

Europas uudnyttede konkurrencekraft

Indhold

EU i en ny global virkelighed	2
EU er under pres i den globale økonomi	3
EU er mere afhængig af international handel end USA og Kina	3
EU som globalt forbrugsmarked	5
Det indre marked som økonomisk fundament	6
Regulering og fragmentering udfordrer det indre marked	7
Barrierer i det indre marked	9
Barrierer spænder bredt på tværs af områder for virksomheder	9
Barriererne bliver mere konkrete på tværs af EU-grænser	11
Konkrete barrierer for vækst på tværs af EU	12
Det indre marked har stor betydning for Danmark	14
Færre barrierer kan give Danmark milliardgevinster	14
Virksomhedernes erfaringer: Barriererne i praksis (Cases)	16
Case 1 – Nordahl Andersen	16
Case 2 – Danmarks Dufte	17
Case 3 – Jakodan	19
Konklusion	21

EU i en ny global virkelighed

EU's økonomiske position er under pres i en tid præget af stigende geopolitiske spændinger, handelskonflikter og forstyrrelser i de globale forsyningskæder. EU er samtidig i høj grad afhængig af international handel og dermed sårbar over for disse udviklinger.

I den situation bliver et velfungerende indre marked stadig vigtigere. Det indre marked udgør EU's hjemmemarked og er afgørende for virksomhedernes mulighed for at vokse, opnå stor-driftsfordele og konkurrere globalt. Hvis markedet ikke fungerer effektivt, svækkes virksomhedernes konkurrenceevne.

På trods af dette fungerer det indre marked imidlertid ikke som et fuldt integreret marked. Nationale regler, administrative byrder og manglende harmonisering af regler og krav betyder, at virksomheder i praksis fortsat møder barrierer på tværs af medlemslandene.

I en situation med stigende global konkurrence bliver det derfor afgørende, at EU udnytter sit eget økonomiske potentiale fuldt ud.

Rapporten peger på tre centrale resultater. For det første er EU's relative position i verdensøkonomien blevet svækket, samtidig med at europæisk økonomi er væsentligt mere afhængig af international handel end USA og Kina. For det andet fungerer det indre marked fortsat ikke som ét samlet hjemmemarked i praksis. Virksomheder møder forskellige nationale regler og administrative krav, og særligt skat, moms samt tilladelser og godkendelser udgør barrierer for vækst på tværs af EU. For det tredje er der betydelige økonomiske gevinster ved at reducere barriererne. For Danmark viser Dansk Erhvervs regneeksempel på baggrund af Nationalbankens modelberegninger, at 10 procentpoint lavere handelsbarrierer kan løfte dansk BNI med knap 95 mia. kr. årligt.

Det peger samlet på, at et mere velfungerende indre marked ikke alene handler om at reducere byrder for virksomhederne. Det er også et centralt redskab til at styrke Europas konkurrenceevne i en tid, hvor den globale konkurrence skærpes.

Denne rapport undersøger EU's rolle i den globale økonomi og handel, udviklingen i EU's konkurrencekraft sammenlignet med USA og Kina samt, hvordan det står til med det indre marked i EU.

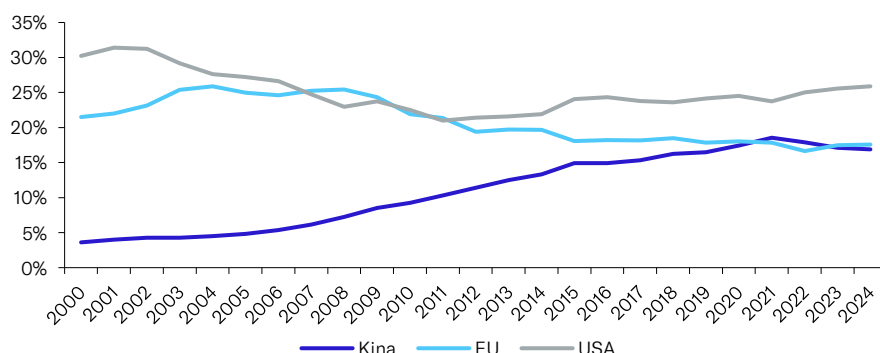
EU er under pres i den globale økonomi

Dette afsnit belyser EU's økonomiske position i en global kontekst og viser, hvorfor et velfungerende indre marked er centralt for europæisk konkurrenceevne. Samtidig peges der på, at potentialet i det indre marked langt fra er fuldt realiseret.

Siden begyndelsen af årtusindeskiftet har den økonomiske balance mellem EU, Kina og USA ændret sig markant. Figur 1 viser hhv. EU's, USA's og Kinas andel af globalt BNP. USA har i næsten hele perioden været den største økonomi og udgjorde i 2024 omkring 28 pct. af det globale BNP. EU's andel er derimod faldet støt de seneste 20 år og udgjorde omkring 18 pct. i 2024.

Kina har i samme periode oplevet en kraftig stigning. Fra at udgøre omkring 5 pct. af verdens BNP i starten af 00'erne er Kinas andel vokset til ca. 17 pct. i 2024 og er dermed tæt på EU's niveau.

Figur 1: **Udvikling i EU's, USA's og Kinas andel af globalt BNP**



Kilde: Dansk Erhverv beregninger pba. data fra Verdensbanken, World Development Indicators. 28-01-2026

Note: Figuren viser EU's, USA's og Kinas andel af verdens samlede BNP målt i løbende priser.

Udviklingen illustrerer et markant skifte i den globale økonomiske balance. Mens USA fortsat udgør den største andel af globalt BNP, er Kinas økonomiske betydning vokset kraftigt, og EU's relative position er blevet svækket.

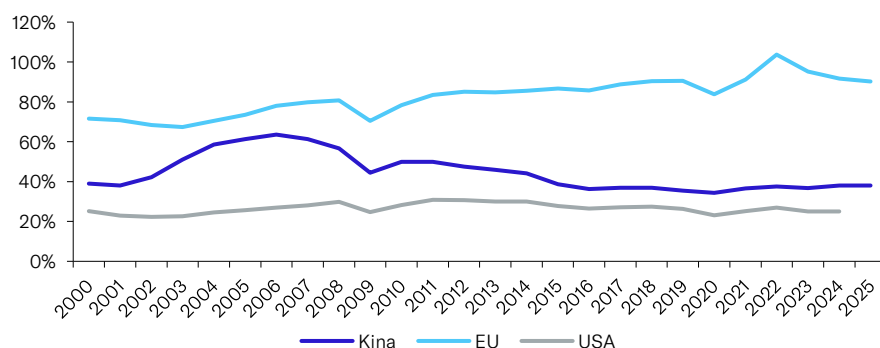
EU er mere afhængig af international handel end USA og Kina

EU's relative økonomiske tilbagegang skal samtidig ses i lyset af, at europæisk økonomi er tættere integreret i verdenshandlen end både USA og Kina. Det gør adgang til internationale markeder særlig vigtig for europæisk vækst og velstand – men øger samtidig EU's eksponering over for handelskonflikter og geopolitisk uro.

