

Indsatsområder 2018

Bestyrelsesmøde
den 24. november 2017



Indsatsområder 2018 bedes taget til efterretning.



Indhold

1.	Målsætninger 2015-2018	2
2.	Generelle indsatser i 2018	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
3.4	Modtagertjenesten "One-Point Entry" (OPE)	9
4.	Regional erhvervsudvikling	10
4.1	Copenhagen Healthtech Cluster	10
5.	Udvikling	13
6.	Marketing	14
6.1	International markedsføring	14



1. Målsætninger 2015-2018

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

Tabel 1. Mål 2015-2018

	2017	2018	Hele perioden (2015-2018)
Job	1.100	1.000	5.000*
- Via investeringsfremme	900	1.000	3.450
- Via talentindsats	200	200	550
Investeringssager	35	35*	130
- Herunder videntunge investeringer	10	10	40
Leads	200	225	750
Copenhagen Healthtech Cluster			
- Private virksomheders deltagelse	75	-	130
- Offentlige organisationers deltagelse	30	-	50
Kundetilfredshed			
- Investeringssager	90%	90%	90 %
- Talentindsats	90%	90%	90 %
- Copenhagen Healthtech Cluster	80%	90%	90% (2018)
- Kommuner i Greater Copenhagen samarbejdet	90%	90%	90%
Kommuner aktive i Greater Copenhagen initiativer	30	30	35
International medieomtale	20*	20*	100

*Ændret efter aftale med regionen



2. Generelle indsatser i 2018

Afdelingernes indsatsområder og mål præsenteres i afsnittene nedenfor. I tillæg til disse, vil Copenhagen Capacity arbejde med en række generelle indsatser, som i 2018 især vil fylde. De følger her.

Fokuserede indsatsspor

I 2018 vil Copenhagen Capacity på tværs af organisationen arbejde med tre fokuserede indsatsspor: Life Science, Cleantech og ICT. For hvert indsatsspor vil den digitale kampagneplatform samt inkludering af fagspecifikke klynger spille en central rolle. Formålet med de fokuserede indsatsspor er, at opbygge styrkepositionerne inden for de tre områder i Greater Copenhagen ved at styrke områderne gennem både markedsføring samt virksomheds- og talenttiltrækning.

Ny persondatalov i EU

Et centralt fokusområde i starten af 2018 vil være at sikre at Copenhagen Capacity efterlever den nye EU persondata forordning, der træder i kraft til maj. Copenhagen Capacity indsamler og opbevarer mange data på personer og gennem en fortsat digitalisering af virksomheder, vil persondata angiveligt spille en endnu større rolle i vores arbejde fremadrettet. Derfor gennemfører Copenhagen Capacity i samarbejde med Wonderful Copenhagen en større indsats på området, så vi sikrer, at den nye persondata forordning efterleveres.

Udarbejdelsen af Copenhagen Capacitys resultatkontrakt med Region Hovedstaden

Copenhagen Capacity skal fra 2019 have ny resultatkontrakt med Region Hovedstaden. Vi har allerede nu haft de første møder omkring ønsker til indhold og proces. På indholdssiden vil begge sider gerne indbygge mere fleksibilitet i kontrakten, så den kan bedre rumme og tage højde for nye muligheder som opstår i løbet af perioden. Kontrakten bliver præsenteret på bestyrelsesmødet i marts med endelig godkendelse i Vækstforum i maj og på bestyrelsesmødet i juni.

Nyt målesystem for Copenhagen Capacity

Mål vedrørende jobskabelse har været helt centralt i Copenhagen Capacitys arbejde. Jobtal har den store fordel, at det er relativt enkelt at måle og kommunikere. Imidlertid afspejler umiddelbare jobtal ikke den langsigtede reelle samfundsmæssige effekt af eksempelvis en given udenlandsk investering. Derfor vil vi udarbejde nye typer af KPI'er, der dels giver en bedre prioriteringsgrundlag og dels et mere retvisende billede af effekterne.

Brexit

Som følge af briternes udtrædelse af EU (Brexit) arbejder Copenhagen Capacity med en særlig indsats med fokus på særligt finansområdet og på den fremtidige placering af Det Europæiske Lægemedelagentur (EMA), der skal flyttes ud af London.

