

# Status 2014

---

Bestyrelsesmøde  
den 6. marts 2015



Status 2014 bedes taget til efterretning.



# Indhold

---

<b>1. Nye tider for investeringsfremme i Greater Copenhagen.....</b>	<b>2</b>
1.1 20 år med investeringsfremme .....	2
<b>2. Resultater i 2014 .....</b>	<b>3</b>
2.1 Samlet resultatskabelse .....	3
2.2 Resultater for investeringsfremme.....	4
2.2.1 Effekt af Copenhagen Capacity's resultatskabelse.....	4
2.2.2 Feedback fra Copenhagen Capacity's kunder .....	5
2.2.3 Samarbejde med Invest in Denmark.....	6
2.2.4 Samarbejde med Invest in Skåne.....	7
2.3 Resultater for talenttrækning .....	7
2.4 Resultater for udenlandske film- og Tv-produktioner.....	8
<b>3. Indsatser og milestones .....</b>	<b>9</b>
3.1 Investeringsfremme .....	9
3.1.1 Bedst i Norden til tyske hovedkontorer.....	9
3.1.2 Bedste nordeuropæiske destination for kinesiske investorer.....	9
3.1.3 Vinde det nordiske konsolideringsrace.....	10
3.1.4 Målrettet udvikling og markedsføring danske af styrkepositioner (value propositions) .....	10
3.2 Talentindsatsen.....	11
3.3 Udenlandske film- og Tv-produktioner .....	12
3.4 Udviklingsprojekter .....	12
3.4.1 Etablering af Copenhagen Healthtech Cluster.....	12
3.4.2 Goodwill Ambassador Corps.....	13
3.4.3 Tiltrækning af udenlandske investorer til danske infrastrukturprojekter .....	13
3.4.4 Fælles modtageapparat.....	13
3.5 Stakeholderinvolvering .....	13



# 1. Nye tider for investeringsfremme i Greater Copenhagen

---

2014 blev startskuddet til Greater Copenhagen-samarbejdet. Et nyt samarbejde på tværs af regioner og kommuner i Region Sjælland og Region Hovedstaden. Med udgangspunkt i den fokuserede vækst dagsorden skal samarbejdet bidrage til vækst i regionen gennem initiativer som skaber værdi for deltagerne. De første initiativer startede allerede i sidste kvartal af 2014 og Copenhagen Capacity har fået ansvar for et fælles modtageapparat for udenlandske delegationer til Greater Copenhagen, en investorportal samt at skabe og udrulle det fælles brand for samarbejdet. Disse aktiviteter vil fortsætte i 2015 og det er desuden håbet, at Region Skåne samt kommuner aktivt går ind i samarbejdet.

Copenhagen Capacity forhandlede i 2014 en ny resultatkontrakt med Region Hovedstaden, som blev afsluttet i december. Den nye aftale indeholder konkrete mål og indsatser for 2015-2017 og gør Copenhagen Capacity til en central udvikler og udfører af flere af initiativerne i Greater Copenhagen samarbejdet. Samtidig udvider resultatkontrakten den økonomiske ramme for Copenhagen Capacity og talentindsatsen er nu inkluderet som en programaktivitet. Kontrakten er et solidt fundament for Copenhagen Capacitys aktiviteter i de kommende år.

## 1.1 20 år med investeringsfremme

Copenhagen Capacity kunne i 2014 fejre sit 20 års jubilæum. I 20 år har der været fokus på investeringsfremme i hovedstadsregionen og i 20 år har Copenhagen Capacity bidraget til at tiltrække virksomheder og talenter og bidraget til vækst og beskæftigelse.

Den internationale konkurrence om at tiltrække virksomheder intensiveres fortsat, fordi flere og flere lande og metropoler verden over byder sig til for at vinde virksomhedernes gunst. For at differentiere os fra andre regioner og fortsætte resultatskabelsen i fremtiden, skal vi blive endnu bedre til at udvikle, beskrive og markedsføre konkrete forretningsmuligheder for de udenlandske investorer, talenter og virksomheder, således at vi bruger vores ressourcer mest effektivt og skaber varig vækst og udvikling i Greater Copenhagen.