Figur 2 viser udenrigshandlen som andel af BNP, målt som summen af eksport og import af varer og tjenester i forhold til BNP.

I 2025 svarede EU's samlede udenrigshandel til omkring 90 pct. af BNP mod 38 pct. i Kina. I USA udgjorde udenrigshandlen 25 pct. af BNP i 2024, som er det seneste år med tilgængelige data. Udenrigshandlen fylder dermed væsentligt mere i EU's økonomi end i de to andre store økonomier.

Figur 2: **Udenrigshandel som andel af BNP**



Kilde: Dansk Erhverv pba. OurWorldInData, Trade as a share of GDP. 19-08-2026.

Note: Figuren viser udenrigshandel som andel af BNP opgjort som summen af eksport og import af varer og tjenester i forhold til BNP.

EU har gennem hele perioden haft en markant højere udenrigshandel som andel af BNP end både USA og Kina. Siden 2000 er EU's andel steget fra knap 72 pct. til omkring 90 pct. i 2025. Udviklingen har været anderledes i Kina. Her steg udenrigshandlen kraftigt frem mod midten af 00'erne og toppede på knap 64 pct. af BNP i 2006, hvorefter den er faldet til 38 pct. i 2025. USA har gennem perioden ligget væsentligt lavere og relativt stabilt omkring 20-30 pct. af BNP. Ser man alene på vareeksporten, er Kina den største aktør i 2024 med omkring 15 pct. af verdens samlede vareeksport, mens EU og USA udgør henholdsvis 11 pct. og 8 pct.¹

EU's høje handelsandel er grundlæggende en styrke, fordi europæiske virksomheder får adgang til større markeder. Men den betyder samtidig, at udviklingen i verdenshandlen har relativt stor betydning for europæisk økonomi. Handelskonflikter, geopolitiske spændinger og forstyrrelser i globale forsyningskæder kan derfor ramme EU hårdere end økonomier, der i højere grad er båret af deres hjemmemarked.

¹ Dansk Erhverv pba. [WTO Stats](#)

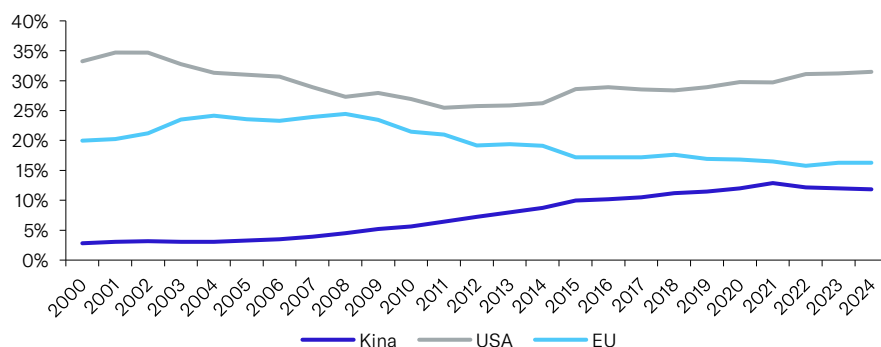
Det gør ikke global handel mindre vigtig for EU. Tværtimod. Men det øger værdien af et stort og velfungerende europæisk hjemmemarked, hvor virksomheder kan vokse og opnå skala på tværs af medlemslandene.

EU som globalt forbrugsmarked

EU har historisk set været et af verdens største forbrugsmarkeder. I 2000 udgjorde husholdningers forbrug i EU omkring 20 pct. af det globale forbrug. Denne andel er faldet til cirka 16 pct. i 2024. I samme periode har USA fastholdt en høj andel på omkring 31 pct i 2024. Både EU og USA's forbrug faldt omkring finanskrisen i 2008. Mens USA's forbrugsandel begyndte at vokse igen omkring 2015, så er EU's forbrugsandel aldrig kommet op på samme niveau som før finanskrisen. Til gengæld er Kinas globale forbrugsandel steget markant siden år 2000 og blev ikke i samme grad påvirket af finanskrisen. Kinas forbrugsandel er gået fra omkring 3 pct. til omkring 12 pct., se figur 3.

Udviklingen afspejler dermed den samme overordnede bevægelse som udviklingen i globalt BNP: EU fylder relativt mindre i verdensøkonomien, mens Kina er kommet markant tættere på.

Figur 3: Udviklingen i EU's, USA's og Kinas andel af det globale forbrug



Kilde: Dansk Erhverv pba. data fra Verdensbanken, World Development Indicators. 24-08-2026

Note: Figuren viser husholdningernes og nonprofit-institutionernes endelige forbrug (Households and NPISHs final consumption expenditure) som andel af verdens samlede forbrug.

EU er fortsat et af verdens største og mest købekraftige markeder, men udviklingen understreger, at unionen ikke kan tage sin økonomiske position for givet. Det gør det endnu vigtigere at udnytte styrken i EU's eget hjemmemarked.

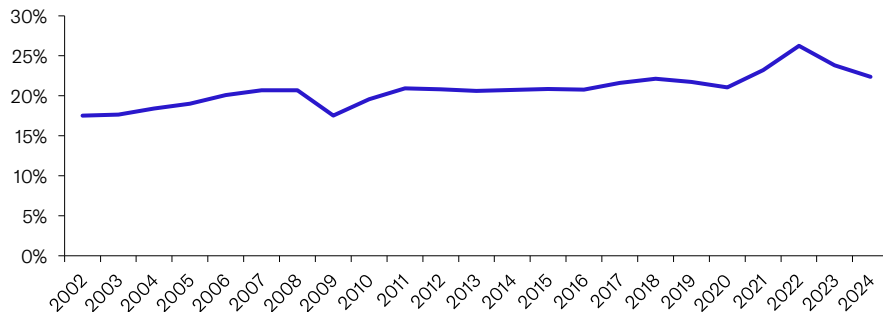
Det indre marked som økonomisk fundament

