

AquaGlobe partnerskab

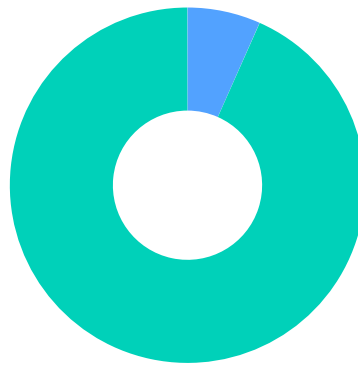


Side 1

AquaGlobe partnerskab



Svar status



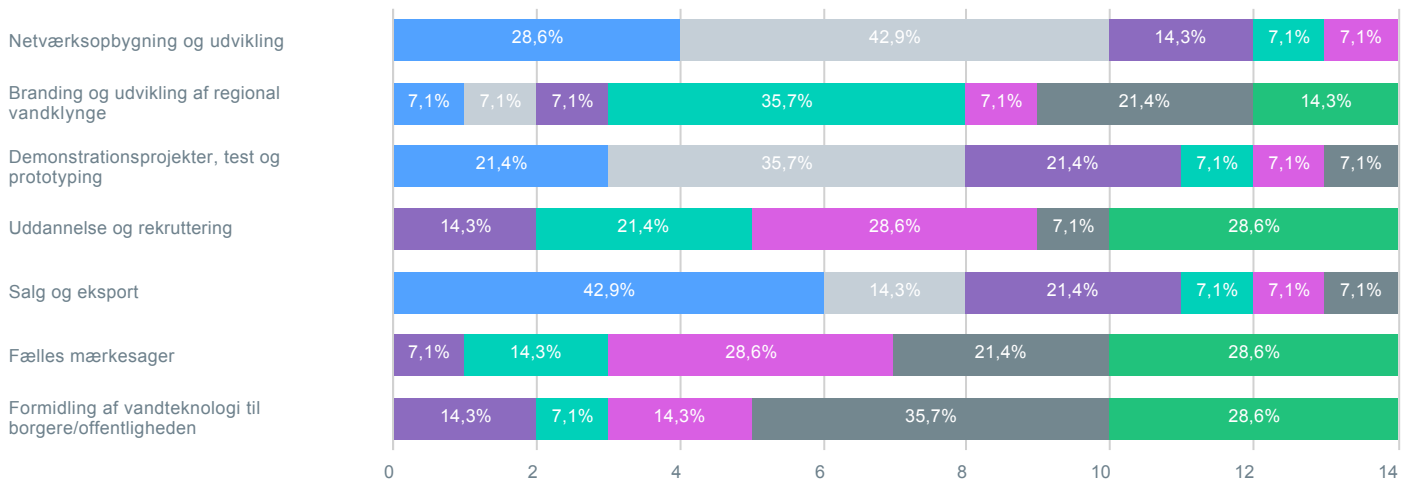
Observationer

| Total | Antal |
|--------------|-------|
| Ikke svaret | 15 |
| Afvist | 0,0% |
| Ufuldstændig | 0,0% |
| Gennemført | 93,3% |

Formål med AquaGlobe

Prioriter følgende syv formål med at være partner i AquaGlobe. Vælg først det formål, der har størst betydning for din virksomhed.

Når alle syv formål er valgt, er det muligt at ændre på rækkefølgen.



Observationer

| Total | Antal |
|-------------|-------|
| Prioritet 1 | 14 |
| Prioritet 2 | |
| Prioritet 3 | |
| Prioritet 4 | |
| Prioritet 5 | |
| Prioritet 6 | |
| Prioritet 7 | |

