



**MINISTRY OF FOREIGN AFFAIRS
OF DENMARK**
Invest in Denmark

INVESTERINGSFREMME INSPIRATIONSKATALOG TIL DEN KOMMUNALE INDSATS

www.investindk.com





INVEST IN DENMARK

Invest in Denmark er som en del af Trade Council i Udenrigsministeriet Danmarks nationale investeringsfremmeorganisation.

Invest in Denmark arbejder med at tiltrække, fastholde og udvikle udenlandske investeringer i hele Danmark og tilbyder en gratis og fortrolig one-stop rådgivningsservice for udenlandske virksomheder.

Indsatsen gennemføres i et tæt samarbejde mellem Invest in Denmarks medarbejdere på danske repræsentationer i Nordamerika, Europa og Asien og medarbejdere samt samarbejdspartnere på tværs af Danmark.

Invest in Denmarks proaktive investeringsfremmeindsats er fokuseret på sektorer, hvor vi i Danmark har særligt gode forudsætninger for at tiltrække udenlandske investeringer, og hvor udenlandske investeringer kan være med til at styrke værdiskabelsen i Danmark. Det gælder i særdeleshed sektorerne Life Science, Cleantech og Tech.

Rådgivningen hjælper mulige og interesserede udenlandske investorer med kendskab til og forståelse af specifikke investerings- og forsknings-/udviklingsmuligheder samt rammevilkår i Danmark.



Invest in Denmark hjælper desuden investorer med bl.a. adgang til relevante partnere og netværk blandt fx lokale myndigheder, erhvervsklynger, universiteter samt juridisk og finansiel rådgivning mv.

Se mere: www.investindk.com

FORORD

Udenlandske virksomheder, der investerer i Danmark, skaber arbejdspladser, forstærker de lokale kompetenceklynger og bidrager til den nationale økonomi gennem blandt andet en styrket eksport og konkurrenceevne. Samfundsgevinsten af en fokuseret investeringsfremmeindsats er derfor betydelig.

Som en naturlig konsekvens heraf er investeringsfremmeindsatsen præget af en høj grad af national og international konkurrence. En konkurrencedygtig dansk indsats er et fælles nationalt ansvar, der beror på et tæt samarbejde mellem de relevante nationale og lokale aktører. For Invest in Denmark udgør en styrkelse af dette samarbejde derfor et overordnet strategisk initiativ, jf. strategien "Strategi for tiltrækning af udenlandske investeringer 2020-2023 – tiltrækning af bæredygtige investeringer til hele Danmark".

Samarbejdet kan sammenlignes med en kæde, som aldrig er stærkere end det svageste led. Det er dermed vigtigt, at alle aktører er velforberejdede og agerer hensigtsmæssigt i mødet med de udenlandske investorer. Dette katalog søger at samle erfaringer med investeringsfremme i en overordnet rammestruktur, som for mange kommuner vil være kendt stof. Kataloget er derfor i særdeleshed tænkt som inspiration til de kommuner, der endnu er i de tidlige stadier af investeringsfremmesamarbejdet.

Som Danmarks specialiserede investeringsfremmeaktør har Invest in Denmark mangeårig erfaring med investeringsfremme på tværs af landets kommuner samt inden for en bred vifte af sektorer. Formålet med dette katalog er at understøtte det kommunale investeringsfremmearbejde ved at samle erfaringerne i et inspirationskatalog for interesserede kommuner samt andre relevante aktører. Konkret giver kataloget inspiration til, hvorledes kommunen kan identificere og vurdere egne styrkepositioner samt områder af potentiel interesse for udenlandske investorer.

Det er ambitionen, at redskabet og et tættere samarbejde mellem kommuner og Invest in Denmark vil styrke den danske investeringsfremmeindsats yderligere.

Vi håber derfor på et tæt samarbejde.



Maria Nilaus Tarp
Kontorchef - Invest in Denmark



Samarbejdet kan sammenlignes med en kæde, som aldrig er stærkere end det svageste led. Det er dermed vigtigt, at alle aktører er velforberejdede og agerer hensigtsmæssigt i mødet med de udenlandske investorer.



