

> Retouradres Postbus 20401 2500 EK Den Haag

De Voorzitter van de Tweede Kamer
der Staten-Generaal
Binnenhof 4
2513 AA DEN HAAG

**Directoraat-generaal
Bedrijfsleven & Innovatie**
Directie Topsectoren en
Industriebeleid

Bezoekadres
Bezuidenhoutseweg 73
2594 AC Den Haag

Postadres
Postbus 20401
2500 EK Den Haag

Overheidsidentificatienr
00000001003214369000

T 070 379 8911 (algemeen)
F 070 378 6100 (algemeen)
www.rijksoverheid.nl/ezk

Datum 17 april 2020
Betreft Naar meer focus in de acquisitie van buitenlandse bedrijven

Ons kenmerk
DGBI-TOP / 20058891

Geachte Voorzitter,

Bijlage(n)
3

1. Inleiding

Met deze brief informeer ik uw Kamer, mede namens de minister voor Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking (hierna: BHOS), over de uitwerking van het nieuwe acquisitiebeleid en het Nederlandse vestigingsklimaat. Sinds een aantal weken is door de uitbraak van het coronavirus de economische werkelijkheid drastisch veranderd. De eerste zorg is dan ook om de economie op gang te houden en de gevolgen voor werkgelegenheid en economie te beperken.¹ Deze brief staat daar niet los van, maar beschrijft de lange termijn strategie van het kabinet voor het aantrekken van buitenlandse bedrijven. De ambitie van het kabinet is erop gericht om duurzame economische groei te creëren. Deze brief gaat in op de strategie om juist die bedrijven aan te trekken die bijdragen aan die kabinetsambitie. Een aantrekkelijk vestigingsklimaat is een belangrijke randvoorwaarde voor het succes van deze acquisitiestrategie. Met deze uitwerking van het acquisitiebeleid geef ik tevens invulling aan de motie van het lid Amhaouch c.s. die de regering verzoekt om in het acquisitiebeleid vooral te focussen op de bedrijven die bijdragen aan de specifieke doelstellingen, zoals het versterken van het innovatie-ecosysteem.²

Kernboodschap van deze brief

Buitenlandse bedrijven leveren een belangrijke bijdrage aan de ambities van dit kabinet, bijvoorbeeld in de vorm van werkgelegenheid, innovatie en de toegevoegde waarde van onze economie (Hoofdstuk 2). Het acquisitiebeleid gaat over welke buitenlandse bedrijven het kabinet bij voorkeur wil aantrekken. In december 2018³ heb ik uw Kamer geïnformeerd dat het kabinet in het acquisitiebeleid sterker wil focussen op juist die buitenlandse bedrijven die ook bijdragen aan versterking van innovatie-ecosystemen en de verduurzaming en digitalisering van onze economie. Dit draagt bij aan de duurzame groeiambities van dit kabinet evenals de doelstelling van het missiegedreven topsectoren- en innovatiebeleid om de economische kansen van de maatschappelijke uitdagingen en sleuteltechnologieën te benutten.

Voor een succesvol acquisitiebeleid zijn twee randvoorwaarden noodzakelijk: i) een effectief acquisitie-apparaat, waaronder de *Netherlands Foreign Investment Agency* (hierna: de NFIA), en ii) een aantrekkelijk vestigingsklimaat. Een externe evaluatie

¹ Kamerstuk 2020 Z05237 en Kamerstuk 2020 D13456

² Kamerstuk 32 637, nr. 346

³ Kamerstuk 32 637, nr. 342

van de NFIA over de periode 2010 – 2018 geeft aan dat er legitimiteit is voor een organisatie zoals de NFIA en dat het aannemelijk is dat de NFIA grotendeels doeltreffend is. Uit de evaluatie komt ook de aanbeveling om meer focus aan te brengen in de projectselectie (Hoofdstuk 3). De NFIA, samen met haar regionale partners van het Invest in Holland netwerk, zal daarom vanaf 2020 in haar acquisitiewerk sterker focussen op zogenaamde *High Priority Projects*. Dit is vastgelegd in de nieuwe Invest in Holland strategie 2020 – 2025 en in nieuwe prestatieafspraken tussen de ministeries van Economische Zaken en Klimaat (hierna: EZK) en Buitenlandse Zaken (hierna: BZ) en de NFIA (Hoofdstuk 4).

Ons kenmerk
DGBI-TOP / 20058891

Deze focus in acquisitie kan alleen succesvol zijn met een bijbehorend vestigingsklimaat dat de specifieke acquisitiedoelen ondersteunt. Uit de verschillende ranglijsten blijkt dat Nederland een aantrekkelijk vestigingsklimaat heeft. Om te zorgen dat Nederland ook in de toekomst aantrekkelijk blijft – naast de acute inzet van het kabinet om de economische gevolgen van het coronavirus zo veel mogelijk te beperken – zijn beschikbaarheid van geschikt personeel en het belastingstelsel momenteel de twee belangrijkste aandachtspunten. Tot slot gaat het kabinet een onderzoek doen naar welke specifieke elementen in ons vestigingsklimaat verder nodig zijn om meer buitenlandse bedrijven aan te trekken die ook bijdragen aan versterking van innovatie-ecosystemen en de verduurzaming en digitalisering van onze economie. Het is mijn streven uw Kamer hier uiterlijk begin 2021 over te informeren (Hoofdstuk 5).

Opbouw van de brief

In deze brief wordt allereerst stilgestaan bij het belang van buitenlandse bedrijven voor de Nederlandse economie. Vervolgens ga ik in op de uitkomsten van de externe evaluatie van ons acquisitie-apparaat, de NFIA. Met de aanbevelingen uit deze evaluatie, de eerder geschetste contouren van het nieuwe acquisitiebeleid en de motie van uw Kamer als vertrekpunt, kijk ik vervolgens vooruit op hoe het kabinet het acquisitiebeleid de komende periode verder vormgeeft. Daarbij ga ik in op de nieuwe Invest in Holland strategie 2020 – 2025 en wat dit betekent voor het werk van de NFIA. Tot slot sta ik stil bij de belangrijkste randvoorwaarde voor het succes van het nieuwe acquisitiebeleid; een concurrerend Nederlands vestigingsklimaat.

2. Waarom zijn buitenlandse bedrijven van belang?

In de brief "Groeistrategie voor Nederland op de lange termijn"⁴ heb ik uitgebreid stilgestaan bij het belang van welvaart voor alle Nederlanders. Welvaart maakt ons weerbaar als land en stelt ons in staat om noodzakelijke veranderingen, zoals de klimaattransitie, te realiseren. Om ook op de lange termijn welvaart in Nederland te genereren is het nodig dat we ons verdienvermogen blijven vergroten. Daarvoor is belangrijk dat Nederland onverkort een aantrekkelijke plaats blijft om te wonen, werken en ondernemen. Onze brede welvaart is gebouwd op de mix van creatieve zelfstandigen, innovatieve startups, trotse familiebedrijven, mondiale ondernemingen en een groot, gevarieerd en robuust midden- en kleinbedrijf. Voor een open handelsland als Nederland gaat het dan zowel om bedrijven met een buitenlandse als een Nederlandse moeder. De Nederlandse welvaart is dus mede afhankelijk van onze

⁴ Kamerstuk 29 696, nr. 7

open economie en goede economische betrekkingen met landen en bedrijven van over de hele wereld.

De bijdrage van buitenlandse bedrijven aan onze welvaart zien we ook terug in de recente CBS-cijfers.⁵ Circa 2% van de bedrijven in Nederland is een buitenlands bedrijf.⁶ Deze buitenlandse bedrijven waren in 2016 goed voor 18% van de toegevoegde waarde van de Nederlandse economie, terwijl ze goed zijn voor circa 11% van de werkgelegenheid. Daarmee zijn ze bovengemiddeld productief. Dat is ook terug te zien in de salarissen: buitenlandse bedrijven betalen hun werknemers gemiddeld bijna 7% meer ten opzichte van gelijk geschoolde collega's bij vergelijkbare Nederlandse bedrijven. Ook besteden deze bedrijven meer geld en tijd aan training van hun werknemers en hebben hun werknemers vaker een vast arbeidscontract. Buitenlandse bedrijven investeren ook relatief veel in onderzoek en ontwikkeling. Volgens het CBS gaven buitenlandse bedrijven in 2016 ruim 2,4 miljard euro uit aan onderzoek en ontwikkeling; 30% van de totale private R&D-uitgaven in Nederland. Mede daardoor brengen ze ook nieuwe ideeën, producten en diensten naar ons land, die weer kunnen bijdragen aan het vinden van oplossingen voor de maatschappelijke uitdagingen in lijn met de SDG's en het versterken van het Nederlandse verdienvermogen. Buitenlandse bedrijven dragen dus verhoudingsgewijs goed bij aan onze welvaart en de verduurzaming, innovatie en digitalisering van onze economie.

We zien ook dat buitenlandse bedrijven significante indirecte effecten hebben in onze economie. Zo zorgen zij dat hun toeleveranciers – voornamelijk Nederlandse mkb-bedrijven – toegang krijgen tot internationale kennis en mondiale waardeketens. Deze verwevenheid zien we ook terug in de cijfers over de werkgelegenheid. Naast de bijna één miljoen werknemers die in 2016 bij buitenlandse bedrijven werkten, waren deze bedrijven indirect goed voor circa 500.000 banen bij toeleveranciers, vooral bij het Nederlandse mkb.

3. Effectief acquisitie-apparaat: evaluatie NFIA

De NFIA is een uitvoeringsorganisatie van het ministerie van EZK en wordt gezamenlijk aangestuurd door de minister voor BHOS en de minister van EZK. De NFIA heeft als belangrijkste taak om buitenlandse bedrijven aan te trekken. Hierbij werkt de nationale NFIA nauw samen met haar regionale partners, waaronder de regionale ontwikkelingsmaatschappijen, via het Invest in Holland netwerk.⁷ De kracht van dit netwerk is dat Nederland zich hierdoor gecoördineerd en integraal richting potentiële buitenlandse investeerders presenteert. Op die manier wordt de kans dat een bedrijf voor Nederland kiest en binnen Nederland op de juiste plek terecht komt vergroot.

⁵ <https://www.cbs.nl/nl-nl/maatwerk/2018/41/multinationals-en-niet-multinationals-2010-2016>

⁶ Hierbij is gecorrigeerd voor ZZP'ers.