På trods af EU's relative tilbagegang rummer EU fortsat en markant økonomisk styrke. Det indre marked er et af verdens største økonomiske områder med mere end 450 millioner mennesker og omkring 33 millioner virksomheder. For mange virksomheder, herunder danske virksomheder, er EU det vigtigste marked.²

Handlen mellem EU-landene er vokset markant siden etableringen af det indre marked. I 1993 udgjorde den interne varehandel 671 mia. euro blandt de daværende EU12-lande. I 2023 var den interne varehandel steget til over 4.100 mia. euro blandt EU27-landene. Den kraftige stigning afspejler både EU's udvidelser og en øget økonomisk integration mellem medlemslandene.²

Men det store markedspotentiale er ikke ensbetydende med, at EU i praksis fungerer som ét marked. En analyse fra Nationalbanken viser, at den økonomiske integration fortsat er lavere i EU end i USA, hvor den interne handel udgjorde 25 pct. af BNP i EU mod cirka 35 pct. i USA i 2023.^{3 4} Nyere tal viser, at EU's intrahandel som andel af BNP er faldet siden 2022 og i 2024 udgjorde 22 pct., se figur 4.

Figur 4: **Udviklingen i EU's intrahandel som andel af EU landenes samlede BNP**



Kilde: Dansk Erhverv pba. Eurostat, tabel international trade of EU and non-EU countries since 2002 by SITC & Gross domestic product (GDP) and main components. 05-01-2026.

Note: EU's intrahandel omfatter kun handel mellem EU-landene og ekskluderer handel med lande uden for EU.

² Council of the European Union, [The single market benefits facts and figures](#)

³ Nationalbanken påpeger, er det formentligt ikke realistisk, at EU bliver mere økonomisk integreret end USA, da EU består af flere suveræne nationer med blandt andet egen kultur og forbrugspræferencer, men selv små forbedringer kan gøre en stor forskel.

⁴ Nationalbanken, [Færre barrierer i EU's indre marked kan øge dansk velstand 2025](#)

Fragmenteringen kommer ikke kun til udtryk gennem forskellige nationale regler og administrative krav. Den kan også skyldes utilstrækkelige forbindelser mellem medlemslandene og mangelfuld udnyttelse af eksisterende grænseoverskridende kapacitet. Det europæiske elmarked er et konkret eksempel. Selvom de nationale elmarkeder er forbundet, betyder både begrænset transmissionskapacitet mellem landene og interne flaskehalse i medlemslandenes elnet, at den eksisterende kapacitet mellem landene ikke altid udnyttes fuldt ud. Derfor kan billigere elektricitet i ét land ikke altid eksporteres til et naboland med højere priser. Det skaber prisforskelle og betyder, at den samlede europæiske produktionskapacitet ikke udnyttes så effektivt som muligt.⁵

En analyse fra Bruegel viser, at værdien af yderligere grænseoverskridende transmissionskapacitet steg markant under energikrisen, og at der samtidig kan frigøres betydelig værdi gennem bedre udnyttelse af den eksisterende infrastruktur. Det illustrerer en bredere udfordring for det indre marked: Gevinsterne ved et fælles marked afhænger ikke alene af fælles regler og færre administrative barrierer, men også af, at varer, tjenester og energi reelt kan bevæge sig effektivt på tværs af medlemslandene.⁵

Nationalbankens analyse peger blandt andet på nationale særregler og forskellige tilgange og standarder inden for eksempelvis fødevarer sikkerhed, sundhed og miljø som barrierer for det indre marked. Det kan være særlig salmonellakontrol i fødevarer sektoren, brandsikkerhedsattester i byggebranchen eller forskellige tilgange til affaldssortering.

Nationalbanken peger derudover på implementeringen af direktiver som en kilde til barrierer i det indre marked. Direktiver giver mulighed for at tage højde for nationale forskelle og træder først i kraft, når medlemslandene har implementeret dem i national lovgivning. Det kan samtidig give mulighed for, at medlemsstaterne indfører strengere krav end dem, EU-reglerne kræver.⁶

EU's udfordring er derfor ikke manglen på et stort hjemmemarked. Udfordringen er, at markedet fortsat ikke fungerer som ét samlet marked i praksis. Det begrænser virksomhedernes muligheder for at vokse, handle og investere på tværs af EU og dermed også Europas mulighed for at udnytte de stordriftsfordele, som et marked med mere end 450 millioner forbrugere burde give.⁷

Regulering og fragmentering udfordrer det indre marked

EU har siden etableringen af det indre marked i 1993 løbende forsøgt at harmonisere regler og skabe fælles rammevilkår for virksomheder på tværs af medlemslandene. Alligevel møder virksomheder fortsat forskelle i regler og administration, når de opererer på tværs af landegrænser i EU.

⁵ Bruegel 2023, The massive value of European Union cross-border electricity transmission

⁶ Nationalbanken, [Færre barrierer i EU's indre marked kan øge dansk velstand 2025](#)

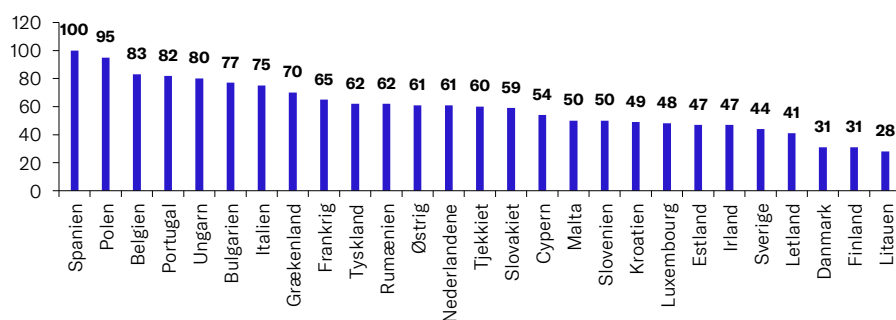
⁷ Council of the European Union, [The single market benefits facts and figures](#)

En del af forklaringen er, at EU-regler ikke altid implementeres og håndhæves ens i medlemslandene. Det betyder, at virksomheder i praksis kan møde forskellige krav afhængigt af, hvilket EU-land de opererer i.

Det afspejles blandt andet i antallet af aktive traktatbrudssager mellem EU-Kommissionen og medlemslandene. I 2026 fører EU-Kommissionen 1.612 aktive traktatbrudssager, og alle 27 medlemslande har sager kørende, se figur 5.

