

# Indsatsområder 2017

Bestyrelsesmøde  
den 25. november 2016



Indsatsområder 2017 bedes taget til efterretning.



# Indhold

---

|       |   |    |
|-------|---|----|
| 1.    | Målsætninger 2015-2018 .....                                    | 2  |
| 2.    | Generelle indsatser i 2017.....                                 | 3  |
| 3.    | Tiltrækning af udenlandsk kapital, talent og virksomheder ..... | 4  |
| 3.1   | Investment Promotion .....                                      | 4  |
| 3.2   | Tiltrækning og fastholdelse af internationalt talent .....      | 6  |
| 3.3   | Kapitaltiltrækning.....   | 8  |
| 4.    | Regional erhvervsudvikling .....                                | 9  |
| 4.1   | Copenhagen Healthtech Cluster .....                             | 9  |
| 5.    | Udvikling .....   | 12 |
| 5.1   | Pulje til deltagelse i eller etablering af nye projekter .....  | 12 |
| 5.2   | Copenhagen Science Cities .....                                 | 12 |
| 5.3   | Tiltrækning af startups.....                                    | 13 |
| 6.    | Marketing .....   | 13 |
| 6.1   | International markedsføring .....                               | 13 |
| 6.2   | Internationale markedsføringstiltag .....                       | 15 |
| 6.2.1 | MIPIM og Investorportalen .....                                 | 15 |
| 6.2.2 | Modtagertjenesten "One-Point Entry" (OPE).....                  | 15 |
| 6.2.3 | Målrrettede internationale digitale kampagner.....              | 16 |
| 6.3   | National markedsføring .....                                    | 16 |



# 1. Målsætninger 2015-2018

Tabel 1 viser de overordnede mål, som Copenhagen Capacity (herefter CopCap) skal nå i perioden fra 2015-2018 i henhold til vores resultatkontrakt med Region Hovedstaden. Derudover viser tabellen vores mål for 2016 og 2017.

**Tabel 1. Mål 2015-2018**

|   | <b>2016</b> | <b>2017</b>  | <b>Hele perioden (2015-2018)</b> |
|---|-------------|--------------|----------------------------------|
| <b>Job</b>  | <b>970</b>  | <b>1.100</b> | <b>4.000</b>                     |
| - Via investeringsfremme                                | 800         | 900          | 3.450                            |
| - Via talentindsats                                     | 170         | 200          | 550                              |
| <b>Investeringsager</b>                                 | <b>30</b>   | <b>35</b>    | <b>130</b>                       |
| - Herunder videntunge investeringer                     | 10          | 10           | 40                               |
| <b>Leads</b>  | <b>175</b>  | <b>200</b>   | <b>750</b>                       |
| <b>Copenhagen Healthtech Cluster</b>                    |             |              |                                  |
| - Private virksomheders deltagelse                      | -           | 75           | 150                              |
| - Offentlige organisationers deltagelse                 | -           | 30           | 50                               |
| <b>Kundetilfredshed</b>                                 |             |              |                                  |
| - Investeringsager                                      | 90%         | 90%          | 90 %                             |
| - Talentindsats   | 90%         | 90%          | 90 %                             |
| - Copenhagen Healthtech Cluster                         | -           | 80%          | 80%                              |
| - Kommuner i Greater Copenhagen samarbejdet             | 80%         | 90%          | 90%                              |
| <b>Kommuner aktive i Greater Copenhagen initiativer</b> | <b>25</b>   | <b>30</b>    | <b>35</b>                        |
| <b>International medieomtale</b>                        | <b>25</b>   | <b>50</b>    | <b>100</b>                       |

I 2017 vil CopCap for alvor tage hul på digital markedsføring. Imidlertid er såvel antallet som fokus for kampagner endnu ikke kendt. Når disse er på plads vil centrale KPI'er for indsatsen (fx international eksponering og generering af digitale leads) blive indarbejdet i de overordnede målsætninger for CopCap's arbejde ligesom nogle af de øvrige eksisterende mål kan blive justeret.



## 2. Generelle indsatser i 2017

---

Afdelingernes indsatsområder og mål præsenteres i afsnittene nedenfor. I tillæg til disse, vil CopCap arbejde med en række tværgående og understøttende indsatser som følger:

### 1) Tværgående indsatser

Etableringen af den nye marketingkampagneplatform muliggør, at kampagner kan rettes mod flere forskellige målgrupper med det samme indhold. Vi ser dermed mulighed for at køre kampagner, der f.eks. både understøtter talenttiltrækning og investeringsfremme. I 2017 vil vi prøve konceptet af på to områder: FinTech (marketing, talenttiltrækning og investeringsfremme) samt sundhedsdata (marketing, investeringsfremme og sundhedsteknologi).

### 2) Stærkere internationale kanaler

CopCap vil fortsætte samarbejdet med Invest in Denmark, men samtidig udbygge sit internationale netværk, idet Invest in Denmark's ca. 25 medarbejdere i udlandet langt fra er en tilstrækkelig ressource til at indfange kunder og investorer. I første omgang arbejdes der med at få et tættere samarbejde med Invest in Skåne, Goodwill Ambassador korpset samt vores digitale kanaler og kampagner. Senere undersøges muligheden for brug af andre internationale kanaler – f.eks. den danske diaspora, herboende udenlandske forretningsfolk og ambassader m.v.