⁷ Het Invest in Holland Netwerk bestaat naast de NFIA uit: amsterdam inbusiness (aib), de Brabantse Ontwikkelingsmaatschappij (BOM), Regionale Ontwikkelings Maatschappij Horizon (provincie Flevoland), Invest in Zeeland, InnovationQuarter (IQ), Investerings- en Ontwikkelingsmaatschappij voor Noord-Nederland (NOM), NV Industriebank LIOF, Nederland Distributie Land (NDL), Ontwikkelingsbedrijf Noord-Holland Noord (NHN), Ontwikkelingsmaatschappij Oost NL, Rotterdam Partners, The Hague Business Agency en Utrecht Region. Het netwerk wordt op 29 locaties wereldwijd vertegenwoordigd door de NFIA-buitenkantoren, gevestigd op Nederlandse ambassades of consulaten in het buitenland.

Tekstbox 1 – Resultaten Invest in Holland netwerk 2015 - 2019

De afgelopen jaren zijn de resultaten van het Invest in Holland netwerk gestaag meegegroeid met de Nederlandse conjunctuur. Zie tabel 1. Nederland staat daarmee in internationaal uitdagende tijden op de kaart als een stabiel vestigingsland. De resultaten laten ook zien dat Nederland een aantrekkelijk land is voor een breed palet aan sectoren en activiteiten. Nederland heeft sterke clusters op het gebied van AgriFood, IT, de Creatieve Industrie (o.a. media en mode), de Life Sciences & Health en de logistiek. Binnen deze sectoren gaat het om allerlei typen bedrijfsactiviteiten. Denk aan (Europese) hoofdkantoren, marketing & sales activiteiten, productiefaciliteiten, datacenters en onderzoekslaboratoria. Bij dit werk is er altijd sprake van concrete en fysieke werkgelegenheid. De NFIA en het Invest in Holland netwerk ondersteunen geen brievenbusmaatschappijen of andere papieren constructies.

Tabel 1: Invest in Holland resultaten

Jaar	# Projecten	# Directe Banen*	# Investerings (mld. €)*
2015	323	9.331	1,87
2016	350	11.398	1,74
2017	357	12.686	1,67
2018	372	9.847	2,85
2019	397	14.056	4,3

Brexitresultaten Invest in Holland

Sinds het Brexitreferendum in juni 2016 kiezen steeds meer bedrijven ervoor om vanwege de Brexit over te stappen naar of uit te breiden in Nederland. Zie tabel 2. Het gaat hierbij om Britse bedrijven, maar ook om Amerikaanse en Aziatische die hun huidige Europese structuur heroverwegen door de onzekerheid die Brexit veroorzaakt. Bij elk van deze bedrijven leven unieke zorgen over de toegang tot de Europese markt. Dat kan gaan over de mogelijke belemmeringen rond de handel van specifieke producten of diensten, administratieve belemmeringen of extra procedures, de toegang tot internationaal talent voor onderzoek & ontwikkeling of het verlies van Europese innovatiegelden. Door de aanhoudende onzekerheid over de toekomstige economische relatie en de mogelijke onvoorziene effecten op het internationale bedrijfsleven neemt het Brexitwerk nog altijd toe.

Tabel 2: Brexitresultaten van Invest in Holland sinds Brexitreferendum (juni 2016)

Jaar	# Projecten	# Directe Banen*	# Investerings (mln. €)*
2016	1	10	1
2017	18	483	18,8
2018	43	1.929	291,77
2019	78	1.795	64,2
Totaal	140	4.216	375,76

* Het aantal banen en investeringsbedrag in beide tabellen betreft door bedrijven zelf schriftelijk aangegeven aantallen die zij verwachten na 3 jaar te realiseren

3.1. De evaluatie van de NFIA

Tussen juni 2019 en februari 2020 is de eerste beleidsevaluatie van de NFIA uitgevoerd over de periode 2010-2018. Het evaluatierapport is met deze brief meegestuurd naar uw Kamer. De evaluatie is uitgevoerd door een consortium van

MIR, SEOR, Erasmus School of Economics en KU Leuven. Het onderzoeksconsortium concludeert dat er voor de overheid meerdere legitieme argumenten zijn voor de werkzaamheden van een organisatie als de NFIA. Uit de analyses blijkt dat de NFIA leidt tot extra investeringen van buitenlandse bedrijven in Nederland en dat deze bedrijven even goed of beter presteren dan Nederlandse bedrijven. Daarom stelt het onderzoeksconsortium dat het aannemelijk is dat de NFIA grotendeels doeltreffend is. De doelmatigheid is niet echt goed te beoordelen, mede gezien de complexiteit om alle maatschappelijke kosten en baten die raken aan de activiteiten van NFIA mee te nemen. Wel kan de kostenefficiëntie van de NFIA internationaal de vergelijking met andere investeringsagentschappen doorstaan.

Gegeven de complexiteit van deze eerste evaluatie, ben ik blij met de uitkomsten. Het bevestigt het belang van de NFIA voor de Nederlandse economie. Ook levert deze evaluatie een aantal aanbevelingen op om het toekomstige acquisitiebeleid verder te verbeteren en daarmee de doeltreffendheid en doelmatigheid van de NFIA te vergroten. De aanbevelingen om in de projectselectie en prestatieafspraken tussen de NFIA en de opdrachtgevers, de ministeries van EZK en BZ, mogelijke kwaliteitsaspecten en de meerwaarde voor de economie sterker mee te wegen zijn voor mij de belangrijkste. Deze aanbevelingen bevestigen mijn beeld en sluiten goed aan op de door mij eerder geschetste contouren van het nieuwe acquisitiebeleid.

Bijlage 1 van deze brief geeft een uitgebreide toelichting op de uitkomsten van deze evaluatie en een overzicht van de aanbevelingen en hoe ik deze zal oppakken.

4. Focus in het acquisitiebeleid

Het acquisitiebeleid gaat over welk type buitenlandse bedrijven en activiteiten het kabinet ter versterking van het Nederlandse duurzame verdienvermogen wil aantrekken. Voor de invulling hiervan hebben NFIA, EZK, BZ en de regionale acquisitiepartners gewerkt aan een nieuwe Invest in Holland strategie 2020 – 2025. Deze bouwt verder op de eerste Invest in Holland strategie 2015 – 2020. De nieuwe strategie, waarin de uitkomsten van de evaluatie zijn meegenomen, is met deze brief meegestuurd naar uw Kamer.

4.1 Een nieuwe Invest in Holland strategie

Het rapport *Global Location Trends 2019*⁸ van IBM-PLI⁹ laat een aantal trends in buitenlandse directe investeringen zien. Zo neemt het aantal grote investeringsprojecten wereldwijd af. Dit komt mede door verdere automatisering en een toenemend strategisch belang dat bedrijven hechten aan het dichterbij hun klanten produceren. Deze laatste trend zal mogelijk verder worden versterkt als gevolg van de wereldwijde impact van het huidige coronavirus. Van de mondiale investeringsprojecten is de bulk nog steeds afkomstig uit de ontwikkelde economieën, met Europa als één van de belangrijkste bestemmingen. Naast het volume verandert, door diverse geopolitieke ontwikkelingen en technologische veranderingen, ook de aard van de buitenlandse investeringen richting Noordwest-Europa. Factoren waarvan

⁸ <https://www.ibm.com/downloads/cas/R9VW3VO5>

⁹ IBM-PLI is het wereldwijd competentiecentrum binnen IBM Global Business Services dat bedrijven adviseert in hun internationale locatiekeuzes en samenwerkt met overheidsinstanties voor economische ontwikkeling en investeringsbevordering om hun locaties voor investeerders te verbeteren

verwacht wordt dat zij een aanzienlijke invloed zullen hebben zijn onder andere cloud technologie, Artificial Intelligence, Internet of Things en de concurrentie om talent. In een aantal sectoren zal ook de zoektocht naar verduurzaming een belangrijke factor zijn. Deze ontwikkelingen brengen uitdagingen voor Nederland met zich mee, maar bieden ook kansen.

Centraal punt in deze Invest in Holland strategie is dan ook dat het netwerk nog meer dan voorheen op zoek gaat naar juist die buitenlandse bedrijven die Nederland innovatiever en duurzamer maken en die bijdragen aan de verdere digitalisering van ons land. De strategie rust op vier pijlers.

Pijler 1: Acquisitie op Impact

Onder de noemer Acquisitie op Impact ligt de focus bij de proactieve werving op het zo goed mogelijk vertalen van het missiegedreven topsectoren- en innovatiebeleid, waaronder de sleuteltechnologieën, naar realistische kansen voor acquisitie. De Topsectoren met acquisitiekansen voor Nederland – ICT, Life Sciences & Health, AgriFood, High Tech Systems & Materials, Chemie en (duurzame) Energie – krijgen daarbij extra aandacht. Om de acquisitiekansen per focusgebied te pakken, wordt samengewerkt via speciale Invest in Holland Focus Teams. Daarnaast wordt in samenwerking met TechLeap¹⁰ een pilot gestart om door het aantrekken van Venture Capital fondsen, en in hun kielzog mogelijk ook portfoliobedrijven, het Nederlandse startup ecosysteem verder te versterken. In de nieuwe strategie blijft het netwerk ook kijken naar kansen die samenhangen met de Brexit.

Naast de extra inspanning op deze focusgebieden blijft het netwerk buitenlandse bedrijven die reële economische activiteiten in Nederland willen ontplooiën ondersteunen. Tot slot geldt voor alle potentiële investeringsprojecten die mogelijk gevolgen voor de economische veiligheid hebben, dat in overleg met EZK wordt bezien of dit wenselijk is.

Pijler 2: Investor Relations

Hier staan buitenlandse bedrijven centraal die reeds in Nederland gevestigd zijn en grote impact hebben in een sector, regio of ecosysteem. Het netwerk richt zich hierbij zowel op het aantrekken van extra vervolginvesteringen als op het behoud van bedrijven voor Nederland. Een voorbeeld zijn de benodigde grootschalige herinvesteringen (tussen de €10 – 15 miljard) van bedrijven, met veelal een buitenlandse moeder, in het kader van het Klimaatakkoord. Voor deze pijler wordt het gezamenlijke *Investor Relations programma* doorontwikkeld. Tevens wordt het strategisch accountmanagement verder geprofessionaliseerd, de dienstverlening verbeterd en worden er events georganiseerd om de doelgroep nog beter te bereiken.

Pijler 3: Vestigingsklimaat

Een concurrerend vestigingsklimaat is de belangrijkste randvoorwaarde om succesvol bedrijven aan te trekken en te behouden. Het netwerk blijft daarom ontwikkelingen in het vestigingsklimaat monitoren en zal kansen en bedreigingen actief onder de aandacht brengen bij de departementen en andere betrokken stakeholders. Binnen het

¹⁰ <https://www.techleap.nl/>

vestigingsklimaat krijgt het onderwerp talent extra aandacht. Hiervoor wordt een Invest in Holland Focus Team Talent opgericht.

