



CONNECT KØGE

Årsberetning 2018

Indhold:

Etablering og strategi

Opbygning af organisationen
Erhvervslivets udfordringer og potentialer
Forretningsmodel

Aktiviteter 2018

Erhverv
Turisme
Projekter
PR og interessevaretagelse

Fokusområder 2019

Basal erhvervsservice
Oplevelsesøkonomi
Strategiske partnerskaber

”

2018 har været et år med blikket rettet mod opbygningen af en ny organisation, som kan stå distancen og bidrage synligt til erhvervs- og turismeudviklingen i Køge området – men samtidig et år, der har budt på udfordringer i form af ny lovgivning og et ændret landskab af erhvervs- og turismefremme.

– Michael Buhl, bestyrelsesformand

”



Etablering og strategi

1. januar 2018 gik Connect Køge i drift. Aktiviteterne i de sammenbragte organisationer VisitKøge, Køge Erhvervsservice, Køge Bugt Erhvervscenter og Køge Erhvervsudviklingsråd er videreført og integreret i den nye operatør.

Opbygning af organisationen

Den organisatoriske platform og de administrative strukturer blev etableret hen over foråret. Opbygningen af de driftsmæssige arbejds-gange samt overdragelse og nedlukning af de tidligere enheder har præget det meste af 2018.

Sideløbende med etableringen af Connect Køge, blev organisationen ramt af omfattende ændringer i landskabet af erhvervs- og turisme-fremme, i kraft af ny lovgivning på området (endeligt vedtaget i november måned). Det betyder blandt andet nye rammer for, hvad den kommunalt finansierede erhvervsfremme må beskæftige sig med i kraft af en skarpere opgavefordeling mellem den såkaldt basale er-hvervsservice i kommunerne og den mere specialiserede erhvervsservice i Erhvervshusene. Connect Køge har undervejs været i god dialog med Erhvervshus Sjælland om det fremtidige samarbejde, så Køges virksomheder (fortsat) får adgang til de specialiserede kompetencer.

Den nye lov betyder samtidigt, at kommunerne er pålagt at indgå tværkommunale samarbejder omkring turisme i et antal markedsfø-ringsorganisationer. Erhvervsministeriet mangler dog fortsat at udmelde de konkrete vilkår for etablering af disse såkaldte DMO'er. Der er således endnu ikke taget stilling til Køge Kommunes (og dermed Connect Køges) position.

Erhvervslivets udfordringer og potentialer

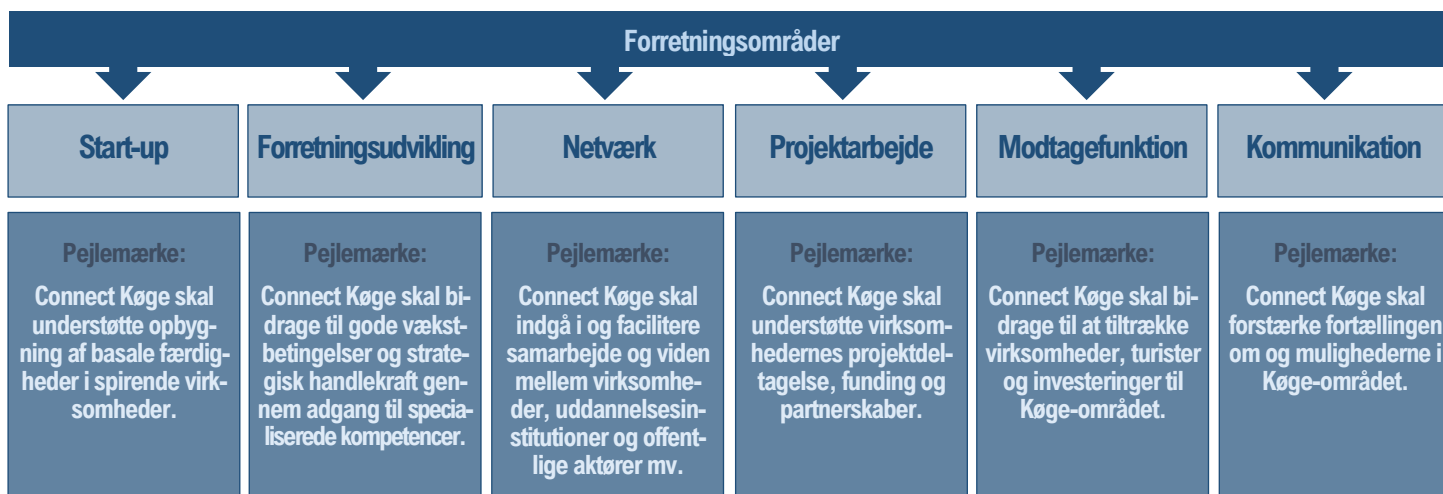
I forlængelse af arbejdet med at forme grundlaget for at samle og styrke indsatsen omkring erhvervs- og turismeudviklingen i Køge Kom-mune, har Connect Køge brugt en del af 2018 på at opbygge fundamentet for den første strategi. Der er således gennemført omkring 35 virksomhedsbesøg og dialogmøder med en række erhvervsnetværk og -foreninger.

