

Status 2015

Bestyrelsesmøde
den 4. marts 2016



Status 2015 bedes taget til efterretning.



Indhold

1.	Introduktion.....	2
2.	Globale investeringstrends under forandring.....	3
3.	Samlet resultatskabelse i 2015.....	4
4.	Indsatser og milestones	5
4.1	Resultater for investeringsfremme.....	5
4.1.1	Afledte effekter af resultatskabelsen	7
4.1.2	Feedback fra Copenhagen Capacitys kunder	7
4.1.3	Aktiviteter i investeringsfremmeafdelingen	8
4.1.4	Udpluk af successager i 2015.....	9
4.2	Resultater for talenttrækning	10
4.3	Kapitaltiltrækning	12
4.4	Regional erhvervsudvikling	12
4.4.1	Copenhagen Healthtech Cluster	12
4.4.2	Sourcing China	13
4.4.3	Pulje til deltagelse i eller etablering af nye projekter.....	15
4.5	Marketingplatforme	15
4.5.1	Modtageapparat "One-Point Entry"	15
4.5.2	Greater Copenhagen Brand	17
4.5.3	Investorportal og MIPIM.....	18
4.6	Andre indsatser.....	19
4.6.1	Goodwill Ambassador Corps.....	19
4.6.2	Shared Service Center	20
4.6.3	Udviklingsprojekter.....	20
4.6.4	Analysér, videndeling og kommunikation.....	21



1. Introduktion

Copenhagen Capacity forhandlede i 2014 en ny resultatkontrakt med Region Hovedstaden, som blev underskrevet i december 2014. Den nye aftale indeholder konkrete mål og indsatser for 2015-2017 og gør Copenhagen Capacity til operatør på Greater Copenhagen initiativerne: One-Point Entry, investorportalen og det fælles Greater Copenhagen-brand. Samtidig har resultatkontrakten udvidet den økonomiske ramme for Copenhagen Capacity og talentindsatsen er nu inkluderet som en programaktivitet. Derudover har Copenhagen Capacity i 2015 videreført vores resultatkontrakt med Region Sjælland, som løber i perioden fra 2014-2016.

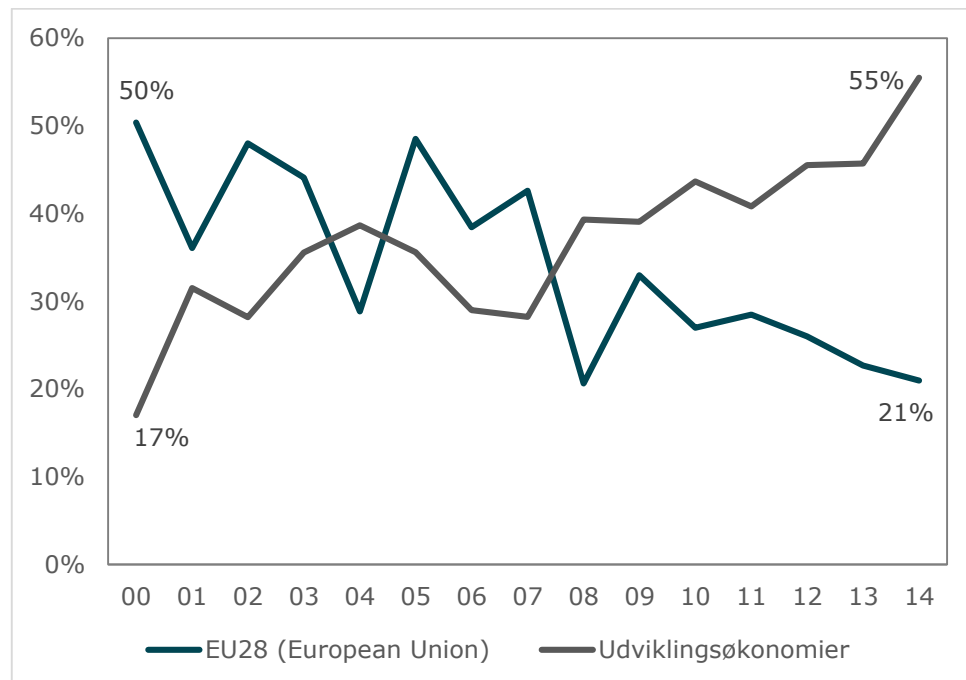
Følgende statusrapport opsummerer Copenhagen Capacitys resultatskabelse i Region Hovedstaden og Region Sjælland inden for vores indsatsområder i 2015, sammenholdt med målene for året.



2. Globale investeringstrends under forandring

Verdensøkonomien gennemgår væsentlige forandringer i disse år. En væsentlig tendens er her, at de direkte udenlandske investeringer i stigende grad søger mod de "nye" udviklingsøkonomier, herunder ikke mindst Asien. Selvom tallene svinger betragteligt fra år til år, er tendensen klar. Hvor udviklingsøkonomierne ved årtusindskiftet modtog 17% af verdens direkte udenlandske investeringer, er andelen i dag oppe på 55%. Modsat har de udviklede økonomier, og ikke mindst Europa, oplevet et væsentligt fald i andelen. EU modtog 50% af verdens investeringer i 2000, i dag er andelen 21%. Disse tal omfatter alle former for FDI, også opkøb.

Andel af verdens direkte udenlandske investeringer



Kilde: Copenhagen Capacity pba. UNCTAD's database

Hvad angår greenfield-investeringer og expansion-sager, viser en opgørelse, som Copenhagen Capacity har lavet, at Norden har vundet markedsandele ift. resten af Vesteuropa de seneste 10 år. Greater Copenhagen klarer sig i denne opgørelse også godt – på niveau med Stockholm Business Region, både hvad angår antal investeringsager og (estimeret) jobskabelse.



3. Samlet resultatskabelse i 2015

Copenhagen Capacity har i 2015 lykkedes med at bidrage til vækst og udvikling i Region Hovedstaden og i Region Sjælland på tværs af vores kerneområder.

Tabel 1 viser de samlede effekter, som Copenhagen Capacity har skabt i 2015. Året blev således afsluttet med en samlet effektskabelse på 1.024 arbejdspladser mod et mål på 900. Resultatet fordeler sig med 904 job inden for Investment Promotion og 120 job fra vores talentindsats.