## 2. Resultater i 2014

Copenhagen Capacity har i 2014 lykkedes med at bidrage til vækst og udvikling i Region Hovedstaden og Region Sjælland på tværs af Copenhagen Capacitys kerneområder.

I det følgende afsnit vil Copenhagen Capacitys resultater for 2014 blive præsenteret.

### 2.1 Samlet resultatskabelse

I 2014 har Copenhagen Capacity skabt og fastholdt 789 job gennem 33 investeringsager og derved indfriet målsætningen om at skabe 700 job på tværs af Region Sjælland og Region Hovedstaden. Fire af investeringsagerne og 112 job er skabt i Region Sjælland.

Talenttiltrækningen har også bidraget til Copenhagen Capacitys resultatskabelse ved, at 354 personer har fået arbejdet gennem indsatsen.

Film- og Tv-produktionstiltrækningsarbejdet har resulteret i 11 produktioner som har genereret en kontraktlig forpligtelse på 79 millioner kroners forbrug i Danmark i forbindelse med produktionerne og 261 midlertidige årsværk.

Tabel 1. Samlet resultat og effektskabelse

	Resultat	Mål
<b>Antal successager</b>		
Investeringsprojekter	33	35
Film/tv	11	3
<b>I alt</b>	<b>41</b>	<b>38</b>
<b>Antal job</b>		
Job skabt gennem investeringsprojekter	789	700
Job skabt gennem tidsbegrænsede investeringsaktiviteter (film/tv)	261	50
Antal talentjob	354	200
<b>I alt</b>	<b>1398</b>	<b>950</b>
<b>Kundetilfredshed</b>	<b>97%</b>	<b>Min. 90%</b>

## 2.2 Resultater for investeringsfremme

Copenhagen Capacity's resultatskabelse i 2014 inden for de prioriterede fokusområder er illustreret i tabel 2. 400 jobs er skabt og fastholdt inden for vores fokussektorer Cleantech, Life science, ICT og Logistik, mens 389 job er skabt på tværs af sektorerne eller i andre sektorer blandt andet i form af nordiske hovedkontorer.

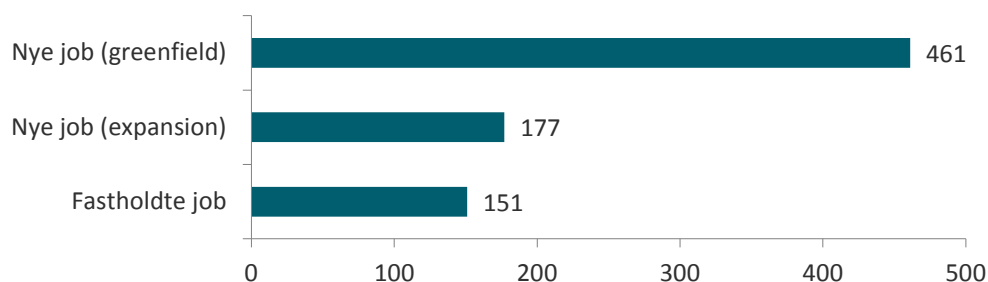
Tabel 2. Jobskabelse fordelt på fokusindustrier og –markeder for 2014

	Tyskland	UK	Øvrige Europa	Kina	Øvrige Asien	USA	Andre	I alt
Cleantech	45	0	0	21	0	45	0	<b>111</b>
Life Science	22	0	0	5	0	0	0	<b>27</b>
ICT	5	0	0	3	50	80	0	<b>138</b>
Logistik	0	0	122	2	0	0	0	<b>124</b>
Andre	119	31	110	19	60	33	17	<b>389</b>
<b>I alt</b>	<b>191</b>	<b>31</b>	<b>232</b>	<b>50</b>	<b>110</b>	<b>158</b>	<b>17</b>	<b>789</b>

**58%**  
af det samlede  
jobresultat kommer fra  
nyetableringer

Figur 2 viser Copenhagen Capacity's samlede jobresultat fordelt på nye job, fra nyetableringer eller udvidelse af eksisterende forretningsområder, og fastholdte job. Greenfieldinvesteringer udgør i 2014 58 % af jobskabelse mod ca. 40 % i 2013.

