

29. september 2011

Regional Udviklings vurdering af

Ansøgning om prækvalifikation som operatør på Region Midtjyllands initiativ

"VAND: Fra global udfordring til regional vækstmulighed" fra Ferskvandscentret, Silkeborg.

Nedenstående følger en vurdering af ansøgningen fra Ferskvandscentret.

"Ansøger er bedt om at forholde sig til følgende:

I.f.t. denne 1. annonceringsrunde, skal ansøgere redegøre for erfaringer og kompetencer inden for den type opgaver, der skal løses i de to delprojekter.

Operatøren skal opbygge en projektorganisation.

Operatøren vurderes på følgende kvalifikationer:

- Kompetencer inden for forretnings- og konceptudvikling.
- Kendskab til vandbranchens aktører, herunder virksomheder, videninstitutioner, partnerskaber og udfordringer samt tilstødende brancher.
- Erfaringer med deltagelse i og gennemførelse af lignende nationale og internationale projekter, f.eks. under partnerskabet Vand i Byer.
- Erfaringer med offentlig-privat samarbejde, herunder procesledelse og regelsæt - primært i forhold til delprojekt 2.
- Erfaringer med at arbejde med flere interessentperspektiver på en gang
- Erfaringer med at styre udviklingsprocesser i.f.t. komplekse udviklingsprocesser.
- Kendskab til erhvervsfremmesystemets aktører og ydelser, herunder evne til at koble indsatsen hermed
- Erfaringer med at arbejde tværdisciplinært og samarbejdsorienteret.
- Erfaringer med at tænke i og udvikle helhedsorienterede koncept- eller systemløsninger.

Særligt i.f.t. delprojekt 1, Globalt rettet konceptplatform:

- Erfaringer i at samarbejde med smv'ere
- Erfaring med og evne til at samle og sammensætte en gruppe af virksomheder og aktører, der kan tilbyde en helhedsorienteret løsning til et eksportmarked
- Erfaring med at kunne bane vejen ind på eksportmarkedet
- Internationalt udsyn og netværk.
- Erfaringer med eksportområdet, herunder international salgserfaring, markedsanalyse, lokale forhold, toldregler m.m. samt kendskab til eksportfremmesystemet."

RU Generel vurdering

1. Ansøger kobler ikke opgave / projektbeskrivelsen ikke til beskrivelsen af kvalifikationer / kompetencer
2. Ansøger ser ikke kravene til kvalifikationer/kompetencer som sammenhængende og behandler dem enkeltvis.
3. Ansøger mangler viden om det hydrauliske kredsløb.
4. Undervejs i ansøgningen er det flere steder uklart, hvem der udgør konsortiet bag ansøgningen og hvem der er samarbejdspartnere. Det skaber tvivl om hvorvidt konsortiet fremadrettet tænkes som 6 uafhængige partnere eller som én sammenhængende, integreret organisering med fælles projektledelse osv. Dermed vurderes uklarheden som en svaghed i.f.t. at opbygge et slagkraftigt, sammenhængende konsortium.

5. Den regionale dækning vurderes som svag, idet der er en meget kraftig bias i.f.t. Silkeborg kommune og Silkeborg området.
6. Ansøger vurderes samlet som middel til stærk på delprojekt 1 (det globale)
7. Ansøger vurderes samlet som meget svag i.f.t. delprojekt 2, som skal baseres på erfaringer med Offentlig-privat samarbejde.

RU vurdering af konsortiets overordnede kvalifikationer

Ansøgers tekst:

Ferskvandscentret i Silkeborg er en selvejende institution. Siden sin etablering i 1987 har centeret udviklet sig til at være blandt landets førende aktører inden for formidling og efteruddannelse på vandmiljø-området. Centret fungerer endvidere som erhvervspark med omkring 35 virksomheder og de to forskningsinstitutioner DMU (Aarhus Universitet) og DTU Aqua (Danmarks Tekniske Universitet). Der er i alt 500 arbejdspladser på centret, hvoraf ca. 2/3 er indenfor vandmiljøområdet.

RU vurdering:

Ferskvandscentret antages at skulle varetage operatørrollen. Ferskvandscentret varetager formidling på vandområdet via kursusvirksomhed. Ferskvandscentret anvender udefra kommende aktører til denne aktivitet. Kompetencer i forhold til en operatør opgave vurderes, som noget, der skal opbygges.