Tabel 1. Samlet resultat og effektskabelse

	Resultat	Mål
Job	1.024	900
- Via investeringsfremme	904	750
- Via talentindsats	120	150
Investeringssager	30	25
- Herunder videntunge investeringer	23	10
Leads	212	160
Kundetilfredshed		
- Investeringssager	100%	90%
- Talentindsats	71%	90%
- Kommuner i Greater Copenhagen samarbejdet	87%	70%
Kommuner aktive i Greater Copenhagen initiativer	34	25
International medieomtale	54	25



4. Indsatser og milestones

I det følgende gives en kort opsummering på de indsatser, projekter og konkrete resultater, som Copenhagen Capacity har gennemført inden for vores indsatsområder i 2015.

4.1 Resultater for investeringsfremme

Med et samlet resultat på 904 job i 2015 har Copenhagen Capacitys afdeling for investeringsfremme skabt det bedste resultat i Copenhagen Capacitys historie.

De 904 job er skabt gennem 30 succesfulde investeringsager, hvilket indfrier målsætningen for året på 25, jf. tabel 2.

Ud af de 904 job er 847 skabt og fastholdt i Region Hovedstaden (via 26 sager), mens 57 er skabt og fastholdt i Region Sjælland (via 4 sager).

Tabel 2. Resultater for investeringsfremme 2013-2015

	2013 - resultat	2014- resultat	2015 - resultat	2015 - mål
Job	747	789	904	750
Antal successager	22	33	30	25
Nye leads*	-	-	212	150
Kundetilfredshed	95%	97%	100%	90%

*Der blev først opsat et konkret mål for antal "nye leads" i den nye resultatkontrakt med Region Hovedstaden, som trådte i kraft pr. 1 januar 2015.

Som vist i tabel 3 er 580 ud af de 905 job skabt inden for vores fokussektorer ICT, cleantech, life science og logistik, mens 324 job er skabt i andre sektorer blandt andet i form af skandinaviske hovedkontorer.

Tabel 3. Jobskabelse fordelt på industrier og oprindelsesland

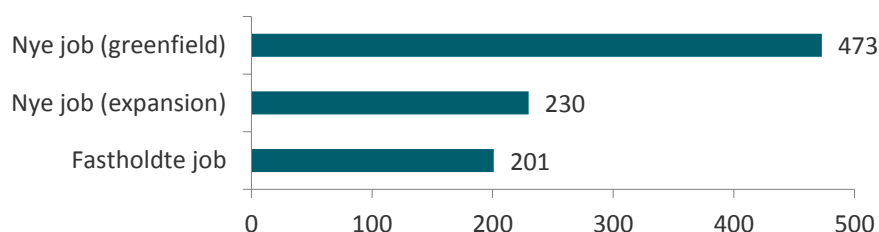
	Tyskland	UK	Øvrige Europa	Kina	Øvrige Asien	USA	I alt
Cleantech	65	0	15	30	0	0	110
Life Science	10	0	4	10	0	78	102
ICT	0	0	30	110	30	0	170
Logistik	0	40	148	0	0	10	198
Andre	117	74	9	27	0	97	324
I alt	192	114	206	172	30	185	904

78%

af det samlede jobresultat kom fra nye job skabt på baggrund af nyetableringer eller udvidelser

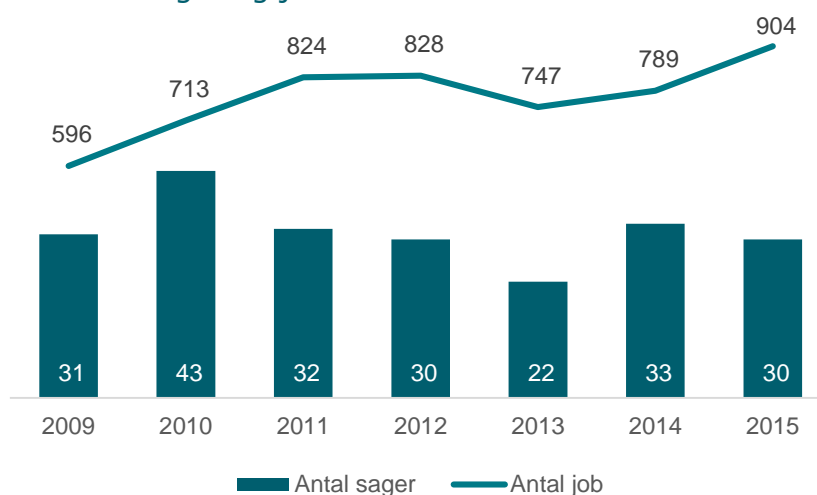
Figur 1 viser, at 473 job kom fra nyetableringer, at 230 var udvidelse af eksisterende forretningsområder, samt at 201 var fastholdte job. I 2015 udgør nye job (i form af nyetableringer og udvidelser) således 78%.

Figur 1. Jobskabelse fordelt på nye og fastholdte job i 2015



Figur 2 viser investeringsfremmeafdelingens resultatskabelse i perioden 2009-2015.

Figur 2. Antal sager og job 2009-2015



Samarbejdet mellem Copenhagen Capacity og Invest in Denmark blev i 2014 forlænget. Aftalen evalueres og justeres årligt. Der afholdes kvartalsvise møder på ledelsesniveau, mens de konkrete sektorteams mødes efter behov. I 2015 har der været 19 fællessager sammenlignet med 17 og 13 fællessager i hhv. 2014 og 2013.

4.1.1 Afledte effekter af resultatskabelsen

De 904 job, som Copenhagen Capacity har skabt og fastholdt i 2015, medfører yderligere en indirekte jobskabelse på 597¹ job, og dermed genererede afdelingen for investeringsfremme samlet set 1.501 job i 2015. Disse job ventes gennem indbetalinger af personskatter, indirekte skatter og selskabsskatter at godtgive myndighederne en samlet skatteindtægt på 283 mio. kr².

4.1.2 Feedback fra Copenhagen Capacitys kunder

Som en del af den årlige evaluering af Copenhagen Capacitys investeringsager har Ernst & Young foretaget telefoninterviews blandt de virksomheder, der har etableret sig i Region Hovedstaden og Region Sjælland i 2015, og som har modtaget bistand fra Copenhagen Capacity. Formålet med evalueringerne er først og fremmest at sikre dokumentation for resultatskabelsen, men også at undersøge, hvilke faktorer der har været afgørende for valget af Danmark, kvaliteten af Copenhagen Capacitys ydelser, samt hvilke landealternativer virksomhederne overvejede, før de etablerede sig her i regionen. Et udsnit af resultaterne præsenteres nedenfor.

