



**Foranalyse til INTERREG IVA projekt vedr. fremme af  
systemeksport i Øresundsregionen**

**Udført på vegne af Center for Byudvikling i Københavns  
Kommune og Sustainable Business Hub i Malmø**

februar 2011

## Indholdsfortegnelse

1.	Opdrag .....	3
2.	Metode og opbygning .....	3
3.	Konklusion .....	4
4.	Kortlægning af erfaringer med offentlig systemeksport.....	5
4.1.	Hvad er systemeksport? .....	5
4.2.	Hvorfor Systemeksport?.....	6
4.3.	Offentlig systemeksport – en mulighed for at kapitalisere viden? .....	8
4.4.	Tidlige erfaringer med offentlig systemeksport .....	8
4.5.	Erfaringer fra 2005 og frem – Medfinansierede projekter.....	9
4.6.	Udvalgte eksempler på kommunale systemeksportindsatser i Danmark.....	10
4.7.	Konklusion: .....	14
5.	Erfaringer fra København og Sydsverige .....	15
5.1.	København.....	15
5.2.	Region Skåne og Malmö .....	15
5.3.	Konklusion .....	17
6.	To modeller for kommunal fremme af systemeksport .....	17
6.1.	Konklusion .....	19
7.	Kompetencer i Øresundsregionen indenfor systemeksport af cleantechløsninger.....	19
7.1.	Konklusion .....	20
8.	Sideløbende initiativer på cleantechområdet i København, Skåne/ Malmø .....	20
8.1.	Konklusion .....	22
9.	Projektoplæg til INTERREG IVA ansøgning om fremme af eksport af cleantechløsninger i Øresundsregionen .....	22
9.1.	Opdrag .....	22
9.2.	Validering af projekt i forhold til INTERREG IVA programmet for Øresund .....	23
9.3.	Projektbeskrivelse .....	23
9.4.	Projektets varighed .....	23
9.5.	Forslag til hovedaktiviteter.....	23
9.6.	Forventede resultater.....	24
9.7.	Organisering og projektaktiviteter .....	25
9.8.	Potentielle partnere .....	26
9.9.	Budgetoverslag .....	27
9.10.	INTERREG Projektfinansiering og medfinansiering .....	28

## 1. Opdrag

Innovayt er af Center for byudvikling - Københavns Kommune (CBF) og Sustainable Business Hub i Malmø (SBH) blevet bedt om at udfærdige en rapport om danske og sydsvenske erfaringer med offentlig systemeksport af cleantech løsninger.

Rapporten skal identificere muligheder og barrierer ved oprettelsen af en strategisk indsats til fremme af systemeksport fra offentlige og private aktører i Øresundsregionen.

Rapporten skal derudover indeholde et oplæg til, hvorledes en sådan indsats kan etableres, så der kan søges medfinansiering af en sådan indsats via en projektansøgning til INTERREG IVA programmet.

Efter det indledende partnernøde på Københavns Rådhus, hvor delkonklusioner af Innovayt's arbejde blev præsenteret for CBF og SBH samt potentielle partnere i en INTERREG ansøgning, blev det klart, at barriererne ved at etablere en indsats fokuseret på offentlig systemeksport er høje, og at eksisterende og tidligere forsøg med lignende indsatser kun kan fremvise begrænset succes.

Da der samtidig blandt potentielle nøglepartnere i et INTERREG projekt var en tøven overfor at satse på offentlig systemeksport, blev det besluttet, at Innovayt's videre arbejde med rapporten i højere grad skulle koncentrere sig om at opstille rammerne for en INTERREG ansøgning fremfor en analyse af markedet for offentlig systemeksport.

Det blev i den forbindelse aftalt, at projektbeskrivelsen skal have fokus på to hovedområder:

1) Etableringen af en fælles besøgstjeneste i Øresundsregionen, der internationalt kan synliggøre offentlige systemløsninger på cleantech- og velfærdsområdet med henblik på at fremme den private systemeksport af cleantech- og velfærds løsninger udviklet og implementeret hos offentlige myndigheder og virksomheder i Øresundsregionen.

2) Et oplæg til en sideløbende strategisk indsats, der skal have til formål at iværksætte de nødvendige analyser af:

- Private aktørers efterspørgsel efter offentlige kompetencer i systemeksportøjemed og offentlige organisationers villighed til at deltage i systemeksport.
- Mulighederne for kapitalisering af allerede implementerede cleantechløsninger i Øresundsregionen

Analyserne skal munde ud i en anbefaling til, hvorledes man bedst kan udbygge besøgstjenesten, således at den fremmer offentlige og private kompetencer gennem konkrete initiativer.

## 2. Metode og opbygning

Rapporten er opdelt i to hovedsektioner. Første del (afsnit 4-8) indeholder en introduktion til systemeksport samt en orientering om erfaringer med offentlig systemeksport og muligheder for samme. Analysen er baseret på videnindsamling gennem interviews med informanter, der har beskæftiget sig intensivt med offentlig system- og projekteksport, samt desk research og Innovayt's konsulenter's egne erfaringer med offentlig systemeksport.

Anden del af rapporten (afsnit 9) indeholder oplægget til en INTERREG IVA ansøgning med fokus på projektbeskrivelse, aktiviteter, resultater, organisering, forslag til

partnerkonstruktion samt et estimeret budget for de væsentligste budgetposter. Denne del af rapporten er blevet til i dialog med Center for Byudvikling og på baggrund af input på partnermødet den 19. januar. Derudover er der taget udgangspunkt i de konklusioner der drages i rapportens første del, ligesom der er taget højde for INTERREG programmets krav om en Øresundsadditionalitet ved projekter, der ønsker støtte fra INTERREG programmet.

**Der er i forbindelse med rapporten blevet gennemført interviews/baggrundssamtaler med:**

- Christina Maria Hansen: Tidligere leder af South Denmark Asia Office
- Mette Sicard Filtenborg: Attache ved Danmarks Faste Repræsentation til EU, med ansvar for blandt projekteksport
- Mette Lorentzen: International koordinator i Viborg Kommune med ansvar for systemeksport.
- Henrik Dissing: Miljøkonsulent ved DI og tidligere ansat i Københavns Kommune (ØKF og TMF)
- Ole Christiansen: Direktør for DanWaste – systemeksport virksomhed hvori Københavns Kommune tidligere var medejer
- Jonas Eek: Direktør for SYSEK
- Joakim Nordqvist: SYSAVs kontaktperson på TangMa projektet
- Det Svenske Udenrigsministerium – Exportrådet

Derudover er rapporten blevet til i gensidig dialog med CFB.

#### **Begrebsafklaring:**

Termerne *systemeksport* og *projekteksport* bruges i samme betydning af såvel offentlige som private aktører - det vil sige til at beskrive eksport af dansk knowhow og systemløsninger. I denne rapport benyttes systemeksport som gennemgående term, men enkelte steder, hvor der optræder direkte citater, kan termen projekteksport forekomme.

### **3. Konklusion**

Denne erfaringsopsamling indeholder 4 overordnede konklusioner:

**For det første**, at erfaringerne med succesfuld kommerciel kommunal systemeksport har været begrænsede inden for de seneste 10 år.

Dette skyldes blandt andet høje barrierer for at indtræde på det kommercielle marked for offentlige aktører.

**For det andet**, at de kommuner, der deltager i kommercielle projekter, først og fremmest sælger rådgivningsydelser og undervisningskompetencer og ikke totalløsninger.

Der var i 90'erne et salg af kommunale totalløsninger, men indførelsen af EU-udbud på de fleste opgaver medførte, at denne praksis næsten blev umuliggjort. I dag efterspørger private aktører specifikke rådgivningskompetencer/kapacitetsopbygningskompetencer i forvaltninger og forsyningsvirksomheder, der kan styrke deres tilbud og dermed øge deres chance for at vinde systemeksportopgaver.

**For det tredje**, at der eksisterer to overordnede modeller for kommunale aktører til at organisere systemeksportindsatsen på.

**Selskabsmodellen:** Denne model er baseret på at kommunen og/eller det kommunale forsyningsselskab opretter et fælles selskab med henblik på at systemeksportere offentlig knowhow inden for et givent område. Eksempler på denne type indsats er Danish Water Services (ejet af blandt andet Odense Kommune) og DanWaste (som Københavns Kommune tidligere ejede sammen med blandt andet Amagerforbrændingen). Denne model er som udgangspunkt kun kommerciel og har til formål at kapitalisere offentlig knowhow mest muligt.

