

UDENRIGSMINISTERIET

(Åbent) Samråd med handels- og investeringsministeren.

Erhvervs, Vækst- og Eksportudvalget udbeder sig besvarelse af følgende spørgsmål:

Spørgsmål Æ: (stillet 23. april 2012):

Ministeren bedes redegøre for sit ressort og indsatsområde.

Spørgsmålet er stillet efter ønske fra Kim Andersen (V) og Mads Rørvig (V).

Spørgsmål Ø: (stillet 23. april 2012):

Ministeren bedes redegøre for planlagte initiativer til fremme af dansk erhvervsliv og eksport.

Spørgsmålet er stillet efter ønske fra Kim Andersen (V) og Mads Rørvig (V).

Tak for spørgsmålene om mit ressort, indsatsområder og planlagte initiativer. Der er et betydeligt overlap mellem spørgsmålene, og jeg vil derfor besvare dem samlet.

Først vedrørende mit ressort.

Der er fire ben i indsatsen.

For det første, og helt centralt, står Eksportrådets rådgivning af danske virksomheder om eksport og internationalisering, som udføres af vores ca. 200 rådgivere på de danske repræsentationer ude i verden. Eksporten er et fundamentalt grundlag for vores velfærdssamfund og har over de seneste 40 år været den største bidragyder til dansk økonomisk vækst og velstand. Den svarer i dag til 54 pct. af Danmarks BNP og kaster omkring 700.000 arbejdspladser af sig. Hvert fjerde danske job er direkte eller indirekte afhængigt af eksport. I 2011 servicede Eksportrådet under Udenrigsministeriet 5.500 danske virksomheder med henblik på øget eksport. Eksporten er i dag en af solstrålerne i dansk økonomi.

Som det andet ben har vi Invest in Denmark, der i egenskab af Danmarks nationale investeringsfremmeorganisation udfører markedsføring og salg af danske spidskompetencer overfor investorer især i Europa, Asien og Nordamerika med henblik på tiltrækning af investeringer og jobs til Danmark.

For det tredje har vi de fire danske innovationscentre der er etableret i Silicon Valley, Shanghai, München og Hongkong med henblik på at styrke forskning og kommerciel innovation i Danmark og markedsføre Danmark som et førende videnssamfund.

Endelig for det fjerde har vi det handelspolitiske område, hvor vi i samarbejde med EU blandt andet er med til at sikre, at der færdiggøres handelsaftaler med lande som

Canada og Indien og udarbejdes nye aftaler med lande som USA og Japan. Aftaler der kan sætte gang i vækst og beskæftigelse og styrke handels- og investeringsforbindelserne.

Hvad er så ideen med en selvstændig handels- og investeringsminister?

Pointen er den simple. at opgradere den politiske støtte til erhvervslivets indsats på eksportmarkederne og til tiltrækning af udenlandske investeringer i en tid, hvor Danmark står i en massiv vækst- og jobkrise.

Siden 2008 har vi tabt 180.000 arbejdspladser i den private sektor. I gennemsnit har Danmark gennem de sidste ti år haft sølle 0,6 procent vækst om året. Det har været ringe, og desværre også ringere end vores konkurrenter. Siden 2001 har vi tabt ca. 15 pct. i konkurrenceevne i forhold til vores konkurrenter.

Situationen er derfor i dag, at vi for eksempel står med et betydeligt eksportefterslæb til vækstmarkederne i forhold til sammenlignelige lande som Sverige og Tyskland.

Et tilsvarende efterslæb eksisterer i forhold til tiltrækningen af udenlandske investeringer. Det overordnede niveau for indgående udenlandske investeringer – også kaldet FDI - til Danmark er stagneret siden 2007, og som andel af BNP har FDI ligget på samme niveau siden år 2000, mens eksempelvis Sverige har formået at tiltrække et stigende antal udenlandske investeringer både i absolutte tal og i procent af BNP.