Kommentar til formål med deltagelse i partnerskabet



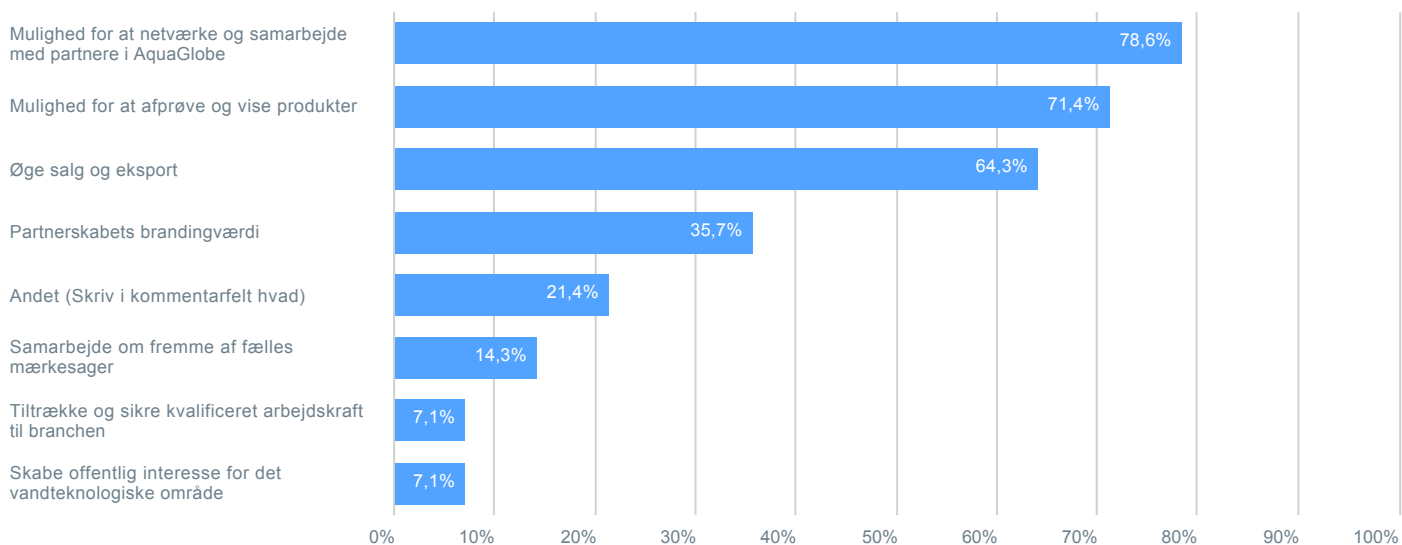
Svar er angivet på side 17

Observationer

Total

4

FØR: Hvilket udbytte af AquaGlobe fandt din virksomhed vigtigst, som motivation for at blive partner? (Vælg de tre vigtigste)