Rammevilkår

I lighed med de foregående år er virksomhederne blevet spurgt til, hvilke faktorer der har haft indflydelse på deres beslutning om at etablere sig i Greater Copenhagen. Tre fundamentale rammevilkår vedrørende livskvalitet, infrastruktur og "ease of doing business" topper listen, og har haft positiv betydning for mere end 4 ud af 5 af virksomhederne. På de næste pladser følger blandt andet økonomiske incitamentter samt regeringens tilgang til udenlandske investorer. På negativsiden findes forhold vedrørende omkostningsniveau bl.a. virksomhedsbeskatning, leveomkostninger og totale medarbejderomkostninger.

Konkurrerende lande

Af de 30 adspurgte virksomheder overvejede 47% andre lande som alternativer til Danmark (2014:58%). 9 af de 30 virksomheder overvejede Sverige som alternativ lokation, svarende til 37%. Sverige fortsætter derved som vores største konkurrent blandt de adspurgte virksomheder. Andre konkurrenter er Tyskland, England, Belgien, Finland, Norge, USA og Australien.

Evaluering af Copenhagen Capacity

I 100% af de evaluerede investeringsager har kunden tilkendegivet en høj eller meget høj professionalisme i den service, som er modtaget fra Copenhagen Capacity. 63% af de adspurgte virksomheder svarer endvidere, at vores service har

37%

af Copenhagen Capacitys kunder overvejede at placere sig i Sverige frem for Danmark

¹ Kilde: Copenhagen Capacity pba. Oxford Research

² Kilde: Copenhagen Capacity pba. Oxford Research

100%

af Copenhagen
Capacitys kunder
oplever enten en høj
eller meget høj
professionalitet i vores
services

haft stor eller meget stor betydning for valget af deres placering i Greater Copenhagen. Virksomhederne fremhæver især at hjælp til at få adgang til netværk, relevante forretningsforbindelser samt potentielle kunder har haft positiv indflydelse på deres beslutning om at investere i regionen. Ligeledes vurderes de tilvejebragte informationer om Danmark og danske kompetencer som værdifulde.

“*Throughout all phases of establishing ourselves in Copenhagen, the work of Copenhagen Capacity has been characterized by great professional skills, competence, utmost hospitality and efficiency in understanding our company mission, goals and needs - CopCap has meant a great difference in achieving and realizing our project*” – Claus Lundtofte, CEO, House of Trendz.

4.1.3 Aktiviteter i investeringsfremmeafdelingen

Samarbejdet med Invest in Denmark er fortsat i 2015, og vi har i løbet af det seneste år udviklet fælles value propositions (investeringstilbud) inden for bl.a. ICT, life science og cleantech, som vi sammen vil tilbyde udenlandske virksomheder og investorer. Strategien er at analysere konkrete områder så detaljeret, at vi præcis kender det danske tilbud i forhold til værdi, omfang, innovationskraft mv.

Ultimo 2015 har vi for eksempel nærmere beskrevet de muligheder, som udenlandske virksomheder kan drage nytte af inden for energiområdet, nærmere bestemt "biomass to energy" og "waste to energy". Inden for life science og logistik har vi i samarbejde med lufthavnens cargo afdeling udviklet et tilbud kaldet 'Cool Chain', der omhandler distribution af fødevarer og lægemidler, der skal holdes koldt. Disse værditilbud præsenteres over for relevante udenlandske virksomheder med henblik på at gøre dem interesseret i en etablering.

Vi har også styrket samarbejdet med Invest in Skåne. I 2015 tog vi sammen fat på at udnytte potentialet i, at verdens største neutronmikroskop European Spallation Source (ESS) står færdig i Lund i 2025. Derudover er indgået samarbejde om at skabe en verdensførende region for test og udvikling af smart belysning; Lighting Metropolis.

Copenhagen Capacity har i 2015 igangsat en større kortlægning af verdens største virksomheder, kaldet 'large accounts', i samarbejde med Invest in Denmark. Analysen kortlægger, hvilke af Forbes 2000 virksomheder der ikke er etableret i Norden. 2016 vil blive brugt på at matche de virksomheder, der endnu ikke har aktiviteter i Danmark, med markeds- eller udviklingsmuligheder her.

Samtidig har vi i 2015 testet og etableret effektive salgskanaler og samarbejder med andre partnere, der sikrer os bedst mulig adgang til relevante virksomheder og investorer. Primært med danske og svenske samarbejdspartnere fra kommuner, universiteter, virksomheder.

I samarbejde med det tyske handelskammer i København har Copenhagen Capacity været medarrangør af "Hamburg Copenhagen Business Forum", der blev afholdt i november 2015 hos Dansk Industri med deltagelse af over 250 personer fra tyske

og danske virksomheder, organisationer og politikere. Blandt andet med henblik på at præsentere de tyske virksomheder for konkrete muligheder i regionen.

4.1.4 Udpluk af successager i 2015

Nedenfor præsenteres et udpluk af de investeringssager, som Copenhagen Capacity har afsluttet i 2015.

GoerTek Audio Technologies

GoerTek er en global producent af audio-elektronik, fx mikrofoner og højttalere, og leverer blandt andet produkter til Google, Microsoft, Sony og Amazon. Den nyoprettede danske afdeling er et forskningscenter, der skal udvikle produkter til salg verden over. GoerTek havde flere europæiske lande – specielt Finland og Storbritannien – i kikkerten, da de skulle etablere deres nye afdeling, men i sidste ende faldt valget på Danmark. Særligt pga. Danmarks helt unikke talentpool indenfor audioteknologi samt vores høje koncentration af knowhow omkring lyd.

“*Copenhagen Capacity has been most helpful in assisting our establishment of GoerTek Audio Technologies in Copenhagen with various services, advices and practical support. All the services have been highly appreciated.* - Andrew Bright, Adm. direktør, GoerTek Audio Technologies.

E-Loue

E-Loue er en fransk virksomhed, som tilbyder en online markedsplads, der faciliterer deling og udlejning af diverse udstyr, fx biler, bolig og services. Virksomheden advokerer for en mere bæredygtig anvendelse af ressourcer, som samtidig skaber lavere priser og bedre tilgængelighed. E-Loue ønsker at skabe et fællesskab for udlejning på det skandinaviske marked. I den forbindelse har E-Loue besluttet, at placere et nordisk hovedkontor i København.

“*They [CopCap and Invest in Denmark, red.] have been very supporting with establishing us in Denmark.* – Valery Lepinette, Executive Director, e-Loue.