Hvorfor er det alvorlige kendsgerninger? Går udviklingen ikke bare op og ned? Her vil jeg gerne understøtte, at vi ikke kan forvente at blive reddet af en ny guldalder i vores traditionelt så vigtige økonomiske region Europa, som i dag aftager 70 procent af vores eksport og står for 85 procent af vores indgående FDI. Prognoserne siger, at hvor der i dag er 4 europæiske økonomier blandt verdens 7 største, vil *ingen*

europæiske økonomier være blandt verdens 7 største om godt 30 år. Baggrunden er, at den finansielle- og økonomiske krise har accelereret skiftet i den globale økonomiske tyngde til fordel for de såkaldte nye vækstøkonomier som Kina, Indien, Brasilien, Rusland, Indonesien, Mexico og Tyrkiet.

Det er en ny verden, vi står med derude. Og vi står i det gamle Vesten med en alvorlig udfordring. En udfordring som tilmed for Danmarks vedkommende er *dobbelt*.

For ikke nok med, at Danmark og vores nærområde halter efter dynamikken i de nye vækstøkonomier; vi har i Danmark heller ikke formået at holde tempo med de lande vi normalt sammenligner os med, når det gælder produktivitet, innovation, tiltrækning af investeringer og evnen til at eksportere til de nye vækstmarkeder.

Derfor er det som bekendt regeringens topprioritet at få Danmark ud af krisen og tilbage i globaliseringens superliga, især med de reformer, vi lægger op til inden for rammerne af 2020-planen. Og eksport- og investeringsfremmeindsatsen skal spille offensivt med.

Jeg har for mit vedkommende defineret fem indsatsområder, som handler om:

1. øget åbenhed overfor verden og styrket tiltrækning af udenlandske investeringer
2. satsning på vækstsektorer gennem begavet vækst,
3. en offensiv handelspolitik
4. dansk satsning på vækstøkonomierne, og
5. en særlig indsats for de små og mellemstore virksomheder

For hvert af indsatsområderne vil jeg fremhæve planlagte initiativer, og dermed også besvare samrådsspørgsmål Ø.

* * *

For det første er det afgørende for Danmark som en lille del af en stor åben økonomi, at vi også opfattes som åbne. Det siger sig selv, at det smitter negativt af på dansk økonomi, hvis udenlandske handelspartnere og investorer opfatter os som lukkede og selvtilstrækkelige.

Lad mig her nævne, at vi ikke blot har annulleret aftalen om opførelse af grænsebomme til udlandet, men også har som høj prioritet at få løst de aktuelle problemer med de opsagte og suspenderede repræsentationsaftaler på visumområdet. Mulighederne for at søge om visum til Danmark er en vigtig konkurrenceparameter i kampen om at tiltrække investeringer, handel og turisme. Jeg er derfor glad for, at de førhen suspenderede aftaler med Finland nu er genoptaget. Lovgivningen, der giver hjemmel til, at andre Schengen-lande kan tildeles afslagskompetence, er også faldet på plads - og lige nu arbejder to sideløbende embedsmandsudvalg med henblik på at effektivisere og smidiggøre de danske visumregler.

Og så skal Danmark være meget mere åbent for investeringer udefra. Udenlandske virksomheder i Danmark spiller en vigtig rolle for styrkelse af vores konkurrenceevne og for dansk økonomi. De ca. 3.000 udenlandske virksomheder i Danmark beskæftiger 20 procent af den private arbejdsstyrke, står for 24 procent af den danske værditilvækst og hele 27 procent af eksporten (2011-tal). Så selvom de udenlandskejede virksomheder kun udgør 1 procent af alle virksomheder i Danmark fylder de meget mere i dansk økonomi, også fordi de medbringer vigtig viden, teknologi, nye ledelsesformer og kontakter, som også gavner danskejede virksomheder og erhvervsklynger.