### 3) Forretningsmodel / indtægtskilder

De mange projekter og aktiviteter CopCap er engageret i, er næsten udelukkende finansierede af offentlige kilder – herunder specielt Region Hovedstaden. På tværs af indsatsområder afsøger muligheden for at skabe et bredere og mere varieret indtægtsgrundlag. I første omgang arbejdes der med forskellige muligheder for brugerbetaling inden for Talenttiltrækning og Kapitaltiltrækning samt MIPIM.

### 4) Bredere ud i Greater Copenhagen

CopCap's engagement er stadig størst i Region Hovedstaden (som vel at mærke også er den største indtægtskilde for fonden). I 2017 vil vi fortsætte arbejdet med at få vores Greater Copenhagen initiativer bragt længere ud i Region Sjælland og Region Skåne.

### 5) Brexit

Englands udtræden af EU skaber potentielt nye målgrupper af investorer og virksomheder, der traditionelt ville vælge at placere sig i England, men nu ser sig om efter andre lande i EU. CopCap bistår i arbejdet med at tiltrække det Europæiske Lægemiddelagentur (EMA) til Danmark. Vores planlagte FinTech kampagne vil også have et væsentligt fokus på Fintech miljøet i

London. Endelig vil vi med vores "Large Account" satsning søge at identificere de større virksomheder, som måtte overveje at forlade England og præsentere dem for de styrkepositioner, Greater Copenhagen tilbyder.



## 3. Tiltrækning af udenlandsk kapital, talent og virksomheder

### 3.1 Investment Promotion

De senere års omlægning af salgsmetodikken i investeringsfremme har givet gode resultater med større investeringer til følge, flere job – særligt videntunge – og øget globalt kendskab til vores kompetencer i hele regionen og Danmark. Adgang til den rigtige talentmasse optager i stadig stigende grad virksomhederne, hvorfor vi vil fortsætte det gode samarbejde med talenttiltrækning. Endelig forventer vi os meget af Greater Copenhagen og den øgede kampagneindsats, der igangsættes i 2017 som understøttende og leadgenererende til vores salgsarbejde.

Det stærkt kompetencedrevne salg har dog lagt øget pres på vores medarbejderes detailkundskab til bestemte styrkepositioner og nicher, hvorfor samarbejde med eksterne partnere med specialviden skal øges i 2017.

I 2017 vil vi samle kræfterne i færre spor og, understøttet af Greater Copenhagen kampagner, forsøge at lave tværgående task forces inden for udvalgte styrkepositioner. Vi vil således nedskalere antallet af satsninger fra over ti til fire hovedsatsninger og give dem et større fokus. Samtidig skal den eksisterende pipeline selvfølgelig serviceres og udvikles.

Alle områder vil gennemføres i tæt samarbejde med interne og eksterne partnere fra universiteter, virksomheder, klyngeorganisationer, byer til Invest in Denmark og Invest in Skåne.

#### **Hovedaktiviteter 2017**

I 2017 vil vi fokusere på en yderligere cementering af salgsmetodikken nu samlet i fire større satsninger; *Large account*, *Supply chain in pharma industry*, *Material science* og *Meet a start-up/tech scouting for investors*. Derudover vil vi fortsat arbejde med opbygning af value propositions sammen med partnere samt gennemførelse af Interreg projekterne 'ESS Cross Border' og 'Lighting Metropolis'.

- **Markedsdrevne investeringer**

Fokus er på Tyskland og Kina som separate markeder, hvor vi præsenterer udvalgte value propositions (investeringstilbud) til relevante kunder herunder udbud, investeringsmuligheder eller konkrete markedsmuligheder. I 2017 vil Kina projektet (Sourcing China) fortsætte uændret med et stort fokus på den fortsatte udvikling af platformen 'Innovation House China-Denmark', mens det tyske marked vil indgå i tre af de fire planlagte satsninger.

Første satsning er et fortsat fokus på verdens største virksomheder, også kaldet Large Accounts, og finder sted i samarbejde med Invest in Denmark og to store danske virksomheder med globalt netværk, henholdsvis et advokat- og et revisionsfirma. Vi vil udover de europæiske virksomheder have et særligt fokus på amerikanske virksomheder samt en række globale brands, som vi arbejder med at få til at etablere en aktivitet og/eller etablere flere og nye/andre aktiviteter end deres nuværende. Satsningen har indtil nu været drevet af få ressourcer. I 2017 vil vi nedsætte en større task force, der på basis af de nuværende positive erfaringer vil forsøge at nå ud til flere virksomheder på samme måde.

Den anden større markedsdrevne satsning er 'Supply Chain in the Pharma Industry' – også kaldet 'Cool chain' – og fokuserer på logistik og distribution af farmaceutiske produkter, som er en spidskompetence i Danmark. Satsningen skyldes to forhold; For det første er Københavns lufthavn ved at udvide deres cargo terminal, hvilket giver nye markedsmuligheder. Dernæst er der store udbygninger af industriparke på vej i hele Femern bælt korridoren, hvor developers med fordel kan begynde at investere allerede nu for at være klar til tunnelens åbning og den ændring af distributionen, der følger med. Der er stor interesse for satsningen, og vi har stærke partnere med på et logistikspor på MIPIM i foråret, hvorfra satsningen kick startes med særligt fokus på europæiske og amerikanske virksomheder.

