

Copenhagen Capacity
Nørregade 7B
1165 København K
CVR: 17538896

Efter indstilling fra Region Sjællands Vækstforum har Regionsrådet i Region Sjælland den 29. september 2016 besluttet at bevilge et tilskud på op til 5 mio. kr. årligt (i alt op til 15 mio. kr.) i perioden 1. januar 2017 til 31. december 2019 til Vækstafale 3 - Tiltrækning af udenlandske investeringer i Region Sjælland (Herefter benævnt "Aftalen"), svarende til en støtte på 100% af Aftalens samlede afholdte udgifter.

Dato: 23. december 2016

BrevID: 3122561

Journalnr: 16-001723

Regional Udvikling

Alléen 15

4180 Sorø

Tlf.: 70 15 50 00

regionaludvikling
@regionsjaelland.dk

www.regionsjaelland.dk

1. AFTALENS PARTER

Aftalen indgås mellem:

Region Sjælland
Alléen 15
4180 Sorø
CVR-nummer: 29190658
EAN-nummer: 579 800 20 40 456
(herefter benævnt Regionen)

og

Copenhagen Capacity
Nørregade 7B
1165 København K
CVR-nummer: 17538896
(Herefter benævnt Leadpartner)

2. BAGGRUND OG FORMÅL

Aftalens formål er at understøtte den regionale vækst og udviklingsstrategi.

Ved Aftalen forstås nærværende dokument og samt bilag 1, der indeholder den godkendte Vækstaftale.

3. HOVEDAKTIVITETER

Leadpartner er forpligtet til at udføre aktiviteterne, som beskrevet af de vilkår for tilskud, som fremgår af indeværende tilsagnsskrivelse samt tilknyttede bilag.

4. TILSKUDDETS ANVENDELSE OG TILSAGNSGRUNDLAG.

Tilskuddet ydes til dækning af faktiske udgifter, der er bogført, godkendt og betalt i forbindelse med gennemførelse af Aftalen. Tilskuddet er betinget af at Leadpartner overholder de oplistede forpligtelser og vilkår.

Tilsagn om tilskud er givet under følgende forudsætninger:

- At overholde tilsagnsvilkårene.
- Leadpartner er til enhver tid er forpligtet til at overholde myndighedskrav og gældende lovgivning i forbindelse med opgavens løsning.

4.1 Aftalens tilknyttede dokumenter

Aftalen er overordnet indgået på baggrund af aktiviteter, resultat- og effektmål og metode fremgår af overordnet af Aftalens bilag 1, som rummer den politisk godkendte vækstaftale.

I tilknytning til Aftalen konkretiseres og justeres årligt en række handle- og opfølgningsdokumenter, som fremkommer nedenfor. Dokumenterne ligger til grund for Regionsrådets og Vækstforums årlige godkendelse af tilsagn og den bagudrettede udbetaling.

På den baggrund forventes følgende dokumenter indsendt til Region Sjælland senest den 1. november hvert år:

1. Statusrapport for hidtidige afholdte aktiviteter, resultater og økonomi, herunder opfølgning på indikatorer.
2. Udkast til handleplan for aftalens efterfølgende år.
3. Skema til aktivitetsbaseret perioderegnskab og budget for efterfølgende år.
4. Skema til opgørelse over afholdte aktiviteter og opnåede resultater/output i indeværende år og forventede for efterfølgende år.
5. Justeret risikoanalyse og evt. effektkædeskema for efterfølgende år.

Skabeloner for dokumenterne stilles til rådighed af Region Sjælland.

Der afrapporteres på aftalte indikatorer og målemetoder, som aftalt inden for rammerne af Aftalens evalueringsgrundlag jf. afsnit 5.

4.2 Vilkår for tilsagnet

Leadpartner er overordnet forpligtet til gennemføre Aftalen i overensstemmelse med den politisk godkendte vækstaftale og de årligt godkendte handle- og opfølgingsdokumenter med henblik på at opnå de forventede effekter.

5. TILSYN, STATUSRAPPORTER OG STATUSMØDER

Ved Aftalens start indgås aftale mellem ekstern evaluator, Leadpartner og Region Sjælland om et evalueringsgrundlag. I evalueringsgrundlaget er der opstillet en effektkæde for vækstaf-talen, som evaluator, Leadpartner og Region Sjælland har vurderet retvisende for indsatsen. Derudover er der indgået praktiske aftaler om, hvordan der måles løbende på aftalens indika-torer for at kunne kortlægge baseline og målehøjde for aftalens resultater og effekter.

5.1 Statusrapporter

Statusrapporter til Region Sjælland finder sted, som skitseret i inden for afsnit 4.1.