**Den tværgående model:** Modellen er baseret på oprettelsen af en tværgående enhed/kontor, der sælger projekter til forvaltninger og forsyningsvirksomheder samt evt. også private aktører. Denne model fungerer i dag i Viborg Kommune og som udgangspunkt for Southdenmark Asia Office. Den lå også til grund for den indsats, der blev ydet af en række af amtslige og kommunale kontorer, der havde til huse i Bruxelles indtil strukturreformen.

Denne model har oftest ikke et kommercielt sigte i sig selv, men skal understøtte internationaliseringen i kommunerne og/eller være en del af erhvervsfremmeindsatsen i kommunerne/regionen

**For det fjerde** viser erfaringsopsamlingen i øvrigt, at Københavns Kommune og Region Skåne/Malmö prioriterer offentlig systemeksport forskelligt. Hvor Københavns Kommune for ca. 10 år siden trak sig ud af DanWaste A/S, har kommunerne i Region Skåne netop oprettet aktieselskabet SYSEK, der har til formål bedrive kommerciel systemeksport. Samtidig deltager Malmö Kommune i en række medfinansierede systemeksport projekter, hvorimod København ikke deltager i denne type projekter.

På baggrund af ovenstående konklusioner, og med udgangspunkt i det ændrede opdrag, **kan det ikke anbefales, at der iværksættes en særlig indsats med henblik på at fremme offentlig systemeksport.**

Derimod **kan det anbefales, at der på tværs af Øresund oprettes en besøgstjeneste, der kan professionalisere tekniske besøg i regionen og markedsføre regionens systemløsninger på cleantech løsninger til fordel for erhvervslivet med henblik på at øge den generelle systemeksport fra regionen.**

Det foreslås imidlertid med udgangspunkt i erfaringsopsamlingen, at der som led i projektet lægges op til gennemførelsen af en række analyser, der kan vurdere, hvorvidt en besøgstjeneste på sigt skal udvides med en tværgående indsats, der skal fremme konkrete systemeksportprojekter, der kan initieres i et offentligt privat samarbejde.

**I afsnit 9 fremlægges et udkast til en projektbeskrivelse til et INTERREG projekt, der har som formål at oprette og drive besøgstjeneste, der er integreret på tværs af Øresund,**

## **4. Kortlægning af erfaringer med offentlig systemeksport**

### **4.1. Hvad er systemeksport?**

Systemeksport beskriver dansk eksport af knowhow samt tilvejebringelse af systemløsninger, der typisk er udviklet til offentlige danske myndigheder til løsning af velfærds-, forsynings- og miljøopgaver til offentlige myndigheder i tredje lande.

Systemeksport udføres i stor stil af danske virksomheder og i et meget begrænset omfang af offentlige statslige og kommunale myndigheder.

Hovedområderne for dansk systemeksporten har traditionelt været indenfor, hvad der bredt kan karakterisere som cleantech:

- Affaldshåndtering/affaldsforbrænding med henblik på fjernvarme
- Fjernvarme- og kraftvarmeanlæg
- Drikke- og spildevandshåndtering
- Kloakering og renovering af kloakker

Derudover finder der også systemeksport sted indenfor mere "bløde" områder som kapacitetsopbygning og planlægningsopgaver indenfor:

- Beskæftigelsesområdet
- Uddannelsesområdet
- Erhvervsfremmeområdet

De største danske aktører på området er store danske rådgivningskoncerner som COWI, Rambøll, NIRAS og Grontmij Carl Bro) samt entreprenørselskaber som Aarslef, MT Højgaard, Krüger og leverandører af unikke løsninger indenfor fx kraftvarme som Dantherm og Vølund. Derudover er også en række af de store danske tegnestuer meget aktive på systemeksportmarkedet.

Systemeksport dækker oftest over store integrerede opgaver, som fx opbygning, opstart og indkøring af et affaldsforbrændingsanlæg, eller total renoveringen af et kloaksystem, kombineret med udbygningen af spildevandshåndteringen. Derfor regnes salg af enkelte produkter som fx pumper normalt ikke med til systemeksport.

Udbydere af systemopgaver er oftest nationale, regionale eller lokale myndigheder, der har et behov for enten en udskiftning eller genopretning/etablering af basale forsyningstjenester. Når det omhandler genopretning/etablering af basale forsyningstjenester finansieres projekterne ofte af nationale udviklingsprogrammer (Danida, SIDA) eller via EU, Verdensbanken eller de regionale udviklingsbanker.

#### 4.2. Hvorfor Systemeksport?

Danmarks Eksportråd anslår i deres pjece "Få lettere adgang til projekteksport", at markedet for systemeksport har en værdi af ca. 300 mia. kr. årligt<sup>1</sup>. En søgning på hjemmesiden DGmarkets<sup>2</sup>, der lister offentlige udbud finansieret af EU, FN, Verdensbanken og de regionale udviklingsbanker viser, at der på en given dag var 2064 åbne udbud indenfor kategorien "sewage, refuse, cleaning and environmental services" og 915 åbne udbud indenfor kategorien "public utilities", der dækker forsyning af vand, elektricitet, varme og gas.

Der er altså tale om et ganske stort marked, og alene derfor er det selvfølgelig interessant for danske og svenske virksomheder. Ydermere har man i Danmark den antagelse (og det

---

<sup>1</sup> Eksportrådet, "Få lettere adgang til projekteksport", pjece ikke årstalsangivet

<sup>2</sup> <http://www.dgmarket.com/> søgning gennemført den 14. januar 2011.

antages at den samme antagelse kan gøres gældende i Sverige), at dette marked i særlig grad er gearet til danske virksomheder.

Antagelsen bygger dels på en hypotese om, at den tidlige indførelse af skrappe miljøkrav, i forhold til energieffektivisering, affaldssortering, rensning af spildevand samt brug af affaldsforbrænding til opvarmning, har givet danske virksomheder et forspring i udviklingen af state-of-the-art-teknologier indenfor cleantechløsninger til offentlige myndigheder<sup>3</sup>.

Derudover bygger antagelsen på en empirisk konstatering af, at danske virksomheder er gode til at vinde systemeksportopgaver. En undersøgelse udført af Dansk Byggeri viste, at 7 af de 9 virksomheder i deres netværk for projekteksport eksporterede knowhow for 10,3 mia. kr. i 2009<sup>4</sup>. Undersøgelsen illustrerer både den store rolle systemeksport allerede spiller for den danske eksport og potentialet i at satse endnu mere på at fremme systemeksport.

Derfor er der såvel fra politisk hold som i industrien fokus på, at Danmark bør blive bedre til at markedsføre og (systemeksportere) sine kompetencer indenfor cleantech- og velfærdsløsninger.

Allerede i den nuværende regerings handlingsplan "Vækst gennem globalisering" fra 2003 er indføjet en målsætning om at;

"Fremme mulighederne for projekteksport til FN, EU, Verdensbanken og andre udviklingsbanker."<sup>5</sup>

Også Danmarks Vækstråd, det såkaldte Nørbyudvalg, anbefaler i deres rapport det "Grønne Guld - Danmarks Vækstråds anbefalinger til, hvordan det erhvervsmæssige potentiale i vedvarende energi og energieffektive løsninger kan udnyttes" at;

"Systemeksporten af dansk viden og løsninger inden for integreret kraftvarmeproduktion (skal) styrkes."<sup>6</sup>

I industrien har Dansk Byggeri oprettet "Dansk Projekteksport Netværk", der samler ni store danske virksomheder med massive aktiviteter indenfor projekteksport. I den forbindelse peger Dansk byggeri på at;

"Danmark kan sælge andet end landbrugsvarer, medicin og sofistikeret design. Dansk viden er blevet en eftertragtet vare, som sælger i udlandet for milliarder"<sup>7</sup>

Dansk Byggeri argumenterer endvidere for, at evnen til at projekteksportere knowhow har spillet en vigtig rolle i at afbøde konsekvenserne af den økonomiske krise;

---

<sup>3</sup> Der ikke lavet den samme gennemgang af svenske anbefalinger vedr. systemeksport, men det er rimeligt, at antage at Sverige ligesom Danmark besidder en række af de samme kompetencer på dette marked og derfor alt andet lige også allerede har et stort marked for systemeksport, samt et uforløst potentiale.

<sup>4</sup> Dansk Byggeri, 2010, "Knowhow er en væsentlig eksportvare for Danmark"

<sup>5</sup> Erhvervs- og Beskæftigelsesministeriet, 2003 "Vækst gennem globalisering - Handlingsplan og baggrundsanalyse"

<sup>6</sup> Danmarks Vækstråd, 2007, "Det grønne guld - Danmarks Vækstråds anbefalinger til, hvordan det erhvervsmæssige potentiale i vedvarende energi og energieffektive løsninger kan udnyttes".