Figur 1. Jobskabelse fordelt på nye og fastholdte job i 2014



### 2.2.1 Effekt af Copenhagen Capacity's resultatskabelse

De 789 jobs, som Copenhagen Capacity har skabt og fastholdt i 2014, medfører yderligere en indirekte jobskabelse på 521 job, og dermed genererede Copenhagen Capacity samlet set 1.310 job i 2014.

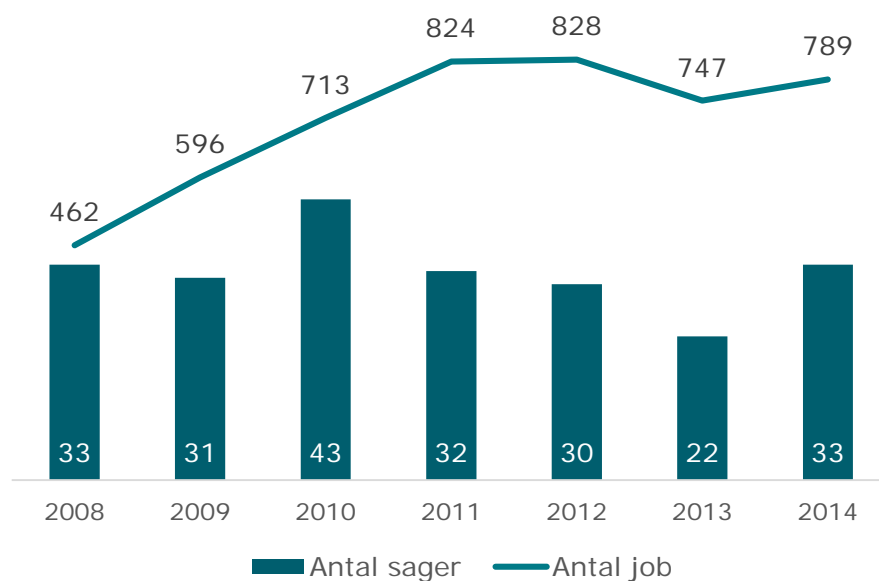
Tabel 3. Direkte og indirekte jobskabelse

	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Direkte job	596	713	824	828	747	789
Indirekte job	393	471	544	546	493	521
<b>Total</b>	<b>989</b>	<b>1.184</b>	<b>1.368</b>	<b>1.374</b>	<b>1.240</b>	<b>1.310</b>

Copenhagen Capacity's indsatser har skabt og fastholdt 1.310 job i 2014 og dette resultat har direkte betydning for den offentlige sektors budgetter. Gennem indbetaling af personskatter, indirekte skatter og selskabsskatter godtgives myndighederne med en samlet skatteindtægt på 247 mio. kr<sup>1</sup>.

Figur 3 viser udviklingen i Copenhagen Capacity's resultatskabelse i perioden 2008-2014. Figuren illustrerer, at Copenhagen Capacity opretholder en høj jobskabelse, og at vi i 2014 har lukket flere sager succesfuldt sammenlignet med de tre foregående år.

Figur 2. Antal sager og job 2008-2014



### 2.2.2

### Feedback fra Copenhagen Capacity's kunder

**97%**

af Copenhagen Capacity's kunder er enten tilfredse eller meget tilfredse

Som en del af den årlige evaluering af Copenhagen Capacity's investeringssager har KPMG undersøgt nogle af de forhold, som har haft indflydelse på virksomheders

<sup>1</sup> Kilde: Copenhagen Capacity pba. Oxford Research

beslutning omkring at investere i Region Sjælland og Region Hovedstaden, herunder hvilke alternative lokationer, som de har overvejet.

#### **Rammevilkår**

Det afgørende for virksomhedernes valg er tæt knyttet konkrete forhold vedrørende deres egen business case i den enkelte etablering – herunder særligt økonomi.