Mellanox Technologies

Israelske Mellanox Technologies er en førende global leverandør af end-to-end InfiniBand og Ethernet interconnect-løsninger og services til servere og datalagring. I 2013 opkøbte Mellanox Technologies det danske firma IPtronics i Roskilde, der i dag er Mellanox' primære forsknings- og udviklingscenter i Europa. I 2015 stod den internationale ledelse i Mellanox over for at beslutte, om en række nye forsknings- og udviklingsopgaver skulle placeres i Roskilde eller hos andre af virksomhedens kontorer rundt om i verden. Copenhagen Capacity og Invest in Denmark hjalp den danske afdeling med at vise, at Greater Copenhagen var det mest attraktive sted at placere Mellanox Technologies nye forskningsaktiviteter.

“*Copenhagen Capacity og Invest in Denmark har udarbejdet analyser, der bestemt har understøttet investeringslysten fra Mellanox' side til at udvide faciliteten i Danmark med flere afdelinger.* – Henning Lysdal, Vice President, Mellanox Technologies.

4.2 Resultater for talenttrækning

Copenhagen Capacitys Talentafdeling har i 2015 bidraget til at tiltrække 92 udenlandske eksperter til Greater Copenhagen. Derudover har vi hjulpet 14 ungdomsambassadører (YGAer) og 14 internationale højtuddannede bosat i Danmark til et fuldtidsjob i åbne stillinger ved bl.a. Vestas, Microsoft, Siemens mfl. Resultaterne for talentindsatsen er opsummeret i tabel 5.

Tabel 5. Resultater for Talent*

	Resultat	Mål
Fastholdte eller tiltrukne udenlandske talenter*	120	150
Fordelt på		
- Talenttiltrækning	92	125
- Talentfastholdelse	28	25
Antal deltagende virksomheder	64	50
International medieomtale	24	50
Kundetilfredshed	71%	90%

*Resultatet i 2015 er markant lavere end i 2014. Det skyldes, at der for hovedparten af årsresultatet i 2014 blev anvendt de evalueringer, som Oxford Research har gennemført af vores talentinitiativer. I 2015 har Copenhagen Capacity udviklet egne og mere konservative målemetoder hvad angår jobskabelsen.

Hovedaktiviteterne for talentafdelingen er beskrevet i det følgende.

Virksomhedssamarbejder og tiltrækningskampagner

Igen i 2015 har vi gennemført vores talenttiltrækningskampagner i en række udvalgte lande som Spanien, Frankrig, Italien, Rumænien, Polen, UK, Tyskland mfl. De internationale online kampagner promoverer ledige danske hightech stillinger gennem faglige websites, fagorganisationer, sociale medier og tekniske jobsites med fokus på at tiltrække internationale eksperter inden for ICT, life science og cleantech.

I løbet af 2015 blev vores kampagner besøgt af mere end 121.600 internationale kandidater, hvoraf 17,3% (21.000) valgte at klikke sig videre til en af de omkring 200 åbne stillinger hos vores 55 kampagnekunder, der både tæller mindre danske startups, vækstmaskiner som Endomondo, Trustpilot og Unity Technologies, samt internationalt kendte virksomheder (heriblandt Novo Nordisk, Vestas, Siemens, Coloplast, Dong og Microsoft).

Talentafdelingen har derudover lanceret projektet "Go International – styrkelse af SMV'ers vækst og eksport gennem internationale eksportpraktikanter", som matcher SMV'er med internationale højtuddannede bosat i Danmark. Projektet har sikret, at 14 SMV'er har fået matchet en international kandidat, som kan hjælpe med yderligere eksportudvidelse.

Desuden er der afholdt fem "Company Challenge", der er en casekonkurrence for Copenhagen Capacitys internationale ungdomsambassadørkorps (Youth Goodwill

Ambassadors). Målet med aktiviteterne er, at de deltagende virksomheder efterfølgende ansætter en eller flere af vores ambassadører på baggrund af deres kompetencer, hvilket der vil følges op på i 2016.

Igen i 2015 blev der afholdt to konferencer for vores ungdomsambassadørkorps. På konferencen i april deltog blandt andet HKH Prins Joachim, keynote speakers fra fire virksomheder, samt 150 ungdomsambassadører. Den anden nationale konference for de 150 YGA'er blev afholdt i december 2015 i Industriens Hus, under temaet "Career Development".

Jobskabelse og kundetilfredshed

I alt benyttede 64 virksomheder i Danmark Copenhagen Capacitys talenttilbud i 2015, hvilket er et stykke over målsætningen på 50 virksomheder. Men som det fremgår af tabel 5, ligger jobskabelsen, hvad angår talenttiltrækningen, et stykke under målet. Forklaringen er, at vi ikke kan påvise en direkte sammenhæng mellem vores markedsførings-kampagner og konkrete ansøgere. En del virksomheder udtrykker således tilfredshed med vores marketingmaterialer, men kan ikke påvise konkrete ansættelser. Det sænker den samlede kundetilfredshed og resultaterne i effektmålingen. Copenhagen Capacity arbejder derfor på et nyt koncept med såkaldt puljerekuttering, som målrettet leverer pre-screenede kandidater til udvalgte virksomheder. Noget som vi forventer vil løfte resultat og kundetilfredshed i 2016.

Slutevaluering af Talent Attraction Denmark

Pr. 31. december 2015 afsluttede Copenhagen Capacity det 3 årige M-fondsprojekt "Talent Attraction Denmark". Oxford Research har efterfølgende gennemført en evaluering af projektet organiseret omkring de to indsatsområder med, dels Employer Place Branding, dels YGA-korpset. Formålet med evalueringen er at følge op på, om Talent Attraction har nået de opsatte mål, og det er evaluators overordnede vurdering, at: "Projektet har nået stort set alle dets mål og har været dygtigt ledet og udført³". Det afsluttende styregruppemøde finder sted den 1. marts 2016.

Evalueringen viser bl.a., at vores markedsføringskampagner i perioden fra 2014-2015 har bidraget til at tiltrække 2.407 talenter til Danmark, heraf 1.500 talenter i 2015. Dette er således en langt højere resultatskabelse sammenlignet med Copenhagen Capacitys egne tal, jf. tabel 5. Forskellen skyldes, at der i evalueringen af Talent Attraction projektet udelukkende fokuseres på, om projektet har "bidraget" til at få internationale talenter til Danmark, mens der i Copenhagen Capacitys interne målinger fokuseres på ansættelser direkte foranlediget gennem kampagnerne, og altså et mere konservativt estimat.

Som led i evalueringen har Oxford Research gennemført fem case interviews blandt de deltagende virksomheder. Virksomhederne giver her udtryk for, at brandingindsatsen i regi af Talent Attraction er vigtig, og at indsatsen gør det muligt at nå ud til flere potentielle ansøgere, end de ellers ville kunne nå ud til. Derudover kan det fremhæves, at interviewpersonerne vil anbefale Talent Attraction deltagelsen til andre virksomheder.