- **Kompetencedrevne investeringer**

De tre kompetencedrevne områder er life science, cleantech og ICT. Hvert område har udvalgt nogle fokusområder og har udviklet 'produkter' målrettet udenlandske investorer.

Life Science området fokuserer i 2017 på sundhedsdata i samarbejde med Copenhagen Healthtech Cluster. Denne satsning understøttes af en Greater Copenhagen kampagne.

Samme gør sig gældende inden for ICT, hvor vi fortsætter fokus på FinTech også understøttet af en kampagne, som først retter sig mod talenter, herefter iværksættere og til sidst de store virksomheder, der deltager i Money20/20 i Bellacenteret ultimo juni 2017.

Den største satsning vi vil foretage på det kompetencedrevne område i 2017 er fokus på 'material science' under ESS Cross Border projektet. Projektet går i 2017 ind i salgsfasen, hvor vi vil udvikle en målrettet plan for bredt salg af materialeområdet dog med udgangspunkt i life science og cleantech, hvor faciliteterne kan tilføre mest innovation.

- **Aftercare – expand & retain**

På aftercare fortsættes arbejdet med at følge op på de virksomheder, der allerede er i regionen. I 2017 vil vi dog forsøgsvis udvikle et helt nyt tilbud til vores virksomheder, da vi mærker et øget fokus på at kunne tiltrække det rigtige talent og/eller møde de nye iværksættere og start-ups, som virksomheden enten kan investere i eller samarbejde med. Vi har alene i 2016 haft mere end ti store globale virksomheder på fact finding i Danmark, der



ønsker at se start-up scenen. Virksomhederne er generelt mere interesserede i vores iværksættere og talentmasse i øvrigt end i en markedsadgang.

Tilbuddet vil omfatte en møderække samt deltagelse på udvalgte konferencer, hvor virksomhederne kan møde de rette start-ups eller talenter. Sporet vil fokusere på såkaldt techscouting, og vil give virksomhederne adgang til at opleve og forstå, hvad der sker på den danske iværksætterscene. Programmet vil blive tilbudt eksisterende virksomheder, men også alle de såkaldte large account virksomheder (store virksomheder fra Europa, USA eller Kina). Vi vil udvikle programmet i samarbejde med talentafdelingen, og udvalgte eksterne partnere.

### Mål 2017

|                       |          |
|-----------------------|----------|
| Job                   | 900 job  |
| Successager           | 35 stk.  |
| - Herunder videntunge | 10 stk.  |
| Nye leads             | 200 stk. |
| Kundetilfredshed      | 90%      |

## 3.2 Tiltrækning og fastholdelse af internationalt talent

I 2017 vil CopCap fortsætte udviklingen med at skabe og levere services, der bistår virksomheder med at finde internationale medarbejdere i Greater Copenhagen, som sammen med den danske talentmasse kan dække deres kompetencebehov. I løbet af 2016 er der udviklet en række nye tiltag, der direkte matcher internationale talenter med virksomheder med åbne stillinger. Dette sker f.eks. for SMV'er med ønske om at finde medarbejdere, der kan bistå dem med at realisere en eksportudvidelse. Ligeledes er de to årlige "International Talent Conferences" bliver udviklet til at være et attraktivt matchmaking event, hvor virksomheder direkte finder kandidater til deres åbne stillinger.

I 2017 vil der også blive gennemført nye "targeted talent attraction" forløb, hvor vi hjælper virksomheder inden for samme branche, og med samme efterspørgsel efter kompetencer, med at tiltrække kandidater til de ledige jobs. Vi arbejder både med at øge antallet af kandidater, der søger de åbne jobs, og vi præ-screener kandidaterne inden de overgår til virksomhederne. I 2017 vil fokus særligt være på internationale medarbejdere med IT og ingeniørmæssige kompetencer.

Der arbejdes fortsat med kommercialisering af talent ydelserne, og således er målet for betalende virksomheder fordoblet ift. 2016 fra 10 til 20 betalende virksomheder med en minimumsbetaling på DKK 25.000 per virksomhed. Dette er et centralt led i at fremtidssikre det økonomiske grundlag for en langsigtet bæredygtig talentindsats i CopCap.

## Hovedaktiviteter 2017

### 1) Talenttiltrækning:

- *Talent attraction campaigns (generelle)* - Employer branding kampagner samt branding af Greater Copenhagen som karriedestination. International markedsføring af konkrete åbne jobs i Greater Copenhagen indenfor IT og life science med deltagelse af 40+ virksomheder.
- *Targeted talent attraction* - Målrettede tiltrækningsforløb, hvor CopCap går i samarbejde med enkeltvirksomheder og målrettet bistår dem med at tiltrække internationale medarbejdere. Bygge videre på succesen inden for Gaming området, bistå de fælles indsatser på Fintech og Health care data samt lave et særligt tiltrækningsforløb efter ingeniørkompetencer.
- *Tiltrækningsfremstød på internationale karrierevents*, hvor virksomhederne vil blive bragt i direkte forbindelse med højtuddannede i udlandet. CopCap er gået i formaliseret samarbejde med DI og Work in Denmark og vil organisere og arrangere samlet deltagelse for virksomheder på 2-3 karrierevents (fx MIT European Career Fair, Naturejobs Europe m.fl.)

