



**Open for Business –
Forsvarsministeriets strategi til
støtte for fremme af dansk erhverv**

Indholdsfortegnelse

Forord	Side 1
En strategi for støtte til fremme af danske virksomheder	Side 2
Fokusområder	Side 4
Fokusområde 1 - Forsvarsattachéernes bistand til danske virksomheder	Side 5
Fokusområde 2 - Forsvarets samarbejde og dialog med industrien	Side 6
Fokusområde 3 - Støtte til promovning af danske virksomheder	Side 8

Forord

Regeringen ønsker, at dansk eksport kommer op i gear igen. Denne målsætning indgår som en central del af regeringens bestræbelser på at styrke vækst og beskæftigelse i Danmark.

Det er i det lys naturligt, at også Forsvarsministeriet inden for sit område arbejder for at støtte fremme af dansk erhverv. Det kan blandt andet gøres ved at udbygge og forstærke de initiativer, der allerede eksisterer på området. Det drejer sig om støtte til danske virksomheder, primært med relation til forsvars- og aerospaceområdet, i deres bestræbelser på at åbne nye markeder, forswarets samarbejde og dialog med industrien samt promovering af danske virksomheder i forbindelse med ministerbesøg i udlandet.

Forsvarsministeriets støtte til danske virksomheder kan dog ikke stå alene, og det vil derfor være naturligt, at der samarbejdes med andre ministerier, myndigheder og organisationer om at fremme danske virksomheders afsætningsmuligheder rundt omkring i verden inden for forsvars- og aerospaceområdet. Det er den samlede indsats, der tæller.

Sigtet med Open for Business strategien er således at samstemme og formidle de tiltag, der finder sted inden for Forsvarsministeriets område med henblik på støtte til fremme af danske virksomheder. Målsætningen er, at strategien vil medvirke til, at der ydes en mere fokuseret indsats omkring fremme af danske virksomheder til gavn for Danmarks samlede vækst.

Nick Hækkerup
Forsvarsminister



En strategi for støtte til fremme af danske virksomheder med relationer til forsvars- og sikkerhedsområdet

Støtte til fremme af danske virksomheder, herunder eksportfremme, er ikke et område, man umiddelbart forbinder med de opgaver, der normalt falder inden for Forsvarsministeriets område. Formelt hører støtte til fremme af danske virksomheder under Erhvervs- og Vækstministeriets ressort, mens eksportfremme er Udenrigsministeriets ressort.

På linje med andre ministerier skal Forsvarsministeriet imidlertid også bidrage til fremme af væksten i Danmark. Vi skal i den forbindelse udnytte de særlige muligheder, som er til stede inden for Forsvarsministeriets område.

Dansk forsvars markante bidrag til internationale operationer giver Danmark profil og "goodwill" i mange lande og regioner. Dette kan udnyttes i markedsføringen af Danmark, og Forsvarsministeriets område skal i den forbindelse spille en aktiv rolle både i markedsføringen og i etableringen af relevante kontakter for danske virksomheder. Her tænkes særligt på virksomheder inden for forsvars- og aerospaceområdet og virksomheder, der udvikler og sælger produkter med potentiale inden for området. Der skal således også fokuseres på at bidrage med støtte til virksomheder, der sælger varer og tjenesteydelser, der ikke kategoriseres som forsvarsmateriel, selvom de anvendes af forsvarsmyndigheder. Dette kunne eksempelvis omfatte områder som energi og transport.

Det har samtidig betydning for vartagelsen af Danmarks sikkerhedsinteresser, at vi har virksomheder inden for forsvars- og aerospaceområdet, der er internationalt konkurrencedygtige og på den måde kan bidrage til konkurrencen på de europæiske og nordamerikanske markeder for forsvarsmateriel.