INDHOLDSFORTEGNELSE

INDLEDNING	7
INVESTERINGSFREMME SAMARBEJDET	8
INSPIRATIONS KATALOG TIL KOMMUNAL INVESTERINGSFREMME	10
GOD ARBEJDSLYST	20

INDLEDNING

Fokusområderne er for nuværende: grønne teknologier, digitale teknologier, life science og fødevarer.

Udenlandske investeringer har en positiv påvirkning på den danske økonomi, herunder bidrag til beskæftigelsen, styrkelse af udviklingen af nye produkter og services samt øget konkurrence. Samlet set er dette forhold, som styrker produktiviteten i dansk erhvervsliv og samtidig skaber en række mærkbare positive lokale effekter i form af jobskabelse og øget dynamik i det lokale erhvervsliv.

Samtidig har Danmark meget at tilbyde udenlandske investorer. Danmark anses for at være iblandt verdens mest innovative og konkurrencedygtige lande og ligger igen og igen øverst på lister over verdens bedste lande at drive forretning i. På den baggrund har en styrkelse af samarbejdet om investeringsfremme på tværs af relevante aktørgrupper til formål at styrke udenlandske investeringer til Danmark.

Grundlaget for den fælles indsats er den nationale strategi for tiltrækning af udenlandske investeringer. I strategien identificeres tre strategiske indsatser for den proaktive investeringsfremme, der har til formål at tiltrække, fastholde og udvikle de mest fremtidsorienterede og værdiskabende investeringstyper:

- 1) Tiltrækning af teknologi- og videnstunge investeringer indenfor definerede fokusområder, hvor det vurderes, at Danmark har særlige forudsætninger samt særlig værdi af udenlandske investeringer**
- 2) Tiltrækning af investeringer, der bidrager til den grønne omstilling gennem udvikling og fremme af løsninger**
- 3) Tiltrækning af investeringer til hele Danmark for derved at fremme vækst og udvikling i hele landet**

Jævnfør punkt 1 er der identificeret en række fokusområder, hvor Danmark har erhvervs- og forskningsmæssige styrkepositioner, og anses for at være i den absolutte verdenstop. Fokusområderne kan i sagens natur ændre sig over tid, men er for nuværende: Grønne teknologier, digitale teknologier, life science og fødevarer. Herudover arbejdes med design og automatiseret produktion som tværgående elementer samt den maritime sektor. Invest in Denmark arbejder aktivt på løbende udbygning af viden og kompetencer indenfor fokusområderne, ligesom der løbende udvikles både generiske og sektorspecifikke salgsmaterialer målrettet udenlandske investorer.