### 2) Talentfastholdelse:

- *Karriereprogrammer og matchmaking* - Opkvalificering og matchmaking af herboende internationale talenter (primært young professionals) for at sikre overgangen til det danske arbejdsmarked efter endt uddannelse og dermed fastholdelse af viden. YGA og GCP programmerne på universitetsniveauet fortsættes, og der afsøges mulighed for at videreføre E2E programmet på Erhvervsakademi niveau. Der gennemføres to international talent konferencer med direkte matchmaking mellem internationale kandidater og virksomheder samt international markedsføringseffekt.
- *Go International* - SMV'er som søger en eksportudvidelse får en international eksportpraktikant til at bistå dem. Indsatsen har fået fortsat støtte til en anden runde med mål om 15 deltagende virksomheder.
- *Direkte sourcing til (primært) SMV'er* - CopCap sourcer kandidater direkte til (særligt) SMV'er, primært gennem kandidater fra Global Talent network (vores talentpulje)
- *Bidrage til CopCap's samlede indsats omkring Start ups* - talent vil udover ovennævnte sourcing implementere projektet "YGA start ups - fra jobtager til jobskaber", som handler om at bistå entreprenante internationale studerende med at udvikle forretningsplaner og skabe nye virksomheder. Projektet er ansøgt hos KARL P fonden sammen med Venture Cup og gennemføres kun i tilfælde af støtte.

### 3) Konkrete fællessager med Investment Promotion:

- *IP/talent fællessager* - Som anført tidligere er der en markant stigning i antallet af investeringssager, hvor den internationale kunde efterspørger talentafdelingens ydelser, som væsentligt parameter ifm. lokalisering i Greater Copenhagen. Derfor er denne aktivitet løftet frem som et særligt indsatsområde i samarbejde med IP.

### 4) Afslutte implementeringen af den regionale talentstrategi:

- *Den regionale talentstrategi* - CopCap har sammen med de to andre lead partnere (DI og International House Copenhagen) forpligtet sig på at



afslutte implementeringen af de 10 initiativer mhp. at styrke Greater Copenhagen som en attraktiv talentdestination.

### Mål 2017

|   |             |
|---|-------------|
| Job                                     | 200 job     |
| Deltagende virksomheder                 | 100 stk.    |
| - Heraf medfinansierende virksomheder   | 20 stk.     |
| - Medfinansieret beløb fra virksomheder | 500.000 kr. |
| Internationale agendahistorier*         | 30 stk.     |
| Kundetilfredshed                        | 90%         |

\* International presse er nedjusteret fra RK's mål på 50, da talentindsatsens fokus opjusteres i retning jobskabelse.

## 3.3 Kapitaltiltrækning

CopCap har i et år forsøgsvis arbejdet med kapitalrejsning og finansiell strukturering til enkeltvirksomheder og med etablering af fonde med sektorspecifik fokus. Formålet med indsatsen er dels at øge adgangen til kapital for danske virksomheder og dels af tiltrække flere udenlandske virksomheder, for hvem finansiell sparring og assistance er en væsentlig del af deres beslutning om at etablere sig i Danmark. De foreløbige erfaringer er dels, at CopCap kan gøre en reel forskel i relation til at sikre virksomhederne adgang til den nødvendige kapital, og dels at CopCaps bestræbelser både er værdsat og efterspurgt af såvel offentlige og private aktører i samarbejdet. CopCap indstiller derfor til at kapitalindsatsen gøres permanent. Indsatsen vil i så fald have følgende hovedaktiviteter og mål i 2017.

### Hovedaktiviteter 2017

- **Tiltrækning af finansielle operatører og etablering af investeringsrammer - eksempelvis i form af investeringsfonde.**  
Indenfor udvalgte sektorer, hvor danske virksomheder oplever en mangel på kapital, vil CopCap søge at understøtte etableringen af finansielle strukturer (fx fonde) i Danmark eller alternativt at tiltrække internationale forvaltere til Danmark for derigennem at øge udbuddet af kapital. En fond med professionel ekstern fondsmanagement kan finansiere mange virksomheder, uden at CopCap involveres direkte i alle sager, hvilket skaber højt ROI for CopCap.
- **IP sager, hvor kapital spiller en væsentlig rolle for etableringen.**  
Kapitalteamet vil også samarbejde med IP om sager hvor kapital spiller en væsentlig rolle for etableringen eller fastholdelsen. Det understøtter realiseringen af CopCaps eksisterende pipeline og åbner for nye typer af sager, hvor kapitalrejsning er et væsentligt kriterium for etableringen.
- **Danske virksomheder**  
CopCap har i pilotperioden arbejdet tæt sammen med to danske

virksomheder om at rejse udenlandsk vækstkapital til deres drift<sup>1</sup>. Trods positive resultater er erfaringen, at investeringer fra danske investorer ofte er en forudsætning for at tiltrække den udenlandske kapital. CopCap vil derfor kun i særlige tilfælde assistere danske enkeltvirksomheder udenfor IP fokus med kapitalrejsning og i stedet prioritere at øge adgangen til kapital gennem tiltrækning af eksempelvis tematiserede investeringsfonde.