På finansområdet tager indsatsen udgangspunkt i et samarbejde omkring kapitalfonden Axcelfuture på asset management området samt på fintech-området, hvor Copenhagen Capacity længe har haft fokus.

Copenhagen Capacity fortsætter deltagelse i den nationale koalition for at trække EMA til København gennem blandt andet den målrettede kampagne på de sociale medier rettet mod EMA's ansatte samt politikere i Bruxelles. EMA-indsatsen fortsætter, frem til beslutningen om den fremtidige placering af agenturet er taget. Afhængigt af resultatet vil en evt. fortsættelse blive vurderet, ligesom resultatet også vil blive vurderet i forhold til life science-indsatsen.

Usikkerheden om Brexits konkrete udfald skaber samtidig usikkerhed blandt britiske og andre udenlandske virksomheder med base i UK. Flere virksomheder forbereder sig på de mulige konsekvenser - heraf at skulle flytte aktiviteter ud af Storbritannien til en EU-baseret base. Derfor er Copenhagen Capacity løbende i dialog med engelske virksomheder, som allerede har etableret sig i Greater Copenhagen samt andre udenlandske virksomheder med regionale/europæiske hovedkontorer i UK.

Digitalisering

Copenhagen Capacity arbejder i stigende grad med digitaliserede løsninger i vores arbejde. Det sker blandt andet gennem de digitale tiltrækningskampagner, som har givet succes inden for både virksomheds- og talenttiltrækning i 2017. Et vigtigt led i oplægget til Copenhagen Capacitys nye strategi for 2019-2022 er at digitalisere større dele af forretningen. Selvom strategien reelt først træder i kraft i 2019, arbejdes allerede nu på at øge digitaliseringen af vores leadskabelse og services. Dette bliver derfor et vigtigt fokusområde for vores arbejde allerede i 2018.



3. Tiltrækning af udenlandsk kapital, talent og virksomheder

3.1 Investment Promotion

De senere års øgede fokusering har bidraget positivt til investeringsfremmearbejdet og fortsættes derfor i 2018. Derudover optager adgang til den rigtige talentmasse fortsat de globale virksomheder i stigende grad, hvorfor samarbejdet med talenttiltrækning fortsættes.

De fokuserede indsatsspor (life science, cleantech og ICT), og herunder de digitale kampagner, vil spille en stor rolle i investeringsfremmearbejdet i 2018. Særligt cleantech og ICT vil få et boost via de digitale kampagner. Life science blev skudt i gang i 2017, og vil ligeledes fortsætte i 2018. Her er der dog behov for udvikling og opkvalificering af nye metoder for at kunne screene de store mængder af digitale kontakter. Målet for de fokuserede indsatsspor er at udnytte digitaliseringen og de digitale kampagner til at skalere vores indsatser, da de giver en mulighed for at nå

flere og komme længere ud. Alle satsninger gennemføres i tæt samarbejde med interne og eksterne partnere fra universiteter, virksomheder, klyngeorganisationer og byer til Invest in Denmark og Invest in Skåne.

Investeringsfremmesatsningerne fra 2017 vil desuden fortsætte med visse mindre justeringer. Satsningen på Large accounts, som i 2017 har været et selvstændigt område, omlægges, da vi i dag arbejder med store virksomheder og kendte brands i alle investeringsfremmesatsningerne. Derfor vil Large accounts i 2018 indgå i arbejdet med de tre øvrige satsninger. Hertil kommer en række mindre satsninger i investeringsfremmeområdet på eksempelvis fødevarer og logistik.

Hovedaktiviteter 2018

I 2018 vil investeringsfremmeområdet altså fokusere på tre satsninger (mod fire i 2017): 'Supply chain in the Pharma & Food industries', 'Material science' (life science, cleantech og materialeforskning) og 'Meet a start-up'. Derudover arbejdes fortsat med opbygning af value propositions sammen med partnere samt gennemføre Interreg projekterne 'ESS Cross Border' og 'Lighting Metropolis'. Begge Interreg projekter udløber i 2018 i henholdsvis august og september måned.

