



Bilag. Uddybning af centrale elementer i resultatkontrakt med Copenhagen Capacity

Dato:
19.11.2014

Motivation: Mål og aktiviteter understøtter den kommende ReVUS og 'CoPENHAGEN'-samarbejdet

Vækstforum Hovedstaden og Region Hovedstaden tillægger internationale aspekter af erhvervsfremmeindsatsen stadig større betydning. Copenhagen Capacity er inden for investeringsfremme den centrale, regionale aktør i operationaliseringen af de regionale ambitioner om at udvikle hovedstadsområdet og CoPENHAGEN-metropolen som en international erhvervsregion. Regionsrådets vision er, at hovedstadsregionen skal være den grønne og innovative metropol med ekspansive vidensmiljøer og høj vækst. Det fordrer, at ikke mindst Copenhagen Capacity ude i verden markedsfører regionens grønne, sunde, smarte og kreative løsninger og de forskningsbaserede og innovative miljøer.

Copenhagen Capacity har over en årrække opbygget et frugtbart samarbejde om investeringsfremme, talenttiltrækning og bredere klynge- og erhvervsudvikling med partnere i hele CoPENHAGEN-geografien. Det er en ballast, som vil sætte organisationen i stand til at påtage sig nye opgaver i nærværende kontrakt, der vil løfte ReVUS og CoPENHAGEN-samarbejdet.

Resultatkontrakten er derfor et vigtigt værktøj, som sikrer parløb om at give de (tvær)regionale visioner konkret indhold og aktivitet.

Copenhagen Capacity's kernebidrag til erhvervsudviklingen er fortsat at tiltrække udenlandske virksomheder, investeringer og talenter til CoPENHAGEN-metropolen

Copenhagen Capacity's indsatser prioriteres og afgrænses således, at kernebidraget til den regionale vækst sker gennem tiltrækning af udenlandske virksomheder, talenter og investeringer via international markedsføring af regionens styrkepositioner for at tiltrække og rådgive de udenlandske målgrupper. Copenhagen Capacity udvikler og driver udviklingsprojekter, når disse direkte styrker den regionale attraktivitet for udenlandske investorer, virksomheder og talenter.

En række nye erhvervsudviklingsprojekter startes op med den nye kontrakt, særligt med baggrund i CoPENHAGEN-samarbejdet. Hovedaktiviteter er således:

- Investment promotion (tiltrækning og fastholdelse af udenlandske virksomheder og investeringer)
- Forarbejde til mulig, ny indsats for kapitaltiltrækning
- Talenttiltrækning og –fastholdelse

- Copenhagen Healthtech Cluster
- Sourcing China
- Investorportal og MIPIM-messe
- Modtageapparatet 'One Point Entry' for udenlandske delegationer
- CoPENHAGEN-brand manager
- Udviklingspulje til forberedelse af/indtræden i nye projekter
- Stabsfunktion (ledelse, administration, analyse, projektudvikling, markedsføring mv.)

Opprioritering af det fortløbende samarbejde mellem kontraktparterne

Det fortløbende samarbejde mellem kontraktparterne skal sikre den tætte kobling til de regionale fora, mål og strategier. Samarbejdet skal ligeledes give bedre muligheder for at drøfte ændringer i programmer, mål og aktiviteter i takt med ændringer i det overordnede, regionale fokus og på baggrund af Copenhagen Capacity's resultatskabelse. Samarbejdet struktureres blandt andet om: Årlige resultatevalueringer, årlige orienteringer af vækstforum, regionsråd og CoPENHAGEN-parterne, plan for fælles kommunikation om resultater.

Copenhagen Capacity's samarbejde med aktører i hovedstadsregionen og i 'CoPENHAGEN'-metropolen

Det er afgørende for de regionale strategiers succes og udfoldelse, at de samler og nyder bred opbakning hos og aktiv deltagelse fra andre regionale og lokale aktører. Copenhagen Capacity vil også fremover have en vigtig rolle med at sikre bred involvering og øget fokus på samarbejde og kommunikation med erhvervslivet, med kommunale, regionale og statslige partnere og tillige med internationale samarbejdspartnere. Denne prioritering afspejles i styringsmålene.

Tæt samarbejde med Invest in Denmark

I den funktionelle CoPENHAGEN-metropolregion organiseres investeringsfremmeindsatsen i et tre-strengt system bestående af det statslige Invest in Denmark og de regionale Copenhagen Capacity og Invest in Skåne. Det er afgørende, at disse parter arbejder tæt sammen og koordinerer en arbejdsdeling. De formelle rammer for dette er på dansk side bragt på plads med den nyligt indgående aftale mellem Copenhagen Capacity og Invest in Denmark om samarbejde og incitamentsstrukturer.

Det årlige tilskud løftes i forhold til 2012/2013-niveau

Region Hovedstadens tilskud til Copenhagen Capacity via de regionale erhvervsudviklingsmidler (dvs. excl. EU strukturfondsmidler) udgjorde i årene 2012-2013 31,6 mio. kr. (basisbevilling samt yderligere projektspecifikke bevillinger).

Forslaget til ny resultatkontrakt opererer med en samlet medfinansiering fra Region Hovedstaden på gennemsnitligt 36 mio. kr. pr. år. Det foreslåede niveau afspejler de stigende, regionale ambitioner om at udvikle en international region, ikke mindst i fælles projekter med CoPENHAGEN-parterne og med Copenhagen Capacity som en central operatør. Med et årligt bidrag fra Region Hovedstaden på gennemsnitligt 36 mio. kr. vil Copenhagen Capacity være i stand til både at sikre en tilstrækkelig indsats på tiltrækning af virksomheder, investering og talenter og samtidig påtage sig de nye opgaver udsprunget af bl.a. CoPENHAGEN.

Øremærket pulje på årligt op til 0,5 mio. kr. til udvikling af og deltagelse i nye aktiviteter

Copenhagen Capacity agerer i omgivelser, der er under løbende forandring, ligesom Copenhagen Capacity har mange kontakflader til samarbejdspartnere. Copenhagen Capacity har derfor behov for at kunne agere hurtigt og proaktivt, når der opstår muligheder for at gå ind i nye, attraktive aktiviteter, der understøtter de strategiske mål. Det kunne for eksempel være i forbindelse med endelig vedtagelse af ReVUS, udvikling af CoPENHAGEN-samarbejdet eller udmøntning af en statslig Hovedstadsstrategi. Resultatkontrakten afsætter derfor op til 0,5 mio. kr. pr. år til denne type aktiviteter. Copenhagen Capacity's bestyrelse træffer afgørelse om anvendelse.

Copenhagen Capacity's styringsmodel udvides til en bredere vifte af styringsmål

Copenhagen Capacity har i den forgangne periode målrettet sine aktiviteter efter et mindre antal centrale, målbare styringsmål (KPI'er, Key Performance Indicators). KPI-modellen videreføres, men tilpasses blandt i form af flere KPI'er, herunder:

- Et samlet KPI for antal job, samt detailregistreringer på virksomhedstiltrækning, -fastholdelse og -udvidelser. Udviklingen på hver af disse tre former for jobgenerering følges løbende, dog uden specifikke KPI'er.
- Særlig KPI for videns- og teknologiintensive virksomheder.
- KPI for markedsføring og medieomtale på centrale, internationale markeder.
- KPI på succes med at involvere aktører i hele CoPENHAGEN-metropolen i de nye CoPENHAGEN-initiativer, f.eks. at anvende nyt brand.

Kontraktperioden er tre år med mulighed for et års forlængelse

Parterne har ønsket at forlænge kontraktperioden fra de aktuelle tre for dermed at kunne fokusere organisationens aktiviteter mod langtidsholdbare programmer og give organisationen tid til at udvikle disse. Lovgivningen giver dog ikke Region Hovedstaden hjemmel til at indgå aftaler udover tre år. Kontrakten åbner mulighed for, at regionsrådet på baggrund af en evaluering af de to første år i kontraktperioden kan vælge at give en 1-årig forlængelse. Det vil sikre, at et nyttiltrådt vækstforum og regionsråd tager stilling til eventuel ny resultatkontraktperiode med Copenhagen Capacity.

Opsigelsesvarsel på 12 måneder og økonomisk garanti i tilfælde af behov for afvikling af Copenhagen Capacity

Kontrakten indeholder en gensidig opsigelsesklausul med et varsel på 12 måneder. Endvidere fastslås i kontrakten, at regionsrådet vil sikre Copenhagen Capacity i en situation, hvor der ikke indgås en ny kontrakt mellem parterne, og Copenhagen Capacity derfor har brug for sikkerhed for at kunne svare enhver sit (ansattes opsigelsesvarsler, projektforsikringer overfor eksterne parter, lejeaftaler mv.) i forbindelse med en afvikling af organisationen. Det vil sige at kunne leve op til fondslovgivningens krav om 'going concern'.

Resultatkontrakt

Copenhagen Capacity 2015-2017



UDARBEJDET AF:
Claus Lønborg
Administrerende Direktør

DATO:
17-11-2014

Indhold

1.	Indledning	3
1.1	Nye, bredt forankrede regionale vækstspor	3
2.	Copenhagen Capacitys strategi 2015-2018	5
2.1	Fokuseret indsats	5
2.2	Resultatskabelse	6
2.3	Åbenhed, effektivitet og videndeling	7
3.	Resultatkontraktens konkrete målsætninger	8
3.1	Mål:	8
4.	Resultatkontraktens programmer og indsatser	9
4.1	Tiltrækning af udenlandsk kapital, talent og virksomheder til regionen.	9
4.1.1	<i>Investment Promotion</i>	9
4.1.2	<i>Tiltrækning og fastholdelse af international talent</i>	9
4.1.3	<i>Kapitaltiltrækning</i>	9
4.2	Regional Erhvervsudvikling	10
4.2.1	<i>Copenhagen Healthtech Cluster</i>	10
4.2.2	<i>Sourcing China</i>	10
4.3	Markedsføringsplatforme – COPENHAGEN-samarbejdet.....	10
4.3.1	<i>Modtageapparat "One Point Entry"</i>	10
4.3.2	<i>COPENHAGEN Brand</i>	11
4.3.3	<i>Investorportal og MIPIM</i>	11
5.	Økonomi, samarbejde og justeringer	12
5.1	Økonomi og finansiering.....	12
5.2	Samarbejde og opfølgning	12
5.3	Justering af resultatkontrakten	13
5.4	Forlængelse af resultatkontrakten og økonomisk garantistillelse	13



1. Indledning

Med denne aftale indgår Region Hovedstaden og Copenhagen Capacity en resultatkontrakt for perioden 2015-2017 om at markedsføre regionen og tiltrække investeringer, kapital, virksomheder og talent, at gennemføre udvalgte erhvervsudviklingsaktiviteter som støtter op om målsætningerne i Region Hovedstadens "Regionale Vækst og Udviklingsstrategi" (ReVUS), samt at støtte etableringen af en stærkere erhvervsregion under "COPENHAGEN"-samarbejdet.

Resultatkontrakten beskriver kort de overordnede målsætninger samt de underliggende programmer. Kontrakten uddybes i tre bilag vedlagt aftalen:

- Bilag 1 - "Programmer og indsatser": Detaljeret beskrivelse af de enkelte programmer og indsatsområder med angivelse af mål, forudsætninger og foreslåede samarbejdspartnere.
- Bilag 2 - "Budget og finansiering": Budget og forslag til finansiering af de enkelte programmer over 4 år.
- Bilag 3 - "Målemetoder": Methodenotat, der beskriver, hvordan mål og resultater opgøres og dokumenteres på de enkelte programmer.

Copenhagen Capacity udarbejder i tillæg til resultatkontrakten årlige aktivitetsplaner og budgetter til godkendelse i fondens bestyrelse.

1.1 Nye, bredt forankrede regionale vækstspor

Internationalisering prioriteres højt i ReVUS og i COPENHAGEN-samarbejdet

To afgørende spor for de kommende års indsats for erhvervsudviklingen i hovedstadsområdet er under udvikling i øjeblikket. For det første forbereder Vækstforum Hovedstaden og Region Hovedstaden en ny Regional Vækst- og Udviklingsstrategi (ReVUS, til vedtagelse i september 2015), og for det andet er Region Sjælland, Region Hovedstaden, KKR i de to regioner og Københavns Kommune gået sammen i COPENHAGEN-samarbejdet.

ReVUS-strategiens vision vil fremhæve udviklingen af en grøn og innovativ metropol med høj vækst, høj livskvalitet og ekspansive vidensmiljøer. Arbejdet med visionen vil koncentrere sig om fire i forvejen stærke erhvervsområder: Grøn Vækst, Sund Vækst, Smart Vækst og Kreativ Vækst, og særligt fremhæve kompetent arbejdskraft og internationalisering som afgørende rammer for at nå i mål med visionen.

COPENHAGEN-samarbejdet har en fælles vækstdagsorden, der bygger på engagement i hele det østlige Danmark og på sigt også Sydsverige. I COPENHAGENS 2020-vision er metropolen et internationalt knudepunkt for investeringer og viden på niveau med de mest succesfulde metropoler i Europa.

COPENHAGEN-samarbejdet er skabt i erkendelse af, at den funktionelle metropolregion i en årrække har klaret sig middelmådigt i konkurrencen med andre metropoler, når der måles på vækst og nye job. Visionen er, at COPENHAGEN i 2020 er et internationalt knudepunkt for investeringer og viden.

Copenhagen Capacity er inden for investeringsfremme den centrale, regionale aktør til at sætte konkret handling bag ambitionerne om at udvikle COPENHAGEN som en international erhvervsregion. Det er ikke mindst Copenhagen Capacity, der ude i verden skal markedsføre de grønne, de sunde, de smarte og de kreative løsninger, og hovedstadsområdets forskningsbaserede og innovative miljøer - og på den måde trække udenlandske virksomheder og medarbejdere, og dermed vækst, til regionen.

Resultatkontrakten kobler Copenhagen Capacity tæt op til ReVUS og COPENHAGEN-samarbejdet. Resultatkontrakten er derfor et vigtigt værktøj, der sikrer parløb om at give ReVUS- og COPENHAGEN-visioner konkret indhold og aktivitet. Copenhagen Capacitys strategi og aktiviteter er med denne kontrakt også fremover tæt koblet til de regionale strategier og vigtige, politiske samarbejdsfora.

Copenhagen Capacity har over en årrække opbygget et tæt samarbejde om investeringsfremme, talenttiltrækning og bredere klynge- og erhvervsudvikling med partnere i hele det Østdanske område og i Skåne. Det er en ballast, som vil sætte organisationen i stand til at påtage sig nye opgaver i nærværende kontrakt, som på samme tid løfter ReVUS og COPENHAGEN-samarbejdet, og samtidig understøtter Copenhagen Capacitys egen kernerdrift. Det drejer sig om: Nyt COPENHAGEN-brand, en fælles Investorportal, et fælles Modtageapparat for udenlandske delegationer og etableringen af klyngeorganisationen Copenhagen Healthtech Cluster.



2. Copenhagen Capacitys strategi 2015-2018

Copenhagen Capacity arbejder for at udvikle en internationalt konkurrencedygtig "COPENHAGEN" region (som dækker Region Hovedstaden og Region Sjælland i tæt samarbejde med Region Skåne) med henblik på at skabe vækst og beskæftigelse fra udenlandske investorer, virksomheder og talenter.

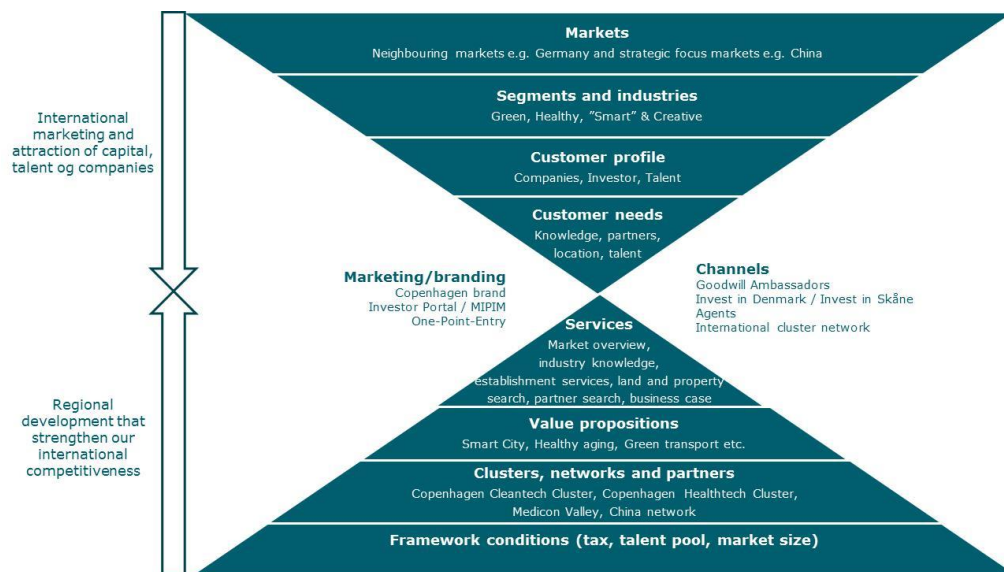
2.1 Fokuseret indsats

COPENHAGEN-regionen er en mindre spiller på det europæiske marked, og med en styrket international konkurrence og et faldende antal investeringer til Europa er der behov for at skærpe organisationens indsats yderligere, således at ressourcerne anvendes målrettet der, hvor de giver mest udbytte for regionens samlede udvikling. Copenhagen Capacity arbejder derfor på:

- *At skabe en region, der er attraktiv som destination for udenlandsk kapital, talent og virksomheder.*
Vi arbejder på at forbedre rammevilkårene for regionens virksomheder, udvikle klynger inden for industrier, hvor regionen har særlige styrkepositioner, og at tilbyde konkrete tilbud, projekter og services til internationale virksomheder, investorer og talenter, der ønsker at etablere sig eller udvide deres aktiviteter i regionen.
- *At markedsføre regionen internationalt og tiltrække kapital, talent og virksomheder.*
Vi arbejder målrettet på at påvirke de rette internationale virksomheder og beslutningstagere. Derfor forholder vi os til hvilke markeder, som vi bør fokusere på, hvilke internationalt orienterede segmenter og industrier, hvor COPENHAGEN regionen har særlige kompetencer, som kan markedsføres, samt hvem vores kunder er, og hvilke behov de har.

Modellen nedenfor illustrerer sammenhængen mellem indsatsen for at skabe/udvikle en internationalt konkurrencedygtig metropolregion (nederste trekant) og Copenhagen Capacitys indsats for at markedsføre regionen internationalt og tiltrække kapital, virksomheder og talent (øverste trekant).

Copenhagen Capacitys mission er således "at udvikle og introducere regionale muligheder for internationale kunder og facilitere deres realisering og etablering".



2.2 Resultatskabelse

Den fokuserede indsats sikres gennem disse tre præmisser, der gøres til genstand for fremtidige programmer og indsatsområder:

- 1 Copenhagen Capacitys kernebidrag til den regionale vækst sker gennem tiltrækning af udenlandske "kunder", der bidrager med kapital, talent eller virksomhedsetablering.
- 2 Copenhagen Capacitys kerneaktiviteter centrerer omkring markedsføring af regionens styrkepositioner og omkring tiltrækning og rådgivning af udenlandske kunder.
- 3 Copenhagen Capacitys erhvervsudviklingsprojekter og markedsføringsplatforme sigter altid mod at styrke vores regionale konkurrenceevne og synlighed internationalt. Copenhagen Capacitys rolle i disse aktiviteter er altid tæt relateret til punkt 1 og 2.