#### Mål 2017

|                   |                |
|-------------------|----------------|
| Jobs              | 50             |
| Successager       | 2 stk.         |
| Midler tiltrukket | 10.000.000 kr. |



## 4. Regional erhvervsudvikling

### 4.1 Copenhagen Healthtech Cluster

Copenhagen Healthtech Cluster (CHC) igangsætter initiativer med det formål at skabe bedre **sundhed** for patienter og **vækst** for virksomheder, der udvikler digitale sundhedsløsninger, der imødekommer de samfundsmæssige sundhedsudfordringer.

#### Hovedaktiviteter 2017

##### Sundhedsdata platform

De danske sundhedsdata repræsenterer et stort vækstpotentiale for både danske og udenlandske virksomheder, når det gælder udvikling af nye services til forbrugere, klinisk beslutningsstøtte, proaktiv sundhedspraksis og forskning. En forudsætning for at potentialet kan realiseres er, at der skabes overblik, transparens om de forskellige datakilders indhold og kvalitet samt lettere adgang til at ansøge om anvendelse af data, og at anvendelse sker i henhold til gældende og ny (EU) lovgivning.

CHC vil som led i CopCap's tværgående indsats på området arbejde videre med realisering af konceptet for en "healthcare data exchange", som er udviklet i 2016. Det sker i samarbejde med virksomheder, patienter og dataejere.

Hovedaktiviteterne er:

- Tilvejebringe finansiering til udvikling af 'healthcare data exchange', der kan accelerere virksomheders muligheder for udvikling af databaserede sundhedsløsninger.

<sup>1</sup> Den ene afgav vi til en kommerciel spiller, efter at have assisteret med strukturering og prospektudvikling. Den anden rejste vi samlet 4,5 mio. kr. til fra en business angel og en investorfond.

- Udvikle konkrete pilot-cases i samarbejde mellem patienter, sundhedsoperatører og virksomheder, som kan illustrere værdien af at anvende sundhedsdata til nye services.
- Etablere nordisk samarbejde om kortlægning af datalandskab, lovgivning mm. med henblik på international markedsføring af adgang til sundhedsdata, som kan tiltrække udenlandske virksomheder.

### **Test og innovation**

Digitale teknologier og nye forretningsmodeller vil fundamentalt forandre de muligheder der er for at løse morgendagens sundhedsudfordringer. Helt overordnet vil det blive muligt langt tidligere at forudse sundhedsrisici, forbygge sygdom og forværrelse af kroniske tilstande.

Virksomheder som rettidigt evner at udnytte de nye muligheder kan få del i den globale vækst på sundhedsområdet, hvor datadrevne sundhedsløsninger forventes at udgøre et marked på 18,7 mia. USD i 2020. Det svarer til en gennemsnitlig årlig vækst på 26,5 % i de næste 4 år.

CHC arbejder for at udvikle Greater Copenhagens innovationskapacitet, så flere virksomheder får adgang til den forsknings- og praksisbaserede viden og de test i praksis, som er kritiske for at kunne udvikle nye, værdiskabende løsninger. Det sker i samarbejde med CACHET, CHI og de tilsluttede universiteter - KU, DTU og CBS - samt test og innovationsmiljøer.

Hovedaktiviteterne er:

- Udbygge, vedligeholde og kvalificere netværk af test- og innovationsmiljøer, som giver virksomheder adgang til at teste nye ideer og løsninger i praksis.
- Markedsføre muligheder for bistand til prototype-udvikling og engagere innovationsparate sundheds-SMV'er, screene virksomheder og organisere test- og udviklingsforløb med universiteter og test- og innovationsmiljøer.

### **Sund vækst markedsplads**

Behovet for smartere og mere omkostningseffektive sundhedsløsninger vokser i takt med at ældre udgør en stadigt større del af befolkningen og at stadigt flere lever med kroniske sygdomme. Sundhedsbudgetterne i kommuner og regioner sættes under pres.

Ved systematisk at indsamle og analysere information om smarte løsninger, patient-behov og efterspørgsel fra offentlige sundhedsaktører vil CHC arbejde for at accelerere ibrugtagning af nye sundhedsløsninger på tværs af organisationer og sektorer. Arbejdet med at organisere 7 kommuners samarbejde om at afklare muligheder for at købe nye digitale hjemme- og sygeplejeløsninger er et eksempel. Forslag til andre områder, hvor der er basis for at udbrede løsninger og samle aftagere om indkøb af nye løsninger, er genoptræning, demens og følger af kroniske sygdomme.

For at bistå virksomheder med at få andel i den globale vækst, vil CHC gennemføre resultatformidlende kampagner og tilbyde bistand til at åbne døre til udenlandske kunder. Det vil ske i samarbejde med CopCap's markedsføringsindsats for Greater Copenhagen, Region Hovedstaden, Healthcare Denmark og eksportrådet.

Hovedaktiviteterne er:

- Etablere overblik over nye sundhedsløsninger fra virksomheder og koble det med kommunal og regional efterspørgsel efter nye løsninger.
- Tilbyde virksomheder hjælp til vækst og internationalisering via markedsføring, eksportkampagner og kapital.

