

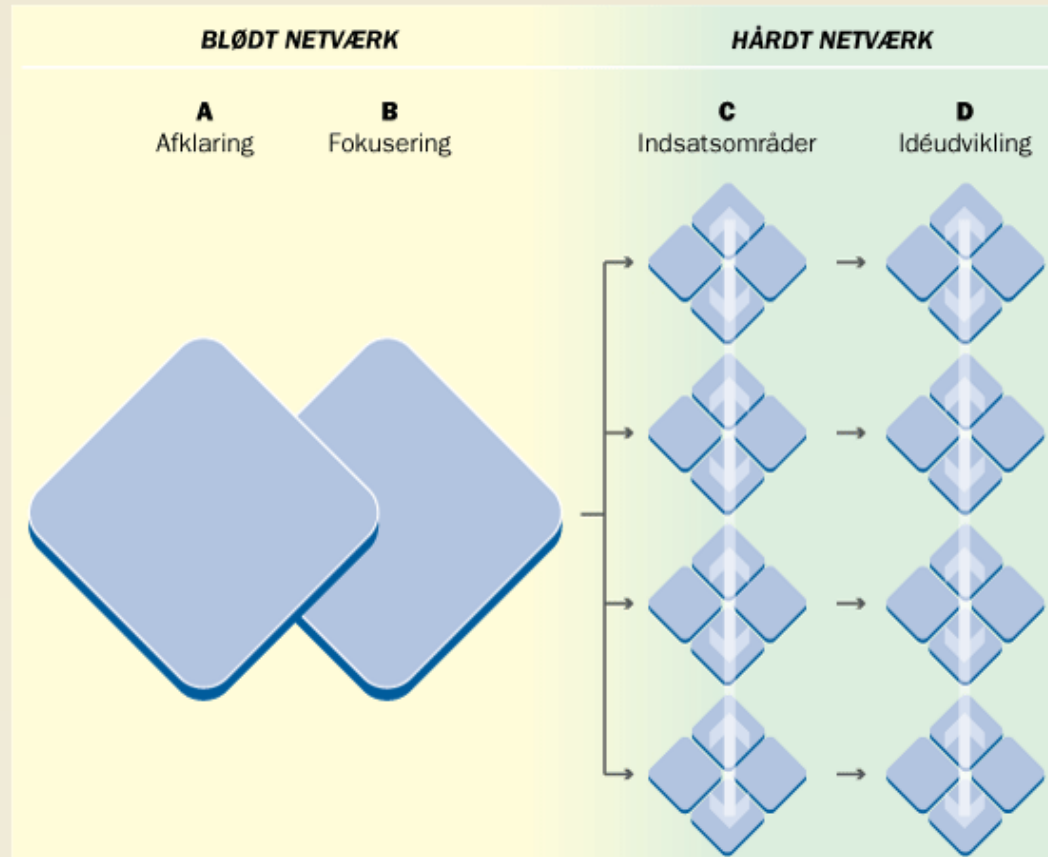
Public-private collaboration

**Erfaringer med
Vandpartnerskaber**

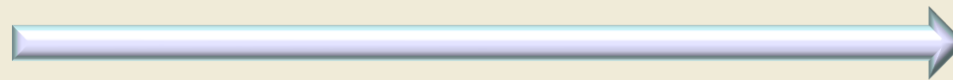
2006-2009

Partnerskabet's idé

Fra blødt til hårdt netværk



Udviklingsorienteret
 Penge → Viden



Forretningsorienteret
 Viden → Penge

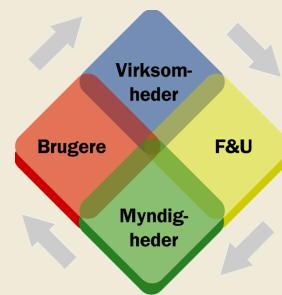
De tematiske spor

2006-2009

- **Rekreativ Vand:** AquaSystem A/S, Ultraaqua A/S, Grundfos A/S, Filtek, og DHI. Svær at fastholde fokus uden facilitering. Forskellig forventning og forskellig fremdrift.
- **MBR teknologi:** Grundfos BioBooster A/S og Product Centre Membranes, Alfa Laval Naskov A/S samt DHI. Udviklings- tungt. Har fået stort innovationskonsortium finansieret.
- **Vand i Byer:** Alectia (tidligere Watertech), COWI og DHI. God fremdrift i gruppen. Arbejder målrettet mod et hårdt netværk (Kinesisk marked)
- **Aquakultur:** Mange tiltag og forsøg på samling af partnere. Har udmøntet sig i en række større forskningsansøgninger, men ingen formaliseret gruppe idag.
- **Ekstrem Regn:** Initiel netværk førte til fælles F&U projekt Stormwater Informatics, men ingen formaliseret gruppe idag.