Pijler 4: Samenwerking in het netwerk

De samenwerking in het Invest in Holland netwerk wordt – door gezamenlijke activiteitenplannen, inspanningen en resultaten – verder versterkt. Voor deze samenwerking is het continu uitwisselen van kennis en informatie over projecten essentieel. Daartoe komen partners regelmatig samen voor kennisdeling en netwerkversterking, gebeurt training en opleiding in gezamenlijkheid en wordt onderzocht hoe ‘werken bij elkaar’ kan worden versimpeld.

Tot slot zal deze strategie en de voortgang daarvan ook periodiek besproken worden in het Internationaal Strategisch Overleg: ISO NL.¹¹ Het *ISO NL* heeft als doel om de onderlinge samenhang en samenwerking in het publiek-private internationale economische netwerk te versterken, waardoor Nederland haar sterke internationale positie kan behouden en uitbreiden. Deze krachtenbundeling van de verschillende publieke (regionale) acquisitiepartijen is daar een mooi voorbeeld van. Bespreking in het *ISO NL* kan mogelijk ook helpen om waar mogelijk een verbinding te leggen tussen acquisitie en handel en innovatie.

4.1.1 Wat betekent dit voor NFIA?

Een andere manier van werken

De nieuwe strategie van Invest in Holland is leidend voor het acquisitiewerk van de NFIA. De sterkere focus op de proactieve acquisitie van projecten die kunnen bijdragen aan een innovatiever, duurzamer en verder gedigitaliseerd Nederland (pijler 1 en 2), maakt dat het zwaartepunt van het werk van de NFIA wezenlijk verandert. Naast het aantrekken van bedrijven zal vooral meer kennis moeten worden opgebouwd op de verschillende focusgebieden. Dit betekent met name intensivering van de inspanningen op:

- Netwerk in de verschillende focusgebieden: met welke spelers binnen de ecosystemen, inclusief reeds in Nederland gevestigde bedrijven moeten relaties worden op- en uitgebouwd (*Investor Relations*)?
- Targetidentificatie en gerichte acquisitie: welke buitenlandse bedrijven kunnen bijdragen aan de kabinetsambities op de verschillende focusgebieden?
- Inzicht in de Nederlandse concurrentiepositie: is het vestigingsklimaat in de verschillende focusgebieden concurrerend? Hoe kan het vestigingsklimaat op die onderdelen worden verbeterd?
- Concrete proposities maken: wat heeft Nederland als vestigingslocatie op de verschillende focusgebieden te bieden?

Bij bovenstaande inspanningen en het verder concretiseren van de gerichte acquisitie zal de NFIA intensief samenwerken met EZK en waar opportuun met andere betrokken beleidsdepartementen. Voor een goede samenwerking binnen Invest in Holland wordt op verschillende niches binnen sectoren in Invest in Holland Focus Teams gewerkt: kleine wendbare coalities van partners met een gedeelde interesse in de betreffende niche. Deze Focus Teams werken samen aan de hierboven beschreven inspanningen;

¹¹ Kamerstuk 34 952, nr. 31

van het opbouwen van een relevant netwerk tot het maken van concrete proposities. Het huidige *Invest in Holland Life Sciences & Health* team¹² en de *Digital Gateway 2018 – 2021*, gericht op het aantrekken van hoogwaardige ICT-

Tekstbox 2 – Focus Teams in de praktijk

Invest in Holland Life Sciences & Health

De NFIA heeft met de komst van het EMA de krachten gebundeld met de regionale ontwikkelingsmaatschappijen en een aantal grote steden om Nederland verder op de kaart te zetten als LSH-land. Dit *Invest in Holland Life Sciences & Health* team werkt aan het versterken van de proposities en de positionering op het gebied van Biopharma, MedTech, MarketAcces en Capital en het benodigde investeringsklimaat voor LSH-bedrijven. Met deze landelijke aanpak wordt via reguliere (netwerk)bijeenkomsten en werkgroepen met bedrijven en onderzoeksinstituten gewerkt aan het versterken van Nederland als zichtbare en aantrekkelijke vestigingslocatie, zowel in Nederland als in het buitenland. Daarnaast haalt het team actief signalen op over hoe het vestigingsklimaat voor het LSH-ecosysteem mogelijk kan worden verbeterd. Hier komen ook zeer sectorspecifieke aandachtspunten naar voren. De belangrijkste zijn: i) problemen bij het vinden van geschikt personeel, ii) de beperkte beschikbaarheid van lab- en onderzoeksruimte, en iii) de milieuvergunningverlening bij gentherapie verloopt in Nederland relatief traag. Momenteel wordt, samen met verschillende stakeholders, per aandachtspunt gewerkt aan oplossingsrichtingen. De gezamenlijke extra inspanningen lijken effect te hebben. In 2019 kozen 36 LSH-bedrijven voor een investering in Nederland, terwijl in de jaren daarvoor het steeds om circa 20 LSH-bedrijven per jaar ging. En tevens wordt momenteel met ruim 300 bedrijven uit de sector gesproken over een mogelijke keuze voor Nederland. Een verdubbeling ten opzichte van 2019. De huidige uitbraak van het coronavirus onderstreept andermaal het belang van een sterke LSH-sector voor Nederland.

The Netherlands: Digital Gateway to Europe 2018 – 2021

In 2018 heb ik uw Kamer geïnformeerd over het strategische actieplan *Digital Gateway*. Doelstelling is om met het aantrekken van hoogwaardige ICT-bedrijven bij te dragen aan de kabinetsambities om als Nederland bij de internationale digitale top te horen. Dit plan is opgesteld door NFIA en het ministerie van EZK in samenspraak met tientallen partijen uit diverse disciplines van de ICT-sector, waaronder bedrijfsleven, wetenschap, overheid, regionale ontwikkelingsmaatschappijen en belangenorganisaties zoals Nederland ICT. Deze werkgroep heeft cloud-diensten, cyber security en Artificial Intelligence aangewezen als de meest kansrijke gebieden voor gerichte acquisitie. In 2019 zijn door het Focus Team ICT, met NFIA en 5 regionale partners, verschillende *value propositions* ontwikkeld, targetlijsten opgesteld en congressen en events bezocht om nieuwe leads te genereren. In 2019 zijn in totaal acht hoogwaardige ICT-projecten aangetrokken, waaronder Swisscom dat haar nieuwe software development centrum in Rotterdam vestigt. Nederland heeft een digitale infrastructuur van wereldklasse, een hoog opgeleide beroepsbevolking en onze markt is zeer geschikt voor de ontwikkeling van nieuwe digitale producten. Tegelijkertijd merkt het team in de praktijk dat de huidige beperkte netcapaciteit en het toenemende tekort aan ICT specialisten aandachtspunten zijn in ons vestigingsklimaat. Voor het aantrekken van buitenlandse bedrijven die bijdragen aan onze digitale ambities is verbetering op deze punten van belang.

¹²Kamerstuk 29 477, nr. 628

bedrijven naar Nederland, zijn voorbeelden van hoe deze aanpak in praktijk kan werken. Zie Tekstbox 2.

In de proactieve acquisitie gericht op het versterken van het Nederlandse innovatie-ecosysteem, zal de NFIA nog nauwer samenwerken met het Innovatie Attaché Netwerk (hierna: IAN), eveneens onderdeel van het ministerie van EZK. Om de intensivering van deze samenwerking verder vorm te geven, wordt in 2020 gestart met een pilot van een duo van één NFIA- en één IAN-medewerker die samen in de VS worden gestationeerd. Dit duo wordt gefinancierd uit de Rutte III middelen ter versterking van het diplomatieke netwerk.¹³

Naast deze proactieve acquisitie blijft NFIA zich reactief inzetten voor de acquisitie van bedrijven met reële economische activiteiten. Nederland blijft immers, bijvoorbeeld door onze strategische locatie op de (Noordwest-) Europese markt, voor veel bedrijven een aantrekkelijke locatie. De Nederlandse economie profiteert van deze buitenlandse investeringsprojecten met marketing & sales-activiteiten, servicecentra, distributiecentra en (Europese) hoofdkantoren die vanuit ons land werken aan het (verder) verkrijgen of uitbouwen van markttoegang naar de rest van Europa, of zelfs de wereld. Deze bedrijven dragen bij aan ons verdienvermogen, bieden werkgelegenheid, werken samen met Nederlandse bedrijven en versterken clusters en regionale ecosystemen. Zo zien we tijdens de huidige uitbraak van het coronavirus hoe belangrijk een goed en efficiënt functionerende logistieke sector voor Nederland is. Tot slot kunnen deze investeringen een startpunt zijn voor hoogwaardige vervolginvesteringen in bijvoorbeeld R&D. Mede via deze vervolginvesteringen heeft Nederland sinds 2008 een sterkere R&D-positie binnen Noordwest-Europa gekregen.¹⁴

Andere prestatieafspraken en resultaten voor de NFIA

De prestatieafspraken tussen de opdrachtgevers, de ministeries van EZK en BZ, en de NFIA waren tot voor kort vooral generiek van aard. Zij richtten zich op het aantal buitenlandse investeringsprojecten waar NFIA bij betrokken was en het aantal banen en het investeringsbedrag dat met deze projecten was gemoed.¹⁵ In de prestatieafspraken was ook een strategische focus meegegeven die moest leiden tot meer projecten met als hoofdactiviteit R&D. Hierdoor is over de periode 2015-2019 het aantal projecten per jaar met hoofdactiviteit R&D bijna verdubbeld.

De sterkere focus in het acquisitiebeleid maakt dat er ook nieuwe prestatieafspraken voor de NFIA nodig zijn. Mede op basis van een advies van IBM-PLI, die de prestatieafspraken van verschillende Europese investeringsagentschappen heeft vergeleken, de nieuwe Invest in Holland strategie en de motie van uw Kamer¹⁶, zijn de nieuwe prestatieafspraken met de NFIA voor 2020 – 2025 als volgt vormgegeven:

- 1) Totaal aantal buitenlandse investeringsprojecten gerealiseerd door het Invest in Holland netwerk;
- 2) Totaal aantal nieuwe directe banen gerealiseerd door het Invest in Holland netwerk;

¹³ Kamerstuk 32 734, nr. 31

¹⁴ IBM/PLI, 2019.

¹⁵ Het aantal banen en investeringsbedrag betreft door bedrijven zelf schriftelijk aangegeven aantallen die zij verwachten na 3 jaar te realiseren.