Ansøgers tekst:

Danish Water Business etableres som en fælles innovationsenhed for den samlede operatøropgave og opbygger en projektorganisation med fysisk base på Ferskvandscenteret i Silkeborg. Konsortiepartnerne indgår alle i en styregruppe. I en 3-årig etablerings- og udviklingsfase håndteres projektet organisatorisk under Ferskvandscenteret. Undervejs forberedes en juridisk struktur, som muliggør, at Danish Water Business efter etableringsfasen kan fungere som en selvstændig enhed.

RU vurdering:

Danish Water Business er en ikke eksisterende organisation. Sekretariatet kan ikke vurdere enheden. Hvis enheden og indholdet i denne enhed er identisk med et forslag om etablering af netop Danish Water Business som Ferskvandscentret fik behandlet af Vækstforum d. 7. september 2011, vurderes det, at der er en række iboende problemstillinger. Det skyldes, at initiativet ikke retter sig mod de områder som Vækstforums Forprojektgruppe skulle adressere i indeværende Vand-initiativ.

I projektbeskrivelsen tidligere fremsendt af Ferskvandscentret til etablering af Danish Water Business står der således:

”Formålet med initiativet ”Danish Water Business” er, at udvikle en innovationsenhed, som kan skabe erhvervsmæssig vækst for en bred gruppe af virksomheder med interesser indenfor håndtering af regnvand. Denne enhed skal fysisk og organisatorisk have base på Ferskvandscenteret i Silkeborg og udnytte de unikke faciliteter, kompetencer og gunstige lokale rammevilkår, som findes netop her. Initiativet skal gennem en række projektsamarbejder udvikle og afprøve de værktøjer, metoder og kompetencer, som er nødvendige for at fremme udbredelsen af samlede regnvandsløsninger overfor de forskellige målgrupper langs den samlede værdikæde for regnvands-håndtering.

Ansøgers tekst:

Silkeborg Kommune er som lokal myndighed og en potentiel referencekunde meget bevidst om betydningen af de lokale rammevilkår, som kan fremme udviklingen af nye innovative løsninger på de komplekse problemstillinger, som ofte kendetegner vandprojekter. Vandprojekter kræver ofte tværorganisatoriske løsninger, offentlig-privat samarbejde, nye forretningsmodeller og en vilje til at eksperimentere og lære nyt. Lokale og sofistikerede kunder er også vigtige som referencer og demonstrationsprojekter. Realiseringen af Danish Water Business er helt på linje med kommunens erhvervspolitik. Her fokuseres der på, at konsolidere og styrke den eksisterende vandklynge med Ferskvandscentret som omdrejningspunkt.

RU vurdering:

Både i forhold til delprojekt 1 og delprojekt 2 kan den stærke orientering mod Silkeborg give bias i forhold til andre kommunes deltagelse. Det er vanskeligt at se hvordan Silkeborg kommune kan indgå som en aktiv part i en konsortiedannelse. Konsortiepartnerne skal kunne facilitere andre aktører og sikre fremdrift.

Ansøgers tekst:

Aarhus Universitet, Institut for Bioscience, er dannet ved at samle de faglige grupper fra det tidligere Biologisk Institut ved AU og de faglige grupper inden for ferskvandsøkologi, terrestrisk økologi, arktisk miljø, marin økologi samt vildtbiologi og biodiversitet fra det tidligere Danmarks Miljøundersøgelser (DMU). Instituttet forsker indenfor alle ovenfor nævnte områder og udfører forskningsbaseret myndigheds-betjening inden for natur- og miljøforvaltning af akvatiske og terrestriske økosystemer. Instituttet underviser desuden ved AUs bachelor- og kandidatuddannelser, forskeruddannelser samt ved efteruddannelser.

RU vurdering

Stærke i forhold til biodiversitet på dyr og planter. Men bør tilføres kendskab til det hydrauliske kredsløb og grundvand. (DHI. KU Life. Rådgivere.)

Ansøgers tekst

Danish Water Service er en klyngeorganisation med fokus på eksport af komplette vandløsninger. Klyngen består af rådgivningsvirksomheder, producenter af komponenter og delsystemer indenfor vand, eksportfremmeorganisationer samt af offentlige vandforsyningsvirksomheder. Klyngens administrative basis er i Odense, men de medvirkende virksomheder er lokaliseret rundt omkring i Danmark. Danish Water Services egen kernekompetence er markedsresearch, direkte kundekontakt, projektudvikling og etablering af finansieringsløsninger til kundernes vandprojekter.