- **Markedsdrevne investeringer**

Fokus er på USA, UK, Tyskland og Kina som separate markeder, hvor udvalgte value propositions præsenteres for relevante kunder. Herunder udbud, investeringsmuligheder eller konkrete markedsmuligheder. I 2018 vil Kina projektet (Sourcing China) fortsætte uændret med et stort fokus på den fortsatte udvikling af 'Innovation House China-Denmark', mens det tyske marked vil indgå i alle tre investeringsfremmesatsninger. Sourcing China vil i 2018 have et særligt fokus på Beijing Design Week i september måned, som København har vundet. USA vil i 2018 have et særligt fokus via samtlige fokuserede indsatsspor, og herunder digitale kampagner, da vi må konstatere, at det fortsat er de amerikanske virksomheder, der primært investerer i Danmark og skaber flest jobs. Det, koblet med situationen i USA samt Brexit, gør, at amerikanske virksomheder leder efter muligheder udenfor USA og England, hvilket skaber et potentiale for tiltrækning i Danmark.

Den største markedsdrevne investeringsfremmesatsning er 'Supply Chain in the Pharma & Food Industries' (Cool Chain). Satsningen fokuserer på logistik og distribution af farmaceutiske produkter og fødevarer, som begge er en spidskompetence i Danmark. Hertil kommer, at Copenhagen Capacity på fødevarerområdet er lykkedes med at engagere nationale spillere fra Food Cluster i Århus til Food Nation (den nye brandingindsats i Fødevareministeriet sammen med de danske universiteter og vidensbyer).

Derudover blev en value proposition på byggebranchen opbygget i 2017 med gode resultater, og denne satsning vil derfor fortsætte i 2018 målrettet især tyske og engelske virksomheder.

- **Kompetencedrevne investeringer**

Det kompetencedrevne arbejde følger de tre fokuserede indsatsspor: Life science, cleantech og ICT. Inden for life science fokuseres i 2018 fortsat på sundhedsdata i samarbejde med Copenhagen Healthtech Cluster (CHC) og Invest in Denmark. Satsningen understøttes af den i 2017 igangsatte digitale

kampagne. Hertil kommer et fortsat fokus på kliniske forsøg og på at tiltrække flere store globale virksomheders innovations- og forskningsaktiviteter hertil med et særligt fokus på BioEurope i november 2018, hvor eventet for første gang nogensinde afholdes i København.

ICT fokuserer i 2018 fortsat på Fintech og FinansIT samt udvikling af nye value propositions på kunstig intelligens, blockchain, big data, IOT og machine learning – alle elementer af et smartere, grønnere og mere digitalt samfund. Denne value proposition vil blive udviklet på tværs af Copenhagen Capacity huset i samarbejde med blandt andet Copenhagen Healthtech Cluster. Desuden vil en digital IT-kampagne tiltrække virksomheder til at deltage i 'The ITS World Congress', der kommer til København i september 2018.

Den største investeringsfremmesatsning inden for indsatssporet cleantech er det globale topmøde 'Clean Energy Ministerial' (CEM), der afholdes i maj 2018 i København. Topmødet tiltrækker nogle af verdens vigtigste beslutningstagere og en digital cleantech kampagne vil understøtte tiltrækning af virksomhederne til særligt arrangerede besøgsprogrammer i samarbejde med One Point Entry.

- **Aftercare – expand & retain**

Aftercare-arbejdet fortsættes med opfølgning på de virksomheder, der allerede er i regionen dels for at fastholde dem og dels for at tiltrække nye funktioner hertil. Derudover fortsætter satsningen 'Meet a start-up'. De store virksomheder leder efter innovation og ser i stigende omfang på økosystemer omkring innovation som potentielle investeringsmuligheder. Herunder eksempelvis inkubationsmiljøer, venture samarbejder og direkte investeringer. Satsningen viste i 2017, at vi kan få en anden dialog i gang med de globale virksomheder, nogle helt nye indgange til virksomhederne, og at arbejdet ofte omfattede både innovation/nye investeringer og fastholdelse af ældre funktioner.

Mål 2018

Job	1.000 job
Successager	35 stk.
- Herunder videntunge	10 stk.
Nye leads	225 stk.
Kundetilfredshed	90%

3.2 Tiltrækning og fastholdelse af internationalt talent

I takt med det økonomiske opsving, er behovet for kompetent arbejdskraft blevet markant større hos virksomhederne. Samtidig er Danmark langt fra alene om at mangle arbejdskraft. Derfor er det afgørende, at Greater Copenhagen står tydeligt som attraktiv talentdestination og evner at tiltrække og fastholde medarbejdere, som kan dække virksomhedernes kompetencebehov.