Programmerne beskrevet i kapitel 4 er grupperet i henhold til ovenstående tre kategorier:

- Tiltrækningsaktiviteter (kapitel 4.1)
- Regional erhvervsudvikling (kapitel 4.2)
- Markedsføringsplatforme (kapitel 4.3)

Copenhagen Capacity arbejder tæt sammen med øvrige erhvervsorganisationer, offentlige myndigheder og private virksomheder med henblik på at skabe mest mulig vækst og udvikling for de investerede midler. Samarbejdet med Invest in Denmark og Invest in Skåne organiseres i lighed efter dette princip således, at der undgås unødvendige dobbeltstrukturer.

2.3 Åbenhed, effektivitet og videndeling

Copenhagen Capacity arbejder til enhver tid for at sikre den bedst mulige resultatskabelse på baggrund af de investerede midler. Fonden foretager løbende optimering af organisations- og samarbejdsstrukturer, således at omkostninger til drift af organisationen altid er så lave som muligt.

Fondens interne principper for HR, herunder ansættelser, repræsentation, rejser, løn m.v., er reguleret i organisationens personalehåndbog.

Copenhagen Capacity ønsker at være en åben og transparent organisation, der så vidt muligt arbejder med offentlighed i administrationen, under respekt for fondslovgivningen og hensynet til de øvrige kunder og samarbejdspartnere. Copenhagen Capacity kommunikerer løbende såvel indsatser og resultater til offentligheden og deler åbent af vores viden og erfaringer. Nærværende resultatkontrakt er et eksempel på denne åbenhed, idet der her skabes transparens omkring de enkelte indsatser og sammenhængen mellem mål, indsatser og midler i de beskrevne programmer.



3. Resultatkontraktens konkrete målsætninger

3.1 Mål:

Nærværende resultatkontrakt er opbygget omkring en række programmer og indsatser, som kort er præsenteret i kapitel 4. Hvert program har egne mål for resultater og effekter, som der rapporteres på i de årlige statusrapporter til Region Hovedstaden. Samlet opstilles følgende, overordnede mål for perioden 2015-2018:

1. **Markant Vækst:** Etablering og fastholdelse af
 - a. 4000 jobs¹(registreret på etableringer, fastholdelser og udvidelser), fordelt på
 - b. 130 virksomheder, heraf
 - c. 40 videntunge virksomheder.
2. **Professionelt serviceniveau:** 90 % af Copenhagen Capacitys kunder er tilfredse eller meget tilfredse med vores services og leverancer.
3. **Bedst i Norden:** Vores produktivitet inden for vores tiltrækningsprogrammer (virksomheder, talent & på sigt kapital) er højest i Norden.
4. **International synlighed:** 100 omtaler af COPENHAGEN regionen i internationale medier.
5. **Central samarbejdspartner for hele COPENHAGEN-regionen:**
 - a. Min. 75 % af kommunerne i COPENHAGEN-regionen deltager ved udgangen af perioden inden for en eller flere af COPENHAGEN-indsatserne (afsnit 4.3).
 - b. Min. 50 % af kommunerne har deltaget i mindst to COPENHAGEN-indsatser i perioden.

Geografisk dækker ovenstående mål Region Hovedstaden, Region Sjælland og Region Skåne.

Vedlagte metodenotat (bilag 3) definerer målvariable samt målemetoder.

Ovenstående mål kan justeres årligt efter aftale mellem parterne, for eksempel i takt med, at organisationen påtager sig flere/færre opgaver, at de regionale prioriteter udvikler sig, eller at forhold i omverdenen tilsiger det (se i øvrigt afsnit 5.3).

¹ Forudsætter en jobskabelse inden for talenttiltrækning på min. 550 jobs i perioden. Mål og målemetode for talenttiltrækning fastsættes imidlertid først i 2015.



4. Resultatkontraktens programmer og indsatser

Det er ambitionen at samle Copenhagen Capacitys aktiviteter i et mindre antal brede og langtidsholdbare programmer med organisatorisk masse og slagkraft. Hensigten er at sikre sammenhængende porteføljer og at høste gevinster i forhold til effektivt ressourceforbrug og kompetenceopbygning.

Programmer og indsatser præsenteres i kort form i det følgende. De er uddybet i kontraktens bilag 1 "Programmer og indsatser" og bilag 2 "Budget og finansiering".

Copenhagen Capacity udarbejder årligt aktivitetsplaner og budgetter for det kommende år til godkendelse i fondens bestyrelse.

4.1 Tiltrækning af udenlandsk kapital, talent og virksomheder til regionen.

4.1.1 Investment Promotion

Investment Promotion arbejder gennem tre indsatser for at tiltrække og fastholde udenlandske virksomheder og investeringer: kompetencedrevne investeringer, markedsdrevne investeringer, samt Expand and Retain. Investment Promotion fokuserer primært på områder inden for Grøn, Sund og Smart vækst, som ligger i forlængelse af ReVUS og de fire tematiske udbud, der er besluttet i Vækstforum.

4.1.2 Tiltrækning og fastholdelse af international talent

Adgangen til den rette talentmasse er afgørende for regionens virksomheders muligheder for vækst. På en række områder oplever virksomhederne i dag mangel på dansk talent, og denne mangel forventes at blive yderligere forstærket de kommende år. Gennem tiltrækning og fastholdelse af internationalt talent vil Copenhagen Capacity understøtte virksomhedernes muligheder for at skabe vækst i COPENHAGEN-regionen.

4.1.3 Kapitaltiltrækning

Copenhagen Capacity vil afdække behovet for udenlandsk vækstkapital, samt analysere behovet for en struktureret indsats for at tiltrække yderligere kapital til danske virksomheder, organisationer og/eller andre. På baggrund af denne

undersøgelse vil Copenhagen Capacity fastlægge en indsats på området i samarbejde med Region Hovedstaden.

4.2 Regional Erhvervsudvikling

4.2.1 Copenhagen Healthtech Cluster

Copenhagen Capacity vil i samarbejde med relevante partnere etablere en ny klyngeindsats inden for Sundhedsteknologi (Copenhagen Healthtech Cluster - "CHC"). CHC vil være instrumentel for Sund Vækst sporet i regionens ReVUS og skal bidrage til at sikre, at

1. COPENHAGEN-regionen gøres til en international vækstmotor inden for velfærds- og sundhedsteknologi ved at udvikle den regionale industri inden for HealthTech og tiltrække internationale virksomheder.
2. Facilitere udvikling af nye, bedre og billigere sundhedsteknologiske løsninger til regionens borgere med udgangspunkt i en offentlig intelligent efterspørgsel og efterfølgende innovative indkøb.

4.2.2 Sourcing China

Kina er på vej til at blive verdens største økonomi. Danmark er blandt de dårligste lande i Europa til at tiltrække kinesiske investorer og virksomheder. Sourcing China programmet søger at samle regionens aktører mod en mere målrettet markedsføringsindsats i Kina, samt at udvikle og implementere de indsatser, der skønnes nødvendige for at gøre det mere attraktivt og smidigt for kinesiske investorer at etablere sig i COPENHAGEN.

4.3 Markedsføringsplatforme – COPENHAGEN-samarbejdet

4.3.1 Modtageapparat "One Point Entry"

Copenhagen Capacity vil som en del af det fælles COPENHAGEN-samarbejde oprette og drive et fælles modtageapparat for internationale delegationer. Indsatsen skal sikre, at udenlandske delegationer screenes og kvalificeres på baggrund af vigtighed og relevans for regionen, samt præsenteres for de bedste løsninger, som COPENHAGEN-regionen kan præstere. Endelig vil indsatsen sikre, at der foretages opfølgning på de delegationer, som modtageapparatet har serviceret, hvoraf flere udvikles til egentlige leads.

4.3.2 COPENHAGEN Brand

En vigtig del af COPENHAGEN samarbejdet vil være udviklingen og udrulningen af et fælles COPENHAGEN Brand. Copenhagen Capacity påtager sig den operative rolle med at engagere stakeholders og understøtte brugen af det fælles Copenhagen Brand. Der udarbejdes hertil generelle marketingmaterialer og -skabeloner, der stilles til rådighed for alle brugere af brandet.

4.3.3 Investorportal og MIPIM

Copenhagen Capacity fortsætter med at koordinere og arrangere COPENHAGEN-regionens stand under den årlige MIPIM konference. Derudover vil Copenhagen Capacity, som en del af COPENHAGEN-samarbejdet, udvikle en fælles Investorportal, hvor COPENHAGEN-regionen kan markedsføre investeringsmuligheder inden for ejendoms- og byudvikling.

➔ 5. Økonomi, samarbejde og justeringer

5.1 Økonomi og finansiering

Resultatkontrakten yder en samlet medfinansiering af Copenhagen Capacity aktiviteter fra Region Hovedstaden på gennemsnitligt **36 mio. kr.** pr. år. Beløbet er udspecificeret på programmer og år i bilag 2: "Budget og finansiering".

Engagementet afspejler de stigende, regionale ambitioner om at udvikle en international region, ikke mindst i fælles projekter med COPENHAGEN-samarbejdet og med Copenhagen Capacity som en central operatør.

Tilskud p/l-reguleres årligt efter Danske Regioners reguleringsprocent. Tilskud er excl. moms.

Tilskud udbetales forud for et år af gangen i begyndelsen af januar måned, første gang i januar 2015.

5.2 Samarbejde og opfølgning

Det fortløbende samarbejde i kontraktperioden mellem Copenhagen Capacity og Region Hovedstaden skal sikre den tætte kobling til de regionale fora, mål og strategier.

Samarbejdet skal ligeledes give bedre muligheder for at drøfte behov for ændringer i programmer, mål og indsatser. Samarbejdet struktureres om følgende:

- Kontraktparterne mødes årligt for at evaluere aktiviteter bidrag til blandt andet ReVUS og COPENHAGEN-samarbejdet med henblik på eventuelle behov for ændringer i Copenhagen Capacitys aktivitetsportefølje. Copenhagen Capacitys bestyrelse træffer beslutning om ændringer.
- Vækstforum og Regionsråd vil modtage årlige afrapporteringer til orientering.
- Copenhagen Capacity udarbejder en plan for fælles kommunikation til offentligheden om opnåede resultater.

5.3 Justering af resultatkontrakten

I forbindelse med fremsendelse af rapporten om det foregående års resultater til Region Hovedstaden, kan såvel Region Hovedstaden som Copenhagen Capacity fremlægge forslag til en justering af resultatkontrakten, herunder kontraktens enkelte programmets resultatmål og økonomi. Ændringer til resultatkontrakten fordrer enighed blandt parterne.

Ændringerne i resultatkontrakten kan være begrundet i ændringer i de regionale, strategiske prioriteter ved fx ReVUS-vedtagelse i 2015, COPENHAGEN-samarbejdet eller udrulning af en statslig hovedstadsstrategi.

Ændringer i kontrakten kan også begrundes med ændringer i de internationale konjunkturer, i rammevilkår, eller i samarbejder, som Copenhagen Capacity har indgået mv., der påvirker muligheden for at nå de opstillede målsætninger.

Endelig kan ændringer være konsekvenser af den konstaterede resultatskabelse.

Copenhagen Capacity og Region Hovedstaden vil herudover løbende have en dialog om mindre justeringer i resultatkontrakten, nye samarbejdsmuligheder og projekter mv.

Copenhagen Capacity er i øvrigt forpligtet til at oplyse om forhold, der kan have betydning for opfyldelse af resultatkontrakten.

5.4 Forlængelse af resultatkontrakten, økonomisk garantistillelse og opsigelsesklausul

Nærværende resultatkontrakt udløber ved udgangen af 2017 – dog først ved udgangen af 2018, hvis Regionsrådet i 2017 godkender en etårig forlængelse.

I 2017 vil Regionsrådet, på baggrund af en evaluering af Copenhagen Capacitys resultater i 2015 og 2016, tage stilling til, om resultatkontrakten skal forlænges for en periode af 12 måneder udover 31. december 2017. Forlængelse sker med henblik på, at det regionsråd, der tiltræder den 1. januar 2018, kan tage stilling til, om resultatkontrakten med Copenhagen Capacity skal fornyes for endnu en periode. Den 1-årig forlængelse forudsætter godkendelse i såvel regionsråd som i Copenhagen Capacitys bestyrelse i 2. kvartal 2017.

Hvis regionsrådet i 2017 beslutter ikke at forlænge kontrakten med Copenhagen Capacity med 1 år, så stiller Region Hovedstaden økonomisk garanti for udgifterne til en kontrolleret nedlukning af Copenhagen Capacity i 2018. En tilsvarende økonomisk garanti gælder for 2019, ifald det nye regionsråd i 2018 ikke ønsker at forny aftalen med Copenhagen Capacity. Garantien ydes for at sikre at Copenhagen Capacity opfylder fondslovgivningens krav til going concern.

Punkt nr. 29 - Resultatkontrakt for Copenhagen Capacity Bilag 2 - Side -14 af 14

Når resultatkontrakten opererer med mål og finansiering over en fireårig periode, er det således med ovennævnte forbehold for forlængelse.

Resultatkontrakten kan opsiges begrundet i væsentlig misligholdelse eller som kensekvens af en væsentlig strukturel omlægning af erhvervsfremmesystemet i Region Hovedstaden. Opsigelse af kontrakten kan ske med 12 måneders varsel, idet Region Hovedstaden stiller økonomisk garanti for dækning af udgifterne til en kontrolleret nedlukning af Copenhagen Capacity.

København den:

Hillerød den:

Copenhagen Capacity

Region Hovedstaden

Claus Lønborg
Adm. Direktør

Claus Bjørn Billehøj
Centerdirektør

Programmer og indsatser

Bilag 1 til Copenhagen Capacity's
resultatkontrakt med Region
Hovedstaden 2015-2017



Indhold

1.	Tiltrækning af udenlandsk kapital, talent og virksomheder	3
1.1	Investment Promotion	3
1.2	Tiltrækning og fastholdelse af international talent	6
1.3	Kapitaltiltrækning	9
2.	Regional erhvervsudvikling	10
2.1	Copenhagen Healthtech Cluster	10
2.2	Sourcing China	12
2.3	Pulje til deltagelse i eller etablering af nye projekter	13
3.	Markedsføringsplatforme - COPENHAGEN	15
3.1	Modtageapparat "One-point-entry"	15
3.2	COPENHAGEN-brand	17
3.3	Investorportal og MIPIM	19
4.	Stabsfunktioner	21



1. Tiltrækning af udenlandsk kapital, talent og virksomheder

1.1 Investment Promotion

Aspiration og overordnede målsætninger

ReVUS' vision om, at Hovedstadsregionen er den grønne og innovative metropol med høj vækst og livskvalitet afhænger blandt andet af vores evne til at tiltrække og fastholde udenlandske investeringer inden for de fire strategiske temaer; sund vækst, grøn vækst, kreativ vækst og smart vækst.

De færreste udenlandske investeringer kommer af sig selv. Konkurrencen om at tiltrække de udenlandske investeringer er hård, og samtlige lande og regioner har fokus på dette. Som et lille land (og dermed et lille marked) er vi i stigende omfang nødt til at fokusere og arbejde meget målrettet med at markedsføre danske styrkepositioner overfor udvalgte virksomheder. Det, som vi kan tilbyde, skal være i verdensklasse både med hensyn til indhold, og i forhold til den service, som vi kan tilbyde i etableringsfasen. Efter en succesfuld etablering er opfølgningen vigtig for at sikre, at den udenlandske virksomhed bliver i Danmark og ekspanderer deres forretning herfra.

Vi arbejder med to typer af investeringer: de markedsdrevne og de kompetencedrevne. De markedsdrevne kræver et afsætningsmarked for virksomhedens produkter enten i Danmark, i Norden eller Europa. De kompetencedrevne investeringer er de videntunge investeringer drevet af et ønske om at få viden fra danske forskere eller virksomheder, der allerede er i Danmark inden for et udvalgt område. Endelig arbejder vi på at fastholde og udvide engagementet efter en investering. Inden for alle tre områder arbejdes fokuseret på de i ReVUS'en prioriterede områder (Grønt, Sundt, Smart og Kreativt).

Copenhagen Capacity samarbejder med en lang række aktører i vores bestræbelser på at nå ud til de relevante virksomheder og servicere dem bedst muligt. Centrale partnere er Invest in Denmark og Invest in Skåne, men universiteter, ministerier, erhvervsorganisationer og private virksomheder indgår tillige i vores samarbejder.

Væsentligste udfordringer som søges løst (afgrænsning)

Kampen om at tiltrække udenlandske investeringer er hård. Virksomheder søger generelt til områder i vækst og dermed øst og vest for Europa. De søger aktivt lukrative rammebetingelser for deres investeringer eller adgang til unikke kompetencer. Samtidig fusioneres der i mange brancher, så antallet af virksomheder, der har en passende størrelse til international ekspansion, falder.

Overordnet betragtet viser analyser, at de fleste hovedkontorer placerer sig i lande med meget favorable skatteforhold eller hvor den historiske relation er stærk som fx Irland, England, Holland, og Schweiz, og at alle de Nordiske lande er faldet bagud i de senere år.

Flertallet af de regionale hovedkontorer, som vi har mulighed for at tiltrække, er nordiske salgskontorer. Det er meget sjældent, at et globalt amerikansk eller

asiatisk firma etablerer sig først i Danmark, når de etablerer sig i Europa. Vores mulighed er først og fremmest at sikre vores andel af de nordiske etableringer, og det skal vi blive ved med.

Vores udfordring er, at Stockholm er langt mere kendt som nordisk hub, selvom vores value proposition faktisk er stærkere på flere punkter. Stockholm slår os på markedsstørrelse, antal af regionale hovedkontorer samt adgang til arbejdskraft, mens vi har en rigtig god value proposition på transport/distribution, skat, flexicurity og sprogkompetencer fx med henblik på etablering af shared service centre (call centre mv.).

Inden for området kompetencedrevne investeringer udvælger vi unikke value propositions og går direkte efter udvalgte kundegrupper. Vi skal være relevante for de virksomheder, som vi henvender os til, så vi sikrer den størst mulige, positive effekt af vores indsats.

Vores kunder oplever dette som vældig positivt. Det er dog samtidig en meget krævende proces, da det betyder, at vi skal kende en del til kundens prioriteringer for at kunne matche deres strategi med vores value proposition. Til gengæld oplever vi, at vi her kan differentiere os, og at vi opleves som en reel sparringspartner på forretningsudvikling. Vi har ønske om at fortsætte det målrettede salg fremover. Dette kræver i stigende omfang, at vi ansætter rådgivere med branchekendskab og erfaring fra erhvervslivet. Hertil kommer backup fra analyse og marketing.

Væsentligste indsatsområder (fokus)

1) Markedsdrevne investeringer

I samarbejde med en række forskellige parter – herunder Invest in Denmark, Invest in Skåne, Copenhagen Goodwill Ambassadors, internationale agenter med flere – arrangeres konferencer, seminarer og individuelle virksomhedsmøder med det formål at præsentere relevante udenlandske investorer for COPENHAGEN-regionens tilbud.

Interesserede virksomheder bistås med udvikling af deres "business plan", og de serviceres på besøgsprogrammer til regionen, hvor de introduceres til relevante samarbejdspartnere, kunder og myndigheder med henblik på at afdække mulighederne for en etablering.

