

Noter Vandpolitisk Netværk den 10. maj 2017

Bord 1 Referent Torben Buhl

Hvordan kan vandselskaberne bidrage til den øgede eksporten og hvad skal de have ud af det?

- a. Vores udgangspunkt i dialogen er, at der er stor forskellighed på vandselskabernes visioner, strategi og struktur, som naturligt påvirker deres bidrag.
- b. Paletten af mulige bidrag blev glimrende illustreret i Anders Bæksgaard's indlæg.
- c. Alle vandselskaber kan bidrage som udstillingsvindue (reference) for danske leverandørers produkter.
- d. Ny ide: indenfor er fjernvarmebranchen eksporten – for løsninger – igennem en årrække blevet understøttet af en brancheorganisation DBDH som samler leverandører, rådgivere og fjernvarmeselskaber i fælles initiativer mod at udbrede kendskabet til de danske kompetencer internationalt. Kan en lignende organisation indenfor vand give værdi?

Valg af lande/markeder

- a. Vores udgangspunkt i dialogen er, at der er stor forskellighed på leverandørernes strategi, internationaliseringsgrad, udviklingsniveau, produkter, o.a.
- b. Den enkelte leverandør vælger sin internationale salgsstrategi hvor lande/markedsvalg indgår.
- c. Skal "Forretningen Danmark" udvælge fokusområder? – hvis det er tilfældet skal de koordineres med andre valg som "Forretningen Danmark" foretager, som for eksempel udviklingsstøtte, mm.
- d. Gruppens konklusion er ikke entydig. Der er argumenter for et overordnet valg af fokuslande og der er argumenter for at lade det være efterspørgsels/markedsdrevet.

Bord 3 Referent Miriam Feilberg Vigtige synspunkter

Nationale testfaciliteter og behov for demonstration Der er behov for bedre muligheder for at teste løsninger nationalt. Aquaglobe er en god mulighed, men der er behov for flere testmuligheder i større skala. Der mangler flere nationale referencecases.

Regulering kan fremme innovation og skabe bedre business cases for danske løsninger. Man kan overveje en regulering der fremmer en klimaneutral forsyning på samme måde som grænsen for vandspild har fremmet dansk NRW-løsninger. Der er behov for analyse af kravene, hvad ville fremme en mere ambitiøs regulering.

Samarbejde og udvælgelse af markeder Dette er et vigtigt samarbejdsfelt, men man kan ikke nøjes med at fokusere på ganske få markeder, det er ikke de samme markeder, der er relevante for alle virksomheder og forskellige produkter passer til forskellige markeder og forskellige politiske prioriteter på markederne, f.eks. et valg mellem centrale og decentrale renseløsninger.

Kommunikation Der var forslag om fælles nyhedsbreve med markedsinformation og fælles referencecases, som skal beskrives.

1 god ide Vælg de 20 vigtigste lande og de 100 vigtigste kunder for de danske virksomheder – dem som vi skal have med til IWA 2020 og som vi skal arbejde på at nå i perioden dertil. Så kan vi målrette test, demonstration og referencecases efter dem. Budskaber til de 20 vigtigste lande og de 100 vigtigste kunder bør matche, hvad vi gerne vil vise frem i 2020 og for verden generelt.

Bord 4 Referent Tom Heron

- Der skal være fælles incitamenter for alle i partnerskaberne

- Der er behov for risikovillig kapital (hos rådgivere). Denne kan kun være til stede hvis rådgiverne evner at fokusere deres indsats og acceptere, at det er det lange seje træk
- En øjenåbner igen, at Tyskland er så stort et marked
- Det er en stor styrke, at vi kan arbejde sammen på kryds og tværs. Tillid til hinanden og incitament, hvor vi vinder og taber sammen er en forudsætning
- Der er brug for stærke lokale partnere uanset om vi taler løsnings- eller komponentsalg
- DWTH bør udvikles og finansieres bedre og understøtte konkret salg bedre
- Bør efterligne den Hollandske model, hvor selskaberne gerne må investere i erhvervsudvikling internationalt
- Vigtig med showcases (referenceanlæg) herhjemme
- Giv forsyningsselskaberne lov til at investere i at være testfaciliteter og til at deltage i konkrete eksportprojekter
- Aarhus Vands model i USA er god
- I dag understøtter vandselskaberne eksport nærmest på/i trods og ikke som følge af nationale incitament
- Kom ud af den nuværende benchmarkings "race to the bottom"
- **Forsøg på sammenfatning: Rammevilkår med fokus på kvalitet og langsigtet erhvervsudvikling. Og give plads for dansk viden- og tillidskultur**

Note fra plenum 10. maj

Centrale pointer:

Vi har brug for fælles incitamentsstruktur – kunne være FN's verdensmål

Fokus i rammevilkår må ændres fra pris til andre mål som kvalitet, miljø mv.

Debat om, hvor snærende den økonomiske ramme reelt er og er på vej til at blive. Er reguleringen ikke i modstrid med vandvisionen og ønsket om øget eksport?

Det vil være godt med regulering, som driver udviklingen af en energineutral vandsektor frem, som reglerne har gjort det på vandtabsområdet.

Vigtigt, at vi ser frem mod IWA:

- Hvad er de vigtigste lande?
- Hvem er de 100 vigtigste personer?

(Arbejdet er i gang, og det skal drives og fokuseres).

Brug alle analyser af markeder og udpeg 5 fokuslande, hvor vi giver den "fuldt skrald".

Vigtigt at vi undersøger om de igangsatte eksportsamarbejder fungerer og skabe resultater for salget.

Der er brug for et bredere mandat for vækstrådgiverne udover myndighedssamarbejdet.

Ide: skal vi lære af samarbejdet i fjernvarmesektoren (DBDH) og på den baggrund iværksætte fælles initiativer om eksport?

JJ