<sup>7</sup> Dansk Byggeri, 2010, "Know-how er en væsentlig eksportvare for Danmark"

”Kunsten er, at disse virksomheder har været dygtige til at kigge til udlandet, da krisen begyndte at kradsse. Og der har været stor succes, da den viden, som de danske projektsportører sidder inde med, er efterspurgt. Det er kompetencer på et så højt niveau, at de formår at vinde store projekter i udlandet”<sup>8</sup>

#### 4.3. Offentlig systemeksport – en mulighed for at kapitalisere viden?

Sideløbende med udviklingen af den private systemeksport har der, siden starten af 1990’erne, været en debat i såvel Danmark som Sverige om, hvorvidt og hvorledes offentlige myndigheder i såvel stat som på regionalt og lokalt plan kan bidrage til systemeksporten - enten ved at fremme de private aktørers muligheder for at vinde opgaver i tredjelande eller ved selv at træde aktivt ind på markedet for systemeksport gennem salg/kapitalisering af egne kompetencer.

Ønsket blandt statslige styrelser og kommunale aktører om at kunne kapitalisere sin knowhow gennem eksport resulterede i, at der i 1993 blev givet en særlig hjemmel i lovgivningen til, at kommuner må forarbejde og videreudvikle viden, som er oparbejdet i kommunen i forbindelse med løsningen af kommunale opgaver, med henblik på eksport.

Det betyder kort sagt, at kommuner kan udføre eksportvirksomhed ”selvstændigt” eller i selskabsform med involvering af private aktører.

I Sverige har der hersket den samme debat, men som udgangspunkt kan en offentlig myndighed ikke selvstændigt udføre kommerciel systemeksport. Dog er der mulighed for, som er tilfældet med SYSEK i Skåne (se afsnit 5.2), at danne offentlige aktieselskaber, der kan udføre kommerciel systemeksport.

De offentlige myndigheders ønske om at kunne bedrive kommerciel systemeksport har i høj grad været begrundet i tre forventninger:

- For det første en forventning om via systemeksport udført i samarbejde med lokale private aktører, at fremme den lokale/regionale erhvervsudvikling
- For det andet en forventning om at kunne kapitalisere, de investeringer man lagt i at udvikle systemløsninger på cleantech og velfærdsområdet i Danmark og Sverige
- For det tredje en forventning om gennem internationale opgaver, at kunne tilbyde medarbejdere nye udfordringer som led i en fastholdelses og kompetenceudviklingsstrategi

#### 4.4. Tidlige erfaringer med offentlig systemeksport

(Gen)opbygningen af den basale infrastruktur i Østeuropa og særligt de tre baltiske lande udgjorde fra begyndelsen af 1990’erne det største marked for dansk systemeksport. Og selv om der ofte peges på BRIC landene som nye markeder for systemeksport, så er det til stadighed Østeuropa, der udgør det vigtigste marked for dansk systemeksport<sup>9</sup>.

---

<sup>8</sup> Dansk Byggeri, 2010, ”Know-how er en væsentlig eksportvare for Danmark”

<sup>9</sup> At det til stadighed er Østeuropa der udgør det største marked for dansk systemeksport bakkes op af Dansk Byggeri se henvisning i note 8, og at Mette Filtenborg fra Dansk Eksportråd, der tilkendegav, at det danske marked for systemeksport ligger i Østeuropa, samt i de tidligere Sovjetrepublikker



De østeuropæiske lande havde/har et udtalt behov for en genopretning og fornyelse af deres forsyningsstruktur til levering af fundamentale ydelser som el, vand, varme m.m. Gennem nationale støtteordninger blev der i 90'erne, i både Danmark og Sverige samt gennem EU's forskellige programmer til genopbygning, skabt et marked, hvor danske og svenske leverandører af systemløsninger stod stærkt.

Opgaverne blev i høj grad løst af rådgivende ingeniørfirmaer, entreprenørvirksomheder og større konsulenthuse i samarbejde med lokale entreprenører og partnere.

I vist omfang blev også lokale og regionale aktører i Danmark, og i mindre grad offentlige svenske aktører, involveret i dette arbejde med succes. Flere kommuner blandt andet også Københavns Kommune deltog i årene fra 1992 til 2000 i række store kommercielle systemeksportprojekter i Østeuropa. Opgaverne blev typisk gennemført i et meget tæt samarbejde med private aktører og de lokale myndigheder i modtagerlandet – fx indenfor rammerne af de såkaldte "Twinning faciliteter".

Når kommunale aktører fik en rolle at spille på systemeksportmarkedet i 90'erne, skyldtes det ikke mindst en kombination af netværket til de lokale myndigheder samt det faktum, at en lang række opgaver ikke blev sendt i udbud, men blev tildelt ansøgeren.

Via netværk til lokale myndigheder blev der arrangeret fact-finding ture til Østeuropa, der havde til opgave, at definere mulige systemeksportprojekter. Disse projekter blev derefter "solgt" til relevante øststøtteprogrammer, som på daværende tidspunkt kunne finansiere projekter, uden at opgaven blev sendt i udbud.

Som eksempel på denne type opgaver kan det nævnes, at Københavns Kommune via virksomheden DanWaste A/S i løbet af 90'erne solgte og implementerede en række projekter i Litauen, Polen Tjekkiet, Ukraine og Tyrkiet. Blandt hovedleverancerne var affaldsforbrændingsanlæg, etablering og drift af lossepladser samt i mindre omfang affaldsindhentning.

#### **4.5. Erfaringer fra 2005 og frem – Medfinansierede projekter**

I starten af det nye årtusind kom der mere faste rammer om de nationale øststøtteprogrammer og EU-programmerne. Det betød, at hvor projekterne tidligere i høj grad blev defineret i et samarbejde mellem den udførende part, modtageren og donor, blev der nu opstillet rammeprogrammer for støtten i et samarbejde mellem donor og støttemodtager, og langt de fleste opgaver kom i EU-udbud. Derved blev processen mere transparent og konkurrencen om at vinde opgaver forbedret.

Samtidig blev de fleste østeuropæiske lande medlemmer af EU i 2005, hvilket ydermere betød, at EU-midlerne var ordinære strukturfondsmidler. Det har den umiddelbare konsekvens, at udbudsmaterialet – bortset fra indkaldelsen – ikke længere behøvede at være udformet på engelsk, men kun på det nationale sprog.

Barriererne for kommunal deltagelse i systemeksport blev derved hævet gevaldigt med det resultat, at den kommunale deltagelse i systemeksport dalede fra 2000 og frem.

En del kommunale indsatser på området overlevede dog, men frem for at sælge totalløsninger i samarbejde med udvalgte private partnere, solgte man i stigende grad specifikke rådgivningsydelser indenfor kapacitetsopbygningsområdet, hvor medarbejdere i nøglepositioner i kommunale forvaltninger eller forsyningsvirksomheder kan bidrage til at styrke private aktørers tilbud.

Eksempler på denne type opgaver er:

- Undervisning af tekniske medarbejdere i betjening af affaldsforbrændingsanlæg
- Undervisning af tekniske medarbejdere i betjening af vandværker/spildevandshåndtering
- Udstationering af driftsledere ved ibrugtagning/indkøring af nye tekniske anlæg
- Udstationering af konsulenter ved udvikling og implementering af lokale/regionale beskæftigelsesplaner og erhvervsfremme indsatser

Det kan blandt andet nævnes, at Danish Water Services (der ejes af Odense Vandværker og Odense og Middelfart Kommune m.fl.) underviser teknikere i styring af vandværker i samarbejde med private aktører. Århus kommune har ligeledes deltaget i beskæftigelses og erhvervsfremme projekter i Polen på kommercielle vilkår, hvor medarbejdere har været udlånt til en konsulentvirksomhed for at undervise og implementere beskæftigelses og erhvervsfremme indsatser.

I dag efterspørges således især rådgivningskompetencer og undervisningskompetencer fra offentlige myndigheder, der kan styrke private aktørers tilbud på udførelsen af systemløsninger frem for et egentligt salg af kommunale totalløsninger.

De højere barrierer for deltagelse i kommerciel systemeksport kombineret med nedgangen i salg af kommunale totalløsninger fik også den konsekvens, at kommuner/regioner, der fortsat ønskede at fastholde en systemeksportindsats, i højere grad begyndte at fokusere på deltagelse i medfinansierede projekter frem for kommercielle projekter.