Alle virksomhedshenvendelser behandles seriøst og fortroligt, og hele COPENHAGEN-regionens styrkepositioner indtænkes i præsentationen over for virksomheden.

2) Kompetencedrevne investeringer

Vi vil fortsætte vores arbejde på at tiltrække investeringer inden for grøn, sund og smart vækst i de kommende år med udvælgelse af særlige styrkepositioner, som vi proaktivt sælger til udvalgte kunder. Målet er, at styrkepositionerne og de lokale klynger hele tiden udvikles og konsolideres, så vi kan fastholde kompetencen i regionen. En investering tager i dag i gennemsnitligt 2 år, fra vi møder virksomheden første gang, og til at de etablerer sig. Derfor er det vigtigt hele tiden at være i dialog med nye virksomheder og have et apparat, der kan blive ved med at screene og identificere virksomheder inden for de udvalgte fokusområder.

Udvalgte tilbud ("value propositions") udvikles i samarbejde med danske samarbejdspartnere, især universiteterne, og mange af dem går i dag på tværs af fagligheder, så nogle områder fx samtidig er både grønne, sunde og smarte.

Som eksempler arbejder vi i dag med **Smart Vækst**, hvor vi fokuserer på *Smart City* (digital infrastruktur, intelligente byløsninger og Big Data koblet med klimaplaner), *European Spallation Source/ESS* (material and life sciences, cleantech

& ICT/datacenter i KBH) og *Fotonik* (LED, fiberkabler, sundhedslys). Vi arbejder med **Grøn Vækst**, hvor vi fokuserer på *Grøn transport* (både transportformer/midler, infrastruktur samt brændstoffer), *Industrial Biotech* (herunder ingredienser, fødevarer, men også enzymer og kobling til biofuels/transport) og *Infrastruktur* inden for alle områder (sygehuse, transport, ejendomme og hoteller). Og vi arbejder med **Sund Vækst** gennem fokus på Healthy Ageing (MedTech og ICT) og klyngeinitiativet Copenhagen Healthtech Cluster.

3) Expand & Retain (after care)

Copenhagen Capacity er best practice på området aftercare services i Europa vurderet af Financial Times. Da vi møder rigtig mange virksomheder årligt med denne indsats lykkes vi med at sikre job i regionen via fastholdelse og udvidelser.

Vores mål er, at virksomheder, der har investeret i Danmark, vælger at blive og udvider deres aktiviteter her. Vi yder en særlig (og internationalt set unik service) over for alle udenlandsk ejede virksomheder i vores område: vi følger op på om de bliver udfordret af deres internationale HQ med henblik på at fastholde dem i regionen, og vi hjælper dem med argumenter for at udvide deres aktiviteter her med nordiske regionale back-office funktioner samt tiltrækning af nye funktioner fx R&D.

Danske virksomheder, der bliver solgt til et udenlandsk selskab, er et særligt fokus, da selskabet ofte her er i risiko for at blive flyttet ud af landet. Her tager vi tidligt kontakt og hjælper med at forsvare den danske tilstedeværelse.

Resultater og effekter

I rapporteringen til Region Hovedstaden opgøres resultaterne i nyetableringer, udvidelser og fastholdelser. Resultatskabelsen kan ske i både Region Sjælland, Region Hovedstaden og Region Skåne

	2015	2016	2017	2018	Total
Effektmål:					
- Antal direkte jobs	750	800	900	1.000	3.450
- Antal successager	25	30	35	40	130
- Antal videntunge sager	10	10	10	10	40
Resultatmål:					
Antal nye leads	150	175	200	225	750
Kundetilfredshed	90 %	90 %	90 %	90 %	90%

Forudsætninger

Det er en forudsætning for resultatskabelsen, at samarbejdet med Invest in Denmark og Invest in Skåne fortsat udvikler sig positivt og giver adgang til et øget volumen af leads og ressourcer.

Samarbejdspartnere

På udemarkerne er vores vigtigste samarbejdspartner Udenrigsministeriet, og Eksportrådet/Invest in Denmark (InDK), Invest in Skåne, samt de lokale handelskamre. Copenhagen Capacity har udarbejdet en samarbejdsaftale med InDK, som beskriver arbejdsdelingen mellem de to organisationer, således at vi ikke konkurrerer med hinanden eller laver dobbeltarbejde. Organisationen har ligeledes haft en mangeårigt tæt samarbejde med Invest in Skåne, der søges yderligere udbygget i den kommende periode.

Herudover arbejder vi med eksterne agenter og konsulenter samt trækker på vores Goodwill Ambassador netværk for at få så mange leads som muligt. I Danmark er vores vigtigste samarbejdspartnere universiteterne og GTS institutterne samt handelskamre som fx AMCHAM og det Dansk-tyske Handelskammer samt et antal service providers fx advokater, ejendomsmæglere, rekrutteringsbureauer mv. Hertil

kommer samarbejde med kommuner, regioner, klyngeorganisationer og brancheforeninger. Udover at generer leads, så sætter disse samarbejder os i stand til hurtigt at sætte potentielle investorer i kontakt med relevante aktører, der kan assistere investoren således, at investeringen bliver virkeliggjort.

1.2 Tiltrækning og fastholdelse af international talent

Aspiration og overordnede målsætninger

Danmark står overfor store udfordringer, når det handler om at sikre nationens vækst. Tiltrækning og fastholdelse af internationale talenter er én af nøglerne til at sikre væksten. Ikke alene giver internationale vidensarbejdere flere direkte skatteindtægter, men endnu vigtigere medvirker de til, at flere virksomheder placerer sig i hovedstadsregionen, og at virksomhedernes eksport, produktivitet og innovation øges. Dette ses også i ReVUS, hvor effektiv og bæredygtig mobilitet, samt kompetent arbejdskraft og internationalisering, er beskrevet som vigtige rammer for at opnå vækst.

COPENHAGEN-regionen har alle forudsætninger for at blive en international karrieredestination. At tiltrække og fastholde internationale talenter er en god samfundsinvestering, da den gennemsnitlige expat-familie bidrager med ca. 1,9 mio. kr. til statskassen over en periode på 8 år. Beregninger viser også, at hvis København var i stand til at fastholde de internationale talenter, der allerede har fundet vej til byen, blot 6 måneder længere, ville det resultere i en gevinst på i omegnen af 850 mio. euro.

Med EU-strukturfondsprojektet Copenhagen Talent Bridge og det i Fonden til Markedsføring af Danmark forankrede Talent Attraction projekt har Copenhagen Capacity i perioden 2012-2014 været lead partner på en markant indsats for at samle regionens aktører omkring en fælles strategi, der skal tiltrække og fastholde internationale talenter og eksperter i COPENHAGEN-regionen. Dette arbejde søges videreført, hvor Copenhagen Capacitys rolle fremadrettet fokuseres mere omkring den internationale tiltrækning – i tæt samarbejde med øvrige aktører og de virksomheder, der skal beskæftige talenterne.

Væsentligste udfordringer som søges løst (afgrænsning)

1) Talent som katalysator for Investment Promotion

Ifølge den seneste evaluering af Copenhagen Capacitys successager (2013) er adgangen til kompetencer den primære årsag til, at internationale investorer og virksomheder vælger at lokalisere sig i Region Hovedstaden og Region Sjælland. Allerede nu klager virksomhederne over, at de bremses i deres vækst på grund af, at de ikke har adgang til medarbejdere med de rigtige kompetencer. 20 % angiver tillige, at de i stigende grad rekrutterer medarbejdere fra udlandet for at få dækket deres kompetencebehov. Sammenholdt med den demografiske udfordring, hvor arbejdstyrken mindskes, hviler Copenhagen Capacitys nutidige og fremtidige investeringsfremmeindsats i høj grad på evnen til at tiltrække og fastholde international talent.

2) International kamp om de dygtigste hoveder

Konkurrencen er benhård, da det ikke kun er i København og på Sjælland, at virksomheder efterspørger de internationale talenter. En global rundspørge blandt 40.000 arbejdsgivere viser, at 35 % af disse har problemer med at finde de rette talenter til de opslåede stillinger. Der er altså tale om en global udfordring, som skaber global konkurrence om talenterne, og der er intet, der indikerer, at konkurrencen vil blive mindre hård fremover.

3) Vi halter bag efter andre storbyer i vores evne til at tiltrække talent

København og Sjælland er små lokaliteter, som nemt bliver overset internationalt, hvis ikke der bliver arbejdet målrettet for at gøre opmærksom på de fordele som COPENHAGEN-regionen besidder. En yderligere udfordring er, at regionen ligger i den tunge tredjedel af europæiske storbyer, hvad angår andelen af udenlandske videnarbejdere¹. Samtidig eksisterer der en velbeskrevet demografisk udfordring, som indebærer, at vi står over for et markant øget behov for arbejdskraft i fremtiden. DI estimerer, at Danmark i 2030 kommer til at mangle 30.000 kloge hoveder². Da mange virksomheder med behov for højtuddannet og specialiseret arbejdskraft ligger i hovedstadsregionen og på Sjælland, vil denne mangel kunne medføre, at virksomheder i stedet vil vælge at placere forsknings- og produktionsenheder uden for Danmarks grænser.

Væsentligste indsatsområder (fokus)

Copenhagen Capacity vil yde en indsats på 3 centrale områder, der passer til Copcaps samlede mission med at skabe vækst i regionen gennem internationalisering:

- 1) Øge markedsføringen af og tiltrækningen til COPENHAGEN-regionen som studie- og karrieredestination

Vi skal løfte kendskabsniveauet og tiltrækningen til COPENHAGEN-regionen som karrieredestination i aftaleperioden. Indsatsen skal sikre, at flere internationale talenter kommer til regionen og bidrager til vækst og udvikling. Eksempler på indsatser:

- Målrettet tiltrækning af efterspurgte internationale kompetencer gennem internationale kampagner, der eksponerer virksomhedernes åbne jobs over for udvalgte internationale kandidater.
- Styrke og markedsføre fortællingen om Copenhagen som en attraktiv job- og karrieredestination, så hovedstadsregionen bliver synlig i den internationale kamp om de dygtigste hoveder.
- Bistå regionens erhvervsklynger med at udvikle karriereportaler og derved understøtte klyngernes internationale synlighed og rekrutteringsevne

- 2) Styrke internationalisering i dansk-baserede virksomheder

For at blive en mere attraktiv karrieredestination skal vi sikre, at så mange ledige stillinger som muligt gøres tilgængelige for udenlandsk arbejdskraft. Dette fordrer et samarbejde med virksomhederne i regionen (herunder særligt SMV'er) med den hensigt at præsentere dem for de vækstmuligheder som udenlandske talenter kan tilbyde. I takt med, at flere og flere ledige jobs gøres tilgængelige for udenlandsk arbejdskraft, bliver det samlede karrieresystem for internationale talenter i regionen mere attraktivt. Eksempler på indsatser:

- Udvikle og gennemføre en særlig eksportpraktikantordning for SMV'er, så de nemt og med mindre risiko kan styrke deres eksport og vækst gennem at ansætte et internationalt talent i et praktikforløb først.
- Sikre en bedre overgang fra universiteterne til regionens virksomheder. Hvert år afslutter en lang række internationale kandidater deres uddannelse i Danmark, og de er stærk motiverede for at påbegynde deres karriere i hovedstadsregionen. De mangler dog kendskab til og netværk i virksomhederne, hvilket vi vil bl.a. organisere gennem en videreudvikling af det velfungerende YGA-korps

¹ Copenhagen Economics for REG LAB: Flere udenlandske videnarbejdere til Hovedstadsregionen (2012)

² DI: Fremtiden kalder – uddanner vi nok? (2010)

3) Implementering af den regionale talentstrategi (fokus på jobskabelse og karriere)

Copenhagen Capacity vil over de kommende 3 år sørge for, at Den Regionale Talentstrategi bliver implementeret til gavn for hele regionens talentarbejde. Efter disse 3 år forventes Copenhagen Capacitys rolle som koordinator og integrator på regionens samlede internationale talentarbejde være tilendebragt. På den baggrund vil vores centrale samarbejdspartnere, som fx DI, International House CPH og universiteterne allerede fra nu varetage de dele af strategien, der har med fastholdelse af og forbedret service til de internationale talenter, når de først er kommet til København og Sjælland. Eksempler på indsatser:

- Sikre den overordnede implementering af den regionale talentstrategi i et nært partnerskab med andre centrale aktører som fx International House CPH og DI.
- Stå for udviklingen og implementeringen af de fire initiativer, der har med tiltrækningen af internationale talenter at gøre.
- Inden for de kommende 3 år at sikre initiativernes langsigtede forankring, så der er et velfungerende talent øko-system i regionen.

På talentområdet har vi i dag ikke tilstrækkelige forudsætninger for at opstille præcise mål for effekten af indsatserne og mangler tilsvarende velfunderede metoder til at dokumentere effekten. Disse metoder vil blive udviklet og testet i løbet af 2015, hvorefter der fra 2016 og frem kan opstilles konkrete effektmål, som aftales med Region Hovedstaden. Ambitionen er på linje med Copcaps øvrige indsatser, at et job ikke koster over 30.000,- i gennemsnit.

Resultater og effekter

Målsætninger	2015	2016	2017	2018	Total
Effektmål: - Skal udvikles i 2015.	TBD				
Resultatmål					
- International markedsføring - int. agendahistorier	50	50	50	50	200
- Samarbejde med erhvervsliv - antal virksomheder (akkumuleret)	50	75	100	125	125
- Kundetilfredshed	90 %	90 %	90 %	90 %	
Aktivitetsmål: - Udvikling og test af effektmål på talent - KPI-system på talent-tiltrækning og jobskabelse udviklet og testet.	X				

Forudsætninger

Det er en forudsætning at den nødvendige medfinansiering opnås.

Foreslåede samarbejdspartnere

Som tidligere nævnt har CopCap allerede mere end 30 partnere gennem den nuværende talentindsats. Disse partnere vil fortsat være centrale i at lykkes med at øge attraktiviteten af hovedstadsområdet for internationale talenter. Partnerne fordeler sig på virksomheder, videninstitutioner, myndigheder og erhvervs- og interesseorganisationer.

1.3 Kapitaltiltrækning

Aspiration og overordnede målsætninger

Kapital er sammen med talent og innovation de vigtigste grundsten for væksten i enhver region. Uden tilstrækkelig kapital kan virksomhederne ikke realisere deres vækstpotentiale. Tilstrækkelig kapitalfrembringelse til realisering af virksomhedernes vækstpotentiale er derfor også afgørende for at realisere vækstambitionerne i RevUS.

Internationale investorer skal gøres bekendt med de investeringsmuligheder, der findes i COPENHAGEN-regionen, så vi sikrer, at de lokale virksomheder får den bedste og billigste adgang til vækstkapital. Området skal i første omgang analyseres for at afdække, hvor udfordringerne med kapitalfrembringelse er størst, og klarlægge i hvilket omfang og hvordan Copenhagen Capacity kan bidrage til løsningen gennem tiltrækning af udenlandske investorer, hvor andre danske aktører ikke allerede løfter opgaven.

Væsentligste udfordringer som søges løst (afgrænsning)

Området skal analyseres for at afdække de udfordringer, forskellige virksomhedsgrupper og organisationer oplever, samt klarlægge om og hvordan Copenhagen Capacity kan bistå i løsningerne.

Væsentligste indsatsområder (fokus)

Analyse og efterfølgende udarbejdelse af indstilling og plan for, hvor og hvordan Copenhagen Capacity kan bidrage til frembringelse af attraktiv, udenlandsk kapital. Fokusområder kunne være:

- 1) International venture kapital til danske vækstvirksomheder.
- 2) Kapitalinvestorer, der ønsker at deltage i regionens udviklingsprojekter (grønne, sunde, smarte).
- 3) R&D samarbejder, der etableres med udenlandsk kapitaltilførsel.

Resultater og effekter

	2015	2016	2017	2018	Total
Aktivitetsmål: - Baseline undersøgelse af udenlandsk kapital i regionen	X				
- Plan for indsats omkring udenlandsk kapital i regionen		X			

Forudsætninger

-

Foreslåede samarbejdspartnere

Finanshuse og banker, advokater, kommuner, væksthuse, Vækstfonden/venturebranchen (business angles mfl.) i forbindelse med researcharbejdet.



2. Regional erhvervsudvikling

2.1 Copenhagen Healthtech Cluster

Aspiration og overordnede målsætninger

Copenhagen Capacity vil i samarbejde med en række relevante partnere etablere et CHC sekretariat, som skal sikre, at de opstillede målsætninger og indsatser for CHC projektet gennemføres succesfuldt i tæt dialog med relevante aktører og samarbejdspartnere. CHC vil være instrumentel for Sund Vækst sporet i regionens ReVUS.

Formålet med et CHC sekretariat er at sikre, at CHC etableres og forankres som en succesfuld klyngeindsats i COPENHAGEN-regionen. CHC skal:

1. Gøre COPENHAGEN-regionen til en international vækstmotor inden for velfærds- og sundhedsteknologi ved at udvikle den regionale industri inden for Healthtech og tiltrække internationale virksomheder.
2. Facilitere udvikling af nye, bedre og billigere sundhedsteknologiske løsninger til regionens borgere med udgangspunkt i en offentlig intelligent efterspørgsel og efterfølgende innovative indkøb.

Væsentligste udfordringer som søges løst (afgrænsning)

Gennem både skriftlige analyser, mundtlige interviews og strategiworkshops har vi afdækket følgende centrale udfordringer, som CHC skal søge at løse for at opnå formålet:

1. Skalering: Virksomhederne oplever, at det er vanskeligt at skalere udviklede løsninger på tværs af regionens aktører. Man er nødt til at opbygge en større salgsvolumen og erfaring på hjemmemarkedet, før at man kan gøre sig håb om en succesfuld eksport.
2. Implementering: Der er alt for mange små pilotprojekter i den danske sundhedssektor og for mange ender med blot at være pilotprojekter og bliver aldrig implementeret. Det kan være vanskeligt at få adgang til testfaciliteter.
3. Internationalisering: Adgang til udenlandsk kapital, talent og samarbejdspartnere er begrænset. Ligeledes opleves det som vanskeligt at få sine danskudviklede løsninger ud på eksportmarkederne.

Væsentligste indsatsområder (fokus)

Copenhagen Capacity vil – sammen med Region Hovedstaden og en række andre partnere – etablere en slagkraftig indsats på sundhedsteknologiområdet med det dobbelte formål at udvikle nye, bedre og billigere løsninger til regionens borgere og samtidig understøtte vækst og udvikling hos virksomhederne, der beskæftiger sig med sundheds- og velfærdsteknologi.

Indsatsen organiseres omkring fire hovedspor samt etablering af et koordinerende sekretariat:

1) Innovative indkøb

Offentlige indkøb skal drive innovation og udvikling. COPENHAGEN-regionen står for Danmarks største sundhedsvæsen. Ved at samle offentlige aktører omkring større projekter og fælles indkøb, der i højere grad driver innovation i virksomhederne, der skal levere, skal klyngen bistå tilvejebringelsen af nye og bedre løsninger.

2) Udvikling af innovative løsninger

Klyngen skal bistå udviklingen af samarbejdsformer og metoder inden for innovation/samarbejde mellem private og offentlige parter, således at der skabes mere smidige rammer for samarbejde omkring udvikling af nye produkter og løsninger – som både det offentlige og de private virksomheder finder attraktivt at engagere sig i.