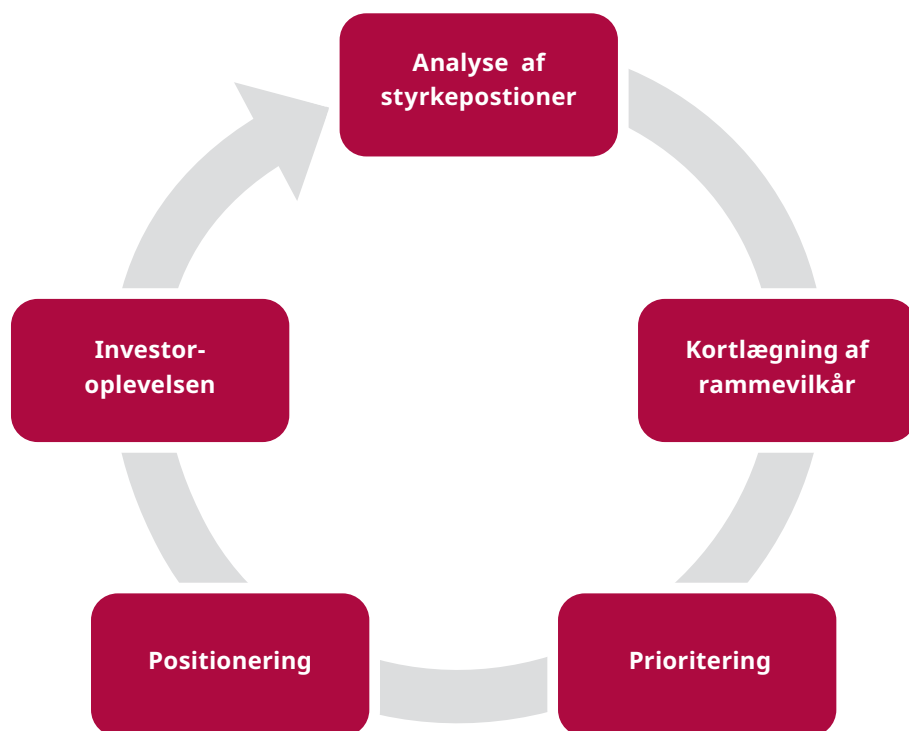
Et velfungerende nationalt samarbejde er afgørende i henhold til at nå de prioriterede indsatser og sikre fremtidens værdifulde investeringer til gavn for hele landet. Danmark er for lille til, at vi konkurrerer internt om tiltrækningen af udenlandske investeringer. I dette inspirationskatalog har Invest in Denmark samlet sine bedste erfaringer til interesserede kommuner.

INVESTERINGSFREMME SAMARBEJDET

Uanfægtet om dialogen med en potentiel udenlandsk investor opstår som resultat af en længerevarende, proaktiv indsats, eller om investoren selv tager kontakt, er det vigtigt, at dialogen fra start er struktureret og professionel. Invest in Denmark har lang erfaring med at sikre dette og er organiseret med medarbejdere ude på markederne og sektorspecialister i Danmark. I fællesskab arbejder de på at afdække investorens ønsker og behov samt udvikler forslag til, hvordan en mulig investering i Danmark spiller ind i dette. Invest in Denmark dækker hele landet, og som del af det nationale fokus tilbydes information om nationale rammevilkår på hjemmesiden til understøttelse af den lokale indsats.

For den enkelte kommune kan det også være givtigt at gøre sig overvejelser om investeringsfremme. Et solidt forarbejde i form af veldefinerede styrkepositioner med tilrettelagte rammevilkår skaber synlighed og retning, og gør det dermed lettere at tiltrække investeringer. Invest in Denmark står naturligvis til rådighed i det omfang, kommunen har brug for sparring.

Nedenstående anbefalinger til en struktureret proces for investeringsfremme er baseret på Invest in Danmarks egne erfaringer og er tiltænkt som inspiration, der kan understøtte kommunens ambitioner i dette henseende.



Invest in Denmark er organiseret med medarbejdere ude på markederne og sektorspecialister i Danmark.

Invest in Denmark står naturligvis til rådighed i det omfang, kommunen har brug for sparring.



INSPIRATIONSKATALOG TIL KOMMUNAL INVESTERINGSFREMME

ANBEFALING #1: INDLEDENDE ANALYSE AF LOKALE STYRKEPOSITIONER

Konkurrencen om tiltrækning af udenlandske investorer er hård. Hvis Danmark skal skille sig ud blandt mængden, er det derfor vigtigt, at investeringsfremmearbejdet udspringer af veldefinerede og reelle styrkepositioner. En styrkeposition skal her ses som en sektor, hvori kommunen må antages at have konkurrencemæssige fordele i forhold til tiltrækning af udenlandske investorer. Bemærk at virksomhederne ikke fokuserer på kommunale grænser, men den funktionelle region, som de investerer i. Det kan derfor anbefales at anlægge et bredere fokus end blot kommunen. Eksempelvis kunne en konkurrencemæssig fordel være en erhvervsklynge eller en kritisk mængde studerende i et felt af relevans for den udenlandske investor, da det giver virksomheden adgang til de nødvendige kompetencer.