Kendetegnende for deltagelsen i medfinansierede kapacitetsopbygningsprojekter er, at de udvikles i samarbejde med modtager, men at projektets omkostninger kun dækkes med mellem 50 og 90 % (oftest får projekterne dog projektet til at hvile i sig selv, fordi en række af disse programmer opererer med en fast overheadsats, som kan overstige de faktuelle overheads).

Af denne type projekter kan fx nævnes samarbejde om udvikling af strategi for spildevandshåndtering/affaldshåndtering og opbygning af kompetencer vedr. byplanlægning eller erhvervsfremme. I mange tilfælde forsøger kommunerne, at involvere relevante lokale virksomheder på underkontrakter i denne type projekter eller projekterne skues sammen så de indeholder konferencer og/eller seminarer, der giver mulighed for at bringe lokale virksomheder i kontakt med modtager landets myndigheder og det lokale erhvervsliv. Derved får projekterne også karakter af erhvervsfremmeaktiviteter, fordi de hjælper lokale virksomheder til at få internationale kontakter og erfaringer, der (forhåbentlig) kan bruges i efterfølgende kommercielle projekter.

#### 4.6. Udvalgte eksempler på kommunale systemeksportindsatser i Danmark

##### **Viborg Kommune<sup>10</sup>**

Viborg Kommune var i perioden 1998-2007 involveret i otte kommercielle projekter i Letland og et i Estland, hvor hovedformålet var at få nye, kommunale anlæg for vand- og

---

<sup>10</sup> Gennemgangen af Viborg Kommunes indsats bygger på en kort baggrundssamtale med International koordinator i Viborg Kommune Mette Lorentzen samt diverse notater og indstillinger udarbejdet af forvaltningen i Viborg Kommune om Systemeksport.

spildevandsrensning optimeret. Projekterne har typisk været gennemført i samarbejde med Energi Viborg og ingeniørvirksomheder fra Viborgeggen.

Viborg Kommune påtager sig i systemeksportprojekter rollen som sparingspartner/rådgiver/konsulent for kommunen i modtagerlandet - og ikke rollen som projekterings- eller udviklingsansvarlig.

Det er også Viborg Kommunes oplevelse, at barriererne ved kommerciel systemeksport er blevet højere. Det giver sig også udslag i, at Viborg kommunes seneste systemeksportprojekter er medfinansieret af EU. Viborg har blandt andet gennemført denne type projekter i Kina og Thailand.

For Viborg Kommune er systemeksport aktiviteterne som udgangspunkt udgiftsneutrale og har ingen selvstændig bevilling. Det er Viborgs erfaring, at nogle projekter giver et mindre overskud og andre et mindre underskud, men indsatsen hviler i sig selv. Indsatsen er placeret i et projekt- og udviklingssekretariat og styres af en international koordinator, som har overblik over kommunes kompetencer og muligheder for indgå i systemeksport aktiviteter.

Viborg kommune ser sin systemeksportindsats som et led i sine erhvervsfremmeaktiviteter og afviklede i januar 2011 et fyraftensmøde for lokale virksomheder om sin indsats<sup>11</sup>.

#### **Aarhus Kommune (og Central Denmark EU Office)<sup>12</sup>**

Aarhus Kommune har siden 2005 været involveret i en række systemeksportaktiviteter. Aktiviteterne har været centreret om et internationalt projektkontor i Beskæftigelsesforvaltningen samt projekter i indkøbskontoret. Økonomisk skal aktiviteterne hvile i sig selv.

Projekterne har været en blanding af kommercielle projekter gennemført i samarbejde med private rådgivningsvirksomheder og medfinansierede EU-projekter med fokus på kapacitetsopbygning.

Blandt de kommercielle projekter kan nævnes projekter i Polen med fokus på opkvalificering af beskæftigelses- og erhvervsfremmeindsatsen i udvalgte regioner. Medarbejdere i Aarhus Kommune gennemførte blandt andet uddannelses- og træningsforløb i Polen og var med til at udvikle strategier, handlingsplaner og undervisningsmateriale til implementeringen af regionale beskæftigelses og erhvervsfremmestrategier.

De seneste år har beskæftigelsesforvaltningen især på Balkan desuden gennemført en række kapacitetsopbygningsprojekter, der har været medfinansieret af EU.

Flere af de systemeksportprojekter, Aarhus Kommune har deltaget i, har været formidlet gennem Central Denmark EU Office. Central Denmark EU Office (Der udspringer af Aarhus Kommunes EU-kontor) formidler muligheder for midtjyske private og offentlige aktører på projektmarkedet. Det gør Central Denmark EU Office ved at overvåge udbudsdataer, som

---

<sup>11</sup> Programmet for Viborg Kommunes fyraftensmøde om systemeksport kan findes her: [http://viborg.dk/db/Erhverv.nsf/pdf/invitation\\_systemeksport/\\$File/invitation\\_systemeksport.pdf](http://viborg.dk/db/Erhverv.nsf/pdf/invitation_systemeksport/$File/invitation_systemeksport.pdf)

<sup>12</sup> Gennemgangen af Aarhus Kommunes (og Central Denmark EU Office) indsats bygger på notater fra Aarhus Kommune, lokale presseklip fra Aarhus samt konsulentens egne erfaringer fra Central Denmark EU Office med at udfærdige tilbud på systemeksport opgaver i samarbejde med såvel offentlige som private aktører.

gør det muligt for private og offentlige aktører at opnå viden og tidlig information om de fleste udbud. Kontoret bistår også med løbende sektorspecifikke overvågninger og indhentning udbudsmateriale på vegne af offentlige og private aktører.

Central Denmark EU Office indsats på systemeksportområdet er et led i den overordnede erhvervsfremme indsats i Region Midtjylland. Mens Århus Kommunes deltagelse i systemeksportaktiviteter kan siges at være drevet af ildsjæle og til en vis grad som et led i en overordnet strategi om, at internationalisering skal kunne indgå i medarbejdernes kompetenceudvikling.

### **EU-vest og EU-Direct (Region Syddanmark og Esbjerg Kommune med flere)**

Fra ca. 2003 til 2007 drev EU-vest (der bestod af Ribe Amt, Esbjerg Kommune samt de øvrige kommuner i Ribe) og Sønderjyllands Amt EU-kontor i fællesskab virksomheden EU-Direct, der havde til opgave at vinde systemeksport opgaver på kommercielt basis i samarbejde med private og offentlige aktører.

EU-Direct blev aldrig en succes hvad angår kommerciel systemeksport på vegne af offentlige aktører, men det lykkedes kontoret at hvile i sig selv ved at kontorets medarbejder selv deltog som rådgivningsekspert i en række kommercielle projekter i Øst- og Centraleuropa.

I samme periode gennemførte EU-vest og i mindre grad Sønderjyllands Amts EU-kontor en række projekter, der blev medfinansieret af EU i Central og Østeuropa samt Asien og Mellemamerika. Disse projekter involverede i høj grad lokale forvaltninger i fx Esbjerg Kommune og andre offentlige og regionale/amtslige aktører i kapacitetsopbygnings og rådgivningsopgaver, men kun i en mindre grad private aktører.

Et af de særlige kendetegn ved den model, der blev benyttet til disse projekter, var at projektledelsen og implementeringen af projekterne blev placeret hos EU-vest. Det havde til formål at minimere det administrative bøvvl for de deltagende offentlige partnere og var med til at sikre, at indsatsen økonomisk hvilede i sig selv.

EU-vest og Sønderjylland Amts EU-kontor fusionerede efter strukturreformen til Southdenmark EU Office, og kontorets systemeksportaktiviteter i Øst- og Centraleuropa samt andre dele af verden er i dag begrænset.

### **Southdenmark Asia Office (Syddanmark fra 2011 kun Esbjerg Kommune)**

Som et led i forsøget på at udvikle systemeksportaktiviteterne for private og offentlige aktører i Syddanmark til Asien og særligt Kina oprettede EU-Vest Southdenmark Asia Office i 2005. Kontoret har efter strukturreformen været ejet af Region Syddanmark og de 22 kommuner i fællesskab.

Kontoret har drevet EU-medfinansierede projekter i Kina og andre steder i Asien, men har ikke haft succes med kommerciel systemeksport.

Blandt de projekter kontoret har været involveret i kan nævnes affaldsprojekter, bæredygtig gyllehåndtering på svinefarme og et projekt, der havde til hensigt at tiltrække kinesiske investorer til Danmark. Alle projekter er gennemført i et samarbejde med lokale kommunale/regionale aktører fra Syddanmark samt uddannelsesinstitutioner i regionen.