3) Test og implementering

Klyngen skal arbejde på at tilvejebringe det bedste miljø for udvikling, test og implementering af nye løsninger, således at man er attraktiv overfor såvel danske som udenlandske virksomheder, investorer og organisationer, der har ambition om at være blandt de absolut bedste inden for udvikling af ny sundhedsteknologi. Samtidig skal klyngen arbejde på at sikre en mere smidig overgang fra test til implementering, således at relevante udviklingsprojekter rulles ud og anvendes i regionen – og gerne i Danmark.

4) Internationalisering

Endelig skal klyngen arbejde på at tiltrække de bedste udenlandske virksomheder, kapital og talent, der bidrager til at skabe de bedste sundhedsteknologiske løsninger i verden. Der skal etableres relevante internationale samarbejder, der sikrer adgang til den nyeste viden. Og klyngen skal understøtte, at de i Danmark udviklede nye løsninger præsenteres for udenlandske sundhedsmyndigheder, således at danske virksomheder får adgang til internationale afsætningskanaler og eksportmarkeder.

5) Koordination

For at koordinere ovenstående, samle relevante interessenter og sikre udvikling, etablering og finansiering af de bærende indsatser etableres et mindre sekretariat hos Copenhagen Capacity.

Resultater og effekter

Målsætninger	2015	2016	2017	2018	Total
Resultatmål: - Etablere CHC sammen med RH og øvrige partnere.	X				
Andre mål (f.eks. aktivitetsmål): - Rejse kapital til Copenhagen Healthtech Clusters aktiviteter og projekter. - Der opstilles resultat- og effektmål for disse projekter, og resultatkontraktens målstyring opdateres i den forbindelse.	X X				

Forudsætninger

For at Copenhagen Healthtech Cluster kan blive en succes forudsættes det, at relevante finansieringskilder identificeres og sikres.

Foreslåede samarbejdspartnere

Region Hovedstaden, Københavns Kommune, Væksthus Hovedstaden, Welfare Tech, Healthcare Denmark, MVA, regionens virksomheder på området, DTU, KU mfl.

2.2 Sourcing China

Aspiration og overordnede målsætninger

Kinas oversøiske investeringer er steget eksplosivt fra USD 16,4 milliarder i 2003 til USD 100 milliarder i 2013. De statsejede virksomheder har stået for 2/3 af de samlede kinesiske oversøiske investeringer. Den kinesiske interesse for omverdenen gælder ikke kun de helt store virksomheder, men også mindre og mellemstore virksomheder. Partner og Head of China-Desk, Ole Hedemann fra KMPG, har tidligere udtalt, at Danmark er i besiddelse af førende teknologier fx inden for infrastruktur og cleantech, som kineserne efterspørger allerede i dag.

Forskellige analyser placerer dog i dag Danmark blandt de absolut dårligste lande i Europa, når det angår vores evne til at tiltrække kinesiske investeringer. De kinesiske investeringer i Danmark udgør kun 0,3 % af de samlede investeringer i Europa – det er knap 1 % lavere end vort befolkningstal berettiger til. Der er et stort potentiale for forbedring.

En række kommuner og regioner har indledt samarbejde med kinesiske byer og regioner, men det er vanskeligt at realisere et vækstpotentiale i Danmark uden en fælles koordineret indsats.

Væsentligste udfordringer som søges løst (afgrænsning)

- Kinesiske virksomheder og investorer har et meget begrænset kendskab til Danmark og dets nøgleindustrier.
- Der findes ikke en struktureret oversigt over konkrete investeringsprojekter for kinesiske investorer.
- Identifikation af og adgang til relevante kinesiske investorer hæmmes af, at vi ikke har de fornødne netværk etableret i Danmark og i relevante kinesiske provinser og byer.
- Kinesiske virksomheder i Danmark har ofte vanskeligt ved at udvikle deres virksomhed og dermed skabe flere jobs

Væsentligste indsatsområder (fokus)

Tiltrækning

- Markedsføringsaktiviteter overfor potentielle investorer i Kina i samarbejde med Invest in Denmark/Invest in Skåne.
- Fortsat koordination af indsatser på tværs af kommuner, regioner og aktører med aktiviteter i Kina.
- Udvikle services til brug for de herværende kinesiske virksomheder til fortsat forretningsudvikling.
- Servicering af potentielle kinesiske investorer – på kinesisk.

Netværk

- Etablere og drive eget forretningsnetværk i Danmark og i Kina. Netværket skal bestå af kinesere, der har et vist kendskab til Danmark, enten via studier eller arbejde i landet eller via arbejde i en dansk virksomhed i Kina.

Marketingsplatforme

- Etablering af en stærk kommunikationsindsats på kinesisk. Udbygget kinesisk website, oversættelse af f.eks. investorportalen til kinesisk, tilstedeværelse på relevante kinesiske sociale medier, formidling af investeringsmuligheder gennem etablerede netværk i Kina (brancheforeninger, ambassader, Invest in DK, Goodwill-Ambassadører m.v.).

Resultater og effekter

Målsætninger	2015	2016	2017	2018	Total
Effektmål ³ :					
- Antal successager	6	10	8	6	30
- Antal jobs	50	80	80	60	270
Resultatmål:					
- Antal nye leads	30	25	25	25	105
- Kundetilfredshed	90%	90%	90%	90%	
- Medieomtale i Kina	3	4	4	4	15
Andre mål (f.eks. aktivitetsmål):					
- Forretningsnetværk i DK – antal nye deltagere	10	15	15	15	55
- Forretningsnetværk i Kina – antal nye deltagere	10	15	15	15	55

Forudsætninger

Fortsat positivt og tæt koordineret samarbejde med Invest in Denmark.

Foreslåede samarbejdspartnere

Udenrigsministeriet/Invest in Denmark, regioner og kommuner med aktiviteter i Kina, Danish-Chinese Business Forum, den kinesiske ambassade i Danmark, den danske ambassade i Kina, Copenhagen Goodwill Ambassador Corps og erhvervsorganisationer.

2.3 Pulje til deltagelse i eller etablering af nye projekter

Aspiration og overordnede målsætninger

En vigtig rolle for Copenhagen Capacity er at omsætte gode, men abstrakte politiske visioner til konkrete og implementerbare projekter. Eksempler inkluderer

- Visionen om at udnytte Regionens grønne førerposition til grøn vækst (CCC-projektet)
- Visionen om at gøre regionen mere attraktiv for expats (Copenhagen Talent Bridge og Talent Attraction)

Kvaliteten i denne fortolkning og implementering af politiske visioner afhænger blandt andet af, hvor mange ressourcer, der kan lægges i kvalificeringen af problemstillingen inden, at ansøgningen skrives. Ved større projekter skal der ofte rejses separate midler til forundersøgelserne og skrivearbejdet, hvilket i sig selv er tids- og ressourcekrævende. Processen risikerer derfor at gøre selve projektet utidssvarende både politisk og ude i virkeligheden inden, at det for alvor kommer i gang.

Væsentligste udfordringer som søges løst (afgrænsning)

Udfordringen er, at midlerne til forundersøgelser og kvalificering af nye projektideer ikke er en del af CopCaps almindelige driftsbudget. Når de endelige projekter er bevilliget er der i projektet per definition ressourcer nok til at gennemføre dem, men forundersøgelserne er ikke finansierede noget sted. Det skaber en udfordring

³ Bemærk: Resultaterne er en delmængde af resultatskabelse i Investment Promotion. Jobmålene indgår således allerede i det samlede mål for Investment Promotion, men der rapporteres også særskilt på Sourcing China indsatsen.

med at allokere de nødvendige ressourcer til et professionelt forarbejde, FØR et nyt projekt besluttet og søsættes.

Væsentligste indsatsområder (fokus)

En del af resultatkontrakten er derfor en pulje, som kan anvendes til:

- At indtræde i store og små projektaktiviteter initieret af eksterne parter, eller
- Til kvalificering og kickstart af nye projekter initieret af Copenhagen Capacity.

Disse midler kan bruges til foranalyser og -undersøgelser, konsulentbistand, løn internt i CopCap og andet, der sikrer at fremtidige projekter er godt researchede, effektkæderne på plads og skåret rigtigt til inden, at der søges eksternt finansiering til de endelige projekter.

Midlerne kan udløses hurtigt, så projektforberedelser ikke forsinkes unødigt. Som konsekvens heraf frigives midlerne fra sag til sag på baggrund af en kort beskrivelse af projektideen og tilhørende budget med efterfølgende godkendelse i Copenhagen Capacitys bestyrelse og i Region Hovedstadens administration.

Eventuelle ubrugte midler fra puljen tilbageføres til Regionen ved udgangen af projektperioden (som udgangspunkt 2017, dog 2018 givet 1-årig forlængelse aftales i 2017) eller allokeres til eksisterende indsatser efter gensidig aftale.

Resultater og effekter

Målsætning	2015	2016	2017	2018	Total
Aktivitetsmål: Kvalificerede projektidéer	1-3	1-3	1-3	1-3	4-12

Forudsætninger

-

Foreslåede samarbejdspartnere

-



3. Markedsføringsplatforme - COPENHAGEN

3.1 Modtageapparat ”One-point-entry”

Aspiration og overordnede målsætninger

Der eksisterer ikke en fælles og ensartet modtagelse af internationale delegationer og henvendelser i den funktionelle metropolregion. Hvis COPENHAGEN-regionen i 2020 skal leve op til visionen om at blive et internationalt knudepunkt for investeringer og viden, så skal regionen fremstå samlet udadtil og på en professionel måde håndtere de mange internationale henvendelser og delegationer, som regionale aktører modtager hvert år. Modtageapparatet er samtidig en af de første aktiviteter i det fælles COPENHAGEN-samarbejde.

Væsentligste udfordringer som søges løst (afgrænsning)

Udfordringen er, at vi med den nuværende indsats ikke er dygtige nok til at introducere internationale delegationer for alle de kompetencer, organisationer og destinationer, som Region Hovedstaden og Region Sjælland samlet kan tilbyde, og vi får derfor ikke fuldt udbytte af de mange delegationer. Dertil kommer, at vi bruger mange kræfter på at udvikle besøgsprogrammer fra bunden hver gang en ny delegation besøger regionen.

Endelig mangler der en koordineret opfølgning på delegationsbesøgene. Vi får derfor ikke fuldt udbytte af delegationerne i forhold til opfølgning med henblik på videre forretning i form af eksport, investeringsfremme og samarbejde. Dette skyldes blandt andet, at kommuner og erhvervsaktører ofte ikke har fokus på at løse denne opgave og derved heller ikke de ressourcer, kompetencer og incitamenter, som opgaven kræver.

Væsentligste indsatsområder (fokus)

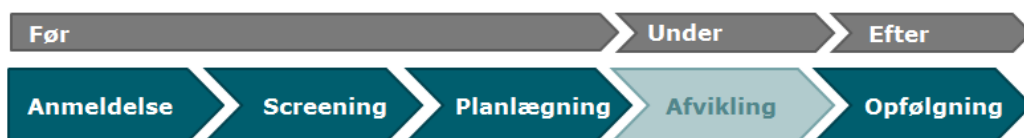
I forbindelse med etableringen af modtageapparatet vil vi fokusere og målrette indsatsen på to overordnede kernemålgrupper:

1. Forretningsdelegationer som har interesse i at investere i regionen og som ønsker at komme ind på det europæiske og nordiske marked eller søger at opbygge relationer med danske virksomheder og organisationer om bl.a. eksport til udlandet.
2. Politiske delegationer som er på inspirationstur og ønsker at møde politiske interessenter på det rigtige niveau.

En forudsætning for en succesfuld modtagelse af delegationerne er et velfungerende samarbejde i et bredere korps af bl.a. kommunale aktører, der kan og vil indgå i afvikling af delegationsbesøg i form af fx at stå for mindre dele (fx site-visits, institutionsrundvisninger mv.) af et samlet program.

Koncept

Som illustreret i figur 1 vil modtageapparatet overordnet bestå af tre faser: Før besøget, under besøget og efter besøget.



Figur 1. Koncept for modtageapparatet

Før besøget: Anmeldelse, screening og planlægning

Anmeldelse

Når delegationens henvendelse er modtaget i sekretariatet, modtager den en bekræftelse herpå.

Screeningen

Under Screeningen kontakter sekretariatet delegationslederen for at afdække ønsker og fokus for besøget og kvalificere delegationens betydning ud fra en dansk kontekst. Screeningen dækker som minimum interesseområder, kvalitet og relevans af den givne delegation.

Planlægningsfasen

Sekretariatet anbefaler, hvordan delegationen bør håndteres med udformning af program og bud på oplægsholdere og relevante kontaktpersoner, herunder hvor mange ressourcer, der bør bruges på henvendelsen, og der findes en vært blandt de strategiske eller destinationspartnerne (fx en organisation eller kommune) for besøget.

Under besøget: Afvikling

Afvikling af delegationsbesøget er som udgangspunkt ikke en del af modtageapparatet. Her overgår ansvaret til den pågældende partner, som er vært for besøget og står for den formelle modtagelse, og til en evt. operatør, som sørger for alt logistik under besøget. Copenhagen Capacity vil indgå som en ligeværdig partner i netværket og således agere vært for de delegationer, der er relevante for Copenhagen Capacitys forretningsområder. I mange tilfælde vil et delt værtskab mellem Copenhagen Capacity og en anden partner i COPENHAGEN-regionen være en effektiv løsning, og Copenhagen Capacitys personale vil ofte indgå i besøgsprogrammer som fx oplægsholdere.

Efter besøget: Opfølgning

Sekretariatet er ansvarlig for, at der følges op på de besøg, som sekretariatet har planlagt. Opfølgningen sikrer frem for alt, at de potentielle muligheder for konkret, kommercielt samarbejde, der er skabt under besøget, ikke falder til jorden, jf. resultatmål om 10 årlige leads til Copenhagen Capacity. Desuden følger Copenhagen Capacity op på mål for tilfredshed, kvalitet og udbytte af besøget hos de danske partnere.

Det skal understreges, at CopCap starter et 6-måneders pilotforsøg i oktober med 10 kommuner fra COPENHAGEN-regionen for at teste modellen op mod deres virkelighed. Ovenstående model kan derfor ændre sig som følge af erfaringerne fra forsøget.

Resultater og effekter

Resultatmål:	2015	2016	2017	2018	Total
Kundetilfredshed blandt • Kommuner og deltagende	70%	80%	90%	90%	

organisationer (partnere) <ul style="list-style-type: none">• Besøgende delegationer• Deltagende virksomheder• Værterne					
Andel virksomheder, der melder om konkret udbytte af besøget (ordrer, samarbejder, markedskendskab etc.)	10	25	50	50	135
Antal leads til CopCap (delmængde af samlede antal leads under Investment Promotion)	10	10	10	10	40
Aktivitetsmål: <ul style="list-style-type: none">- Antal henvendelser screenet- Antal besøg understøttet- Antal ture fuldt arrangeret af besøgssekretariatet selv (VIP besøg)	200 100 10	200 100 10	200 100 10	200 100 10	800 400 40

Forudsætninger

Det forudsættes, at kommunerne i Region Hovedstaden og Region Sjælland (samt evt. Region Skåne) deltager aktivt i projektet med egne ressourcer – f.eks. til at varetage værtsrollen under delegationsbesøgene.

Foreslåede samarbejdspartnere

Samtlige kommuner og organisationer med faglig relevans for de besøgsture, der gennemføres. Konceptet tilbydes kommuner i hele COPENHAGEN-regionen. Arbejdet med delegationer vil ofte have overlap til Wonderful Copenhagen's indsats for kongres- og erhvervsturisme og samarbejde forudsættes, hvor det er relevant.

3.2 COPENHAGEN-brand

Aspiration og overordnede målsætninger

COPENHAGEN-brandet er et fælles brand for samtlige kommuner og begge regioner i Østdanmark og på sigt Region Skåne.

Grundtanken er, at vi sammen står stærkere end hver for sig. Og sammen kan vi stå stærkere i den globale konkurrence om at tiltrække virksomheder, investeringer, talenter og turister og dermed skabe vækst, udvikling og arbejdspladser i hele COPENHAGEN-regionen.

Fortællerammen om og udgangspunktet for branding af COPENHAGEN er metropolens unikke "liveability", dvs. livskvalitet og modernitet.

Forudsætningen for at eksekvere COPENHAGEN-brandet er en effektiv organisering, som formår at koordinere indsatserne på tværs af kommunegrænser, aktører og indsatsområder. Det vil sige:

- Sikre forståelse og forankring af COPENHAGEN-dagsordenen – sammen står vi stærkere.
- Sikre forståelse og forankring af brugen af et brand/en identitet.
- Sikre forståelse og forankring af kernefortællingen for COPENHAGEN.
- Konkludere på markedsføringsværktøjer og materialer.
- Sikre at aktører bruger ensartede materialer og værktøjer til international markedsføring.

Copenhagen Capacity har stor erfaring med at drive denne type aktivitet, og organisationen har alle forudsætningerne for at løfte brand manager-funktionen for

COPENHAGEN-brandet. Copenhagen Capacity har et tæt og godt samarbejde med regionens kommuner, virksomheder, uddannelses- og forskningsinstitutioner og organisationer, herunder Væksthusene, Vækstforum Sjælland og Vækstforum Hovedstaden, Invest in Denmark og Dansk Industri (DI).

Væsentligste udfordringer som søges løst (afgrænsning)

En af projektets store udfordringer er intern forankring af COPENHAGEN-brandet. Brandets succes afhænger af, at alle aktører føler ejerskab og engagement. Erfaringer fra OPEN-brandet viser desuden tydeligt, at et logo alene ikke er nok – det er også nødvendigt at skabe og fortælle historien bag logoet og give det værdi. Vi skal sikre et "sammen står vi stærkere"-engagement blandt alle aktører, samt en effektiv brug af værktøjer og materialer, der med en ensartethed kan brande COPENHAGEN internationalt.

Derfor deles projektets udrulning op i to faser:

Fase 1: Indledende markedsføring og forankring af brandet blandt kommunerne samt udvikling af toolbox (læs mere nedenfor).

Stop & Go: Evaluering, hvor learnings samles for at justere udrulningsplanen for næste fase, som henvender sig til flere aktører.

Fase 2: Indledende markedsføring og forankring af brandet blandt uddannelsesinstitutioner, virksomheder, organisationer m.fl. samt opdatering af marketingmaterialer.

Copenhagen Capacity vil udvikle en toolbox med markedsføringsmaterialer, som alle aktører frit kan bruge. Eksempelvis:

- Kernefortælling
- Hjemmeside
- Case stories/citater
- PowerPoint skabelon
- Brevpapir/brug af logoer sammen
- Invitation/brug af logoer sammen
- Fotos
- Roll-up
- Banner (online + offline)
- Brochure/Postkort skabelon
- Konferencemateriale.

Brand Manager-funktionen står ikke for selvstændige kampagner. De enkelte aktører er hver især ansvarlige for at sprede budskabet om og kendskabet til COPENHAGEN mest muligt i deres internationale markedsføring.

Væsentligste indsatsområder (fokus)

Opstart af COPENHAGEN brand:

- Facilitere workshops med aktører for at forankre COPENHAGEN-brandet.
- Koordinere udvikling af materialer og opdateringer med eksternt bureau.
- Roadshow med træning og forankring af brand-plattformen og brug af materialer til international markedsføring.
- Agere som sparringspartner ift. brug af værktøjer og materialer.
- Evaluere, måle og rapportere til COPENHAGEN-bestyrelsen.