RU vurdering:

Der er fire ansatte i Danish Water Service, der samler koordinerer og kommunikerer viden og ekspertise fra en række danske firmaer og andre facilitatorer til Asien og Øst Europa. Formålet med aktiviteterne er at danske firmaer skal øge deres mulighed for at implementere deres produkter og teknologi på nye markeder. Der savnes viden om konceptudvikling. Endvidere ser det umiddelbart ud som om der mangler der kompetencer i i forhold til agere aktivt og samle virksomheder, der kan udvikle integrerede løsninger i forhold til et konkret marked. Samt erfaring med at realisere koncepterne og en mere "hands on" eksport forberedelse.

Ansøgers tekst:

Erhverv Silkeborg er den lokale erhvervsfremmeorganisation i Silkeborg Kommune, som har den direkte virksomhedskontakt med ca. 650 medlemsvirksomheder og driver allerede flere netværk med fokus på klimaudfordringer herunder et med særligt fokus på vand. Derudover har ErhvervSilkeborg en hel stribe basiskompetencer, som vil vise sig nyttige i realiseringen af Danish Water Business eksempelvis indenfor facilitering af offentlig – privat samarbejde.

RU vurdering:

ErhvervSilkeborg har et bias i forhold til at indgå i et konsortium der skal agere i forhold til alle kommuner i Region Midtjylland. I deres beskrivelse fremhæves at alle aktiviteter har til formål: "at styrke erhvervsudviklingen og øge beskæftigelsen i kommunen. Vi samarbejder med virksomheder, arbejdsmarkedets parter, uddannelsesinstitutioner og med en lang række organisationer og erhvervsfremmeaktører – og netværk."

Ansøgers tekst:

Eksportforeningen driver 11 branchespecifikke netværk med fokus på eksportfremme gennem fælles messedeltagelse, direkte kundekontakt, kursusaktiviteter og faglige konferencer. Foreningen har ca. 500 medlemsvirksomheder hvoraf ca. 100 er indenfor miljø-, energi- og vandområdet. Samtidig har Eksportforeningen omfattende rutine i at hjælpe virksomheder i gang med eksportaktiviteter.

RU vurdering:

Eksportforeningen har en årelang erfaring med at samle virksomheder til fælles eksportfremstød mod bestemte kundesektorer og geografiske markeder. Foreningen fokuserer på at skabe synlighed, events og muligheder for networking med kundeemner. Eksportforeningen har nu 11 forskellige eksportnetværk, som er dannet gennem opsøgende aktiviteter. Ingen af disse netværk har fokus på "Vand som forretningsudvikling", de netværk, der er vandrelaterede er rettet mod kunder indenfor krydstogtskibe og færger, fiskeriudstyr og Dansk Marine Group. Typisk er der tilknyttet ½ konsulent til hvert interessefelt, arbejdet er centret omkring deltagelse i messer.

Der savnes en forklaring på, hvad det er denne organisation konkret kan bidrage med.

RU konkret vurdering

RU har lavet vurdering af ansøgningen i.f.t. begge delprojekter og i.f.t. fire kategorier – svag, middel, stærk, "undersøges nærmere" på kompetence og erfaringer.

Vi har valgt at dele vurderingen op på henholdsvis delprojekt 1 og 2, da opgaven og krav til kompetencer er meget forskellig på de to delprojekter.

Vurdering tager afsæt i pkt. 3 i ansøgningen.

3. Generelle og specifikke krav til operatøren**3.1. Innovation**

Ansøgers tekst:

Erfaringer med at tænke i og udvikle helhedsorienterede koncept- eller systemløsninger.

Danish Water Service har siden etableringen i 2005 arbejdet med at udvikle og afprøve et samlet koncept for eksport af vandløsninger på udvalgte eksportmarkeder. De primære markeder har været Filippinerne, Malaysia og Rusland. Fokus har været på at opbygge en fælles forretningsmodel og et finansieringskoncept til kunderne, der gør det muligt, at udvikle projektløsninger med eksterne rådgivere og at tilbyde kunden en konkurrencedygtig finansiering, der i flere tilfælde også bygger på værdien af de opnåede energi- og vandbesparelser. Klyngeorganisation har nu gennemført vandprojekter i Rusland og i Filippinerne.

RU vurdering:**Delprojekt 1, Globalt rettet konceptplatform**

Stærk, men svært at vurdere det helhedsorienterede element. Kunne med fordel alliere sig med Danish Water Forum og DHI.

Delprojekt 2, Regionalt rettet konceptplatform

Svag, ingen erfaring nævnt.