³ Vi har fuldt opfyldt 24 ud af de samlede 26 mål, hvoraf de to ikke fuldt opfyldte mål skyldes, dels manglende mulighed for at kunne opgøre det, dels om en omprioritering af projektet.

64

Virksomheder deltog i
ét eller flere af
Copenhagen Capacitys
Talentinitiativer i 2015

“Indsatsen med at rekruttere internationalt er vigtig, og for mindre virksomheder som Omada giver Talent Attraction Denmark en stærkere international rekrutteringsplatform end vi ellers ville have haft. - Stefan Buus, Senior Recruitment & HR Manager, Omada

Funding

I september 2015 fik Copenhagen Capacity tilsagn fra Erhvervsstyrelsen til gennemførelsen af socialfondsprojektet: "Vækst gennem udenlandske højtuddannede", som løber fra 2015-2018 med et samlet budget på 29 mio. kr. (heraf 14,5 mio. kr. fra Socialfonden). Projektet skal sikre, at i alt 400 flere udenlandske højtuddannede bliver tiltrukket og fastholdt i Greater Copenhagen. Dette vil ske gennem to målrettede indsætter: 1) Tiltrækningskampagner til regionens virksomheder, og 2) fastholdelse af internationale studerende i karriere efter endt uddannelse i Greater Copenhagen.

Finansieringen via Socialfonden har ligeledes gjort det muligt at rekruttere 150 nye internationale talenter til vores ungdomsambassadørkorps (YGA) og igangsætte Greater Copenhagen Career Programme, hvor der vil blive optaget 150 internationale talenter årligt. De første 80 gik i gang i november 2015.

4.3 Kapitaltiltrækning

I anden halvdel af 2015 har Copenhagen Capacitys udviklingsafdeling påbegyndt arbejdet med at klarlægge, hvordan, og i hvilket omfang, Copenhagen Capacity kan påtage sig rollen som facilitator inden for egentlig kapitalrejsning blandt udenlandske investorer. Afklaringen udføres i tæt dialog med både private aktører (finansielle rådgivere) og de offentlige aktører (Regionerne, Væksthusene, Universiteter m.v.). Formålet er at identificere et behov, der af forskellige grunde ikke bliver dækket af hverken de private eller offentlige parter. En mere konkret plan og indstilling for om, og i så fald hvordan, Copenhagen Capacity kan bidrage til frembringelse af attraktiv udenlandsk kapital, vil forelægges i foråret 2016.

4.4 Regional erhvervsudvikling

Inden for regional erhvervsudvikling har Copenhagen Capacity i 2015 fokuseret på etableringen af sundhedsklyngen "Copenhagen Healthtech Cluster" (CHC) og på at styrke netværket og investeringsfremmeindsatsen på det kinesiske marked via "Sourcing China". Resultaterne af de to initiativer er kort skitseret nedenfor.

4.4.1 Copenhagen Healthtech Cluster

Copenhagen Healthtech Cluster (CHC) er sat i verden af Region Hovedstaden, Københavns Kommune, Copenhagen Capacity og Væksthus Hovedstadsregionen i

slutningen af 2014 og er Greater Copenhagens klyngesamarbejde inden for velfærds- og sundhedsområdet.

I marts 2015 blev et CHC-sekretariat etableret i Copenhagen Capacity, som i dag tæller 5 fuldtidsmedarbejdere. Sekretariatet tilrettelægger og driver en proces, som har til formål at identificere og initiere healthtech markedsmuligheder, der skaber vækst og arbejdspladser og øger livskvaliteten for borgere i Danmark. Dette sker ved at facilitere "sund vækst" på tværs af hospitals- og plejesektorerne og samle aktører fra sygehusvæsenet, ældre- og socialområdet, forskningsmiljøer og virksomheder i Greater Copenhagen om at udvikle, implementere og eksportere sundheds- og velfærds løsninger. Processen er tilrettelagt som en stage gate model, der rummer tre faser: identifikation, koncept og realisering (jf. tabel 6).

CHC har i 2015 kvalificeret følgende sund vækst muligheder: Hjemmebehandling (i samarbejde med Rigshospitalet), Digital hjemme- og sygepleje (i samarbejde med Københavns Kommune) og Forebyggelse af diabetes (i samarbejde med Region Hovedstaden og Københavns Kommune).

CHC har endvidere konceptualiseret og mobiliseret stakeholdere inden for følgende sund vækst muligheder: Digitalt understøttet genoptræning (i samarbejde med Københavns Kommune og Region Hovedstaden), Teknisk avanceret simulation (i samarbejde med Rigshospitalet) og Innovative plejeløsninger (i samarbejde med Københavns Kommune).

I september kickstartede CHC sin eksportindsats med et eksportfremstød og en delegationstur til Kina i samarbejde med Eksportrådet. Formålet var at give danske små og mellemstore healthcare-virksomheder øget indsigt og bedre adgang til partnerskaber og eksportmuligheder på det kinesiske marked.

Resultaterne for CHC er opsummeret i tabel 6.

Tabel 6. Resultater for Copenhagen Healthtech Cluster

	Resultat	Mål
Antal deltagere i efterspørgselsnetværk		
- Kommuner	21	20
- Hospitaler	5	4
1. Identificere markedsmuligheder	20	12
2. Kvalificere koncepter	5	6
3. Modne projekter til realisering	2	3

4.4.2 Sourcing China

I 2015 har Sourcing China lukket 8 investeringssager succesfuldt og derigennem skabt 177 job, hvilket i høj grad indfrier målsætningen på 50 job.

Resultatet afspejler, at Kina-afdelingen over de sidste par år har opbygget en pipeline for kinesiske investeringer, og at vi nu begynder at mærke effekten af arbejdet, samt at Copenhagen Capacity har fået et godt samarbejde med Invest in Denmark på området.

I løbet af de første måneder i 2015 har arbejdet været koncentreret omkring aktiviteter i Danmark. Blandt andet ved besøg hos en række kinesiske virksomheder i Region Hovedstaden for at vurdere deres ekspansionspotentiale.

After care services til de allerede etablerede kinesiske virksomheder har ligeledes været en vigtig indsats i 2015, da flere - især mindre kinesiske virksomheder - har svært ved at få deres forretning til at vokse i Danmark på grund af kulturelle forskelle.

Hvad angår markedsbearbejdning har fokus været på samarbejdet mellem Jiangsu provinsen og Region Hovedstaden, Zhejiang provinsen og Region Sjælland samt samarbejdet mellem København og Beijing. Fokus er her på cleantech, ICT og bioenergi samt smart city.