Kontoret har i dag droppet ned på sine projektaktiviteter, hvilket ikke mindst skyldes, at EU-midlerne til projekter i Kina er begrænsede. Kontoret fungerer i dag primært som informationskontor for syddanske virksomheder, der ønsker at etablere sig på det kinesiske

marked samt for offentlige aktører, der ønsker at lave erfaringsudviklingsprojekter med kinesiske aktører<sup>13</sup>.

---

<sup>13</sup> Kontoret overgår i øvrigt i 2011 til Esbjerg Kommune, der i samarbejde med en række andre kommuner i Region Syddanmark finansierer kontorets drift (se referat til mødet i Økonomiudvalget i Vejle Kommune den 15. november, 2010).

#### 4.7. Konklusion:

Den overordnede konklusion på redegørelsen for markedet for systemeksport og kommunale erfaringer med kommerciel systemeksport kan opridses således:

- Der eksisterer et stort internationalt marked for systemeksport på cleantech området.
- Danske virksomheder er meget aktive på markedet, men både fra politisk hold og fra industriens side anser man det for et marked, hvor Danmark bør intensivere sin indsats.
- Offentlig kommerciel systemeksport af totalløsninger lykkedes til en vis grad i 90'erne, men i løbet af de seneste 10 år er barriererne på markedet for totalløsninger blevet højere, hvilket har presset de offentlige aktører ud af dette marked.
- De kommuner og kommunalt ejede aktører, der i dag deltager i kommercielle systemeksport aktiviteter, sælger primært rådgivnings og undervisningskompetencer.
- Kommuner med dedikerede systemeksportindsatser deltager ofte i medfinansierede projekter.
- Når kommunerne deltager i disse projekter, er det med det formål at kompetenceudvikle medarbejdere og levere kontakter og netværk for erhvervsdrivende i kommunen.

Om organiseringen i kommunerne kan det groft konkluderes, at der eksisterer to forskellige tilgange til offentlig systemeksport:

En Selskabsmodel, hvor kommune og forsyningsvirksomheder opretter en fællesvirksomhed, der opererer på det kommercielle eksportmarked med udgangspunkt i de kommunale kompetencer. Eksempler på denne tilgang er Odense Water Services og (som beskrives nedenfor) DanWaste.

En tværgående udviklings- og/eller erhvervsfremmefunktion, hvor der oprettes en enhed, der skal sælge gode projektidéer ind til relevante forvaltninger og forsyningsvirksomheder og skabe netværk til private aktører. De daværende amtslige og kommunale repræsentationskontorer i Bruxelles for fx Aarhus, Aalborg og Esbjerg Kommuner kan siges at repræsentere denne model. Det skal dog også nævnes, at efter strukturreformen er kontorernes fokus på systemeksport dalet betydeligt til fordel for generelle erhvervsfremmeaktiviteter.

Derudover er det værd at pege på, at projekteksportindsatsen i høj grad drives af enkelte ildsjæle og chefer i kommunerne, der på trods af at systemeksport ikke er en del af kommunernes kerneopgave får prioriteret opgaven. Derfor viser erfaringerne fra fx København også, at indsatsen neddrøles/lukkes når de "ildsjælene" ikke længere er tilstede i forvaltningen.

## 5. Erfaringer fra København og Sydsverige

### 5.1. København

Københavns Kommunes erfaringer med kommerciel systemeksport er i høj grad centreret om Teknik- og Miljøforvaltningen samt Amagerforbrændingen.

Københavns Kommunes ønske om at bistå kommuner/byer i Østeuropa og Baltikum med genopbygningen af en række af deres forsyningsydelse førte i ca. 1994 til etableringen af DanWaste A/S (Ejet af Københavns Kommune, Vølund A/S, R98 og en investeringsfond) og DanWaste Consult A/S (Ejet af DanWaste A/S, Københavns Kommune, Amagerforbrændingen og R98).

Etableringen af de to virksomheder havde til formål at kapitalisere de tekniske løsninger udviklet i København indenfor affaldshåndtering og affaldsforbrænding gennem kommerciel systemeksport. I løbet af 1990'erne gennemføres således en række kommercielle projekter i Polen, Tjekkiet og Litauen, hvor DanWaste i samarbejde med private aktører (primært Vølund - leverandør af forbrændingsanlægget på Amagerforbrændingen) opførte og indkørte forbrændingsanlæg og lossepladser. Derudover blev der også gennemført kommercielle projekter i Tyrkiet og Holland.

Med udgangen af 1990'erne ændrede de politiske prioriteringer sig dog i Københavns Kommune, ligesom indførelsen af EU-udbud af projekterne gjorde det sværere for DanWaste at sælge totalløsninger. Derfor trak Københavns Kommunes og Amagerforbrændingen sig ud af virksomheden i starten af det nye årti. Ligesom Vølund og R98 også solgte deres aktier, og til slut overtog tre medarbejdere aktierne i DanWaste.

DanWaste sælger i dag rådgivningsydelser indenfor affaldssortering, forbrænding samt ikke mindst udarbejdelsen af udbudsmateriale på affaldsindhentning. Der arbejdes primært for danske kommuner, men der drives stadigvæk projekter i Malaysia.

Amagerforbrændingen deltager, efter deres udtræden af DanWaste, fortsat i systemeksportaktiviteter. Således har Amagerforbrændingen indtil ca. 2004-5 en aftale med Vølund, hvorunder de sælger to årsværk til Vølund om året. Disse årsværk er fordelt mellem fire driftsledere på Amagerforbrændingen, der på skift udstationeres i udlandet i forbindelse med opstart og indkøring af nye forbrændingsanlæg.

Ligeledes er der på Amagerforbrændingen i denne periode installeret et teknisk undervisningslokale, hvor udenlandske teknikere bliver undervist i at styre affaldsforbrændinger af samme type som Amagerforbrændingens.

Den daværende Miljøkontrol i Københavns Kommune havde i denne periode også et par årsværk afsat til deltagelse i systemeksport og andre internationale projekter som en del af kompetenceudviklingen af medarbejderne.

I dag deltager hverken Amagerforbrændingen eller Center for Miljø i systemeksportaktiviteter. Dette kan for hvis del tilskrives højere barrierer ved arbejde med systemeksport samt en ændret prioritering i ledelsen.

### 5.2. Region Skåne og Malmö

I Region Skåne og særligt fra Malmö foregik der tilsyneladende også systemeksport af miljøteknologier til Baltikum i 90'erne (dette er ikke blevet verificeret gennem desk

research), men efter en del offentlig debat i Sverige om, hvorvidt systemeksport var en offentlig opgave, blev disse aktiviteter stoppet.

Malmö Stad har siden deltaget i en række EU-medfinansierede projekter, der har haft fokus på kapacitetsopbygning og viderebringelse af best practise.

For tiden er Malmö Stad og AV SYD (fælleskommunalt affaldshåndteringselskab) således drivende kraft i TangMa-projektet, der gennemføres sammen med Malmös venskabsby Tangshan i Kina. Projektet har fokus på erfaringsudveksling og kapacitetsopbygning på området for bæredygtig byudvikling og giver blandt andet mulighed for at sydsvenske virksomheder kan fremvise deres løsningsmodeller indenfor udvikling af et bæredygtigt bymiljø. Projektet løber indtil 2013<sup>14</sup>.

Malmö Stad var ligeledes med i Baltic Environment and Energy projektet (2006-2008), der samlede en række svenske regioner og kommuner i et samarbejde med den russiske region Kaliningrad om erfaringsudveksling om projekter og metoder til bæredygtig udvikling. Projektet skulle blandt andet bringe private svenske aktører, der udvikler og sælger tekniske løsninger på miljø og energiområdet, sammen med russiske myndigheder og potentielle samarbejdspartnere<sup>15</sup>.

Sideløbende med denne udvikling har SYSAV (det fælleskommunale affaldshåndteringselskab i Region Skåne)<sup>16</sup> oplevet en stigende interesse fra private aktører efter SYSAVs kompetencer i forbindelse med systemeksport aktiviteter. Derfor oprettede SYSAVs ejerkreds i 2010 det fælleskommunale aktieselskab SYSEK<sup>17</sup>, der på kommerciel basis skal tilbyde sine kompetencer med henblik på systemeksport.

Efter opstarten er SYSEK nu et funktionsdygtigt selskab, men det har endnu ikke vundet nogen opgaver, men SYSEK er ultimo januar 2011 aktivt involveret i en række tilbud sammen med private aktører og forventer at få hul igennem til markedet i 2011.