Ansøgers tekst:

Kompetencer inden for forretnings- og konceptudvikling.

Både Væksthus Midtjylland og konsortiepartneren Erhverv Silkeborg rådgiver virksomheder om forretnings- og konceptudvikling. Det sker gennem udviklingsprogrammer som VÆKSTmidt, KLYNGEmidt og CLeanTEKmidt. Erhverv Silkeborg starter i oktober 2010 et fokuseret rådgivningsforløb til vækstvirksomheder kaldet G-Kraft. Initiativet har særlig har fokus på vækstvirksomheder indenfor IT og cleantech.

RU vurdering:**Delprojekt 1, Globalt rettet konceptplatform**

Svag. Der ses ikke kompetencer inden for konsortiets egne rækker.

Delprojekt 2, Regionalt rettet konceptplatform

Svag. Der ses ikke kompetencer inden for konsortiets egne rækker. Dog starter Erhverv Silkeborg tilsyneladende et forløb i oktober 2010 (11?), men der savnes beskrivelse af indhold og hvordan det i givet fald signalerer kompetencer inden for forretnings- og konceptudvikling.

Ansøgers tekst:

Erfaringer med at styre komplekse udviklingsprocesser.

Danish Water Service og Aarhus Universitet har begge internationale erfaringer med at styre og administrere komplekse udviklingsprocesser indenfor vandområdet med udgangspunkt i henholdsvis forretningsmæssige og tekniske problemstillinger. Specifikt har udviklingsprocesserne på det forretningsmæssige område indenfor vand handlet om udvikling af en screenings- og partneringmodel, udvikling af en fælles projektmodel mellem virksomhederne og udvikling af en finansierings- og monitoreringsmodel til kundeprojekterne. På det tekniske område har Aarhus Universitet eksempelvis gennem mange år stået for udvikling og drift af det nationale monitoringsprogram for ferskvand, samt deltaget i udvikling og drift af adskillige komplekse internationale forskningsprojekter. Desuden har Silkeborg Kommune rutine i at styre komplekse

udviklingsprocesser. I forhold til Vækstforum er dette bl.a. demonstreret med initiativet "Nye veje til vækst".

RU vurdering:

Delprojekt 1, Globalt rettet konceptplatform

Svag, men undersøges nærmere. Vi savner en redegørelse der er mere rettet mod hvordan man kan håndtere at stå i spidsen for at drive og facilitere udviklingsprocesser i konkrete virksomhedsrettede projekter. Opmærksomhed er på at der er risiko for at indsatsen vil få en forskningsmæssig overvægt.

Delprojekt 2, Regionalt rettet konceptplatform

Svag, men undersøges nærmere. Vi savner en redegørelse der er mere rettet mod hvordan man kan håndtere at stå i spidsen for at drive og facilitere udviklingsprocesser i konkrete virksomhedsrettede projekter. Opmærksomhed er på at der er risiko for at indsatsen vil få en forskningsmæssig overvægt. Der savnes en redegørelse der viser at Silkeborg kommune kan styre processer uden for egen drift. Nye veje til vækst var et 1-årig projekt fra 2007-2008 gennemført i samarbejde mellem 3 kommuner (inkl. Skanderborg kommune v. Bente Hornbæk)

3.2. Sikre helheden – hele værdikæden

Ansøgers tekst:

Erfaringer med deltagelse i og gennemførelse af lignende nationale og internationale projekter, f.eks. under partnerskabet Vand i Byer.

Aarhus Universitet, Silkeborg Kommune og Ferskvandscenteret deltager alle i partnerskabet Vand i Byer og er således bekendt med de igangværende aktiviteter og samarbejdsmuligheder, ligesom man sammen med Danish Water Service og Eksportforeningen har mange erfaringer med internationale samarbejdsprojekter.

Ferskvandscenteret var det vandmiljøfaglige centrum for initiativet "Green City", som blev gennemført som et samarbejdsprojekt mellem flere byer. Danish Water Service samarbejder desuden med Dansk Industri om det igangværende nationale branding initiativ på vandområdet.

RU vurdering:

Delprojekt 1, Globalt rettet konceptplatform

Svag.

På gennemførelsesdelen ses udelukkende Danish Water Service som havende erfaringer. Eksportforeningen har ikke ansat folk i.f.t. klimaforandringer og vand som forretningsudvikling. Deres faglige, branchespecifikke netværk inkluderer pt. Ikke vand og klimaudfordringer, men udelukkende Dansk Marine Group, Fishing Equipment og Cruise And Ferry.