Traktatbrudssager kan blandt andet vedrøre manglende eller forsinket gennemførelse af direktiver samt forkert anvendelse af EU-retten. Antallet af sager kan ikke i sig selv bruges som et mål for virksomhedernes barrierer, men illustrerer, at der fortsat er udfordringer med en ensartet gennemførelse og anvendelse af EU-regler på tværs af medlemslandene.⁸

Figur 5: **Antal aktive traktatbrudssager mellem EU-Kommissionen og medlemslandene 2026**



Kilde: Dansk Erhverv pba. Europa-Kommissionen, Traktatbrudssager. 22-05-2026.

Note: Opgørelsen viser antallet af aktive traktatbrudssager på tværs af alle politikområder. Traktatbrudssager har til formål at sikre, at medlemslandene overholder EU-retten.

Det bidrager til en situation, hvor virksomheder kan møde forskellige regler, procedurer og administrative krav fra land til land, selv om de formelt opererer inden for det samme indre marked.

⁸ Europa-Kommissionen, [Traktatbrudssager](#)

Barrierer i det indre marked

Flere analyser peger på, at virksomheder møder betydelige forskelle i nationale regler og administrative krav i det indre marked. Det betyder, at virksomheder kan opleve, at adgangen til det indre marked i praksis er opdelt i mange forskellige markeder frem for et samlet.

En analyse fra International Monetary Fund (IMF) estimerer, at de interne handelsbarrierer i EU svarer til en told på 44 pct. for varer og helt op mod 110 pct. for tjenesteydelser.⁹ Estimaterne skal ikke forstås som faktiske toldsatser, men som et mål for den samlede økonomiske effekt af en række forskellige barrierer. De illustrerer dermed størrelsesordenen på den friktion, som fortsat findes internt i EU. Barrierer findes også på andre markeder. Det centrale i denne analyse er imidlertid, at sådanne barrierer internt i EU begrænser potentialet i et marked, hvis styrke netop er, at virksomheder i princippet skal kunne operere ens på tværs af medlemslandene.

Barrierer spænder bredt på tværs af områder for virksomheder

Barriererne i det indre marked spænder over en bred vifte af områder. En undersøgelse blandt 13.000 virksomheder i EU viser, at regulering og administrative byrder er den mest udbredte udfordring på tværs af alle virksomhedstyper. 64 pct. af virksomheder med op til 249 ansatte peger på regulering og administrative byrder som den største udfordring.

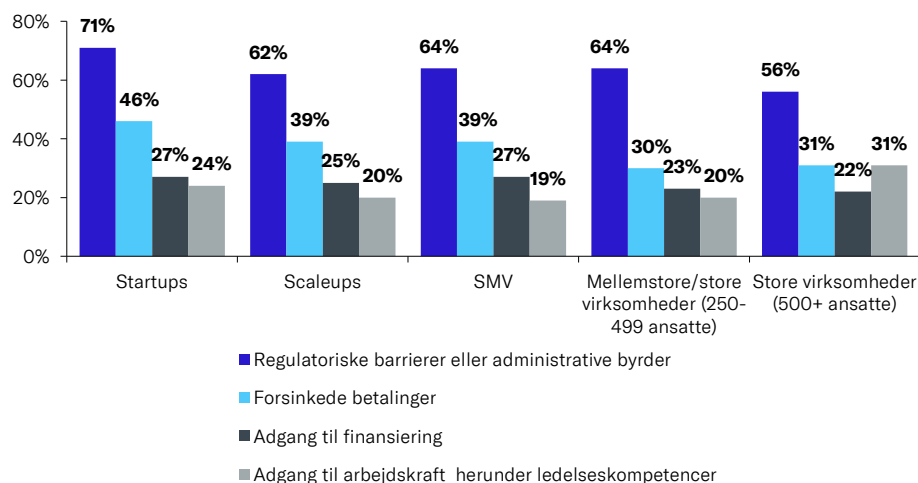
Omkring syv ud af ti startups peger på dette som en væsentlig udfordring, mens andelen blandt store virksomheder er 56 pct. Dermed er regulering den mest fremtrædende udfordring uanset virksomhedens størrelse og udviklingsfase, se figur 6.

Forsinkede betalinger er den næstmest udbredte udfordring og fremhæves af mellem 30 pct. og 46 pct. af virksomhederne afhængigt af virksomhedsstørrelse. Adgang til finansiering fylder også for mange virksomheder og nævnes af omkring hver fjerde virksomhed.

Samtidig viser tallene, at udfordringerne varierer på tværs af virksomhedstyper. Adgang til arbejdskraft er eksempelvis i højere grad en udfordring for store virksomheder. Blandt virksomheder med mere end 500 ansatte peger 31 pct. på arbejdskraft som en væsentlig udfordring mod 19 pct. blandt SMV'er.

⁹ International Monetary Fund, Europe's Choice: Policies for Growth and Resilience 2024

Figur 6: **Hvilke områder udgør de største problemer overordnet set for din virksomhed?**



Kilde: Dansk Erhverv pba. Europa-Kommissionen, "Flash barometer 559, startups, scaleups and entrepreneurship 2025".

Note: n (SMV'er) = 12.653, n (Store virksomheder) = 914. SMV'er omfatter virksomheder med 1-249 ansatte. Figuren bygger på virksomhedernes svar på spørgsmålet: "Ud fra følgende liste, angiv venligst det område, der udgør den største udfordring for virksomheden generelt. Angiv også eventuelle andre områder, som udgør en udfordring for virksomheden." Virksomhederne har haft mulighed for at angive flere svar."

På tværs af virksomhedsstørrelser er billedet dog tydeligt: Regulatoriske og administrative byrder fylder mere end nogen anden af de undersøgte udfordringer.

Samtidig viser tallene, at udfordringerne ikke begrænser sig til regulering alene. Betalingsforhold, adgang til kapital og arbejdskraft spiller også en væsentlig rolle for virksomhedernes muligheder for at vokse. Særligt adgang til finansiering er interessant, da ca. hver fjerde virksomhed, på tværs af virksomhedsstørrelse, peger på dette som en væsentlig udfordring. Barriererne begrænser dermed ikke kun virksomhedernes nuværende aktiviteter, men kan også påvirke deres muligheder for at investere, vokse og operere på tværs af EU.

