

Algemene reactie

Hartelijk dank voor de reacties op het Kader Internationalisering. We hebben naar aanleiding van uw reacties een aantal passages in het stuk verder aangescherpt.

Het helpt om vanuit de Economic Board reacties te krijgen die specifiek toegespitst zijn op de economische kant van het kader. Versterking van de economie is voor de gemeente Oss één van de motieven voor internationalisering, naast leren van en met anderen, profilering, toegang tot middelen, afstemming met buurlanden en bijdragen aan de Global Goals (zie hoofdstuk 2).

Dit kader is primair bedoeld als richtlijn voor ons als gemeente, om organisatiebreed afwegingen te kunnen maken wanneer we wel of niet investeren activiteiten met een internationale component. Het is een praktisch hulpmiddel, om aansluitend bij vigerend beleid en bestaande netwerken en samenwerkingsverbanden, keuzes te maken waar we wel en niet onze steun aan geven. We maken dus geen nieuw beleid, maar maken inzichtelijk waar internationalisering een logische keuze is gezien de ambities van de gemeente Oss en onze partners.

Specifiek voor economie werken we aan een nieuwe economische strategienota. Dat is de plek om een aantal zaken dat door leden van de Economic Board naar voren is gebracht verder uit te werken en in te vullen. Het is handig om daar alvast deze input voor te hebben en uiteraard wordt de Economic Board en worden haar leden/achterban betrokken bij het opstellen van deze economische strategienota (in 2025).

In het kader wordt er tenslotte aan gerefereerd dat de gemeente Oss bezig is met de voorbereiding voor het werven van een medewerker public affairs. Zaken als het verder verduidelijken van de profilering, die verder reiken dan internationalisering alleen, worden in dat kader opgepakt.

Reactie op afzonderlijke punten

INPUT	REACTIE
Wat mij nog opvalt is dat je in het door jullie opgestelde document geen rekening houdt met de optie om slim aan te haken bij de handelsmissies die georganiseerd worden vanuit ondernemers via VNO-NCW en MKB Nederland (vanuit landelijk) en de ministeries. VNO-NCW is initiatiefnemer van NL in business en zij organiseren diverse events en kunnen helpen met internationaal zakendoen. Zie ook https://nlinbusiness.com/. Misschien dat je die optie nog toe kunt voegen bij netwerkpartners.	De gemeente wil graag aanhaken bij activiteiten die door een van onze partners georganiseerd worden. Zie onder 'samenwerking' (in de samenvatting) en 'strategie' (in H5 p. 24-25) o.a. op pagina 17 wordt gerefereerd aan deelname aan handelsmissies die door andere organisaties worden georganiseerd. Daar is nu expliciet NL in Business aan toegevoegd. Daarnaast is de bedoeling van hoofdstuk 4 aangescherpt.
De redenen om als gemeente te investeren in internationalisering zou naar mijn idee vooral moeten gaan om economische redenen en activiteiten die een zekere return on investment	Economie is inderdaad een belangrijke reden voor de gemeente om te investeren in internationalisering, en daarbinnen focussen we uiteraard op onze belangrijkste sectoren

hebben: het streven om de economie harder te willen laten groeien dan ie nu doet en dan gericht op de benoemde speerpunten: Techniek, Maakindustrie, Biopharma.

zoals benoemd in onze huidige strategienota economie, met een speciale positie voor farma (mede voortvloeiend uit de afspraken in het Coalitieakkoord).

Naast versterking van de economie heeft de gemeente ook andere redenen, zoals beschreven in hoofdstuk 2. Ook die leveren een meerwaarde voor de Osse samenleving.

De Gemeente moet daarbij het lokale bedrijfsleven ondersteunen bij hun internationale activiteiten onder andere door de sterkten van het Osse bedrijfsleven onder de aandacht te brengen.

Mee eens, daarom staat ook in de criteria dat we internationaal actief willen zijn als :

- Er sprake is van een relatie met de economische speerpuntsectoren, in het bijzonder met farma of met agrifood
- Er een vraag ligt vanuit het bedrijfsleven
- Het inspeelt op behoefte van onze Osse partners (waaronder het bedrijfsleven)
- Het initiatief kansen biedt voor versterking van de Osse economie
- De mogelijkheid er is om Oss te profileren

De strategie staat in het concept rapport op zich goed verwoordt **op pagina 22**.

- Investeer in initiatieven die kansen bieden voor de versterking van de Osse economie of voor versterking van de Triple Helix samenwerking
- Investeer in die initiatieven die mogelijkheden bieden om te kunnen leren van en met andere internationale partners op onderwerpen waar voor de gemeente focus ligt
- Zorg dat je toegang krijgt tot additionele middelen (o.a. vanuit de EU)
- Investeer in kansen om de Gemeente Oss zich te kunnen profileren op speerpunt-onderwerpen

Hou het hierbij en laat het andere weg.