¹⁶ Kamerstuk 32 637, nr. 346

- 3) Nederland staat in de top 5 van IBM-PLI's *Foreign Direct Investment (FDI) Value Index* voor toegevoegde waarde en kennisintensiteit van banen;
- 4) % van de investeringsprojecten waarbij NFIA direct betrokken was, betreft een *High Priority Project*.

De eerste twee prestatieafspraken hebben betrekking op de acquisitie van buitenlandse bedrijven met reële economische activiteiten. NFIA zal, samen met het Invest in Holland netwerk, deze bedrijven zo goed mogelijk ondersteunen bij hun keuze voor Nederland. Door het aantal projecten en banen op het niveau van Invest in Holland te meten, wordt bovendien de verdere samenwerking binnen het netwerk gestimuleerd.

De twee laatste prestatieafspraken zijn erop gericht dat de NFIA zich proactief richt op de meer hoogwaardige projecten die bijdragen aan de specifieke acquisitiedoelen. De positie in de *Foreign Direct Investment (FDI) Value Index* geeft in algemene zin een indicatie van de mate waarin Nederland in staat is om projecten met hoogwaardige banen aan te trekken. Het percentage *High Priority Projects* zorgt ervoor dat de NFIA sterker gaat focussen op projecten van buitenlandse bedrijven die bijdragen aan innovatie, verduurzaming of digitalisering van de Nederlandse economie.

In bijlage 2 van deze brief wordt een uitgebreidere toelichting gegeven op de nieuwe prestatieafspraken voor NFIA en hoe deze tot stand zijn gekomen.

De hoogte van de prestatieafspraken zal in de komende maanden, uiterlijk voor de zomer, definitief worden vastgesteld. Hiervoor is eerst nog een diepere analyse nodig. Maar twee zaken zijn daarbij wel al duidelijk:

- o Van kwantiteit naar kwaliteit: Gezien het feit dat de gerichte acquisitieprojecten tijdrovender zijn, is tevens de verwachting dat de resultaten van de NFIA qua aantal projecten zal dalen. Maar de kwaliteit van de geacquireerde projecten zal naar verwachting toenemen.

- Prestatieafspraken voor 5 jaar: Gezien het feit dat de projecten tijdrovender zijn, vragen deze ook een meer lange termijn focus, bijvoorbeeld ook op kennisopbouw. Daarom worden de nieuwe afspraken gemaakt voor een periode van 5 jaar. De afspraken lopen dan ook parallel met de duur van de nieuwe Invest in Holland strategie. Om de voortgang te monitoren zal de NFIA, net als voorgaande jaren, haar jaarresultaten publiceren. Deze jaarlijkse rapportage biedt de opdrachtgevers tevens de mogelijkheid om de prestatieafspraken, indien noodzakelijk, bij te stellen.

Tekstbox 3 – Hoe werkt de NFIA? Een Code of Conduct

De resultaten van Invest in Holland komen niet vanzelf tot stand. Vaak duurt het anderhalf jaar alvorens een bedrijf voor ons land kiest. De exacte beslistijd is afhankelijk van de sector en de complexiteit van de activiteiten. Voordat een beslissing wordt genomen, wordt met elk bedrijf veelvuldig gesproken en maakt het bedrijf kennis met relevante dienstverleners en publiek- of private organisaties die het bedrijf informatie verschaffen over het Nederlandse ecosysteem. De NFIA helpt bij het leggen van deze contacten.

Het is bij het verschaffen en verzamelen van deze informatie, en bij het doorverwijzen van bedrijven naar publieke partijen of private dienstverleners, van groot belang dat helder is wat de NFIA wél doet, en wat níet.

Leidend bij het werk van de NFIA is - uiteraard - de wet- en regelgeving in Nederland. Daarnaast zijn NFIA-medewerkers gehouden aan de geldende integriteitscodes voor ambtenaren die in dienst zijn van de Nederlandse overheid zoals de eed/gelofte, financiële integriteitscodes en gedragscode ambtenaren in het buitenland (zoals Gedragscode integriteit BZ). In aanvulling daarop wordt er in bijeenkomsten waar NFIA-medewerkers samenzijn aandacht geschonken aan integriteit.

Het werk van de NFIA staat steeds vaker in de publieke belangstelling. Daarnaast is het voor de NFIA ook van belang zichtbaar te maken aan de partijen met wie zij samenwerkt op welke manier dat gebeurt. Om deze redenen is het van belang dat ook extern transparant is wat van de NFIA verwacht kan en mag worden in de dienstverlening. NFIA werkt daarom met een Code of Conduct die via de website (InvestinHolland.com) voor externen zichtbaar wordt gemaakt en die aan de orde komt in de personeelscyclus.

5. Vestigingsklimaat de belangrijkste randvoorwaarde voor succes van acquisitiebeleid

De inzet op een nieuwe acquisitiestrategie kan alleen succesvol zijn als Nederland een aantrekkelijk vestigingsklimaat in de belangrijke focussectoren heeft en houdt. De sterkte van het vestigingsklimaat – dat altijd relatief is ten opzichte van dat in andere landen – wordt bepaald door een veelheid aan factoren zoals de (digitale) infrastructuur, het opleidingsniveau van de beroepsbevolking, het belastingstelsel, de locatie en ligging, beschikbare en betaalbare grond en elektriciteit, het innovatie-ecosysteem, voorspelbare wet- en regelgeving en de algehele kwaliteit van leven.

De huidige uitbraak van het coronavirus heeft, net als in andere landen, grote impact op het vestigingsklimaat. Het kabinet doet er momenteel alles aan om de economische gevolgen hiervan zo snel en goed mogelijk te beperken. Het noodpakket banen en economie heeft als doel bedrijven te ondersteunen en de Nederlandse economie weer snel op gang te krijgen.¹⁷ Dit is ook van groot belang voor het Nederlandse vestigingsklimaat en het behoud van de sterke en robuuste basis van onze economie.

5.1 Nederlandse vestigingsklimaat is in de breedte aantrekkelijk

Onderstaande tabel geeft in één oogopslag een beeld van de positie van Nederland in enkele gerenommeerde ranglijsten. Deze ranglijsten, waarin de effecten van de wereldwijde uitbraak van het coronavirus nog niet zijn meegenomen, doen een uitspraak over de innovatie- en concurrentiekracht van landen, en zijn gebaseerd op feiten en beoordelingen.

Overzicht van Nederlandse positie in ranglijsten over innovatie- en concurrentiekracht

Ranglijst (opsteller, totaal aantal landen)	2018	2019
Global Competitiveness Index (WEF, 141)	6	4
Productiviteit (Conf Board, 40)	6	7
World Competitiveness Scoreboard (IMD, 63)	4	6
Global Talent Competitiveness Index (INSEAD, 125)	9	6
National Entrepreneurship Context Index (GEM, 54)	-	3
European Innovation Scoreboard (EC, 28)	4	4
Global Innovation Index (Cornell University e.a., 126)	2	4

Deze tabel geeft het algemene beeld dat Nederland een aantrekkelijk land is voor bedrijven om zich te vestigen. De methodiek, scope en wegingsfactoren zijn echter per onderzoek verschillend en leiden daarom tot verschillende resultaten. Zo staat Nederland volgens het World Economic Forum in 2019 op de vierde plaats op de ranglijst van meest concurrerende economieën wereldwijd. Nederland is Duitsland en Zwitserland voorbijgestreefd en is hierdoor zelfs de meest concurrerende economie van Europa. Daarnaast is Nederland tevens één van de landen met de hoogste arbeidsproductiviteit ter wereld.

Bij de World Competitiveness Scoreboard van het Zwitserse onderzoeksbureau IMD zien we juist dat Nederland licht is gedaald. Nederland staat nu op plek zes en is daarmee nummer twee in Europa. De ranglijst van IMD kijkt onder meer naar scholing, octrooien, ICT-uitgaven en onderzoek en ontwikkeling. Als het gaat om talentontwikkeling staat Nederland in de Global Talent Competitiveness Index dit jaar op de zesde plek. Amsterdam is de hoogst scorende Nederlandse stad in de index en staat wereldwijd op de twintigste plaats. Volgens de nieuwe National Entrepreneurship Context Index 2018/2019, die aangeeft hoe ondernemersvriendelijk een land is, staat

¹⁷ Kamerstuk 2020 Z05237 en Kamerstuk 2020 D13456

Nederland op de derde plek van de 54 deelnemende landen. Van de Europese en Noord-Amerikaanse landen staat Nederland op de eerste plaats.

Een ranglijst die specifiek naar de innovatiekracht van een economie kijkt, is de European Innovation Scoreboard van de Europese Commissie. Nederland staat in 2019, net als voorgaand jaar, op de vierde plek. Daarmee behoort ons land tot de kopgroep van zogenaamde innovatieleiders in Europa: landen die meer dan 20 procent hoger scoren dan het Europees gemiddelde. Tot slot staat Nederland op de vierde plaats bij de Global Innovation Index van Cornell University, INSEAD Business School en de World Intellectual Property Organization. Nederland scoort het hoogste bij hoe bedrijven opereren, waarbij onder andere wordt gekeken naar de kennis van werknemers, de koppeling met innovatie en de import van kennis.

De rode draad in de verschillende ranglijsten is dat Nederland een gezond macro-economisch beleid heeft. De Nederlandse economie doet het bovengemiddeld goed in Europees perspectief. Het is aantrekkelijk om in ons land te ondernemen: een goed opgeleide beroepsbevolking, goede fysieke en digitale infrastructuur en een hoge score op lijstjes met wetenschappelijke publicaties. In de verschillende ranglijsten komen ook enkele terugkerende verbeterpunten naar voren, zoals de structureel achterblijvende private R&D-investeringen, de flexibiliteit van de arbeidsmarkt en de financieringskelpunten van het mkb.

5.2 Aandachtspunten in het vestigingsklimaat

“Het” ideale vestigingsklimaat bestaat niet. Per bedrijf en activiteit verschilt welke factoren van het vestigingsklimaat van belang zijn en hoe zwaar deze meewegen in een investeringsbesluit. In het algemeen geldt dat een meer generieke factor, zoals infrastructuur, voor bijna alle bedrijven meeweegt in hun investeringsbesluit. Daarnaast zijn er vele specifieke factoren die vaak slechts voor een klein deel van de bedrijven van belang zijn. Deze wegen echter wel zwaar. Een voorbeeld is het eerder genoemde belang dat sommige LSH-bedrijven (zie de eerdere tekstbox 2) hechten aan een snelle afhandeling van de milieuvergunningverlening bij gentherapie.