Hvis Leadpartner ønsker halvårslige udbetalinger, skal der foreligge en udfyldt statusrapport. Ønskes ikke halvårslige udbetalinger vil der i udgangspunktet i stedet være et statusmøde i marts, hvor Region Sjælland mundtligt drøfter aftalens fremdrift og eventuelle udfordringer med Leadpartner.

5.2 Tilsyn

Region Sjælland kontrollerer og fører tilsyn med, at Leadpartner overholder de i tilsagnet op-stillede forpligtelser og vilkår jf. afsnit 4.

Leadpartner er, efter anmodning fra Region Sjælland, forpligtet til at afgive enhver oplysning, der har betydning for Aftalen, tilsagnet om tilskud, udbetalingen af tilskud og/eller Region Sjællands kontrol med, at forudsætningerne og vilkårene for tilsagnet overholdes.

Region Sjælland har under og efter Aftalens gennemførelse adgang til at foretage besigti-gelse hos Leadpartner ift. tilsyn med aktiviteternes forløb.

5.3 Ekstern midtvejs- og slutevaluering

Midtvejs- og slutevalueringer tager udgangspunkt i aftalens evalueringsgrundlag. Leadpartner har pligt til at stille relevante informationer til rådighed for midtvejsevalueringen. Evaluerin-gen gennemføres af en ekstern evaluator, som på forhånd er udpeget af Region Sjælland.

Formålet med midtvejsevalueringen er at sikre grundlaget for at kunne foretage justeringer af indsatsen, i det omfang det er nødvendigt i forhold til både indsatsens mål og de strategiske mål. Anbefalinger fra midtvejsevalueringen tilgår projektet og forankres så vidt muligt hos Leadpartner. Administrationen kan kræve, at anbefalinger fra midtvejsevalueringen bliver indarbejdet i projektet.

Formålet med slutevalueringen er at sikre grundlaget for, at kunne uddrage vigtig læring fra Aftalen. Dels for at kunne tilrettelægge kommende nye strategiske indsatser og dels med henblik på, at udlede fælles læring på tværs af indsatser. Slutevalueringen foretages i forbindelse med projektets afslutning eller senest to måneder efter slutdato for projektet.

5.4 Slutrapport

Inden to måneder efter afslutning af indsatsen skal tilsagnsmodtager fremsende slutrapport inkl. et revideret regnskab. Rapporten laves i Region Sjællands skema for status- og slutrapportering. Slutrapporten skal bl.a. indeholde en angivelse af, hvordan indsatsen er gennemført set i forhold til ansøgningen samt en beskrivelse af indsatsens faktiske aktiviteter og opnåede resultater.

6. REGNSKAB OG REVISION

I forbindelse med aflæggelse af regnskab og revision gælder følgende betingelser:

1. Efter afslutning af Aftalen skal Leadpartner i forbindelse med slutrapport inden to måneder fremsende et revisorpåtegnet regnskab.
2. Regnskabet skal generelt udformes ud fra budgetposterne i ansøgningen og indeholde Aftalens udgifter samt en specifikation af, hvordan tilskuddet er anvendt.
3. Ikke forbrugt tilskud kræves tilbagebetalt.
4. Er tilskudsmodtager momsregistreret, skal indsatsens indtægter og udgifter opgøres ekskl. moms. Refunderbar moms kan ikke indgå i regnskabet.

6.1 Indsamling af CVR/p-numre

For den del af Aftalens aktiviteter der gennemføres over for en målgruppe af virksomheder, skal der foretages en systematisk registrering af deltagere (inkl. CVR/p-numre). Data indsamles og sendes til Region Sjælland sammen med de løbende afrapporteringer. Skema med vejledning kan findes på Region Sjællands hjemmeside.

6.2 Udbetaling af tilskud

Tilskud udbetales under forudsætning af, at Leadpartner overholder de angivne aktivitets- og resultatmål inden for det enkelte år, samt de i tilsagnet opstillede forpligtelser og vilkår.

Tilskud udbetales i henhold til afholdte udgifter, som er angivet i handle- og opfølgingsdokumenterne jf. afsnit 4.1. Tilskud udbetales altid bagudrettet og udbetales til afholdte udgifter inden for rammerne af tilsagnsbeløbet.

Leadpartner vil blive anmodet om at fremsende elektronisk faktura på baggrund af godkendt status- eller slutrapport.

Udbetalingen sker på baggrund af elektronisk fremsendt faktura fra tilsagnsmodtager. Fakturaen sendes til EAN nr. 579 800 20 40 456. Faktura skal være forbrugt tilskudsbeløb ekskl. moms.