Et af højdepunkterne i dialogen med erhvervslivet i 2018 var et stort fremtidsværksted i november måned afholdt i samarbejde med Køge Erhvervsudviklingsråd. Godt 70 deltagere fra lokale virksomheder, uddannelsesinstitutioner, Køge Kommune og andre aktører var samlet og fik perspektiver på Køges udvikling fra henholdsvis en af de store investorer PensionDanmark, DSB om forbedringerne i den kollektive togtra-fik og COWI om arbejdskraftens mobilitet. På den baggrund drøftede man, hvordan fremtidens muligheder gribes på tværs af erhvervsliv, uddannelse, kultur og kommune.

Kendskabet til virksomhedernes udfordringer, behov og potentialer er selvsagt basis for Connect Køges forretningsudvikling omkring virksom-hedsrettede services og aktiviteter af interesse for erhvervslivet og de enkelte virksomheder. Og ligger som en rød tråd i strategiens fokusområ-der. Det vil være en kontinuerlig opsøgende indsats for hele tiden at sikre et indgående kendskab til de lokale og potentielle nye virksomheder.

Forretningsmodel

Arbejdet med at formulere en strategi betød samtidig udformningen af en forretningsmodel for Connect Køge. Connect Køges indsatser plæ-cerer sig således indenfor seks forretningsområder, der samtidig definerer kerneforretningen. For hvert forretningsområde er formuleret et pejlemærke, der sætter retning for praksis.



Aktiviteter 2018

Sideløbende med etablering og udarbejdelse af strategi har Connect Køge arbejdet med indsatserne defineret i Driftsaftalen med Køge Kommune.

Erhvervs-service

Connect Køge har i kontakten med den enkelte virksomhed fokus på at yde en direkte og målrettet indsats, som kan understøtte den daglige virksomhedsledelse med henblik på kompetenceudvikling, produktivitet, konkurrenceevne og vækst mv.

Iværksætterindsats

I 2018 har Connect Køge videreført indsatsen overfor før-startere og iværksættere:

- 1:1 vejledning med afklaring af udfordringer og behov i de første faser af en virksomheds liv – små 50 iværksættere og voksende virksomheder har henvendt sig og modtaget personlig vejledning.
- Iværksætterkursus (7 moduler) med deltagelse af knapt 20 lokale opstartsvirksomheder.
- Rekruttering af 8 virksomheder til kompetenceudvikling gennem Erhvervshus Sjællands forløb Startup-masterclass.
- Henvisning af omkring 5 virksomheder til mentorforløb gennem Sparringspartnere.

Vækstfabrik Køge

Connect Køge har samtidigt videreført den daglige ledelse af Vækstfabrik Køge i samarbejde med Erhvervshus Sjælland. Vækstfabrikken huser 9 virksomheder, hvoraf nogle har været tilknyttet i en årrække. Der er igangværende dialog med Erhvervshus Sjælland om videreudvikling af iværksætteraktiviteter i Køge. Andre aktører som eksempelvis Campus Køge og Rekruttering Køge Bugt vil blive inddraget i drøftelserne og det videre arbejde.

Connect Køge har ligeledes fortsat udlejning af kontorfaciliteter til yderligere 5-6 virksomheder placeret i tilstødende lokaler i på Galoché allé (overdraget fra Køge Bugt Erhvervscenter).

Det eksisterende erhvervsliv og projekter

Connect Køge har i tillæg til de omkring 30 virksomhedsbesøg i 2018 medvirket i en række projekter rettet mod det eksisterende erhvervsliv:

- Sidste fase af projektet "Rest til Ressource" i samarbejde med aktører fra andre områder på Sjælland, herunder en afslutningskonference af projektet. Projektet har været en udpræget succes, med stor anerkendelse fra medvirkende virksomheder. Heraf en række lokale virksomheder i Køge, som også efterfølgende indgår aktivt i formidlingen af gevinsterne ved grønne forretningsplaner.
- Connect Køge indgår sammen med Køge Kommune i et nyt tiltag Global Goals Tour, som er et nationalt projekt, der skal gøre borgere og virksomheder opmærksomme på verdensmålene og hvordan disse kan bruges enten i det daglige eller som pejlemærke for virksomheder.
- Connect Køge er ligeledes en del af projektet Cirkulær Sjælland sammen med Køge Kommune og Gate21, hvor kommunerne på Sjælland er gået sammen om at synliggøre deres styrker på det cirkulære område gennem et nyt samarbejde, der fokuserer på bygge- og anlægsaffald og bioøkonomi.
- Connect Køge deltager desuden i Symbiosenetværk for klima- og miljømedarbejdere sammen med andre kommuner og erhvervsråd.

