

Deltagelse i "Danske Pavillioner" er et godt trinbræt til eksport – ønskes: mere struktureret forberedelse og opfølgning som en fast del af pakken.

"Danish Water Technology House" var et godt koncept – men manglede kommerciel fokus

Bedre balance mellem "erfarne erhvervsfolk" og DJØF'er i eksportinitiativer

Danske produkter sælges ikke på bonede gulve – man skal have hænderne ned i mulden og blive beskidt

Den vigtigste parameter for eksportinitiativers succes bør være: Hvor mange danske produkter røg over disken ?

Lad så vidt muligt pengene følge SME'erne – konkurrence er sundt