Selv om danske virksomheder leverer produkter af meget høj kvalitet, er der kun relativt få virksomheder i Danmark inden for forsvars- og aerospaceindustrien, der leverer produkter af en sådan karakter, at de er i stand til selv at vinde ordrer på de udenlandske markeder. Danske virksomheder er dog i vid udstrækning underleverandører til større virksomheder. Derfor kan styrkelse af partnerskaber og aftaler om underleverancer til større virksomheder ofte være en god vej ind på de udenlandske markeder. Her har referencerne til dansk forsvar ofte stor betydning for virksomhedernes muligheder for at komme med i, endsize byde ind på, ordrer fra udenlandske forsvar.

Mulighederne for at støtte tiltag til fremme for dansk industri spænder vidt fra eksempelvis direkte støtte ved fremvisning af danske virksomheders produkter til etablering af kontakter til udenlandske forsvarsmyndigheder og virksomheder. En tæt dialog med industrien og forsvaret omkring behov og muligheder for støtte er vigtig for at opnå effektive tiltag og finde en balance i forhold til ressourceforbruget til opgaverne. Samtidig bør tiltag i udlandet koordineres med bl.a. Udenrigsministeriets og andre ministeriers tiltag, herunder erhvervets egne, så der så vidt muligt opnås en "sammentænkt" indsats til gavn for en samlet markedsføring af Danmark og danske virksomheder.

Der vil også i rammen af denne strategi og under hensyntagen til den danske repræsentationsstruktur i udlandet være mulighed for at fokusere indsatsen overfor særlige lande eller regioner, hvor der er et ønske om at udbygge eksisterende afsætningsmuligheder eller opdyrke nye markedsmuligheder. Disse tiltag bør koordineres i god tid for derved at opnå den størst mulige samordning af indsatsen.

Kort om Open for Business

- Regeringen ønsker at styrke vækst og beskæftigelse i Danmark.
- På linje med andre ministerier skal Forsvarsministeriet bidrage til styrke væksten i Danmark ved at udnytte de særlige muligheder, som er til stede inden for Forsvarsministeriets område.
- Open for Business drejer sig om støtte til danske virksomheder, primært med relation til forsvars- og aerospaceområdet, i deres bestræbelser på at skabe vækst og fremgang.

Strategien har tre fokusområder:

1. Danske forsvarsattachéers bistand til danske virksomheder.
 2. Forsvarets samarbejde og dialog med industrien.
 3. Forsvarsministerens støtte til promovering af danske virksomheder.
- Open for Business sigter på at samstemme og formidle de tiltag, der finder sted inden for Forsvarsministeriets område med henblik på at støtte fremme af danske virksomheder.
 - Der er bred politisk opbakning til Open for Business. Forligspartierne bag aftale på forsvarsområdet 2013 – 2017 er enige om at prioritere samarbejdet mellem forsvarsindustriens branche- og interesseorganisationer, Eksportrådet i Udenrigsministeriet og forsvaret om at samstemme og formidle tiltag, som kan støtte danske virksomheders eksport.
 - Der skal nu arbejdes på, at Open for Business udvirkes inden for de tre fokusområder.
 - Aktiviteter i relation til Open for Business sker naturligvis indenfor rammen af den restriktive danske linje for eksportkontrol og internationale forpligtigelser.

Fokusområder

Der foregår allerede en række aktiviteter inden for Forsvarsministeriets område i relation til støtte til fremme af danske virksomheder. Det gælder både inden for forsvarrets område, ved de danske forsvarsattachéer i udlandet og i Forsvarsministeriet. Det er hensigten, at der fremadrettet arbejdes på at understøtte og udbygge allerede igangsatte initiativer med udgangspunkt i tre fokusområder.

1. Danske forsvarsattachéers bistand til danske virksomheder.
2. Forsvarets samarbejde og dialog med industrien.
3. Forsvarsministerens støtte til promovering af danske virksomheder.

Missionen er, at der

- ydes øget bistand fra danske forsvarsattachéer til danske virksomheder med henblik på at komme i kontakt med respektive landes forsvarsmyndigheder eller virksomheder med relation til forsvarsområdet.
- sker en yderligere udvikling af samarbejdet og dialogen mellem forsvaret og industrien med henblik på at udvikle afsætningsmulighederne for danske virksomheder primært med relation til forsvars- og sikkerhedsområdet.
- i forbindelse med forsvarsministerens deltagelse i besøg og aktiviteter i udlandet i relevant omfang indarbejdes industrifremmetiltag.