De potentielle udenlandske investorer skal rammes så direkte og målrettet som muligt. Det gør Invest in Denmark via individuelle møder med 1.500-2.000

udenlandske virksomheder årligt. Og det bakkes op af markedsføringstiltag i Asien, Europa og Nordamerika, hvor vi i 2012 planlægger en kraftig stigning fra 22 til 35 i forhold til 2011. På mine egne rejser i lande som Kina og Sydkorea, hvor vi netop vil styrke Invest in Denmarks tilstedeværelse, gør jeg meget for at demonstrere, at Danmark nu er et langt mere åbent land, som vil strække sig langt for at imødekomme udenlandske virksomheders behov. Jeg har desuden taget initiativ til et udredningsarbejde, som inden udgangen af 3. kvartal i år skal give regeringen en række bud på, hvordan vi optimerer de danske rammevilkår for udenlandske investeringer, forbedrer modtage- og fastholdelsesindsatsen, herunder i forhold til visumregler, adgang til internationale skoler og kontakt til kommunerne, samt generelt styrker investeringsfremmearbejdet gennem bedre koordination og organisering.

* * *

Som det *andet* brede indsatsområde lancerede jeg i efteråret en større fokus på vækstsektorer og det jeg vil kalde *begavet* vækst. Vi har sidenhen iværksat et lignende arbejde bredt i regeringen med henblik på formulering af en ny erhvervs- og vækstpolitik, men her taler jeg om 5 satsningssektorer i eksportfremmeindsatsen.

Hvad betyder det så konkret? Satsningssektorer indenfor eksportfremmeindsatsen betyder *ikke*, at virksomheder udenfor disse fem områder ikke kan få hjælp og rådgivning af Eksportrådet, eller at den danske eksport udenfor disse fem områder ikke er betydningsfuld – så langt fra. Det betyder, at der for de fem satsningssektorer er særlige forhold, der gør, at det for Danmark og dansk vækst vil være smart at gøre en *ekstra* indsats på netop disse områder. Pointen er, at verden i stigende grad efterspørger basale ting som rent vand, energi, rent miljø og adgang til fødevarer og sundhed. Vi ser allerede i dag stor knaphed og stigende verdensmarkedspriser. Det vil kun blive forøget, og Danmark står godt rustet på netop de områder, som bliver de

store ”knappe ressourcer” i fremtiden. Det er *netop* på disse områder, at Danmark har stærke kompetenceklynger. Det skal vi udnytte langt mere målrettet og ambitiøst i fremtiden.

Det første af de fem satsningssektorer for eksporten er *miljø og vand*, hvor danske virksomheder har unikke kompetencer til kortlægning af grundvand, vandforsyning, spildevandsrensning og en lang række andre løsninger. Det skal vi blive bedre til at markedsføre og sælge på det stærkt voksende verdensmarked. I Eksportrådet har vi derfor samlet 25 af vores rådgivere på eksportmarkederne i et nyt sektor team, der målrettet kan hjælpe danske vandvirksomheder med eksport.

Jeg har også indgået en strategisk partnerskabsaftale med den danske vandbranche repræsenteret ved Danish Water Forum. I fælleskab vil vi etablere danske demonstrationsanlæg i vækstlande og udvikle nyskabende virksomhedsalliancer og finansieringsmodeller.

Vi samarbejder også tæt med ”Rethink Water projektet” under det offentligt-private markedsføringskonsortium State of Green. Projektet udvikler markedsføringsmateriale, branchestatistik og analyser i dialog med Eksportrådets sektoreksperter.

Det andet område er *sundhed og velfærd*, hvor vi forventer stigende efterspørgsel på verdensmarkedet, blandt andet som følge af den stigende velstand på en række vækstmarkeder og den stigende andel af ældre globalt set.

Et konkret eksempel på en ny indsats er projektet D*Care, hvor vi har samlet en gruppe af specialister indenfor plejehjemsområdet. Det er både offentlige myndigheder og private virksomheder, der kan alt fra undervisning af plejepersonale,

til design af plejehjem og levering af udstyr. Denne strategiske alliance er nu i gang med at bearbejde det kinesiske marked. Visionen er at samle danske kompetencer i et dansk demonstrationsplejehjem i Vestkina, som skal etableres på kommercielle vilkår. Virksomhederne i projektet har lige været i Kina, hvor de mødtes med relevante forretningspartnere og beslutningstagere. Tilbage meldingerne fra virksomhederne har været meget positive. Projektet var medfinansieret over fremstødsbevillingen og er et godt eksempel på noget af det, jeg gerne ser mere af.