Delprojekt 2, Regionalt rettet konceptplatform

Svag.

Silkeborg kommune er ikke en del af VIB.

Det strategiske partnerskab omkring VIB er først nu klar til at arbejde forretningsudvikling i form af indkaldelse af Triple Helix projekter.

Der er ikke skrevet erfaringer med at gennemføre lignende projekter. Det er udelukkende konstateret, at man har deltaget i partnerskaber.

Det er ikke muligt at vurdere Ferskvandscentrets evt. rolle i "Green City" og der savnes en tilkendegivelse af på hvilket tidspunkt centret havde en rolle – i dag er de tilsyneladende ikke involveret i Green City, ej heller Silkeborg kommune.

Ansøgers tekst:

Erfaringer med at arbejde med flere interessentperspektiver på en gang

Vandløsninger kræver ofte, at mange interessenter finder sammen og finder løsninger der tilgodeser alle. Det vil sige løsninger, som både er attraktive for kunden, for de lokale myndigheder, for finansieringsinstitutioner, for de danske virksomheder og for deres lokale datterselskaber. Danish Water Service har de internationale erfaringer og et fungerende koncept på vandområdet. Helt lokalt har Silkeborg Kommune erfaringer med at håndtere komplekse byggeprojekter med mange interessenter som f.eks. byggemodning ved følsomme naturområder eller håndtering af de lokale konsekvenser og muligheder ved et stort motorvejsbyggeri. D. 5. oktober afholder Silkeborg Kommune i øvrigt workshoppen "Intelligent regnvandshåndtering i byer". Workshoppen samler producenter, rådgivere, kunder og Silkeborg Kommune om at finde og afprøve fremtidens løsninger i forhold til vandudfordringer i byområder.

RU vurdering:

Delprojekt 1, Globalt rettet konceptplatform

Middel.

Der beskrives ikke noget om Danish Water Services erfaringer og det kan derfor ikke vurderes.

Delprojekt 2, Regionalt rettet konceptplatform

Undersøges nærmere.

Savner en nærmere angivelse af hvilke afdelinger i Silkeborg kommune, der har erfaringer med byggeprojekter og hvordan disse erfaringer kan anvendes uden for kommunens egen drift og bruges i.f.t. Vand-initiativet. Anerkender afholdelse af workshop, men der savnes en begrundelse for, hvordan erfaringer med workshops kan anvendes til at arbejde med flere interessentperspektiver på en gang i et udviklingsforløb.

Ansøgers tekst:

Erfaringer med at arbejde tværdisciplinært og samarbejdsorienteret.

Aarhus Universitet og Eksportforeningen har hver på deres måde erfaringer med at samarbejde tværfagligt. Universitet i form af projektsamarbejder som involverer andre fagområder, andre institutter eller andre universiteter. Eksempelvis igennem store EU-projekter med op til 25 partnere. Der er desuden en lang tradition for erhvervssamarbejder gennem konkrete forsknings- og udviklingsprojekter. Eksportforeningens samarbejdserfaringer knytter sig især til foreningens sektororienterede eksportnetværk og fælles eksportfremstød. Således har man eksempelvis tværfaglige netværk rettet mod kunder indenfor marineområdet (krydstogtskibe), lufthavne og offshore-sektoren. Virksomhederne i disse netværk kommer fra en række forskellige brancher og fagområder. Fælles for dem alle er, at Eksportforeningen faciliterer networking blandt medlemmerne. Det sparer tid og penge for virksomhederne, når konkret markedsviden og erfaringer kan deles, og når kontakten til relevante personer og myndigheder hurtigt bliver skabt.

RU vurdering:

Delprojekt 1, Globalt rettet konceptplatform

Svag. Eksportforeningen har ikke som tidligere nævnt aktiviteter i forhold til området Vand som forretningsudvikling.

De nævnte erfaringer kan muligvis indgå, men organisationen er ikke gearet til området endnu. Eksportforeningen betragter selv sine aktiviteter som rettede mod deltagelse i messer. Eksportforeningen er afhængig af midler fra medlemmerne for ansættelse af ny konsulent, en konsulent varetager typisk flere brancher.

Der savnes en forklaring på hvordan erfaringer fra forsknings- og udviklingsprojekter kan anvendes i mere praksisorienterede projekter som Vand-initiativet.

