijven krijgen om hun kennismigranten daadwerkelijk naar het WCNN te sturen;
- bestuurlijk en mogelijk financieel draagvlak organiseren op Noord Nederlands niveau;

Het beoogde team dat als taak heeft een businesscase te schrijven, bestaat uit:

RUG, HR: Lydia Hollander/Grytsje van der Meer

RUG, ISD:	Marco van der Vinne
Gemeente, BSD	Frederic van Kleef (vz)
Gemeente, DIA:	Liesbeth Wolma-Rutgers
Gemeente, EZ:	Ovb.
Provincie Groningen	Ovb.
Connect International:	Karen Prowse/Monique Breithaupt
Extern adviseur:	Ron Stoop

5. Planning en kosten

Het projectteam zal in de stuurgroep van september een businessplan presenteren. Kosten voor personele inzet in het projectteam zijn *in-kind* voor alle deelnemende organisaties. Qua uren zal er rekening gehouden moeten worden met maximaal vier uur per week gedurende twee a drie maanden (vakantieperiode uitgezonderd). De kosten van de extern adviseur komen ten laste van de gemeente Groningen, als blijkt van het belang dat de gemeente toekent aan het WCNN voor de Groningse kenniseconomie. De extern adviseur heeft eerder de expat centra van Amsterdam en Eindhoven opgezet. Zijn kennis en ervaring met betrekking tot organisatievorm, verdienmodellen, intergemeentelijke samenwerking etcetera zijn uiterst bruikbaar.

6. Besluit

De stuurgroep besluit:

- Opdracht te geven aan een projectteam om een businesscase uit te werken voor het Welcome Center Northern Netherlands;
- Het voorgestelde projectteam hiertoe vast te stellen.

Bij monde van de gemeentesecretaris, mr. Maarten Ruys, is mij verzocht om op persoonlijke titel verantwoordelijke mensen van organisaties die mogelijk belang hebben bij dit initiatief, te bevragen over de wenselijkheid van het inrichten van een Noordelijk Welcome Center.

Omdat in de voorafgaande periode de meeste organisaties langs andere wegen al waren geraadpleegd (o.a. via Noorderlink) heb ik het verzoek beschouwd als een extra garantie, die de gemeente Groningen zoekt, dat de beslissers in de organisaties ook oprechte belangstelling hebben en ook bereid zijn om hun eigen initiatieven af te stemmen op het op te richten Welcome Center.

In de periode februari-april 2013 heb ik mijn contacten persoonlijk gesproken of hen via de mail benaderd. Daar waar ik zelf niet over persoonlijke contacten beschik, heb ik de directeur van VNO-NCW Noord, Lambert Zwiers, gevraagd mij te introduceren waardoor mijn mail ook met de nodige prioriteit is beantwoord. Voor een overzicht van de organisaties waarmee contact is geweest verwijs ik naar bijlage 1 (volgt).

De algemene indruk is dat iedereen het oprichten van het Welcome Center onderschrijft. Tegelijkertijd drukte men mij op het hart om vooral samen te werken met het Connect International. Meerdere organisaties, vooral de organisaties die onderdeel zijn van een groter geheel zoals de NAM en Philips, hebben op centraal niveau ondersteunende afdelingen die geheel in de behoefte voorzien. Zij zullen dus in eerste instantie geen gebruik maken van de geboden voorziening(en).

Alles overziend kom ik tot de conclusie dat de reacties te catalogiseren zijn in drie groepen.

De eerste groep bestaat uit organisaties die als grootverbruiker van belang zijn voor het slagen van het Welcome Center. Deze zijn, in volgorde van belangrijkheid, de Rijksuniversiteit Groningen, het Universitair Medisch Centrum Groningen en de Hanze Hogeschool Groningen. Zij geven aan dat zij het initiatief zonder meer toejuichen, dat ze bereid zijn om hun eigen afdelingen intensief te laten samenwerken en dat het kunnen versnellen van de procedures door de aanwezigheid van een IND-officer een doorslaggevende rol heeft in hun enthousiasme. Tegelijkertijd geven zij aan dat zij niet zitten te wachten op een groot opgetuigd bureau. Men ziet graag een situatie ontstaan waarin het Welcome Center zich als een spin in het web gedraagt waarbij vooral stevige draden worden gespannen met de bestaande (en eigen) initiatieven. Men geeft expliciet aan zeer tevreden te zijn over de bestaande initiatieven.

De tweede groep bestaat uit organisaties die incidenteel gebruik maken van internationale kenniswerkers. Zij geven aan in voorkomende gevallen graag terug te willen vallen op het Welcome Center en omdat eigen expertise ontbreekt, zullen zij het Welcome Center als eerste aanspreekpunt zien en zij hebben vermoedelijk een hogere verwachting dan de eerste groep.

De derde groep bestaat uit organisaties die, zoals eerder gememoreerd is, onderdeel zijn van een groter geheel waar er op dit punt afdoende voorzieningen zijn. Ondanks dat, zijn zij positief over het creëren van een faciliteit in Noord-Nederland.

Hoewel er in de gesprekken geen ruimte was om concreet te vragen naar een financiële bijdrage van de benaderde organisaties is mijn indruk dat men niet zit te springen om lumpsum bedragen, maar dit afhankelijk te laten zijn van het gebruik. Dit komt voort uit het feit dat de organisaties simpelweg niet over één kam te scheren zijn.

Ik kom tot de conclusie dat het noordelijke bedrijfsleven, dat gebruik maakt van internationale kenniswerkers, graag het initiatief Welcome Center omarmt en dat op het hoogste niveau de verantwoordelijke bestuurders oprecht willen samenwerken.

Ik heb de indruk dat men de financiering van het centrum wil laten hangen van het gebruik. Dit is mede ingegeven door de reeds in gang gezette initiatieven in de eigen organisatie en de aanwezigheid van bestaande initiatieven zoals het Connect International.

Mijn persoonlijke inschatting is dat moet worden gestreefd naar een opzet met een minimale bezetting aan mensen met een dienstverlenende instelling en de bereidheid tot samenwerking met anderen die al in dit werkveld bezig zijn. Toegevoegde waarde wordt in eerste instantie bereikt door de aanwezigheid van de IND-officer en de voordelen die dit met zich meebrengt en in tweede instantie door een laagdrempelige

bereikbaarheid (ruime openstelling) en flexibiliteit in aanpak zodat de klanten een hoge toegevoegde waarde ervaren.

Groningen, 1 mei 2013

Albert-Jan Postma