## Sund vækstmuligheder

Da virksomheders mulighed for vækst i nogen udstrækning er betinget deres resultatskabelse på hjemmemarkedet, arbejder CHC med at finde konkrete løsninger på sundhedsudfordringer, som offentlige sundhedsoperatører kan indkøbe, teste, udvikle og kommercialisere sammen med virksomheder.

Det kan være vanskeligt for både virksomheder og offentlige sundhedsaktører at overskue værdi og risici. På basis af overblik fra ovenstående sund vækstplatform udvikler CHC projektforslag inden for områderne forebyggelse, kvalitet & fejlforebyggelse, rehabilitering og empowerment.

CHC afprøver interessen for projektmuligheder blandt stakeholders og hjælper til at overkomme de indledende vanskeligheder. De ligger bl.a. i at afgrænse en problemstilling og definere, hvordan der kan tilvejebringes bedre sundhed gennem tværoorganisatoriske samarbejder om anskaffelse og anvendelse af nye produkter eller services.

CHC udvikler projektmulighederne i henhold til CHC's stagegate proces, såfremt der efter den indledende fokusering er tilslutning til det fra investorkredsen.

Projektmuligheder kvalificeres og konceptualiseres, så der tilvejebringes beslutningsgrundlag inkl. business case.

CHC bidrager til gennemførelse af projekter, der bringes til realisering, f.eks. facilitering af innovative indkøb, storskalatest eller udvikling.

Hovedaktiviteterne følger CHC's sundvækst proces:

- *Fokusering*, der afgrænser og afprøver tilslutning til sund vækstmuligheder fra investorkredsen.
- *Kvalificering* af muligheder i dialog med sundhedsaktører, patienter og virksomheder.
- *Koncept og mobilisering* som tilvejebringer et beslutningsgrundlag for evt. realisering af innovative indkøb, storskalatest eller udvikling af nye løsninger i form af innovative partnerskaber, prækommercielle indkøb og kommercialisering.

Et eksempel på en projektmulighed, som er realiseret, er storskalatest af digitalt understøttet genoptræning, som videreføres og udvides så partnerne ud over Københavns kommune omfatter Hvidovre og Bispebjerg hospital.

## Mål 2017

| <b>RESULTATMÅL</b>  |         |
|---|---------|
| Private virksomheders deltagelse                                | 75 stk. |
| Offentlige enheders deltagelse                                  | 30 stk. |
| Markedsplads for sundhedsdata (2017: finansiering tilvejebragt) | 1 stk.  |
| Udviklings/testforløb virksomheder                              | 40      |
| Innovationskapacitet (antal test- og innovationsmiljøer)        | 10      |
| Sund vækstmuligheder screenet                                   | 20      |
| <b>EFFEKT MÅL</b>   |         |

|   |         |
|---|---------|
| Virksomheder m. vækst i omsætning - hjemmemarked                  | 15 stk. |
| Virksomheder m. vækst i omsætning - eksport                       | 10 stk. |
| Excellent praksis kommercialiseret (antal nye forretningsområder) | 2 stk.  |
| Private aktørers tilfredshed                                      | 80%     |
| Offentlige aktørers tilfredshed                                   | 80%     |



## 5. Udvikling

I tillæg til kapitalindsatsen arbejder udviklingsafdelingen med to større indsatser i 2017.

### 5.1 Pulje til deltagelse i eller etablering af nye projekter

CopCap indstiller til, at puljen i 2017 finansierer videreudviklingen af kapitalindsatsen. Det er ambitionen, at kapitalområdet på sigt finansieres via egenbetaling. Da indsatsen fortsat udvikles og samtidig bør prioritere samfundsnytte over indtjening, vurderer vi imidlertid, at fuld selvfinansiering først er realistisk fra 2019. I 2017 tænker vi således indsatsen finansieret som en kombination af delvis selvfinansiering samt CopCap's udviklingspulje. Punktet vil blive behandlet under dagsordenens punkt 9 (bilag 7).

### 5.2 Copenhagen Science Cities

CopCap har siden januar 2016 arbejdet tæt sammen med KU, DTU, CBS, vidensbyerne og Region H om at kortlægge de allerstærkeste forskningsmiljøer i Greater Copenhagen med potentiale for investeringsfremme. Samarbejdet har været eksemplarisk og resultatet er en identifikation og beskrivelse af 12 forskningsmæssige styrkepositioner og miljøerne omkring dem. Rapporten lanceres officielt i slutningen af november. De foreløbige konklusioner præsenteres desuden til bestyrelsesmødet.

Med økonomisk støtte fra Region H følges kortlægningen i 2017 op af konkrete markedsføringskampagner og investeringsfremmeaktiviteter med udgangspunkt i de 12 udpegede styrkepositioner. Indsatsen skal demonstrere hvordan vi udvikler målrettede value propositions med anerkendte potentialer for investorer og internationale virksomheder. Indsatsen har yderligere til formål at udvikle en strategisk ramme for inddragelse af øvrige universiteter og vidensmiljøer i Greater Copenhagen, herunder Region Skåne. En del af 2017 indsatsen bliver at rejse midler til en styrket indsats på området samt at gøre miljøerne endnu stærkere i den internationale konkurrence.