7. INDSATSÆNDRINGER

Leadpartner har ansvaret for, at indsatsen gennemføres i overensstemmelse med den politisk godkendte Vækstafale (bilag 1) og de i tilsagnet opstillede forudsætninger og forpligtelser.

Leadpartner skal straks skriftligt underrette Region Sjælland, hvis der sker væsentlige ændringer i de forudsætninger, der lå til grund for tilsagnet, eller hvis de vilkår, hvorpå tilsagnet er givet, ikke vil kunne overholdes. Leadpartner skal endvidere fremkomme med forslag til løsning på, hvorledes indsatsen vil kunne opfylde tilsagnsvilkårene.

Region Sjælland vurderer på baggrund af oplysninger modtaget i forbindelse med tilsyn, indsendte statusrapporter eller eventuelle statusmøder og Leadpartners øvrige underretninger, om de forudsætninger, der lå til grund for tilsagnet, er væsentligt ændret, eller om de forpligtelser eller vilkår, hvorpå tilsagn om tilskud er givet, ikke er overholdt.

Region Sjælland træffer herefter afgørelse om, hvorvidt ændringerne i Aftalen indebærer, at tilsagnet om tilskud skal bortfalde helt eller delvist, eller om Aftalen kan fortsætte med eller uden ændringer.

Ændringer godkendes administrativt ved ændringer op til 20% af indeværende års tilskud. Ved ændringer over 20% af indeværende års tilskud skal ændringer godkendes politisk. Ved ændringer vil Leadpartner blive anmodet om, at redegøre for, hvilken betydning afvigelserne har for projektet samt en konkret plan for, hvordan projektet forventer at indfri de opstillede måltal for budget og aktiviteter. Den godkendte reviderede plan vedlægges efterfølgende som bilag til tilsagnsskrivelsen.

Væsentlige ændringer kan for eksempel være:

- At Aftalens forventede resultater eller effekter ikke kan opnås.
- At Aftalen ikke gennemføres i overensstemmelse med den godkendte aktivitetsplan med resultatmål.
- At Aftalen ikke gennemføres i overensstemmelse med det godkendte budget.

8. BORTFALD AF TILSAGN OG TILBAGEBETALING AF TILSKUD

Opfyldes tilsagnets forudsætninger ikke, eller hvis der sker væsentlige ændringer i indsatsen, jf. afsnit om ”indsatsændringer”, kan Region Sjælland beslutte, at tilsagnet bortfalder og tilbagekaldes helt eller delvist, herunder i særlige tilfælde også, at et allerede udbetalt tilskud helt eller delvist kræves tilbagebetalt.

Bortfald og tilbagekaldelse af et tilsagn samt helt eller delvist tilbagebetaling kan for eksempel ske, hvis:

1. Vilkårene i det accepterede tilsagn ikke er overholdt.
2. Der indtræder væsentlige ændringer i Aftalen, uden at dette er godkendt af Region Sjælland.

3. Aftalen afviger mere end 20 % fra det godkendte samlede periodebudget samt fremdrift på aktivitets- og resultatmål.
4. Der ikke er indsendt statusrapporter, herunder slutrapport eller afsluttende regnskab rettidigt.
5. Leadpartner har givet urigtige eller vildledende oplysninger eller fortiet oplysninger af betydning for Aftalen.
6. Betingelserne for at yde tilsagn ikke længere er til stede, herunder hvis Leadpartner eller samarbejdspartnere groft har forsømt deres forpligtelser med hensyn til forsvarlig gennemførelse af indsatsen.

8.1 Ændringer af tilsagnet om støtte

Region Sjælland forbeholder sig ret til at ændre i tilsagnets vilkår og administrationspraksis, samt at tilbagekalde tilsagnet om tilskud med rimeligt varsel. I sådanne tilfælde har Region Sjælland ret til med et rimeligt varsel, på ikke under 6 måneder, at ændre vilkårene for tilsagnet eller tilbagekalde/opsige tilsagnet om tilskud med virkning for fremtidige udbetalinger.

9. SYNLIGHED OG PRESSEOMTALE

Leadpartner skal stå til rådighed, når Region Sjælland forespørger om kommunikationsmateriale eller oplysninger om indsatsen.

Ved presseomtale og anden indsatsinformation har Leadpartner pligt til at informere om, at Regionsrådet og Vækstforum har bevilget tilskud til indsatsen, samt pligt til at synliggøre sine finansieringskilder, herunder anvende Vækstforums henholdsvis Region Sjællands logo på hjemmeside, plakater, i brochurer og lignende materiale, foruden synliggørelse som beskrevet i ansøgningen.