Modtagefunktion

Connect Køge arbejder fortsat på at afklare rammene for et sammenhængende koncept for en modtagefunktion, som har kontakt til alle relevante aktører omkring tiltrækning af og service til nye virksomheder.

Turismeservice

Connect Køge har fastholdt platformen VisitKøge, da det er et internationalt kendt markedsføringsbrand. VisitKøge varetager med turistbureauet i Vestergade 1 som omdrejningspunkt en række services med henblik på at understøtte turismeerhvervet og tiltrækning af turister til Køge-området.

Markedsføring og information til turister

VisitKøge producerer hvert år en annoncefinansieret guide til Køge-områdets mange fine oplevelser. Turistbrochuren 2018 blev trykt i 35.000 eksemplarer – og var stort set "udsolgt" fra alle distributionspunkter allerede inden højsæsonen for alvor gik i gang.

Turister og borgere betjenes alle ugens dage i butikken i Vestergade. Der er et varierende antal kunder i et spænd mellem 500-1200 kunder pr. uge alt efter sæson. I 2018 var der samlet set lige omkring 35.000 ekspeditioner – enten personligt eller pr. telefon og mail.

I butikken udføres således en række services – herunder:

- Henvisning af gæster til lokale overnatningssteder, restauranter, kultur- og naturoplevelser mv.
- Salg af parkeringskort og information om parkeringsregler i Køge Kommune.
- Salg af gavekort til forretningerne i Køge (i samarbejde med Køge Handel).
- Salg af billetter til koncerter og oplevelser over hele landet.
- Salg af souvenirs og sæsonbestemt brugskunst.
- Administration af ferieboliger for Køge Kommunes Feriefond.

Der var i 2018 en særlig stor efterspørgsel på byvandring, så korpset af guider tilknyttet butikken havde travlt hen over året. Ligeledes var der over 1.500 børn og deres familier rundt på årets skattejagt for at lære Køges historiske midtby bedre at kende.

Destinationsudvikling

Virksomhedsbesøgene gennem 2018 har vist, at der er en efterspørgsel blandt turismevirksomhederne på at gå sammen om en mere koordineret destinationsudvikling af Køge-området. Samtidig peger *Analyseoplæg om Erhvervssturisme i Køge* udarbejdet af Eskild Hansen Strategibureau på en række potentialer for at forbedre Køges position inden for mødeindustrien, som ligeledes kræver mere samarbejde og samspil aktørerne imellem. Et koncept for at samle Køge-områdets kultur- og turismeaktører i et netværk, der (også) kan danne platform for at skabe mere koordinerede modtage- og værtsskabsfunktioner og sammenhængende produktudvikling, indgår derfor i arbejdet omkring den samlede strategi.

Connect Køge har desuden i 2018 deltaget i de forberedende møder omkring udarbejdelse af en fælles ansøgning til UNESCO verdensarvslisten vedrørende de fem vikingeringborge i Danmark. Og følger arbejdet omkring mulighederne for etablering af et permanent besøgscenter i relation til Borgring i forlængelse af den afsluttede udgravning.

Internationale projekter

Connect Køge har sammen med Køge Kommune i 2018 deltaget i projektet SBPIN: South Baltic Public Innovators Network (projektperiode januar 2017 til marts 2019) med internationale samarbejdspartnere fra Danmark, Sverige og Polen. Der er gennemført en række workshops i hvert land inden for hhv. grøn omstilling, vækst og udvikling med fokus på vandteknologi og inkluderende vækst i byer herunder integration og ældrevenlige byer.

PR og interessevaretagelse

Kommunikation er en integreret del af alle aktiviteter i Connect Køge. Vi skal dels synliggøre Connect Køge og vores aktiviteter og tilbud til virksomhederne. Vi skal fortælle de gode historier om Køge-området og de mange muligheder. Og så skal vi tale erhvervslivets sag overfor relevante beslutningstagere.

PR og markedsføring

Blikket har gennem 2018 været rettet mod etablering og strategi. Connect Køge har derfor arbejdet med opbygning af en brugerorienteret hjemmeside, herunder brandarkitektur og synliggørelse af tilbud og services (forventes færdig i første halvår 2019). Connect Køges kommunikationsindsats fordeler sig samtidig på:

- SoMe platformene Facebook og LinkedIn, hvor aktiviteter løbende er blevet markedsført.
- Nyhedsbreve med relevante tilbud, events og information fra andre aktører.
- Presseomtale af Connect Køge med henblik på at styrke egen position i markedet – henholdsvis lokale begivenheder mv. med henblik på at understøtte den positive omtale af Køge-området.
- Annoncering i trykte og digitale medier.

