

Meerjaren subsidieafspraken Rotterdam Partners – Gemeente Rotterdam 2024-2027

Inleiding

Eens in de vier jaar maken het Rotterdamse college van burgemeester en wethouders en Stichting Rotterdam Partners nieuwe meerjarensubsidieafspraken (MJA). Deze afspraken vormen de leidraad voor de inspanningen van Rotterdam Partners voor Rotterdam. Eind 2023 komen de afspraken voor de periode 2019-2023 ten einde. Voor de derde keer sinds de oprichting van Rotterdam Partners maken we nieuwe meerjarenafspraken. De afgelopen vier jaar waren roerig. We kregen onder andere te maken met de Coronapandemie, de economische gevolgen van de oorlog in Oekraïne, en een fikse bezuinigingsronde vanuit de gemeente. Desondanks heeft Rotterdam Partners goed gefunctioneerd en goede resultaten weten te boeken. Een overzicht van deze impact staat te lezen in bijlage I.

De bezuinigingsronde van de gemeente gaat zijn weerslag hebben op de dienstverlening van Rotterdam Partners voor de komende vier jaar. Deze MJA reflecteert dat en navolgend worden de afspraken uiteengezet.

Stichting Rotterdam Partners heeft als taak het internationaal promoten van de stad Rotterdam met als doel: het aantrekken van buitenlandse investeringen, congressen en bezoekers. Tevens het bieden van diensten op het gebied van het verstrekken van toeristische informatie aan bezoekers, ondersteunen van internationals, ondersteunen van internationale handelsactiviteiten van Rotterdamse bedrijven en het onderhouden van partnernetwerken.

Werkwijze

Rotterdam Partners is een onafhankelijk opererende Destination Management Organisatie. Wij verzorgen de internationale marketing, promotie, acquisitie en service voor de bovengenoemde doelgroepen. Hierbij werkt de organisatie zelf zoveel mogelijk overkoepelend en complementair. De interne processen en governance zijn gericht op efficiënte samenwerking en onderlinge versterking van de marketing, acquisitie, service en ondersteunde teams.

Net als vorige keer zijn de meerjarenafspraken bedoeld als leidraad voor de komende vier jaar, op basis waarvan subsidie kan worden verstrekt. De nieuwe afspraken zijn in samenspraak met de Gemeente Rotterdam tot stand gekomen. Rotterdam Partners is voor een groot deel afhankelijk van de gemeentelijke subsidie. Strategie, beleid en activiteiten van Rotterdam Partners dienen zich dan ook goed tot de gemeentelijke kaders te verhouden en te leiden tot wederzijdse versterking. In de governance is afgesproken dat Rotterdam Partners als onafhankelijke stichting een zelfstandige koers vaart. Naast de gemeente heeft Rotterdam Partners ook nog andere betalende opdrachtgevers.

Halverwege 2022 kwam de twee jaar durende pandemie ten einde. Niet alleen in Rotterdam maar in de hele wereldeconomie is er in die tijd veel veranderd en deze veranderingen hebben veel invloed gehad op de dienstverlening van RP. Daarom heeft RP in de zomer van 2022 de eigen strategie herijkt en opnieuw vastgesteld. Aan de basis daarvan lagen de veranderingen in de wereld om ons heen (globale trends en ontwikkelingen), de stand van zaken van de economie en de stand van zaken in het Rotterdamse ondernemers- en vestigingsklimaat. In deze herijkte strategie zijn ook meegenomen de relevante beleidskaders (zie verder onder punt 1). Vanwege onder meer de bezuinigingsmaatregelen die zijn opgenomen in het coalitieakkoord van 2022-2026 heeft Rotterdam Partners in samenspraak met de gemeente medio 2023 bezuinigingen doorgevoerd. Deze bezuinigingsmaatregelen hebben effect op de capaciteit en de dienstverlening van Rotterdam Partners. Om die reden is medio 2023 ook de herijkte strategie uit 2022 verder aangescherpt, waarbij de bezuinigingsmaatregelen en de gevolgen voor de dienstverlening zijn meegenomen. De bezuinigingsmaatregelen die Rotterdam Partners per 2023 en 2024 doorvoert zijn afgestemd met de gemeente. De meerjarenafspraken voor de komende vier jaar zijn derhalve gebaseerd op de herijkte strategie van 2022 en de aanscherping van de dienstverlening van 2023.

Uitgangspunten voor de nieuwe meerjarensubsidieafspraken zijn:

- Rotterdam Partners deelt de nieuwe gemeentelijke doelstellingen zoals verwoord in het Coalitieakkoord.
- Gemeente en Rotterdam Partners hebben een duidelijke governance structuur op basis van de nieuwe strategische visie en taak- en rolomschrijving opgesteld.
- De gemeente deelt de strategische koers van Rotterdam Partners voor de komende jaren, inclusief de vier benoemde kerntaken (zie punt 2) en focus op frontrunners, en wil hier de komende tijd met RP verdere uitwerking aan geven.
- Gemeente en Rotterdam Partners hebben met elkaar, op basis van bovenstaande punten een afrekenbaar voorstel gemaakt voor de komende vier jaar met daarbij een passend takenpakket, rolverdeling en instrumentarium voor Rotterdam Partners.
- Gemeente en Rotterdam Partners spreken af dat de inzet de komende vier jaar meer gericht is op kwalitatieve groei.
- De prestatieafspraken kunnen in de loop van de tijd in overleg worden aangepast door de invloed (positief of negatief) van economische ontwikkelingen. Dat vraagt flexibiliteit van zowel gemeente als Rotterdam Partners.
- De huidige basissubsidie wordt gecontinueerd met een mogelijkheid tot het verstrekken van aanvullende doelsubsidies met een beperkte looptijd.
- Voor activiteiten op het gebied van international trade is extra financiering beschikbaar in 2024. Halverwege 2024 zullen gemeente en RP vervolgafspraken voor deze inzet voor de volgende jaren overeenkomen, inclusief financiering. Indien deze financiering voor de jaren 2025 en verder niet kan worden toegekend, zullen gemeente en Rotterdam Partners opnieuw overleggen over het totaalpakket van diensten zoals in deze meerjarenaafspraken vastgelegd om international trade te kunnen blijven ondersteunen.
- Rotterdam Partners blijft actief op zoek naar andere vormen van financiering (publiek-privaat)
- Indien nog te maken (bestuurlijke) keuzes afwijken van de strategische keuzes op hoofdlijnen van Rotterdam Partners (zoals bepaalde clusters of thema's) zal Rotterdam Partners haar inzet en activiteiten hierop aanpassen.
- De gemeente deelt de visie dat Rotterdam Partners zelfstandig tot operationele allocatie komt van de beschikbaar gestelde subsidie, zolang men dit doet binnen de gestelde strategische kaders, taak- en rolomschrijving en KPI's
- Daar waar er vanuit de subsidierelatie middelen beschikbaar worden gesteld zijn de gemeentelijke kaders leidend.
- RP en de gemeente hebben niet op alle factoren die van belang zijn voor bedrijven volledige invloed. Voor het goed kunnen uitvoeren van de taken van RP, zijn er ook andere zaken die daarin meespelen, zoals bijvoorbeeld de aanwezigheid van voldoende hotelkamers, voldoende ruimte voor bedrijven en faciliterend beleid en regelgeving van verschillende overheden van belang. De gemeente zal haar best doen waar dat kan om het vestigingsklimaat te verbeteren en zal hiermee rekening houden bij de beoordeling van de resultaten van RP. Net zoals zij dat de afgelopen jaren ook al heeft gedaan.

Zoals hierboven verwoord, stellen we in deze meerjarenaafspraken nieuwe KPI's vast. De afgelopen meerjarensubsidieperiode heeft geleerd dat het voor een periode van 4 jaar bepalen en vastleggen van kwantitatieve KPI's niet langer aansluit bij de actualiteit. Het werk van Rotterdam Partners en daarmee de resultaten van de organisatie zijn sterk onderhevig aan mondiale, nationale en regionale trends & ontwikkelingen. Deze laten zich – zo hebben de afgelopen jaren laten zien – steeds lastiger voorspellen. Voor deze nieuwe periode is daarom gekozen voor een aangepaste werkwijze rondom de KPI's passend bij deze tijd. Gekozen is voor 6 afrekenbare kwantitatieve KPI's die een directere en beter aantoonbare relatie hebben met de inspanningen van RP en de impact van die inspanningen op de stad. De hoogte van deze KPI's wordt ieder jaar voor 1 oktober vastgesteld voor het volgende jaar om zo directer te kunnen meebewegen met economische kansen en bedreigingen. Daarnaast meet Rotterdam Partners de impact ook aan de hand van kwalitatieve doelstellingen, die jaarlijks worden geformuleerd en vastgelegd in de jaarlijkse subsidieaanvraag. Deze zijn geformuleerd op basis van realistische prognoses gebaseerd op actuele mondiale, nationale en regionale trends & ontwikkelingen. Elke subsidieaanvraag wordt voor 1 oktober van het voorgaande jaar afgestemd met de gemeente. Deze werkwijze stelt zowel gemeente als Rotterdam Partners in staat om jaarlijks accurate afrekenbare doelen te formuleren passend bij de ambities van de stad.

1. Doelstellingen gemeente Rotterdam

Aan de basis van de nieuwe meerjarenaafspraken liggen een aantal gemeentelijke beleidsdocumenten en strategieën. De basis wordt gevormd door het coalitieakkoord, op dit moment die van 2022-2026 “Eén Stad” en het begrotingsprogramma waarin de gemeentelijke doelen tot en met 2027 verder zijn uitgewerkt. Zo heeft het college zich in het coalitieakkoord uitgesproken over de samenwerking met Rotterdam Partners: “De subsidie aan Rotterdam Partners blijft grotendeels overeind, we blijven inzetten op internationale acquisitie. We vertrouwen erop dat het Rotterdamse bedrijfsleven, dat ook in grote mate profiteert van de inspanningen van Rotterdam Partners, inspringt om de resterende 20% van de financiering voor haar rekening te nemen.”

Voor de afspraken met Rotterdam Partners zijn ook specifieke beleidskaders op het gebied van internationaal vestigingsklimaat, handelsbevordering, toerisme en citybranding van toepassing, zoals het beleidskader Rotterdam Internationaal 2021-2025, de Visie toerisme “Te gast in Rotterdam” (2021) en de internationale acquisitiestrategie (2019).

Gezien deze meerjarenaafspraken langer beslaan dan veel van de genoemde beleidsdocumenten, zal in de tijd telkens verwezen worden naar de dan geldende beleidsdocumenten en coalitieakkoorden. Voor nu wordt toegelicht wat de huidige gemeentelijke kaders zijn waaraan Rotterdam Partners mede uitvoering geeft en toegevoegde waarde levert.

Internationaal vestigingsklimaat

De gemeente zet zich in voor een excellent investerings- en ondernemersklimaat als instrumenten voor de transitie naar een economie en haven die schoon, circulair en innovatief zijn. Daarbij is er een focus op die onderdelen van de economie waarin Rotterdam internationaal en nationaal een onderscheidende positie heeft of kan innemen en die bijdragen aan de verandering van de economie zoals de waterstofeconomie, Life Sciences & Health cluster en de circulaire economie. Dit bereikt de gemeente samen met partners door:

- Het aantrekken van internationale bedrijven en investeerders met het doel om in deze collegeperiode 1 miljard investeringen uit te lokken die 2000 banen opleveren. Op grond van de internationale acquisitiestrategie wordt gezocht naar investeringen en bedrijven die een wezenlijke bijdrage leveren aan vernieuwing van de economie en een aanvulling zijn op het bestaande netwerk van bedrijven.
- Het aantrekken van internationale beurzen en congressen en het versterken van de internationale positie van Rotterdam als congresbestemming, zoals beschreven staat in het coalitieakkoord.