Projektet skal ved slutafrapportering angive de 3-5 vigtigste opnåede resultater og effekter. Disse angives i slutafrapporteringsskemaet til videre formidling på Region Sjællands hjemmeside.

10. SAMARBEJDE OG FORHOLDET TIL TREDJEPART

Leadpartner skal i aftaleperioden indgå i et loyalt, fleksibelt og smidigt samarbejde med Region, og såvel Region som Leadpartner er forpligtet til at informere hinanden om forhold, der skønnes at kunne vedrøre Aftalen.

Leadpartner kan vælge at benytte underleverandører, eksterne konsulenter eller lignende i forbindelse med løsning af dele af aktiviteterne under aftalen. Det fulde ansvar for påhviler dog fortsat Leadpartner.

11. RETTIGHEDER

Leadpartner har ansvar for at afklare eventuelle rettighedsforhold overfor tredjepart, herunder virksomheder, der deltager i udviklingsprojekter. Region Sjælland har rettigheder til metoder,

data, resultater mv. der udvikles, afprøves eller på anden vis er tilvejebragt af Leadpartner og/eller Konsortiet som resultat af denne Aftale.

12. ACCEPT OG UNDERSKRIFT AF TILSAGN

Leadpartner bekræfter tilsagnet ved at returnere en mail med samme pdf-fil vedhæftet, hvori ansøger skriver: "Undertegnede bekræfter, at tilsagnet med brevID 3122561 er modtaget, læst og godkendt, og at indsatsen gennemføres inden for de rammer, som tilsagnet stiller op." Underskriften skal være gyldig og bindende med samme kraft og virkning, som den originale underskrift. **Mailen skal returneres**, således at accepten er Region Sjælland i hænde senest to uger fra dags dato.

Venlig hilsen



Maj-Britt Jensen
Udviklingschef

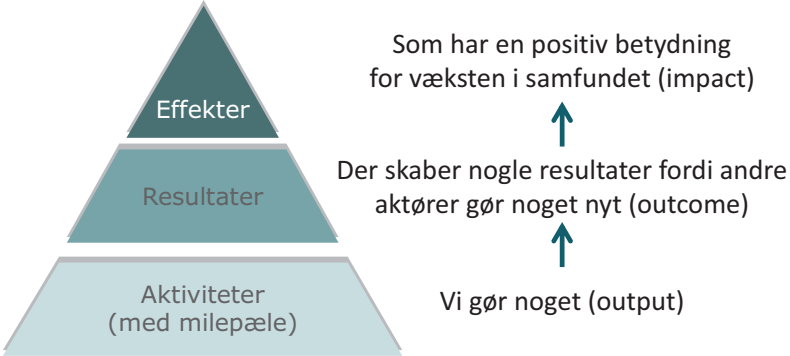
Regional Udvikling
Alléen 15
4180 Sorø

Bilagsoversigt:

Bilag 1 – Vækstafale 3 - Tiltrækning af udenlandske investeringer i Region Sjælland

Forslag til Vækstaftale C fra Copenhagen Capacity & Invest in Denmark – 13. juni 2016

Vækstaftale	Vækstaftale C. Tiltrækning af udenlandske investeringer.
Forslagsstiller Ved flere parter i et konsortium angives den ledende part, mens øvrige parter indgår nedenfor under ”samarbejdspartnere”	Copenhagen Capacity, Nørregade 7B, 1165 København K CVR: 17538896 Copenhagen Capacity er Greater Copenhagen (Sjællands og Hovedstadsregionens) investerings- og erhvervsfremmeorganisation og den eneste danske erhvervsaktør, der kombinerer international tiltrækning af kapital, virksomheder og talent med udviklingen af eksisterende erhvervsstyrkepositioner. Vi har samarbejdsaftaler med en lang række aktører - herunder Invest in Denmark og Invest in Skåne.
Juridisk ansvarlig og kontaktperson	Claus Lønborg/ CEO cl@copcap.com
Kort resume af forslaget	Konsortiet bestående af Copenhagen Capacity (CopCap) og Invest in Denmark (IDK) vil arbejde for at markedsføre og tiltrække udenlandske investeringer med det formål at skabe og fastholde arbejdspladser i Region Sjælland. At fastholde og skabe nye arbejdspladser vil kunne understøtte målet i den regionale vækst og udviklingsstrategi om at styrke beskæftigelsen i Region Sjælland. CopCap og IDK vurderer, at de to konsortiepartnere vil kunne bygge oven på de allerede gjorte erfaringer herunder på en opbygget pipeline af investeringssager, især fra Vækstaftale 1 fra 2014 - 2016. Konsortiet har etableret et frugtbart samarbejde med de mest relevante aktører i regionen og den målrettede indsats, som konsortiet har forfulgt i de senere år i Region Sjælland (og i Greater Copenhagen) kan videreføres og videreudvikles. Konsortiet har allerede identificeret sektorer i ReVUS, der er attraktive styrkepositioner for udenlandske investorer. Det drejer sig om områder som for eksempel bioøkonomi, infrastruktur og transport og logistik, der er områder hvor regionen og lokale stakeholdere gør en konkret indsats og hvor der er international interesse. CopCap og IDK vurderer, at de to konsortiepartnere vil kunne skabe minimum 250 job og minimum 12 investeringer i regionen over 3 år. Hvis der som planlagt tilføres yderligere midler til markedsføring i Greater Copenhagen samarbejdet fra januar 2017, vil målene kunne revideres og yderligere opskrives.
Opstilling af effektkæder, der demonstrerer, at vækstaftalen er med til at opfylde minimum en af de ti målsætninger,	Konsortiet tager udgangspunkt i den omfattende samarbejdsaftale, som CopCap og IDK har indgået med effekt fra 1. januar 2013, og som sikrer koordinering og synergier – kommunalt, regionalt, nationalt og internationalt. Indsatsen vil understøtte målet i Vækstforum Sjællands regionale vækst og udviklings strategi 2015 – 2018 om at styrke beskæftigelsen