Men som en del af KPMG-undersøgelsen er der lidt bredere spurgt ind til, hvilke faktorer, der har haft en positiv betydning for deres beslutning om at investere eller fastholde deres investering i regionen. Tre fundamentale rammevilkår vedrørende udbuddet af kvalificeret arbejdskraft, adgang til markeder samt infrastruktur topper listen, da de har haft en positiv indflydelse for ca. tre fjerdedele af virksomhederne. Livskvalitet scores som noget nyt også højt på listen i år.

**Tabel 4. Top 10 over faktorer med positiv indflydelse på valg af lokation**

1. Infrastruktur
2. Adgang til det danske marked
3. Livskvalitet
4. Adgang til højt kvalificeret arbejdskraft
5. Adgang til det skandinaviske/europæiske marked
6. Generelt forretningsklima
7. Regeringens tilgang til udenlandske investorer
8. Økonomiske incitament
9. Arbejdsmarkedsregler
10. Holdning til miljø og klima

Kilde: KPMG

På negativsiden findes forhold vedrørende omkostningsniveau – bl.a. leveomkostninger, totale medarbejderomkostninger og virksomhedsbeskatning.

#### **Konkurrenter**

Sverige forsætter med at være den største konkurrent i de sager, vi har evalueret. 9 af de 33 virksomheder i vores evaluering overvejede Sverige som alternativ lokation. De andre konkurrenter er Tyskland (5), Norge (2) og Frankrig (2).

### **2.2.3 Samarbejde med Invest in Denmark**

Pilotsamarbejdet mellem Copenhagen Capacity og Invest in Denmark udløb i juni 2014 med så stort gensidigt udbytte, at aftalen er blevet forlænget på ubestemt tid. Aftalen evalueres og justeres årligt. Der afholdes kvartalsvise møder på ledelsesniveau, mens de konkrete sektorteams mødes efter behov. Dette har haft betydning for de fælles sager i 2014 som endte på 17 stk., sammenlignet med 10 stk. i 2013.

I 2014 har samarbejdet indeholdt:

- Vi ansatte i sommeren 2014 vores første fælles medarbejder til at varetage Vækstafale 1 i Region Sjælland. Begge organisationer har nydt godt af den fælles medarbejder, der har bidraget til et endnu tættere samarbejde mellem de to organisationer i udviklingen af én aktivitetsplan for regionen.
- I efteråret 2014 påbegyndte vi en proces rettet mod etablering af et fælles sprog på tværs af de to organisationer, samt implementering af en fælles metodik til udvikling og beskrivelse af de value propositions, som vi tilbyder udenlandske investorer. Målet er samtidig at fordele analysearbejdet mellem organisationerne samt fordele ansvaret for at opdatere data til brug i salgs- og markedsføringsarbejdet. Dette arbejde er godt i gang.
- Vi har indført et fælles scoringssystem for leads, 'High Value Projects', for at opkvalificere kvaliteten af de investeringssager, som vi får ind i vores pipeline samt anvende til fordeling af interne ressourcer.
- Endelig er der udviklet nye satsninger på tværs af de to organisationer inden for Expand & Retain og M&A, som testes i år.

#### 2.2.4 Samarbejde med Invest in Skåne

Samarbejdet med Invest in Skåne er fortsat i 2014. Samarbejdet omfatter markedsføring af Medicon Valley internationalt samt udvikling af value propositions på logistikområdet og grøn transport.

European Spallation Source (ESS) har fortsat et stort fokus i samarbejdet. Der arbejdes på at afdække, hvordan ESS kan udnyttes til at tiltrække virksomheder til regionen. Begge organisationer deltager i en arbejdsgruppe, der har udarbejdet et udkast til et INTERREG projekt, som vil blive ansøgt primo 2015, når de nye midler åbnes. Det er lykkedes at engagere mange forskellige partnere i projektet og Copenhagen Capacity og Invest in Skåne vil være ansvarlige for projektets del omkring international attraktionskraft, så fremt projektet bliver bevilliget.