På mange måder kan etableringen af SYSEK sidestilles med Københavns engagement i DanWaste (dog med det forbehold at DanWastes' ejere også bestod af private virksomheder) – dvs. et forsøg på gennem oprettelsen af et privat selskab at kapitalisere oparbejdet knowhow.

---

<sup>14</sup> <http://www.malmo.se/tangma>

<sup>15</sup> <http://www.malmo.se/Medborgare/Miljo--hallbarhet/Miljoarbetet-i-Malmo-stad/Projekt--natverk/Projekt/Oversikt-avslutade-projekt/BEE.html>

<sup>16</sup> <http://www.sysav.se/>

<sup>17</sup> <http://www.sysek.se/>



### 5.3. Konklusion

Erfaringerne fra København og Malmö/Region Skåne viser, at man på sin vis befinder sig to forskellige steder i satsningen på en kapitalisering af offentlig knowhow på cleantech området gennem systemeksport.

I København gjorde man et delvist succesfuld forsøg i 1990'erne, men droslede ned for aktiviteterne i starten af 00'erne. København er nu i en situation, hvor hverken Kommunen eller de store forsyningsvirksomheder, som kommunen er medejer af, deltager i systemeksport aktiviteter - hverken kommercielt eller gennem medfinansierede projekter.

Malmö og Region Skåne har derimod med etableringen af SYSEK og samarbejdsprojektet i TangMa i Kina intensiveret sin indsats for at kapitalisere sin offentlige knowhow på cleantech området gennem de sidste par år.

Der må derfor forventes en større interesse fra Malmö/Region Skånes side til at en evt. Øresundssatsning med henblik på at fremme systemeksport af cleantech løsninger også inkludere offentlig systemeksport.

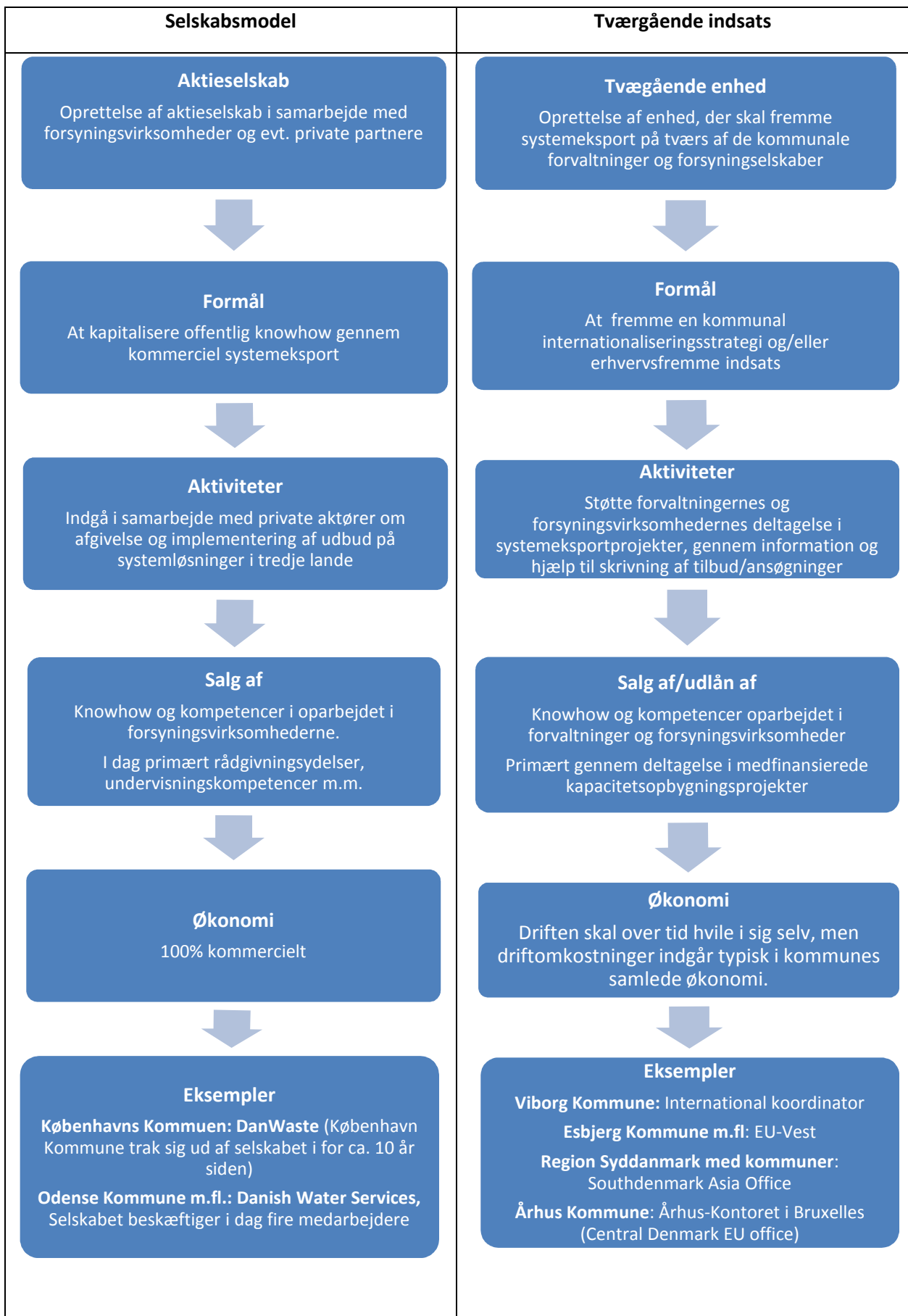
## 6. To modeller for kommunal fremme af systemeksport

Baseret på ovenstående erfaringsopsamling kan der skitseres to overordnede modeller for, hvorledes kommunerne historisk har organiseret deres systemeksportaktiviteter.

Model 1: En kommerciel model baseret på et aktieselskab, der agerer fuldt ud kommercielt på markedet, og som typisk er oprettet i samarbejde med lokale forsyningselskaber

Model 2: En tværgående indsats, hvor der oprettes en kontor eller enhed, der fungerer på tværs af de kommunale forvaltninger og forsyningselskaber med henblik på bredt at fremme systemeksport. Denne model har typisk rod i et ønske om at styrke kommunens internationaliseringsgrad og/eller et ønske om gennem kommunalt funderet systemeksport initiativer at fremme det lokale erhvervsliv.

De modeller er skitseret i figuren nedenfor.



## 6.1. Konklusion

Københavns Kommune har tidligere forsøgt at udvikle den kommercielle model gennem oprettelsen af aktieselskab, men valgte af politiske og prioriteringsmæssige årsager, at trække sig ud af DanWaste.

Kommunerne i Region Skåne har gennem SYSEK netop besluttet sig for at afprøve aktieselskabsmodellen, og samtidig har kommunerne i Sydsverige på sin vis allerede gennem Malmö Kommunes og Region Skånes EU-kontorer i Bruxelles tværgående indsatser, der forsøger at tiltrække medfinansierede projekter til de respektive forvaltninger og forsyningselskaber.

Til spørgsmålet om, hvorvidt man kan udvikle en model der på tværs af Øresund kan understøtte den generelle systemeksport fra regionen, er det Innovayts anbefaling, at det undersøges i hvilket omfang en teknisk besøgstjeneste på sigt kan udvides med en tværgående indsats, der kan fremme forsyningsvirksomhedernes og forvaltningernes deltagelse i systemeksportaktiviteter.

Det er dog vigtigt, at en sådan indsats baseres på en reel efterspørgsel fra det private erhvervsliv i Øresundsregionen, og at det samtidig kortlægges, om der i forsyningsvirksomhederne og de kommunale forvaltninger i Region Hovedstaden og Region Skåne er et ønske om at deltage i systemeksportaktiviteter i samarbejde med private aktører.

## 7. Kompetencer i Øresundsregionen indenfor systemeksport af cleantechløsninger

Hvis vi ser nærmere på kompetencerne indenfor systemeksport af cleantechløsninger i Øresundsregionen, kan man overordnet pege på følgende områder, hvor der eksisterer offentlige cleantechløsninger, der har potentiale i forhold til systemeksport, og hvor der samtidig i regionerne eksisterer private virksomheder, der er med til at udvikle state-of-the-art løsninger.

### Region Skåne

- Affaldshåndtering
- Drikke og Spildevandshåndtering
- Sustainable Urban Development

### Hovedstadsregionen

- Drikke og Spildevandshåndtering
  - Kloakering, hospitalsspildevand, overløbsanlæg, m.m.
- Affaldshåndtering og forbrænding
- Fjernvarme (København kåret som en af verdens førende fjernvarmebyer i 2009)
- Sustainable Urban Development – Herunder energieffektive bygninger og bæredygtige trafikløsninger

## 7.1. Konklusion

Regionens kompetencer er i høj grad overlappende og ligner de kompetencer, som andre danske regioner og kommuner profilerer sig på internationalt i relation til systemløsninger på cleantechområdet. En undtagelse er bæredygtig byudvikling, som i sagens natur kræver en vis størrelse, som kan findes i København og Malmö.