I løbet af de seneste to år er der udviklet en række nye tiltag, der direkte matcher dansk-baserede virksomheder med ledige stillinger med internationale talenter. Dette sker gennem både generelle og industri-specifikke digitale tiltrækningskampagner, hvor erfarne internationale kandidater i udlandet bliver gjort opmærksomme på job og karrieremulighederne i Greater Copenhagen og direkte ledt til de åbne jobs hos virksomhederne. Ligeledes sker det gennem en målrettet fastholdelsesindsats (karriereprogrammer og match-making) af internationale studerende, på de danske uddannelsesinstitutioner.

De digitale tiltrækningskampagner har givet stor opmærksomhedsskabende og lead-genererende effekt, hvorfor vi i 2018 vil fokusere på at videreføre og skalere de igangværende aktiviteter. Derudover vil det blive prioriteret at nå bredere ud i Greater Copenhagen geografien med talentydelserne. Således er det allerede lykket at få en del skånske virksomheder med i tiltrækningskampagnerne. I 2018 vil virksomheder i Region Sjælland få en dedikeret indsats gennem et nyt 3-årigt projekt under EU's Socialfond (2018-2020). Projektet, "Vækst via internationale højtuddannede" (VIA-projektet), retter sig mod manglen på kvalificeret arbejdskraft i regionen for at sikre, at virksomhedernes vækstpotentiale bliver fuldt udnyttet.

Hovedaktiviteter 2018

• Talenttiltrækning:

- *Talenttiltrækning inden for de fokuserede indsatsspor:* Employer branding kampagner samt branding af Greater Copenhagen som karriedestination. International markedsføring af konkrete åbne jobs i Greater Copenhagen inden for de to fokuserede indsatsspor ICT og life science med deltagelse af 40+ virksomheder.
- *Målrettede tiltrækningsforløb:* Samarbejde med enkeltvirksomheder, hvor Copenhagen Capacity bistår med at tiltrække internationale medarbejdere.
- *Tiltrækningsfremstød på internationale karriereevents:* Virksomhederne vil blive bragt i direkte forbindelse med højtuddannede i udlandet. Copenhagen Capacity vil fortsætte implementeringen af samarbejdet med DI og Work in Denmark og vil organisere og arrangere samlet deltagelse for virksomheder på 2-3 karriereevents (fx MIT European Career Fair, Naturejobs)

• 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.
- *Direkte sourcing til (primært) SMV'er:* Copenhagen Capacity sourcer kandidater direkte til (særligt) SMV'er, primært gennem kandidater fra Global Talent network (vores talentpulje)

• Konkrete fællessager:

- *Fællessager med investeringsfremme:* Der er løbende et antal investeringssager, hvor den internationale kunde efterspørger talentafdelingens ydelser, som væsentligt parameter i forbindelse med lokalisering i Greater Copenhagen. Derfor vil denne aktivitet blive fortsat i sammenhæng med Copenhagen Capacitys investeringsfremmearbejde.

- **Implementeringen af nye tiltag/projekter:**
 - *Styrke indsatsen i Region Hovedstaden og nå bredere ud i Greater Copenhagen:* Copenhagen Capacity vil arbejde med en særlig indsats for virksomheder i Region Sjælland, samt arbejde med implementeringen af Region Hovedstadens styrkede initiativ inden for talentområdet. Initiativet er i gang med at blive detailbeskrevet og forventes endeligt godkendt på projektbeskrivelsesniveau i maj 2018.

Mål 2018

Job	200 job
Deltagende virksomheder	125 stk.
- Heraf medfinansierende virksomheder	20 stk.
- Medfinansieret beløb fra virksomheder	500.000 kr.
Kundetilfredshed	90%

3.3 Kapitaltiltrækning

Eftersom kapital, og en smidigere adgang til kapital, ofte er en væsentlig forudsætning for vækst af virksomheder i regionen, har Copenhagen Capacity siden primo 2017 arbejdet med at stimulere udbuddet af kapital. Dette sker primært ved at sikre en større opmærksomhed fra udenlandske finansielle investorer i kombination med, at vi understøtter fundraising processen i de konkrete virksomheder. Arbejdet med kapitaltiltrækning i 2017 har genereret erfaringer, der dels har givet anledning til at finjustere konceptet og dels viden om, hvorledes vi arbejder med den enkelte virksomhed og arbejder med etablering af egentlige investeringsrammer. Der forventes om stigende momentum i det kommende år.