Klima og energi er naturligt også et af de fem satsningsområder. Energiaftalen sikrer os et hjemligt demonstratorium, der skal omsættes til eksport.

For eksempel sikrer energiaftalen Danmarks førerposition inden for intelligente energisystemer, og Bornholm er hjemsted for verdens største smart grid demonstrationsprojekt. Jeg planlægger i juni en rundbordsdrøftelse med førende danske smart grid aktører, så vi målrettet får erfaringerne omsat til eksport.

Danske eksportører støder for ofte på grøn handelsprotektionisme. Derfor arbejder vi ihærdigt på at nedbryde handelsbarrierer for danske eksportører. Samtidig arbejder vi bredt indenfor handelspolitikken på at fremme grøn handelsliberalisering.

Et fjerde satsningsområde er *oplevelsesøkonomi og de kreative erhverv*. Cirka 40 procent af dansk eksport udgøres i dag af det, der kaldes up-market produkter, det vil sige dyrere kvalitetsprodukter: mode, design, arkitektur, computerspil, musik osv. Hvis vi også fremover skal kunne få en højere pris ved at tilføre ekstra værdi til vores produkter og services, vil oplevelser i endnu højere grad indgå som et væsentligt element. Jeg vil styrke eksporten og investeringerne indenfor de områder, hvor danske virksomheder traditionelt er stærke, men også styrke samtænkningen mellem de mere traditionelle erhverv og de kreative erhverv.

Derfor afholder jeg i juni en BornCreative konference i samarbejde med Center for oplevelsesøkonomi. Fokus for denne konference er, hvordan de kreative erhverv sammen med det øvrige erhvervsliv kan skabe øget eksport.

Den sidste af satsningssektorerne er *bæredygtige fødevarer*. Her mener jeg ikke kun økologiske fødevarer, som udgør kun 1 procent af den danske fødevarereksport, men som har et potentiale for markedsføringen af danske kompetencer og udviklingen af nye produkter, der langt overstiger eksportværdien.

Jeg har fokus på hele fødevarerhvervet, som er meget vigtigt for den danske eksport. Man må ikke glemme, at det nuværende boom i Ny Nordisk Mad også kan siges at basere sig på Gammel Nordisk Mad - forstået på den måde, at hele vores unikke fødevarerklynge i Danmark bygger på århundreders fremstilling og eksport af svinekød, ost og smør, hvor de danske kontrolsystemer, veterinærovervågning og holdning til dyrevelfærd er afgørende for, at danske fødevarer allerede har et godt navn blandt forbrugere og indkøbere i hele verden.

Et af de initiativer vi har taget indenfor fødevarerområdet er etablering af et fødevarer showroom i Shanghai, hvor kinesiske indkøbere kan opleve de danske produkter, og afgive prøveordrer på stedet uden at vente på en lang transport. Et andet er, at det nordiske køkken og dansk mad altid er et element af officielle fremstød.

På alle de fem satsningssektorer har jeg afholdt rundbordsmøder med virksomhedsledere for at høre direkte, hvordan vi i fællesskab kan gøre en indsats for at skabe øget eksport og investeringer. Svarene har varieret mellem sektorerne, men der har også været fællesnævner, der har gjort indtryk. Blandt andet at virksomhederne fremhæver, at et godt hjemmemarked er en forudsætning for succes

på eksportmarkederne, og at det offentlige i den forbindelse har en vigtig rolle at spille i forhold til indkøb og innovation.