Dette er sig selv ikke overraskende men udtryk for, at kravene til en høj standard på de offentlige systemløsninger på hele forsyningsområdet i Norden betyder, at der eksisterer en række spidskompetencer på disse områder. Spidskompetencer, som en række store danske og svenske virksomheder i dag lever af at eksportere.

København bør i kraft af sin status som hovedstad og stærke internationale *brand* internationalt på miljø og klimaområdet stå stærkere end andre danske byer og regioner, der ønsker at profilere sig på cleantechområdet. Denne *brand*-værdi

Københavns position bør i øvrigt have en afsmittende effekt på Region Skåne og Malmö i særdeleshed, eftersom Malmö sammen med København har spillet en aktivt rolle i fx Eurocities gennem årene.

## 8. Sideløbende initiativer på cleantechområdet i København, Skåne/ Malmø

I forlængelsen af den overordnede redegørelse af erfaringerne med og mulighederne for at kapitalisere offentlige aktørers knowhow indenfor cleantech området er det også værd at nævne en række af de hovedinitiativer, der er taget i København, Skåne/Malmö med henblik på at profilere Øresundsregionens cleantech kompetencer og fremme erhvervslivet indenfor denne sektor. Dette ikke mindst set i lyset af, at flere af disse aktører vil være naturlige samarbejdspartnere i et INTERREG-projekt med fokus på at øge den samlede systemeksport fra Øresundsregionen.

I København/Region Hovedstaden kan der peges på følgende aktører;

### **Copenhagen Cleantech Cluster (CCC)**

CCC blev lanceret i april 2010 og har til formål at sikre at Region Hovedstaden og Region Sjælland samlet kan udvikle sig til et af verdens ledende clusters for cleantechindustrien og forskning i cleantech. CCC skal bidrage til at markedsføre regionens kompetencer indenfor cleantechområdet, herunder de danske kompetencer indenfor affaldshåndtering, energiforsyning, spildevandshåndtering m.m.

<http://www.cphcleantech.com/>

### **Klimakonsortiet (Energymap)**

Klimakonsortiet er et PPP oprettet op til FN's Klimatopmøde – COP15 i København. Klimakonsortiet har ligeledes til opgave at profilere cleantechløsninger udviklet og implementeret i Danmark. Klimakonsortiet har som led i sit arbejde oprettet Energymap.dk,

hvorigennem internationale besøgsgrupper kan lokalisere cleantechløsninger indenfor deres fagområde, samt få hjælp til bookning af besøg/møder.

<http://www.klimakonsortiet.dk/Home.aspx>

<http://www.energymap.dk/>

I Skåne og Malmö kan der af lignende aktører peges på:

#### **Sustainable Business Hub (SBH)**

SBH er dannet som et PPP med deltagelse af blandt andre Region Skåne og Malmö Stad. SBH har til formål understøtte udvikling i virksomheder der arbejder indenfor miljø og energiområdet både men henblik på at øge deres marked i Sverige og fremme deres eksportaktiviteter.

<http://www.sbhub.se/>

#### **Malmö Cleantech City (MCCity)**

MCCity er et projekt, der frem til 2012 skal koordinere de eksisterende cleantech aktiviteter på universiteter, i industrien og kommunen med henblik på at skabe det rette forudsætninger for cleantech virksomheder i Malmö - samtidig med at byens egne miljø- og klimamålsætninger understøttes.

MCCity har blandt som mål at understøtte oprettelsen af Malmö Cleantech Cluster og Malmö Cleantech Center.

<http://www.malmocleantechcity.se/>

### 8.1. Konklusion

Som den ovenstående gennemgang viser, er der indenfor de sidste par år iværksat en række initiativer på begge sider af Øresund, der har til formål at fremme cleantech industrien i Øresundsregionen. Disse organisationer har dog ikke noget specifikt fokus på systemeksport sådan, men at inddrage hele cleantech industrien.

Det vil dog være naturligt at se på, hvorledes en indsats til fremme af offentlig og privat systemeksport på cleantechområdet kan spille sammen med disse initiativer. Dels idet et sådan samarbejde kan være med til at sikre en INTERREG ansøgning den nødvendige Øresunds additionalitet, og dels fordi de eksisterende organisationers viden om og netværk til industrien kan bidrage konstruktivt til at sikre, at indsatsen også afspejler cleantech industriens ønsker.

Samtidig vil en involvering af disse organisationer som partnere i projektet give dem mulighed for at geare deres finansiering med INTERREG midler, der kan bidrage til gennemførelsen af aktiviteter de allerede har på tegnebrættet. I den forbindelse skal man dog være opmærksom på risikoen for, at flere af disse initiativer allerede finansieres gennem EU-midler, hvilket kan hindre deres mulighed for at søge yderligere EU-finansiering (denne problematik gør sig gældende for CCC i København)

## 9. Projektoplæg til INTERREG IVA ansøgning om fremme af eksport af cleantechløsninger i Øresundsregionen

### 9.1. Opdrag

Med udgangspunkt i ovenstående erfaringsindsamling, input fra CFB samt udbyttet af partnernemødet den 18. januar, er der nedenfor udarbejdet et projektoplæg til en INTERREG IVA ansøgning.

Opdraget for projektet kan sammenfattes således:

- Projektet skal have som formål at skabe en fælles Øresundsindsats, der kan fremme systemeksport af cleantechløsninger fra Øresundsregionen.
- Projektet skal ydermere fokusere på etableringen af en fælles besøgstjeneste i Øresundsregionen, der kan;
  - Håndtere tekniske besøg fra tredje lande
  - Markedsføre regionens kompetencer på systemeksportområdet indenfor cleantech og velfærdsløsninger gennem udadvendte aktiviteter

Derudover skal projektet gennemføre en række analyser, der skal:

- kortlægge private aktørers efterspørgsel efter offentlige kompetencer til systemeksport og kortlægge de offentlige aktørers (forvaltninger og forsyningsvirksomheders) villighed og evne til at deltage i systemeksportaktiviteter
- kortlægge kapitaliseringspotentialet i de cleantechløsninger, der er (og skal) implementeres i Øresundsregionen i relation til de investeringer andre storbyer og hovedstadsregioner skal implementere i det kommende år.

Samtidig skal projektet være åbent for, at de deltagende partnere kan indskyde egne idéer til aktiviteter, der bidrager til projektets overordnede målsætning og skaber additionalitet over Øresund.

## 9.2. Validering af projekt i forhold til INTERREG IVA programmet for Øresund

Etableringen af en integreret indsats på tværs af Øresund til fremme af systemeksporten af Cleantech løsninger ligger umiddelbart fint indenfor INTERREG-programmets målsætninger.

Især kan der argumenteres for at projektet støtter op om de overordnede målsætning for:

- fremme bæredygtig økonomisk vækst, samt markedsføring af regionen.
- øget institutionelt samarbejde og flere fælles planer og strategier.

Derudover er der gode argumenter for at projektet bibringer en Øresunds additionalitet, da det er med til at integrere indsatsen på cleantech området på tværs af sundet - og idet det kan hjælpe til at binde en række ellers "nationalt/lokalt" funderede indsatser sammen.

## 9.3. Projektbeskrivelse

Formål med projektet:

- At skabe en integreret indsats til fremme af systemeksport af cleantech- og velfærdsløsninger, der drager nytte af de synergier Øresundsregionen tilbyder med hensyn til kompetencer, teknologier og erfaringer på cleantech- og velfærdsområdet.
- At udnytte det fokus, der allerede er på regionens cleantechløsninger i forbindelse med fx tekniske besøg fra hele verden, til at øge systemeksporten af cleantechløsninger.

## 9.4. Projektets varighed

- Det foreslås som udgangspunkt, at projektet løber i 36 måneder

## 9.5. Forslag til hovedaktiviteter

### Oprettelse af Øresunds-besøgsservice til håndtering af tekniske besøg

- Synliggøre cleantech og velfærdsløsninger løsninger, der udvikles i Øresundsregionen gennem oprettelsen af integreret "teknisk besøgsservice" på tværs af Øresund. Den tekniske besøgsservice skal:
  - Professionalisere håndteringen af tekniske besøg fra offentlige myndigheder i tredjelande.