Visionen med Open for Business strategien er, at vi skal udnytte Danmarks gode omdømme som aktiv deltager i internationale operationer til at fremme danske industrivirksomheders afsætning på udenlandske markeder og derigennem bidrage til øget vækst i Danmark.



Dansk produceret mineplejl, et køretøj der banker tunge kæder ned i jorden og derved enten ødelægger minerne eller bringer dem til detonation.

Fokusområde 1 - Forsvarsattachéernes bistand til danske virksomheder

Danmark har pt. udsendt forsvarsattachéer til 11 forskellige lande. Forsvarsattachéernes primære opgave er at repræsentere forsvaret og Forsvarsministeriet i de enkelte lande. Ved repræsentationen i Washington har Danmark tillige en assisterende forsvarsattaché, der varetager danske industriinteresser på det nord-amerikanske marked.

Forsvarsattachéer er i forbindelse med deres ansættelse fortsat ansat af Forsvarsministeriet, mens Udenrigsministeriet er udsendende myndighed. Forsvarsattachéerne indgår i ambassadens personale på lige vilkår med andre ansatte og under repræsentationschefens instruktionsbeføjelse.

De danske forsvarsattachéer har en god indsigt i planer om indkøb af forsvarsmateriel, men også en mulighed for at kortlægge og skabe adgang til relevante interessenter i de lokale forsvarsorganisationer i forhold til alle typer indkøb.

Danske forsvarsattachéer kan således medvirke til at "åbne døre" for danske virksomheder gennem attachéens kontakter til de enkelte landes myndigheder, interesseorganisationer og virksomheder. Forsvarsattachéerne kan desuden medvirke til at videreformidle oplysninger til danske virksomheder om markedsforhold, anskaffelsesprogrammer og udbud ved de enkelte landes forsvar. Dette erhvervsfremmearbejde skal ske i tæt samarbejde med handelsmedarbejderne på de enkelte repræsentationer.

Det er derfor hensigten, at forsvarsattachéerne, som en del af deres opgaveportefølje, også leverer bistand til danske virksomheder med det formål at fremme danske erhvervsinteresser og derved skabe grundlag for øget afsætning og vækst for danske virksomheder.

Typen og omfanget af bistand, der kan ydes, vil variere fra land til land og bl.a. være afhængig af efterspørgsel, markedsmuligheder og rådige ressourcer.

Den tid, attachéerne har mulighed for at bruge på at yde bistand til danske virksomheder, skal naturligvis afpasses i forhold til de øvrige opgaver, som attachéerne er pålagt at løse.

Forsvarsattachéerne løser eventuelle rådgivningsopgaver, der har til formål at støtte dansk erhvervslivs eksportarbejde, internationalisering og øvrige kommercielle aktiviteter i udlandet i samarbejde med repræsentationernes øvrige personale. Betaling opkræves i overensstemmelse med regler herfor.

Viser det sig over tid, at der i enkelte lande udvikles behov for forsvarsattachéens bistand, der rækker ud over de rådige ressourcer, kan det overvejes, om der skal afsættes flere ressourcer til opgaven til gavn for dansk industri. Dette kunne eksempelvis være gennem en assisterende forsvarsattaché, der alene varetager danske industriinteresser – som det eksempelvis kendes fra Washington.

Open for Business indgår blandt emnerne på den årlige samling for danske forsvarsattachéer, der i 2013 finder sted i august måned.

Rådgivningsaktiviteter på forsvarsområdet skal naturligvis ske indenfor rammen af den restriktive danske linje for eksportkontrol og internationale forpligtigelser.