Generieke vestigingsklimaat

Nederland heeft een aantrekkelijk vestigingsklimaat in de breedte. De minister van EZK is beleidsverantwoordelijk voor de coördinatie van het Nederlandse vestigingsklimaat. Vanuit die rol houd ik de vinger aan de pols over hoe het vestigingsklimaat zich ontwikkelt en waar het mogelijk kan worden verbeterd. Bij dit laatste trek ik samen op met betrokken collega ministers of partijen uit de regio, die allen ook hun eigen beleidsverantwoordelijkheid hebben.

Op basis van de internationale ranglijsten, jarenlange ervaring met acquisitiewerk, enquêtes onder reeds in Nederland gevestigde buitenlandse bedrijven en signalen die het kabinet in gesprekken met bedrijven opvangt, zijn de beschikbaarheid van geschikt personeel en het belastingstelsel de twee belangrijkste aandachtspunten. Aanvullend zijn er, vooral op basis van gesprekken met (potentiële) buitenlandse investeerders, een drietal punten die met name van belang zijn voor buitenlandse bedrijven (zie tekstbox 5). En tot slot zijn er, naast de huidige prioriteit van het beperken van de economische gevolgen van de uitbraak van het coronavirus, nog twee actuele aandachtspunten: de stikstofproblematiek en de beschikbare netcapaciteit.

Specifieke vestigingsklimaat

Voor het succes van de proactieve, gerichte acquisitie inspanningen zijn ook juist een aantal specifieke vestigingsklimaatfactoren van belang. De kabinetsambities op het gebied van verduurzaming, digitalisering en innovatie vragen om een bijbehorend vestigingsklimaat dat deze doelen ondersteunt. Zie bijvoorbeeld tekstbox 4 over hoe het kabinet nu werkt aan een vestigingsklimaat voor investeringen die bijdragen aan de verduurzaming van de Nederlandse industrie.

Tekstbox 4 – Een vestigingsklimaat voor verduurzaming

Om te kunnen verduurzamen zal de industrie grote investeringen moeten doen, niet alleen gericht op de klimaatdoelen van 2030 (Klimaatakkoord), maar ook voor de lange termijn verdienmodellen richting 2050. Voor de periode tot 2030 gaat het om investeringen van tussen de €10 – 15 miljard. De inzet van het kabinet is om die investeringen, van veelal buitenlandse bedrijven in Nederland, ook hier plaats te laten vinden.

Daarvoor is van belang dat Nederland een aantrekkelijk vestigingsklimaat heeft voor deze specifieke (her)investeringen. Sommige bedrijven maken zich zorgen over de snelheid van de verduurzamingstransitie in Nederland. Het kabinet zet zich daarom in voor een aantrekkelijk vestigingsklimaat en om dit ook bij de industrie over het voetlicht te brengen. Een industrievisie, waarin onder meer ingegaan wordt op de rol die een duurzame industrie ook op lange termijn voor de Nederlandse economie kan spelen, volgt dit voorjaar. Hiermee in samenhang verschijnt ook de kabinetsvisie op de ontwikkeling en kansen van waterstof in de transitie en het rapport van de Taskforce Infrastructuur Klimaatakkoord Industrie.

Nederland is goed gepositioneerd voor energie-intensieve basisindustrie, met onder meer aansluitingsmogelijkheden op bestaande industriële clusters en uitstekende infrastructurele faciliteiten die toegang geven tot de Europese afzetmarkt. Ook voor de transitie naar een duurzame basisindustrie is de positie van Nederland sterk. Om die goede positie te houden, in een context van ambitieus Europees en nationaal klimaatbeleid, is het kabinet ook voornemens om op grote schaal hierin te investeren. Niet alleen in stimulering van innovatie, demonstratie en uitrol van (veelbelovende) duurzame productietechnieken, zoals het Klimaatakkoord weergeeft, maar ook – samen met de private sector – in de benodigde infrastructuur.

Aangezien een meerderheid van de in Nederland gevestigde industrie onderdeel is van een buitenlandse moeder, zal de ondersteuning bij deze (her)investeringen ook een belangrijk onderdeel zijn van het werk van de NFIA.

Maar NFIA en Invest in Holland spelen ook een belangrijke rol om deze cruciale elementen in het specifieke vestigingsklimaat scherp te krijgen. Het eerder genoemde *Invest in Holland Life Science & Health* team is hier een goed voorbeeld van (zie de eerdere Tekstbox 2). Gezien het belang van een vestigingsklimaat dat de specifieke acquisitiedoelen ondersteunt, wil dit kabinet nog voor de verkiezingen verder onderzoeken welke elementen in ons vestigingsklimaat nodig zijn om deze acquisitiedoelen te behalen. De uitkomsten en het advies zijn dan input voor de formatie van een volgend kabinet. Het is mijn streven dit onderzoek begin 2021 aan uw Kamer te sturen.

5.2.1 Voldoende beschikbaarheid van geschikt personeel

Traditioneel kent Nederland een hoogopgeleide, voor bedrijven attractieve, beroepsbevolking met de vaardigheden waar vraag naar is. De recente economische hoogconjunctuur heeft er echter voor gezorgd dat de geconstateerde krapte op de arbeidsmarkt voortduurt en er knelpunten blijven bestaan bij onder andere het aanbod van technisch geschoold personeel.

De spanning op de arbeidsmarkt was ook in 2019 hoog. Zo waren er in het derde kwartaal van 2019 circa 287.600 openstaande vacatures¹⁸, is in december 2019 de bruto arbeidsparticipatie verder gestegen naar 71,4% en de werkloosheid gedaald naar 3,2%.¹⁹ Ook in de nabije toekomst is het, ondanks de onzekerheid rondom de economische gevolgen van het coronavirus, aannemelijk dat voor sommige beroepen de krapte voortduurt. De vraag naar nieuw personeel overstijgt naar verwachting het aanbod van nieuwe instroom voor specifieke beroepen in bijvoorbeeld de techniek.²⁰ De arbeidsmarktkrapte heeft dan ook de onverminderde aandacht van dit kabinet. Zo geeft de minister van Sociale Zaken en Werkgelegenheid in zijn brief van 25 november 2019²¹ de laatste stand van zaken weer over het tekort aan arbeidskrachten. Hierbij is er speciale aandacht voor techniek en de positie van het mkb en voor de werking van de arbeidsmarkt in den brede. Aan bod kwamen onder andere de SLIM-regeling, MKB!dee, de invoering van het STAP-budget, het vernieuwde Breed Offensief voor mensen met een arbeidsbeperking, en het van kracht worden van de Wet Arbeidsmarkt in Balans. Ook zal in het voorjaar de kabinetsreactie op het rapport Commissie Regulering van Werk verschijnen alsmede het IBO Deeltijd.

Inspanningen gericht op techniek en internationaal talent

Er is grote vraag naar werknemers die de vaardigheden hebben om bij te dragen aan digitalisering, de energietransitie en de ontwikkeling van sleuteltechnologieën. Vooral de vraag naar technisch en ICT-personeel overstijgt het aanbod.²² Het Kabinet heeft dan ook fors geïnvesteerd in techniekonderwijs in het VMBO²³ en gaat onverminderd door om de verbinding tussen het onderwijs en arbeidsmarkt te verbeteren, om zodoende het gewenste aanbod te vergroten. Het Techniekpact gaat geëvalueerd worden, waarbij er naar verwachting rond de zomer een toekomstadvies zal worden uitgebracht.

Naast de inzet op scholing en omscholing, is het ook voor onze toekomstige economie, ook met zicht op de vergrijzing, van belang dat Nederland zich blijft positioneren als aantrekkelijk vestigingsland voor internationale talentvolle kenniswerkers. Het kabinet ontwikkelt in samenwerking met een aantal regio's en nationale partners onder andere een 'Netherlands branding' campagne en een informatiepagina om de toegang van internationaal talent tot het bedrijfsleven in Nederland te verbeteren. Daarnaast blijven wij met betrokken actoren onderzoeken hoe de toegang tot buitenlands gespecialiseerde kenniswerkers beter kan worden gefaciliteerd en hoe we

¹⁸ CBS (2019) Spanning op de arbeidsmarkt

¹⁹ CBS Statline: Arbeidsdeelname en werkloosheid december 2019. Geraadpleegd op 06 februari 2020

²⁰ ROA (2019) De arbeidsmarkt naar opleiding en beroep tot 2024

²¹ Kamerstuk 29 544, nr. 962

²² ROA (2019) De arbeidsmarkt naar opleiding en beroep tot 2024

²³ <https://www.rijksoverheid.nl/actueel/nieuws/2019/07/01/45-regio%E2%80%99s-krijgen-miljoenen-voor-vmbo-techniekonderwijs>

internationaal talent in Nederland beter kunnen behouden ten behoeve van onze toekomstige economie.

5.2.2 Belastingstelsel

De andere belangrijke factor voor een aantrekkelijk vestigingsklimaat is een stabiel en concurrerend fiscaal stelsel. Hierbij zijn enkele randvoorwaarden evenzeer van belang, zoals een voorspelbare, betrouwbare overheid en een goed functionerende Belastingdienst die zekerheid vooraf kan bieden over de fiscale impact van reële investeringen in Nederland.

De internationale winstbelasting, waaronder de Nederlandse vennootschapsbelasting (Vpb), is voor het vestigingsklimaat veelal de meest relevante belastingsoort. Omdat het fiscale stelsel onbedoeld kwetsbaar is gebleken voor kunstmatige constructies is de aanpak van belastingontwijking voor dit kabinet een speerpunt. Zo voert dit kabinet vanaf 2021 een conditionele bronbelasting in op renten en royalty's naar laag belastende landen. Tegelijkertijd is het voor een land met een open economie als Nederland noodzakelijk om op een verstandige manier aantrekkelijk te blijven voor reële economische activiteiten. Belangrijke elementen van de Nederlandse Vpb zijn bijvoorbeeld de deelnemingsvrijstelling en de innovatiebox. Met de deelnemingsvrijstelling wordt nagestreefd dat ondernemingen die vanuit Nederland in een ander land activiteiten ontplooiën éénmaal en tegen het lokale tarief elders worden belast (kapitaalimportneutraliteit). De innovatiebox zorgt ervoor dat succesvolle innovatieve ondernemingen gestimuleerd worden, met de voorwaarde dat de relevante R&D-activiteiten daadwerkelijk in Nederland worden uitgevoerd.

Nationale en internationale ontwikkelingen in de Vpb volgen elkaar in hoog tempo op. Het *Base Erosion and Profit Shifting* (BEPS) project van de OESO heeft hieraan een wezenlijke bijdrage geleverd, wat onder meer heeft geleid tot een multilateraal verdrag om belastingontwijking tegen te gaan.²⁴ Onder de noemer van de 'digitaliserende economie' poogt de OESO op dit moment een vervolg te geven aan het BEPS-project. Hierbij zijn er twee onderzoekstrajecten:

- Pijler 1 – "Unified Approach": onderzoekt of er (meer) heffingsrechten aan marktjurisdicties toe te wijzen zijn.
- Pijler 2 – "GloBE": beoogt een minimumniveau aan belastingheffing te waarborgen.