Internationalisering en handelsbevordering

Rotterdam is een wereldstad en wil zich internationaal blijven inzetten. In het beleidskader “Rotterdam Internationaal 2021-2025” staat beschreven dat Rotterdam, binnen de kaders van het Nederlandse buitenlandbeleid, actief is in prioritaire landen, regio's en steden en participeert in strategisch relevante internationale en Europese netwerken en projecten. Economie en de toegevoegde waarde voor Rotterdam staan daarbij centraal. Hierbij ligt een focus op het bevorderen van de internationale positie en innovatievermogen van het Rotterdamse mkb. Ook wordt dit als een middel gezien om de duurzaamheidsambities te behalen, zoals de realisatie van Rotterdam als Europese waterstofhub. Dit bereikt de gemeente samen met partners door:

- Het faciliteren van uitgaande en inkomende handelsmissies die zorgen voor handelsbevordering en kennisdeling, waarbij de ambitie is om handel- en acquisitieactiviteiten zoveel mogelijk te combineren of parallel te laten verlopen. En er voor het betreffende jaar ook financiering voor is geregeld door de gemeente, additioneel op de basisfinanciering.
- Het stimuleren van internationalisering van Rotterdamse bedrijven. Dit draagt bij aan het gemeentelijk doel om 10.000 keer mkb ondernemers te ondersteunen bij het voorbereiden op de toekomst.

Toerisme

Voor de ontwikkeling van de bezoekerseconomie vormt de visie toerisme “Te Gast in Rotterdam” (2021) de belangrijkste leidraad: In Rotterdam stellen we toerisme in dienst van de stad en haar inwoners en ondernemers. De groei van de bezoekerseconomie is daarbij geen doel op zich, maar een middel om de ambities van de stad te realiseren. We willen dat meer bewoners en ondernemers in de stad profiteren van toerisme door bezoekers meer te spreiden en dat bezoekers bijdragen aan de identiteit, economie, leefbaarheid en duurzaamheid van de stad. Concreet betekent dit dat de gemeente, samen met partners, zich inzet voor:

- Het aantrekken van bezoekers die zich aangetrokken voelen tot de authentieke Rotterdamse identiteit: no-nonsense, werelds en grensverleggend.
- Het verlengen van de verblijfsduur en verhogen van de bestedingen van toeristen in plaats van het aantrekken van meer toeristen, waarbij goede marktinitiatieven worden gefaciliteerd en trends en ontwikkelingen in de bezoekerseconomie worden gemonitord.
- Het streven naar een gastvrij, toegankelijk en inclusief Rotterdam voor bezoekers. Een gezamenlijke visie op gastvrijheid zal de basis vormen voor toekomstige samenwerking. Daarnaast stimuleren we aanbod en programmering die aansluit bij de (wijk)identiteit. Daarmee willen we bezoekers verleiden om ook andere gebieden dan de binnenstad te bezoeken.
- Het ondersteunen van Rotterdamse ondernemers in de toeristische sector om te verduurzamen in vastgoed en bedrijfsvoering (o.a. hotels) en het vergroten van de bewustwording bij de bezoeker over de impact die zij zelf hebben op het milieu en de leefkwaliteit van de Rotterdammer door het gebruik van duurzamere vormen van mobiliteit.

Citybranding

De gemeente zet in op citybranding met als doel om het Rotterdamse DNA, de Rotterdamse waarden, in beleid, plan en product door te vertalen en vormen daarmee uitgangspunten voor marketing en communicatie. Hiervoor is door de gemeente en waardepropositie ontwikkeld die continue wordt gemonitord. Dat is gebaseerd op “Bold, Forward, Culture”: Rotterdam is een rauwe, ondernemende en internationale wereldhavenstad. De stad van ruimte. Om te zijn wie je bent en te worden wie je wilt zijn. Een vernieuwende plek als het gaat om samenleving, nieuwe economie en beleving. Om deze propositie uit te voeren zet de gemeente, met partners, in op:

- Een brandingstrategie die blijft aansluiten bij de behoeften van de doelgroepen van Rotterdam Partners, namelijk internationale bedrijven (ondernemers), congressen (bezoekers) en de toeristische sector (toeristen).
- Het verder versterken van de merkalliantie Rotterdam Make It Happen en samenwerking met alle relevante organisaties en bedrijven om de merkpositie van Rotterdam toekomstbestendig te maken. Alsook het potentieel ontwikkelen van een nieuwe propositie en uiterlijke kenmerken, waarbij Rotterdam Partners bijdraagt aan het ontwikkelen en uitvoeren van de internationale merkpositie via internationale citymarketing.

2. Rol Rotterdam Partners bij de realisatie van de doelstellingen van de stad Rotterdam

Missie & Visie Rotterdam Partners:

Rotterdam Partners is dé partnerorganisatie die richting en uitvoering geeft aan de citymarketing van Rotterdam om zo internationale bedrijven, congressen en bezoekers aan te trekken. Daarmee draagt de organisatie bij aan een weerbaar en toekomstbestendig ondernemers- en vestigingsklimaat en een leefbare en levendige stad voor Rotterdammers.

