

# BILAG 1

*Interviews med partnere*



# INTERVIEWS - DEM HAR VI TALT MED – UDOVER JER....

Mia Rex, Projektleder,  
Randers Kommune,  
Arbejder med C2C CC i  
regi af følgende: Byen til  
Vandet og Klimabåndet

Kurt Nielsen, Prodekan,  
Aarhus Universitet,  
styregruppedlem  
i C2C CC

Ole Mark,  
Direktør, DHI

Michael Ramlau Hansen,  
Global Brand Manager,  
AVK

Per Trøjbo, Senior Vice  
President, Kamstrup

Helle Katrine Andersen,  
Afdelingschef, DANVA,  
styregruppedlem i C2C  
CC

Der er naturligvis størst fokus på AquaGlobe, da det er det "synlige" projekt

# SYV UDVIKLINGSSPOR

1

Klarhed over formålet med AquaGlobe og Klimatorium

2

En koordineret indsats og fokus på eksekvering

3

Fyrtårnene skal differentiere sig fra hinanden og øvrige tilbud

4

Initiativet ligger hos forsyningerne

5

Finansiering

6

Forskellige perspektiver i forhold til værdiskabelse

7

Formidlingsstrategi(er)

# 1. KLARHED OVER FORMÅLET MED AQUAGLOBE OG KLIMATORIUM

"Jeg har været til møde i AquaGlobe. Jeg fik opfattelsen af, at det var et konferencecenter, der fungerede lidt ligesom Aqua i Silkeborg. At man også vil lave andet, det er gået hen over hovedet på mig. Jeg kender ikke deres formål."

"Hvis man ser på det udefra, så er det en udstillingsbygning med noget udenom. Vi bruger det meget lidt, det er ikke der, hvor vi skaber vores samarbejder med virksomheder (...) Det er aktiviteterne, der skaber værdi. Fx nye former for spildevandsrensning i Skanderborg – det er interessant for vores forskere og studerende."

"Grunden til, at vi er med i AquaGlobe sammen med AVK og Grundfos er, at vi manglede et udstillingsvindue, hvor vi kan samle dansk vandteknologi, og hvor vi kan fremvise vandteknologier på tværs af vores organisationer i vandbranchen til kunder, delegationer osv."

"Jeg savner en klar retning – det er som om, at de "stritter i alle retninger."

## 2. EN KOORDINERET INDSATS OG FOKUS PÅ EKSEKVERING

”Der skal tænkes sammenhæng. Jeg har en ide om ´vandteknologiens margueritrute´, hvor man fx kunne fremvise renseanlæg, vandværker osv. Steder, hvor man kan se tingene i funktion. Vi skal vise, at vi har noget, der er stærkt på verdensplan, ikke små isolerede øer. Der er behov for at skabe sammenhæng – det store udstillingsvindue. Måske skal den hedde ´vandranunkelruten´. Hvis vi kommer så langt, er det oplagt med fælles markedsføring næste gang, man samles til den store vandkonference i 2020 - den der lige har været i Japan. Der kommer 20.000 mennesker til DK i 2020, det er oplagt med nogle ekskursioner.”

”AquaGlobe er blevet brandet rigtig stærkt, nu skal der eksekveres. Vi skal passe på, at det ikke bliver varm luft.”

”AquaGlobe skal samle og koordinere alle løsninger med kataloger, der viser branchens løsninger på vegne af begge fyrtårne.”

### 3. FYRTÅRNENE SKAL DIFFERENTIERE SIG FRA HINANDEN OG ØVRIGE TILBUD

”Sådan som jeg ser det, er CALL Copenhagen (Climate Adaption Living Lab) en direkte konkurrent. CALL Copenhagen er et udstillingssted for alle, der gerne vil høre om den grønne by. Der kommer delegationer fra Kina og Korea. Lidt det samme som det AquaGlobe gerne vil, bare med fokus på dansk vand- og miljøteknologi.”

”De skyder lidt i alle retninger begge projekter. Der kunne fx være fokus på erhverv det ene sted og undervisning og oplevelser det andet sted, så projekterne differentierer sig fra hinanden ved at tilbyde formidling om vand og klima til to forskellige målgrupper.”

## 4. INITIATIVET LIGGER HOS FORSYNINGERNE

”De (forsyningerne) har en opgave. Hvad vil de gerne have sat gang i, og hvad inviterer de folk ind til? Hvad er det, de gerne vil have fyldt de fine rammer ud med? Vi har haft møder, men det er der ikke kommet så meget ud af. Vi sidder bestemt ikke fornærmede tilbage, vi kører fuld fart på det, vi synes er interessant, som er vores egne projekter.”