Erfaringer hidtil

- Fokusering på værdien for den enkelte partner. Ved øget egenfinansiering falder flere fra, hvis overgang til "hårdt netværk" ikke er sket.
- Fælles (FoU) projekter nødvendig for at finansiere opstart af spor og etablering af platform. De, som har fælles projekter, lever
- Overgang til hårde netværk i et spor kræver tid og fokusering (fuldtid). Mere dynamik og fleksibilitet omkring "hårdt netværk". Handling og risiko mere effektiv end planlægning og konsensus.
- Kritisk masse af deltagere nødvendig. Diversitet. Udskilningsløb er påkrævet, og her er facilitator påkrævet
- Skal være mere attraktiv for universitetspartnere hvis de skal være med som partnere. Har "vand"-univ. for lidt fokus på IPR?
- For mange "tilbud" til vand aktører om netværk, DWF, Miljøtekn. forening, Water Camp, ForskVand, DanVA..., bofællesskab?
- MUDP nødvendigt, og flere midler til sektoren til udvikl. og demonstration. Betydning af finansiering nedstrøms er undervurderet
- Tættere koordinering nødv. mellem og med div. styrelses programmer
- Meget langsom reaktionstid fra myndigheder, top-down "design" af klyngeprojekter i stedet for tilvejebringelse af rammebetingelser



?

Et øko-system



Lokal klynge: Uddannelse, medarbejder rekruttering, erhvervsparker, væksthuse, innovation

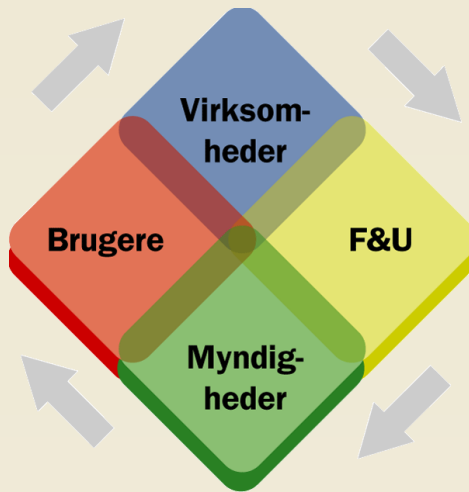
National klynge: Samfundsøkonomi, skat, miljøregulering, forsknings- og erhvervsstøtte programmer, rammer

Global klynge: World-class produkter og world-class forskning



The winners: de som indgår i klynger på alle niveauer

Paradigme skiftet i Cleantech



Knaphed
 Miljøbeskyttelse
 Nationale markeder

Lo-vol/ Hi-cost local
 Lowtech turnkey
 Fragmented solutions

Myndighedspoliti
 Borger beskyttelse
 Offentlig regulering

Environmentalist
 Public

Technology innovation

Vand og Miljø

→ Sikring af "business continuity"
 → Clean business
 → Globale markeder

→ Hi-vol/low-cost global
 → Hightech components
 → Holistic (eg. water-energy-res.)

→ Ligeværdig innovationspartner
 → Bruger behov
 → Markedsinnovation

→ Capitalist
 → Public-Private

→ {
 Technology innovation
 Policy innovation
 Business model innovation

→ Cleantech

Konklusion

- ”Probe-and-learn” i stedet for ”command-and-control” (dvs. prioriter *handling*)
- Øko-systemet skal plejes – klyngedannelse på flere niveauer (lokal/international)
- Prioritering af finansiering inkl. inkubationstiden
- Globale markeder, global viden → Evnen til at kunne netværke ekstremt vigtigt
- Nye paradigmer og nye roller i offentlig-private partnerskaber
- Masser af fora til at skabe nye partnerskaber → Just Do It!

- tak for opmærksomhed -