der er bekræftet i den regionale vækst- og udviklingsstrategi	i Region Sjælland samt bidrage til en bæredygtig udvikling med fokus på ressourceeffektivitet. Konsortiet arbejder med følgende effektkædehierarki:  Konsortiet er således opmærksomme på at følge vores konkrete aktiviteter og rette dem mod der, hvor der er de bedste resultater og samfundseffekter. Vores resultater måles fortsat uvildigt af EY. Oxford Research har beregnet, at udenlandske etableringer i Danmark medfører afledte jobeffekter hos allerede etablerede virksomheder. Når udenlandske virksomheder etablerer 100 arbejdspladser, giver det således i gennemsnit yderligere 66 job hos samarbejdspartnere m.v. Effektkædesammenhæng på investeringsfremme: • Aktiviteter - Der udvikles hvert år mindst et konkret investeringstilbud ("Value proposition") for regionen der promoveres over for en udvalgt målgruppe af udenlandske virksomheder; Der promoveres bredt for regionens styrkepositioner globalt via digital markedsføring og via IDKs udenlandske rådgivere og CopCaps Goodwill Ambassador Corps; Coaching af regionale aktører med henblik på at udvikle styrkepositioner; Modtagelse af udenlandske virksomheder på fact finding mission; Aftercare over for udenlandsk ejerede virksomheder i regionen, med mere • Resultater - Dokumentere hvor mange sager vi har givet tilbud/materiale om Region Sjælland til – og hvor mange af disse er endt som succeser. Konkret evaluering af lukkede sager via EY. • Effekter – Det evaluerede antal job ganges med en faktor 1,66 for at afspejle de samfundsøkonomiske gevinster. Der findes et særskilt notat, de beskriver konsortiets effekthierarki yderligere.
Resultat- og effektmål for aftaleperioden og de enkelte år	Målsætningen for aftalen er for 2017-2019: • Minimum 12 investeringer - Tiltrækning eller fastholdelse af mindst 12 udenlandske virksomheder i Region Sjælland over perioden. • Minimum 250 direkte arbejdspladser - Skabelse eller fastholdelse af i alt 250 arbejdspladser over 3 år i perioden 2017-19.