De missie van Rotterdam Partners luidt als volgt:

Samen bouwen we aan een toekomstbestendige en weerbare Rotterdamse economie

Om dit te bereiken richt Rotterdam Partners zich op drie strategische pijlers voor de komende jaren:

- Leidend in de internationale positionering van de stad
- Waardecreatie voor Rotterdamse ondernemers en instellingen
- Betrouwbare en verbindende partner

Centraal hierin staat dat Rotterdam Partners stuurt op de kwalitatieve impact die ze willen maken binnen de focusgebieden energietransitie en duurzaamheid. Dit doet Rotterdam Partners op Rotterdamse wijze - *Bold, Forward, Culture* - en met de frontrunner als belangrijkste doelgroep. Zo brengt Rotterdam Partners Rotterdam consistent tot leven en activeren wij de Rotterdamse experience bij alle doelgroepen. Hierbij wordt data gedreven en digital first gewerkt.

Leidend in de internationale positionering van de stad

Rotterdam Partners brengt kennis over de markt en relevante stakeholders samen om tot een integrale strategie en uitvoering te komen. Hiermee vergroten we de internationale marketing en sales kracht van de stad. Door de verhalen via de juiste kanalen en op de juiste manier te vertellen, bereiken en enthousiasmeren we onze beoogde doelgroepen binnen de zakelijke en leisure markt.

Waardecreatie voor Rotterdamse ondernemers en instellingen

Dit doen we door onze acquisitie en sales te richten op het aantrekken van buitenlandse bedrijven en MICE (Meetings, Incentives, Conventions & Exhibitions), die bijdragen aan een weerbare Rotterdamse economie en de economische transitie van de stad. Daarnaast promoten we meerdaags bezoek passend bij de toeristische ambities van de stad. We ondersteunen MKB-ondernemers in de stad bij hun internationaliseringsambities. Wij zetten expertise en on- en offline middelen in om de balans tussen een levendige en leefbare stad te behouden en verbeteren. Onze inspanningen leiden tot een betere spreiding van bezoekers over de verschillende delen van de stad.

Betrouwbare en verbindende partner

We dragen bij aan het weerbaar en toekomstbestendig houden van de Rotterdamse economie door Rotterdamse stakeholders bij elkaar te brengen, gezamenlijke initiatieven te stimuleren of te initiëren, en het uitbreiden en aangehaakt houden van ons partnernetwerk. Hierin zijn we onafhankelijk. Door onze duidelijke focus en expertise op het gebied van (internationale) bezoekers, data, service, strategische acquisitie en onze onafhankelijke rol, staan we onze partners bij en kunnen we sturen waar nodig. Vanuit onze publiek-private rol brengen we markt en overheid samen. Zo maken wij het verschil in de stad en hebben wij impact op het vooruitbrengen van Rotterdam.

Kerntaken

Hieraan wordt voor de meerjarensubsidieafspraken 2024-2027 uitvoering gegeven middels de volgende kerntaken:

1. Integrale positionering en regie op (joint) internationale citymarketing en promotie
2. Acquisitie van investeerders/bedrijven, congressen & events, en internationale promotie die leidt tot het aantrekken van (zakelijke) bezoekers
3. Rotterdam experience voor (zakelijke) bezoekers, internationals, investor relations en handelsbevordering
4. Netwerk, advies en stakeholdermanagement

Het startpunt voor ons werk ligt bij het ontwikkelen van kennis en expertise over markten en werkvelden die voor ons belangrijk zijn. Zo kunnen we gerichte keuzes maken in onze marketing-, acquisitie-, en onze servicestrategie. Met onze marketingstrategie sturen wij vervolgens op een integrale positionering van Rotterdam en regisseren wij de joint marketing van de stad. Die regisseursrol hebben we ook in de acquisitie die daarop volgt. Met onze acquisitiestrategie creëren we meer vraag naar Rotterdam als vestigingslocatie en als toeristische, zakelijke en congresbestemming. Met onze servicestrategie bewaken wij de *experience* van Rotterdam voor bedrijven, bezoekers en bewoners en geven we invulling aan hetgeen we in onze marketing en acquisitie beloven. Voor al deze stappen geldt dat wij als spin in het web opereren voor Rotterdamse stakeholders met een internationale focus. Door deze regisserende en sturende rol zijn we in staat de effectiviteit van de internationale marketing en sales van de stad te vergroten. En beschikken we over de kennis en expertise om als adviseurs op te treden richting de Gemeente en anderen.

Hieronder staat per kerntaak beschreven welke verantwoordelijkheden er onder vallen.

1. Integrale positionering van de stad als destinatie en regisseur (joint) city marketing en promotie

Rotterdam Partners is verantwoordelijk voor de internationale en integrale positionering van Rotterdam als destinatie voor bedrijven congressen, zakelijke evenementen en (zakelijke) bezoekers via meerdere (digitale) kanalen. Dat doen wij door op basis van uitstekende marktkennis Rotterdam aan de wereld te presenteren als sterk en herkenbaar merk en door deel te nemen als een regisserende partner in de merkalliantie. We zorgen voor een totale benadering en beleving van het merk Rotterdam. Diezelfde kennis gebruiken wij om marketing- en salesmiddelen te ontwikkelen die onze eigen accountmanagers gebruiken in hun acquisitieactiviteiten.

Wij werken nauw samen met het Citybranding team van de gemeente. Citybranding heeft als doel de identiteit en waarden van de stad te definiëren, terwijl Citymarketing deze identiteit benut om de stad te positioneren en aantrekkelijk te maken voor specifieke doelgroepen. Citybranding legt de nadruk op het integreren van de merkstrategie in het gemeentelijk beleid, het opbouwen van netwerken en allianties, en placemaking. Tevens is het verantwoordelijk voor het beheren van verschillende merkuitingen, waaronder het logo 'Rotterdam Make it Happen'.

Citymarketing (RP) houdt zich bezig met de strategische planning en uitvoering van de marketing met een focus op internationale doelgroepen, (Inter)nationale campagnes o.b.v. gezamenlijke branding doelstellingen alsook lead generatie voor acquisitie. Citymarketing houdt zich ook bezig met het verzamelen van data over onze marketingactiviteiten die het al dan niet slagen van de strategie duiden, welke dan weer voeding is voor de branding strategie.