### 2.3 Resultater for talenttrækning

Copenhagen Capacity har til dags dato bidraget til, at de involverede virksomheder i talentindsatsen har tiltrukket eller fastholdt 161 udenlandske medarbejdere. Derudover har 74 ungdomsambassadører (YGAer) fået studie- eller fuldtidsjob, og 119 medfølgende ægtefæller er kommet i job eller har startet egen virksomhed. Resultaterne for talentindsatsen er opsummeret i tabel 5.

Særligt er det relevant at bemærke det høje tal for medfølgende ægtefæller, som er kommet i job eller har startet egen virksomhed, da deres beskæftigelse er en stor faktor i at fastholde deres ægtefælle i job i Danmark. Resultaterne for talentindsatsen er betydeligt over målet for 2014.



Vores målemetoder på talentprogrammet er stadig ikke fuldt udviklede, så vi kan ikke se de samlede effekter af indsatsen. Dette forventes på plads i 2015.

Tabel 5. Jobskabelse for talent\*

	Status	Mål
Fastholdte eller tiltrukne udenlandske talenter	161	100
YGAer i studie- eller fuldtidsjob	74	50
Medfølgende ægtefæller i job / iværksættere	119	50
<b>Total</b>	<b>354</b>	<b>200</b>

\*For hovedparten af årsresultatet er der anvendt de evalueringer af talentprojekterne, som Oxford Research har gennemført. For sidste kvartal er testet nye målemetoder, der skal færdigudvikles i 2015, jf. resultatkontrakten

Som illustreret i tabel 5 anvender 139 virksomheder Copenhagen Capacitys talenttilbud. Det er langt over målsætningen på 50 virksomheder, der deltager i internationale markedsføringskampagner eller anvender markedsførings-toolboxen. Derudover har 415 talenter deltaget i Copenhagen Capacitys fastholdelsesindsats, der har fokuseret på at hjælpe dem i beskæftigelse, starte af egen virksomhed eller komme i uddannelse mv. Dette er blandt andet sket gennem faglige arrangementer med fokus på at lære de internationale talenter hvordan de bedst tilgår jobmarkedet i Danmark samt styrker deres lokale netværk.

Tabel 6. Resultater for talent

	Status	Mål
Antal virksomheder der anvender talenttilbud	139	50
Antal talenter der deltager i fastholdelsesindsats	415	400

## 2.4 Resultater for udenlandske film- og Tv-produktioner

Filmfonden har i 2014 investeret midler i i alt 11 internationale co-produktioner med danske co-producenter for i alt kr. 24 mio. Disse produktioner er kontraktligt forpligtet til at forbruge for kr. 79 mio. inden for området imod denne investering.

Ifølge Copenhagen Economics, som Filmfonden samarbejder med omkring målingen af resultatskabelse, vil denne investering resultere i en produktionsværdi på over 275 millioner kroner, som det kan ses af tabel 6.

Tabel 7. Filmindsatsens resultater og effekter i 2014

Produktionsværdi (forventet omsætning inkl. afledte effekter)	276.500.000 kr.
Årsværk	261 årsværk

Kilde: Copenhagen Film Fond.



## 3. Indsatser og milestones

---

I det følgende gives en kort opsummering på de indsatser, projekter og konkrete milestones, som Copenhagen Capacity har gennemført i 2014.

### 3.1 Investeringsfremme

#### 3.1.1 Bedst i Norden til tyske hovedkontorer

Copenhagen Capacity har i 2014 udarbejdet en analyse af tyske virksomheders motivationsfaktorer for at etablere sig i Danmark. Med udgangspunkt i analysens resultater har vi videreudviklet vores value propositions for tyske virksomheder. De reviderede propositions er forelagt relevante virksomheder, som der er skabt kontakt til gennem deltagelse på forskellige business days og konferencer i Tyskland. Specielt Femern-forbindelsen har skabt muligheder for, at nye tyske entreprenørvirksomheder åbner kontorer i Danmark.