Het kabinet streeft naar internationale afspraken, omdat daarmee internationale belastingontwijking en het voorkomen van dubbele belasting het meest effectief kunnen worden aangepakt. Bovendien kunnen internationale maatregelen over een minimumniveau aan belastingheffing bijdragen aan de relatieve positie en de aantrekkelijkheid van het Nederlandse vestigingsklimaat voor het reële bedrijfsleven. Dergelijke maatregelen verkleinen namelijk het verschil tussen de belasting die bedrijven in Nederland betalen en de lagere belastingdruk die deze bedrijven mogelijk in andere landen zouden ervaren. De invloed van het niveau van belastingheffing op investeringsbeslissingen neemt daarmee af, wat de concurrentiekracht van ons

²⁴ Multilateraal Verdrag ter implementatie van aan belastingverdragen gerelateerde maatregelen ter voorkoming van grondslaguitholling en winstverschuiving; Parijs, 24 november 2016, *Trb.* 2017, 194.

bedrijfsleven zou kunnen verbeteren. Het kabinet brengt met regelmaat verslag uit van de ontwikkelingen hieromtrent.²⁵

Verder zal de Adviescommissie belastingheffing van multinationals in het voorjaar haar rapport afronden, waar met name aanbevelingen voor de nationale Vpb uit voortkomen.²⁶ Het kabinet zal op een later moment met een kabinetsreactie komen. Bij het overwegen van nationale maatregelen en de internationale inzet zal ook steeds worden gezien op welke wijze deze veranderingen uitpakken voor reële economische activiteiten.

5.2.3 Actuele aandachtspunten in het vestigingsklimaat

Tot slot zijn er twee actuele ontwikkelingen ten aanzien van ons vestigingsklimaat, naast de huidige prioriteit van het beperken van de economische gevolgen van de uitbraak van het coronavirus, die onze aandacht vragen.

De stikstofproblematiek is, net als voor veel Nederlandse bedrijven, ook voor buitenlandse bedrijven die overwegen in Nederland te investeren een groot punt van zorg. Wanneer buitenlandse bedrijven naar ons land komen en een bedrijfspand willen bouwen, of wanneer zij een fysieke uitbreiding van bestaande activiteiten willen doen, hebben zij in veel gevallen een vergunning nodig. Door de stikstofproblematiek is niet duidelijk op welke termijn, en onder welke condities, deze kan worden verleend. Zeker bij initiële investeringen van buitenlandse bedrijven die nog niet definitief hebben besloten om naar Nederland te komen, kan deze problematiek ertoe leiden dat bedrijven uiteindelijk kiezen voor een vestigingslocatie in omliggende landen waar deze problematiek niet speelt. Het kabinet spant zich samen met de provincies in om met de bestaande instrumenten mogelijk te maken wat kan en werkt ondertussen aan een structurele aanpak om de natuur te beschermen en ruimte te creëren voor maatschappelijke ontwikkelingen.²⁷

Een tweede recente ontwikkeling is dat in Nederland een steeds nijpender druk op de elektriciteitsinfrastructuur ontstaat. Om de Nederlandse duurzame energiedoelen te halen, en een transitie bij nieuwe en bestaande investeerders in Nederland mogelijk te maken, is voldoende netcapaciteit een belangrijke randvoorwaarde.

De vraag naar transportcapaciteit groeit door projecten voor duurzame elektriciteitsproductie harder dan netbeheerders het net kunnen verzwaren. Hierdoor ontstaat er tijdelijk schaarste op de netten in het noorden en oosten van het land. Daarnaast zijn er grote bedrijven die snel groeien of zich in Nederland willen vestigen, hierdoor meer elektriciteit willen afnemen en hierdoor het net steeds meer belasten. Voorbeelden van vestigingstypen waarvoor dit speelt zijn productievestigingen in diverse sectoren zoals chemie en AgriFood, datacentra en IT-voorzieningen en distributiecentra. Er is dus sprake van zowel een snelle groei van productie van elektriciteit in het noorden en oosten en een snelle groei in de vraag naar afname van elektriciteit in bijvoorbeeld Noord-Holland. Op 28 juni 2019 heb ik uw Kamer geïnformeerd over de ingezette maatregelen om schaarste op het elektriciteitsnet zo

²⁵ Kamerstuk 32 140, nr. 60, 10 oktober 2019 inzake Pijler 1 en Kamerstuk 32 140, nr. 63, 14 november 2019 inzake Pijler 2.

²⁶ Besluit van de staatssecretaris van Financiën van 9 september 2019, nr. 2019-0000149369, houdende instelling van de Adviescommissie belastingheffing van multinationals.

²⁷ Kamerstuk 35 334, L.

kort en beperkt als mogelijk te houden. Medio april 2020 zal ik uw Kamer informeren over de voortgang.

Tekstbox 5 – Aandachtspunten specifiek voor buitenlandse bedrijven

Openen van een bankrekening

In mei 2019 is door een werkgroep met onder meer de Nederlandse Vereniging van Banken (NVB), de Nederlandse grootbanken, de NFIA, Techleap en de ministeries van Financiën en EZK een werkwijze ontwikkeld om het proces van het openen van een bankrekening transparanter te maken en, waar mogelijk, te versnellen. Via een zogenoemde *quick scan* en korte lijnen tussen NFIA/Techleap en de banken wordt in een eerdere fase informatie over een onderneming verkregen en kan de bank sneller beoordelen of een bankrekening, binnen bestaande wet- en regelgeving, haalbaar is. Het eerste beeld is dat de nieuwe werkwijze tot een aantal praktische verbeteringen in communicatie en doorlooptijd heeft geleid. Tegelijkertijd ontvangt het kabinet van verschillende bedrijven nog steeds signalen dat in Nederland het openen van een bankrekening moeilijker is dan in omliggende landen, terwijl voor alle landen dezelfde Europese regelgeving geldt. De afgelopen maanden hebben meerdere bedrijven niet voor Nederland gekozen doordat zij geen bankrekening konden krijgen, hieronder bevond zich ook een belangrijke internationale non-profit organisatie. Mede daarom blijft de werkgroep bij elkaar komen om de oorzaken hiervan uit te zoeken en de afgesproken werkwijze waar mogelijk te verbeteren.

Capaciteit internationale scholen

Mede naar aanleiding van het advies van de Taskforce Internationaal Onderwijs (Kamerstuk 22 452, nr. 72) zijn er belangrijke stappen gezet: de capaciteit van het internationaal onderwijs is uitgebreid door schoolbesturen en gemeenten, de procedure voor het aantrekken van buitenlandse leraren is vereenvoudigd en de doorstroommogelijkheden worden uitgebreid. Dat er positieve stappen zijn gezet, neemt niet weg dat het internationaal onderwijs onze blijvende aandacht vraagt. Vanuit het belang van het vestigingsklimaat en omdat we alle kinderen het onderwijs willen bieden dat bij hen past. We zijn daarom continu in gesprek met de regio's, die hun verantwoordelijkheid nemen en goed aan de slag zijn.

Beschikbaarheid van Engelstalige informatie

Voor buitenlandse werknemers en bedrijven is het van belang dat benodigde overheidsinformatie bereikbaar en toegankelijk is. Op basis van signalen uit de praktijk bekijkt mijn ministerie waar de informatievoorziening te verbeteren. Zo heeft RvO.nl recent een vertaalslag op haar website doorgevoerd om het beschikbare instrumentarium beter inzichtelijk te maken voor buitenlandse bedrijven.

6. Conclusie

Het kabinet vindt het belangrijk dat Nederland een aantrekkelijk land is (en blijft) voor buitenlandse bedrijven met reële economische activiteiten. Deze bedrijven dragen bij aan de Nederlandse welvaart, nu en in de toekomst. In deze brief heb ik concreet toegelicht hoe het kabinet meer focus in het acquisitiebeleid wil brengen. Doel van deze focus is om meer buitenlandse bedrijven aan te trekken die het Nederlandse innovatie-ecosysteem versterken en bijdragen aan de verduurzaming en digitalisering van onze economie. Om succesvol te zijn in deze acquisitie is een vestigingsklimaat

nodig dat deze doelen ondersteunt. Mede daarom zet het kabinet zich nu ook maximaal in om de economische gevolgen van het coronavirus te beperken. Nederland heeft een aantrekkelijk vestigingsklimaat in de breedte. Het is zaak dat Nederland ook een vestigingsklimaat heeft dat de specifieke acquisitiedoelen ondersteunt. De komende maanden gaan we benutten om de elementen van dit vestigingsklimaat scherp te krijgen. De uitkomsten en het advies zijn dan input voor de formatie van een volgend kabinet. Het is mijn streven dit onderzoek begin 2021 aan uw Kamer te sturen.

Eric Wiebes
Minister van Economische Zaken en Klimaat

Bijlage 1: Belangrijkste uitkomsten van de NFIA-evaluatie

Tussen juni 2019 en februari 2020 is de eerste beleidsevaluatie van de NFIA uitgevoerd over de periode 2010-2018. De evaluatie is uitgevoerd door een consortium van MIR, SEOR, ESE en KU Leuven. Er is gekeken naar de legitimiteit, doeltreffend- en doelmatigheid van de NFIA. De vragen die daarbij centraal stonden, zijn of de NFIA in staat is om extra buitenlandse investeringen naar Nederland aan te trekken en of de aangetrokken bedrijven een positief effect hebben op de Nederlandse economie.

Mijn ministerie heeft de ambitie om waar mogelijk een evaluatie uit te voeren langs de hoge standaarden die door de Commissie Theeuwes zijn gesteld.²⁸ Daarom is ook voor deze evaluatie getracht om met econometrische methoden inzicht te verkrijgen in de effectiviteit van de NFIA. Hierbij is waar mogelijk gecontroleerd voor selectiviteit door gebruik te maken van een controlegroep die zonder ondersteuning van de NFIA naar Nederland is gekomen. De begeleidingscommissie van de evaluatie stelt vast dat, mede gezien de complexiteit van het werk van de NFIA, de evaluatie daarmee ambitieus van opzet is. Zeker gezien het gebruik van dergelijke methoden voor het evalueren van *Investment Promotion Agencies*, zoals de NFIA, internationaal nog maar op zeer beperkte schaal is gedaan.²⁹ Evenwel bleek een integrale Maatschappelijke Kosten Baten Analyse (hierna: MKBA) op basis van het voorhanden zijnde materiaal en ook gezien de aard van het werk van de NFIA te ingewikkeld. Deze complexiteit en het feit dat dit de eerste evaluatie van NFIA betreft, maakt dat er niet altijd stellige uitspraken zijn te doen.