Barriererne bliver mere konkrete på tværs af EU-grænser

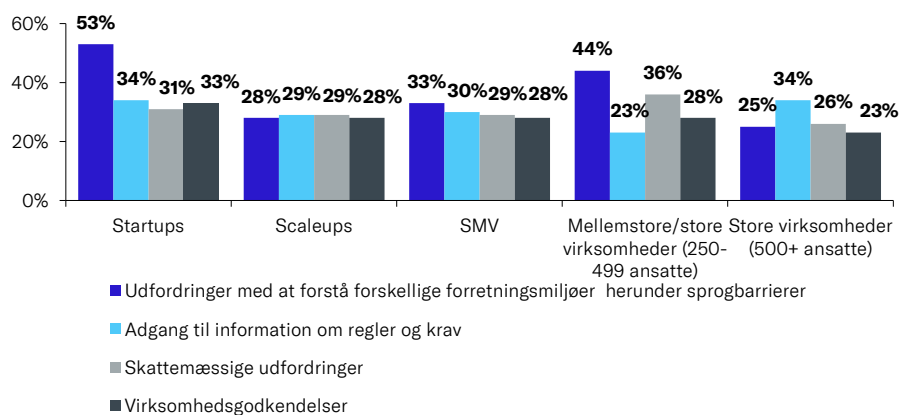
Når man alene ser på virksomheder, der sælger på tværs af landegrænser i EU, bliver udfordringerne ved det indre marked mere konkrete.

Ca. hver anden startup har udfordringer med at forstå forretningsmiljøer, når de skal vokse på tværs af landegrænser. Det kan meget konkret fx være sprogbarrierer. Det gælder 44 pct. blandt mellemstore/store virksomheder med 250-499 ansatte, hvorimod det er en mindre udbredt barriere blandt scaleups (28 pct.), SMV'er (33 pct) og store virksomheder (25 pct.) se figur 7.

Regler og krav fylder (igen) på tværs af virksomhedsstørrelse. Ca. hver tredje startup og virksomhed med 500+ ansatte er udfordret af mangel på adgang til information om regler og krav. Det gælder ca. 30 pct. blandt scaleups og SMV'er og mindre for mellemstore/store virksomheder, hvor det er 23 pct.

Blandt små- og mellemstore virksomheder (SMV'er), der opererer eller ønsker at operere på tværs af EU, peger 33 pct. på udfordringer med at forstå forskellige forretningsmiljøer og sproglige forhold. Næsten lige så mange fremhæver adgang til information om regler og krav (30 pct.), skatteforhold (29 pct.) og virksomhedsgodkendelser (28 pct.), se figur 7

Figur 7: **Hvilke områder udgør de største udfordringer for din virksomhed ift. at vokse på tværs af landegrænser i EU?**



Kilde: Dansk Erhverv pba. European Commission, "Flash barometer 559, startups, scaleups and entrepreneurship 2025".

Note: Kun virksomheder, som sælger på tværs af EU-landegrænser. N (SMV'er) = 3.651 og n (store virksomheder) = 356. SMV'er omfatter virksomheder med 1-249 ansatte. Figuren bygger på virksomhedernes svar på spørgsmålet: "Ud fra følgende liste over mere generelle problemstillinger, angiv venligst op til tre områder, der udgør de største udfordringer for virksomheden i forbindelse med vækst på tværs af EU-lande." Virksomhederne har haft mulighed for at angive op til tre svar.

Resultaterne understreger, at virksomheder ikke møder én enkelt barriere, når de bevæger sig på tværs af EU. De skal håndtere en kombination af forskellige regelsæt, informationsbehov, administrative procedurer og nationale forhold. Hver enkelt barriere kan være håndterbar, men tilsammen kan de øge omkostningerne og kompleksiteten ved at gå ind på et nyt EU-marked.

Konkrete barrierer for vækst på tværs af EU

Når virksomhederne bliver spurgt direkte til de konkrete barrierer, der forhindrer dem i at vokse i andre EU-lande, er skat og moms samt tilladelser og godkendelser blandt de områder, der fylder mest.

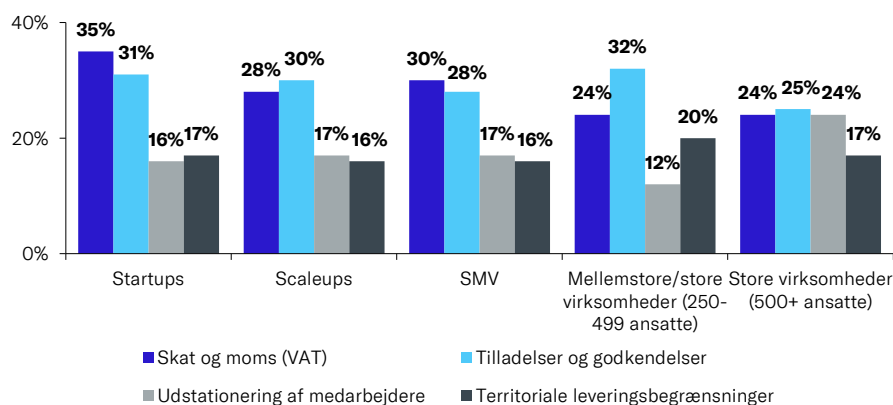
Figur 8 viser de største barrierer ift. at vokse på tværs af landegrænser i EU, eksklusive virksomheder, som hverken har omsætning på tværs af landegrænser i EU eller har planer om det.

Minimum hver fjerde virksomhed (24 pct.) angiver moms og skat som en konkret barriere for at vokse i andre EU-lande. Det gælder 35 pct. blandt scaleup virksomheder, 30 pct. blandt SMV'er og 24 pct. blandt mellemstore og store virksomheder.

Blandt SMV'er peger 28 pct. også på tilladelser og godkendelser som en konkret barriere. Herefter følger udstationering af medarbejdere (17 pct.) og territoriale salgsbegrænsninger (16 pct.), se figur 8.

Startups peger i særlig grad på skatte- og momsregler (35 pct.), mens mellemstore virksomheder oftere fremhæver tilladelser og godkendelser (32 pct.). Blandt de store virksomheder er billedet mere jævnt fordelt, hvor skat og moms, tilladelser og godkendelser og udstationering af medarbejdere alle nævnes af omkring hver fjerde virksomhed.

Figur 8: **Hvilke konkrete barrierer forhindrer din virksomhed i at vokse i andre EU-lande? Vælg op til tre**



Kilde: Dansk Erhverv pba. European Commission, "Flash barometer 559, startups, scaleups and entrepreneurship 2025".

Note: n (SMV'er) = 9.254, n (Store virksomheder) = 733. Kun virksomheder, som sælger på tværs af landegrænser eller har planer om det. SMV'er omfatter virksomheder med 1-249 ansatte. Figuren bygger på virksomhedernes svar på spørgsmålet: "Ud fra følgende liste over konkrete problemstillinger, angiv venligst op til tre barrierer, der forhindrer virksomheden i at skalere aktiviteterne i andre EU-lande." Virksomhederne har haft mulighed for at angive op til tre svar.