Desuden har Copenhagen Capacity i samarbejde med partnere afholdt egne arrangementer for at skabe kontakt til relevante leads. Netværk har også spillet en stor rolle i dette arbejde og aktiv deltagelse i blandt andet Dansk-Tysk Handelskammer, Det Østriske Handelskammer og et tæt samarbejde med Invest In Denmark har skabt adgang til flere virksomheder.

#### 3.1.2 Bedste nordeuropæiske destination for kinesiske investorer

Scourcing China har fokuseret på at få udarbejdet et katalog med konkrete danske investeringsprojekter, der er interessante for kinesiske investorer. For at få kontakt til potentielle investorer har Copenhagen Capacity deltaget i flere leadgenererende events i Kina, herunder HM Dronningens besøg, samt udarbejdet memorandum of

understanding med flere kinesiske byer som eksempelvis Qingdao. Copenhagen Capacity har også arbejdet aktivt for at udvikle nye business cases for allerede etablerede kinesiske virksomheder i regionen, herunder Huawei. Desuden har vi bistået både Region Hovedstaden og Københavns Kommune i planlægning af og deltagelse i delegationsbesøg til Kina.

I andet halvår af 2014 har Copenhagen Capacity desuden assisteret med at screene og hjælpe med programplanlægning for kinesiske delegationer med potentielle investorer gennem et pilotprojekt om "one-point entry" assistance til kinesiske delegationer.

### 3.1.3 Vinde det nordiske konsolideringsrace

Med udgangspunkt i vores analyse der viser, at København er 20 % billigere end Stockholm, når man sammenligner kontor- og personaleudgifter, har Copenhagen Capacity udarbejdet målrettet informationsmateriale til potentielle virksomheder, der med fordel kan konsolidere deres aktiviteter i regionen. Copenhagen Capacity har været i dialog med over 52 udenlandske datterselskaber for at assistere med at tiltrække flere business units og fastholde deres set-up i regionen. Derudover har Copenhagen Capacity samarbejdet med Invest in Denmark for at sikre opfølgning over for de virksomheder, som er blevet opkøbt af udenlandske virksomheder.

### 3.1.4 Målrettet udvikling og markedsføring af danske styrkepositioner (value propositions)

I 2014 har Copenhagen Capacity arbejdet på at identificere, beskrive og markedsføre en række vindende value propositions med udgangspunkt i danske styrkepositioner, med internationalt potentiale. Der er arbejdet inden for følgende projekter og indsatsområder:

#### **Samarbejde om proaktiv investeringsfremme (SPI)**

SPI projektet blev afsluttet og evalueret i efteråret 2014. Projektet har udarbejdet analyser af Smart Transport, Smart City og Fødevarer. Desuden har projektet afholdt en konference for Smart Transport for at skabe nye partnerskaber inden for området. Samarbejdet mellem de 15 deltagende kommuner er blevet styrket og den udarbejdede lokaliseringshåndbog bidrager til kommunernes internationale marketingsindsats.

Desværre har projektet ikke resulteret i konkrete investeringssager og jobskabelse som ellers var et af målene. Dette skyldes primært, at metoden til at finde potentielle investeringsmuligheder gennem klyngeafdækning ikke har virket efter hensigten. Dog har projektet genereret et antal leads som kan udvikle sig til investeringssager over tid.

#### **Life Science**

Inden for Life Science har der primært været fokus på udvikling af value propositions og på at skabe kontakt til potentielle investorer. Som eksempel har vi med udgangspunkt i de gode muligheder for kliniske afprøvninger og brug af personregistre i Danmark, beskrevet mulighederne for at foretage test og

demonstration i Danmark. Denne styrkeposition er bl.a. understøttet af, at Roche og MSD har valgt at lægge flere forsøg i regionen som resultat af de gode rammebetingelser. Desuden er de udvalgte value propositions blevet markedsført på udvalgte events, blandt andet BIO i San Diego, hvor Copenhagen Capacity i samarbejde med blandt andet MVA og Oslo Cancer Cluster havde en fælles stand. Arbejdet med udviklingen af Copenhagen Healthtech Cluster har ligeledes været i fokus.