Brand-manager varetager og finansierer ikke markedsføringskampagner. Disse skal udføres selvstændigt af aktørerne; herunder kommuner, International House, Wonderful Copenhagen, Copenhagen Capacity, uddannelsesinstitutioner, virksomheder og andre organisationer. Brand Managers rolle er "train-the-trainer" for dermed at sikre størst mulig spredning og brug af COPENHAGEN-brandet internationalt.

Mål og økonomi er forudsat, at logo, designguide og koncept for COPENHAGEN-brandet er på plads og godkendt ved opstart i januar 2015.

Resultater og effekter

Målsætninger	2015	2016	2017	2018	Total
Resultatmål: Antal brugere - kommuner - universiteter, organisationer, virksomheder (akkumulerede tal)	20	25 20	30 50	30 120	30 120
Kundetilfredshed	70 %	80 %	90 %	90 %	
International PR (inkl. indsatser fra andre områder)	25	25	25	25	100
Andre mål (f.eks. aktivitetsmål): - Workshops og roadshows om bruges af brand/materialer - Udvikling af marketingsmaterialer - Udvikling af hjemmeside og toolbox	25	25	35	35	120
	1.kvt: Website klar	1.kvt: Tool-box klar			

Forudsætninger

-

Foreslåede samarbejdspartnere

Kommuner, organisationer, virksomheder og universiteter i COPENHAGEN regionen.

3.3 Investorportal og MIPIM

Aspiration og overordnede målsætninger

Målet er at stå stærkt, klart og samlet i markedsføringen af COPENHAGEN-regionen overfor internationale ejendomsinvestorer og byggefirmaer for derved at trække investeringer og firmaer til og således styrke ejendoms- og byudvikling samt gennemførelsen af regionens store anlægsprojekter.

COPENHAGEN-regionen vil fortsat være tilstede på MIPIM. I tillæg hertil udvikles en investorportal, der vil danne grundlag for en fælles og samlet markedsføring af regionens infrastrukturprojekter.

Væsentligste udfordringer som søges løst (afgrænsning)

COPENHAGEN er en lille region i international sammenhæng, og vi tiltrækker generelt færre udenlandske investorer til vores infrastrukturprojekter end tilfældet er i f.eks. Stockholm. Regionen skal stå samlet for at få kritisk masse i antallet af interessante projekter for investorerne, og der skal udvikles fælles markedsføringsplatforme, der kommunikerer tilbuddene til de udenlandske investorer og virksomheder.

Væsentligste indsatsområder (fokus)

- 1) At stille de to platforme (MIPIM og IP) til rådighed for offentlige og private aktører og udvikle dem i forhold til disse aktørers behov og trække flest muligt partnere og brugere til dem.

- 2) At udnytte platformene i branding af regionen ved at synliggøre dens value propositions inden for udviklingen af byområder, ny infrastruktur og store byggeprojekter.

Mål

Målsætninger	2015	2016	2017	2018	Total
Resultatmål – MIPIM					
Kundetilfredshed	90 %	90 %	90 %	90 %	
Medieomtale – danske agendahistorier	8-12	8-12	8-12	8-12	32-48
Resultatmål – Investorportal					
- Antal projekter på portalen	25	30	35	40	40

Forudsætninger

Det er en forudsætning for arbejdet med MIPIM, at medfinansieringen sikres.

Foreslåede samarbejdspartnere

- 1) Regionerne, og interesserede, udviklingsorienterede kommuner, både sjællandske og skånske.
- 2) De private aktører (udviklere, rådgivere, ejere – både store og mindre) inden for området fast ejendom.
- 3) Samarbejdsorganisationer som KKR Hovedstaden og KKR Sjælland, interesseorganisationer som Realdania og Byggesocietetet samt medier som Estate Media og Fastighetsnytt.
- 4) Udviklings- og markedsføringsorganisationer som Invest in Skåne, Malmö Stad og Femern Belt Development.



4. Stabsfunktioner

Aspiration og overordnede målsætninger

Copenhagen Capacity har som dynamisk projektorganisation et behov for at have en lille fast kerne af funktioner, der sikrer høj kvalitet i den løbende udvikling og eksekvering - herunder af resultatkontrakten med Region H og Region S. De faste kernefunktioner sikrer desuden, at den organisatoriske grundviden og -erfaring bliver i organisationen, så også fremtidige projekter kan udvikles og eksekveres effektivt og professionelt. Disse funktioner dækker markedsføring og analyser, udvikling af projekter og initiativer, økonomi, administration, IT og HR.

Stabsfunktionerne holdes helt bevidst på et minimum og udvides kun med projektansatte efterhånden som nye projekter kommer til, der kræver ekstra ressourcer og/eller specifik erfaring.

Endeligt bærer stabsfunktionen det overordnede ansvar for, at organisationen fortløbende har opmærksomhed på at udnytte de muligheder for samarbejde og besparelser på såvel projekt- som organisationsniveau, som det tætte fællesskab til Wonderful Copenhagen og Øresundskomiteéns sekretariat åbner for.

Væsentligste udfordringer som søges løst (afgrænsning)

Sikre en kontinuerlig og forsvarlig ledelse af organisationen og dens aktiviteter samt sikre videnoverførsel mellem gamle og nye projekter og initiativer. Som eksempler kan nævnes:

- Kontinuerlig monitorering af markeder, konkurrenter og kunder med henblik på at tilrettelægge indsatsområder fremadrettet.
- International markedsføring af regionens styrkepositioner.
- Udvikling af nye projekter, der styrker erhvervsudviklingen lokalt.
- Styrket koordinering af marketingsindsatser på tværs af organisationen.
- Udvikling af projektøkonomiforståelsen i organisationen.
- Ledelse samt servicering af bestyrelse og stakeholders.

Væsentligste indsatsområder (fokus)

Udvikling:

- Hjælper med at omsætte erhvervspolitiske visioner til konkrete og implementerbare projekter – og assisterer dermed vores stakeholders med at levere på løfterne.
- Bidrager til at udvikle Copenhagen Capacitys eksisterende forretningsområder, så de altid er aktuelle og relevante for Copenhagen Capacity og vores stakeholders.
- Koordinerer udviklingen af nye projekter i organisationen, så alle arbejder i samme retning.
- Drifter flere af Copenhagen Capacitys samarbejdsplatforme, herunder Goodwill Ambassador Corps og MIPIM.

Analyse:

- Stiller benchmark-værktøjer til rådighed for konsulenter i marken.
- Udvikler systemer, der kan identificere udenlandske virksomheder med interesse for international ekspansion i COPENHAGEN-regionen.
- Indhenter data og gennemfører analyser, der kan bruges i markedsføring regionen og i udvikling af konkrete value propositions.

- Giver ledelsen et solidt videngrundlag for prioritering af indsatser – herunder sikrer evaluering af organisationens målopfyldelse.

Marketing:

- Aligne alle brand-aktiviteter på tværs af hele organisationen for at sikre best practice, ensartethed og fælles visuel identitet – og dermed også bidrage til eksternt "visibility".
- Maximere brugen af alle online og CRM aktiviteter – én online platform.
- Støtte Copenhagen Capacitys arbejde med general sparring inden for marketing og kommunikation.

Administration, HR og IT:

- Direktion, strategi og overordnet ledelse.
- Ensrette og simplificere de daglige administrative opgaver for alle medarbejdere.
- Bogholderi og økonomistyring.
- HR og medarbejdertilfredshed.
- IT drift og service.

Resultater og effekter

-

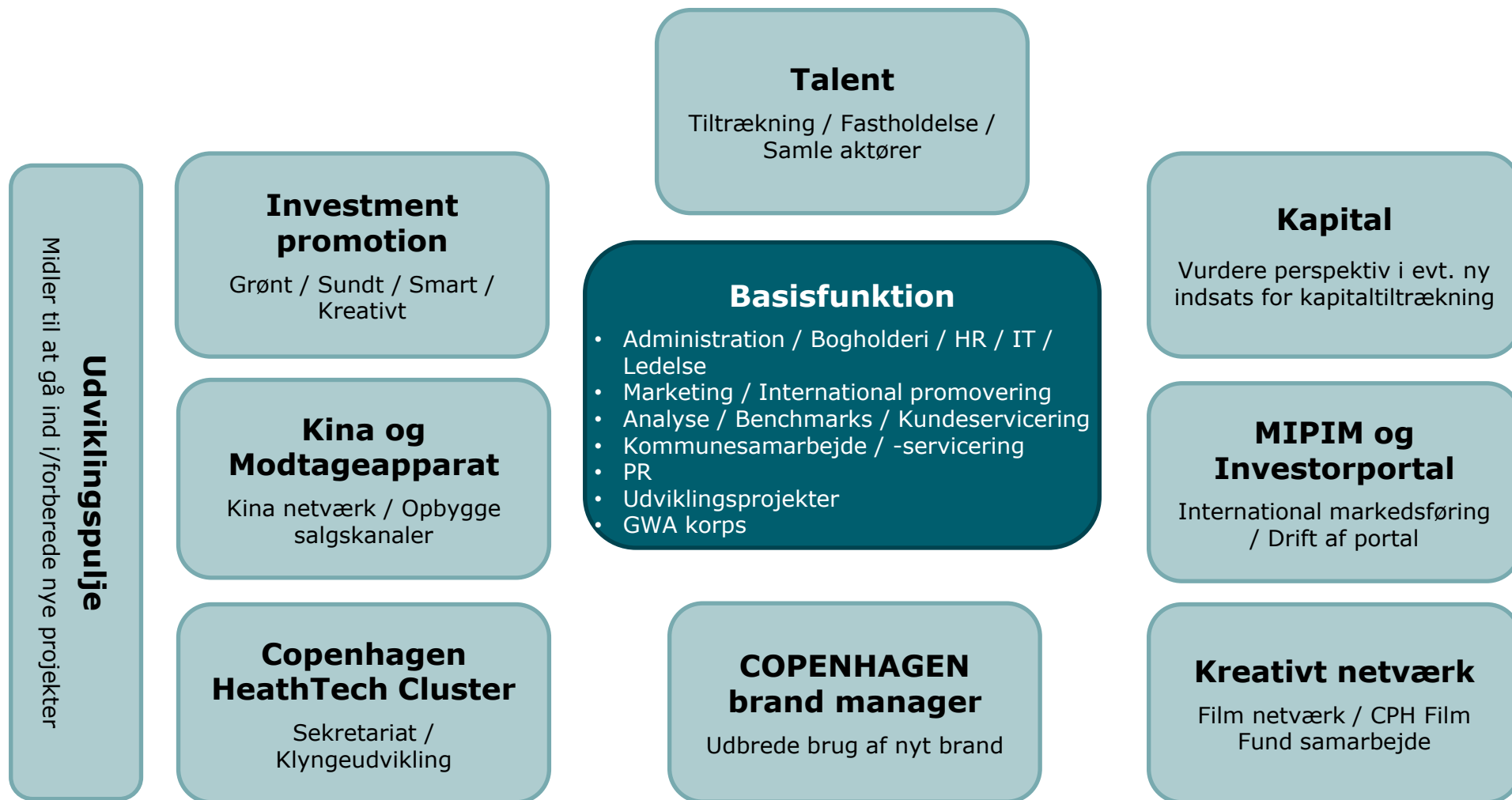
Forudsætninger

-

Foreslåede samarbejdspartnere

Revisor, advokat, it-leverandører, trykkerier, grafiker, statistikbanker oa.

Programmer i ny resultatkontrakt





NOTAT

Telefon 38665000
Direkte 004520561253
Mail ebra@regionh.dk

Web www.regionh.dk

Dato: 20. november 2014

Rammerne for Region Hovedstadens resultatkontrakt med Copenhagen Capacity

Erhvervs- og Vækstudvalget drøftede på mødet den 5. november 2015 rammerne for Region Hovedstadens resultatkontrakt med Copenhagen Capacity.

Udvalget fremhævede på mødet, at der er behov for en kontrakt, der sikrer, at Copenhagen Capacity har forudsigelige, økonomiske rammer, så organisationen kan arbejde langsigtet og kan undgå perioder, hvor der på grund af usikkerhed om fondens fremtidige økonomi opstår handlingslammelse. Der blev blandt andet spurgt til muligheden for at indgå en løbende rammekontrakt med gensidigt opsigelsesvarsel.

Administrationen har undersøgt sagen.

Efter § 13 i lånebekendtgørelsen for regioner – Økonomi- og Indenrigsministeriets bekendtgørelse nr. 1581 af 17. december 2013 - kan et regionsråd ikke uden særskilt tilladelse fra statsforvaltningen afgive tilsagn om regelmæssige ydelser og lignende, som regionen ikke efter lovgivningen er forpligtet til at levere. Erhvervsfremme – og dermed resultatkontrakten med Copenhagen Capacity – er en sådan ikke lovbundet ydelse.

Lånebekendtgørelsen giver dog mulighed for, at regioner kan give et tilsagn om støtte i op til 3 år, da det betragtes som et engangstilskud med ratevis udbetaling.

Formålet med reglen i § 13 er at forhindre, at et regionsråd binder det næste regionsråd ved at give tilsagn om støtte, som rækker ind i eller ud over næste valgperiode. Reglen skal sikre et nyt regionsråd handlefrihed på de ikke lovbundne områder.

Administrationen har sammen med Copenhagen Capacity's administrerende direktør, Claus Lønborg, og bestyrelsesformand Peter Højland arbejdet på en model, der giver Copenhagen Capacity den størst mulige sikkerhed for den fremtidige finansiering af organisationens aktiviteter, samtidig med at kontrakten sikrer det kommende regionsråds handlefrihed.

**Punkt nr. 29 - Resultatkontrakt for Copenhagen Capacity
Bilag 5 - Side -2 af 2**

Administrerende direktør Claus Lønborg har oplyst, at Copenhagen Capacity vurderer, at den foreslåede model giver den nødvendige forudsigelighed i organisationens planlægning.

Med den i sagsfremstillingen indstillede model - og de indarbejdede frister for forlængelse af kontrakten - sikres Copenhagen Capacity 18 måneder til at foretage en kontrolleret nedlukning af organisationen, hvis Region Hovedstaden ikke ønsker at forlænge kontrakten med Copenhagen Capacity. Der er i kontrakten indarbejdet en option på 12 måneders forlængelse i 2017, således at det nye regionsråd i 2018 har mulighed for at tage stilling til en eventuel ny 3-årig resultatkontrakt med Copenhagen Capacity.

Der er endvidere indarbejdet et opsigelsesvarsel i kontrakten på 12 måneder i tilfælde af væsentlig misligholdelse eller i tilfælde af, at man fra politisk side ønsker en større, strukturel omlægning af erhvervsfremmesystemet i den funktionelle metropolregion. Hvis kontrakten opsiges, garanteres Copenhagen Capacity økonomi til en kontrolleret nedlukning af fondens aktiviteter.

Kriterier for tildeling af udviklingsmidler til særlig fokusområde indenfor kulturområdet

Kongens Vænge 2
3400 Hillerød

Telefon +45 38 66 50 00
Direkte +45 20 56 12 64

Web www.regionh.dk

CVR/SE-nr: 30 11 36 83
Journal nr.:

Dato: 7. juni 2013

Beslutningstager	Regionsrådet i Region Hovedstaden beslutter hvilke arrangementer, der skal have støtte.
Tilskuddets karakter	Til udvikling og gennemførelse af enkeltstående kulturarrangementer. Der gives ikke tilskud til drift.
Overordnet målsætninger	Kulturarrangementer skal bidrage til at styrke hele regionens internationale markedsføring og samtidig bidrage til at gøre regionen til et attraktivt sted at leve, bo og besøge.
Indsatsområder	<ol style="list-style-type: none">1. Moderne kunst Kulturarrangementer der enten helt eller delvist drejer sig om moderne kunst vil blive prioriteret. Moderne kunst defineres i denne sammenhæng som enten billedkunst, dans, drama, film, foto eller litteratur, der har sin oprindelse indenfor de sidste 60 år. Der ydes ikke tilskud til indkøb/indlån af værker eller kunstnerhonorar, men udelukkende til udvikling og gennemførelse af arrangementet.2. Rytmisk musik Kulturarrangementer, der enten helt eller delvist drejer sig om rytmisk musik vil blive prioriteret. Rytmisk musik defineres i denne sammenhæng som alle andre genrer end klassisk musik. Musikken skal have sin oprindelse indenfor de seneste 80 år. Der ydes ikke tilskud til indkøb/indlån af værker eller kunstnerhonorar, men udelukkende til udvikling og gennemførelse af arrangementet.

Krav til arrangementet

1. Regionalt/internationalt niveau

Arrangementet skal som minimum have et regionalt eller øresundsregionalt perspektiv.

2. Kultursamarbejde på nye måder

- Arrangementet skal være et produkt af et samarbejde mellem flere kulturaktører.
- Samarbejdet skal resultere i et konkret kulturarrangement.
- Samarbejde, der geografisk spreder sig i regionen, vil blive prioriteret.
- Samarbejde mellem aktører, der ikke før har samarbejdet vil blive prioriteret.

3. Finansiering

- Region Hovedstadens støtte kan maksimalt udgøre 25% af det samlede budget for arrangementet.
- Det samlede budget skal være på minimum 2 mio. kr.
- Arrangementet skal operere med finansiering fra flere offentlige parter. Det kan f.eks. være kommunale midler, statslige puljer, EU's puljer o.l.

4. Nyskabende

Arrangementet skal dokumentere sin nyskabende karakter og forholde sig til andre eller tidligere arrangementer inden for området

5. Placering

Hovedparten af arrangementet skal afholdes i Region Hovedstaden.

Ansøgningsfrist

Senest 1. september 2013



Ansøgning til Region Hovedstaden om udviklingsmidler til Copenhagen Pride i 2015 og 2016.

Der ansøges om 1.000.000 kr om året i to år.

Copenhagen Pride er Danmarks største LGBT-kultur og menneskerettighedsfestival, som afholdes hvert år i en uge i august måned. I festivalens program indgår menneskerettighedsdebatter, politiske debatter, konferencer, kunststillinger, teater, rollespil, outreachprojekter rettet mod indvandrere, skolelever, handicappede, regnbuefamilier, transpersoner og mange flere. Der er sundhedsfremmende initiativer i forhold til livsstilsrelaterede sygdomme og tiltag, der skal fremme forståelsen i samfundet for LGBT-personers særlige livsbetingelser. Festivalen afsluttes med en parade gennem København, hvor omkring 150.000 københavnere deltager, samt stor open-air koncert på Københavns Rådhusplads.

Copenhagen Pride er således også en menneskerettigheds-NGO, som året rundt arbejder med at forbedre livsbetingelserne for LGBT-personer i Danmark og globalt.

Copenhagen Pride drives pt. 100% af frivillige kræfter, hvilket betyder, at vi har nået et loft for videre udvikling af festivalen, idet dette vil kræve en fast medarbejderestab, som kan koncentrere kræfterne omkring festivalens ekspansion og internationalisering. Konkret ansøges der om midler til at ansætte to faste medarbejdere, som skal sikre at Copenhagen Pride fortsætter sin positive udvikling til gavn for hele regionen.

I samarbejde med Wonderful Copenhagen er Copenhagen Pride udpeget som en af de regionale festivaler med størst udviklings- og internationaliseringspotentiale. Fra januar 2015 skal der i et samarbejde med WoCo arbejdes målrettet på at realisere dette potentiale, som det kan ses beskrevet i den internationaliseringsstrategi, som vedlægges denne ansøgning som bilag.