## 5.3 Tiltrækning af startups

Konkurrencen om at tiltrække udenlandske 'tech' iværksættere er hård og bliver stadig mere intensiv. Byer som Stockholm, Dublin, Berlin, Helsinki, og Amsterdam har i flere år arbejdet meget målrettet på at tiltrække de bedste vækstiværksætter gennem målrettet markedsføring. Eksempelvis markedsfører Stockholm sig som "the Unicorn Factory" og bruger konsekvent succesfulde virksomheder såsom Spotify og Skype på eksempelvis MIPIM.

Udviklingen i det københavnske tech startup miljø har igennem de sidste 5 år taget et kvantespring og er nu på et niveau, hvor det er attraktivt for udenlandske tech startups at bygge deres virksomhed i Greater Copenhagen. Det betyder, at omkring 1000 udenlandske startups hvert år søger de danske acceleratorforløb.

Af dem bliver 40-50 optaget, mens resten får afslag. Det betyder at 950 startups hvert år udtrykker interesse for at komme til København under de rette betingelser, men afvises fordi de ikke kommer ind på programmerne. CopCap har forsøgsvis arbejdet med to accelerators om at få adgang til de afviste ansøgere for at se, om vi kan tilbyde dem et alternativ, så de alligevel kan vækste deres virksomhed fra København. Forsøget skal bekræfte, om kvaliteten af ansøgerne er gode nok, om vi kan tiltrække dem med andre midler og sidst med ikke mindst, om resultaterne står mål med indsatsen.

# 6. Marketing

## 6.1 International markedsføring

I 2017 fortsættes arbejdet med internationalt at sprede det brede budskab om, at Greater Copenhagen er et attraktivt sted at starte virksomhed, investere og gøre karriere. Det vil vi gøre gennem kendte kanaler som vores website, nyhedsbrev, sociale medier (Twitter, LinkedIn og Facebook) og materialer på messer. Vi vil også afprøve nye internationale kanaler, bl.a. International Press Centers netværk af udenlandske korrespondenter, virksomheder og organisationers egne netværk og kanaler samt "presseagenter" på udvalgte markeder. Derudover vil vi fortsætte og intensivere brugen af Youth Goodwill Ambassador (YGA) og Goodwill Ambassador (GWA) netværket til at opnå international opmærksomhed. Målet er at sikre, at vi bliver top of mind blandt internationale virksomheder, talenter og investorer, så de vælger Greater Copenhagen frem for andre nærliggende metropoler.

### Mål 2017 – International synlighed, PR og kommunikation

|                             | 2016   | 2017   | Vækst |
|-----------------------------|--------|--------|-------|
| Besøg til vores CopCap site | 64.000 | 76.800 | 20%   |



|   |                |           |     |
|---|----------------|-----------|-----|
| Digitale leads*                               | 350            | 420       | 20% |
| Synlighed i social media kanaler              | 1.500.000      | 1.800.000 | 20% |
| Internationale nyhedsbreve<br>- Åbningsrate** | 10 stk.<br>30% |           |     |
| International presse***                       | 50*            |           |     |

\* Digitale leads er leads, der findes på et tidligt stadie i salgsprocessen. Kontakter samlet op gennem diverse kilder – herunder kampagneaktivitet – scores via algoritmer og sendes videre til de relevante afdelinger afhængig af hvorvidt der er tale om talenter, potentielle egentlige leads til investeringscases, købere i udlandet af nye sundhedsløsninger mv.

\*\*Åbningsrate: Viser hvor mange, der har åbnet den udsendte e-mail eller nyhedsbrev.

\*\*\* Målet her dækker over samtlige internationale presseindsatser (CHC, Sourcing China, Talent, Greater Copenhagen og GWA). Tidligere har medieomtale i Sverige indgået i opgørelsen af international presse. Fra januar 2017 tælles svensk presse ikke længere med.

### Mål 2017 – National synlighed, PR og stakeholder kommunikation

|                                     |                |
|-------------------------------------|----------------|
| Årsrapport<br>- Åbningsrate*        | 70%            |
| Danske nyhedsbreve<br>- Åbningsrate | 10 stk.<br>30% |
| Omtaler i danske medier**           | 30 stk.        |

\*Åbningsrate: Viser hvor mange, der har åbnet den udsendte e-mail eller nyhedsbrev.

\*\*Hovedhistorier, der indeholder citater af Claus Lønborg, fortæller om Greater Copenhagen/CopCap's arbejde og resultatskabelse eller positionerer Greater Copenhagen/CopCap's over for erhvervslivet.

### Mål 2017 – Forankring af Greater Copenhagen Brand

|   |                    |
|---|--------------------|
| Antal brugere*<br>- Kommuner<br>- Universiteter, organisationer og virksomheder | 30 stk.<br>50 stk. |
| Kundetilfredshed**  | 90%                |
| Workshops og roadshows  | 35 stk.            |

\*En bruger måles ved om den pågældende kommune eller organisation aktivt engagerer sig. Det kan eksempelvis være ved at downloade Greater Copenhagen materiale eller logo til markedsføringsbrug.

\*\* Måles på tilfredshed efter deltagelse i workshops, konferencer m.m. omhandlende Greater Copenhagen.