### **Cleantech**

Cleantech indsatsen har været udført i samarbejde med Copenhagen Cleantech Cluster (nu CLEAN) og det internationale cleantech netværk (ICN). Der er etableret et fælles samarbejdsnetværk for de største test- og demofaciliteter i regionen og ICN har afholdt et stort event, ICN Summit 2014. Der er udarbejdet value propositions inden for bioenergi og grøn transport, som har skabt flere succescases hos Copenhagen Capacity.

### **ICT**

Lyd og sensorteknik har været et af de største fokusområder inden for ICT i 2014, og der er blevet samarbejdet med blandt andet DOLL og udarbejdet value propositions på disse områder. Der er også udarbejdet value propositions inden for Smart City området samt fotonik der begge er lokale styrkepositioner.

### **Supply Chain**

Arbejdet med value propositions inden for Supply Chain er gjort i samarbejde med Europa Maritime Udviklingscenter og Transportens Innovationsnetværk. De store infrastrukturprojekter i regionen er blevet kortlagt, og der er udarbejdet marketingsmateriale med udgangspunkt heri. Copenhagen Capacity har deltaget i arbejdet med "Green String Corridor" i forbindelse med Femern-forbindelsen. Copenhagen Capacity har arbejdet for at markedsføre regionen som den oplagte logistik hub for e-commerce i Norden. Derudover har Copenhagen Capacity bidraget til arbejdet med at få flere flyselskaber til Københavns Lufthavn gennem initiativet "Copenhagen – Your gateway to Scandinavia".

## **3.2 Talentindsatsen**

Hovedaktiviteten i talentindsatsen i første halvår af 2014 var udvikling og lancering af den regionale talentstrategi på Copenhagen Talent Summit. 11 centrale organisationer har været medudviklere og vil bidrage til implementeringen af strategien.

Talentindsatsen har derudover udført employer branding kampagner inden for flere sektorer for eksempel Life science, IT og Cleantech. Desuden er der udviklet en app, Move to DK, som hjælper expats, når de står overfor at skulle vælge Danmark som arbejdsland. Appen er downloaded mere end 1000 gange. En anden stor del af talentindsatsen er arbejdet med Youth Goodwill Ambassadors (YGA). Igen i 2014 blev der afholdt et seminar med deltagelse af HKH Prins Joakim. 152 unge er trådt ind i korpset i 2014. YGA har skabt positiv medieomtale af Danmark i flere end 25 lande.

Ved udgangen af 2014 blev projektet "Go International" godkendt af Industriens Fond og arbejdet med projektet igangsat. Målet for projektet er at styrke SMV'ers vækst og eksport ved at matche dem med internationale højtuddannede talenter, som kan assistere med at lave en market entry plan. Projektet vil allerede i 2015 starte de første match.

### 3.3 Udenlandske film- og Tv-produktioner

I 2014 har Copenhagen Capacity arbejdet på at udvikle value propositions for film- og Tv-produktioner for at styrke regionens position på området. Arbejdet med tiltrækning af udenlandske film- og Tv-produktioner er også blevet understøttet af netværket Film Copenhagen, som Copenhagen Capacity har opstartet i løbet af 2014. Derudover har Copenhagen Capacity stået for etablering og drift af The Denmark Pavillion med ca. 500 gæster på verdens største film festival, Cannes, med bidrag fra de regionale filmfonde i Danmark.

I slutningen af 2014 blev det besluttet af sammenlægge Copenhagen Capacitys filmtiltrækningsarbejde med CPH Filmfond under CPH Filmfond for at styrke arbejde og sikre større udbytte af investerede midler.

### 3.4 Udviklingsprojekter

Copenhagen Capacity har i 2014 været en central samarbejdspartner for det nye GREATER CoPENHAGEN samarbejde og har i den forbindelse haft ansvaret for at udvikle flere af de centrale initiativer i samarbejdet. De enkelte udviklingsprojekter er nævnt nedenfor.