Hovedaktiviteter 2018

- **Fortsat fokus på etablering af investeringsrammer**
Hovedfokus i 2017 har været på at sikre kapitalgrundlaget for en regional investeringsfond, der kan supportere vækstlaget indenfor den interaktive industri – primært computer gaming. Fonden lanceres officielt i november, men vil først være fuldt kapitaliseret i 1. kvartal 2018, hvorefter den vil kunne påbegynde sine investeringer. Yderligere vil der være fokus på at afdække behovet for at etablere investeringsrammer inden for andre områder, eksempelvis inden for vores fokuserede indsatsspor, kendetegnet ved begrænset kapital eller investorinteresse. Vi vil blandt andet afdække muligheden for om privat kapital potentielt kan accelerere implementeringen af ny teknologi i sundhedssektoren.
- **Udbygning af samarbejdet med investeringsfremme omkring kapitalfremskaffelse til enkeltsager**
Baseret på erfaringerne fra 2017 er det nu tydeligt, at adgang til kapital er en væsentlig forudsætning for mange mindre investeringsfremme-sager,

uanset om dette er kapital til egentlig etablering, kapital til sikring af virksomheders langsigtede vækst eller kapital, der kan sikre længere sigtet overlevelse. Vi vil derfor intensivere samarbejdet på tværs af kapitaltiltræknings- og investeringsfremmearbejdet og understøtte situationer og cases, hvor et fokus på kapital og finansielle forhold kan øge den samlede succes.

Mål 2018

Jobs	50
Successager	2 stk.
Midler tiltrukket	10.000.000 kr.

3.4 Modtagertjenesten ”One-Point Entry” (OPE)

One Point Entry (OPE) har i 2017 fået flere besøgshenvendelser end tidligere år, og der regnes også med, at aktivitetsniveauet i 2018 vil være tilsvarende højt. OPE har fokuseret indsatsen, så ressourcer i højere grad bliver brugt på besøg, der skaber værdi og eksportmuligheder for danske virksomheder. I den forbindelse vil der blive bygget videre på det virksomhedsnetværk, som nu er blevet opbygget med toneangivende virksomheder i branchen. Netværket giver mulighed for at lave præcise match mellem delegationer og de virksomheder, der har interesse for de eksportmuligheder besøgene repræsenterer.

I forbindelse med det intensiverede virksomhedssamarbejde i 2017 har OPE ønske om at skalere den igangværende indsats i løbet 2018. Ambitionen er at udvikle verdens mest værdiskabende besøgstjeneste. Omfanget af initiativerne som beskrevet nedenfor er dog delvist afhængigt af, om der kan sikres ekstern finansiering til at opretholde det nødvendige ressourceniveau.

Mål 2018

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

Hovedaktiviteter 2018

- **Udvidelse af OPE's virksomhedsnetværk**

OPE's tætte netværk af besøgsrelevante virksomheder vil blive yderligere udvidet, til 20-25 medlemmer. Udover forøgelse i bredden vil samarbejdet også styrkes i dybden, med deling og koordinering af virksomhedernes egne henvendelser, udvikling af IT-værktøjer til opfølgning, samt videreudvikling på formater som eks. fælles seminarer.

- **Udvikling af forretningsmodel og datakatalog**

Vi vil arbejde på en model for, hvordan de virksomhederne kan bidrage til finansieringen af aktiviteterne. Der vil i den forbindelse afholdes en dataworkshop for at afdække, hvordan virksomhederne kan omdanne OPE's data om besøgshenvendelser til leadgenerering.

- **Konferencer og proaktive initiativer**

OPE vil i 2018 igangsætte en række proaktive forløb, hvor delegationer målrettet inviteres til Greater Copenhagen, eksempelvis i forbindelse med konferencer i regionen. Derudover igangsættes initiativer med specifikt fokus på USA, som vil være er fokus for netværket i 2018. Her følges op på initiativer med byer, eksempelvis Boston, der var på besøg i 2016 og i den forbindelse har etableret en samarbejdsaftale med København.

