



Folketingets Lovsekretariat

ØKONOMI- OG  
ERHVERVS MINISTEREN

3. maj 2010

Vedlagt fremsender jeg min besvarelse af spørgsmål S 2006 stillet af Collette L. Brix (DF) den 23. april 2010.

ØKONOMI- OG  
ERHVERVS MINISTERIET  
Slotsholmsgade 10-12  
1216 København K

Med venlig hilsen

Tlf. 33 92 33 50  
Fax 33 12 37 78  
CVR-nr 10 09 24 85  
[oem@oem.dk](mailto:oem@oem.dk)  
[www.oem.dk](http://www.oem.dk)

Brian Mikkelsen

3. maj 2010

**Besvarelse af spørgsmål nr. S 2006 stillet af Colette L. Brix (DF) den 23. april 2010.**

ØKONOMI- OG  
ERHVERVSMINISTERIET  
Slotsholmsgade 10-12  
1216 København K

Tlf. 33 92 33 50

Fax 33 12 37 78

CVR-nr 10 09 24 85

[oem@oem.dk](mailto:oem@oem.dk)

[www.oem.dk](http://www.oem.dk)

**Spørgsmål:**

Hvad vil ministeren gøre for at styrke markedsgrundlaget for de danske velfærdsvirksomheder, så det ikke kun er svenske virksomheder, som kommer til at løse pleje- og omsorgsopgaver for danske kommuner jf. artikel i Jyllands-Posten, 1. sektion, side 4, den 23. april 2010?

**Svar:**

Konkurrence om udførelsen af de offentlige opgaver og offentlig-privat samarbejde er en måde at forbedre og effektivisere opgaveløsningen.

For at styrke markedsgrundlaget for de danske velfærdsvirksomheder er det afgørende, at den offentlige sektor udbyder løsningen af de offentlige opgaver. Når den offentlige sektor skaber konkurrence om opgaverne, får vi udviklet og modnet markedet.

Regeringen har taget en række initiativer, der skal sikre større konkurrence om opgaverne. Vi har indgået aftale med KL om, at kommunerne i 2010 skal skabe konkurrence om 26,5 pct. af opgaverne. Vi ønsker at gå videre ad den vej, så kommunerne i 2015 udbyder mindst 31,5 pct. af opgaverne. Vi har også skabt frit valg på en række områder, som har betydet etableringen af en række private leverandører af praktisk hjælp og personlig pleje. Og senest har et enigt Folketing vedtaget lov om håndhævelse af udbudsreglerne, som skærper sanktionerne, hvis ikke opgaverne udbydes efter reglerne.

Inden sommer fremlægger regeringen sin strategi til fremme af offentlig-privat samarbejde. Med strategien tager vi en række nye initiativer, der skal fremme konkurrence om de offentlige opgaver og gøre det nemmere at anvende offentlig-privat samarbejde. Et af de centrale indsatsområder er at skabe yderligere konkurrence om de offentlige opgaver.

For en række offentlige opgaver findes der allerede et solidt markedsgrundlag. Det drejer sig blandt om de tekniske opgaver og administrative servicefunktioner. På velfærdsområdet er der ikke den samme tradition for at samarbejde om opgaveløsningen. Med strategien til fremme af offentlig-privat samarbejde tager regeringen bl.a. initiativ til at styrke markedsmodningen af velfærdsområderne og samarbejdet mellem den offentlige sektor og danske leverandører.

Strategiens initiativer vil supplere og bygge videre på de initiativer, regeringen allerede har taget med bl.a. Fornyelsesfonden, som skal styrke udviklingen og markedsmodningen af nye offentlig-private velfærdsløsninger

for at udnytte de erhvervsmæssige muligheder. Disse ordninger bidrager til at skabe nye løsninger på komplekse opgaver. Det bliver ikke mindre vigtigt i fremtiden, hvor der bliver færre hænder til at løse opgaverne.

Allerede i dag er der danske leverandører på markedet for pleje- og omsorgsopgaver til de danske kommuner. Fx viste Udbudsrådets effektanalyse af konkurrenceudsættelse af pleje- og omsorgsopgaver i kommunerne fra november 2009, at OK-fonden var en af de tre private leverandører, der varetog driften af plejecentre i danske kommuner.

Det er imidlertid afgørende for markedsdannelsen på velfærdsområdet, at de offentlige myndigheder udbyder flere opgaver, og at de private leverandører går helhjertet ind på markedet. Den offentlige sektor kan – i kraft af sin størrelse og som efterspørger af helt nye løsninger – bidrage til at fremme innovation og udvikling i danske virksomheder, herunder de små og mellemstore virksomheder.

Når vores virksomheder er med til at udvikle gode og effektive velfærdsløsninger, har de efterfølgende gode kort på hånden til at eksportere løsningerne til udlandet. En vellykket demonstration på hjemmemarkedet kan dermed være en solid platform for at udnytte det store markedspotentiale.