2. Acquisitie

Wij acquireren, verbinden en adviseren. Wij leveren onze diensten door te beginnen met uitstekend onderzoek en marktanalyse door onze onderzoeks- en marketingafdelingen. Daardoor kennen wij onze stad en onze doelgroepen als geen ander. Wij weten wat er speelt in de stad en weten wat onze doelgroepen beweegt en laden onze activiteiten op basis van deze kennis. Daardoor is onze acquisitieaanpak proactief: wij gaan zelf op zoek naar potentiële klanten. Wij focussen daarbij op het toekomstbestendig en weerbaar maken en houden van de Rotterdamse economie, met daarbij extra aandacht voor de grote transitieopgaven op het gebied van energie en digitalisering. Om daarmee de economische transitie van de stad te realiseren binnen de sterke sectoren die Rotterdam rijk is. Wij acquireren buitenlandse investeerders die onze economie langdurig versterken. Wij acquireren congressen die complementair zijn aan onze economische ambities en die er mede voor zorgen dat Rotterdam wereldwijd een nog sterker imago krijgt. Rotterdamse ondernemers met internationale ambities helpen we middels onze trade activiteiten.

3. Rotterdam Experience

Wij leveren aan onze (potentiële) klanten een uitstekende dienstverlening waarbij wij zorgen dat onze doelgroepen uiterst tevreden zijn. Of dat nu buitenlandse investeerders zijn, congresorganisatoren, stakeholders in de stad, internationals of (zakelijke) toeristen. Gedurende dit hele proces monitoren wij de impact van wat wij doen en passen – waar nodig – onze aanpak aan voor nog betere resultaten. Dit doen wij o.a. door voortdurend in contact te blijven met onze klanten en partners en hen te ondersteunen en met hen samen te werken. Op die manier creëren en leveren we de ‘Rotterdam Experience’.

4. Netwerken, advies en stakeholdermanagement

Door onze activiteiten en kennis van en in de stad hebben wij zeer sterke netwerken en werken wij continue aan het versterken van Rotterdamse netwerken, het koppelen van netwerken, het bedienen van netwerken en het delen van kennis tussen en via netwerken. Deze netwerken zijn in alle stadia van onze dienstverlening een belangrijk onderdeel van het verspreiden en versterken van onze boodschap. Gezamenlijk signaleren wij kansen voor diverse groepen in de stad. Wij treden op als verbinders en aanjagers. Wij gebruiken onze kennis van de stad om de juiste stakeholders te informeren, te adviseren en te mobiliseren. Daardoor zijn wij de spin in het web en het vliegwiel voor alles wat er in de stad gebeurt op het gebied van marketing, promotie, reputatie, economische weerbaarheid en het verbeteren van de vestigingsvoorwaarden.

Voor en binnen een aantal samenwerkingspartijen en initiatieven in ons werkveld gelden specifieke afspraken welke partij waarvoor verantwoordelijk is of waarvoor het initiatief precies dient, zodat verwachtingen en verantwoordelijkheden duidelijk zijn. Te weten met team City Branding, Rotterdam Make it Happen, InnovationQuarter, Rotterdam Maritime Capital of Europe en Rotterdam Square. Voor City Branding en Rotterdam Make it Happen is elders in deze tekst al uiteengezet wat de rollen en taken zijn. De samenwerking met IQ is vastgelegd in het beleidsdocument ‘Eindrapport Foreign Direct Investment (FDI) acquisitie – externe governance’.

Rotterdam Maritime Capital of Europe

Voor de uitvoering van Rotterdam Maritime Capital of Europe wordt elk jaar apart budget binnen het algemene subsidiebedrag, dat wordt toegekend aan Rotterdam Partners door de Gemeente Rotterdam, gealloceerd. Bovenstaande activiteiten zijn deels afhankelijk van continuering van diezelfde gelden.

In 2017 hebben de gemeente Rotterdam, de Drechtsteden, de Provincie Zuid-Holland en het Havenbedrijf Rotterdam de handen ineengeslagen om samen te bouwen aan een krachtige positionering van de regio, onder de boodschap: ‘Rotterdam. Maritime Capital of Europe’. De afgelopen jaren is intensief samengewerkt om deze boodschap internationaal voor het voetlicht te brengen. Het neerzetten van een krachtige positionering wordt steeds sterker gevoeld en partners weten elkaar steeds beter te vinden als het gaat om afstemming rond marketing en acquisitie.

Rotterdam Partners en DEAL Drechtsteden geven sinds 2017 invulling aan de marketing, acquisitie en handelsbevorderingsambities van Rotterdam Maritime Capital in samenspraak met de overheidspartners. Rotterdam Partners richt zich ook de komende jaren op acquisitie en behoud van internationale bedrijven die een bijdrage leveren aan de doelstellingen van RMCoe. Tevens bevordert Rotterdam Partners gezamenlijk de internationale profilering van RMCoe door middel van marketinginzet en bevordert zij het Rotterdams maritiem bedrijfsleven door hen te ondersteunen bij hun internationaliseringsdoelstelling. Voor Rotterdam Maritime Capital of Europe wordt elk jaar apart budget toegekend en bovenstaande activiteiten zijn deels afhankelijk van continuering van diezelfde gelden.

Rotterdam Square

Voor versterking van het Life Sciences ecosysteem hebben de gemeente en het Erasmus MC een opdracht verstrekt aan Rotterdam Square. Rotterdam Partners richt zich binnen het LS&H cluster vooral op congresacquisitie en daarmee is de inzet op FDI acquisitie verminderd. In de werkafspraken tussen InnovationQuarter, Rotterdam Partners en Rotterdam Square is afgesproken dat IQ het eerste aanspreekpunt is voor de acquisitie van internationale LS&H-bedrijven. Zodra partijen in Rotterdam willen landen wordt RP als primaire acquisitiepartner voor Rotterdam betrokken. RP en IQ zijn als de officiële Invest in Holland acquisitiepartners verantwoordelijk voor het koppelen van Rotterdam Square aan het Invest in Holland-netwerk. Daarnaast is Rotterdam Square voor ons een samenwerkingspartner en campus voor het laten landen van potentiële internationale bedrijven en versterking van het ecosysteem.

