

UDENRIGSMINISTERIET

. december 2012

Spørgsmål fra Mads Rørvig (V) til handels- og investeringsministeren af 30. november 2012 – spørgsmål 119. Til skriftlig besvarelse.

Spørgsmål 119

”Vil ministeren give nogle konkrete eksempler på, hvorledes mange små medicovirksomheder kan gå sammen i grupper for at byde ind med hele systemløsninger jf. ministerens udtalelser i MedWatch.dk den 16. november”

Svar:

Samarbejde på tværs af branchen, hvor der bydes ind med hele systemløsninger i stedet for enkeltstående produkter, vil kunne styrke den danske eksport yderligere. Større internationale projekter kræver ofte stordriftsfordele, erfaring, systemløsninger og et kendt brand. Det gælder både internationale udbud og forretningsmuligheder, der kan skabes på eget initiativ. Små og mellemstore virksomheder kan styrke de store virksomheders bredde og kompetencer. Samtidig kan de små virksomheder blive løftet med ud på vanskeligere eksportmarkeder, hvor de ikke på egen hånd har ressourcer og overskud til at klare sig.

Som konkret eksempel kan nævnes D\*Care projektet. Det handler om at bygge et dansk designet plejehjem i Chongqing i Kina, der skal demonstrere danske kompetencer på drifts- og uddannelsessiden og dermed også bane vej for danske leverandører af udstyr på det kinesiske marked.