Det anbefalede første skridt er derfor at udarbejde en analyse af kommunens styrkepositioner med henblik på at sikre den fornødne indsigt til de øvrige procestrin. I analysen bør undersøges, hvilke brancher kommunen har positiv erfaring med at tiltrække, samt hvad der allerede findes af virksomheder i kommunen. I nogle tilfælde kan det også være relevant at inddrage brancher, hvis tilstedeværelse er begrænset, men hvor forudsætningerne for en udenlandsk investering anses for at være særligt hensigtsmæssige. Et oplagt sted at starte vil være en kortlægning af selskaber til stede i kommunen med henblik på at mappe brancheforekomster og afgøre eventuelle klyngedannelser i kommunen. De brancher, der dominerer kommunens erhvervslandskab, vil typisk være potentielle styrkepositioner.

En anden væsentlig faktor i udvælgelsen af styrkepositioner er kvalificeret arbejdskraft. Her kan kommunen med fordel benytte data fra Danmarks Statistik til at danne sig et overblik over, hvilke brancher kommunens borgere arbejder indenfor. Endvidere bør kommunen kortlægge borgernes uddannelsesmæssige sammensætning samt lokalt udbudte uddannelser. Kvalificeret arbejdskraft er ofte blandt de vigtigste krav for en udenlandsk investor.

I forlængelse af kortlægningen af brancher og kvalificeret arbejdskraft bør det overvejes, om der er kendskab til yderligere faglige klynger, faglige netværk eller forskningsprojekter af relevans for en potentiel udenlandsk investor. Derudover kan kommunen med fordel foretage en benchmark-analyse, hvor kommunen benchmarkes mod sammenlignelige kommuner for derved at udbygge argumentationen om egne styrkepositioner yderligere samt blive opmærksom på synergier i lokalområdet.

En styrkeposition er en sektor, hvor kommunen har konkurrencemæssige fordele i forhold til tiltrækning af udenlandske investorer.

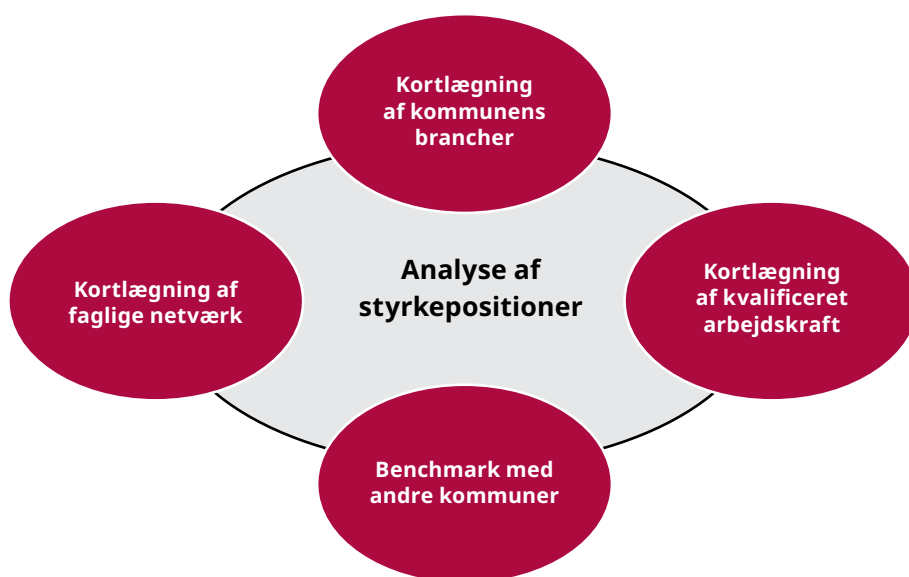
Hvilke brancher har kommunen positiv erfaring med at tiltrække? Og hvad er der allerede af virksomheder i kommunen?

Processen vil også styrke kommunens forståelse af de eksisterende virksomheders udfordringer, behov og muligheder for udvikling.

På baggrund af analysen vil kommunen kunne udarbejde en liste med udvalgte brancher, der udgør de umiddelbare forslag til styrkepositioner.