Barriererne varierer samtidig på tværs af brancher. Særligt virksomheder inden for tekstilindustrien fremhæver skatte- og momsregler som en væsentlig barriere, hvor mere end halvdel (56 pct.) peger på dette som en udfordring. Tilsvarende peger virksomheder inden for elektronik i højere grad på skatte- og momsregler end gennemsnittet (ikke vist i figuren).

Inden for fødevarer- og landbrugssektoren fylder tilladelser og godkendelser relativt mere. Her peger 34 pct. på området som en væsentlig barriere for vækst på tværs af medlemslandene. Andre brancher oplever i højere grad udfordringer relateret til arbejdskraft og mobilitet. Blandt virksomheder inden for luftfart og forsvar peger 28 pct. på udstationering af medarbejdere som en væsentlig barriere, mens andelen blandt virksomheder inden for turisme er 22 pct. (ikke vist i figuren). Til sammenligning er gennemsnittet blandt alle SMV'er 17 pct.¹⁰

Der findes derfor ikke én enkelt barriere, som kan fjernes for at få det indre marked til at fungere fuldt ud. Udfordringen består netop i summen af forskellige nationale krav, administrative processer og regler, som gør det mere komplekst og omkostningsfuldt at operere på tværs af medlemslandene.

¹⁰ European Commission, [Flash barometer 559, startups, scaleups and entrepreneurship 2025](#)

Det indre marked har stor betydning for Danmark

For Danmark er spørgsmålet om et velfungerende indre marked særligt vigtigt. Som en lille og åben økonomi er Danmark tæt integreret med de øvrige EU-lande og har gennem årtier haft betydelige gevinster af adgangen til et større marked.

En analyse fra Kraka estimerer, at de *gamle* EU-lande, herunder Danmark, har opnået et produktivitsniveau, der er omkring 7 pct. højere ti år efter indtrædelsen som følge af EU-medlemskabet. For Danmark svarer det til et permanent løft i BNP på omkring 140 mia. kr. i 2020. Gevinsterne kommer blandt andet fra færre handelsbarrierer, som øger samhandlen og giver virksomhederne bedre muligheder for specialisering og stordrift.¹¹

En lignende analyse fra HBS estimerer, at Danmarks BNP er godt 5 pct. højere, end det ville have været uden deltagelsen i det indre marked. Det svarede til 99 mia. kr. i 2016. Gevinsterne kommer blandt andet til udtryk gennem højere eksport, privatforbrug og realløn.¹²

Det indre marked har samtidig stor betydning for danske arbejdspladser. Omkring 388.000 danske job er forbundet med eksporten til de øvrige EU27-lande. Det illustrerer, hvor tæt dansk beskæftigelse og erhvervsliv er knyttet til det europæiske marked.¹³

Analyserne anvender forskellige metoder og opgør gevinsterne forskelligt og kan derfor ikke sammenlignes direkte, men de peger alle i samme retning: Adgangen til EU og det indre marked har haft stor, positiv økonomisk betydning for Danmark.

Samtidig viser de eksisterende barrierer, at hele potentialet endnu ikke er realiseret.

Færre barrierer kan give Danmark milliardgevinster

Som tidligere vist er der fortsat betydelige barrierer for handel mellem EU-landene. Forskellige regler, administrative byrder og nationale krav gør det vanskeligere for virksomheder at handle og investere på tværs af grænser. Derfor udnytter EU endnu ikke det fulde økonomiske potentiale i det indre marked.

For Danmark kan gevinsten ved at reducere barriererne være betydelig. Nationalbankens modelberegninger viser eksempelvis, at en reduktion af handelsbarriererne på 1 procentpoint øger dansk velstand med omkring 0,4 pct. på langt sigt, mens effekten for EU samlet er omkring 0,3 pct.¹⁴

Omsat til kroner bliver størrelsesordenen tydelig. Dansk Erhvervs regneeksempel på baggrund af Nationalbankens modelberegninger viser, at 1 procentpoint lavere handelsbarrierer svarer til omkring 11 mia. kr. højere dansk BNI årligt. Ved 8 procentpoint lavere barrierer er

¹¹ Kraka, "Økonomiske gevinster ved EU-medlemskab, [Massiv økonomisk gevinst ved EU-medlemskab - Kraka](#)

¹² HBS, "The economic importance of the European Single Market for Denmark, <https://hbseconomics.com/publications/the-economic-importance-of-the-european-single-market-for-denmark/>

¹³ Dansk Erhverv, 902.000 arbejdspladser er forbundet til eksporten

¹⁴ Nationalbanken, [Færre barrierer i EU' s indre marked kan øge dansk velstand](#)

gevinsten omkring 73 mia. kr., mens 10 procentpoint lavere barrierer kan løfte dansk BNI med knap 95 mia. kr. årligt.

Beregningerne er regneeksempler og skal ikke læses som en prognose for, hvor meget barriererne konkret kan reduceres. De illustrerer derimod, hvor store samfundsøkonomiske gevinster der potentielt er forbundet med selv en delvis reduktion af de interne barrierer.

Potentialet er også stort for EU som helhed. Europa-Parlamentets Forskningstjeneste (EPRS) vurderer, at yderligere tiltag for at reducere barrierer i det indre marked og på transportområdet kan skabe gevinster på op mod 664 mia. euro årligt, svarende til omkring 1.400 euro pr. borger i EU.¹⁵

Potentialet ved et bedre fungerende indre marked handler derfor ikke alene om at reducere virksomhedernes administrative omkostninger. Et mere integreret marked kan styrke handel, investeringer, produktivitet og virksomhedernes muligheder for at opnå skala. I en situation med stigende global konkurrence fra især USA og Kina er det derfor også et spørgsmål om Europas langsigtede konkurrenceevne.

¹⁵ EPRS | European Parliamentary Research Service, [Ten ways that Europe could do more for you, Mapping the cost of non-Europe 2024](#)

Virksomhedernes erfaringer: Barriererne i praksis (Cases)

De foregående afsnit viser, at virksomheder oplever en række barrierer i det indre marked. Barriererne handler blandt andet om administrative byrder, adgang til information, skatte- og momsregler, godkendelser, produktkrav og forskellig national implementering.

De følgende tre cases viser, hvad den fragmentering betyder for konkrete danske virksomheder. Casene spænder fra virksomheder, der allerede opererer på flere EU-markeder, til virksomheder, som fravælger nye markeder på grund af kompleksiteten. Dermed illustrerer de, hvordan barriererne kan påvirke virksomhedernes omkostninger, investeringer og muligheder for vækst.