	• 165 Indirekte arbejdspladser – den additionelle samfundsøkonomiske gevinst af de direkte arbejdspladser. År I / 2017 – 3 investeringer / 65 direkte arbejdspladser / 108 arbejdspladser inkl. effekter (samfundsøkonomiske gevinster) År II / 2018 – 4 investeringer / 85 direkte arbejdspladser / 141 arbejdspladser inkl. effekter (samfundsøkonomiske gevinster) År III / 2019 – 5 investeringer / 100 arbejdspladser / 166 arbejdspladser inkl. effekter (samfundsøkonomiske gevinster) Hvis der som tidligere nævnt tilføres yderligere midler til konkrete kampagner under GC samarbejdet, der er målrettet Region Sjælland, vil vi i dialog med jer opskrive målene.
Forslag til hovedaktiviteter til løsning af opgaven samt tidsplan	CopCap og IDK har over 20 år effektiviseret, udviklet og professionaliseret investeringsfremmeindsatsen. Det betyder konkret, at de to organisationer har kompetencer i form af medarbejdere, regionale og internationale netværk, samt metoder og procedurer, der understøtter arbejdet. CopCap er leadpartner med IDK som partner i Vækstafale C. Konsortiet vil ydermere samarbejde tæt med Greater Copenhagen partnerne for at få andel i og kunne spille ind til den udvidede globale branding af hele regionen. Greater Copenhagen (GC) Der er igangsat flere større satsninger i GC, der understøtter investeringsfremme arbejdet: One-point-entry der modtager delegationer, Investorportalen, hvor infrastruktur projekter markedsføres (bygge/anlæg bredt) og GC brandet. Konsortiet samarbejder allerede i dag tæt med de forskellige initiativer og sikrer at relevante delegationer også kommer til Region Sjælland fx til Kalundborg, at regionens vigtige større satsninger inden for bygge/anlæg profileres internationalt, og at regionen kommuner og øvrige stakeholdere anvender GC brandet i al kommunikation. GC sekretariatet er desuden opmærksomme på at drøfte de kommende kampagners fokus med os, så de i fald de gennemføres, vil være relevante også for region Sjælland og fx brande regionens styrkepositioner inden for bioøkonomien. Der er pt. bevilliget midler til at udvikle den digitale markedsføringsplatform for Greater Copenhagen over det næste halve år og der er afsat midler til de første to kampagner med fokus på talent tiltrækning. Vi afventer pt. hvilke andre områder der vil få tilført kampagne midler under GC og vil justere vores mål herefter. Vi har en forventning om at der vil blive gennemført 1-2 kampagner om året fra 2017 i GC regi, som region Sjælland i nogle tilfælde vil kunne lægge sig op af og få udbytte af på investeringsfremmesiden. Copenhagen Capacity forbereder i begyndelsen af hvert kalenderår en konkret handlingsplan, der angiver konkrete indsatser det pågældende år for hele Greater Copenhagen. Planen deles med Region Sjælland. Ligeledes udarbejdes der en særskilt plan for region Sjælland og ved

	hvert års udgang udarbejdes en status og en resultatopgørelse til regionen. Investeringsfremme Konsortiet repræsenterer Region Sjælland og promoverer regionens styrkepositioner på alle relevante konferencer/messer vi deltager i internationalt og internationale konferencer der finder sted lokalt i Greater Copenhagen's geografi. Konsortiet vil arbejde med at udvikle konkrete tilbud (konkrete investeringsmuligheder, markedsmuligheder eller potentielle partnerskaber) til potentielle udenlandske investorer, sikre aktiv markedsføring af disse tilbud samt servicere de virksomheder, der udviser interesse for Region Sjælland. De udviklede value propositions markedsføres igennem begge organisationers udeapparater samt gennem danske netværk med international forankring. Fokus områder Konsortiet servicerer og bistår alle udenlandske virksomheder før, under og efter deres etablering i Regions Sjælland. Konsortiet foreslår samtidig en proaktiv salgsindsats inden for følgende områder, hvor vi erfaringsmæssigt kan se, at der er udenlandsk interesse: <u>Cleantech / Bioøkonomi</u> Fokus for denne indsats er på regionens cleantech styrkepositioner, herunder bioøkonomi, DTU Risø (vindenergi), Kriegers Flak som investeringsmulighed, grøn transport herunder især brint og brændselsceller samt ressourceeffektivitet (circular økonomi, genanvendelse og opgradering). <u>Transport og logistik</u> Konsortiet vil have fokus på regionens centrale placering i STRING samarbejdet, som giver mulighed for etablering af lager- og logistikcentre. Vi har desuden lavet en særlig satsning ift. Cool Chain, der handler om specialiseret transport af kølevarer med fokus på fødevarer og medicin distribution. <u>Infrastruktur / Bygge & anlæg</u> Konsortiet profilerer regionens mange store infrastruktur projekter fra udbygning af togtrafikken, til hospitalsbyggerier, Femern forbindelsen, til udbygning af transport og logistik knudepunkter. Disse projekter profileres dels gennem investorportalen i GC samarbejdet men også på fokuserede investor seminarer, som vi fx afholder i Tyskland hvert år. <u>Fødevarer</u> Konsortiet anbefaler at der foretages en præcis kortlægning af dette område, så vi har et fælles billede af hvad denne styrkeposition udgøres af og om der er muligheder inden for investeringstiltrækning. For nuværende spiller landbruget en meget stor rolle i bioøkonomien, hvor
--	---