Delprojekt 2, Regionalt rettet konceptplatform

Svag. Der savnes en forklaring på hvordan erfaringer fra forsknings- og udviklingsprojekter kan anvendes i mere praksisorienterede projekter som Vand-initiativet.

3.3 Kontakt til målgrupper

Ansøgers tekst:

Erfaringer i at samarbejde med smv'ere

Erhverv Silkeborgs vigtigste målgruppe er de små og mellemstore virksomheder, som man samarbejder med enkeltvis eller i større programmer. Ca. 80% af Eksportforeningens 500 medlemmer falder indenfor smv-definitionen. Den typiske medlemsvirksomhed har ikke egen eksportafdeling eller datterselskaber på eksportmarkederne. De 35 virksomheder, som har base på Ferskvandscenteret, er alle sammen smv-ere. Centeret kan skabe den fysiske nærhed og de personlige kontakter, som ofte er den afgørende faktor for at igangsætte fælles udvikling af nye produkter og komplette løsninger.

Tilsvarende er formålet med Væksthus Midtjylland, at fremme målgruppen af vækstpotentielle iværksættere og smv-virksomheder i region Midtjylland.

RU vurdering:

Delprojekt 1, Globalt rettet konceptplatform

Svag. Eksportforeningen nævnes som reference, men har som tidligere nævnt ikke indsatser inden for Vand som forretningsudvikling.

Delprojekt 2, Regionalt rettet konceptplatform

Stærk. Men opmærksomhed på, at der er et meget stærkt bias mod Silkeborg. Væksthus Midtjylland er ikke en del af konsortiet.

Ansøgers tekst

Kendskab til vandbranchens aktører, herunder virksomheder, videninstitutioner, partnerskaber og udfordringer samt tilstødende brancher.

Ferskvandscenteret har et meget stort nationalt netværk blandt vandbranchens aktører. I 2010 gennemførte centeret omkring 3000 kursusdøgn indenfor vand- og miljøområdet fordelt på 2000 deltagere og centeret anslår, at man årligt er i forbindelse med ca. 1/3 af alle danske virksomheder i vandbranchen. Dertil kommer centerets store netværk af ca. 300 undervisere fra vidensinstitutioner, kommuner og private virksomheder. Ferskvandscenteret er deltager i en række relaterede netværk: Danish Waterforum, Innovationsnetværket for miljøteknologi og partnerskabet "Vand i Byer".

Danish Water Service og Eksportforeningen har tilsvarende et omfattende kendskab til brancheorganisationer, virksomheder og rådgivere indenfor vandområdet og hands-on erfaringer med hvilke udfordringer disse forskellige virksomheder møder. Det omfatter hele spekteret fra en-

mandes rådgivningsvirksomheden til de store globale producenter af komponenter og delsystemer indenfor vandområdet.

Det er erfaringen, at specielt energi- og miljøspørgsmål er tæt knyttet til vandbranchen. Indenfor vandforsyningsområdet kan der ofte opnås energibesparelser på 30-40% med mere energieffektive pumper, mere intelligent styring og ved kortlægning af lækager og forbedringer af ledningsnet. Flere konsortiepartnere har også erfaringer med at løse miljøproblemer som en integreret del af en vandløsning. I et aktuelt spildevandsprojekt i Rusland opnår løsningen fra Danish Water Service store energibesparelser gennem afgang af slam, som via en gasmotor trækker en generator, der laver strøm til pumper og beluftning af spildevandet.

RU vurdering:

Delprojekt 1, Globalt rettet konceptplatform

Middel. Eksportforeningen nævnes som reference, men har som tidligere nævnt ikke indsatser inden for Vand som forretningsudvikling.

Delprojekt 2, Regionalt rettet konceptplatform

Middel. Der savnes overvejelse om hvordan netværk blandt vandbranchens aktører opnået ved kursusafholdelse kan anvendes aktivt i Vand-initiativet.

Ansøgers tekst:

Erfaringer med offentlig-privat samarbejde, herunder procesledelse og regelsæt - primært i forhold til delprojekt 2.

Ferskvandscenteret har en lang historik omkring facilitering af offentlig-privat samarbejde indenfor vandmiljøområdet og har en særlig viden om lovgivning og regler på dette område. I forhold til udvikling af en regionalt rettet konceptplatform kan Silkeborg Kommune desuden trække på en betydelig kapacitet, viden og erfaring indenfor vand- og miljøforvaltning, partnerskabsaftaler, privatisering af offentlig forsyningsvirksomhed og udførende by- og landskabsplanlægning. Silkeborg Kommune har desuden mange erfaringer med tilrettelægges af offentlig-privat samarbejde så optimale resultater skabes.