Dit standpunt is begrijpelijk vanuit het perspectief van het bedrijfsleven.

Wat ik mis in dit hele verhaal is een SWOT van Oss. Analyseer de huidige situatie: Breng in kaart hoe internationalisering op dit moment plaatsvindt. Maar niet alleen de internationalisering; Breng ook in kaart waar de stad Oss als zodanig sterk (of zwak) in is; waar liggen kansen of bedreigingen? Vandaaruit kunnen ook doelen voor internationalisering worden gevonden.

Een analyse van de huidige situatie qua internationalisering is opgenomen in hoofdstuk 3. Een bredere SWOT analyse hoort – voor zover het de economie betreft – thuis in de economische strategienota die we in 2025 willen opstellen. Daarnaast ligt er een opdracht voor de public affairs medewerker die we willen aantrekken.

We zorgen dat de input vanuit de Economic Board daar terechtkomt.

Bij internationalisering gaat het om een aantal verschillende activiteiten:

- Naar Oss halen van nieuwe bedrijven. Bedrijven zouden idealiter complementair zijn aan wat we al hebben en (nagenoeg) geen concurrent zijn van de bestaande bedrijven.
- Helpen van Osse bedrijven bij het zakendoen in het buitenland (openen van deuren, nieuwe markten en zoeken van afzetmarkt)
- Helpen van Osse bedrijven bij hun internationale groei

Mogelijk ook helpen van Osse bedrijven bij het vinden van voldoende geschikt personeel wat in Oss zelf niet te vinden is.

Dit onderschrijven we. Als gemeente Oss willen we zaken oppakken en ondersteunen waar dat past bij onze rol als gemeente en waar het aanvullend is aan wat andere (overheids)partners al doen. Zo zorgen we dat belastinggeld goed besteed wordt.

Als deze partners niet leveren wat we van ze zouden kunnen verwachten, dan voeren we daar graag het gesprek over om afspraken te maken hoe we dat kunnen verbeteren. Als gemeente pakken we zeker ook onze eigen rol (zie o.a. eerder genoemde punten uit p.22).

Naast economie zijn voor de gemeente ook andere motieven van belang voor internationalisering.

Input op public affairs, de regio's die specifiek van belang zijn voor farma en de farmacampus in Oss (zie bijlage voor volledige tekst)

We zien uw input als een goed advies en input voor de economische strategienota/public affairs strategie, en ook voor de gesprekken die we voeren met onze (publieke) overheidspartners die hier eveneens een rol in te spelen hebben. Waarvoor onze dank.

1. Concrete kansen en ondersteuning voor ondernemers

- **Actieve begeleiding bij internationalisering:** Voor kleinere ondernemers kan ondersteuning nodig zijn bij het betreden van internationale markten. De gemeente kan samen met partners zoals de BOM trainingen, workshops of netwerkbijeenkomsten organiseren.
- **Exportbevordering:** Richtlijnen of ondersteuning bieden bij het ontwikkelen van exportstrategieën, inclusief toegang tot buitenlandse markten via handelsmissies of netwerkpartners, eventueel zou dit gecombineerd kunnen worden met een inspiratiereis.

Via onze accountmanagers kunnen we ondernemers ondersteunen bij het vinden van de juiste wegen. In de meeste gevallen kunnen we ondernemers heel goed doorverwijzen naar een van onze (publieke) partners en bestaande programma's in den lande.

2. Aansluiting op speerpuntsectoren

- **Focus op** sectorspecifieke groei: De farmasector en agrifood zijn sterke economische pilaren van Oss. Overweeg om voor andere sectoren, zoals logistiek en maakindustrie, ook duidelijke internationale groeistrategieën te ontwikkelen.

Uit de gesprekken die we specifiek voor het opstellen van deze nota hebben gevoerd is ons niet gebleken dat de andere sectoren hier een rol zien voor de gemeente Oss. We voeren daar graag opnieuw het gesprek over in het kader van het opstellen van de economische strategienota (2025).