	vi ser restfragmenterne anvendt til biofuel, biogas, mv. og denne satsning er en stærk kompetence i regionen. <u>Life Science og ICT efter kunde interesse</u> Styrkepositioner her er blandt andet relateret til de store infrastrukturinvesteringer på hospitalsområdet, og anvendelse af e-health løsninger kommunalt og regionalt, der vækker international interesse i et spændfelt mellem life science og IT løsninger. Fastholdelse og udvidelse Konsortiet tilbyder løbende bistand til fastholdelsessager og hjælper de af regionens virksomheder, der udfordres på deres tilstedeværelsen i regionen eller er lukningstruede. Konsortiet vil her bistå med relevante data, analyser og rådgivning, der kan bistå den lokale ledelse i at opbygge en stærk fastholdelses- og/eller udvidelsesplan. I særlige tilfælde faciliterer vi overtagelsessager i samarbejde med serviceleverandører som advokater, banker, mv. I hvert tilfælde sker det med henblik på at fastholde arbejdspladser i regionen. Aftercare teamet har i de senere år opbygget et CEO netværk blandt direktører for udenlandsk ejede virksomheder. Netværket er udvidet til at dække Region Sjælland i den seneste vækstaftale og dette vil fortsætte. Nye aktiviteter I den nye vækstaftale vil konsortiet sammen med Væksthus Sjælland proaktivt screene regionens virksomheder med henblik på at identificere de, der kunne styrkes af (eller bevares) i kraft af en udenlandsk partner eller et udenlandsk opkøb. Vi planlægger også et årligt investorseminar inklusiv matchmaking. Dette samarbejde finansieres inden for de eksisterende rammer. For at styrke arbejdet og evaluere regionens konkurrencemæssige position vil vi forsøge at indhente oplysninger fra virksomheder, som blev 'tabt' i den forstand, at de fravalgte regionen efter at have været inde i seriøse investeringsovervejelser. Endelig vil vi arbejde på at sikre en løbende videndeling med regionens kommuner og organisationer i form af analyser, rapporter, nyhedsbreve og møder, hvor vi orienterer om internationale trends og bevægelser, af betydning for regionens evne til at tiltrække investeringer.
Metode for løsning af opgaven	Region Sjælland opnår via et samarbejde med CopCap og IDK, at regionale styrkepositioner markedsføres effektivt og målrettet af CopCaps og IDKs globale medarbejdere. Konkret betyder det, at konsortiets medarbejdere og samarbejdspartnere i udlandet på et detaljeret og præcist grundlag kan præsentere potentielle udenlandske investorer for de investeringsmuligheder, som findes i regionen, og dermed sikre, at udenlandske virksomheder er opmærksomme på kompetence- og forretningsmuligheder i regionen, når de overvejer at placere aktiviteter i Europa. CopCap sikrer forankring og kobling til regionale indsatser og aktører på tværs af regionerne på Sjælland.

	Metoder anvendt her er udvikling af markedsføringsmateriale, der fremgår af hjemmesider, og nyhedsbreve og som udleveres til udenlandske interessenter på konferencer, møder, mv. Når en konkret dialog indledes, udarbejdes særskilt materiale til den pågældende investor alt efter sektor samt vidensbehov. I mange tilfælde udarbejdes benchmark analyser, der kan demonstrere virksomhedens business case i regionen i sammenligning med andre regioner/byer i Europa. CopCap og IDKs medarbejdere afholder altid en række møder med virksomheder og investorer i forbindelse med konferencer og messer både i Danmark og internationalt. På disse møder brandes regionens styrkepositioner som en appetizer for at invitere virksomhederne på et besøgsprogram. Et besøgsprogram er den første interessetilkendegivelse for en evt. investering i regionen, og det er centralt at regionens aktører står parat, når programmerne planlægges. Parallelt hermed forestår konsortiet en systematisk og professionel servicering af allerede etablerede udenlandske virksomheder, organisationer og investorer, for derved at styrke mulighederne for fastholdelse og udvidelse af deres aktiviteter i regionen. Der afholdes i hele perioden møder med de udenlandsk ejede virksomheder i regionen, der systematisk kontaktes og serviceres, hvis dette ønskes af den pågældende virksomhed.
Regional forankring (Konsortiet skal kunne dokumentere, hvordan effekten, og den viden der opbygges, tænkes forankret i Region Sjælland)	Lokal viden og forankring i Region Sjælland • Den konkrete effektskabelse (job) tælles kun blandt virksomheder, der etablerer sig i Region Sjælland (eller virksomheder der udvider/fastholder medarbejdere i regionen) • CopCap og IDK vil samarbejde tæt med aktørerne bag de øvrige vækstaftaler og kommunerne for at sikre at de regionale styrkepositioner markedsføres internationalt. Således vil vi fx bakke op om de etablerede økosystemer under aftale A med henblik på at tiltrække udenlandske virksomheder hertil. • CopCap og IDK har gennem sin historik med at levere aftercare services til Region Sjællands udenlandske virksomheder fået adgang til et stort netværk af disse, som vi løbende rådgiver og lader os vejlede af med henblik på at øge virksomhedernes aktiviteter og skabe vækst i regionen. • Halvårlig rapportering til Region Sjællands administration om fremdrift og resultater – gerne bistået med mundtlig præsentation og drøftelse. • Konsortiet inviterer fortsat de udenlandskejede virksomheders ledelse i Region Sjælland ind i dets CEO/CFO-netværk i selskab med lignende virksomheder i Region Hovedstaden.
Samarbejdspartnere (Det forventes, at forslagsstiller går sammen med relevante partnere i konsortiedannelse)	Invest in Denmark, Udenrigsministeriet, Asiatisk Plads 2, 1448 Kbh K <i>Invest in Denmark</i> er Danmarks nationale investeringsfremmeorganisation. Organisationen er forankret i Udenrigsministeriet som en del af Eksportrådet og arbejder for at tiltrække og fastholde udenlandske investeringer og virksomheder til/i Danmark. Væksthus Sjælland, Marienbergvej 132, 4760 Vordingborg