OPE har udviklet samarbejdet med korpset Copenhagen Goodwill Ambassadors, og der er igangsat projektteams for i 2018 at tiltrække højværdidelegationer til regionen.



4. Regional erhvervsudvikling

4.1 Copenhagen Healthtech Cluster

Den voksende andel af ældre og de mange mennesker, som lever med kroniske sygdomme, presser de danske sundhedsbudgetter. Der er derfor et stigende behov for smartere og mere omkostningseffektive sundhedsløsninger. Copenhagen Healthtech Cluster (CHC) arbejder med disse sundhedsudfordringer som potentialer og som vækstmotor for virksomheder inden for sundhedsteknologi i Greater Copenhagen.

CHC arbejder for at gøre det lettere for virksomheder at udvikle nye innovative sundhedsteknologier samt tilbyde kommunale og regionale beslutningstagere overblik over, hvilke danske og udenlandske sundhedsteknologier der findes på markedet. Samtidig organiserer CHC test- og innovationsmiljøer, som understøtter udviklingen af nye løsninger eller videreudvikling af allerede eksisterende sundhedsløsninger således, at virksomhederne har bedre mulighed for at afsætte deres løsninger. Endelig arbejder CHC for at forbedre adgangen til og udnyttelsen af de danske sundhedsdata til gavn for patienter, det offentlige sundhedsvæsen og

virksomheder, der ønsker at udvikle sundhedsløsninger på baggrund af danske sundhedsdata.

Hovedaktiviteter 2018

- **Sundhedsdata**

Målet med arbejder med sundhedsdata er, at minimere barriererne omkring sundhedsdata, så både danske og udenlandske virksomheder og øvrige sundhedsprofessionelle kan få gavn af den værdi, de danske sundhedsdata repræsenterer. De danske sundhedsdata er i verdensklasse, men det er vanskeligt og ofte tidskrævende for virksomheder at identificere relevante datakilder. Det kan derfor være vanskeligt at gennemskue muligheder for at få adgang til data og til at kombinere data på tværs af datasiloer og -ejere med data fra eksterne datakilder. Formålet med CHC's sundhedsdataindsats i 2018 er således at:

- Identificere de væsentligste udfordringer, hvad angår adgang og anvendelse af sundhedsdata og præsentere konkrete løsninger på udfordringerne inden for de eksisterende rammer.
- Mobilisere beslutningstagere og meningsdannere og udbrede kendskabet til, hvordan sundhedsdata kan skabe værdi for borgere og sundhedssystem.
- Få overblik over de danske sundhedsdatabaser og registre (herunder indhold og kvalitet).
- Navigere i adgangsforhold, processer og ansøgningsprocedurer for anvendelse af de forskellige databaser og registre.

Hovedaktiviteter er:

- Udvikling af konkrete services til virksomhederne. Herunder pilotcases i samarbejde med virksomheder, patienter og sundhedsoperatører.
- Videreudvikling af CHC's sundhedsdata platform version 2.0 (version 1.0 forventes udviklet omkring årsskiftet).
- Gennemførslen af CHC's sundhedsdata task force og tilhørende arbejdsplaner. Task forcen gennemføres i samarbejde med Novo Nordisk, LEO Pharma, Lundbeck, Lægemedelindustriforeningen (LIF), Fonden for Innovation og Erhvervsfremme (FIERS), Region Hovedstaden, Københavns kommune, Novartis og mange flere.
- Sundhedsdataindsats på Folkemøder 2018.
- Med afsæt i Greater Copenhagen's 'From Science to business' udarbejdes styrkepositioner inden for sundhedsdataområdet, som markedsføres internationalt for at understøtte Copenhagen Capacity investeringsfremmeaktiviteter inden for life science.

