



Gemeente  
Amsterdam

## Aanvraagformulier **Buitenlands werkbezoek**

### Algemene informatie

Aanleiding/titel	Werkbezoek aan Londen voor kennisuitwisseling over proactieve acquisitie: strategische leadlijsten voor NFIA Buitenkantoren
Datum (van – tot)	14 maart – 23 maart 2023

### Over de bestemming

Bestemmingen	Londen, Groot Brittannië
Doel en meerwaarde van het werkbezoek	<p>Een belangrijk onderdeel van de transitie naar proactieve acquisitie is een optimalisatie van de processen rondom leadlijsten. Waar in het verleden meerdere tools werden gebruikt met meerdere (onoverzichtelijke) lijsten als resultaat, willen we het proces in samenwerking met de Invest in Holland Focusteams en buitenkantoren NFIA verbeteren. Om binnen amsterdam inbusiness te leren hoe we tot betere leadlijsten kunnen komen die werkbaar zijn voor NFIA kantoren, is het idee dat acquisiteur 5.1.2.e samen met 5.1.2.e van NFIA UK optrekt om het proces rondom leadlijsten te verbeteren. Dit idee ontstond na een succesvol event in London op de Clipper Stad Amsterdam in september, waar veel waardevolle leads en projecten uit zijn gekomen. Londen is na de Brexit een belangrijke markt gebleken voor "High Value" projecten. Amsterdam geldt namelijk als aantrekkelijk alternatief voor Londen om vanuit hier (wel) de gehele Europese markt te kunnen bedienen. Daarnaast is London relatief dichtbij ten opzichte van andere belangrijke markten (NY, Californie, Singapore oa), wat het een uitstekende locatie maakt voor deze exercitie.</p> <p>In ongeveer anderhalve week, zal 5.1.2.e samen met 5.1.2.e 5.1.2.e samenwerken om tot een uniforme werkwijze te komen. Hierin gebruiken we kwalitatieve tools (Dealroom en Pitchbook) om tot een ruwe lijst te komen. Deze lijst zal voorafgaand aan het bezoek van 5.1.2.e gemaakt worden, in afstemming met en ondersteund door de data analisten van amsterdam inbusiness en NFIA. In strategische acquisitie (in tegenstelling tot de vroegere werkwijze) is de stap daarna echter essentieel: kwalitatieve verrijking. Hiermee wordt bedoeld dat acquireurs en Invest in Holland focusteams de NFIA buitenkantoren voeden met hulpvolle informatie. Allereerst door kritisch te kijken naar de kwalitatieve lijst (eruit halen wat niet relevant is door ieder bedrijf individueel te analyseren) en vervolgens door</p>

**Commented [312]:** Ik zou deze sectie een heel stuk korter maken. De reisaanvraag is niet de plek om een heel project en beleid toe te lichten. Advies is om dit een factor 3 korter te maken.

	<p>relevante informatie toe te voegen voor het buitenkantoor (waarom toegevoegde waarde ecosysteem, subcategorie van activiteiten, aanwezigheid in EU etc.). Deze stap vereist een goede afstemming, waarin we samen bepalen wat de meest relevante opzet is, zodat NFIA buitenkantoren nog beter aan het werk kunnen voor de regio.</p> <p>De reisaanvraag heeft een aantal doelen voor ogen:</p> <p>1) In het verlengde van strategische acquisitie, zorgt deze reis voor een verbetering van de samenwerking met NFIA buitenkantoren. Met de volume to value transitie en tsrategische acquisitie, is er zowel bij aib als NFIA een significant andere werkwijze nodig. Dit vereist afstemming, op basis van learning-by-doing en trail-and-error. Hiervoor is het gewenst om op eenzelfde locatie aanwezig te zijn, waarbij een langere periode ruimte creëert voor een deep-dive in deze afstemming.</p> <p>2) Het doel van deze reis sluit volledig aan bij de gedachte van Strategische Acquisitie. Proactief achter bedrijven aan die we nodig hebben in het ecosysteem. De specifieke Amsterdamse kennis kunnen we zo matchen aan het marktpotentieel (van bedrijven) in London.</p> <p>3) Tot slot is er ook een ontwikkelingsdoel om 5.1.2.e meer ervaring te laten opdoen met (koude) acquisitie. NFIA UK heeft jarenlange ervaring met het aanschrijven van (Britse) bedrijven. Deze kennis opdoen is belangrijk om een nog betere acquireur te worden, waarbij deze vaardigheid alleen nog maar belangrijker zal worden door de transitie naar Strategische Acquisitie. 5.1.2.e zal zijn opgedane ervaring ook met het team delen.</p>
Afstemming andere diensten/directies	N.v.t.

**Over de deelnemers**

Namen, functies en organisatieonderdelen	5.1.2.e : acquireur amsterdam inbusiness
Onderbouwing delegatie	5.1.2.e is bij amsterdam inbusiness een van de acquireurs die het meest ervaren is in het opstellen van leadlijsten. Vanaf zijn aanstelling is hij bekend met strategische acquisitie (onder andere door het volgen van de Invest in Holland academy in 2022). Daarnaast kan hij juist ook nog veel leren van de manier waarop de buitenkantoren van de NFIA werken. Dit maakt dat 5.1.2.e de juiste persoon binnen het team is om dit project op zich te nemen.

Indien er deelnemers zijn van organisaties buiten de gemeente, welke zijn dat dan?	N.v.t.
--	--------

**Financiële onderbouwing**

Overzicht geschatte kosten <i>Uitsplitsen kosten op hoofdlijnen</i>	Geschatte kosten:	
	Retour Amsterdam-Londen per trein	300 euro
	Negen hotelovernachtingen	1.500 euro
	Overige verblijfskosten zoals maaltijden en lokaal vervoer	450 euro
	TOTAAL	2.250 euro
Genoemde tarieven zijn conform de richtlijn (DSA-lijst januari 2023)		
T.I.v. welk budget	Amsterdam International Business	
Opdrachtgever:	Economische Zaken	
Inkoopordernummer	Volgt na ontvangst offerte.	
Routecode:	77350350	
Factuur sturen naar:	Gemeente Amsterdam Economische Zaken T.a.v. de crediteurenadministratie Postbus 2602 1000 CP Amsterdam e-mail 5.1.2.e @amsterdam.nl	

**Verslaglegging binnen 8 weken na reis**

Wordt er een verslag gemaakt?	Ja
Verslag uitbrengen aan	EZ

**Goedkeuring**

Naam directeur(en)	Jan Willem Flohil, directeur Economische Zaken en Cultuur
Datum akkoord	
Advies IB	Advies is om akkoord te gaan met bijgevoegde reisaanvraag. Het werkbezoek past bij de internationale ambities.
Naam en datum	5.1.2.e
Naam wethouder(s)	Sofyan Mbarki
Datum akkoord	

**Gegevens aanvrager**

Let op: de aanvrager hoeft geen deelnemer aan het buitenlands werkbezoek te zijn

Voornaam en achternaam	5.1.2.e
Organisatieonderdeel	Economische Zaken
Telefoonnummer	5.1.2.e
E-mailadres	5.1.2.e <a href="mailto:5.1.2.e@amsterdam.nl">@amsterdam.nl</a>

Stuur het volledig ingevulde formulier als **Word-document** naar:

5.1.2.e [@amsterdam.nl](mailto:5.1.2.e@amsterdam.nl).

Je ontvangt een ontvangstbevestiging. Het kan voorkomen dat om aanvullende informatie wordt gevraagd.