#### 3.4.1 Etablering af Copenhagen Healthtech Cluster

Copenhagen Healthtech Cluster (CHC) er Greater Copenhagen's nye klyngesamarbejde inden for velfærds- og sundhedsområdet. Det nye initiativ blev lanceret d. 19. november 2014 i Industriens Hus af Region Hovedstaden, Københavns Kommune, Copenhagen Capacity og Væksthus Hovedstadsregionen. På lanceringskonferencen præsenterede Copenhagen Healthtech Cluster de fire indsatsområder for klyngens arbejde: Innovativ efterspørgsel, udvikling af løsninger, test og afprøvning og internationalisering. De fire indsatsområder er blandt andet resultatet af en analyse foretaget af E&Y op til lanceringen samt dialog med en lang række offentlige og private stakeholders.

Fokus har i 2014 endvidere været på at få etableret et CHC sekretariat hos Copenhagen Capacity. Finansieringen til sekretariatet på 2,5 mio. kr. og 500 t.kr. fra hhv. Region Hovedstaden og Københavns Kommune kom på plads inden udgangen af 2014.

### 3.4.2 Goodwill Ambassador Corps

Goodwill Ambassador Corps (GWA) har haft et meget aktivt år i 2014 og har gennemført en række aktiviteter. Blandt andet har korpset stået for arrangementerne "Green Aviation Days" og "Denmark's Smart City and Cleantech solutions".

I forbindelse med årets GWA seminar har korpset gennemført en analyse af København, Danmark og EU's globale rolle, som blev præsenteret under seminaret. Årets seminar bidrog også til positive presseaktiviteter om Copenhagen Capacity i både radio, Tv og aviser. Derudover har korpset fået otte nye ambassadører.

### 3.4.3 Tiltrækning af udenlandske investorer til danske infrastrukturprojekter

Årets MIPIM deltagelse inkluderede 10 partnere, 40 investorer og 15 internationale investorer. MIPIM 2014 havde 20.000 deltagere og Copenhagen Capacitys stand blev kåret til den bedste nordiske stand.

Den digitale indsats for at tiltrække investorer er samlet på en ny hjemmeside under Greater Copenhagen kaldet "Investorportalen". Portalen erstatter Copenhagen-Malmø Prospect og vil blive lanceret i 2015. Den tekniske udvikling er afsluttet i 2014, og portalen er nu klar til at blive fyldt med investeringsmuligheder.

### 3.4.4 Fælles modtageapparat

Som en del af Greater Copenhagen initiativerne opstartede Copenhagen Capacity også et fælles modtageapparat i 2014. I sidste kvartal af 2014 startede arbejdet med en pilotfase med ti deltagende kommuner og apparatet åbnes op for alle kommuner i samarbejdet i starten af 2015. Målet er at styrke modtagelse af udenlandske delegationer i Greater Copenhagen således, at de enkelte besøg bliver mere værdiskabende for værterne.

## 3.5 Stakeholderinvolvering

I 2014 blev Copenhagen Capacitys centrale stakeholders kortlagt, og derefter blev der udarbejdet en kommunikationsplan for 2014 for at sikre, at relevant kommunikation når de korrekte stakeholders. Som et resultat af dette gennemførte vi en række møder med borgmestre og kommunaldirektører i Region Sjælland, hvor vi præsenterede samarbejdsaftalen mellem Copenhagen Capacity og Region Sjælland samt relevante analyser og viden, som udgør grundlaget for Copenhagen Capacitys arbejde fremadrettet.

På Copenhagen Capacitys hjemmeside er det nu muligt at finde en partnerportal, hvor det er muligt at finde PPT-slides, grafer og anden information som danske stakeholders kan bruge i deres internationale arbejde med investeringsfremme.

Portalen vil blive yderligere udbygget og markedsført som en del af Greater Copenhagen-samarbejdet i 2015.

Copenhagen Capacitys 20 års jubilæum blev også brugt til at samle stakeholders og sætte fokus på betydningen af investeringsfremme i Region Sjælland og Region Hovedstaden. Derudover deltog Copenhagen Capacity på Folkemødet på Bornholm.