Veranderingen vanaf 1 januari

De lagere begroting voor Rotterdam Partners heeft geleid tot een benodigde herstructurering en optimalisatie van bovengenoemde kerntaken waarbij het uitgangspunt is om zoveel mogelijk impact te blijven maken met de aanwezige (schaarse) middelen. Naast de reeds beschreven aangescherpte strategische focus zijn er ook gevolgen voor de organisatie, de manier van werken en de producten en diensten die we aanbieden. We versterken de focus op data en digitalisering om onze resultaten te verbeteren en nog meer meetbaar en inzichtelijk te maken. Door deze digitale transformatie kunnen wij onze dienstverlening richting klanten, partners en stakeholders (ondernemers, instellingen en organisaties) verbeteren en uitbreiden. Het vergroot ons bereik en zorgt voor grotere relevantie bij onze stakeholders. Verder blijven we onverminderd doorzetten op het ontwikkelen van verdienmodellen waar mogelijk. Volgens het principe: 'wat wij doen heeft waarde'. Commercieel denken en commerciële kansen zien blijven hierbij essentieel.

Daarnaast geldt dat we met een aantal activiteiten stoppen. Deze activiteiten hebben geen significant effect op de kernactiviteiten (aantrekken bedrijven en (zakelijke) bezoekers en netwerkfunctie) of op de te realiseren toegevoegde waarde van Rotterdam Partners. Voor alles zijn alternatieven beschikbaar (publiek of privaat) en/of is het stopzetten en dus verschraken van onze dienstverlening een door de gemeente geaccepteerd gevolg van de lagere basissubsidie. Dat gaat dan over het volgende:

Travel trade

We stoppen met de proactieve Travel Trade activiteiten die wij vanuit onze Tourism Board leverden. Dit betekent dat we geen op maat gemaakte diensten meer leveren aan de travel trade industrie. Wel zorgen we ervoor dat de travel trade industrie via onze digitale kanalen de informatie en doorverwijzingen kan vinden die ze nodig hebben om Rotterdam in hun reisaanbod op te nemen.

International Trade

We zetten onze internationale trade activiteiten voort, maar maken daarbinnen met de gemeente afspraken over onze dienstverlening aan de gemeente (met name team public affairs- internationaal en team internationale handel en acquisitie) en hun inkomende en uitgaande delegaties. RP levert alleen ondersteuning voor inkomende en uitgaande delegaties die direct gelieerd zijn aan onze focuslanden en focusthema's, zodat we daadwerkelijk impact voor Rotterdam kunnen genereren. Ook worden er aan het begin van elk subsidiejaar afspraken gemaakt met de gemeente over welke delegaties ondersteund worden met een maximum aantal projecten. De financiering voor de ondersteuning op dit vlak is gegarandeerd voor

2024. Halverwege 2024 zullen we met de gemeente vervolgafspraken voor de inzet t.b.v. international trade voor de volgende jaren overeenkomen, inclusief de daarvoor benodigde financiering. Indien de daarvoor benodigde financiering voor de jaren 2025 en verder niet kan worden toegekend, zullen gemeente en Rotterdam Partners opnieuw overleggen over het totaalpakket van diensten zoals in deze meerjarenafspraken vastgelegd om international trade te kunnen blijven ondersteunen.

RTI

We schalen onze Tourist Information-activiteiten af met de sluiting van de vestiging aan de Coolingsingel per 1 januari 2024. In de overgebleven vestigingen op het CS, in Hoek van Holland alsmede in het Port Paviljon van het havenbedrijf blijven we bezoekers wel informeren en inspireren over Rotterdam. Daarnaast breiden we onze digitale inspiratie- en informatiediensten uit, zodat onze (zakelijke) bezoekers zowel voorafgaand aan hun bezoek aan Rotterdam als tijdens hun bezoek aan Rotterdam alle nodige inspiratie en informatie kunnen vinden die hen de volledige 'Rotterdam Experience' biedt. De digitale dienstverlening wordt vanaf januari 2024 opgebouwd om naast de fysieke dienstverlening van de RTI's te opereren en zo een groter bereik te creëren en meer klanten tegelijk via diverse kanalen te kunnen bedienen. Ook als ze (nog) niet in Rotterdam zijn.

3. Uitgangspunten en KPI's

In deze meerjarenafspraken stellen we nieuwe KPI's vast naar 6 afrekenbare kwantitatieve KPI's (2 per doelgroep), die een directere en beter aantoonbare relatie hebben met de inspanningen van RP en de impact van die inspanningen op de stad. De hoogte van deze KPI's wordt ieder jaar voor 1 oktober vastgesteld voor het volgende jaar om zo directer te kunnen meebewegen met economische kansen en bedreigingen. Daarnaast meet Rotterdam Partners de impact ook aan de hand van kwalitatieve doelstellingen, die jaarlijks worden geformuleerd en vastgelegd in de jaarlijkse subsidieaanvraag. Deze zijn geformuleerd op basis van realistische prognoses gebaseerd op actuele mondiale, nationale en regionale trends & ontwikkelingen. Elke subsidieaanvraag wordt voor 1 oktober van het voorgaande jaar afgestemd met de gemeente.