Derudover er der i løbet af efteråret 2015 blevet udarbejdet og opdateret nyt salgsmateriale til potentielle kinesiske investorer. Blandt andet en brochure om Greater Copenhagen på kinesisk som er gjort bredt tilgængelig for alle interessenter i Greater Copenhagen. Brochuren er blevet taget godt imod af de kinesiske investorer og vil ligeledes udkomme på engelsk og tysk.

Fintech indsatsen (finansiel IT) foregår også i Copenhagen Capacitys Kina-team, hvor der i 2015 har været fokus på en afdækning af kinesiske Fintech virksomheder, der kan inviteres til Money 20/20 i april 2016 i København og efterfølgende præsenteres for de muligheder, der findes her i regionen.

Kina afdelingen har ikke været fuldt bemandet i 2015, og vi har derfor ikke nået målet på 30 leads. Desuden har vores aktive salg i Kina primært foregået igennem Invest in Denmark. I 2016 vil vi sætte mere gang i det proaktive salg igen, blandt andet planlægger vi tre rejser til Kina i årets første halvår.

Tabel 7. Resultater for Sourcing China⁴

	Resultat	Mål
Job	177	50
Successager	8	6
Nye leads	14	30
International medieomtale	4	3
Kundetilfredshed	100%	90%

⁴ Mål for Sourcing China medregnes i den samlede resultatskabelse for Investeringsfremmeafdelingen for 2015.

Eksempel på successag: COOHÉ Denmark A/S

COOHÉ Denmark ejes af det kinesiske selskab Zhong Shang, der blandt andet arbejder med design, produktudvikling og bæredygtige teknologier. Formålet med det danske kontor er, i første omgang, at fremme handelssamarbejdet mellem Europa og Kina, med særlig fokus på at udbrede skandinavisk design på det kinesiske marked. COOHÉ vil således assistere de danske producenter med at øge eksporten til Kina, ligesom de vil etablere et "design lab" målrettet kinesiske kunder i Danmark.

“Through Copenhagen Capacity and Invest in Denmark’s whole-ways support, we have finally got through the procedure and established COOHÉ DENMARK A/S, even this has been a half year long process. We are looking forward to expanding our business in Denmark. - Ai Fang, grundlægger, COOHÉ Denmark.

4.4.3 Pulje til deltagelse i eller etablering af nye projekter

Der er ikke trukket på udviklingspuljen i 2015. Det skyldes primært, at en række af de største udviklingsprojekter i den nye resultatkontrakt med Region Hovedstaden har et selvstændigt budget og har været prioriteret i 2015.

4.5 Marketingplatforme

Som en central del af Greater Copenhagen-samarbejdet driver Copenhagen Capacity marketingplatformene: Et fælles modtageapparat, Greater Copenhagen brand og en fælles investorportal. Nedenfor fremgår hovedaktiviteter og resultater i 2015 inden for de tre initiativer.

4.5.1 Modtageapparat "One-Point Entry"

Copenhagen Capacity har opstartet en fælles modtagetjeneste for internationale delegationer (One-Point Entry). Indsatsen skal sikre at udenlandske investorer introduceres for alle de kompetencer, organisationer og destinationer, som Greater Copenhagen kan tilbyde. Tabel 8 skitserer de opnåede resultaterne i 2015.

Tabel 8. Resultater for "One-Point Entry"

	Resultat	Mål
Nye leads	3	10
Antal virksomheder, der har fået udbytte	13	10
Antal henvendelser screenet	287	200
Antal besøg understøttet	160	100

Antal besøg fuldt arrangeret (VIP besøg)	28	10
Kundetilfredshed*	100%	70%

*Kundetilfredsheden måles blandt de delegationer, hvor OPE har stået for hele (eller langt det meste) af besøgsprogrammet, dvs. de såkaldte VIP-besøg.

One-Point Entry (OPE) startede i foråret 2015 og fokus har i første omgang været på det grønne område og på delegationer fra Kina.

Som det fremgår af tabel 8, har OPE modtaget og screenet 287 besøgshenvendelser fra delegationer i 2015, hvoraf 227 besøg blev gennemført. Heraf har Copenhagen Capacity understøttet 160 besøg. 28 af disse er blevet vurderet som 'VIP-besøg', hvor OPE har haft det primære ansvar for at afholde længere besøgsprogrammer.

Eksempelvis er Tokyos transportdirektion, Singapores Land Transport Authority og ISVAG fra Belgien blevet betjent og sat sammen med relevante virksomheder. Derudover har modtagerapparatet samarbejdet med Frederikssund Kommune om en delegation fra Beijing, hvormed der er blevet underskrevet en Memorandum of Understanding (MoU) i juni 2015.

“ We were very happy with the organisation and the planning. The meetings and presentation met 100% our expectations and objectives, so our trip was more than fruitful - ISVAG, Belgisk delegation

Der har i 2015 ikke været mange investeringsrelevante virksomheder blandt de modtagne besøgsgrupper, hvorfor vi ikke har nået målet på 10 nye leads. Men i takt med øget international markedsføring af modtagerenheden forventes det, at investeringsrelevante besøg bliver mere hyppige i 2016.

Delegationshenvendelserne kom primært ind via Teknik- og Miljøforvaltningen i Københavns Kommune, hvorfor en stor del af henvendelserne er 'Københavnerspecifikke'. Men der har også været en håndfuld besøg, som har inddraget andre kommuner i Greater Copenhagen.

I november 2015 blev afholdt fire dialogmøder for alle kommuner i Greater Copenhagen, hvor der blev givet input om lokale styrker og besøgsdestinationer. Det er også en del af den fremadrettede strategi at udbrede modtagerapparatet yderligere til de øvrige kommuner/virksomheder i Greater Copenhagen.

I 2015 har fokus for modtagerenheden endvidere været at udarbejde og gennemføre en koordineret opfølgning på de mange afholdte delegationsbesøg med henblik på at kvantificere udbyttet for Greater Copenhagen. Evalueringsmetoden måler bl.a. kundetilfredshed og udbytte fra de afholdte besøgsprogrammer.

I 2015 har 16 udenlandske delegationer og 13 virksomheder gennemført en evaluering. Og som opsummeret i tabel 8, har der generelt været god tilfredshed med Copenhagen Capacitys service, ligesom såvel delegationer og virksomheder får reelle udbytter af de planlagte besøg.

