

Erhvervs-, Vækst- og Eksportudvalget

REJSERAPPORT

STUDIEREJSE TIL USA

FOLKETINGET



Tid: 6.-11. marts 2016
Sted: USA – New York, Washington DC og Chicago
Deltagere: Morten Bødskov (S) - formand, Joachim B. Olsen (LA) - næstformand, Rasmus Horn Langhoff (S), Mette Reissmann (S), Erik Christensen (S), Malte Larsen (S), Anne Paulin (S), Hans Kristian Skibby (DF), Jan Rytkjær Callesen (DF), Torsten Schack Pedersen (V), Brian Mikkelsen (KF)
Ledsaget af: Annemette Ross og Signe Draabe Bruunsgaard, udvalgssekretariatet

24. marts 2015

Ref. Annemette Ross

1. Formål

Studierejsen tager afsæt i udvalgets fokus på deleøkonomi, iværksætteri og vækstpotentiale for danske virksomheder i udlandet. Inden for de emner er USA interessant, som værende et stort marked og herunder også set i lyset af Obamas klimaplan samt de igangværende forhandlinger om en handelsaftale mellem USA og EU (TTIP) – begge faktorer, der potentielt kan skabe gunstigere vilkår for danske virksomheder i USA.

2. Oversigt over møder

Møder i New York:

- Danish Cleantech Hub og DI
- Bristol-Myers-Squib
- Claus Meyer
- ReD Associates + paneldebat med danske iværksætteri og NY bystyre
- Novo Nordisk
- Mærsk og Port Elizabeth

Møder i Washington DC:

- Medtronic
- Department of Commerce
- Deleøkonomi hos Google, Uber m.fl.
- Bipartisan Policy Center – John Fortier

Møder i Chicago

- Glenbard Wastewater Authority
- MAKE + Avanti Wind Systems
- Lundbeck
- Deltagelse i reception – Danish American Language Foundation

3. Hovedpunkter fra rejsen

Under stort set alle møder gav virksomhederne deres syn på mulighederne, udfordringerne og fordele/ulempes for danske virksomheder i forhold til at etablere sig og opnå vækst på det amerikanske marked.

Samlet set kan nedenstående generelle punkter fremhæves som gennemgående budskaber under møderne.

- Dansk/nordisk er et godt brand på det amerikanske marked.
- DK har et godt innovations- og forskningsmiljø – men der bør fortsat arbejdes på at gøre det bedre – eks. via partnerskaber mellem virksomheder og forskningsverdenen (universiteter, hospitaler). De eksisterende partnerskaber er velfungerende, men det er endnu ikke så udbredt som eksempelvis i Sverige, og gerne længerevarende aftale/engagementer, herunder mere langsigtede investeringer.
- Behov for øget fokus på uddannelse inden for IT og naturvidenskab.
- DK er relativt lettere at etablere sig og lave virksomhed i end eksempelvis Frankrig og Tyskland, pga. et fleksibelt arbejdsmarked.
- DK har en god infrastruktur.
- Der er behov for forudsigelighed i forhold til lovgivning og rammevilkår – eks. er det en udfordring, hvis der ændres for meget på grundlæggende vilkår, når ny regering træder til.
- Det amerikanske marked er ikke ét, men mange markeder, hvilket er en udfordring, når man skal etablere sig som ny virksomhed.
- Væksten ligger i USA i forhold til EU (Novo vokser 10% årligt i Nordamerika, hvilket udgør 60 % af den samlede årlige vækst, Lundbeck er gået fra 0 til 1 mia dollar i omsætning på 6 år).

Herunder er fremhævet enkelte sektorspecifikke anbefalinger og problemstillinger.

Pharma-virksomheder/ Health care

Under møderne med virksomheder inden for pharma og healthcare (*Novo Nordisk, Bristol-Myers-Squib, Medtronic og Lundbeck*) blev samarbejdet med danske underleverandører samt forskningsverdenen fremhævet. Eksempelvis udfører BMS 40 % af alle tests i DK. Flere steder blev det også nævnt, at der er behov for langsigtede investeringer/involvering, da der er en lang forsknings-/udviklingsfase og resultaterne typisk først viser sig efter lang tid. Der er behov for mere risiko-villighed (give benefit of the doubt) i forhold til udvikling af nye produkter. DK skal gøre op med sig selv, om man fortsat vil betale for innovation og udvikling. Det tager 10 år at få udviklet et nyt produkt (Novo). Det koster 10 år og 2,6 mia. dollar at få godkendt et nyt produkt på det amerikanske marked (Lundbeck). Der blev også peget på den nye udbudslov med de muligheder den indebærer (Medtronic) – brug den og gå

ikke nødvendigvis efter det billigste bud på den korte bane, men det bedste bud, der måske også bliver billigst på den lange bane.

Iværksætter

Under møderne med danske iværksættere i NY (*Claus Meyer – ReD Associates*) blev der peget på flere grunde til at søge ud af DK: Markedet er for lille i DK, indstillingen er forkert – iværksætteri er en "plan B", det er en svaghed at fejle, der mangler rolle-modeller, de gode historier skal fortælles. Partnerskaber vigtige – mikse virksomheders udfordringer med iværksættere og iværksætteri og IT-skills skal prioriteres på skoleskemaet. Etablering af virksomhed i US kræver opmærksomhed på alle detaljer – og en god advokat (Claus Meyers beretning om risici for sagsanlæg om stort set alt!).

Cleantech

Under møderne herom (*Danish Cleantech Hub – Glenbard wastewater Authority – MAKE*) blev det understreget, at der er et kæmpe marked for klimatilpasning i USA, særligt i forhold til kystsikring og vandforsyning (aktualiseret af orkanen Sandy), men også i forhold til grøn energi, hvor lovgivningsmæssige rammer har skabt en vis stabilitet og mulighed for mere langsigtede investeringer. NY satser på denne dagsorden og har afsat 266 mia. dollar over de næste 10 år. I 2020 forventes vindenergi at være konkurrencedygtigt med gas (MAKE).

TTIP

Det opleves som en udfordring med de protektionistiske regler, og "By American"- klausuler (herunder Jones Act i forhold til skibsfart – Mærsk) – var oppe at vende flere gange, hvor vigtigheden af TTIP'en blev understreget. Ofte behov for at danske virksomheder indgår i amerikanske konsortier, for at få foden indenfor. Reglerne kan dog fortolkes mere eller mindre protektionistisk (Department of Commerce). Om end der er en vis forståelse i den republikanske lejr for behovet for TTIP understreges vigtigheden af, at få aftalen i hus inden præsidentvalget.

Deleøkonomi:

Det blev af Uber fremhævet, at tilstedeværelsen af deleøkonomiske virksomheder bliver kritiseret for deres indflydelse på eksisterende markeder, men at taxa-markedet i Washington DC er vokset med Uber, herunder udvides markedet også med nye typer services, som det etablerede taxa-marked ikke tilbyder. Igen fremhævedes det gode innovationsmiljø i DK, men også behovet for IT-færdigheder. Der er behov for at EU får styr på det indre digitale marked, for at mindske de eksisterende barrierer for vækst i EU.

Og afslutningsvis et citat fra Bipartisan Policy Center, John Fortier, fra mødet om det kommende præsidentvalg: "A statesman is a politician, who is dead"....