RU vurdering:

Delprojekt 1, Globalt rettet konceptplatform

Ikke et krav og dermed ikke vurderet.

Delprojekt 2, Regionalt rettet konceptplatform

Svag. Svært at vurdere Ferskvandscentrets erfaringer. Hvad ligger der i facilitering af OPS? Silkeborg kommunes erfaringer knytter sig tilsyneladende meget til erfaringer i kommunens forsyningsafdelinger, mens der savnes belysning af erfaringer med at OPS i.f.t. virksomheder. Endvidere har vi en opmærksomhed på, at Silkeborg kommune beskrives som en del af operatørkonsortiet og ikke som en del af målgruppen for initiativet. Målgruppen for Vand-initiativet er nemlig virksomheder, men også kommuner, som i offentlig-privat samarbejde udvikler og sammensætter nye koncepter og løsninger. Vi vurderer, at det er vanskeligt for en kommune at være operatør på Vand-initiativet, fordi operatøren skal være med til at drive innovation både i.f.t. organisering internt i en målgruppe-kommune og i.f.t. design af konceptplatform.

3.4 Erhvervsfremme og eksport

Ansøgers tekst:

Kendskab til erhvervsfremmesystemets aktører og ydelser, herunder evne til at koble indsatsen hermed

I denne sammenhæng er samarbejdet med Væksthus Midtjylland og Erhverv Silkeborg helt centralt. Som operatør på flere af de igangværende og relevante programmer er samarbejdet med Væksthuset garant for en smidig og effektiv sammenkobling, så overlap og dobbeltarbejde undgås. I den direkte virksomhedskontakt skal Erhverv Silkeborg sikre, at dette og andre initiativer præsenteres for de relevante virksomheder. Tilsvarende skal Silkeborg Kommunes netværk med andre kommunale udviklingsafdelinger sikre kontakten til disse. Eksportforeningen har også mange års erfaring i at samarbejde med erhvervsfremmesystemets aktører.

RU vurdering:

Delprojekt 1, Globalt rettet konceptplatform

Svag. Ikke berørt.

Delprojekt 2, Regionalt rettet konceptplatform

Middel. Væksthus Midtjylland som nævnes og som må vurderes at have stort kendskab til erhvervsfremmesystemet, er jo ikke med i partnerskabet. Der er ikke omtalt kendskab til nationale erhvervsfremmeaktører og ydelser.

Det er svært at se hvem der er en del af konsortium og hvem der er samarbejdspart. Der savnes stringens. Her er f.eks. Erhverv Silkeborg nævnt som samarbejdspart, men er andetsteds nævnt som konsortiepartner. De lokale erhvervsfremmeaktører i andre kommuner er ikke nævnt. Det skaber tvivl om den regionale orientering er tilstrækkelig.

Det skaber tvivl om hvorvidt konsortiet fremadrettet tænkes som 6 uafhængige partnere eller som én sammenhængende, integreret organisering med fælles projektledelse osv.

Ansøgers tekst:

Erfaring med og evne til at samle og sammensætte en gruppe af virksomheder og aktører, der kan tilbyde en helhedsorienteret løsning til et eksportmarked

Eksportforeningen har en årelang erfaring med at samle virksomheder til fælles eksportfremstød mod bestemte kundesektorer og geografiske markeder. Foreningen fokuserer på at skabe synlighed, events og muligheder for networking med kundeemner. Eksportforeningen har nu 11 forskellige eksportnetværk, som er dannet gennem opsøgende aktiviteter. Danish Water Services går skridtet videre og medvirker til at udvikle konkrete projektmuligheder til samlede løsninger til kunderne. Det sker ved at samle en gruppe af virksomheder, tilknytte rådgivere og finansielle institutioner og ved at varetage koordination og den fælles kommunikation overfor kunden og tilbage til virksomhederne.

RU vurdering:

Delprojekt 1, Globalt rettet konceptplatform

Middel. Eksportforeningen nævnes som reference, men har som tidligere nævnt ikke indsatser inden for Vand som udfordring.

Delprojekt 2, Regionalt rettet konceptplatform

Ikke et krav og dermed ikke vurderet.