Case 1 – Nordahl Andersen

Hvem er Nordahl Andersen?

- Med 50 ansatte fordelt på deres hovedsæde i Danmark og et kontor i Tyskland, sælger Nordahl Andersen til mere end 2.500 butikker.
- Primært i Nordeuropa og enkelte lande i det syd- og vestlige Europa.
- Handler med guld- og sølvsmykker og barnedåbsartikler.

Nordahl Andersen oplever, at forskelle i medlemslandenes implementering og håndhævelse af EU-regler skaber betydelige administrative omkostninger.

Ifølge virksomhedens ejer og administrerende direktør, Michael Nordahl Andersen, er udfordringen ikke nødvendigvis selve EU-reglerne, men at de ofte omsættes til forskellige nationale krav.

"Det har nok aldrig været vanskeligere at drive virksomhed i verdenshistorien, end det er lige nu."

Virksomheden oplever blandt andet udfordringer inden for emballageregulering, GDPR, hvidvaskeregler og nationale krav til smykkestempling.

Forskellige regler i praksis

Nordahl Andersen peger særligt på emballagereguleringen som et område, hvor fælles EU-regler håndteres forskelligt på tværs af medlemslandene.

Ifølge virksomheden har Tyskland etableret et relativt enkelt og centraliseret system gennem Der Grüne Punkt, mens Danmark har valgt en mere kompleks administrativ model. Resultatet er, at virksomheder skal bruge flere ressourcer på dokumentation og rapportering afhængigt af, hvilket land de opererer i.

Virksomheden oplever tilsvarende forskelle inden for GDPR og hvidvaskregler. Eksempelvis varierer kravene til identifikation og dokumentation betydeligt mellem banker og medlemsstater.

Omkostninger påvirker vækst

De administrative byrder fylder i stigende grad i virksomhedens daglige drift. Omkring 10 pct. af medarbejderne arbejder i dag primært med administration, dokumentation og compliance.

Nordahl Andersen fremhæver også etableringen af et datterselskab i Tyskland som et eksempel på de udfordringer, virksomheder kan møde på tværs af EU. Processen krævede blandt andet fysisk fremmøde hos notar samt dokumentation, som ikke eksisterer i samme form i Danmark.

Ifølge virksomheden har den type erfaringer betydning for, hvor attraktivt det er at investere og ekspandere på tværs af medlemslandene.

Casens hovedpointe

Nordahl Andersens erfaringer illustrerer, at barriererne i det indre marked ikke kun opstår, fordi reglerne er forskellige. De kan også opstå, når fælles regler implementeres, administreres eller håndhæves forskelligt. Resultatet kan være højere administrative omkostninger for virksomheder, der opererer på flere EU-markeder.

Case 2 – Danmarks Dufte

Hvem er Danmarks Dufte?

- Dansk parfumevirksomhed
- 3 ansatte
- Egen produktion af parfumer og duftprodukter
- Salg gennem fysisk butik og webshop
- Eksporterer blandt andet til Tyskland.

Danmarks Dufte oplever et betydeligt vækstpotentiale i andre europæiske lande. Virksomheden modtager allerede henvendelser fra kunder og forhandlere i blandt andet Holland og Italien. Alligevel har virksomheden valgt ikke at ekspandere yderligere på nuværende tidspunkt.

Ifølge virksomhedens ejer og direktør, Silke Pedersen, skyldes det især usikkerhed om regler og krav på tværs af medlemslandene.

"Det der tager længst tid og kræver flest ressourcer er at sætte sig ind i informationen. Det er frustrerende for mig at afvise en køber fra f.eks. Holland, fordi jeg ikke kender til kravene der."

Manglende information begrænser vækst

Virksomheden peger på, at adgang til information er en af de største udfordringer ved at operere på tværs af EU.

Det opleves ofte som uklart, hvilke myndigheder eller organisationer der skal kontaktes for at få vejledning om regler, registreringer og nationale krav. Samtidig kan sproglige barrierer gøre det vanskeligt at finde og forstå relevant information.

For virksomheden er manglen på overblik ikke kun en administrativ udfordring. Den bliver også en konkret vækstbarriere, når potentielle markeder fravælges på grund af usikkerhed om reglerne.

Emballageregulering fylder mest

Danmarks Dufter fremhæver emballagereguleringen og producentansvaret som de mest udfordrende områder.

Virksomheden er registreret i det tyske emballagesystem, men oplever, at de forskellige nationale systemer er vanskelige at overskue for en mindre virksomhed med begrænsede ressourcer.

Ifølge virksomheden er det ikke nødvendigvis selve reglerne, der er problemet. Udfordringen er snarere at forstå dem, finde den rette information og være sikker på, at reglerne efterleves korrekt.

Mærkningskrav gør eksport vanskeligere

Virksomheden oplever også udfordringer med produkt- og kemikalielovgivning.

Særligt krav om oversættelse og tilpasning af etiketter til forskellige markeder opleves som ressourcekrævende. For en mindre virksomhed kan omkostningerne ved at udvikle og producere nye etiketter være betydelige.

Det betyder, at nye markeder i nogle tilfælde fravælges, selv når der er efterspørgsel efter produkterne.

Casens hovedpointe

Danmarks Duftes erfaringer viser, hvordan kompleksitet og manglende adgang til information kan blive en reel vækstbarriere. For mindre virksomheder er det ikke nødvendigvis én stor omkostning, der afholder dem fra at gå ind på et nyt marked, men summen af tid, usikkerhed og administrative krav.

Case 3 – Jakodan

Hvem er Jakodan?

- Dansk emballagevirksomhed
- Ca. 11 ansatte
- Leverer emballageløsninger til detailhandlen
- Eksporterer primært til Tyskland
- Eksport udgør ca. 7 pct. af omsætningen.

Jakodan oplever, at forskellige nationale regler og registreringssystemer gør det mere komplekst at operere på tværs af EU.

Som leverandør af emballageprodukter møder virksomheden i stigende grad kunder, der efterspørger vejledning om emballageafgifter, producentansvar og nationale registreringskrav. Det betyder, at virksomheden i praksis fungerer som rådgiver på et område, der bliver stadig mere reguleret.

Forskellige nationale løsninger skaber kompleksitet

Virksomheden fremhæver emballagereguleringen som et område, hvor forskellene mellem medlemslandene er særligt tydelige.

Et eksempel er gavepapir. I Danmark er gavepapir fritaget for emballageafgifter, mens der i Tyskland skal betales afgifter ved salg til private forbrugere.