Formålet med denne øvelse er i sidste ende, at målrette indsatsen på de virksomheder og sektorer hvor der må forventes størst sandsynlighed for succes. Men processen vil også styrke kommunens forståelse af de eksisterende virksomheders udfordringer, behov og muligheder for udvikling.

Allerede i dette stadie kan det være hensigtsmæssigt at trykteste sine idéer. Invest in Denmark bidrager meget gerne til dette, ligesom vi tilbyder sparring i det omfang, kommunen har behov for det.



ANBEFALING #2: KORTLÆGNING AF RAMMEVILKÅR

Det anbefalede næste skridt er at se eksisterende rammevilkår efter i sømmene.

Når kommunen er bekendt med potentielle styrkepositioner, er det anbefalede næste skridt at se eksisterende rammevilkår efter i sømmene. Formålet med dette er at kvalificere forslagene samt forholde sig til, hvilke rammevilkår kommunen er villige til at tilpasse for at kunne imødegå eventuelle investorer. Igen er kommunen meget velkommen til at inddrage Invest in Denmark i det omfang, kommunen ønsker sparring. Udenlandske investorer har typisk en række fastsatte kriterier, de benytter i identifikationen af potentielle lokaliteter. Mens kriterierne kan variere fra selskab til selskab, vil ligheden generelt være høj indenfor samme branche.

Et typisk eksempel på et fastlagt kriterie er infrastruktur. Her bør kommunen overveje, hvilken form for infrastruktur, der især er brug for i den daglige drift hos virksomheder indenfor en potentiel styrkeposition. For en produktionsvirksomhed kan det eksempelvis være vigtigt at være tæt placeret på en motorvej af hensyn til distributionen, mens det for en rådgivningsvirksomhed muligvis er vigtigere at være centralt placeret med adgang til offentlig transport af hensyn til medarbejderskaren og kundebasen. Gode transportforbindelser til udlandet, herunder til nabolande samt i form af luftfart og søfart, kan også være relevante.

Et andet og ofte forekommende kriterie omhandler krav til placeringen i Danmark. For nogle brancher vil en placering i kommunen optage en del fysisk plads. Derfor vil det her være væsentligt, om kommunen tilbyder adgang til en placering af påkrævet størrelse, og eventuelt hvorvidt kommunen udviser fleksibilitet i forhold til lokalplanen. For andre brancher forventes en forholdsvis lav erhvervsleje at være et vigtigt parameter. Hvis en af kommunens foreslåede styrkepositioner er en branche, for hvem en lav erhvervsleje forventes at være essentielt, bør kommunen undersøge erhvervslejeniveauet i kommunen sammenlignet med de omkringliggende kommuner for at vurdere, om kommunen reelt er konkurrencedygtig på dette parameter.

Er der tale om en branche, hvor det forventes, at virksomheder også vil flytte medarbejdere til landet, bør det også overvejes, i hvilket omfang kommunen kan imødegå udstationerede. Her bør ses på faktorer som tilstedeværelse af en international skole samt muligheden for at tage dansk sprogkursus lokalt. Idet investorerne kriterier varierer, anbefales kommunen at reflektere over yderligere rammevilkår af betydning for investorer i en bestemt sektor. På baggrund af kortlægningen kan kommunen kvalificere forslagene til styrkepositioner samt overveje behov for revidering af eksisterende rammevilkår.

ANBEFALING #3: PRIORITERING AF STYRKEPOSITIONER

På baggrund af den indledende analyse samt kortlægning af rammevilkår kan kommunen klassificere de enkelte forslag til styrkepositioner. I vurderingen af de enkelte styrkepositioner bør kommunen forholde sig realistisk og reflektere over egne ambitioner. Ydermere er det vigtigt at påpege, at Danmark er i konkurrence med hele verden, og en investering i en kommune også gavner andre kommuner. Derfor bør prioritering ske ud fra et holistisk perspektiv.