Kritische prestatie-indicatoren

Waarom? Collegedoelstelling	Nieuwe Economie: toekomstbestendig en weerbaar & Levendige en leefbare stad			
Waarom? Missie RP	Samen bouwen we aan een toekomstbestendige en weerbare Rotterdamse economie			
Waarom? Aspiratie RP	Rotterdam Partners is dé partnerorganisatie die richting en uitvoering geeft aan de citymarketing van Rotterdam om zo internationale bedrijven, congressen en bezoekers aan te trekken. We dragen bij aan een weerbaar en toekomstbestendig ondernemers- en vestigingsklimaat en een leefbare en levendige stad voor Rotterdammers.			
Doelgroepen RP	Internationale bedrijven	MICE-markt (Internationale congres- en zakelijke evenementorganisatoren)	Bezoekers (Toeristen & Zakelijke bezoekers van congressen en corporate events)	Rotterdamse ondernemers en instellingen
Kerntaken RP	• Integrale internationale positionering • Acquisitie en Sales • Rotterdam Experience & dienstverlening	• Integrale internationale positionering • Acquisitie en Sales • Rotterdam Experience & dienstverlening	• Integrale internationale positionering • Rotterdam Experience & dienstverlening	• Netwerk, advies & stakeholdermanagement • Rotterdam Experience & dienstverlening
Kernactiviteiten RP	Internationale marketing & acquisitie gericht op Investeerders/bedrijven met focus op kansrijke bedrijvigheid gerelateerd aan energietransitie, met als onderdelen daarin de grondstoffentransitie/circulariteit en digitalisering in de <i>crossovers</i> met de sterke sectoren Internationale media-/ persbewerking Gastvrije ontvangst en dienstverlening potentiële nieuwe vestigers Dienstverlening aan internationals en kennismigranten & investeerders	Internationale marketing & acquisitie gericht op het positioneren van Rotterdam als aantrekkelijke host city voor internationale congressen, evenementen en beurzen die aansluiten bij de doelstellingen, ambities en visie van de stad. Internationale media-/persbewerking Gastvrije ontvangst en dienstverlening Intermediairs MICE mark en Intermediairs associaties	(joint) Marketing, online & Offline communicatie, Brand management Brand activation Internationale media-/ persbewerking Gastvrije ontvangst en dienstverlening bezoekers (vrijtijds en zakelijk) online en offline Ontvangsten Handelsbevordering	Verbinden van publiek- privaat Investor relations/handelsbevordering Bestaande (internationale) bedrijven n Rotterdam
Meetbaar resultaat kwantitatief (KPI's)	• Investeringswaarde FDI¹ • Aantal projecten	• Kandidaatstellingen MICE • Economische spinoff MICE voor de stad	• Bereik digitale marketing kanalen • Mediabereik free publicity (mln.)	

¹ Investeringswaarde wordt berekend door het aantal behaalde banen te vermenigvuldigen met de gemiddelde toegevoegde waarde per werkzame persoon bij internationale bedrijven, volgens de multiplier die is ontwikkeld door Erasmus UPT in 2021 in opdracht van gemeente en Rotterdam Partners. Deze multiplier is nu € 141.608 en moet in 2024 opnieuw geïndexeerd worden.

Financieel kader

Om dit uit te kunnen voeren is er voor de komende jaren telkens een basisbedrag beschikbaar gesteld door de gemeente Rotterdam van 6,4 miljoen euro. Jaarlijks stelt de gemeenteraad bij de begrotingsbehandeling vast wat het indexatie peil is voor het jaar erop. Dit voert men dan door bij deze subsidie. Ook kan er per jaar een bedrag aan worden toegevoegd voor International Trade. Dit is niet structureel toegezegd.

4. Monitoren, jaarlijkse subsidie, evaluatie, governance

Overlegstructuur Rotterdam Partners en gemeente Rotterdam

Sinds 2018 wordt de volgende overlegstructuur gehanteerd.

1. De formele subsidieopdracht wordt als volgt afgestemd:

i. Overleg wethouder Economie (gemeente) – algemeen directeur (RP, tweemaal per jaar sluit de voorzitter van de Raad van Toezicht hierbij aan)

- 4x per jaar.

De gemeentelijke accounthouder RP sluit hierbij ook aan. Uiteraard zien beide elkaar bij verschillende bijeenkomsten en is er altijd ruimte voor extra overleg.

ii. Overleg directeur Economie en Duurzaamheid Stadsontwikkeling (gemeente) – algemeen directeur (RP)

- 2x per jaar formeel overleg om de halfjaar- en jaarcijfers te bespreken;

- 1x per jaar informeel overleg, gericht op het komende jaar.

In aanwezigheid van accounthouder subsidie RP bij Stadsontwikkeling (gemeente).

iii. Overleg accounthouder subsidie RP bij Stadsontwikkeling (gemeente) – algemeen directeur en eventueel financieel manager (RP)

- 1x per drie weken voortgangsoverleg.

Dit overleg wordt tevens gebruikt om de subsidieaanvraag voor het komende jaar te bespreken. Indien dat het geval is zijn tevens aanwezig de contactpersonen van de gemeente en RP die verantwoordelijk zijn voor de formele subsidieaanvraag.

iv. Proces totstandkoming subsidieaanvraag

Parallel aan bovenstaande overleggen maken gemeente en Rotterdam Partners jaarlijks afspraken over het proces om tot de subsidieaanvraag te komen. In die subsidie aanvraag staan de jaarlijkse doelstellingen en KPI's en is de financiële begroting voor wat betreft de subsidie opgenomen. Hiervoor is binnen Stadsontwikkeling een inhoudelijk aanspreekpunt en een aanspreekpunt voor het proces aangewezen.

Gemeente Rotterdam rekent de basissubsidie af op basis van kosten. Anders dan voorgaande jaren geeft de accountant een controleverklaring af specifiek op de basissubsidie conform het controleprotocol dat vastgesteld is door de gemeente. Een accountantsverklaring op het jaarverslag en de jaarrekening van Rotterdam Partners is niet meer voldoende, omdat het aandeel van de gemeentelijke subsidie op het totaalbudget van Rotterdam Partners kleiner is geworden dan 90%. In overleg met de accountant en de gemeente dient RP een passende subsidieaanvraag in.

