

Den 6. juni 2017

Noter fra møde 5 i Vandpolitisk netværk

Referent: Ole Johnsen, Billund Vand

1) Partnerskab er jo svaret

- men det skal skabe ligeværdighed
- det skal være professionelle
- åbenhed om aftaler og skabe win-win
- udfordring har været grådighed

2) Kulturændring er svaret

- den professionelle projektleder
- regulering er sundt for at tvinge kulturændring igennem
- Vandselskaber er stærkt konservative, men den nye total-regulering giver bedre muligheder

3) Vi laver et TCO udbud på samarbejdspartnere, for at skabe et fælles projekt

- afskære 4 årige partnerskaber de "små" innovative virksomheder for at skabe ny teknologi?

4) Hvad vil kunderne i vandselskaberne?

- Hvis det kun er pris der betyder noget – er der så en risiko for at selskabernes innovationsevne og driftslyst dræbes?
- så skal resten af vandbranchen skabe eksporteventyret selv. Vil og kan I det rådgivere og leverandører?
- modsætning → den pædagogiske opgave med at fortælle de gode historier – hvad skaber vi af muligheder med fokus på TCO → og dermed eksport

Forsyningerne skal kunne stille testfaciliteter til rådighed!

Referent Tom Heron, NIRAS

Udbudsstrategierne i en del forsyninger understøtter ikke samarbejde, innovation og TCO. Nogle opfatter stadig at der er en 100.000 kr. grænse.

Århus Vand udnytter aktivt de muligheder der er i udbudsreglerne gennem partneraftaler, hvor det giver mening mens der udbydes på pris, hvor dét giver mening.

Det kunne være super nyttigt at lave et udbuds-manifest og underliggende skabeloner for udbud, som 'tænker' cirkulært/TCO.

Vigtigt at formidle værdien for borgerne og Danmark ved at ændre udbudstilgangen på nogle projekter. Lave priser, forsyningssikkerhed, forureningssikring, terrorsikring, kvalitet (ex. blødgøring), eksportmuligheder, jobskabelse mv.

I Dansk Fjernvarme lavede man Grøn Energi, som var en fælles paraplyorganisation, hvor man drøftede fremtiden og udarbejdede idepolitiske oplæg og forslag til strategier. Fik stor gennemslagskraft pga. stort input fra enkelte store virksomheder og højt placerede enkeltpersoner.

Danne 'Grønt Vand', hvor branchen går sammen om, med én stemme at fortælle hvordan vi realiserer Vandvisionen.

Gruppe 2, Ole Ø, Ricky; Jytte, Kaj, Ole Munk

Referent: Ole Munk

Referat: Med rødt, fremhævede budskaber med gult.

- Hvordan skaber vi det nødvendige samarbejde – mellem vandselskaber, teknologiproducenter og rådgivere? Og mellem store og små virksomheder? Mellem forskning og praksis?
 - Ricky: Spille hinanden gode vækker genklang. MUDP: Der opleves problemer med bevæggrunde. Klarlægge incitamentet hos de deltagende virksomheder.
 - Rune: MUDP ansøgning, water innovation LAB, god dialog, underprojekt under Aquaglobe. Godt eksempel på at bruge forsyninger som testfacilitet.
 - Ole nævner Aarhus Vands partneringsaftaler med et indbygget element af innovation. Desuden 3 Vand, der har igangsat udvikling af et AM inspireret udviklings samarbejde for fornyelse af ledningssystemer. Driver var mulig eksport, som begge udviklere og konkurrenter (Niras og EnviDan) kan få gavn af.
 - Kaj: Flere innovationsdrevne udbud som f.eks. Aarhus Vand's Egå projekt er et godt eksempel på.
 - DK er ikke større end at det burde kunne være et fælles showroom. Støder på udfordringer mellem forsyningerne. Kaj: Er jeres KPI'er tilstede længere nede i organisationen. Udfordrer Aquaglobemodellen lidt. Kunne værdien synliggøres, så mindre virksomheder kunne se sig idet?
 - Jytte Gad: NB, hvad med fasen efter den støttede indledende fase. Den bør løftes op i et koncept med en finansieringsmodel og en videregivelse, hvor andre aktører kan gå ind. Hvilke rolle har det offentlige og hvilken rolle har klyngeinitiativerne. Nævner også Clean klimadel. Regionen er også "ufarlig og troværdig".
 - Ole Ø: Historisk set havde Svendborg vand succes med at "låse konkurrerende virksomheder inde indtil der kom hvid røg op fra skurvognen". Version 2.0 kunne være en partneringsmodel, som Svendborg vand pt. stifter erfaring med via opførelse af ny stort vandværk. anbefaler at der arbejdes med partnering i branchen i øget krav og at der stilles øgede krav. Advarer mod at reguleringen af branchen kommer til at bremse vandselskaber i de gode præstationer, der er over forventning, og dermed kommer til at sænke barren.

- Kaj: Luk MUDP, alt for pengestyret! I gamle dage skete forskningen mere virksomhedsdrevet. Personligt synspunkt.
- Jytte: Eksportfremme Klyngeinitiativ, brug for mere gennemarbejdet beskrivelse af spilleregler.
- Rune: Dialog og klare snitflader med universitetsmiljøet ind i Aquaglobe.
- Ole M: Måske øget fokus på skaleringsdelen, når der tildeles støtte. Der er fokus, men det kunne skærpes, både fra tildelende instans og fra deltagende instans.
- Jytte. Behov for intelligent tildeling af midler, hvor der sikres fornødent ejerskab blandt deltagende virksomheder.
- Kaj efterlyser fokus på at forsyningsvirksomhedernes rolle som Kirsten Gifttekniv. Efterlyser dog også spilleregler. Nævner den igangværende proces omkring Marselisborg Renseanlæg med "speeddating" som et godt eksempel.
- OPI er en del af udbudsspillereglerne, men forekommer super kompleks i praktisk anvendelse.
- Lav konceptet "Skurvogn 3.0". Sjov arbejdstitel.
- Lav Marguritroute for vand", hvor hele landet tænkes ind. Selskaber, virksomheder og universiteter. Spørgsmålet er om folk gider at rejse rundt? Kunne det være en virtuel Marguritroute? Virtuel rute med mange ruter.
- Kunne man opbygge spillereglerne omkring Aquaglobe. Regionen deltager gerne med sin erhvervsfremme erfaring. Kunne man støtte i en periode, hvor
- Kaj nævner Vand i byer som et godt eksempel. Jytte: lad os se når finansieringen falder væk næste år?
- Lave en samlende platform med eksportfremme, i dag er enkelte forsyninger , f.eks. Aarhus Vand, meget toneangivende.
- Konservative politikere i selskabernes bestyrelser modarbejder selskabernes indsats til eksportfremme. De har brug for at se businesscase, som de kan forsvare. Konflikt mellem det snævre sigte (egne forbrugere) og det brede sigte
- TCO som en del af udbudsarbejdet vil være generelt fremmede for branchens udvikling.
- Er der brug for en kulturændring i vandsektoren, så vi skaber større synergi og værdi? **Se ovenfor**
- Kan vi skabe nye samarbejdsformer, som er mere værdiskabende? **Se ovenfor**
- Hvordan udvikler vi regulering og de politiske bestemte rammer, så indkøb, investeringer og udbud optimeres? **Se ovenfor**
- Kan vi selv fremme TCO og innovative udbud under de gældende rammer – hvilke tiltag vil det kræve? **Se ovenfor**