Endvidere anbefales kommunen at afprøve egne idéer til styrkepositioner på andre. Det kan eksempelvis være Invest in Denmark, klynge- og brancheorganisationer eller det lokale erhvervsliv. Her kan kommunen samtidig få indspark til, hvorledes rammeværket i øvrigt kan tilpasses branchen. De eksterne input

Investorerne kriterier varierer og kommuner anbefales derfor til at reflektere over yderligere rammevilkår.

Danmark er i konkurrence med hele verden, og en investering i en kommune gavner også andre kommuner.



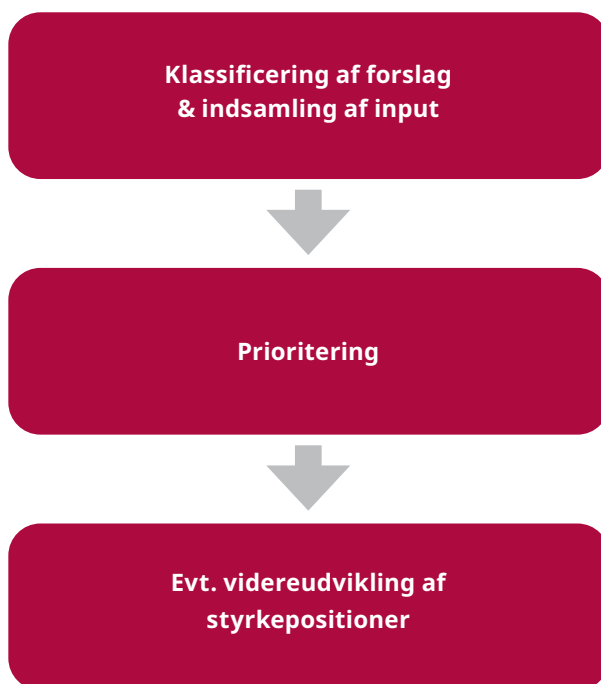
kan medføre, at kommunen må genbesøge analysearbejdet med henblik på at afdække nye faktorer, som interessenter har gjort opmærksom på.

Herefter kan kommunen træffe beslutning om, hvilke styrkepositioner, som skal prioriteres. Prioriteringen bør ske ud fra flere parametre. For det første bør det på baggrund af det forudgående arbejde vurderes, hvor kommunen især har styrkepositioner. Derudover bør kommunen overveje, hvorledes de enkelte forslag til styrkepositioner spiller ind i kommunens overordnede strategi og i forhold til de omkringliggende kommuner. Kommunegrænserne er ikke vigtige i virksomhedernes optik. Endelig bør kommunens eget ambitionsniveau granskes.

Kommunen kan også bruge dette arbejde som afsæt for at arbejde med udvikling af styrkepositionerne, således at de også fremadrettet er konkurrencedygtige. Heri er de potentielle udenlandske investeringer et væsentligt element. Invest in Denmark har stor erfaring med at understøtte dette, og står også her til rådighed.

Efterfølgende kan kommunen udvælge den eller de styrkepositioner, en fremadrettet investeringsfremmeindsats bør fokusere på. Når kommunen foreslås at prioritere, sker det på baggrund af erfaringer, der peger på, at et veldefineret fokus er yderst vigtigt for at lykkes med investeringsfremme.

*Kommunen
udvælg den eller de
styrkepositioner,
en fremadrettet
investerings-
fremmeindsats bør
fokusere på.*





ANBEFALING #4: POSITIONERING AF KOMMUNEN

Når kommunen har udvalgt en eller flere styrkepositioner og tilpasset sine lokale rammevilkår, er næste skridt at sikre positionering af kommunen. Som kommune indgår man i et samspil med de omkringliggende kommuner i funktionelle erhvervsområder. Derfor bør kommunens positionering ses i sammenhæng med de omkringliggende kommuner, og kommunen kan med fordel tænke i partnerskaber og alliancer.