Selv hvor reglerne har samme overordnede formål, kan forskelle i den nationale håndtering derfor betyde, at virksomheder skal forholde sig til forskellige krav fra marked til marked.

Registrering og mærkning varierer mellem lande

Jakodan peger også på nationale mærkningsordninger som en væsentlig udfordring.

Frankrig anvender eksempelvis Triman-logoet til affaldssortering, mens andre lande anvender andre systemer. Resultatet er, at virksomheder må tilpasse emballage og mærkning til de enkelte markeder.

Virksomheden oplever samtidig, at det kan være vanskeligt at holde sig opdateret om nye regler og ændringer i eksisterende krav. Meget information skal findes gennem egen research eller eksterne rådgivere.

Særligt udfordrende for mindre virksomheder

For at håndtere de regulatoriske krav benytter Jakodan blandt andet ekstern rådgivning.

Virksomheden peger på, at byrderne rammer mindre virksomheder særligt hårdt, fordi de ikke har de samme ressourcer som større virksomheder med dedikerede compliance-afdelinger.

Usikkerheden omkring reglerne betyder samtidig, at virksomheden er tilbageholdende med at ekspandere til flere EU-markeder.

Casens hovedpointe

Jakodans erfaringer illustrerer, hvordan nationale registreringssystemer, mærkningsordninger og administrative procedurer kan fragmentere det indre marked i praksis. Virksomheden skal ikke alene forholde sig til EU-reglerne, men også til de forskellige systemer, der er bygget op omkring reglerne i de enkelte medlemslande.

Konklusion

EU står i en ny global økonomisk virkelighed. Unionens andel af verdensøkonomien er faldet, Kina er vokset markant, og den økonomiske konkurrence er skærpet. Samtidig er EU væsentligt mere afhængig af international handel end både USA og Kina. Det gør europæisk økonomi særligt eksponeret over for handelskonflikter, geopolitisk uro og fragmentering af verdenshandlen.

Netop derfor bliver EU's eget hjemmemarked stadig vigtigere. Det indre marked omfatter mere end 450 millioner mennesker og 33 millioner virksomheder og har siden etableringen bidraget til markant større handel og økonomisk integration mellem medlemslandene.

Men rapportens analyser viser samtidig, at potentialet ikke er fuldt realiseret. EU fungerer formelt som ét indre marked, men virksomhederne møder fortsat forskellige nationale regler, administrative krav og procedurer, når de bevæger sig på tværs af medlemslandene.

Regulering og administrative byrder er blandt de mest udbredte udfordringer for virksomheder. Når virksomheder, der opererer eller ønsker at operere på tværs af EU, bliver spurgt mere konkret, fylder blandt andet adgang til information, skatteforhold samt tilladelser og godkendelser. Og når virksomhederne bliver spurgt direkte til konkrete barrierer for vækst i andre EU-lande, er skat og moms samt tilladelser og godkendelser blandt de områder, der går igen.

Casene med Nordahl Andersen, Danmarks Dufte og Jakodan viser, hvordan fragmenteringen kommer til udtryk i praksis. Forskellig national implementering, informationsproblemer, registreringsordninger og mærkningskrav betyder, at virksomheder skal bruge ressourcer på at håndtere forskelle fra land til land. I nogle tilfælde øger det omkostningerne. I andre betyder det, at virksomheder helt fravælger nye markeder.

For Danmark er der meget på spil. Eksisterende analyser peger på betydelige historiske gevinster ved EU-medlemskabet og det indre marked, og omkring 388.000 danske arbejdspladser er forbundet med eksporten til de øvrige EU27-lande. Samtidig illustrerer Nationalbankens modelberegninger et betydeligt yderligere potentiale. Dansk Erhvervs regneeksempel viser, at 10 procentpoint lavere handelsbarrierer kan løfte dansk BNI med knap 95 mia. kr. årligt.

EU's udfordring er derfor ikke, at unionen mangler et stort hjemmemarked. Udfordringen er, at virksomhederne endnu ikke i fuldt omfang kan bruge det som ét.

Et mere velfungerende indre marked handler derfor ikke alene om mindre regulering eller færre administrative byrder. Det handler om at gøre det lettere for europæiske virksomheder at vokse, investere og opnå skala på tværs af medlemslandene. I en tid med stigende global konkurrence er et mere integreret indre marked dermed et af EU's vigtigste redskaber til at styrke Europas konkurrenceevne.

Konklusionen er derfor ikke, at det indre marked ikke fungerer. Konklusionen er, at det fortsat ikke fungerer som ét samlet marked. Et mere velfungerende indre marked handler derfor ikke kun om regulering, men om at styrke Europas samlede konkurrenceevne i en tid med stigende global konkurrence.

Om dette notat

Arbejdet med analysenotatet er afsluttet den 27-08-2026.

Om Dansk Erhvervs Analysenotater

Dansk Erhverv udarbejder løbende analyser, som samles i analysenotater. Ambitionen er at udgøre et kvalificeret og anvendeligt beslutningsgrundlag i forhold til væsentlige, aktuelle udfordringer på alle områder, som har betydning for dansk erhvervsliv og den samfundsøkonomiske udvikling. Det er tilladt at citere fra Dansk Erhvervs analysenotater med tydelig henvisning til Dansk Erhverv.

Kontakt

Henvendelser angående Dansk Erhvervs politik på området kan ske til EU-chefkonsulent, Andreas Tarp, på atar@danskerhverv.dk eller på tlf. 3374 6791.

Henvendelser angående analysen kan ske til Økonom Nikolaj Meins på nime@danskerhverv.dk eller på tlf. 3374 46701.

DANSK ERHVERV

Børsgade 4
1217 København K

www.danskerhverv.dk
info@danskerhverv.dk
T. + 45 3374 6000

Vi handler på vegne af vores medlemmer

I Dansk Erhverv handler vi hver dag på vegne af 18.000 medlemsvirksomheder og flere end 100 brancheforeninger. Vi er erhvervsorganisation og arbejdsgiverforening for et af verdens mest handlekraftige erhvervsliv.

Vi tilbyder rådgivning inden for medarbejder- og virksomhedsforhold og politisk gennemslagskraft. Vores indsatser bygger på medlemmernes aktive deltagelse i netværk og udvalg.

I Dansk Erhverv arbejder vi hver dag for, at Danmark bliver verdens bedste land at drive virksomhed i. Til gavn for arbejdspladser, velstand og Danmark i fremgang.

Vi arbejder for et Danmark med sammenhængskraft og handlekraft.