Uitkomsten evaluatie: de legitimiteit, doeltreffendheid, doelmatigheid en aanbevelingen

Het onderzoeksconsortium concludeert dat er voor de overheid meerdere legitieme argumenten zijn voor de werkzaamheden van een organisatie als de NFIA. Zo helpt de NFIA onder meer bij het overbruggen van de informatie-asymmetrie voor buitenlandse bedrijven die geïnteresseerd zijn om zich in Nederland te vestigen. Verder kan het aantrekken van buitenlandse bedrijven positieve externe effecten opleveren voor Nederland als geheel.

Het onderzoeksconsortium stelt verder dat het aannemelijk is dat de NFIA grotendeels doeltreffend is. Uit de analyses blijkt dat de NFIA leidt tot extra investeringen van buitenlandse bedrijven in Nederland. Deze bedrijven presteren even goed of beter dan Nederlandse bedrijven. Als we bijvoorbeeld naar de productiviteit kijken, zien we dat de buitenlandse bedrijven die bij hun initiële investering door NFIA zijn begeleid gemiddeld genomen even productief zijn als Nederlandse bedrijven. De bedrijven die met hulp van NFIA een vervolginvestering in Nederland doen, zijn wel weer productiever dan Nederlandse bedrijven. Bij de productiviteit zien de onderzoekers veel variëteit tussen sectoren. Vestigingen in de handel en logistiek beginnen op een lager niveau, terwijl ICT bedrijven juist op een hoger productiviteitsniveau beginnen. Deze variëteit pleit ook voor focus in acquisitie.

²⁸ Theeuwes, J. (2012), *Durf te meten*; Eindrapport Expertwerkgroep Effectmeting.

²⁹ Zie OECD (2018): *Mapping of Investment Promotion Agencies in OECD Countries*, OECD, Parijs. In deze studie komt de OECD (zie hoofdstuk 4) tot de conclusie dat econometrische evaluatie slechts in 15% van de gevallen wordt benut.

Gezien de eerder genoemde complexiteit van een MKBA is, in nauw overleg met de begeleidingscommissie, besloten om de macrodoelmatigheid buiten de scope van het onderzoek te laten vallen. Dat er hier geen uitspraak mogelijk is, is niet iets specifiek voor de activiteiten van de NFIA. Het speelt ook op vele andere beleidsterreinen zoals duidelijk naar voren komt uit de metastudie van SEO economisch onderzoek uit eind 2018.³⁰ Wel is een aantal conclusies te trekken over de microdoelmatigheid (c.q. beleidskosten). De NFIA scoort qua kostenefficiëntie stabiel over de tijd en deze kan internationaal de vergelijking doorstaan. In vergelijking tot andere investeringsagentschappen scoort de NFIA in de top 5 van de wereld op een aantal efficiencymaatstaven, zoals het aantal projecten per medewerker. Er was echter geen uitspraak te doen over de microdoelmatigheid per kernactiviteit van de NFIA. Er is op dit niveau te weinig detailinformatie beschikbaar.

Gegeven de complexiteit van deze eerste evaluatie, ben ik blij met de uitkomsten. Het bevestigt het belang van de NFIA voor de Nederlandse economie. Ook levert deze evaluatie een aantal navolgenswaardige aanbevelingen op om het toekomstige acquisitiebeleid verder te verbeteren en daarmee de doeltreffendheid en doelmatigheid van de NFIA te vergroten. Onderstaande tabel geeft een overzicht van de aanbevelingen en hoe ik deze zal oppakken. De aanbevelingen om in de projectselectie en prestatieafspraken tussen de NFIA en de opdrachtgevers, ministeries van EZK en Buitenlandse Zaken, mogelijke kwaliteitsaspecten en de meerwaarde voor de economie sterker mee te wegen zijn voor mij de belangrijkste. Deze aanbevelingen bevestigen mijn beeld en sluiten goed aan op de door mij eerder geschetste contouren van het nieuwe acquisitiebeleid. Ook doen de onderzoekers een aantal aanbevelingen, zoals het in de analyse meenemen van de contacten van de NFIA met bedrijven vanaf 1990 in plaats van 2010, ten behoeve van de volgende evaluatie over 5 jaar waardoor meer inzicht in het functioneren van de NFIA kan worden verkregen.

Prognose en realisatie van de jaarlijkse NFIA resultaten

Bij de evaluatie is ook gekeken naar de jaarlijkse resultaten van de NFIA en in welke mate deze worden gerealiseerd. De targets en resultaten van de NFIA zijn gebaseerd op het aantal directe banen en het investeringsbedrag dat de bedrijven verwachten binnen 3 jaar te realiseren. Dit is internationaal een gebruikelijke methodiek voor investeringsagentschappen. Uit de evaluatie komt naar voren dat na 3 jaar gemiddeld 90% van het verwachte aantal banen en 23% van het verwachte investeringsbedrag (na 6 jaar loopt dit op tot 69%) terug te vinden zijn in de CBS-statistiek. Het onderzoeksconsortium geeft aan dat er verschillende redenen mogelijk zijn waarom de prognoses niet volledig worden gerealiseerd, zoals zelfoverschatting bij bedrijven, bedrijfseconomische omstandigheden of ontwikkelingen in het vestigingsklimaat. Hoewel de gebruikte definitie van investeringen grotendeels overeenkomt tussen de NFIA en het CBS, valt niet uit te sluiten dat de bedrijven die naar Nederland komen de definitie van de NFIA ruimer interpreteren.

Overigens geeft het onderzoeksconsortium aan dat de jaarlijkse resultaten en de realisatie daarvan geen inzicht geven in de doeltreffendheid van de NFIA. Voor deze doeltreffendheid is van belang of het acquisitiewerk van de NFIA leidt tot extra investeringen van buitenlandse bedrijven (extra investeringen ten opzichte van het

³⁰ SEO (2018) Beleidsdoorlichtingen doorgelicht.

scenario dat Nederland geen NFIA zou hebben) en of deze investeringen een toegevoegde waarde hebben voor onze economie. De jaarresultaten, en realisatie daarvan, geven dit inzicht niet. Desondanks vind ik het wel interessant om inzicht te hebben in de mate waarin de verwachte aantallen banen en investeringsbedragen na 3 jaar worden gerealiseerd. Daarom zal ik dit onderdeel over 5 jaar ook terug laten komen in de volgende evaluatie van de NFIA. Tegelijkertijd onderzoek ik nu de mogelijkheden om zelf vaker een dergelijke koppeling met de CBS-statistiek te maken. Daarbij weeg ik ook de mogelijke extra administratieve lasten die dit tot gevolg heeft mee.

Het onderzoeksconsortium heeft zeven aanbevelingen gedaan. In onderstaande tabel geef ik aan hoe ik deze aanbevelingen zal oppakken.

Nr	Beleidsaanbeveling
1	<p>Verbeter de prestatieafspraken door voor de aantallen projecten, banen en investeringen ook een weging te maken van de meerwaarde voor de economie, inclusief of directe effecten ook samengaan met indirecte effecten zoals vernieuwingen of uitbreidingen bij toeleveranciers en klanten.</p>
	<p>Deze aanbeveling neem ik grotendeels over.</p> <p>De nieuwe prestatieafspraken voor de NFIA zorgen dat de NFIA zich sterker gaat richten op de bedrijven die bijdragen aan innovatie, verduurzaming en digitalisering in Nederland. Hier gaat NFIA proactief op acquireren. Door de sterkere focus op innovatie zal NFIA zich daarbij ook meer gaan richten op de jonge technologische maakbedrijven. Tevens wordt in de prioritering ook meegewogen of de bedrijfsactiviteit een hoofdkantoor is (zie figuur 4).</p>
2	<p>Verbeter de projectselectie door in de targets meer kwaliteitsaspecten mee te nemen. Ook hierdoor kan werk worden gemaakt van het maximaliseren van toegevoegde waarde voor Nederland, met hoogwaardige werkgelegenheid, gelieerd aan de topsectoren en ten dienste van het beleid gericht op de maatschappelijke uitdagingen. (...) Toets bij aanvang de informatiebehoefte bij de bedrijven: verlaag de dienstverlening aan bedrijven waar het effect beperkt is. (...) De huidige ervaring met retentieprojecten is positief dus vanuit deze ervaring kan ook worden gewerkt om dit soort projecten met grote directe effecten verder uit te bouwen (tenzij er negatieve externe effecten te verwachten zijn).</p>
	<p>Deze aanbeveling neem ik grotendeels over.</p> <p>De nieuwe targets zijn breder dan alleen het aantal banen en het investeringsbedrag dat met een project is gemoeid. Dit doen we door NFIA in hun proactieve acquisitie te laten focussen op High Priority Projects die bijdragen aan doelen van dit kabinet (naast verdienvermogen ook innovatie, verduurzaming, digitalisering). Mogelijk kan de NFIA in haar dienstverlening aan de start scherper kijken naar de informatiebehoefte van bedrijven. Het Invest in Holland netwerk zet zich in voor 'operational excellence' dus dit kan daarin worden meegenomen. Ook is het Investor Relations Programma voortgezet waardoor het netwerk tijdig op de hoogte is van bedrijven die mogelijk overwegen om Nederland te verlaten, dit kan leiden tot mogelijke retentieprojecten.</p>