Copenhagen Pride arbejder, med udgangspunkt i sin geografiske beliggenhed, målrettet på markedsføringen af Region Hovedstaden og København som en åben, tolerant og mangfoldig by. Det er ikke mindst med udgangspunkt i Copenhagen Prides internationale branding, at København i november 2015 er blevet udpeget som Verdens mest homovenlige by. Det er et brand, vi skal forstå at bygge videre på i bestræbelsen på at tiltrække turister og vækstvirksomheder til Regionen.

Copenhagen Pride samarbejder allerede tæt med Malmø Pride (Regnbågsfestivalen) (fra 2015, skal de to Prides indgå i et stærkt regionalt samarbejde og skabe en ugelang pride på tværs af Øresund), med Priderne i Nuuk, Reykjavik og Tórshavn om at sikre en stærkere fællesnordisk LGBT-profil samt organisatorisk erfaringsudveksling og kulturudveksling, med Baltic Pride (De tre Baltiske stater) om hjælp til organisationsudvikling og fundraising og med Hamburg Pride om fælles markedsføring overfor de to byers befolkninger, samt gensidig deltagelse. Dette samarbejde rummer væsentligt potentiale, men forløsning af dette fordrer mulighed udviklingsmedarbejdere, som arbejder fuld tid med dette, og kan ikke realiseres i en konstruktion med udelukkende frivillig arbejdskraft.



Der arbejdes regionalt på at sprede Copenhagen Prides initiativer bredere ud i Hovedstadsregionen. Således var der i 2014 pilotprojekter om pridefejring i Helsingør og Roskilde.

Herudover deltager Copenhagen Pride i Distortion, Folkemødet på Bornholm og Aarhus Pride, og der er planer om et tættere samarbejde med Copenhagen Golden Days og CPHstage, om hhv. en årlig LGBT-tilstedeværelse i Golden Days og om opstart af en årligt tilbagevendende LGBT-scenekunsthøjtidelse under navnet CPH Pride on Stage. Der er desuden planer om at forsøge med et koncept omkring en Winter Pride fra enten 2015. Også disse udviklingsinitiativer er afhængige af regionens udviklingsstøtte.

Mange af de ovennævnte initiativer er igangsat som pilotprojekter, og vi søger derfor regionen om midler til at udvikle initiativerne. Konkret søger vi bl.a. støtte til at udvikle følgende projekter:

- udvikling af det tættere samarbejde med Malmø Pride om at skabe en fælles Pride, som omfatter hele Øresundsregionen. Målet er at inddrage ikke blot Malmø og København, men på sigt også flere byer på begge sider af sundet. (Fra 2015 er der aftalt at de to festivaler: Regnbågsfestivalen og Copenhagen Pride skal ligge i forlængelse af hinanden og dermed styrke den regionale profil.)
- Integration af hele region Hovedstaden i Copenhagen Prides aktiviteter. Der gennemførtes i 2014 pilotprojekter i hhv Helsingør og Roskilde om Pridefejring her. Med udgangspunkt i de erfaringer, forventer vi at kunne inddrage endnu flere byer i Regionen samt i de svenske øresundsegne.
- Styrkelse af Copenhagen Prides projekter rettet mod de minoritetsetniske miljøer. Vi har ideer til en række dialogskabende aktiviteter, som vi gerne vil have mulighed for at styrke yderligere
- Udviklingen af en LGBT-teaterfestival. Her arbejder vi sammen med Det Kongelige Teater og Festivalen Cph-Stage
- Sundhedsfremmende initiativer. Vi arbejder pt. sammen med AIDSfondet som sætter fokus på rygning blandt LGBT-personer, men på en lang række livsstilsparametre, viser undersøgelser, markerer LGBT-personer sig negativt, sammenlignet med resten af befolkningen. Det drejer sig ud over rygning om alkohol- og narkotikaforbrug, depressioner og selvmordsforsøg. Det er alle temaer, som vi har brug for at sætte fokus på med forebyggelsestiltag. Copenhagen Pride ønsker at udvikle en stærkere profil på disse områder, så der kommer opmærksomhed på behovet for forebyggelse og en indsats målrettet mod LGBT-miljøet
- udvikling af samarbejdet med Baltic Pride. Pridebevægelsen i de tre baltiske lande er trængt af politisk og folkelig modvilje. Der er stærkt behov for opbakning og hjælp til organisationsudvikling og udvikling af fundraisinginitiativer.



- Udvikling af en stærkere profil på menneskerettighedsområdet. Copenhagen Pride er partnere i Women Deliver konferencen, har budt på værtsskabet i 2016 for European Transgender Council, arbejder, sammen med WoCO, på at markere København og regionen som Outcity under WorldOutGames i Miami i 2017 og håber på at kunne lave et bid på at blive værtsby for Euro-eller Worldpride i 2021.
- udvikling af Copenhagen Pride som organisation. Det er vores ambition at Copenhagen Pride i gennemsnit skal stå bag mindst ét arrangement, kulturelt eller politisk, hver måned året rundt. Der er behov for en stærk organisation til at varetage LGBT-kulturen i Region Hovedstaden, idet det er med til at styrke regionens brand som inkluderende og mangfoldigt, anerkendende og tolerant samt ikke mindst innovativt og avant-garde. Eksempler på disse aktiviteter er: deltagelse på Folkemødet, arrangementer i forbindelse med Golden Days, LGBT-scenekunstfestival, Deltagelse i Distortion, udvikling af en Winter Pride, Kunststillinger, koncerter med yngre LGBT-kunstnere, menneskerettighedskonferencer og meget mere.

I det hele taget har vi brug for at kunne udvikle vores organisation på alle niveauer, så vi styrker LGBT-miljøet i regionen. Det er vigtigt, både fordi det styrker LGBT-befolkningens livskvalitet og selvværd, men også fordi det sikrer betydningsfuld branding af Region Hovedstaden som et attraktivt sted både at besøge som turist og at slå sig ned og søge arbejde.

Vi håber, Region Hovedstaden vil imødekomme vores ansøgning og tildele os det ansøgte støttebeløb i de næste to år.

Bilag

* Copenhagen Prides internationaliseringsstrategi

*Årskalender for planlagte aktiviteter/udviklingsområder fra Oktober 2014- oktober 2015

Punkt nr. 30 - Udmøntning af regionens kulturpulje til rytmisk musik og moderne kunst 2014

Bilag 2 - Side -4 af 4

	A: CPH Pride (egenfinansiering)	B: Øvrige tilsagn (allerede modtaget)	C: Region Hovedstaden	D: Øvrige tilsagn (forventede)	Nuværende finansiering (A+B)	Forventet finansiering (A+B+C+D)
Projektledelse	kr 1.200.000,00	kr 0,00	kr 1.000.000,00	kr 476.000,00	kr 1.200.000,00	kr 2.200.000,00
Pride Uge	kr 2.496.801,30	kr 305.600,00	kr 0,00	kr 829.000,00	kr 2.802.401,30	kr 3.631.401,30
Øvrige kulturarrange- menter	kr 763.700,00	kr 0,00	kr 0,00	kr 619.000,00	kr 763.700,00	kr 1.382.700,00
Evaluering og revision	kr 213.602,00	kr 0,00	kr 0,00	kr 84.000,00	kr 213.602,00	kr 213.602,00

Punkt nr. 30 - Udmøntning af regionens kulturpulje til rytmisk musik og moderne kunst 2014

Bilag 3 - Side -1 af 8

Region Hovedstaden
Center Regional Udvikling (CRU)
Kongens Vænge 2
3400 Hillerød
Att. Therese Kühn
E-mail: therese.kuhn@regionh.dk

København d. 6. november 2014

Ansøgning til Region Hovedstaden, Center Regional Udvikling om regionale midler til Copenhagen Carnival

På vegne af Foreningen Copenhagen Carnival og virksomheden Momentum CPH ansøges hermed om regionale midler til afholdelse af Københavns Karneval 2015. Karnevallet vil som traditionen tro finde sted i pinsen og afholdes fra fredag d. 22 maj til søndag d. 24 maj 2015.

Vision

Vi ønsker på andet år at revitalisere brandet København's Karneval og genskabe rum for sociale, kreative og rytmiske fællesskaber. Med afsæt i det oprindelige Karnevals Manifest fra 1982, som findes vedlagt, agter vi at genoplive den mangfoldige folkefest, der tiltrækker alle og enhver fra ind- og udland. Vi vil indtage de københavnske gader som scenen, der skabes i fællesskab med hinanden og for hinanden, hvorefter det farverige, udklædende og musikalske optog fører til en plads, der er stor nok til at rumme os alle.

Indsats og praktisk gennemførelse

Københavns Karneval 2015 vil igen blive gennemført i DGI byen i samarbejde med aktører som Øresundsregionen, Københavns Kommune's Byudvikling, Områdefornyelsen Vesterbro, Vesterbro lokaludvalg, Stop Spild Af Mad, Det Runde Bord, nationale som internationale karnevalsgrupper, Street Food udbyder samt frivillige. Den dokumenterede læringsproces fra dette års karneval ligger til grund for den kommende indsats samt praktisk gennemførelse af København's Karneval 2015, som et kulturarrangement der favner og udvikler den kreative, musikalske samt den fællesskabssøgende borger.

Vi ønsker at København's Karneval 2015 vil forankre sig i lokalområderne i regionen. Vores intention er at inkludere og aktivere hele Region Hovedstaden. Vi vil skabe flere, bredere og aktiverende samarbejder på tværs af lokalområderne i regionen. Dette skal opnås ved at afholde pre-karneval events i kommuner som f.eks. Helsingør, Hillerød Høje- Taastrup etc på de lokale torve og kulturhuse. Pre-karneval events tager afsæt i rytmisk musik herunder genrer samba, salsa, dancehall og elektronisk musik. I planlægningen og afholdelsen af disse pre-karneval events ønsker vi at skabe samarbejde med lokale musikskoler samt kultur- og aktivitetshuse som f.eks. Klaverfabrikken i Hillerød, og derved skabe sjove, lærerige og kulturelle begivenheder til gavn for hele regionens borgere. Ligeledes er intention med disse pre-karnevals events at generere nye frivillige netværk.

Vi ønsker at udvikle og gennemføre 5 lokale pre-karnevals events med udgangspunkt i et tæt samarbejde med de lokale byråd, lokaludvalg, uddannelsesinstitutioner og kulturelle foreninger. Eksempelvis kan elever fra Erhvervsskolen Nordsjælland samarbejde med karnevalsgræsrodderne fra Hillerød, som normalt står for

Punkt nr. 30 - Udmøntning af regionens kulturpulje til rytmisk musik og moderne kunst 2014

Bilag 3 - Side -2 af 8

børnekarnevallet i Galten, om at aktivere alle byens skoler. Intentionen er, at de lokale pre-karnevals er medskabende til et bredt og favnende samarbejde lokalområderne imellem

International profil

Vi sigter efter at Københavns Karneval vil fremstå med en stærkt international profil og er medvirkende til at sætte Region Hovedstaden med på verdenskortet for folkelig musikalske gadefester. Der vil derfor sammensættes et stærkt musikprogram med kunstnerne fra ind- og udland. Kunsterhonorarer vil blive dækket af entréen. Entréprisen vil i 2015 fastsættes til min. 50 kr. for en endagsbillet.

Musikprofilen for 2015 vil opbygges med booking til 3 store scener. En karnevalsscene der dækker musikgenrerne samba og salsa, en dancehallscene samt en elektronisk scene. Desuden vil der igen aktiveres en Børnekarnevalsscene med underholdning for de små.

Organisationen

Organisationen vil bestå af et fortsat samarbejde fra 2014 mellem Momentum CPH og Foreningen Copenhagen Carnival. Planlægningen, implementeringen og evalueringen af Københavns Karneval 2015, vil blive ledet af personer med en professionel tilgang til afholdelse af større events. Arbejdsfordelingen og opgaver bliver nøje uddelt, så organisationsarbejdet vil skabe de bedst mulige resultater for Københavns Karneval 2015 samt de lokale pre-karnevals events i regionen.

Budget

Baseret på forventning af en tredobling af deltagerantal samt erfaring og økonomisk analyse af Karneval 2014, forventes der væsentligt forhøjede udgifter til indsatsen, den praktiske gennemførelse samt musikbooking i forbindelse med afholdelse af Københavns Karneval 2015. På denne baggrund søger vi en sum af 2,1 mio kr. til en forankringsindsats der opbygger nye netværk og er med til at sikre den mangfoldigt musikalske folkefest. Vedlagt findes udarbejdet budget, for de forventede kommende udgifter i forbindelse med Københavns Karneval 2015.

Som nedskrevet i Københavns Karneval's manifestet 82 er Karneval en folkelig fest. Sansernes fest. En opfordring flyver gennem luften – Vi håber I tager imod og vil bidrage til at være med hinanden og for hinanden

Med venlig hilsen

Kevin Bendix

Arrangør Københavns Karneval

Københavns Karneval 2015

Budget

Indtægter

Entre: 40 kr, a forventet gæster 20.000	800.000
Salg: Overskud på 50 kr a forventet 20.000	1.000.000
Ansøgt bevilliges beløb	2.100.000
Ansøgt bevilliges beløb	500.000

Indtægter i alt	4.400.000
------------------------	------------------

Udgifter

Kr.

Administration

Lokaler

Leje af lokaler, 5 mdr. 8.200	41.000
El	8.500
Internet & Telefoni	5.000
Kontorartiker	7.000
Computer 5 stk	17.000
Printer	500
PCFixer	5.000
Serverhosting	1.200
Mailhosting	3.000
Bachelor RUC udgifter	19.000
	<hr/>
	107.200

Løn

Projektleder, 5 mdr. 42.000	210.000
Produktionsansvarlig, 5 mdr. 38000	190.000
Madbodsansvarlig 3 mdr. 32.000	96.000
Projekt koordinator, 5 mdr. 28500	142.500
Frivillig koordinator, 3 mdr. 25.000	75.000
Eventafvilker 5 mdr. 20.000	100.000
Eventafvilker, Deltid 5 mdr. 7.500	37.500
Revision	100.000
Bogholder	28.000
	<hr/>
	979.000

Administation i alt	1.086.200
----------------------------	------------------

Punkt nr. 30 - Udmøntning af regionens kulturpulje til rytmisk musik og moderne kunst 2014

Bilag 3 - Side -4 af 8

Venue	
DGI Byen	
Leje	130.000
* Øksenhallen samt 4 udepladser	
Venue I alt	130.000
Karnevals afvikling	
Karneval	
Medic (Førstehjælp)	24.000
Security	160.000
Nattevagter	16.000
Frivillige forplejning	40.000
Forsikring	42.000
Armbånd	20.000
Stempel	1.000
Dankort maskiner	50.000
Walki talki	12.000
Telte	54.000
Engangstelte	26.000
Karneval wc'er	90.000
Roskilde wc anordning	36.500
Toilet/ Håndpapir	12.000
Sæbe	6.500
Deco/ Parade/ Udklædning	72.000
Sambasaden lejeudgift	27.000
Renovation	50.000
	<hr/> 739.000
Børnekarneval	
Telte	36.000
Ansigtmaling	9.000
Fun Jump (Hoppeborg)	12.000
Paradetog	16.000
Deco/ Aktiviteter	47.000
	<hr/> 120.000
Afvikling I alt	859.000
Transport	
Leje af biler	45.000
Benzin	18.000
Parkering	5.000
Transport af containere	22.000
Truck leje	12.000

Punkt nr. 30 - Udmøntning af regionens kulturpulje til rytmisk musik og moderne kunst 2014

Bilag 3 - Side -5 af 8

Gaters / ATV	10.800
Gaffa Truck / Kran	40.000
Transport I alt	152.800
Scener/ Udstyr	
Sceneudstyr	420.000
Lydudstyr	320.000
Sceneteknikere	45.000
Sceneopsættere	52.000
Værktøj	12.000
Ekstra Hegn	18.000
Scener/ Udstyr i alt	867.000
Markedsføring	
Webpage	33.000
Facebook	6.000
Social media programør	12.000
Plakatter og flyer	30.000
Vester kopi (Præsentation)	7.000
Banner	12.000
Movia Busreklame	20.000
Radioreklamer	7.000
Avisannoncer	15.000
Crewtøj	16.000
Markedsføring i alt	125.000
Kunster	
Karnevalsscenen	
Fredag hovednavn	40.000
Lørdag hovednavn	50.000
Søndag hovednavn	35.000
Fredag 3 - 5 navne	40.000
Lørdag navne 5- 10	45.000
Søndag navn 4 - 9	40.000
DJ's	50.000
	<hr/>
	300.000
Dancehallscenen	
Fredag hovednavn	35.000
Lørdag hovednavn	40.000
Søndag hovednavn	35.000
Fredag 1 - 3 navne	35.000
Lørdag navne 2- 3	40.000

Punkt nr. 30 - Udmøntning af regionens kulturpulje til rytmisk musik og moderne kunst 2014

Bilag 3 - Side -6 af 8

Søndag navn 4 - 9	30.000
DJ's	35.000
	<hr/> 250.000
Elektroniskscene	
Fredag hovednavn	35.000
Lørdag hovednavn	40.000
Søndag hovednavn	35.000
Fredag 1 - 3 navne	35.000
Lørdag navne 2- 3	40.000
Søndag navn 4 - 9	30.000
DJ's	35.000
	<hr/> 250.000
Børnekarnevalsscenen	
Gøglergruppen	2.500
Ballon mand	2.000
Jungle Jim	2.500
Cirkus panik	5.000
Kloven Taali Piontek	3.000
Andet underholdning	85.000
	<hr/> 100.000
Kunster forplejning	40.000
Kunster i alt	730.000
Pre - Karnevals events	
Lokalevent 1 / 2500 deltager	125.000
Lokalevent 2 / 2000 deltager	100.000
Lokalevent 3 / 2000 deltager	100.000
Lokalevent 4 / 1500 deltager	75.000
Lokalevent 5 / 1000 deltager	50.000
	<hr/> 450.000
Pre - Karnevals events	450.000
Udgifter i alt	4.400.000
<u>Københavns Karneval 2015</u>	
Indtægter I alt	4.400.000
Udgifter	
Administation i alt	1.086.200
Venue I alt	130.000
Afvikling I alt	859.000
Transport I alt	152.800

Punkt nr. 30 - Udmøntning af regionens kulturpulje til rytmisk musik og moderne kunst 2014

Bilag 3 - Side -7 af 8

Scener/ Udstyr i alt	867.000
Markedsføring i alt	125.000
Kunster i alt	730.000
Pre - Karnevals events i alt	450.000
Udgifter i alt	4.400.000
<hr/>	
Resultat Københavns Karneval 2015	0

Kongens Vænge 2
3400 Hillerød

NOTAT

Telefon +45 38 66 50 00
Direkte

Web www.regionh.dk

CVR/SE-nr: 30 11 36 83

Dato: 09. december 2014

Vurdering af Copenhagen Carnival

Administrationen har modtaget en ansøgning fra Copenhagen Carnival den 7. november 2014.

Copenhagen Carnival ansøger om et bidrag på 2,1 mio. kr. fra regionen til ”en forankringsindsats, der opbygger nye netværk og er med til at sikre den mangfoldigt musikalske folkefest”. Det samlede budget for Copenhagen Carnival er 4,4 mio. kr.

