

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 Eksportråds investeringsfremmeindsats består i at identificere, opsøge og bistå udenlandske virksomheder, der er potentielle investorer i Danmark. 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 og om følgende fokusområder: IT/Tele, Fødevarer, mediko/sundhed og Danmark som regionalt knudepunkt. Investeringsfremmearbejdet gennemføres i et tæt samarbejde med de regionale investeringsfremmeorganisationer, virksomheder, netværk, interesseorganisationer, ministerier og styrelser.

Endvidere udfører Danmarks Eksportråd en række øvrige opgaver, der bl.a. knytter sig til samarbejde med andre ministerier, betjening af regeringen og Folketinget samt varetagelse af den danske handelspolitik, eksport- og investeringsinteresser i nationale og internationale fora.

De konkrete succeskriterier for de kommende års eksportfremmeindsats vil i overensstemmelse med den af bestyrelsen for Danmarks Eksportråd vedtagne strategi bl.a. være: 1) En høj grad af kunde- og brugertilfredshed, 2) et stigende antal kunder fra små- og mellemstore virksomheder, 3) dokumentation af Eksportrådets samfundsøkonomiske nytte, herunder Eksportrådets indtjening, 4) yderligere tiltrækning og skabelse af udenlandske investeringer og arbejdspladser i Danmark, 5) kommercielt kriseberedskab og bistand til kommerciel kriseløsning 6) høj medarbejdetilfredshed.

Disse succeskriterier er indarbejdet i en ny resultatkontrakt, der også fra 2003 vil tage højde for de præmisser om den fremtidige tilrettelæggelse af eksportfremmearbejdet, som er aftalt i forbindelse med en gennemført analyse i maj 2002 af Udenrigsministeriets eksportfremmeindsats. Analysen bygger på den reform af udenrigsministeriets eksportfremmeindsats, der blev gennemført i perioden 1999-2002, og som fundamentalt har ændret det statslige eksportfremmearbejde, herunder sikret en fordobling af indtægtsdækningen til 15% og systematisk kontraktstyring af alle relevante enheder ude. Fra 2002 omfattes også enhederne hjemme af kontraktstyringen.

Med henblik på øget efterspørgselsstyring, herunder øget indtægtsdækning, og et fortsat kvalitetsmæssigt løft af indsatsen vil eksportfremmearbejdet i en ny 4 årsperiode (2003-2006) undergå fortsat fornyelse. På public serviceområdet, som i dag omfatter ca. halvdelen af eksportfremmeindsatsen, vil opgaverne blive præciseret og kvantificeret med henblik på indarbejdelse i resultatkontrakterne. Derudover planlægges en gradvis forskydning af public serviceindsatsen i Vesteuropa og Nordamerika, således at 67% af tiden allokeres til individuel eksportfremme og 33% til de generelle opgaver.

For at styrke kundebetjeningen introduceres gradvist etablering af (sub)regionale kundecentre. Centrene skal sikre den overordnede sammenhæng i det kommercielle arbejde i regionen og betjeningen af danske eksportvirksomheder. Netværkssamarbejdet mellem repræsentationer og mellem medarbejdere med fælles sektorekspertise vil blive styrket og formaliseret. Eksportrådet vil endvidere sigte mod yderligere decentralisering af medarbejderne på eksport- og investeringsfremmeområdet.

Der tilføres øgede ressourcer - 3 mill. kr. årligt - til organisations- og kompetenceudvikling. Uddannelse og fleksibilitet i løn- og personalestruktur skal sikre, at de rette kompetencer til stighed er til stede og dermed også et ensartet kvalitetsniveau. Flere, især lokalt ansatte, specialister skal sikre, at erhvervslivets specifikke behov kan imødekommes på et højt, kvalificeret grundlag.

Hvad angår tilskudsprogrammerne vil Danmarks Eksportråd videreudvikle målrettede programmer med stor efterspørgsel. Til denne kategori hører bl.a. visse former for kollektive eksportfremstød, særligt de officielle fremstød, hvor spydspidsaktiviteter kan åbne døre for dansk erhvervsliv til vanskelige markeder. Der vil være særligt fokus på SMV-programmet herunder eksportstart, etablering af underleverandørnetværk, udvikling af nye produkter som outsourcing