“Copcap has been one of the most excellent investment organizations we have met with!” – Chinalco (Aluminum Corporation of China)

Endelig er OPEs hjemmeside www.onepointentry.dk blevet færdigudviklet og offentliggjort ultimo 2015.

4.5.2 Greater Copenhagen Brand

Copenhagen Capacity er operatør på initiativet Greater Copenhagen Brand. Brandet skal samle regionens aktører om en fælles fortælling, der igen skal styrke vores evne til at tiltrække flere udenlandske virksomheder, investorer, turister og talenter. Tabel 9 viser resultatskabelsen i 2015 i forhold til målene for året.

Tabel 9. Resultater for Greater Copenhagen Brand

Mål	Resultat	Mål
Antal deltagende kommuner	29	20
International medieomtale	54	25
Kundetilfredshed*	87%	70%

*Baseret på spørgeskemabesvarelser fra afholde kommune workshops.

International kernefortælling

Siden marts måned, hvor Copenhagen Capacity begyndte arbejdet med brandet, er der afholdt syv workshops, hvor alle 46 kommuner (erhvervs- og kommunikationsfolk) på den danske side har været inviteret, og 40 har deltaget. Formålet har været at finde frem til vores fælles fortælling om Greater Copenhagen. Desuden er der hentet input fra Copenhagen Capacitys Goodwill Ambassador Corps og Youth Goodwill Ambassador Corps.

Det har udmøntet sig i en overordnet kernefortælling for Greater Copenhagen, som blev offentliggjort i forbindelse med Greater Copenhagen's første topmøde i Kristianstad den 22. juni, og som danner fundament for den videre markedsføring af metropolen.

Dansk og internationalt website

Herudover har fokus i 2015 været på at udarbejde et dansk såvel som et internationalt website for Greater Copenhagen. Det internationale website (www.greatercph.com) fungerer som et udvidet visitkort, hvor internationale virksomheder, investorer, myndigheder, organisationer, medarbejdere og studerende kan læse om Greater Copenhagen og finde links til relevante hjemmesider.

På det danske site (www.greatercph.dk) kan kommuner, erhvervsliv og andre aktører, der arbejder med Greater Copenhagen initiativer, finde en markedsføringsværktøjskasse og deri blandt andet downloade logopakke,

designguide og Word-skabelon, samt PowerPoint præsentationer, som formidler, hvad Greater Copenhagen-samarbejdet er mv.

Copenhagen Capacity har som en del af markedsføringsmaterialet desuden fået produceret en kortfilm om regionen: "Greater Copenhagen - A way of life", som formidler kernefortællingen på lækker visuel vis, og som kan bruges ved præsentation, på sociale medier osv. Filmen blev offentliggjort på de to websites ved udgangen af 2015.

Dialog med stakeholders og interessenter

Gennem hele 2015 har Copenhagen Capacity endvidere løbende ført dialog med kommuner, universiteter og organisationer, eksempelvis vidensbyerne og Dansk Industri, om tankerne bag og brugen af brandet. Derudover har Copenhagen Capacity afholdt en række dialogmøder for borgmestre, kommunaldirektører, samt kommunale erhvervs- og kommunikationsafdelinger i den danske del af Greater Copenhagen med fokus på det internationale brand, One-Point Entry og investorportalen.

International presseomtale

Som opsummeret i tabel 9 ovenfor, har Greater Copenhagen genereret god presseomtale og optrådt med 54 A-omtaler i 2015 i de internationale medier, hvilket indfrier målet på 25 A-omtaler. Blandt andet har omtalerne handlet om enighed om Greater Copenhagen samarbejdet mellem Danmark og Sverige, og om at Greater Copenhagen vil være førende inden for LED-belysning.

4.5.3 Investorportal og MIPIM

MIPIM

MIPIM 2015 blev gennemført med 26.000 deltagere fra den 10.-13. marts 2015. Copenhagen Capacity deltog med 11 partnere og rekordmange sponsorer som følge af en intens kampagne op til konferencen. Vores stand, Copenhagen-Malmö, fik en god feedback og blev valgt som den bedste nordiske stand på MIPIM. En efterfølgende evaluering af konferencen foretaget blandt vores partnere og sponsorer viser, at 86% har udtrykt tilfredshed med Copenhagen Capacitys indsats.

Der har i 2015 endvidere været gennemført en analyse i den danske ejendomsbranche af behovet for en dansk MIPIM-stand og Copenhagen Capacitys rolle her. Den peger entydigt på en fortsættelse af tilstedeværelsen på MIPIM med Copenhagen Capacity som ankerpunkt. Analysen har fx ført til, at brancheforeningen Byggesocietetet har lovet at hjælpe med at skaffe partnere og sponsorer til MIPIM 2016.

Investorportal

Investorportalen giver internationale investorer et samlet overblik over byggegrunde og byudviklingsprojekter i Greater Copenhagen.

I de første måneder af 2015 har Copenhagen Capacity arbejdet intensivt på at gøre investorportalen indholdsmæssig, funktionelt og layoutmæssigt klar til at gå i luften på MIPIM 2015, der var afsæt for lancering af portalen. Portalen ("investcph.com")

repræsenterede ved udgangen af 2015 15 kommuner og 26 byggeprojekter, blandt andet tre udviklingsområder (Eco Valley, CPH og Hillerød), tre store byggeprojekter (Nyt Hospital Nordsjælland, Bispebjerg Hospital og Køge Universitetshospital) og tre store infrastrukturprojekter (Femern Belt, Letbanen og Metroen).

Derudover påbegyndte Copenhagen Capacity i 2015 arbejdet med at udvikle tre såkaldte "call to action pakker" – en række materialer, som supplerer de konkrete byggeprojekter på Investorportalen. Gennem arbejdet er de omdefinert til to pakker, dels en der formidler den samlede fortælling om regionens styrker og forretningsmuligheder inden for bygge- og ejendomsbranchen, dels en mere målrettet pakke til ejendomsinvestorer. De er klar til MIPIM 2016.

Tabel 9 viser resultater for MIPIM og investorportalen i 2015.

Tabel 9. Resultater for investorportalen og MIPIM

	Resultat	Mål
Antal projekter på portalen	26	25
Antal deltagende kommuner	15	15
Call to action-pakker udviklet	0	3
Kundetilfredshed*	86%	70%

*Målingen er foretaget blandt vores partnere og investorer på MIPIM.

4.6 Andre indsatser

4.6.1 Goodwill Ambassador Corps

Copenhagen Capacity driver, i samarbejde med Wonderful Copenhagen, et Goodwill Ambassador Corps bestående af mere end 80 danske business ledere, entreprenører mm., som bor og arbejder i mere end 30 lande verden over.