- Indgå i et nært samarbejde med regionale offentlige virksomheder og private aktører om at fremvise innovative cleantech- og velfærdsløsninger udviklet i Øresundsregionen.
- Markedsføre Øresundsregionens cleantech- og velfærdsløsninger aktivt gennem opfølgende aktiviteter overfor aktører, der har været på teknisk besøg i regionen.
- Markedsføre Øresundsregionen gennem opsøgende aktiviteter i forhold til udvalgte byer og regioner.

### **Kortlægning af mulighederne for at oprette en systemeksportbørs**

- Kortlægning af private aktørers efterspørgsel efter offentlige myndigheders kompetencer i forbindelse med gennemførelsen af systemeksport opgaver på cleantechområdet.
- Kortlægning af de offentlige myndigheders villighed til at stille rådgivningskompetencer til rådighed for private aktører til implementering af cleantech- og velfærdsløsninger i tredje lande.

### **Analyse af kapitaliseringspotentiale af offentlige investeringer i Cleantechløsninger i Øresundsregionen**

- Analyse af kapitaliseringspotentialet i de cleantech løsninger, der er og skal investeres i Øresundsregionen i relation til de investeringer andre storbyer og hovedstadsregioner skal gennemføre i det kommende år.

## **9.6. Forventede resultater**

### **Konkrete projektresultater**

- Håndtering af mellem 75-100 tekniske besøg i regionen årligt.
- Arrangere 3 international conference med fokus på unikke offentlige cleantechløsninger i regionen (forventet samlet antal deltagere 300).
- Afholde 9 mindre internationale seminarer for udvalgte grupper med fokus på løsningen af unikke cleantech of velfærdsløsninger i regionen (samlet antal deltagere 90).
- Integreret international markedsføring af regionen cleantech og velfærdsløsninger overfor offentlige myndigheder.
- Præsentation af regionens cleantech løsninger på 10-12 internationale konferencer/events i løbet af projektperioden.
- Opbygning af netværk af private leverandører af cleantechløsninger i regionen.
- Afklaring af, hvorvidt der kan opbygges en systemeksportbørs i Øresundsregionen.
- Videnudveksling på tværs af Øresund.

### **Effekter**



- Fremme af privat aktørers eksport af cleantech løsninger og rådgivning ydelser baseret på de løsninger de har leveret i regionen.
- Branding af regionen som "hot spot" for udvikling og implementering af cleantech løsninger til offentlige myndigheder.

### Måling af effekter

Ovenstående effekter kan med fordel måles ved gennemførelsen af en evaluering af besøgstjenestens målopfyldelse overfor private aktører i regionen. Det kan evt. gøres via en spørgeskemaundersøgelse, der rettes mod de virksomheder, der har fået tekniske besøg og/eller er blevet markedsført af besøgstjenesten. Spørgeskema undersøgelsen skal i så fald kortlægge virksomhedernes vurdering af besøgstjenestens effekt for dem som markedsføringsværktøj og kortlægge om besøg og opfølgning har ført til konkrete henvendelser vedr. systemeksport og i sidste ende salg.

## 9.7. Organisering og projektaktiviteter

Det anbefales, at ansøgningen bygges op om oprettelsen en fælles teknisk besøgsservice, der derved kommer til at fungere som et sekretariat for implementeringen af projektet.

### **Fælles teknisk besøgsservice**

- Bemanding 4,5 årsværk (2 i Sverige og 2 i København, plus et 0,25 årsværk i hver region til administrativ hjælp);
  - Det forslås, at besøgstjenesten fysisk deles, så den er placeret i såvel Region Skåne som Region Hovedstaden.
  - Det antages, at besøgstjenesten kan fysisk placeres hos en af projektets partnere.

### Opstart:

- Udvikle et integreret udtryk for besøgstjenesten (Hjemmeside, fælles layout, brand etc.)
  - Det er afgørende, at enb fælles branding koordineres med de eksisterende aktører i regionen, så der skabes et tæt sammenhæng til øresundsregionens andre initiativer cleantech og branding.
- Producere fælles informationsmateriale til markedsføring overfor besøgsgrupper og til brug i forbindelse med opsøgende markedsføringsaktiviteter.
  - Udviklingen af informationsmateriale skal ske i et nært samarbejde med de offentlige myndigheder/virksomheder, som skal præsentere løsninger for tekniske besøgsgrupper
  - Det kan overvejes at få udarbejdet informationsmateriale på flere sprog i tillæg til engelsk fx spansk, kinesisk og russisk.

### Drift:

- Håndtering af tekniske besøgsgrupper til regionen – herunder planlægning af besøg, udlevering af materiale.
  - Det anses for vigtigt, at synergien i Øresundsregionen udnyttes optimalt, således, at besøgsgrupper ser løsninger og besøger virksomheder på begge sider af regionen.
- Aktiv opfølgingsindsats overfor besøgsgrupper, der har besøgt regionen.
- Aktiv markedsføring af cleantech- og velfærdsløsninger overfor udvalgte byer/regioner, herunder
  - afholdelse af internationale konferencer/seminarer der markedsfører regionen cleantech løsninger.
  - organisere deltagelse i internationale konferencer/events hvor regionens cleantech løsninger kan markedsføres.
- Indgå samarbejdsaftaler med relevante offentlige og private aktører vedr. besøg.

#### Udviklingsopgaver

- Kortlægning af private aktørers efterspørgsel efter offentlige myndigheders kompetencer i forbindelse med gennemførelsen af systemeksport opgaver på cleantechområdet.
- Kortlægning af de offentlige myndigheders villighed til at stille rådgivningskompetencer til rådighed for private aktører og til implementering af cleantech- og velfærdsløsninger i tredje lande.
- Hvis der eksisterer sammenfald mellem offentlige myndigheders villighed til at deltage i kommerciel systemeksport og de private aktørers efterspørgsel efter kompetencer, skal der udarbejdes følgende:
  - Forslag til rammerne for en "systemeksportbørs", der kan håndtere privat efterspørgsel efter kompetencer og offentligt udbud af kompetencer i regionen.
  - Rammerne for en "systemeksportbørs", som kan danne udgangspunkt for yderligere en INTERREG ansøgning.
- Analyse af kapitaliseringspotentiale af offentlige investeringer i cleantechløsninger i Øresundsregionen.

### 9.8. Potentielle partnere

#### **Region Hovedstaden:**

- Region Hovedstaden

- Københavns Kommune
- Wonderful Copenhagen
- Copenhagen Cleantech Cluster/ Copenhagen Capacity
- Klimakonsortiet
- Københavns Erhvervscenter

#### Region Skåne:

- Sustainable Business Hub
- Region Skåne
- Malmø Stad
- Malmø Cleantech City
- Invest in Skåne

### 9.9. Budgetoverslag

Driftsomkostninger	Kommentar	Årligt i DKK	Total / 3 år
<b>Personale og overhead:</b>			
4,50 årsværk	Der tages udgangspunkt i at et årsværk inklusiv sociale bidrag og overhead koster ca. 700.000 kr.	3.150.000	9.450.000
<b>Andre driftsudgifter</b>			
Rejseudgifter	30.000 pr. fuldtidsmedarbejder	120.000	360.000
Markedsføring	Hjemmeside, informationsmateriale etc..	80.000	240.000
Årlig international konference		100.000	300.000
3. internationale seminarer	40.000 pr. seminar	120.000	360.000
<b>Analyse opgaver</b>			
Kortlægninger/analyser med henblik på oprettelse af Øresunds systemekspert børs m.m.	Estimat		400.000
<b>Projektomkostninger</b>			
Videreformidling af projektet		15.000	45.000

Projektledelse	Regn med ca. 10 % af budgettet	358.500	1.115.500
<b>Totale projektkomkostninger</b>		3.943.500	12.270.500

### 9.10. INTERREG Projektfinansiering og medfinansiering

Som udgangspunkt finansieres INTERREG projekter med 50 % af alle støtteberettigede omkostninger.

Partnernes egenfinansiering af projektets omkostninger kan enten ske gennem økonomisk tilskud til projektet eller ved at stille arbejdstids og/eller andre ressourcer til rådighed for projektet (fx lokaler).

Det er vigtigt at holde sig for øje, at ressourcer og arbejdstid, der allerede er finansieret af EU-midler gennem andre projekter ikke kan indgå som medfinansiering.

Med udgangspunkt i ovenstående budgetoverslag vil der således blive søgt om 6.135.250 DKK i støtte fra INTERREG IVA, mens projektets partnere selv skal rejse et tilsvarende beløb i medfinansiering.