Administrationen har gennemgået ansøgningen og indstiller projektet til medfinansiering fra kulturpuljen til rytmisk musik og moderne kunst. Projektet lever op til flere af puljens kriterier, fx kultursamarbejde på nye måder og regional brede, ligesom det vil spille ind til, at regionen bliver mere attraktiv at leve, bo og besøge.

Puljen til rytmisk musik og moderne kunst er i 2014 på 2 mio. kr. Regionens øvrige kulturmidler for 2014 er udmøntet, og der er i budget 2015 ikke afsat midler til kulturinitiativer.

Regionsrådet har vedtaget vedlagte kriterier for udmøntning af puljen til rytmisk musik og moderne kunst. Heraf fremgår det bl.a., at regionens bidrag maksimalt kan være 25 pct. af det samlede budget samt at arrangementet skal være nyskabende.

Administrationen indstiller på denne baggrund, at der reserveres 400.000 kr. af kulturpuljens midler til udvikling af Copenhagen Carnival. Baggrunden herfor er:

- At projektet ikke har på ansøgningstidspunktet har modtaget tilsagn om væsentlig medfinansiering fra andre offentlige aktører til aktiviteterne, f.eks. fra kommunerne, som skal lægge faciliteter til afvikling af pre-karnevalerne.
- At Copenhagen Carnivals ansøgning alene har fokus på at afvikle eventen i 2015, og at projektet derfor ikke vil give et varigt løft af kulturlivet.

Hvis Regionsrådet godkender indstillingen meddeles det ansøger, at beløbet frigives, når Copenhagen Carnival kan dokumentere, at de opfylder betingelserne for at modtage støtte fra puljen til rytmisk musik og moderne kunst.



Vækstforum Hovedstaden
Kongens Vænge 2
DK - 3400 Hillerød

T +45 4820 5000
F +45 4520 5661
E vækstforum@regionh.dk
W regionh.dk/vaekstforum

Vedrørende ansøgning til projekt Smart Innovation

Dato:
19. november 2014

BAGGRUND FOR SAGENS FREMLÆGGELSE

Scion DTU har søgt 33 mio. kr. fra EU's regionalfondsmidler og 4,8 mio. kr. fra Region Hovedstadens erhvervsudviklingsmidler til gennemførelse af projektet "Smart Innovation – markedsnær produktudvikling".

Vækstforum Hovedstadens sekretariat anbefaler, at projektperioden nedskales fra 4 til 3 år med den konsekvens, at det ansøgte beløb tilsvarende nedskales med 25 %.

INDSTILLING

Vækstforum Hovedstadens sekretariat indstiller, at Vækstforum

- indstiller til Erhvervsstyrelsen, at der bevilges 24,736 mio. kr. af EU's regionalfondsmidler, hvilket svarer til 75 % af det ansøgte beløb.
- indstiller til Regionsrådet, at der bevilges 3,583 mio. kr. af erhvervsudviklingsmidlerne for 2014, hvilket svarer til 75 % af det ansøgte beløb
- bemyndiger sekretariatet til at godkende et tilpasset projektforslag til indsendelse til Erhvervsstyrelsen, hvori det ansøgte beløb er reduceret med 25 % og at projektperioden tilsvarende er reduceret med 25 %, svarende til en reduktion fra 4 til 3 år.

POLITISK BEHANDLING

Sagen behandles i forretningsudvalget den 9. december 2014 og i Regionsrådet den 16. december 2014. Parallelt gennemføres godkendelsesprocedure i Erhvervsstyrelsen.

SAGSFREMSTILLING

Fakta

Projektitel: Smart innovation – markedsnær produktudvikling

Ansøger: Scion DTU

Samlet ansøgt projektbudget: 65.964.500 kr.

Ansøgt medfinansiering:

- 32.982.250 kr. fra Regionalfonden, prioritet 1 samt
- 4.777.597 kr. fra Region Hovedstaden

Baggrund, formål og indsatsområde

Hovedstadsregionen har i internationalt sammenhæng en middelmådig innovationskraft ifølge OECD. Især regionens mange små og mellemstore virksomheder anvender ikke i tilstrækkeligt omfang innovation og forskning til at øge deres produktivitet og konkurrenceevne.

Projektet "Smart innovation" vil facilitere produktudviklingssamarbejder mellem små og mellemstore virksomheder, forskere på DTU og kommercielle partnere.



De 90 deltagende virksomheder skal udvikle brugertestede prototyper samt en plan for at komme fra prototype til marked. Et eksempel på en prototype kan være en model for opsamling og anvendelse af data til at optimere produktionen eller foretage strategiske forretningsbeslutninger.

Parterne i projektet er DTU, DTU's forskerpark Scion og Keystones, der er specialister i forretningsudvikling og kapitalanskaffelse i teknologivirksomheder.

Projektet lægger op til at samarbejde med Væksthus Hovedstaden og relevante klyngeorganisationer om rekrutteringen af virksomheder. Projektet har fokus på virksomheder inden for regionens styrkepositioner, såsom Cleantech og medico-området. Dermed understøtter projektet erhvervsudviklingsstrategiens indsatsområde om erhvervsklynger.

Projektet hører først og fremmest ind under indsatsområdet "Innovation og forskning" i den nuværende erhvervsudviklingsstrategi. Her bidrager projektet til at opfylde målsætningerne om flere innovative virksomheder, og flere virksomheder der samarbejder med forsknings- og videninstitutioner i regionen.

Projektet bygger videre på erfaringerne fra det igangværende projekt "Viden som Vækstmotor" – der løber frem til medio 2015. Her har et samarbejde med DTU fx gjort SMV-virksomheden, Olsen Metal, i stand til at optimere og skalere sine fremstillingsprocesser, hvilket åbner op for markeder med stor volumen såsom flyindustrien.

Det nye projekt vil fokusere indsatsen på virksomheder med potentiale for at udnytte nye teknologiske trends som eksempelvis Internet of Things eller Big Data. Det kan fx handle om at udvikle dagligdagsprodukter eller produktionsmaskiner til, at man via internettet får feedback om anvendelse, behov for service eller fornyelse. Dermed understøtter projektet temaet omkring "Smart vækst" i den kommende regionale vækst- og udviklingsplan.

Effekter og resultater

Udviklingssamarbejdet mellem virksomheder og forskere skal resultere i 90 nye innovative produkter eller løsninger.

Udviklingssamarbejdet skal føre til, at der i deltagende virksomheder:

- Sker en 10 % stigning i omsætningen årligt i tre år efter deres deltagelse
- Skabes 50 nye jobs inden for projektperioden
- Skabes 500 nye jobs 3 år efter projektets ophør.

Projektet har desuden som mål, at der skabes 20 varige samarbejdsrelationer mellem forskere på DTU og SMV'er, samt at 50 artikler omtaler projektets resultater i medierne.

Med henblik på forankring vil der blive udviklet en ny strategi og handlingsplan for SMV-samarbejder på DTU.

Økonomi

Projektet har et udgiftsbudget 66 mio. kr. Finansieringen sker via:

- tilskud fra EU på 33 mio. kr.
- regionalt tilskud på 4,8 mio. kr.
- privat deltagerfinansiering på 6 mio. kr.
- privat egenfinansiering på 21,6 mio. kr. samt
- statslig egenfinansiering på 0,6 mio. kr.

Den private egenfinansiering fremkommer for størstedelens vedkommende ved, at hver deltagende SMV forpligter sig til at levere 800 timer i projektet.



Sekretariatets vurdering

Projektansøgningen har været drøftet i rådgivningsgruppen og rådgivningsgruppens input er medtaget i sekretariatets vurdering.

Projektet adresserer en central udfordring for at skabe vækst i regionen; nemlig at øge innovationskraften i små og mellemstore virksomheder. Projektet har fokus på regionale styrkepositioner og et teknologisk område, hvor der er et stort markedspotentiale. Parterne har gennem det igangværende projekt demonstreret, at de er i stand til at rekruttere virksomheder og få forskere og SMV'er til at arbejde sammen.

På den baggrund vurderer sekretariatet, at projektet vil bidrage til at skabe vækst i regionen.

Projektet søger støtte under regionalfondsprogrammet "Innovativ og bæredygtig vækst i virksomheder" under Prioritetsakse 1: Styrket innovation i SMV'er. Det ansøgte beløb svarer til ca. 46 % af midlerne under denne prioritet for hele programperioden.

Det betyder, at det siddende Vækstforum vil have begrænsede muligheder for at igangsætte andre tiltag under prioriteten, hvis det fulde ansøgte beløb bevilges. Vækstforumsekretariatet anbefaler på den baggrund at reducere bevillingen med 25 % af det ansøgte beløb og samtidig forkorte projektperioden fra 4 til 3 år. Resultater og effekter forventes at blive tilsvarende nedjusteret. Hvis projektet viser sig at være det eneste og helt rigtige under denne prioritet, er der mulighed for efterfølgende at forlænge projektet.

Med en reduktion på 25 % af det ansøgte beløb vil den præcise bevilling i givet fald være 24.736.687,50 kr. fra EU's regionalfondsmidler og 3.583.197,75 kr. fra Region Hovedstadens erhvervsudviklingsmidler. Det vil sige en samlet bevillingsramme op til 28,3 mio. kr. mod det ansøgte 37,8 mio. kr.

Vækstforumsekretariat vil i godkendelsen af det nye projektforslag lægge vægt på, at markedspotentialet i produkterne vurderes så tidligt som muligt i processen, så det sikres, at det er de virksomheder, der har det største vækspotentiale, der får gavn af forskningssamarbejdet. Desuden skal partnerkredsen omkring forretningsudviklingsdelen styrkes med henblik på at understøtte udvikling af videnrådgivningsbranchen mere generelt.

ØKONOMISKE KONSEKVENSER

Bevillingen til Smart innovation afholdes inden for budgetrammen til regional udvikling i 2014. I henhold til budget- og regnskabsregler for tilsagn om støtte til projekter på det regionale udviklingsområde skal udgiften bogføres som et samlet tilsagn. Det betyder, at den samlede udgift indgår i regnskabet for 2014, uanset hvornår udbetalingen af midler sker.

JOURNALNUMMER



Vækstforum Hovedstaden
Kongens Vænge 2
DK - 3400 Hillerød

T +45 4820 5000
F +45 4520 5661
E vækstforum@regionh.dk
W regionh.dk/vaekstforum

Vedrørende ansøgning til projekt LAUNCH Nordic – en innovationsplatform inden for bæredygtige mate- rialer

Dato:
19. november 2014

BAGGRUND FOR SAGENS FREMLÆGGELSE

Leaderlab Aps har ansøgt om 1,65 mio. kr. fra de regionale erhvervsudviklingsmidler til gennemførelse af projektet LAUNCH Nordic i 2015.

Region Hovedstaden støttede etableringen af LAUNCH-samarbejdet i 2013 med 240.000 kr. I 2014 har projektet opnået støtte fra Grøn Omstillingsfond til implementering af det første innovationsforløb. Leaderlab søger Vækstforum om gennemførelse af et lignende forløb i 2015.

INDSTILLING

Vækstforum Hovedstadens sekretariat indstiller, at Vækstforum

- indstiller til Regionsrådet, at der bevilges 1,65 mio. kr. af erhvervsudviklingsmidlerne for 2014 til projektet LAUNCH Nordic under forudsætning af, at der senest den 19. december 2014 fremlægges partner- og medfinansieringserklæringer, der dækker projektbudgettet.

POLITISK BEHANDLING

Sagen behandles i forretningsudvalget den 9. december 2014 og i Regionsrådet den 16. december 2014.

SAGSFREMSTILLING

Fakta

Leaderlab Aps søger Vækstforum om 1,65 mio. kr. til gennemførelse af LAUNCH Nordic i perioden januar-december 2015. Projektet har et samlet budget på ca. 4,35 mio. kr. De øvrige projektpartnere er Dansk Design Center (DDC), Danish Fashion Institute (DAFI) og Københavns Erhvervsakademi (KEA). Derudover bidrager virksomhederne IKEA, Kvadrat og Novozymes samt Miljøstyrelsen og Vinnova fra Sverige økonomisk til projektet.

Baggrund, formål og indsatsområde

Projektet LAUNCH Nordic vil gennemføre koncentrerede innovationsforløb for innovative små og mellemstore virksomheder fra hele verden (herunder med særligt fokus på virksomheder fra hovedstadsregionen), som skal føre til skalering og øget anvendelse af bæredygtige materialer.

LAUNCH-konceptet kommer oprindeligt fra USA, hvor det amerikanske udenrigsministerium, USAID, Nike og NASA er gået sammen om at identificere de mest radikale grønne løsninger med forretnings-



potentiale indenfor materialeproduktionen til at mindske branchens store miljøproblemer. Partnerne har ønsket en udbredelse af konceptet til Skandinavien og har derfor indgået et samarbejde med Leaderlab, KEA, DDC og DAFI om gennemførelse af LAUNCH Nordic, som blev forankret i København.

LAUNCH Nordic's forløb er bygget op på samme måde som det amerikanske: Et udvalg af eksperter fra politik, forskningsverden og erhvervslivet udvælger (efter en åben ansøgningsrunde) ti lovende idéer fra grønne innovatører til et koncentreret accelerationsforløb. Centralt i accelerationsforløbet er samspillet mellem innovatørerne og store globale virksomheder, som er med som projektpartnere. I LAUNCH Nordic deltager bl.a. IKEA, Novozymes, Kvadrat og Nike. Forløbet indeholder en række "stage gates" og arrangementer, der sigter på at skalere og tilpasse innovatørernes idéer, så de har en chance for at gå direkte ind i de store virksomheders værdikæder.

Målet er, at innovatørerne ved afslutningen af accelerationsforløbet har skaleret og tilpasset deres idéer, og indgået samarbejder med de store virksomheder. Det bliver samtidig nemmere for dem at få markedsadgang og at fremskaffe kapital, idet de har fået rådgivning fra de stærkeste aktører inden for branchen i forbindelse med LAUNCH Nordics forskellige arrangementer.

Effekter og resultater

Innovationsforløbet skal generelt øge de deltagende virksomheders innovationskraft og bidrage til at indføre nye produkter i de store virksomheders værdikæde.

Projektets målsætning er 3-5 år efter forløbets afslutning at have skabt 40-50 jobs. Derudover forventes en miljøeffekt, da projektet vil fokusere på bl.a. mindsket kemikalieanvendelse i materialer. Herudover forventes en samlet værdiforøgelse på mellem 20 og 50 mio. kr. hos de ti deltagende innovatører.

Økonomi

Projektets finansiering fremgår nedenfor.

Miljøstyrelsen (bekræftet)	250.000 kr.
Vinnova (Sverige/ bekræftet)	250.000 kr.
Vækstforum Hovedstaden (ansøgt)	1.650.000 kr.
Egen finansiering (herunder kontante bidrag fra partnere som IKEA, Novozymes og Kvadrat)	2.200.000 kr.
I alt	4.350.000 kr.

Sekretariatets vurdering

Projektansøgningen har været drøftet i rådgivningsgruppen og rådgivningsgruppens input er medtaget i sekretariatets vurdering.

Sekretariatet vurderer, at LAUNCH Nordic har fokus på et område med store muligheder for at skabe vækst og jobs: et væsentligt problem - miljøbelastningen som kommer fra materialebranchen. Der er tale om et forholdsvis lille projekt med forholdsvis store mulige effekter på jobskabelse og innovation. Projektet er i overensstemmelse med Region Hovedstadens nuværende erhvervsudviklingsstrategi (indsatsområde "grøn og innovativ metropol") og regionens overvejelser omkring den nye ReVUS.

Tilgangen til de store virksomheder er noget særligt i dette accelerationsforløb og det gør det muligt, at de grønne innovationer kan forankres i de store virksomheders værdikæder. Dette kan bidrage til at opnå en stor miljøeffekt.

ØKONOMISKE KONSEKVENSER

**Punkt nr. 31 - Bevillinger af regionale erhvervsudviklingsmidler efter indstilling fra
Vækstforum Hovedstaden
Bilag 2 - Side -3 af 3**



Bevillingen til LAUNCH Nordic afholdes inden for budgetrammen til regional udvikling i 2014. I henhold til budget- og regnskabsregler for tilsagn om støtte til projekter på det regionale udviklingsområde skal udgiften bogføres som et samlet tilsagn. Det betyder, at den samlede udgift indgår i regnskabet for 2014, uanset hvornår udbetalingen af midler sker.

KOMMUNIKATION

Projektet indeholder en omfattende kommunikationsindsats. Sekretariatet vil sørge for, at Vækstforum og Region Hovedstaden får en rolle i denne indsats.

JOURNALNUMMER

14011763



Vækstforum Hovedstaden
Kongens Vænge 2
DK - 3400 Hillerød

T +45 4820 5000
F +45 4520 5661
E vækstforum@regionh.dk
W regionh.dk/vaekstforum

Vedrørende ansøgning til projekt University Start-up

BAGGRUND FOR SAGENS FREMLÆGGELSE

Venture Cup søger støtte til et 3-årigt projekt (University Startup), som skal udvikle og afholde et årligt topmøde og verdensmesterskab i startups (iværksætteri) for universiteter fra hele verden.

Dato:
19. november 2014

Vækstforum Hovedstadens sekretariat anbefaler, at projekt støttes med 3,00 mio. kr. med opfordring om at ansøger finder flere sponsorer. Regionen støtter således ikke rejseomkostninger i forbindelse med de årlige topmøder og verdensmesterskaber.

INDSTILLING

Vækstforum Hovedstadens sekretariat indstiller, at Vækstforum:

- indstiller til Regionsrådet, at der bevilges 3,00 mio. kr. af erhvervsudviklingsmidlerne for 2014
- bemyndiger vækstforumsekretariatet til at godkende en revideret ansøgning, hvor det regionale tilskud er nedjusteret til 3,00 mio. kr.

POLITISK BEHANDLING

Sagen behandles i forretningsudvalget den 9. december 2014 og i Regionsrådet den 16. december 2014.

SAGSFREMSTILLING

Fakta

Projekt: "University Startups – Summit and World Cup"

Ansøger: Venture Cup

Samlet projektbudget: 12,1 mio. kr.

Ansøgt medfinansiering: 5,0 mio. kr.

Projektperiode. 1.1.2015 – 31.12.2017

Baggrund, formål og indsatsområde

Venture Cup er en non-profit forening med medlemskab af 8 danske universiteter. Foreningen har særlig fokus på at styrke entreprenørskab blandt studerende på universiteterne. Det sker gennem forskellige arrangementer, undervisningsforløb samt konkurrencer. Foreningen etablerer også kontakter mellem universiteterne og erhvervslivet.

Det ny projekt "University Startup Summit & World Cup" skal udvikle og gennemføre et årligt topmøde samt et verdensmesterskab for startups. Der er det første og eneste arrangement af den slags for opstartsvirksomheder på universitetsniveau.

Regionen samt en række organisationer, private virksomheder og universiteter er søgt om midler til det 3-årige projekt. Konkret vil der årligt deltage ca. 50 hold (150-250 personer) fra 20 universiteter



verden over. Der vil blive holdt en lang række møder og besøg med virksomheder i den uge arrangementet foregår.

Projektet vil tiltrække udenlandske vidensarbejdere til regionen, styrke internationale netværk samt øge viden om iværksætteri. Dermed understøtter projektet flere mål i den nuværende erhvervsudviklingsstrategi. I forhold til den kommende ReVUS, så vil projektet forventelig kunne bidrage positivt til mål om en kompetent arbejdskraft.