Ansøgers tekst:

Erfaring med at kunne bane vejen ind på eksportmarkedet

Eksportforeningen arrangerer i gennemsnit ca. 30 kollektive eksportfremstød om året på nye eller eksisterende markeder og er dermed Danmarks største arrangør af kollektive eksportfremstød. Aarhus Universitet har for nylig påvist, at medlemsvirksomheder i Eksportforeningen har opnået 49% mere eksport end andre sammenlignelige danske eksportvirksomheder.

Danish Water Service har fokuseret på tre fjerne geografiske markeder og har stor erfaring med de specifikke udfordringer, der kendetegner disse. Disse markeder er udvalgt gennem en markedsscreening af 70 lande efter en fælles model, som undersøger en række centrale parametre som finansieringsbehov, valutaforhold, korruptionsindex, logistisk tilgængelighed og de politiske forhold omkring vand.

Konsortiet bag Danish Water Business planlægger desuden at trække på private virksomheders erfaringer og netværk. Det kan eksempelvis være rådgivningsvirksomheden WTC (Water Training Center) i Hammel med betydelige spidskompetencer på dette område jf. vedlagte cv-er.

RU vurdering:

Delprojekt 1, Globalt rettet konceptplatform

Stærk.

Delprojekt 2, Regionalt rettet konceptplatform

Ikke et krav og dermed ikke vurderet

Ansøgers tekst:

Internationalt udsyn og netværk.

Personlige kontakter og netværk er på mange eksportmarkeder helt afgørende for mulighederne for at få kontakt med de relevante kunder og beslutningstagere. Det gælder specielt indenfor vandområdet, hvor kundevirksomhederne ofte findes viklet ind mellem offentlige, halvoftentlige og private interesser. Danish Water Service har personlige netværk i Filippinerne og i det nordvestlige Rusland. Aarhus Universitet har personlige netværk til Chinese Academy of Science (CAS), til flere kinesiske universiteter og til regionale kinesiske myndigheder. Aarhus Universitet er involveret i opbygningen af en masteruddannelse omkring

Vand og Miljø ved det nyetablerede Sino-Danish University Centre i Beijing. Universitet har med afsæt i DMUs aktiviteter også værdifulde kontakter til netværk i Afrika og i Sydamerika. I Kina har Eksportforeningen etableret eget kontor.

Ferskvandscentret har desuden været involveret en række internationale vandmiljøprojekter. Centeret var fra 1998 med til at opbygge et lignende vandmiljøcenter i Gdansk, Polen. Desuden har Ferskvandscenteret stået for en række træningsprogrammer for lettiske, estiske og polske deltagere. Centeret har desuden været involveret i projekter i Riga og har arrangeret "Dansk-Russiske Vanddage" i Skt. Petersborg.

RU vurdering:

Delprojekt 1, Globalt rettet konceptplatform

Middel. Danish Water Service trækker i positiv retning. De øvrige kontacters relevans er vanskelige at vurdere i.f.t. det Vand-initiativet. Eksportforeningen nævnes som reference, men har som tidligere nævnt ikke indsatser inden for Vand som forretningsudvikling.

Delprojekt 2, Regionalt rettet konceptplatform

Ikke et krav og dermed ikke vurderet

Ansøgers tekst:

Erfaringer med eksportområdet, herunder international salgserfaring, markedsanalyse, lokale forhold, toldregler m.m. samt kendskab til eksportfremmesystemet.

Danish Water Service har som nævnt tidligere udviklet en global model til analyse af markedsforholdene og har en meget specifik og lokal viden på de tre udvalgte markeder. Alene på det russiske marked findes der 10-12 byer med mere end 1 mio. indbyggere. Eksportforeningen har som led i et speciale hos Handelshøjskolen i Århus netop fået gennemført en større analyse af udfordringerne for eksport på vandområdet. Begge konsortiepartnere har et tæt samarbejde med Udenrigsministeriets eksportfremmesystem og dermed også et godt kendskab til muligheder og begrænsninger i de eksisterende tilbud. Ved at trække på private virksomheders specifikke erfaringer og netværk, vil konsortiet også udnytte de eksisterende spidskompetencer. Det kan som tidligere nævnt eksempelvis være rådgivningsvirksomheden WTC (Water Training Center) i Hammel med betydelige spidskompetencer på dette område jf. vedlagte cv-er.

RU vurdering:

Delprojekt 1, Globalt rettet konceptplatform

Stærk. Eksportforeningen nævnes dog som reference, men har som tidligere nævnt ikke indsatser inden for Vand som forretningsudvikling.

Delprojekt 2, Regionalt rettet konceptplatform

Ikke et krav og dermed ikke vurderet