Et årligt tilbagevendende GWA-seminar blev afviklet i slutningen af august med positiv feedback fra deltagerne. I forbindelse med det årlige seminar offentliggjorde korpset – i samarbejde med Copenhagen Capacitys analyseafdeling – en analyse, der tager pulsen på Danmarks internationale image og dets betydning for vores evne til at tiltrække internationale ressourcer. Rapporten blev diskuteret ved to paneldebatter med førende erhvervsledere og politikere. Rapporten bidrog efterfølgende til pressehistorier i medier som Børsen og Mandag Morgen.

Under seminaret blev Goodwill Ambassadørerne ligeledes præsenteret for et udvalg af de forretningsområder, som Copenhagen Capacity arbejder med, og som blev identificeret som områder, hvor korpset kan bidrage til at tiltrække udenlandske investeringer og talenter. Forretningsområder indbefatter bl.a. markedsføring af Greater Copenhagen og mulighederne inden for sundheds- og velfærdsteknologi.

I 2015 har GWA-sekretariatet desuden fokuseret på at skabe et mere strategisk fokuseret korps, hvilket har medført en del udskiftning med både afgang og tilgang af medlemmer. Ambassadørerne rekrutteres med udgangspunkt i deres geografiske placering og kompetencemæssige fokusområder.

4.6.2 Shared Service Center

Wonderful Copenhagen, Copenhagen Capacity og Öresundskomiteen har pr. 1. september 2015 etableret et Shared Service Center (SSC) i Øresundshuset. Argumentet for etablering af SSC er synergier, besparelser, kvalitetsløft, leverancesikkerhed indenfor økonomi, administration, IT og HR. Copenhagen Capacity har været projektleder på etableringen i samarbejde med Wonderful Copenhagen og Öresundskomiteen. Fusionsprocessen og optimering af ressourcer på tværs af de tre organisationer vil fortsætte i 2016.

4.6.3 Udviklingsprojekter

I 2015 har Copenhagen Capacity fået godkendt og påbegyndt en række større udviklingsprojekter i konsortium med forskellige partnere, herunder:

- Et 3-årigt ESS udviklings- og testprogram med fokus på at lære hvilke typer af investeringer vi kan tiltrække inden for hele materialeområdet. Projektet er et Interreg-projekt i samarbejde med en lang række partnere i Greater Copenhagen.
- Lighting Metropolis, endnu et tre-årigt Interreg-projekt, der skal kortlægge styrkepositioner inden for lys og fotonik på begge sider af sundet. Begge projekter vil tilføre øget muskelkraft til vores markedsførings- og salgsarbejde inden for ICT (lys og smart city infrastruktur) og materialeforskning (life science og cleantech).
- Copenhagen Capacity er lead på den nationale og internationale markedsføring af Copenhagen Science Region (CSR). Projektet kortlægger først regionens forskningsmæssige styrker i verdensklasse på tværs af universiteterne. Herefter vurderes hvilke af disse, der har størst potentiale for at tiltrække udenlandske virksomheder. Partnerkredsen inkluderer DTU, KU, CBS og de tre vidensbyer omkring dem (Lyngby Taarbæk Vidensby, Copenhagen Science City/Københavns Kommune og Frederiksberg Kommune).
- I 2015 fik vi tilsagn til socialfondsprojektet: "Vækst gennem udenlandske højtuddannede", som løber fra 2015-2018. Projektet skal sikre, at i alt 400 flere udenlandske højtuddannede bliver tiltrukket og fastholdt i Greater Copenhagen. Dette vil ske gennem to målrettede indsatser: 1) Tiltrækningskampagner til regionens virksomheder, og 2) fastholdelse af internationale studerende i karriere efter endt uddannelse i Greater Copenhagen.

- CHC har rejst midler fra Digitaliseringsstyrelsen til et projekt om digitalt understøttet genoptræning i borgernes hjem som alternativ til genoptræning på hospitaler og kommunale plejecentre. Seks kommuner og to hospitaler deltager i projektet.
- Endelig har CHC ansøgt og rejst ReVus-midler til den fortsatte identifikation og initiering af sund vækst muligheder samt etablering af testmiljøer og udvikling af en borgercenteret sund vækst dataplatform.

Copenhagen Capacitys aktivitetsbudget i de seks projekter er samlet 42 mio. kr.

4.6.4 Analyser, videndeling og kommunikation

I 2015 har vi også gennemført en række aktiviteter direkte med vores stakeholdere fx i form af dialogmøder og indirekte i form af omtale i danske medier.

Blandt andet blev der gennemført en række møder med borgmestre og kommunaldirektører i Greater Copenhagen, hvor vi præsenterede relevante analyser og viden. Herunder en benchmark analyse af Greater Copenhagens internationale konkurrencekraft udarbejdet af Copenhagen Capacitys analyseafdeling.

Analysen sætter lys på Greater Copenhagens præstationer og rammevilkår i relation til de nærmeste Nordeuropæiske konkurrenter såsom Stockholm, Hamborg og Amsterdam. Monitoranalysen vil desuden blive videreudviklet i de kommende år med henblik på at følge Greater Copenhagens relative udvikling med særligt fokus på præstationer og forudsætninger for at tiltrække virksomheder udefra.

Presse og kommunikation

I 2015 har Copenhagen Capacity ligeledes udarbejdet en national kommunikations- og pressestrategi, som Komitéen for god fondsledelse anbefaler. Strategien skal imødekomme behovet for åbenhed og interessenters behov og mulighed for at opnå relevant opdateret information om fondens forhold.

Endvidere er vores hjemmeside www.copcap.com blevet redesignet til i højere grad at efterkomme brugerens ønsker. På baggrund af en række brugertests har vi for eksempel tilpasset indhold og budskaber, så det er nemmere at forstå, hvilke services vi tilbyder udenlandske og allerede etablerede virksomheder i Greater Copenhagen.

Copenhagen Capacity har også været synlige i den nationale presse, hvor vi har opnået 92 A-omtaler⁵ i 2015. Omtalerne har dækket flere forskellige agendaer og været bragt i landsdækkende såvel som lokale medier. Vi har for eksempel været fremhævet i forbindelse med Copenhagen Capacitys talentinitiativer, i forbindelse med den udarbejdede analyse om Danmarks image samt i forbindelse med Greater Copenhagen-brandet, herunder samarbejdet med Skåne.

⁵ Hovedhistorier der fortæller om Copenhagen Capacitys arbejde og resultatskabelse eller som understøtter opbakning til vores erhvervsfremmeindsats i bred forstand.