

[Kim Behnke]

sidierne til DSB at understøtte det, der foregår i DSB, og det er altså ikke noget, der har med hverken fri konkurrence eller et fornuftigt samarbejde at gøre.

#### **Indenrigsministeren (Thor Pedersen):**

Jeg føler mig nødsaget til at sige om hr. Klaus Hækkerups eksempel på, at man har måttet sige nej til handelsaftaler – i dette tilfælde med HNG – at det ikke er korrekt.

Indenrigsministeriet sagde ikke nej til det, der var ønsket, men måtte konstatere, at det savnede et lovgrundlag, at det altså ville være ulovligt. Men til gengæld anviste ministeriet, hvordan man kunne indgå aftalen. Problemet var at administrere handelskontrakter og ikke at sælge gas. Så man viste vejen, sådan at man ikke behøvede at sige nej. Derfor er eksemplet forkert.

(Kort bemærkning).

#### **Lone Dybkjær (RV):**

Til hr. Kim Behnke må jeg sige, at der ingen tvivl er om, at på det tidspunkt – og tidspunktet for udviklingen er jo også afgørende, hr. Kim Behnke – havde der ikke været basis for at udvikle en høreapparatusindustri, hvis den offentlige sektor ikke havde defineret kravene og, rigtigt, givet tilskud til det. For der lå naturligvis også i det, at de mennesker, der skulle investere i høreapparater, fik tilskud til at købe de apparater.

Men det var den historiske periode. Det, vi snakker om i dag, er en anden historisk periode, hvor det f.eks. drejer sig om naturgasanlæg – eller lad os tage affaldsforbrændingsanlæg – hvor den offentlige sektor på en helt anden led er inde i billedet og derfor selv er med til at definere og drive tingene på en anden måde. Det er en ny historisk periode, og den nye historiske periode kræver så en anden form for samarbejde end det, der var tilfældet dengang. Der var jo ikke tale om fælles selskaber, men bare det, der passede til den tid.

Så er der spørgsmålet om, hvem der tager initiativet. Jeg synes egentlig ikke, det er så afgørende, hvem der tager initiativet, men jeg må i hvert fald sige til hr. Kim Behnke, at meget ofte tager erhvervslivet initiativet og opdager, at det løber ind i en bureaukratisk offentlig sektor, som er bundet på hænder og fødder, og at det derfor ikke kan få den hjælp, det gerne vil have.

Jeg er enig i flere elementer i det, som Fremskridtspartiets dagsorden indebærer. Vi skal da ekspedere tingene hurtigere og alt det dér, men det er bare ikke det, vi snakker om i dag. Det kan være, vi skal snakke om det i maj, når vi jo skal have en anden erhvervspolitisk forespørgselsdebat.

Det afgørende er, at når erhvervslivet efterspørger ekspertise, så er der ikke nogen ordentlige regler for det. Erhvervslivet er jo ikke interesseret i at købe en person eller to; det kan det sådan set altid gøre; det kan flytte over; det kan det gøre mere eller mindre permanent. Nej, erhvervslivet er interesseret i at få adgang til ekspertisen i den offentlige sektor på et veldefineret grundlag, og en af måderne at gøre det på er altså ved at etablere sådanne selskaber som dem, jeg har været inde på.

(Kort bemærkning).

#### **Nyrup Rasmussen (S):**

Hr. Kim Behnke, politiske debatter om et emne af denne karakter bliver jo ikke klarere af, at man lige pludselig begynder at tale om noget andet. Må jeg ikke gøre opmærksom på, at DSB's underskud er en helt selvstændig problemstilling, som vi godt kan diskutere, bare ved en anden lejlighed end denne. Vi skal i hvert fald ikke prøve at give billedet af – så vil det jo være et forkert billede, og det vil være kedeligt, hr. Kim Behnke – at diskussionen om DSB's økonomi – som i øvrigt også omfatter, at DSB har en række forpligtelser til at betjene svagere befolkede områder, hvilket hr. Kim Behnke udmærket ved – har noget at gøre med denne debat.

Det, der er sagen i denne debat, er jo – for at blive i billedet med DSB – at man skal være i besiddelse af usædvanlig stor fædrelandskærlighed som offentligt ansat på lederniveau, hr. Kim Behnke, hvis man skal kunne kaste sig ud i alt det bøvl, alt det bureaukrati, der er ved overhovedet at få løst det samarbejdsproblem, som både DSB ønsker, og som de private virksomheder ønsker. Man skal igennem tre, fire, fem led, før man kan begynde at definere sin konsulentopgave, og så kan det alligevel aldrig komme til at fungere helt. Det første, udenlandske virksomheder og firmaer, man skal systemeksportere til, spørger om, er jo: Sig mig engang: Hvordan hænger det egentlig sammen? Er der blåstempling på? Er der kvalitet på? Er der ga-