Interessevaretagelse på uddannelsesområdet

Connect Køge skal være med til at bygge bro til uddannelsesinstitutionerne, og har gennem 2018 været involveret i flere initiativer omkring uddannelsesområdet:

- Gennem dialog med flere af uddannelsesinstitutionerne i Campus Køge har Connect Køge medvirket til at udvide udbuddet med tre nye erhvervsuddannelser – Automatik teknikker, Industri teknikker og Procesoperatør.
- Connect Køge har ligeledes medvirket til, at alle uddannelsesinstitutioner i Campus Køge aktuelt har lokal repræsentation i deres bestyrelser.
- Connect Køge deltog med en stand i forbindelse med Campus+ dagen under Køge festuge.

Fokusområder 2019

Som led i opbygning og konsolidering af de seks forretningsområder, vil Connect Køge i 2019 fokusere særligt på tre tværgående temaer.

Forretningsorienteret erhvervsservice

En effektiv indsats overfor virksomhederne er vigtig, hvis vi skal lykkes med at skabe vækst og nye arbejdspladser i kommunen. Det er tydeligt, at blandt andet rådgivning og det rette netværk er medvirkende til at sætte retning og åbne døre for, at virksomhederne kan udvikle sig. Dette vil vi understøtte igennem den forretningsorienterede erhvervsservice, hvor vi går ind og stimulerer den enkelte virksomhed igennem vejledning og henvisninger. Vi skal samtidig arbejde med vores synlighed og markedsføring af vores tilbud til virksomhederne.

Connect Køge vil blandt andet...

- Skabe stærke relationer. I 2019 skal Connect Køge, ud fra en udarbejdet besøgsstrategi, skabe relationer til et stort antal virksomheder og til de aktører, der kan yde en service overfor virksomhederne.
- Lægge en strategi for, hvordan vi skal arbejde med inkubationsmiljø, og igangsætte udviklingen til et attraktivt miljø for yngre virksomheder.
- Lave tilbud til virksomhederne i form af arrangementer, der kan bidrage til oplysning og netværk for virksomhederne. Vi indfører eksempelvis fyraftensmøder, rådgivercafé og nytårskur.

Oplevelsesøkonomi

Køge-området byder på en bred vifte af store og små kvalitetsoplevelser. Det er imidlertid oplevelser, der produceres og leveres af et spredt felt af mindre aktører. Connect Køge vil derfor arbejde bredt med at understøtte værdiskabelse baseret på oplevelser gennem større samspil mellem de mange tilbud – en sammenhængende indsats omkring turisme, kultur og detailhandel, der også giver et fundament for at fortælle den gode historie om Køge-området.

Connect Køge vil blandt andet...

- Etablere og facilitere et netværk af lokale turisme- og kulturaktører, som omdrejningspunkt for arbejdet med destinationsudvikling.
- Samle centrale aktører i et samarbejde omkring at udforme en fælles begivenhedsstrategi, der giver større sammenhæng og samspil – og dermed gennemslagskraft til de enkelte events og arrangementer.
- Sikre viden om vores turister og kunder, som kan danne fælles grundlag for arbejdet med videreudvikling og markedsføring af oplevelser.
- Brande Køge-området gennem storytelling – med storytelling får vi et fælles ståsted, hvorfra vi kan fortælle om alle Køges fordele samtidig med, at vi får et praktisk redskab, som effektivt kan påvirke vores målgruppe.

Strategiske partnerskaber

Det ligger i Connect Køges DNA at skabe forbindelse. Vi tror på, at det skaber værdi for alle, når der bliver samarbejdet på tværs af faglighed, grænser og organisationer. Det tætte samarbejde på tværs af virksomheder, offentlige organisationer og uddannelsesinstitutioner er opskriften på at sikre fortsat vækst og udvikling i lokalområdet. Det er samtidig udgangspunktet for en fælles fortælling om Køge som attraktivt område at drive forretning.

Connect Køge vil blandt andet...

- Starte projektet "Create Winning Teams", der sætter fokus på virksomhedskultur og bruger storytelling til at brande virksomheder og Køge som erhvervsområde.
- Undersøge muligheden for testbane i Køge Kommune og igangsætte ansøgning, hvis der er opbakning.
- Udvikle modtagefunktion for nye virksomheder.
- Fortsætte samarbejdet med Køge Kommune om grønne projekter herunder Cirkulær Sjælland og Global Goals Tour
- Sætte fokus på fastholdelse og tiltrækning af arbejdskraft.
- Sætte fokus på mobilitet og tilgængelighed ved at tale erhvervslivets sag overfor beslutningstagere omkring (kollektiv)transport og infrastruktur.
- Fortsat understøtte arbejdet med udvikling af Køge inderhavn – i tæt samarbejde og med respekt for Køge erhvervshavn.