Virksomhederne på tværs af sektorerne finder også, at der bør være et tættere samarbejde mellem det private og det offentlige ikke mindst i forbindelse med *markedsføring* af danske produkter og løsninger ude på markederne. Samtidig får jeg at vide, at der er behov for at gå sammen i fællesskab - gerne med en eller flere større virksomheder i spidsen, hvis der skal være muskler til at byde ind på de store projekter i udlandet. Det gælder især på vækstmarkederne. Der er således behov for at skabe alliancer, som sætter virksomhederne i stand til at vinde store projekter på vækstmarkederne.

Derfor har jeg taget initiativ til udvikling af redskaber, der understøtter *strategiske salgsalliancer*. Vi vil således igangsætte fælles salgsindsatser for grupper af virksomheder, der er målrettet konkrete forretningsmuligheder på vækstmarkederne og som i fællesskab kan levere komplette løsninger. Målet er at reducere omkostningerne for virksomhederne samtidig med, at der skabes synlighed og synergi i de fælles danske indsatser. Som nævnt har vi allerede sat den første salgsalliance i søen i Kina målrettet etablering af et dansk demonstrationsplejehjem og det boomende ældre marked.

En anden central udfordring for virksomhederne er *finansiering*. Finansiering er blevet et helt afgørende konkurrenceparameter for danske virksomheders eksport og etablering i udlandet - ikke mindst som følge af finanskrisen. Samtidig ser vi, at danske virksomheder og deres kunder ofte ikke kender de danske og internationale muligheder for eksportkredit, støtte, investeringer, og lokale og regionale låneprogrammer. Derfor sætter regeringen styrket ind for at sikre eksportvirksomhederne målrettet rådgivning om finansierings- og støttemuligheder.

Konkret vil Eksportrådet sammen med Eksport Kredit Fonden etablere en rådgivningsenhed med et hold af specialiserede eksport- og finansieringsrådgivere på danske repræsentationer på vækstmarkeder. Virksomhederne skal sikres overblik over finansierings- og støttemuligheder og samtidig skal finansiering kunne integreres i Eksportrådets rådgivningsforløb om internaliseringsstrategi.

Desuden vil jeg nævne, at de for Danmark så vigtige sektorer overalt i verden er underlagt politisk regulering. Derfor vil jeg opprioritere den politiske kommercielle rådgivning – *global public affairs* inden for rammerne af vores udenrigspolitiske mål. Virksomhederne har brug for overblik over politiske faktorer og adgang til beslutningstagere, hvis globaliseringens muligheder skal udnyttes offensivt, både på vækst- og traditionelle nærmarkeder. Her har Udenrigsministeriet og vores ca. 100 repræsentationer en unik viden og adgang i enkeltlande og internationalt, og jeg vil i samarbejde med mine tre kolleger bringe alle Udenrigsministeriets instrumenter i spil som løftestang for at markedsføre danske styrkepositioner som løsninger på globale udfordringer.

* * *

Mit *tredje* større indsatsområde er en offensiv handelspolitik. Vi skal være vågne nu, hvis vores virksomheder skal få det bedste ud af de globale markedsmuligheder. I 2015 vil over 90 procent af verdens vækst ligge udenfor EU. Samtidig er handlen mere og mere bundet op i globale værdikæder, og tjenesteydelser bliver mere og mere vigtige.

Jeg arbejder for en langt mere offensiv anvendelse af handelspolitikken som vækstskaber for Danmark og jeg har brugt EU-formandskabet aktivt til at fremme

denne dagsorden indenfor handelspolitikken. Det vil jeg fortsætte med på næste udenrigsrådsmøde om handelspolitiske sager i overmorgen. Vi har prioriteret vækst og beskæftigelse gennem øget markedsadgang til de største markeder, herunder Japan, USA, Canada, Indien og Kina. Investeringer har også spillet en stor rolle under formandskabet. Jeg forventer, at vi som et konkret resultat forhandler en enighed om en forordning, der skal skabe klarhed omkring retssikkerheden for EU-landenes egne investeringsaftaler, efter at de direkte udenlandske investeringer blev EU-kompetence med Lissabon-traktaten. Jeg nævner det her, fordi en afklaring betyder, at vi igen kan gå i gang med at forhandle danske bilaterale investeringsaftaler med de lande, som EU ikke forventes, at forhandle en samlet aftale med.