Dernæst kan kommunen begynde at skabe mere synlighed omkring sine styrkepositioner. Dette kan ske gennem eksempelvis hjemmesider og pjecer henvendt til specifikke brancher, oprettelse af faglige netværk og samarbejder med den private sektor. Her er det naturligvis vigtigt, at al materiale er på engelsk og lettilgængeligt for udenlandske investorer.

Til dette arbejde kan kommunen med fordel også anvende Invest in Denmark's udarbejdede fact sheets, der beskriver de nationale rammevilkår for investorer i Danmark. I disse fact sheets kan kommunen finde informationer tilegnet udenlandske investorer om blandt andet det danske arbejdsmarked, danske virksomhedsskatter og etablering af et selskab i Danmark.

På dette stadie vil det også være fordelagtigt at inddrage Invest in Denmark's projektledere i dialogen med henblik på sparring og med henblik på Invest in Denmark's dialog med potentielle investorer udenfor landets grænser.

ANBEFALING #5: SKAB DEN GODE INVESTOROPLEVELSE

Udenlandske investeringer udgør en unik mulighed for at skabe udenlandske ambassadører for en kommune. Udenlandske ambassadører vil bistå i positioneringen af kommunen og tiltrækning af yderligere udenlandske investorer. Derfor bør en kommune også overveje, hvordan investorerne sikres en god oplevelse med kommunen.

I dialogen med de udenlandske investorer er det naturligvis vigtigt, at dialogen er centreret om deres behov – ikke kommunens. Da kommunen typisk vil være i dialog med udenlandske repræsentanter for en udenlandsk investor, bør dialogen forventes at foregå på engelsk. Derudover er det væsentligt at være opmærksom på kulturelle forskelle.

Kommunens positionering bør ses i sammenhæng med de omkringliggende kommuner, og kommunen kan med fordel tænke i partnerskaber og alliancer.

I Invest in Denmark's fact sheets kan kommunen finde informationer tilegnet udenlandske investorer.



Konkret anbefales kommunen at udpege en kontaktperson for udenlandske investorer. Denne kontaktperson vil være selskabets primære kontakt til kommunen, der kan hjælpe med facilitering i forhold til alle kommunale anliggender. Efter den indledende investering bør forventes et behov for aftercare, hvor kontaktpersonen også kan træde til. Kontaktpersonen sikrer en god dialog og skaber grobund for et godt samarbejde med investoren.

I forlængelse heraf anbefales kommunen at gennemgå den kunderejse, som investorer i kommunen oplever.

Hvad er det for en proces, et selskab går igennem, når de vælger at placere sig i kommunen? Og kan kommunen på nogle måder optimere processen til fordel for alle parter?

Denne kortlægning kan eventuelt tage udgangspunkt i evalueringer fra andre investorer, der har placeret sig i kommunen. Dette vil ikke alene skabe værdi for de udenlandske investorer, men også for lokale virksomheder.

Disse initiativer skaber fundamentet for et godt samarbejde mellem kommunen og investor, der på sigt kan føre til yderligere positionering af kommunen indenfor styrkepositionerne. Ved spørgsmål eller behov for sparring omkring investorooplevelsen står Invest in Denmark naturligvis til rådighed.

Kommunen bør også overveje, hvordan investorerne sikres en god oplevelse med kommunen.

Efter den indledende investering bør forventes et behov for aftercare.



GOD ARBEJDSLYST

I dette katalog har Invest in Denmark samlet en række anbefalinger til, hvorledes kommuner, der endnu er i de tidlige stadier af investeringsfremmeindsatsen, kan få konkretiseret deres fokus og udviklet deres modtagerapparat. Disse anbefalinger er baseret på Invest in Denmarks mangeårige erfaring med investeringsfremme.

Det er dog vigtigt at påpege, at mange kommuner allerede har opnået stor succes med investeringsfremme. Derfor opfordres interesserede kommuner også til at søge inspiration hos kommuner, der excellerer indenfor investeringsfremme. Invest in Denmark vil også løbende opdatere hjemmesiden med cases omkring kommunalt investeringsfremme.