- **Market-match (markedspladsen)**

Sundhedsteknologier rummer et stort potentiale, der blandt andet muliggør økonomiske besparelser, hvorfor sundhedsteknologi bliver en stadig mere central del af den kommunale opgaveløsning. Men spredningen af teknologierne sker sporadisk og ikke nødvendigvis med den ønskede hastighed, hvilket medfører, at det velfærdsteknologiske potentiale ikke fuldt udnyttes. CHC tilbyder derfor offentlige beslutningstagere overblik over og adgang til relevante udbydere af sundhedsteknologi. Herved understøtter CHC også virksomhedernes muligheder for spredning og skalering af nye sundhedsteknologier. Formålet med CHC's market-match i 2018 er at:

- Forbedre virksomhedernes muligheder for afsætning af sundhedsteknologi til hospitalerne i Greater Copenhagen.

Hovedaktiviteter er:

- Systematiske markedsafdækninger og præsentation af virksomhedernes sundhedsteknologier for relevante offentlige parter.
- Relevante events med pitch af virksomhedernes løsninger overfor kommunale beslutningstagere.
- Hjælpe kommuner med at dele erfaringer fra succesfulde implementeringer af sundhedsteknologiske løsninger.
- Udbredelse af kommunernes kendskab til CHC med henblik på at facilitere mulighederne for samarbejder.

- **Test og Innovation**

CHC arbejder for at udvikle Greater Copenhagen's innovationskapacitet, så flere virksomheder får adgang til den forsknings- og praksisbaserede viden og test af prototyper i praksis, som er kritisk for at kunne udvikle nye værdiskabende løsninger. Det sker blandt andet i regi af Copenhagen Healthtech Solutions i samarbejde med centrale aktører som Copenhagen Center for Health Technology (CACHET), Copenhagen Health Innovation (CHI) og de tilsluttede universiteter (KU SUND, DTU og CBS) samt test og innovationsmiljøer i Greater Copenhagen. Formålet med CHC's test og innovations indsats i 2018 er at:

- Udbrede det nationale og internationale kendskab til CHC's test og innovationsmiljøer.
- Give virksomheder adgang til praksis- og forskningsbaseret viden samt test af prototyper i praksis.
- Formidle kontakt mellem kommunale behov og relevante virksomheder i Greater Copenhagen.

Hovedaktiviteter er:

- Udbygge, vedligeholde og kvalificere netværket af test og innovationsmiljøer, som giver virksomheder adgang til at teste nye ideer og løsninger i praksis.
- Markedsføre muligheder for at få bistand til prototypeudvikling og engagere innovationsparate virksomheder.
- Screene virksomheder og organisere test- og udviklingsforløb med universiteter samt test- og innovationsmiljøer.
- Bidrage til koordinering og samlet markedsføring af Greater Copenhagen regionalt, nationalt og internationalt.

Mål 2016-18

RESULTATMÅL	
Private virksomheders deltagelse	130 stk.
Offentlige enheders deltagelse	50 stk.
Markedsplads for sundhedsdata	Vækst i datadrevne virksomheder, der arbejder med sundhedsdata (2018)
Udviklings/testforløb virksomheder	115
Innovationskapacitet (antal test- og innovationsmiljøer)	5
Sund vækstmuligheder initieret	12
EFFEKT MÅL	
Virksomheder m. vækst i omsætning - hjemmemarked	9 stk.
Virksomheder m. vækst i omsætning – eksport	6 stk.
Excellent praksis kommercialiseret (antal nye forretningsområder)	4 stk.
Private aktørers tilfredshed	90% (2018)
Offentlige aktørers tilfredshed	90% (2018)

5. Udvikling

Pulje til deltagelse i eller etablering af nye projekter

Et vigtigt led i oplægget til Copenhagen Capacity's nye strategi er at digitalisere større dele af forretningen. Under forudsætning af bestyrelsens godkendelse træder strategien i kraft i 2019. Vi indstiller derfor til, at udviklingspuljen for 2018 allokeres til at opbygge og teste nye løsninger til digitalisering af flere forretningsområder i Copenhagen Capacity.

Fundraising

Rejsning af midler til Copenhagen Capacity vil være en større prioritering i 2018. Copenhagen Capacity vil eksperimentere med både nye typer fonde og nye forretningsmodeller for eksisterende indsatser for at kunne finansiere den skalering af opgaver, som strategien sigter mod.

I 2018 intensiveres arbejdet desuden med at forankre og promovere kampagneplatformen og dens anvendelse i vores fokuserede indsatsspor med henblik på netop at rejse eksterne midler til at brande Greater Copenhagen internationalt. Dette arbejde sker gennem møder med virksomheder og stakeholdere for at sikre et større økonomisk bidrag til udvikling og afvikling af kampagnerne blandt deltagerne.