• Faciliteren van internationale samenwerking: Werk samen met ondernemers om verbindingen te leggen met buitenlandse bedrijven, universiteiten en andere kennisinstellingen in relevante sectoren.	Internationale (Triple Helix) samenwerking willen we als gemeente zeker faciliteren. Als een dergelijk verzoek de gemeente bereikt, dan wordt dat op basis van het afweegkader positief beoordeeld.
3. Meer nadruk op lokale behoeften • Afstemming met de Osse ondernemersverenigingen: Zorg ervoor dat de ondernemersverenigingen structureel betrokken worden bij de verdere uitwerking van de internationale strategie. Dit kan via een adviesraad of door ondernemers te betrekken bij besluitvorming over internationale activiteiten. • Inbreng bij selectie van handelsmissies: Laat ondernemers aangeven welke landen of markten voor hen prioriteit hebben. Gebruik dit als basis om handelsmissies en delegaties te plannen.	De gemeente Oss geeft het bedrijfsleven via de Economic Board een structurele stem in al haar beleid dat raakt aan economie. Ondernemersverenigingen waren betrokken bij het opstellen van dit kader voor internationalisering, en hun inbreng is in het kader verwerkt. Als een verder uitwerking van dit kader wenselijk is voor wat betreft economische activiteiten, dan pakken we dat graag op in het kader van het opstellen van de economische strategienota (2025), waar de Economic Board (en andere stakeholders) uiteraard ook bij betrokken wordt. Voor handelsmissies en delegaties haken we aan op nationale /provinciale/regionale initiatieven, voor zover dat een toegevoegde waarde heeft voor ons Osse bedrijfsleven.
4. Profileren en promotie van Osse ondernemers • Internationale zichtbaarheid: Zorg dat de gemeente bij internationale evenementen ook ruimte biedt om Osse bedrijven te promoten. Dit kan bijvoorbeeld via een gezamenlijke stand bij beurzen of door Osse ondernemers uit te nodigen om deel te nemen aan delegaties. • Storytelling en marketing: Gebruik succesverhalen van Osse ondernemers als onderdeel van de internationale profilering van Oss. Laat zien wat Oss te bieden heeft, zowel qua producten als innovatie.	Bij internationale economisch activiteiten zoals handelsreizen en beurzen, waar wij als gemeente aan deelnemen, nodigen wij ondernemers stevast uit om deel te nemen. We zijn blij met het signaal dat ondernemers ook interesse hebben om hier in de toekomst aan deel te nemen.
5. Triple Helix-samenwerking versterken • Onderwijs en arbeidsmarkt verbinden: Stimuleer samenwerkingen tussen bedrijven en onderwijsinstellingen om talent aan te trekken en te behouden, bijvoorbeeld door stageprogramma's voor internationale studenten.	Als gemeente zijn we erg actief in het leggen van relaties met HBO en universiteiten, juist omdat die niet in Oss gevestigd zijn. Ook investeren we veel in de relaties met ons MBO. Met Pharma Delta werken we samen aan het aantrekken van internationaal talent. Daarnaast staan we regelmatig op beurzen bij de TU Eindhoven, Wageningen Universiteit en de HAN, waar we internationale studenten vertellen wat de voordelen zijn van wonen en werken in Oss. We staan daar vaak naast grote

Osse bedrijven zoals Organon, en zorgen dat onze communicatie aanvullend is. Ook hier zijn we weer blij met dit signaal vanuit het bedrijfsleven. We pakken daar graag op door in het kader van het opstellen van ons nieuwe economische beleid.

Bijlage: aanvullende input voor economische strategienota / public affairs

PUBLIC AFFAIRS

Wordt een aantal maal genoemd. We moeten per sector onze PR op orde hebben.

Gegevens over Nederland, over het vestigingsklimaat, over vergelijkingen met andere landen en dan vervolgens informatie over Oss, de sector de beroepsbevolking, etc. etc.

Ik noem dat ons PITCH DECK.

Dit gaat hand in hand met onze STAKEHOLDER MANAGEMENT ANALYSE. Ook die verschilt van sector tot sector.

In de LSH sector wordt Internationalisering vooral gestimuleerd door partijen als Health Holland en Holland Bio. Beide partijen zijn erg Randstad georiënteerd. Ook NFIA, VIG en CIC of de attachés van de ministeries komen vaak met hun gasten niet verder dan de campus in Leiden of Rotterdam. En daarmee blijft Oss / Pivot Park onderbelicht. We moeten ons veel dominanter opstellen en niet verwachten dat men ons de in Nederland geïnteresseerde bedrijven wel komt brengen.

HOE DAN?

3 fases: 1) Verkoop Nederland, 2) verkoop Oss, 3) laat een bedrijf zacht landen

ad 1) Initieel door gezamenlijk met de andere belanghebbenden uit de sector in het buitenland **NEDERLAND** onder de aandacht te brengen.

Ad 2) Daarna, als men eenmaal in NL geïnteresseerd is, dan moeten we ons 'pitchdeck' supergoed op orde hebben zodat men begrijpt waarom Noord-Oost Brabant en OSS zo'n interessant deel van NL is om je te vestigen.

Ad 3) En tot slot is persoonlijke begeleiding heel belangrijk. Ze hebben een vertrouwensband nodig vanuit bv een groot consultancy kantoor nodig die ze in alles bijstaat, duidt wat belangrijk is en hoe de route loopt naar het vestigen van een bedrijf in NL en de route kent naar de belastingkorting, het ophalen van subsidie en weet waar personeel vandaan zal moeten komen.