Samtidig har vi sat grøn handelsliberalisering højt på EU's dagsorden for første gang siden klimatopmødet i København. Vi skal se på, hvordan vi kan styrke EU's indsats. Der kan godt gøres mere. Og det gavner både klimaet og dansk erhvervsliv.

Det er afgørende, at vi indenfor handelspolitikken forsvarer danske interesser og promoverer danske løsninger. Ikke alene arbejder regeringen for at positionere danske erhvervsinteresser i EU's frihandelsaftaler og i det multilaterale spor. Vi vil også koble virksomhederne mere systematisk til de handelspolitiske forhandlinger i EU og sikre, at erhvervslivet også får det bedste ud af de handelspolitiske aftaler, som bliver indgået. Og arbejder mere målrettet med kommunikation og forståelse af de handelspolitiske rammebetingelser og de resultater, som vi skaber for dansk erhvervsliv og samfundet som helhed.

Samtidig er det en vigtig, at vi hjælper virksomhederne med at nedbryde barrierer og håndtere politiske processer, både på det overordnede niveau via EU, og direkte overfor de enkelte virksomheder.

* * *

Som et fjerde indsatsområde er det uomgængeligt, at vi sideløbende med den handelspolitiske indsats på *egen* hånd fokuserer mere på vækstøkonomierne, hvor vi simpelthen ikke gør det godt nok i dag. Det betyder ikke, at vi skal save grenen over som vi sidder på, i form af nærmarkederne, men at det er bydende nødvendigt at vi gør en *ekstra* indsats for at opdyrke vækstmarkederne.

En ekstra indsats er nødvendig, fordi vækstlandene typisk er præget af en sammenvævning af politik og handel, som vi ikke er vant til i Vesten. Det er vanskeligere, dyrere og mere risikabelt at starte eksport op til Kina, Rusland eller Brasilien, end det er til Sverige, Norge og Tyskland – men til gengæld er mulighederne for vækst også større

Som I ved, lancerede jeg for 3 uger siden sammen med erhvervs- og vækstministeren en dansk vækstmarkedstrategi og en konkret strategi for hvert af BRIK-landene. Strategierne indeholder ambitiøse, men realistiske, målsætninger i forhold til eksport og investeringsfremme i den kommende femårsperiode, fra 2012 til 2016.

I de kommende måneder skal indholdet af strategierne implementeres. Desuden vil vi udarbejde korte og konkrete handlingsplaner for en række af den næste bølge af vækstlande som for eksempel Sydafrika, Tyrkiet og Mexico.

Udover fokus på BRIK-landene og den næste bølge af vækstlande, er det afgørende, at vi strategisk er på forkant med udviklingen også i *Afrika*, som jeg også berørte tidligere. Flere lande i Afrika er blandt verdens hurtigst voksende økonomier, om end fra et relativt lavt niveau.

Vi har allerede et eksportefterslæb i Afrika sammenlignet med andre europæiske lande. Det skal der laves om på. Danmark har via årtiers udviklingssamarbejde et fantastisk godt *brand*. Det skal udnyttes bedre. Det handler om at blive mere skarpe på mulighederne i relevante nicher og få identificeret kunderne – hvad enten det er

private investorer, virksomheder, regeringsinstitutioner, donorer eller forbrugere. Vi skal supplere vores bistand med kommercielle indsatser og skabe win-win-situationer for vækst og beskæftigelse både i Danmark og Afrika.

Det var præcis det, vi gjorde under et besøg i april i Kenya – der er indgang til Østafrika – en af verdens hurtigst voksende regioner. Jeg åbnede blandt andet et stort Novo Nordisk projekt, der skal levere medicin til den store gruppe af fattige, der hidtil ikke har haft adgang til insulin. Vi har således hjulpet Novo Nordisk til et nyt forretningssegment, og Kenya får bidrag til løsning af et stigende sundhedsproblem. Der er flere eksempler på lignende offentlige-private-partnerskaber i Afrika, der både gavner vækst og beskæftigelse i Danmark og Afrika.