Fokusområde 2 - Forsvarets samarbejde og dialog med industrien

Forsvaret indkøber materiel og tjenesteydelser for ca. 6-7 mia. kr. årligt. Indkøbene foretages ved både danske og udenlandske leverandører, og forsvaret har derigennem kontakt til en lang række danske og udenlandske virksomheder. Forsvaret kan gennem samarbejde med industrien blandt andet få adgang til bedre produkter og innovative løsninger, større fleksibilitet i indsatsen og adgang til civile teknologiske kompetencer. Industrien kan på sin side få adgang til at udvikle nye produkter og løsninger, skaffe viden om kommende behov og få kontakt til udenlandske leverandører og kunder. Det er sigtet med denne strategi, at denne kontakt udnyttes proaktivt til yderligere fremme af dansk industri og eksport, idet forsvaret også vil have udbytte af samarbejdet.

Forsvaret skal fremadrettet vedligeholde og udvikle samarbejdet med danske virksomheder og deres interesse- og brancheorganisationer med henblik på at bidrage til udvidelse af markedsandele og øget vækst. Forsvaret kan i den forbindelse med fordel være opmærksom på mulighederne for at anvende relevante kapaciteter i forsvaret som platforme for markedsføringsaktiviteter, eksempelvis søværnets skibe, når det ellers er foreneligt med den primære opgaveløsning. I den forbindelse er aktiviteter i udlandet særlig interessante. På tilsvarende vis kan danske virksomheders side gøre opmærksom på behov for støtte fra forsvarets side. Tidlige informationer omkring behov for støtte og mulighederne for samarbejde er vigtige af hensyn til det forberedende arbejde omkring fremstød på udenlandske markeder.



Dansk produceret Scanter radar, der er en kombineret overflade- og lavluftvarslingsradar, der kan se og følge skibe og lavtgående fly. Foto: TERMA A/S

Danske og udenlandske virksomheder har stor interesse i at kende forsvarets materielanskaffelsesplaner med henblik på at være klar, når forsvaret sender ordrer i udbud. Det gælder både i forhold til udvikling, produktionsplanlægning og eventuel forberedelse af samarbejder med andre virksomheder. Forsvaret har interesse i, at virksomhederne er forberedte på at møde kravene til forsvarets kommende materielanskaffelser. Forsvaret bør derfor arbejde på, at der skabes den fornødne åbenhed vedrørende anskaffelses- og indkøbsplaner, idet kommercielle og politiske hensyn dog må iagttages.

Forsvaret er som offentlig myndighed underlagt EU regler for udbud, og der er i den forbindelse en række forhold, der skal tages i betragtning, inden der evt. etableres et samarbejde med en virksomhed. Som endnu et vigtigt led i indsatsen bør der således så vidt muligt tages højde for, at et samarbejde ikke får en sådan karakter, at virksomheden udelukkes fra at deltage i kommende udbud.

Chefen for Forsvarets Materieltjeneste er, udover hvervet som chef for materieltjenesten, tillige dansk materieldirektør. Materieldirektøren er gennem et direktiv fra Forsvarsministeriet pålagt at varetage relationerne til danske og udenlandske virksomheder, og er derfor en central person i forhold til forsvarets samarbejde og dialog med industrien.

Et af de væsentlige formelle fora for samarbejde mellem forsvaret og industrien er Forsvarets Materielnævn, hvor der er repræsentanter fra Dansk Industri og civilindustrien i øvrigt, Erhvervs- og Vækstministeriet, Eksportrådet under Udenrigsministeriet samt Arbejderbevægelsens Erhvervsråd. Nævnet, der har chefen for Forsvarets Materieltjeneste som formand, har til formål at:

- Følge forsvarets planlægningsvirksomhed vedrørende materieludvikling og materielanskaffelser.
- Bidrage til at formidle samarbejdet mellem forsvarets myndigheder og civilindustrien.
- Rådgive vedrørende civilindustriens udnyttelse i forsvarets tjeneste, standardisering af materiel i forsvaret og udvikling og anskaffelse af materiel til forsvaret, specielt for så vidt angår spørgsmål om indkøb i udlandet eller udvikling/produktion her i landet.

Dette forum udgør således en central platform i samarbejdet og dialogen mellem forsvaret og industrien og bør inddrages aktivt med henblik på at udvikle afsætningsmulighederne for danske virksomheder med relation til forsvars- og aerospaceområdet.