”Vi har givet tilsagn om penge og hvad nu? Vi står og venter lidt på hinanden. Jeg forventer – og vi er ikke de eneste –, at Skanderborg kommer med en projektbeskrivelse. Det er deres anlæg. De skal sige: Vi ønsker, at denne del af vores vandforsyning skal lave til det mest intelligente og teknologisk førende vandforsyning i verden. De skal komme med nogle konkrete mål, fx at nedbringe vores lækager til nul. Når vi har den beskrivelse, kan vi som partnere byde ind. (...) De sidder og venter på, at vi kommer med produkter, som kan afprøves – det kommer ikke til at ske. Det er dem, der har teten!”

## 5. FINANSIERING

”Nogle vil gerne have os til at betale et fee, vi kommer med viden og muligheder, men vi betaler ikke som universitet. Vi har selv skabt et center for vandteknologi, som vi har fået 40 mio. kr. til fra en fond.”

”Der skal fonde på banen, ingen af partnerne kan finansiere det hele, heller ikke sammen. Der skal eksterne midler til. Det er Skanderborg, der skal søge fondene. Vi vil gerne støtte ansøgningen, og vi bidrager med et sponsorat. Men de har projektledelsesopgaven og –ansvaret, vi har ikke ressourcer, tid eller forstand på fondssøgning.”



## 6. FORSKELLIGE PERSPEKTIVER IFT. VÆRDISKABELSE

”Når jeg tænker på Klimatorium og AquaGlobe, tænker jeg på erhvervsudvikling. Projekterne er gode for erhvervet, det er spændende, at de inddrager producenter. Hvis jeg sad som rådgiver, ville jeg klappe i hænderne. Fint at der bliver sat fokus på DK og regionen, men det er svært at se hvilken forskel, det kan gøre for kommunen. Det er nogle andre dagsordner, som vi arbejder med. Det er for langt væk, og det er sekundært for os som kommune at levere indhold til Skanderborg og Lemvig.”

”Jeg har et konkret eksempel. Der skulle komme en erhvervsdelegation fra New Zealand til Lemvig. De (Klimatorium) spurgte, om vi ville komme (...) Vi tog afsted til Lemvig for at fortælle om Klimabåndet. Men jeg synes ikke, at jeg gør det for kommunen, jeg synes, at jeg gør det for Klimatorium. De (Klimatorium) synes, at de gør mig en tjeneste, jeg synes, at jeg gør dem en tjeneste. Det viser meget godt, hvad det er for en problematik, som vi står overfor.”

## 7. FORMIDLINGSSTRATEGIER

”Det spiller utrolig godt sammen med Vandvisionen – der tager man virkelig nogle initiativer i forhold til at accelerere udviklingen i branchen. Her er C2C CC en god platform.”

”De smarte løsninger skal vises – og vi har to fyrtårne. De skal demonstrere løsninger til det omkringliggende samfund. Begge fyrtårne er borgerrettede. I den henseende handler det mere om at få demonstreret værdien af vandselskabernes bidrag til den lokale udvikling.”

”Jo mere borgere, politikere m.v. kender til vandselskaber, jo mere opbakning er der – og dermed også finansiering.”

”Projekterne har svært ved at se sammenhængskraften, det bliver hverdag i kommunerne. Der er en rolle for kommunerne og ikke mindst ift. kommunikationen.”

Om kommunikation internt:

”Enkelte leverandører skal blive gode til at sige, hvad formålet med besøget samt deres fokus er - hvad vil de opnå.”

## OM C2C CC

”Vi er sindssygt glade for C2C netværket. Vi sidder alle alene eller med få kolleger ude i kommunerne. Vi har brug for nogle til at facilitere videndeling. Det bidrager til at øge fagligheden, og hvor ambitiøse vi er. Den rolle – den faciliterende del – er meget vigtig, men den er mest internt og ikke eksternt orienteret. Jeg vil gerne have et fokus, der er orienteret ind i maskinrummet på at skabe det faglige netværk i vores region. (...) På det politiske plan kan C2C gøre en forskel. Vi har gavn af at være med i noget større, så kommer der et politisk fokus på udfordringerne.”

”Den direkte kontakt til kommunerne, det er det, vi får mest ud af i C2C. Vi er i gang med at lave aftaler med kommunerne ift. studenterprojekter. Der er et potentiale for os og for kommunerne. Vi er glade for nogle rigtige udfordringer, som studerende og forskere kan arbejde med. Jeg er meget tilfreds med projektet som sådan.”

”Der sker ændringer i regionen; hvad betyder det for, hvordan projektledelsen vil kunne fortsætte? Det er vigtigt med et stærkt ophæng. Jeg er simpelthen usikker på, hvad omstruktureringerne kommer det til at betyde.”