

10. Almindelig virksomhed

Danmarks Eksportråds målsætning er at være en professionel og handlekraftig samarbejdspartner, der hjælper danske virksomheder i deres internationaliseringsproces og i opbygningen af stærke markedspositioner. Derudover skal Danmarks Eksportråd hjælpe udenlandske virksomheder til at formulere et relevant beslutningsgrundlag, der fører til rentable investeringer i Danmark.

Den nye struktur i Danmarks Eksportråd sikrer, at det statslige eksportfremmesystem bliver en stærk og professionel samarbejdspartner for virksomhederne i deres internationalisering. Der sikres en bedre sammenhæng mellem eksport- og investerningsfremme, mellem eksportfremmeindsatsen på fødevarerområdet og andre områder og mellem det kommercielle arbejde og andre dele af udenrigstjenestens arbejde. Den synergieffekt, der opnås på disse områder, vil gøre det muligt at give virksomhederne den totalrådgivning og totalbistand, som de i stigende grad efterspørger.

Danmarks Eksportråd har oprettet en særlig udviklingsenhed, som løbende produktudvikler organisationens ydelser, så de til stadighed modsvarer virksomhedernes individuelle behov og efterspørgsel. Eksportrådet har også påtaget sig den særlige opgave at bidrage til realiseringen af det uudnyttede eksportpotentiale, som findes i de små og mellemstore virksomheder.

Danmarks Eksportråd vil løbende følge de nye markedstendenser, herunder e-handel, uudnyttede markedsmuligheder, virksomhedernes strategiske samarbejde og markedsfølsomme positionering, outsourcing og underleverancer m.v. Der foregår et løbende analysearbejde med henblik på identifikation af nye potentielle markeder og markedssegmenter, som også vil kunne videreudbygge Danmarks Eksportråds videnbase til brug for rådgivning og informationsformidling i forbindelse med eksport og globalisering.

Invest in Denmark markedsfører Danmarks erhvervmæssige rammebetingelser over for udenlandske virksomheder og bistår udenlandske virksomheder i at fremskaffe relevante informationer om forretnings- og etableringsmæssige forhold samt at tilvejebringe kontakter til interesserede danske samarbejdspartnere. Indsatsen er koncentreret om følgende regioner: Nordamerika, Asien og Europa.

Danmarks Eksportråd kan i forbindelse med arrangementer som seminarer, udstillinger, temadage, annoncekampagner m.v., hvor Eksportrådet er hovedarrangør, oppebære tilskud fra de deltagende parter til medfinansiering af disse aktiviteter.

Danmarks Eksportråd er opbygget bl.a. på grundlag af det arbejde, som i 1998, blev indledt med Finansministeriet om en reform af Udenrigsministeriets eksportfremmeindsats. De centrale elementer var en endnu stærkere efterspørgselsstyring af Udenrigstjenestens ydelser og produkter samt etableringen af en kontraktstyringsmodel for eksportfremmeområdet pr. 1. januar 1999. Indførelse af en kontraktstyringsmodel har betydet en opprioritering af den individuelle virksomhedsrådgivning på eksportmarkederne på bekostning af den generelle eksportfremmeindsats. De konkrete succeskriterier for de kommende års eksportfremmeindsats vil fortsat være:

- At fordoble indtægtsdækningen fra ca. 8 % i 1997 til 15 % i 2002 som led i en stærkere efterspørgselsstyring af aktivitetsfladen
- At øge andelen af større virksomhedsopgaver fra 6 % til 20 % i 2002
- At fastholde klageprocenten under 1 %
- At øge andelen af åremålsansatte og lokalt ansatte handelsspecialister fra ca. 75 % til 85 % i 2002.

Kontraktstyringsmodellen har medført en tættere opfølgning på eksportfremmeaktiviteterne og vil fortsat udgøre grundlaget for den løbende evaluering af Eksportrådets arbejde. Opfølgningen vil blive beskrevet i en årlig virksomhedsberetning.

Resultaterne af reformen er positive. Den samlede indtjening under betalingsordningen er stadig stigende og udgjorde i 1998 32,0 mio. kr. og i 1999 38,2 mio. kr. Indtægtsdækningen var i 1998 9% og steg i 1999 til 11%. Klageprocenten er fortsat meget lav (1998 0,29% og i 1999 0,24%). Antal og gennemsnitsstørrelsen af opgaver over 5.000 kr. er inde i en positiv udvikling, som afspejles i, at gennemførelsen pr. opgave steg fra 3.000 kr. i 1998 til 3.200 kr. i 1999. De større opgaver udgjorde i 1999 56% af repræsentationernes samlede indtjening.