* * *

Det femte og sidste indsatsområde jeg vil berøre, er de små og mellemstore virksomheder, SMVerne. Det område vil jeg også gøre lidt ud af her, fordi det ikke mindst er her, vi har nye initiativer, jævnfør samrådsspørgsmålet.

10 procent af virksomhederne står for hele vores eksport, og 10 procent af de eksporterende virksomheder står for 90 procent af vores eksport. De tal skal øges, fordi det skaber vækst og jobs. Vi har behov for at styrke bredden i eksporten og at flere virksomheder vokser sig større via fodfæste på eksportmarkederne. Det gælder især blandt de små og mellemstore virksomheder, som råder over et stort uudnyttet potentiale.

Jeg vil fortsætte det succesfulde VITUS program, som et særligt program for udvalgte SMV'er med et stort eksportpotentiale. Derudover har jeg igangsat en række yderligere aktiviteter, der understøtter SMV'ernes eksportsalg.

Eksportrådet har placeret rådgivere i 3 af de fem regionale væksthuse, hvilket er med til at sikre, at virksomhederne har en hurtig og lokal adgang til assistance på eksportmarkederne. Jeg håber, at vi inden årets udgang også kommer på plads i Syddanmark, så vi med vores egen placering i hovedstadsområdet kan siges at være landsdækkende med én indgang til det globale marked.

Særligt for SMV'er kan opstart af eksport være en ressourcekrævende og risikofyldt proces. Jeg vil gerne sikre at endnu flere SMV'er får *direkte salg* på udenlandske markeder. Derfor vil vi – også inden årets udgang - lancere et nyt skræddersyet salgsprogram for SMV'er. Jeg vil tilbyde virksomhederne en dedikeret salgsmedarbejder med lokalt netværk og brancheindsigt, som vil jage eksportordrer på det marked, hvor salgsmedarbejderen bor. Det er et nyt initiativ, der kan sikre eksportordrer til SMV'erne, og dermed konkret skabe vækst og beskæftigelse.

Endnu et instrument, som vi véd, har effekt for de små og mellemstore virksomheder, er de cirka 100 årlige kollektive *eksportfremstød*, herunder de officielle fremstød som jeg deltager i. Fremstødene har en indbygget SMV-prioritering, og cirka 800 små og mellemstore virksomheder deltager årligt i vores eksportfremstød, som dermed har en gennemsnitlig SMV-andel på ca. 60 procent. Fremstød er effektivt redskab, som vil konstant skal innovere og gøre mere målrettet.

Desuden vil jeg prioritere CSR også for SMV'erne, der typisk mangler tid og ressourcer til at håndtere deres samfundsansvar effektivt i en globaliseret værdikæde. I løbet af det næste år afholder vi i samarbejde med Erhvervs- og Vækstministeriet en række gratis CSR-workshops på vores ambassader i Asien. Bagefter fortsætter vi i andre verdensdele. Disse workshops er bakket op af individuel rådgivning til virksomhederne.

Endelig vil jeg nævne et nyt initiativ til at hjælpe SMVer med at få adgang til den nyeste internationale viden, den rette internationale forsknings- og udviklingspartner og udenlandske investorer. Derfor søsætter vi et tilbud målrettet små og mellemstore teknologivirksomheder. Initiativet hedder *InnovationVÆKST* og implementeres i samarbejde med de danske innovationscentre i Silicon Valley, München, Shanghai.

* * *

Det var en længere gennemgang af vores konkrete indsats for at skabe værdi, vækst og viden til Danmark. Jeg vil gerne, at vi bliver endnu bedre - også til at levere som et ”samlet Danmark” ude i verden – og jeg glæder mig derfor til at høre også jeres tanker og ideer.