Stakeholdermobilisering

Arbejdet med at fastholde og udbygge relationen til vores danske og svenske stakeholdere fortsætter i 2018, med henblik på at mobilisere kræfterne til en fælles international indsats. Det vil vi gøre gennem vores danske nyhedsbrev, årsrapporten, events og arrangementer og omtale i danske medier.

Vi vil 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 internationalt. Her vil vi benytte nye kanaler kombineret med de gamle for at sikre et mere sikkert kommunikationsflow. Vi vil i 2018 afprøve to mindre nationale kampagner gennem vores digitale kampagneplatform for at nå vores stakeholdere målrettet: (1) Greater Copenhagen-brandet (inklusive de internationale kampagner) og (2) Copenhagen Healthtech Cluster (specielt med fokus på sundhedsdata). Målet med sådanne to indsatser er at sikre involvering og opbakning til initiativer.

Mål 2018

Forankring af Greater Copenhagen Brand*

Antal brugere	
- Kommuner	30 stk.
- Universiteter, organisationer og virksomheder	50 stk.
Kundetilfredshed blandt kampagnevirksomheder	90%

* Målet vedrørende afholdelse af workshops og roadshows er udgået, da forankringselementet i dag varetages gennem en fælles koordinationsgruppe og kommunikationschefgruppe, der har ansvaret for netop dette. I stedet fokuseres på kampagnerne.



6. Marketing

6.1 International markedsføring

Copenhagen Capacity vil i 2018 fortsætte arbejdet med internationalt at sprede budskabet 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, blandt andet virksomheder og organisationers egne netværk og kanaler. Derudover vil vi fortsætte og intensivere samarbejdet med Youth Goodwill Ambassadors og Copenhagen Goodwill Ambassadors netværkene til at opnå international opmærksomhed. Målet er at sikre, at vi bliver top of mind blandt internationale virksomheder, talenter og investorer.

Mål 2018

International synlighed, PR og kommunikation

Besøg til vores CopCap site	92.200
Nye kontakter i CRM (digitale)	500
Synlighed i social media kanaler	2.160.000
Internationale nyhedsbreve - Åbningsrate	10 stk. 30%
International presse*	20

*Historier der er initieret eller medinitieret af Copenhagen Capacity (inkl. vores netværk som YGA og GWA) og positivt omtaler Copenhagen/Greater Copenhagen/Danmark i forhold til at: Bo og arbejde, Starte og drive virksomhed, Forretningsmuligheder (fx events i Greater Copenhagen), Vigtige sektorer som life science, cleantech, smart city, ICT, fintech, healthtech og logistik samt Copenhagen Capacitys services.

I 2017 er brugen af den digitale kampagneplatform ("maskinen") og det nye overordnede Greater Copenhagen-koncept "There is more to our Happiness ..." implementeret. Dialogen med udvalgte internationale målgrupper for at skabe større fokus på færre områder vil fortsætte i 2018, hvor en række digitale internationale kampagner udvikles og eksekveres i forbindelse med arbejdet med de tre fokuserede indsatsspor. Arbejdet vil foregå på tværs af Copenhagen Capacity, Invest in Skåne, Finansieringsgruppen samt involvere erhvervslivet og organisationer for at skabe opbakning til at gå sammen i brancher og dermed at stå stærkere gennem fælles indsatser. Målet er at ramme potentielle kunder med det rette budskab i de rigtige kanaler for at skabe synlighed og opbygge vores brand samt at komme i direkte dialog og skabe kontakter og leads.

Byggesocietetet, der repræsenterer private og offentlige aktører indenfor dansk byggeri og fast ejendom, har efter aftale overtaget Copenhagen Capacitys rolle omkring MIPIM-messen fremover startende med MIPIM 2018. Det betyder, at Copenhagen Capacity alene har en rolle og et engagement som almindelig standpartner på linje med de øvrige partnere med det formål at sikre leads og netværk til Copenhagen Capacity.

Mål 2018

Investor Portal*

Antal projekter på portalen	40 stk.
Antal repræsenterede kommuner på portalen	24 stk.

*Mål for MIPIM udgår, jf. overdragelsen til Byggesocietetet