3	<p>Verbeter de prestatiemeting door ook de realisaties onderdeel te maken van de afspraken. Het loont bovendien om meer gevarieerde prognoses bij de bedrijven uit te vragen. Een verbeterpunt is om een extra bijstelling van de prognoses te vragen na zes maanden. Daarnaast is het verstandig om bij gevraagde raming van investeringen óók te laten uitgaan van de investeringen in immateriële en materiële activa zoals die daadwerkelijk in Nederland zullen landen. Tot slot zouden door betrokken partners aanvullende prognoses over directe en indirecte effecten moeten worden benoemd.</p>
	<p>De jaarlijkse resultaten van NFIA geven een indicatie van het presteren van de NFIA. Daarbij is het belangrijk te realiseren dat deze resultaten geen inzicht geven in de doeltreffendheid. Voor de doeltreffendheid is inzicht nodig in welke mate het werk van NFIA tot extra buitenlandse investeringen leidt en of deze waarde toevoegen aan onze economie. Inzicht in deze doeltreffendheid kan slechts worden verkregen door het uitvoeren van complexe econometrische evaluatie.</p> <p>Deze aanbeveling heeft mogelijk grote administratieve lasten tot gevolg terwijl het geen extra inzicht in de doeltreffendheid van de NFIA verschaft. Zo zal het mogelijk complex zijn om bij betrokken partners vooraf te achterhalen wat mogelijke directe en indirecte effecten zijn. Uiteraard maakt dit wel impliciet onderdeel uit van het werk van de NFIA, want de NFIA weegt mee wat de toegevoegde waarde van een potentiële investeerder voor Nederland kan zijn. Bij de volgende evaluatie kan worden gezien of hierdoor de doelmatigheid is verhoogd.</p>
4	<p>Verbeter de financiële administratie door op projectbasis de omvang van inhoudelijke inspanningen te registreren. Dit vereist afstemming met RVO.nl en BZ. De activiteiten op de kernactiviteiten kunnen zo transparanter gemaakt worden opdat ook op basis van specifieke cijfers aan doelmatigheid kan worden gewerkt. Administreer duidelijk waar additioneel toegekende budgetten aan besteed worden.</p>
	<p>Ik ga bekijken hoe de financiële administratie van de NFIA transparanter kan worden gemaakt opdat bij een volgende evaluatie meer inzicht in de (micro)doelmatigheid kan worden gekregen.</p> <p>Hierbij zie ik ook wat het juiste niveau is; op het niveau van individuele projecten of bijvoorbeeld per kernactiviteiten. Hier speelt mee dat de verschillende activiteiten van NFIA niet eenduidig te alloceren zijn en dat NFIA onderdeel is van het financiële administratie van RVO.nl. Tot slot weeg ik daarbij ook de mogelijke extra administratieve lasten voor de NFIA mee.</p>
5	<p>Onderzoek de haalbaarheid van intensieve samenwerking in het Invest in Holland netwerk. Er zijn verbetermogelijkheden voor zowel doelmatigheid en doeltreffendheid via verscherping van de gezamenlijke doelstellingen: (a) netto te verwachten regionale en nationale effecten samen optimaliseren, (b) investeringsprojecten met beperkte positieve effecten minimaliseren en (c) betere afspraken over welke activiteiten wel en niet via de NFIA moet lopen.</p>

	<p>Deze aanbeveling neem ik volledig over.</p> <p>Met de nieuwe Invest in Holland strategie is de samenwerking verder geïntensiveerd. Door de focus in deze strategie op bedrijven die bijdragen aan innovatie, verduurzaming en digitalisering worden netto te verwachten effecten geoptimaliseerd en investeringsprojecten met beperkte positieve effecten geminimaliseerd. Ook zijn er duidelijkere afspraken gemaakt over de rolverdeling tussen de NFIA en de regionale partners bij investeringsprojecten.</p>
6	<p>Verbeter de signalering van ontwikkelingen in het vestigingsklimaat door: (a) meer aandacht voor follow-up-actie en (b) het borgen van actie op gesignaleerde knelpunten in het vestigingsklimaat. Follow-up geven aan deze signalen is nog onvoldoende ingebed. Het is wenselijk actiepunten beter op te volgen of onderbouwd af te sluiten, samen met de verantwoordelijke ministers.</p>
	<p>Ik hecht aan een duidelijk onderscheid tussen de rol van de NFIA en het beleidsdepartement aangezien die rollen in deze aanbeveling wat door elkaar lopen.</p> <p>De NFIA signaleert knelpunten en beleidsdepartementen bepalen vervolgens hoe hier follow-up aan te geven. De aanbeveling ligt dus eigenlijk op terrein van mijn departement in plaats van de NFIA. Ik zal wel zorgen dat er duidelijkere afspraken worden gemaakt tussen NFIA en mijn departement over hoe we deze wisselwerking van signaleren, mogelijke acties en daarover terugkoppelen verder kunnen verbeteren.</p>
7	<p>Aanbevelingen voor nieuw beleid en experimenten: In de komende evaluatieperiode te starten en waar mogelijk te experimenteren met beleidsmaatregelen zodat er uiteindelijk ook meer zicht op effectiviteit in het verhelpen van marktfalen kan worden bereikt. Dit kan onder meer via het intensiveren van activiteiten in bepaalde deelsectoren in bepaalde regio's in landen, terwijl andere deelsectoren en regio's in landen gelijk worden gehouden. Op vier terreinen liggen specifieke kansen.</p> <p>Experimenten gebruik je in de regel om kleinschalig elementen te toetsen gericht op het oplossen van een probleem (marktfalen). Waar mogelijk kan dan later worden opgeschaald. EZK staat open voor experimenten, zeker als er een duidelijk knelpunt (zoals marktfalen) is en een controle- en behandelgroep mogelijk is.</p> <p>In de experimenten die de onderzoekers voorstellen is dit nog onvoldoende uitgewerkt. Tevens achten wij het onwenselijk om deze experimenten gelijktijdig te starten met de uitvoering van de nieuwe Invest in Holland strategie. Met deze nieuwe strategie gaat NFIA zich immers sterker richten op nieuwe (deel)sectoren en bedrijfsactiviteiten, zoals bijvoorbeeld de venture capitalist. Deze nieuwe strategie moet bijdragen aan het verhogen van de doeltreffendheid van de NFIA. Bij de volgende evaluatie zijn we voornemens dit te toetsen. Mogelijk kan dan worden bepaald of door gerichte experimenten de werkwijze en doeltreffendheid van de NFIA verder kan worden verbeterd.</p>

Bijlage 2: Nieuwe prestatieafspraken voor de NFIA

De nieuwe strategische doelstelling voor de NFIA maakt ook dat nieuwe prestatieafspraken nodig zijn. Hiervoor is door adviesbureau IBM-PLI een *quick scan* uitgevoerd om de prestatieafspraken van verschillende Europese investeringsagentschappen, zoals de NFIA, te vergelijken. Uit deze *quick scan*, die ik bij deze brief meestuur naar uw Kamer, kwam onder meer naar voren:

- De meeste investeringsagentschappen hebben een beperkt aantal targets gericht op de meest strategische doelen en daarnaast een aantal *Key Performance Indicators* die inzicht verschaffen in de prestaties en helpen bij de monitoring van de voortgang.
- De prestatieafspraken zijn veelal kwantitatief van aard, ook als ze gericht zijn op meer kwalitatieve acquisitiedoelen.
- De looptijd van de prestatieafspraken verschilt van minimaal 1 tot maximaal 5 jaar, waarbij wel bijna altijd gebruik wordt gemaakt van een jaarlijkse monitoring die ook de mogelijkheid geeft om bij te sturen.
- De prestatieafspraken over banen en investeringsbedrag zijn in de regel gebaseerd op de verwachtingen van bedrijven.
- Het investeringsbedrag wordt steeds minder gebruikt in de prestatieafspraken. Door steeds verdere globalisering is dit een zwakkere indicator voor de toegevoegde waarde van een investeringsproject voor de nationale economie.
- Verschillende investeringsagentschappen hebben een afspraak voor de kwaliteit van de aangetrokken investeringsprojecten. Zo heeft Denemarken een systeem met verschillende criteria om een project als een "*High Quality Project*" te bestempelen.

Mede op basis van de *quick scan* van IBM-PLI, de nieuwe Invest in Holland strategie en de motie van uw Kamer³¹, zijn we tot nieuwe prestatieafspraken voor de NFIA gekomen voor de periode 2020 – 2025. Zie figuur 3.

³¹ Kamerstuk 32 637, nr. 346

Figuur 3: Opzet nieuwe prestatieafspraken NFIA



De prestatieafspraken 1 en 2 hebben betrekking op de acquisitie van bedrijven met reële economische activiteiten. NFIA zal, samen met het Invest in Holland netwerk, deze bedrijven zo goed mogelijk ondersteunen bij hun keuze voor Nederland. Door deze twee afspraken op het niveau van Invest in Holland te meten, wordt bovendien de verdere samenwerking binnen het netwerk gestimuleerd.

De afspraken 3 en 4 zijn erop gericht dat de NFIA zich bij de acquisitie vooral proactief richt op de meer hoogwaardige projecten die bijdragen aan de specifieke acquisitiedoelen. Het target van de positie van Nederland in de *Foreign Direct Investment (FDI) Value Index* geeft in algemene zin een indicatie van in hoeverre Nederland in staat is om projecten met hoogwaardige banen aan te trekken. Het vierde target, naar Deens voorbeeld, is gericht op projecten van buitenlandse bedrijven die bijdragen aan innovatie, verduurzaming of digitalisering van de Nederlandse economie. De NFIA gaat hierop proactief acquireren. Figuur 4 geeft weer welke projecten als *High Priority Projects* worden gekenmerkt. Bij twijfel zal in samenspraak met de opdrachtgevers worden bepaald of een investeringsproject in de categorie *High Priority* valt. Deze discretionaire ruimte is ook nodig omdat sommige typen investeringen zich pas na verloop van tijd door ontwikkelen. Zo kan bijvoorbeeld ook een veelbelovend project worden meegenomen waarbij in een volgende fase een vervolginvestering van R&D is te verwachten. In alle gevallen is een goede inschatting van de uiteindelijke potentiële impact op de Nederlandse economie van groot belang.

Figuur 4: Acquisitie op impact – High Priority Projects



De hoogte van de prestatieafspraken zal in de komende maanden, uiterlijk voor de zomer, definitief worden vastgesteld. Hiervoor is eerst een diepere analyse nodig. Hierbij zijn wel nu al twee dingen duidelijk:

- Van kwantiteit naar kwaliteit: een scherpere focus in acquisitie heeft een aantal consequenties voor de inzet van de NFIA en de verwachte resultaten. Redenerend vanuit de eigen ambities ('wie willen wij dat komt investeren?') betekent dat meer inspanning moet worden geleverd om tot een mogelijk resultaat te komen, terwijl de kansen op resultaat kleiner zijn; de wereldwijde vijver van investeringsprojecten waarin wordt gevist is immers kleiner. De verwachting is dan ook dat de resultaten qua projecten waar de NFIA bij betrokken is kwantitatief omlaag gaan. Hier staat de ambitie tegenover dat de kwaliteit van de geacquireerde projecten zou moeten toenemen.
- Gezien het feit dat de projecten tijdrovender zijn en meer lange termijn focus vragen door bijvoorbeeld kennisopbouw, worden de nieuwe prestatieafspraken neergezet voor een periode van 5 jaar. Dit loopt dan ook parallel met de duur van de Invest in Holland strategie. Wel zal de NFIA, net als voorgaande jaren, jaarlijks blijven rapporteren over haar acquisitieresultaten en die van het Invest in Holland netwerk. Deze jaarlijkse rapportage biedt ook de mogelijkheid om de prestatieafspraken, indien noodzakelijk, bij te stellen.