

Noter fra Vandpolitisk Netværk den 29. marts 2017

Bord 1

Danida: Flere store vandprojekter i pipeline, som stadig er bundne, men risiko for afbinding, hvis DK virksomheder ikke leverer.

På rådgivningssiden er vi godt med, men særligt entreprenørsiden halter. Vigtigt at fastholde bindingen af bstanden.

Svært at finde folk der gerne vil udsendes til Afrika. Evt. se efter andre profiler end de teknisk uddannede. Det er et spørgsmål om branding: Mange unge vil gerne rejse, men de søger ikke ind i forsyningssektoren. Vi skal brande os på at være globale. Global business engineers skal kunne vælge forsynings-speciale.

Capacity Building: Få udsendte skal undervise lokale til driften.

Hvordan får vi det højere op på den politiske dagsorden?

- Erhvervslivet skal hæve stemmen i debatten og fortælle, at det er en god forretning for Danmark → vækst og arbejdspladser herhjemme.
- Investering i vand i udviklingslande forebygger konflikter og migration
- Kan vi bruge et øget forsvarsbudget til investeringer i vand?

Er der områder i DK, hvor vi også skal levere selv for at nå SDG?

- Intelligent regulering, fx energineutrale vandselskaber, fosfor, mikroplastik
- Brug for regulering for at sikre at vi ikke sækker bagud

Bord 4 (Ole Øgelund, Svendborg Vand og Affald)

Partnerskab: Der skal skabes klarhed over partnerne – deres rolle og ansvar

Forsyninger:

- Understøttende operatør viden
- Kan fremvise egne installationer
- Åbne døre til markeder
- Har begrænset risikovillighed

Leverandør:

- Udstillingsvindue - vigtigt at der kan vises anlæg frem
- Brug for Fyrtårnsprojekter

Gode cases: Aqua globe, Chicago, Billund, Coast til Coast, Hjørring og Kina

Hvad er driveren?

- Effektivisering

Hvad er barriere:

- Begrænsede ressourcer til rådighed i lovgivningen
- Vandbranchen skal selv presse på / SDG mål gør det ikke alene!
- Manglende politisk fokus må kompenseres
- Vandbranchen skal tage ejerskab
- Tænk bredt, tænk koncept, tænk helheder
- Vandbranchen skal selv tage initiativ til at udarbejde en vækststrategi på SDG mål

Bord(?)

Incitamenter:

- Kortsigtet tænkning og uens incitamenter er et problem for partnerskaber
- Tjekliste på incitament-struktur, måske en slags branchestandard
- Efterlyser andet mindset for aligne incitamenter
- Yderligere behov for at facilitere netværk!!!

Forsyningernes muligheder for at understøtte eksport:

- Fyrtårnsprojektet er lavet, kunderne siger: Kom og lav et feasibility studie, men det må forsyningen ikke. Rådgivere, leverandører siger: Hvem skal betale? Kunden vil tage de 50 %, hvad med resten.
- Adgang til forsyninger til at drive forretning globalt, tage risici og tjene penge?
- Der mangler tilgængelige understøttende puljer eller kendskab hertil, herunder er Danida svære
- Er det muligt at få pensionsfonde, equity fonde mv. ud i verden?

Hvad er forsyningens succeskriterium for at bidrage til eksport af vandteknologi?:

- Rekruttering!!
- Ejer stolthed
- Mål nr. 6, SDG
- Kunne de øges via bedre incitamenter i den næste vandsektorlov? JA!!

Risk assesment efterlyses mere hos forsyningerne. Tage risici for at afprøve ny teknologi:

- Hvorfor skulle kunderne bifalde en forsynings risikobetonede satsninger ude i verden?
- Kunderne er slet ikke så taksfinansierede, som man måske kunne forvente. Forsyningsikkerhed og grøn profil/stolthed, synlighed spiller også ind!!!
- CSR
- Ejer strategi med reinvesteringsfokus frem for taksnedsættelser

Udbudslovgivningen vedr. OPI kunne måske formidles bedre, så forsyninger ikke viger tilbage for at bruge det.

Er forsyningerne kun fokuseret på USA og andre udviklede lande? Hvilke eksempler er der på at danske forsyninger har arbejdet i 3. verdens lande?

Øget involvering i uddannelse af forsyningsingeniører

Modeller for selskabskonstruktioner efterlyses, kan vi gøre det bedre end 60/40 selskaber?