Herudover har forsvaret relationer til branche- og interesseorganisationer inden for forsvars- og aerospaceindustrien. Det gælder f. eks. Forsvars- og Aerospaceindustrien i Danmark (FAD), Center for Sikkerhedsindustrien i Danmark (CenSec) og Naval Team Denmark m.fl. Disse relationer bør også inddrages aktivt i indsatsen for fremme af danske virksomheder.

Forsvaret kan desuden samarbejde med dansk industri om udvikling, salg og markedsføring mv. af dansk forsvarsmateriel mod som minimum at få dækket forsvarets meromkostninger. Det formelle grundlag for forsvarets samarbejde med dansk forsvarsindustri er bl.a. angivet ved Aktstykke nr. 283 af 24. maj 1995. Aktstykket er udtrykt i tekstanmærkning 109 til Finanslovens § 12.

Forsvarets Materieltjeneste afvikler årligt i samarbejde med Forsvars- og Aerospaceindustrien i Danmark "industriens dag", hvor danske virksomheder inden for forsvars- og aerospaceindustrien har mulighed for at præsentere deres produkter for den militærfaglige ekspertise.

Forsvaret kan endvidere samarbejde med danske virksomheder om mindre udviklingsprojekter og studier gennem såkaldte medfinansieringsprojekter, som udvider forskningskapaciteten på områder, hvor forsvaret ikke nødvendigvis selv råder over de fornødne kompetencer.

Projekterne er baseret på en model, hvor forsvaret kan gå ind og medfinansiere op til halvdelen af projektudgifterne. Både forsvaret og virksomheder har mulighed for at stille forslag om nye projekter. Udvælgelsen af medfinansieringsprojekter sker på grundlag af værdien for såvel forsvaret som industrien.

Fokusområde 3 - Forsvarsministerens støtte til promovering af danske virksomheder

Forsvarsministeren kan støtte dansk industri gennem sin deltagelse i materieludstillinger og arrangementer, der har til formål at promovere danske virksomheder i udlandet. Der er endvidere mulighed for at fremme danske virksomheder i udlandet ved, at disse deltager i relevante dele af Forsvarsministerens udlandsrejser. Forsvarsministerens tilstedeværelse ved arrangementer kan have en stor effekt i forhold til at skabe opmærksomhed og derved tiltrække relevante virksomheder og personer fra udenlandske industrier.

Der er endvidere mulighed for, at kommandochefer og andre højtstående officerer fra forsvaret kan bistå ministeren i forbindelse med erhvervsfremstød.

Danske repræsentationer i udlandet, herunder de danske forsvarsattachéer, vil normalt stå for det forberedende arbejde, der skal lede frem til, at danske og udenlandske virksomheder kan mødes i forbindelse med ministerrejser. Tidlig information omkring kommende ministerrejser vil derfor have stor betydning for muligheden for at stille relevante erhvervsfremmende aktiviteter på benene.

Forsvarsministeriet skal derfor tidligst muligt søge at informere industrien og andre relevante parter om kommende ministerrejser og besøg, der kan være relevante for industrien. Sikkerhedshensyn i forbindelse med visse rejser kan dog betyde, at det ikke vil være muligt i god tid at informere offentligt om rejsen.



Forsvarsministeren på virksomhedsbesøg ved den danske virksomhed Hydrema.

Foto: Forsvars- og Aerospaceforeningen i Danmark



Forsvarsministeriets strategi til støtte for fremme af dansk erhverv er udarbejdet i samarbejde med forsaret, Eksportrådet under Udenrigsministeriet, samt branche- og interesseorganisationer med relation til forsvars- og sikkerhedsindustrien i Danmark. Strategien gælder for

Forsvarsministeriets myndighedsområde.

Forsvarsministeriet 2013

Forsvarsministeriet

Holmens Kanal 42
1060 København K

Tlf.: 33 92 33 20
Fax: 33 32 06 55

fmn@fmn.dk
fmn.dk