Endvidere bør det bemærkes, at de opstillede anbefalinger tilsammen udgør en anbefalet proces. Der er dog ikke tale om en lineær proces, men derimod en proces, der kræver løbende iterationer i takt med, at kommunen udvikler sig.

Investeringsfremme skal ses som en tragt. Helt indledningsvist skal potentielle investorer være opmærksomme på at Danmark findes og hvad vi kan tilbyde. Senere i en eventuel proces spiller konkrete lokale muligheder en rolle. Alle aktører i investeringsfremmearbejdet og dialogen med investorer udgør således led i en kæde, som aldrig er stærkere end det svageste led.

Fordi processen er iterativ, kan det være fordelagtigt for kommunen at opstille klare målsætninger for derved at skabe et lettere overblik over opnåede resultater. Klare målsætninger kan eksempelvis omhandle antallet af udenlandske investeringer samt antallet af investeringer indenfor styrkepositionerne.

Når kommunen for alvor kommer i gang med investeringsfremmearbejdet, kan der opstå spørgsmål og behov for sparring. Her er det vigtigt at understrege, at Invest in Denmark står klar til at dele ud af sine erfaringer og sparre med den enkelte kommune.

God arbejdslyst – Invest in Denmark ser frem til samarbejdet!

INVEST IN DENMARK

KOLDING



**Björn Snorri
Gudmundsson Bøg**
Special Advisor -
Logistics, Distribution
& Production
+45 5144 8613
bjobog@um.dk

ODENSE



Kim Schultz
Special Advisor -
Cleantech
+45 2140 8380
kimsch@um.dk
LinkedIn



Derek Light
Special Advisor - Life
Science
+45 6197 9141
derlig@um.dk
LinkedIn

SILKEBORG



Peder Bo Sørensen
Special Advisor -
Cleantech
+45 2170 5851
pedsor@um.dk

AARHUS



**Rasmus Beedholm-
Ebsen**
Special Advisor - Life
Science
+45 2856 8540
rasbee@um.dk
LinkedIn



Jesper Algren
Team Leader &
Special Advisor - Tech
+45 2168 0856
jesalg@um.dk
LinkedIn



**Katrine Dalsgaard
Skovly**
Special Advisor - Food
& Agriculture
+45 4112 6750
katsko@um.dk
LinkedIn

AALBORG



**Maria Hilligsøe
Stubberup**
Special Advisor -
Tech & Cleantech
+45 4115 3125
marstu@um.dk
LinkedIn



Jørn Thorgård
Special Advisor -
Cleantech
+45 6010 6101
jortho@um.dk
LinkedIn

KØBENHAVN



**Tine Hartmann
Nielsen**
Team Leader - Life
Science & Food
+45 3392 1350
tiniel@um.dk
LinkedIn



**Assar Naeem
Qureshi**
Team Leader -
Cleantech
+45 3392 0862
assqur@um.dk
LinkedIn



Jesper Evensen
Team Leader -
Location Denmark
+45 3392 0409
jeseve@um.dk
LinkedIn

HEADQUARTERS

Invest in Denmark
Ministry of Foreign Affairs
Asiatisk Plads 2, 1448 Copenhagen K
+ 45 33 92 11 16
indk@um.dk
www.investindk.com

ASIA-PACIFIC

Shanghai +86 21 8025 0688
Tokyo +81 3 3496 3001
Bangalore +91 80 4113 6068
Taipei +886 2 2718 2101

EUROPE

Paris +33 1 4431 2121
Munich +49 89 5458 540
London +44 207 333 0200
Oslo +47 22 54 08 00
Barcelona +34 93 487 54 86

NORTH AMERICA

New York +1 212 223 4545
Silicon Valley +1 650 543 3180
Toronto +1 416 962 5661

OUR GLOBAL PRESENCE

VI GLÆDER OS TIL ET GODT SAMMEARBEJDE

INVEST IN DENMARK

Asiatisk Plads 2
DK-1448 Copenhagen K
Denmark
Tel: +45 33 92 00 00
indk@um.dk



www.investindk.com