Eventuele grotere toevoegingen van subsidiegeld aan reserves mag enkel met toestemming van gemeente Rotterdam. Samen met gemeente Rotterdam bespreekt RP de bestemmingen of terugvordering van gelden die niet besteed zijn.

Rotterdam Partners hecht er belang aan dat er een externe financiële controle plaatsvindt op de totale financiering van RP. Aangezien de meeste activiteiten niet starten op 1 januari of eindigen op 31 december, loopt de financiering van deze activiteiten door naar het opvolgende jaar. RP stemt eventuele positieve afwijkingen die hierdoor kunnen ontstaan t.a.v. het resultaat met de gemeente af ter besteding voor het daaropvolgende jaar. Insteek

is een doelmatige besteding van subsidiegelden en geen onnodige ophoging van reserves. Uiteraard volgen wij de formele lijn en zorgen wij dat er een aparte financiële verantwoording en verklaring wordt opgesteld voor de ontvangen subsidie.

2. Aanvullend vinden de volgende inhoudelijke overleggen plaats:

i. Heisessie met opgabe managers (Gemeente) + i-cluster van het stadhuis (Gemeente) + International Trade & Investment team (RP) + programmamanager Internationale Handel & Acquisitie

- 2x per jaar (voor- en najaar)

In deze heisessie worden de jaarplannen gedeeld en prioriteiten afgesproken.

ii. Manager International Trade & Investment + manager Convention Bureau (RP) bij overleg opgaveteams (Gemeente)

- 2x per jaar (januari en juli) gestructureerd voortgangsoverleg.

Manager International Trade & Investment + manager Convention Bureau (beide RP) worden uitgenodigd voor de opgaveteam overleggen van de opgave managers (Gemeente).

De themahouders op de vlakken internationale handel & acquisitie, handelsbevordering, toerisme, citybranding en maritiem hebben geregeld met elkaar overleg ter afstemming van werkzaamheden, wijze van samenwerken en de gevraagde rol van Rotterdam Partners. Dit kan ook zijn als adviseur bijvoorbeeld.

Het is van belang dat de gemeente opdrachten aan Rotterdam Partners langs de formele overlegstructuur laat lopen. Indien een aanzienlijke inzet van Rotterdam Partners wordt gevraagd die buiten de reguliere samenwerking valt, dan dient deze opdracht vooraf aan de algemeen directeur van Rotterdam Partners te worden voorgelegd ter akkoord. Bij ad hoc verzoeken van geringere omvang dient het verzoek te lopen via de gemeentelijke accounthouder naar de manager van de betreffende afdeling. Vanwege de bezuinigingsopgave, strakkere focus op kerntaken en minder personeel, is er geen of weinig ruimte meer voor ad-hoc verzoeken. Om die reden is het belangrijk dat eventuele ad-hoc verzoeken strak via deze kanalen lopen zodat kan worden ingeschat of e.e.a. haalbaar is en binnen de afgesproken kerntaken ligt. Dat geldt ook andersom: bij vragen / acties vanuit RP richting gemeente wordt de afstemming gezocht met de accounthouder.

BIJLAGE I

In deze bijlage wordt de impact van Rotterdam Partners weergegeven over de laatste jaren, m.u.v. de Coronajaren.

Impact vrijetijdsbezoeker:

- Gemiddeld 1.1 miljoen hotelgasten en 2 miljoen hotelovernachtingen per jaar (gedeelde betrokkenheid Rotterdam Partners); gemiddelde bestedingen 180 euro per dag (bron NBTC)
- Gemiddeld 1 miljoen dagbezoekers (gedeelde betrokkenheid Rotterdam Partners); gemiddelde bestedingen 51 euro per dag (bron NBTC)
- Werkgelegenheid: 24.400 banen in Rotterdam (bron Lisa)
- Jaarlijkse opbrengst toeristenbelasting: 10 miljoen euro toeristenbelasting per jaar (in begroting Gemeente Rotterdam oplopend naar 14 miljoen euro in 2024-2025)
- Aantrekkelijk en hoog voorzieningenniveau in de stad voor Rotterdammers
- Internationaal mediabereik met een gemiddelde PR waarde van meer dan 10 miljoen euro per jaar

Impact zakelijk bezoeker:

- Per jaar gemiddeld 30 zakelijke congressen (waar RP direct bij betrokken is)
- Economische waarde per bezoeker 389 euro per dag (bron NBTC)
- Bestedingen van gemiddeld 48,9 – 61,1 miljoen euro
- Werkgelegenheidseffect bestedingen zakelijke bezoeker: 740 - 935 werkzame personen in Rotterdam, waarvan 75% praktisch en theoretisch opgeleiden (MBO, HBO) (bron Decisio rapport 'Economische en maatschappelijke impact MICE-markt Rotterdam')
- Bijdrage aan imago van Rotterdamse sectoren en als hoogwaardige kennisstad met hoogwaardige kennisinstellingen.

Impact internationale bedrijven:

- Per jaar gemiddeld 50 nieuwe bedrijven (waar RP direct bij betrokken is)
- Met totale nieuwe werkgelegenheid van 1.500 directe banen, en 300 - 500 miljoen directe investeringen (bijv in onroerend goed, R&D, nieuwe fabrieken)
- Direct economische waarde per nieuwe FTE is 81.000 euro (bron Erasmus UPT); ca 120 miljoen euro economische waarde
- Indirect economische waarde: 4.100 indirecte nieuwe banen, 300 miljoen euro indirecte investeringen in 2017-2020 (bron Erasmus UPT)
- Kennis en innovatief vermogen voor Rotterdam
- Investeringsvermogen
- Toegang tot internationaal netwerk: belangrijk voor Rotterdamse ondernemers met internationaliseringsopgave