	<i>Væksthus Sjælland</i> er en tæt samarbejdspartner i regionen og vi vil i den kommende periode arbejde tættere omkring at tiltrække udenlandske partnere til udvalgte virksomheder samt at arrangere årlige investorseminarer.																
Samarbejdspartneres rolle i vækstaftalen	CopCap og IDK er begge aktive partnere i VA C. CopCap står som leadpartner for den overordnede koordinering og facilitering af aktiviteterne i VA. CopCap ansætter og administrerer de medarbejdere, som udfører konsortiets opgaver.																
Medarbejderressourcer til at løse opgaven	Konsortiet vil konkret byde ind med følgende medarbejderressourcer, der alle er ansatte i CopCap: • En konsortielederfunktion delt mellem de to konsortiepartnere placeret i CopCap, der varetager den overordnede koordination og kommunikation mellem parterne og opdragsgiver. Funktionen varetages af CopCaps investeringsfremme direktør i samarbejde med INDKs koordinator. Herunder også deltagelse af Claus Lønborg som juridisk ansvarlig. • En regional projektleder for den samlede aftale med fagligt fokus på Cleantech (og koordinerende til andre sektor teams), der er ansvarlig for den daglige udmøntning af aftalen, samt koordinering, kommunikation, mv. og fungerer som regionens repræsentant i såvel CopCap og INDK. • En halv regional projektleder på Cleantech/Bioøkonomi • En halv regional projektleder på sundhed og velfærdsområdet bredt inkl. life science og fx Cool Chain arbejdet, herunder fødevarer. • En halv regional medarbejder i CopCap med fokus på logistik og infrastruktur/bygge/anlæg. • En halv aftercare medarbejder i CopCap der varetager opfølgning på etablerede, udenlandske virksomheder i regionen. • En kvart medarbejder med fokus på kinesiske aktiviteter og samarbejdet med Zhejiang provinsen samt servicering af kinesiske virksomheders besøg i regionen. • En kvart analysemedarbejder i CopCap. • En kvart marketingmedarbejder i CopCap. • Deltids økonomiansvarlige efter behov. Derudover tilbyder konsortiet: • Fuld integration i IDKs repræsentationer og medarbejderressourcer inkl. markedsføring i Asien, Europa og Nordamerika – i alt 60 medarbejdere • Fuld integration i CopCap’s agentnetværk, ambassadørnetværk og klyngenetværk verden over.																
Budget: Hovedposter for aftaleperioden og de enkelte år	<table><tr><th>t.kr. i 2016-priser</th><th>2017</th><th>2018</th><th>2019</th></tr><tr><td>Løn inkl. overhead</td><td>4.200</td><td>4.200</td><td>4.200</td></tr><tr><td>Aktiviteter og markedsføring</td><td>800</td><td>800</td><td>800</td></tr><tr><td>Samlet</td><td>5.000</td><td>5.000</td><td>5.000</td></tr></table>	t.kr. i 2016-priser	2017	2018	2019	Løn inkl. overhead	4.200	4.200	4.200	Aktiviteter og markedsføring	800	800	800	Samlet	5.000	5.000	5.000
t.kr. i 2016-priser	2017	2018	2019														
Løn inkl. overhead	4.200	4.200	4.200														
Aktiviteter og markedsføring	800	800	800														
Samlet	5.000	5.000	5.000														