Effekter og resultater

Projektet vil skabe opmærksomhed omkring iværksætteri og startups på universiteterne – både i regionen, men også internationalt i de lande, hvorfra der deltager universiteter. Konkret vil der årligt deltage 50 hold med 150-250 personer fra ca. 20 universiteter. Der vil blive arrangeret et stort antal møder mellem virksomheder og studerende. Endvidere bliver der arrangeret møder med "business angels" (potentielle investorer), hvilket øger muligheden for, at projektet på længere sigt vil bidrage med nye virksomheder og arbejdspladser.

Økonomi

Det samlede budget er på 12,1 mio. kr. Regionen er søgt om et tilskud på 5 mio. kr. Endvidere søger projektet midler hos Væksthus Hovedstadsregionen, Copenhagen Capacity, universiteterne, Dansk Industri, Wonderful Copenhagen og en række private virksomheder. Den samlede finansiering er endnu ikke bekræftet.

Sekretariatets vurdering

Projektansøgningen har været drøftet i rådgivningsgruppen og rådgivningsgruppens input er medtaget i sekretariatets vurdering.

Sekretariatet vurderer, at der er tale om et spændende projekt, som understøtter flere mål i erhvervsudviklingsstrategien. Projektet er markant og vil blive gennemført med støtte fra en bred kreds af interessenter i regionen. Det vil styrke "iværksætterånden" og bidrage positivt til samarbejdet mellem universiteter og virksomheder i regionen.

Regionen er søgt om 5,0 mio. kr. i støtte ud af et budget på 12,1 mio. kr. (ca. 40 %). Sekretariatet indstiller, at projektet støttes med 3,0 mio. kr. og opfordrer ansøger til at finde flere sponsorer. Det regionale bidrag svarer herefter til 1 mio. kr. årligt. Det indstilles, at det regionale bidrag kun kan anvendes til dokumenterede lønudgifter og følgeudgifter i forbindelse med drift af sekretariat i den treårige periode. Regionen støtter således ikke rejseomkostninger i forbindelse med de årlige topmøder og verdensmesterskaber.

ØKONOMISKE KONSEKVENSER

Bevillingen til University Startup afholdes inden for budgetrammen til regional udvikling i 2014. I henhold til budget- og regnskabsregler for tilsagn om støtte til projekter på det regionale udviklingsområde skal udgiften bogføres som et samlet tilsagn. Det betyder, at den samlede udgift indgår i regnskabet for 2014, uanset hvornår udbetalingen af midler sker.

JOURNALNUMMER

14011849



Vækstforum Hovedstaden
Kongens Vænge 2
DK - 3400 Hillerød

T +45 4820 5000
F +45 4520 5661
E vækstforum@regionh.dk
W regionh.dk/vaekstforum

Vedrørende ansøgning til projekt Dansk Storbyturisme og Dansk møde- og kongresturisme for 2015 og 2016 samt forlængelse af "Copenhagen - City of Congresses" for 2016

Dato:
19. november 2014

BAGGRUND FOR SAGENS FREMLÆGGELSE

Med aftalen af 2. juli 2014 om vækstplan for turisme mellem Erhvervs- og Vækstministeriet og regionerne, skal der oprettes tre nationale udviklingsselskaber for turisme: Dansk Storbyturisme, Dansk møde- og kongresturisme (MeetDK) og Dansk Natur- og Kystturisme (DNKT). Dansk Storbyturisme placeres hos Wonderful Copenhagen og finansieres inden for eksisterende økonomiske rammer. De to øvrige udviklingsselskaber medfinansieres af staten og regionerne, foreløbigt frem til 2016.

Vækstforum har den 23. september 2013 bevilget 1,5 mio. kr. årligt i 2014 og 2015 til Region Hovedstadens indsats for at tiltrække internationale møder og kongresser til regionen. Indsatsen fortsættes og sammentænkes med det nye nationale initiativ. For at skabe kontinuitet i indsatsen til at tiltrække internationale møder og kongresser foreslås det, at bevillingen til projektet "Copenhagen – City of Congresses" forlænges til og med 2016, således at finansieringen til "Copenhagen – City of Congresses" følger kadencen i finansieringen af den nationale indsats.

INDSTILLING

Vækstforum Hovedstadens sekretariat indstiller, at Vækstforum

- indstiller til Regionsrådet, at der årligt bevilges 1,355 mio. kr. i 2015 og 2016 af erhvervsudviklingsmidlerne for 2014, henholdsvis 525.000 kr. til Dansk Møde- og Kongresturisme (MeetDK) og 830.000 kr. til Dansk Natur- og Kystturisme (DNKT), samlet 2,710 mio. kr.
- indstiller til Regionsrådet, at der bevilges 1,50 mio. kr. af erhvervsudviklingsmidlerne for 2014 til en forlængelse af Copenhagen- City of Congress i 2015 og 2016.

POLITISK BEHANDLING

Sagen behandles i forretningsudvalget den 9. december 2014 og i Regionsrådet den 16. december 2014.

SAGSFREMSTILLING

Fakta

Selskabet for Dansk Natur- og Kystturisme (DNKT) ansøger Vækstforum om 830.000 kr. om året i 2015 og 2016 i alt 1.660.000 kr.

Selskabet for Dansk Møde- og Kongresturisme (MeetDK) ansøger Vækstforum om 525.000 kr. om året i 2015 og 2016 i alt 1.050.000 kr. Sekretariatet placeres i Region Hovedstaden ved Wonderful Copenhagen.



Wonderful Copenhagen er ansvarlig for projektet "Copenhagen – City of Congresses" og ansøger Vækstforum om 1,5 mio. kr. til forlængelse til og med 2016. Ansøgningen ligger i forlængelse af det nuværende regionale bidrag på 1,5 mio. kr. årligt i 2014 og 2015 bevilget af Vækstforum den 23. september 2013.

Baggrund, formål og indsatsområde

Regeringen har med afsæt i anbefalingerne fra vækstteamet for turisme den 20. juni 2014 indgået aftale om en vækstplan for dansk turisme. Ifølge planen skal dansk turisme frem mod 2020 opnå vækstrater på mindst samme niveau som i andre europæiske lande.

Som opfølgning på aftalen har Danske Regioner den 2. juli 2014 indgået en aftale med Erhvervs- og Vækstministeriet om oprettelse af tre nationale udviklingselskaber for turisme: Dansk Storbyturisme, Dansk Natur- og Kystturisme (DNKT) og Dansk møde- og kongresturisme (MeetDK).

Formålet med DNKT og MeetDK er at styrke indsatsen for dansk natur- og kystturisme samt videreudvikle den danske indsats for at tiltrække møder og kongresser og sikre vidensdeling mellem de involverede byer.

Effekter og resultater

Vækstforumsekretariatet vil i dialog med ansøger fastsætte passende ambitioner for henholdsvis DNKT og MeetDK. Sekretariatet vil lægge vægt på at varetage hovedstadens interesser og passe initiativerne ind i den regionale strategi samt i koordination med den nationale strategi.

"Copenhagen – City of Congresses" fortsætter med de allerede vedtagne målsætninger i forhold til at tiltrække internationale møder og kongresser.

Økonomi

Udviklingselskaberne for MeetDK og DNKT finansieres af henholdsvis staten og regionerne. Foreløbigt frem til og med 2016. Staten bidrager årligt med 10 mio. kr. til DNKT og med 1,75 mio. kr. til MeetDK. Det er aftalt med Erhvervs- og Vækstministeriet, at regionerne matcher beløbene, hvorfor det samlede årlige budget for DNKT bliver på 20 mio. kr. Tilsvarende får MeetDK et årligt budget på 3,50 mio. kr.

Der er mellem regionerne aftalt en økonomisk fordelingsnøgle, hvor Region Hovedstaden bidrager med 525.000 kr. til MeetDK og 830.000 kr. til DNKT om året i 2015 og 2016 (se nedenstående fordelingsnøgler).

DNKT i 2015 og 2016: Aftalt fordelingsnøgle regionerne imellem:

	Fordeling	Mio kr.
Nordjylland	3/12	2,5
Midtjylland	3/12	2,5
Syddanmark	3/12	2,5
Sjælland	2/12	1,67
Hovedstaden	1/12	0,83
Total	12/12	10

MeetDK i 2015 og 2016: Aftalt fordelingsnøgle regionerne imellem:

	Fordeling	Mio kr.
Nordjylland	1/10	0,175
Midtjylland	2/10	0,35

Punkt nr. 31 - Bevillinger af regionale erhvervsudviklingsmidler efter indstilling fra Vækstforum Hovedstaden

Bilag 4 - Side -3 af 3



Syddanmark	3/10	0,525
Sjælland	1/10	0,175
Hovedstaden	3/10	0,525
Total	10/10	1,75

Forlængelse af "Copenhagen – City of Congresses"

Vækstforum har den 23. september 2013 bevilget 1,5 mio. kr. årligt i 2014 og 2015 til Region Hovedstadens indsats for at tiltrække internationale møder og kongresser til regionen. Indsatsen fortsættes og sammentænkes med det nye nationale initiativ.

For at skabe kontinuitet i indsatsen til at tiltrække internationale møder og kongresser foreslås det, at "Copenhagen – City of Congresses" bevillingen forlænges til og med 2016, således at finansieringen til "Copenhagen – City of Congresses" følger kadencen i finansieringen af den nationale indsats.

Sekretariatets vurdering

Projektansøgningen har været drøftet i rådgivningsgruppen og rådgivningsgruppens input er medtaget i sekretariatets vurdering.

Turisme er et vigtigt væksterhverv for hovedstaden. De seneste tilgængelige tal fra 2012 viser, at der årligt omsættes for 35 mia. kr. i turismesektoren i Region Hovedstaden, og at turismeindustrien skaber mere end 50.000 job alene i hovedstaden. På nationalt plan bidrager turisme med en omsætning på omkring 82 mia. kr. og 120.000 fuldtidsjob.

Etableringen af DNKT og MeetDK samt forlængelsen af "Copenhagen – City of Congresses" vil medvirke til at sikre øget vækst i turismeerhvervene inden for natur- og kystturisme samt møder og kongresser.

ØKONOMISKE KONSEKVENSER

Bevillingerne til henholdsvis DNKT og MeetDK for 2015 og 2016 er en udmøntning af aftalen mellem Erhvervs- og Vækstministeriet og regionerne af 2. juli 2014.

Bevillingen til "Copenhagen – City of Congresses" for 2016 ligger i forlængelse af det nuværende regionale bidrag på 1,5 mio. kr. årligt i 2014 og 2015.

Bevillingerne afholdes inden for budgetrammen til regional udvikling i 2014. I henhold til budget- og regnskabsregler for tilsagn om støtte til projekter på det regionale udviklingsområde skal udgiften bogføres som et samlet tilsagn. Det betyder, at den samlede udgift indgår i regnskabet for 2014, uanset hvornår udbetalingerne af midler sker.

JOURNALNUMMER

14006578

13013747



Vækstforum Hovedstaden
Kongens Vænge 2
DK - 3400 Hillerød

T +45 4820 5000
F +45 4520 5661
E vækstforum@regionh.dk
W regionh.dk/vækstforum

Vedrørende ansøgning til projekt Copenhagen Connected i 2015 og 2016

Dato:
19. november 2014

BAGGRUND FOR SAGENS FREMLÆGGELSE

Der er etableret et Global Connected konsortium med det formål at sikre, at bidrag fra den statslige Markedsføringsfond bliver anvendt til at styrke tilgængeligheden for flytrafik i både Hovedstadsregionen og det øvrige Danmark. I det regi er der igangsat et regionalt projekt Copenhagen Connected med det formål at understøtte udviklingen af nye, internationale flyruter til/fra København for derved at bane vejen til dansk vækst. Derudover kanaliseres en forholdsmæssig andel af den statslige bevilling videre til tilgængelighedsprojekter i provinslufthavnene i Jylland (Region Nordjylland, Midtjylland og Syddanmark).

I regeringen og regionernes turismeaftale er Global Connected hovedhjørnestenen i indsatsen for Storbyturismen.

I regionsrådets budgetaftale for 2013 blev der afsat 4 mio. kr. årligt til projektet Copenhagen Connected frem til 2016. Bevillingen til Copenhagen Connected er delt op i faser af 2 år, primært fordi statens engagement er 2-årigt. I november 2012 bevilgede Regionsrådet således medfinansieringen for den første 2-årige periode for 2013 og 2014. Nu forelægges således en indstilling om medfinansiering i den næste 2-årige periode for 2015-2016 for Copenhagen Connected.

INDSTILLING

Vækstforum Hovedstadens sekretariat indstiller, at Vækstforum

- indstiller til Regionsrådet, at der årligt bevilges 4,00 mio. kr. i 2015 og 2016 af erhvervsudviklingsmidlerne for 2014.

POLITISK BEHANDLING

Sagen behandles i forretningsudvalget den 9. december 2014 og i regionsrådet den 16. december 2014.

SAGSFREMSTILLING

Fakta

Global Connected-konsortiet ansøger Vækstforum om 4 mio. kr. om året i 2015 og 2016, i alt 8 mio. kr til det regionale projekt Copenhagen Connected. Ansøgningen ligger i forlængelse af det nuværende regionale bidrag og regionsrådets budgetaftale fra 2013. Wonderful Copenhagen er sekretariat for både Global Connected konsortiet og det regionale projekt, Copenhagen Connected.

Baggrund, formål og indsatsområde

Flyforbindelser til oversøiske vækstmarkeder og store internationale gateways betragtes som afgørende for udviklingen af international turisme, tiltrækningen af internationale investeringer samt for danske virksomheders eksportmuligheder.



Copenhagen Connected blev etableret i 2010 som del af det nationale ruteudviklingskonsortium, Global Connected, for at understøtte udviklingen af nye, internationale flyruter for derved at bane vejen til dansk vækst.

Projektet understøtter udviklingen af nye flyruter ved at indgå i fælles og strategisk markedsførings-samarbejde med flyselskaberne.

Copenhagen Connected bidrager til erhvervsudviklingsstrategiens indsatsområde om: *En attraktiv metropol med gode forbindelser* og understøtter to af strategiens målsætninger:

- Stigning i den direkte tilgængelighed målt på flyruter,
- Vækst i udenlandske overnatninger i regionen.

De kommende år kan forventes en række udfordringer og stigende konkurrence; flere konkurrerende destinationer har indledt tilsvarende ruteudviklingsprogrammer (bl.a. Connect Sweden). Derfor har Connected-projektet justeret sin strategi og indsats i mere proaktiv retning med fx samarbejde med destinationer og dansk erhverv.

Effekter og resultater

Ved projektstart i 2010 skulle Copenhagen Connected etablere mindst 10 nye flyruter fra internationale – primært interkontinentale – destinationer inden udgangen af 2014. Copenhagen Connected har til dato været engageret i åbningen af i alt 8 interkontinentale og 1 europæisk rute, samt 2 frekvens-/ kapacitetsudvidelser (herudover har projektet bidraget til enkelte ruteåbninger som er lukket ned igen).

Connected-indsatsen har været medvirkende til, at Københavns Lufthavn har vundet terræn som nordeuropæisk hub og havde passagerrekord i 2013 med 24,1 mio. passagerer.

De nye ruter forventes at generere en turismeomsætning på ca. 1,5 mia. kr. For perioden 2015-2017 har Connected sat en målsætning om åbning af 4 nye internationale ruter fortrinsvis interkontinentale og en estimeret turismeomsætning på 300 mio. kr.

Økonomi

De medfinansierende partnere i Global Connected fremgår nedenfor.

GLOBAL CONNECTED (al medfinansiering tilgår Copenhagen Connected-delen bortset fra den statslige medfinansiering, hvor en forholdsvis andel tilgår provinslufthavnene – ca. 0,8 mio. kr. i 2015)		
Projektpartner	Status for fremadrettet projektfinsiering (2015 -17)	Årlig medfinansiering (DKK)
Københavns Lufthavne	Bekræftet. Finansiering tilsvarende bidrag fra projektstart.	3.000.000
Københavns Kommune	Bekræftet. Finansiering tilsvarende bidrag fra projektstart.	2.000.000
Malmø Stad	Bekræftet. Finansiering tilsvarende bidrag fra projektstart.	500.000
Region Hovedstaden	Under behandling. Ansøgt finansiering tilsvarende bidrag fra projektstart.	4.000.000
Region Sjælland	Under behandling. Ansøgt finansiering tilsvarende bidrag fra projektstart.	2.000.000
Region Skåne	Under behandling. Ansøgt finansiering tilsvarende bidrag fra projektstart.	1.240.000
Statsmidler (M-fond/UMTS)	Statsmidler bekræftet t.o.m 2015. Kan bruges t.o.m 2017.	2014: 8.000.000 2015: 6.000.000
Global Connected i alt - 2015		18.740.000
Privat medfinansiering (fra flyselskaber man indgår samarbejdsaftaler med)	F.eks. til fælles destinationsmarkedsføring. I de sidste par år har denne medfinansiering ligget på et niveau på 25-30 % ovenpå brutto.	Ca. 5.000.000

Sekretariatets vurdering

Projektansøgningen har været drøftet i rådgivningsgruppen og rådgivningsgruppens input er medtaget i sekretariatets vurdering.

Copenhagen Connected yder et vigtigt og afgørende bidrag for at sikre nye flyruter til Hovedstadsregionen i en meget konkurrencepræget situation og dermed generer turismeomsætning, vækst og øgede internationale transportforbindelser for regionens erhvervsliv.

Den oprindelige partnerkreds bag Copenhagen Connected fastholder sit engagement og bakker op om, at initiativet bliver en del af Copenhagen-samarbejdet, som skal brande den funktionelle region.

Statens bidrag falder bort i 2016, selvom staten har udpeget Global Connected som en hjørnesten i udviklingen af Storbyturismen. Vækstforumsekretariatet forventer derfor, at konsortiet arbejder aktivt for at staten også bidrager fra 2016 og fremefter.

Sekretariatet mener ikke, at ambitionsniveauet for antal flyruter og turismeomsætning er højt nok. Det bør hæves på baggrund af en styregruppe-diskussion om målene for 2015-2017. Endvidere vurderer sekretariatet, at der er behov for en dybere evidensbaseret viden om effektkæden fra markedsføringsindsats over tiltrækning af flyruter til økonomisk vækst. Et sådant analysearbejde skal gennemføres i 2015.

Punkt nr. 31 - Bevillinger af regionale erhvervsudviklingsmidler efter indstilling fra Vækstforum Hovedstaden
Bilag 5 - Side -4 af 4



Global Connected konsortiet så helst, at regionen gav bevilling for 2017 også. Sekretariatet vurderer ikke, at det er hensigtsmæssigt at gå ud over perioden for budgetaftalen fra 2013; særligt set i lyset af statens engagement fra 2016 er uafklaret.

Herudover vil sekretariatet stille krav om, at Copenhagen Connected tydeliggør, at det er Region Hovedstadens projekt på grund af størrelsen af regionens bidrag.

ØKONOMISKE KONSEKVENSER

Bevillingen til Copenhagen Connected afholdes inden for budgetrammen til regional udvikling i 2014. I henhold til budget- og regnskabsregler for tilsagn om støtte til projekter på det regionale udviklingsområde skal udgiften bogføres som et samlet tilsagn. Det betyder, at den samlede udgift indgår i regnskabet for 2014, uanset hvornår udbetalingen af midler sker.

JOURNALNUMMER

140010643