Vermoedelijk werkt het voor andere sectoren niet veel anders. Als Oss dit verder zou uitwerken dan is het wenselijk om te focussen op één of twee focusgebieden

Voor LS&H belangrijke REGIOS

In het document worden regio's genoemd. Deze worden door PNB vanoudsher altijd genoemd als zijnde belangrijk. Hieronder een overzicht van de in Europa toonaangevende innovatieregio's op het gebied van **Life Sciences** en **Biopharma**. Deze regio's onderscheiden zich door een combinatie van onderzoeksinstituten, academische instellingen, bedrijven, en overheidssteun. Hier zijn enkele van de meest prominente regio's.

1. Medicon Valley (Denemarken en Zuid-Zweden)

- **Locatie:** Regio rond Kopenhagen (Denemarken) en Malmö/Lund (Zweden).
- **Sterktes:**
 - Wereldklasse onderzoeksfaciliteiten en universiteiten zoals de Universiteit van Kopenhagen en Lund University.
 - Focus op biotechnologie, farmaceutica, en diagnostiek.
 - Grote bedrijven zoals Novo Nordisk, Lundbeck, en Ferring Pharmaceuticals.
- **Clusters:** Medicon Valley Alliance stimuleert samenwerking tussen academia, industrie, en overheden.

2. BioValley (Duitsland, Frankrijk, Zwitserland)

- **Locatie:** Regio rond Bazel (Zwitserland), Freiburg (Duitsland), en Straatsburg (Frankrijk).
- **Sterktes:**
 - Multinationale bedrijven zoals Roche en Novartis hebben hun hoofdkantoren in Bazel.
 - Sterke focus op farmaceutische productie, klinische proeven, en biologische innovatie.
 - Toegang tot een hoogopgeleide en multiculturele beroepsbevolking.

3. Oxford-Cambridge-London Golden Triangle (Verenigd Koninkrijk)

- **Locatie:** Driehoek tussen Oxford, Cambridge, en Londen.
- **Sterktes:**
 - Wereldberoemde universiteiten zoals Oxford en Cambridge.
 - Grote investeringen in biotechnologie via de Londense financiële markten.
 - Hubs zoals de Cambridge Biomedical Campus en Oxford Science Park.
 - Bekende bedrijven: AstraZeneca, GlaxoSmithKline, en een bloeiende biotech-start-upscene.

4. BioRN Cluster (Rijn-Neckar, Duitsland)

- **Locatie:** Rond Heidelberg en Mannheim.
- **Sterktes:**

- Heidelberg is de thuisbasis van het Duitse Kankeronderzoek Centrum (DKFZ) en EMBL (Europees Laboratorium voor Moleculaire Biologie).
- Focus op oncologie, immunotherapie, en moleculaire diagnostiek.
- Grote farmaceutische bedrijven zoals Merck (Darmstadt) en SAP in de technologie-integratie.

5. Rhône-Alpes Region (Frankrijk)

- **Locatie:** Rond Lyon en Grenoble.
- **Sterktes:**
 - Expertise in vaccinontwikkeling en biotechnologie.
 - Grote bedrijven zoals Sanofi Pasteur (vaccinproductie).
 - Samenwerking met lokale onderzoekscentra zoals INSERM en CNRS.

6. Vlaanderen (België)

- **Locatie:** Regio rond Leuven, Gent, en Mechelen.
- **Sterktes:**
 - VIB (Vlaams Instituut voor Biotechnologie) is een wereldleider in biotechonderzoek.
 - Grote farmaceutische bedrijven zoals Janssen Pharmaceutica (Johnson & Johnson).
 - Focus op gentherapie, kankeronderzoek, en microbiologie.

7. Milaan-Lombardije (Italië)

- **Locatie:** Noord-Italië, rond Milaan.
- **Sterktes:**
 - Actieve biotechsector met een focus op zeldzame ziekten en celtherapie.
 - Samenwerking tussen universiteiten en ziekenhuizen, zoals het Humanitas Research Hospital.
 - Ondersteund door Italiaanse farmaceutische bedrijven zoals Chiesi en Recordati.

Als Oss op dit bovenstaande lijstje van regio's wil komen dan zullen we onze regio veel beter moeten organiseren. Pharma Delta is daar een goed voorbeeld van maar ook in Oss zelf moeten we 'Moleneind' echt anders gaan noemen en moeten we de groot-bedrijven zoals Organon en Aspen zover krijgen om mee te doen om samen op te trekken

Zie hiervoor ook het recent verschenen campussenrapport en mijn beknopte analyse daarvan m.b.t. Pivot Park.