## 6.2 Internationale markedsføringstiltag

CopCap vil i 2017 fortsætte dialogen med udvalgte internationale målgrupper for dermed at skabe større fokus og salgspush på færre områder. I de følgende afsnit introduceres de forskellige markedsføringsindsatser.

### 6.2.1 MIPIM og Investorportalen

Både MIPIM og Investorportalen indgår fortsat i CopCap's internationale markedsføring. Frem til marts, hvor MIPIM 2017 afholdes, fortsætter arbejdet med salg af partnerskaber samt planlægning af stand og arrangementer. Ift. Investorportalen vil der desuden være fokus på at inkludere skånske projekter samt på at udvikle en mere værdiskabende platform.

#### Mål 2017

|   |         |
|---|---------|
| Antal projekter på portalen               | 35 stk. |
| Antal repræsenterede kommuner på portalen | 24 stk. |
| Antal partnere på MIPIM                   | 10 stk. |
| Kundetilfredshed på MIPIM                 | 90%     |

### 6.2.2 Modtagertjenesten "One-Point Entry" (OPE)

OPE vil i 2017 fortsætte arbejdet med at screene delegationshenvendelser og udarbejde besøgsprogrammer for udenlandske delegationer. Offentlige organisationer og private virksomheder vil i højere grad blive involveret i arbejdet med at udføre, evaluere og følge op på disse besøg. One Point Entry vil desuden indgå i Greater Copenhagen indsatsen mere proaktivt ved at gå i dialog med kunder og dermed være mere leadgenererende. Ydermere vil OPE undersøge mulighederne for den fremtidige finansierings- og forretningsmodel. Eksempelvis Udvikle koncepter for tematiserede og målrettede besøgsprogrammer, som kan understøtte CopCap's øvrige aktiviteter.

#### Mål 2017

|   |             |
|---|-------------|
| Nye leads til IP-afdelingen               | 10 stk.     |
| Antal virksomheder, der har fået udbytte  | 50 stk.     |
| Antal henvendelser screenet               | 200 stk.    |
| Antal besøg understøttet                  | 100 stk.    |
| Antal besøg fuldt arrangeret              | 10 stk.     |
| Kundetilfredshed fra delegationer         | 90%         |
| Cases beskrevet med konkret outcome       | 10 stk.     |
| Antal kommuner, der modtager delegationer | 15 kommuner |

### 6.2.3 Målrettede internationale digitale kampagner

CopCap vil i 2017 fortsætte arbejdet med at understøtte forretningen med internationale kampagneindsatser. Der arbejdes i den forbindelse på at rejse eksterne midler til digitale kampagner, som brander Greater Copenhagen internationalt og skaber leads og på sigt jobskabelse i en vækst dagsorden. Det vil dels gavne de konkrete forretningsområder i CopCap, men også andre organisationer f.eks. Invest in Skåne og eventuelt på sigt Wonderful Copenhagen. Planen er, at søsætte en række digitale internationale kampagner, som markedsfører udvalgte styrkepositioner og muligheder inden for f.eks. gaming, FinTech og life science/Health data. Det er endnu ikke fuldt afklaret hvilke kampagner, der skal køre i 2017, og hvordan de finansieres, men forventningen er, at der kommer til at køre 5 internationale kampagner. Så snart der foreligger en beslutning om antallet samt hvilke kampagner, der køres, vil der blive opsat KPI'er på de enkelte kampagnespor. Bestyrelsen vil blive løbende orienteret herom.

## 6.3 National markedsføring

CopCap vil i 2017 fortsætte arbejdet med at styrke relationen til vores danske stakeholdere. Det vil vi gøre gennem vores danske nyhedsbreve, årsrapporten, events og arrangementer og omtale i danske medier. CRM er desuden klar til at kunne håndtere mere målrettet kommunikation til segmenterede stakeholder-grupper. Endelig vil vi fortsætte den interne forankring af Greater Copenhagen blandt danske kommuner, organisationer, universiteter og virksomheder og hjælpe dem med at promovere vores nye, større og stærkere vækstmetropol Greater Copenhagen internationalt.

Konkrete aktiviteter for 2017:

- **Årsrapport:** CopCap distribuerer hovedresultater og indsatser fra året.
- **Dialogmøder med kommuner i Greater Copenhagen:** CopCaps ledergruppe møder borgmestre og kommunaldirektører i Greater Copenhagen med formålet at oplyse om CopCap's indsatser samt gå i dialog med kommunerne om muligheder og udfordringer (februar).
- **Folkemødet:** CopCap deltager med oplæg, i paneldiskussioner samt afholder møder med relevante interessenter (juni).
- **Goodwill Ambassador (GWA) konference:** Årligt seminar, der samler GWA'er i København (august).
- **International Talent Conferences:** CopCap inviterer centrale samarbejdspartnere og meningsdannere med til de to årlige konferencer.
- CopCap bidrager gennem deltagelse i centrale **advisory boards** og **vidensnetværk** til udviklingen af fx rammebetingelserne for tiltrækningen og fastholdelsen af internationale højtuddannede.
- **Nyhedsbreve:** CopCap deler løbende succeshistorier, nye indsatsområder m.v.