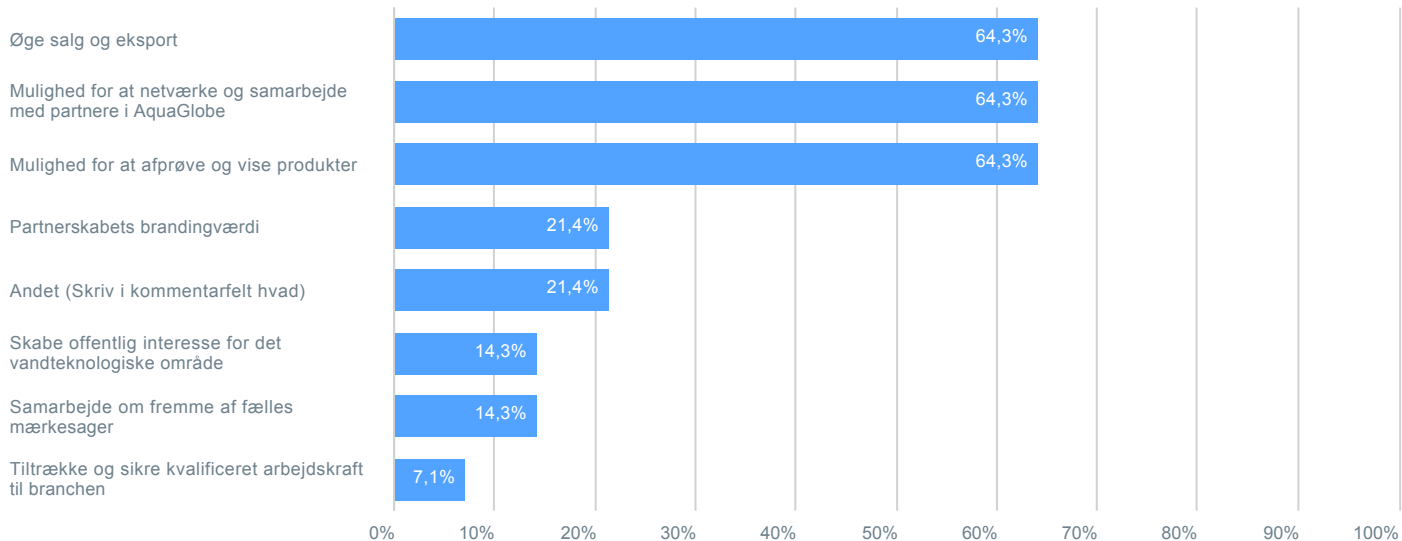


Observationer

Total

14

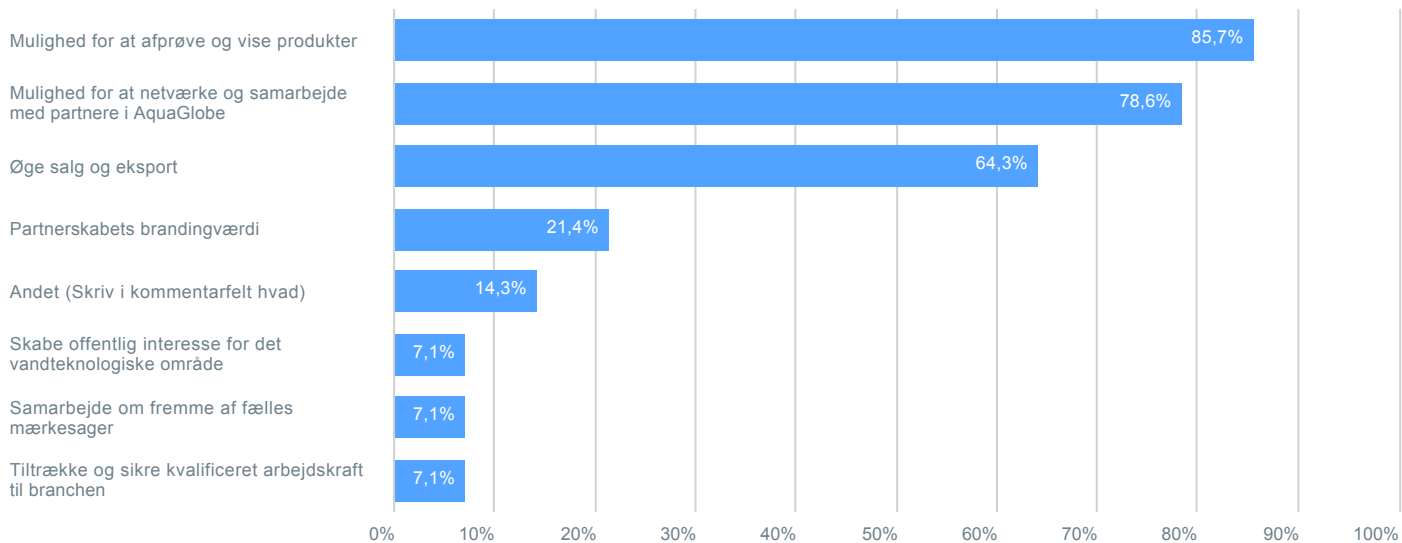
NU: Hvilket udbytte af partnerskabet er vigtigst for din virksomhed på nuværende tidspunkt? (Vælg de tre vigtigste)



Observationer

Total 14

FREMTID: Hvilket udbytte af partnerskabet finder din virksomhed vigtigst i fremtiden? (Vælg de tre vigtigste)



Observationer

Total 14

Kommentarer til forventninger til AquaGlobe



Svar er angivet på sideÅbne besvarelser | 17

Observationer

Total

2

Hvad er det største udbytte din virksomhed har fået af AquaGlobe på nuværende tidspunkt?



Svar er angivet på sideÅbne besvarelser | 17

Observationer

Total

14

Hvori består ifølge din virksomhed det største potentiale for AquaGlobe?



Svar er angivet på sideÅbne besvarelser | 17

Observationer

Total

14

Hvordan kan din virksomhed konkret bidrage til at udnytte det potentiale?



Svar er angivet på sideÅbne besvarelser | 17

Observationer

Total

14

Hvori består ifølge din virksomhed den største udfordring for AquaGlobe?



Svar er angivet på sideÅbne besvarelser | 18

Observationer

Total

14

Hvordan kan din virksomhed konkret bidrage til at løse den udfordring?



Svar er angivet på sideÅbne besvarelser | 18

Observationer

Total

14

Hvad ønsker din virksomhed AquaGlobe skal have mest fokus på i den nærmeste fremtid?



Svar er angivet på sideÅbne besvarelser | 18

Observationer

Total

14

Hvilke uudnyttede ressourcer kan din virksomhed bidrage med i AquaGlobe? F.eks. kompetencer, viden, netværk, økonomi.



Svar er angivet på sideÅbne besvarelser | 18

Observationer

Total

14

Hvis I skal pege på noget unikt ved at samarbejde med Skanderborg Forsyning, hvad er det så?



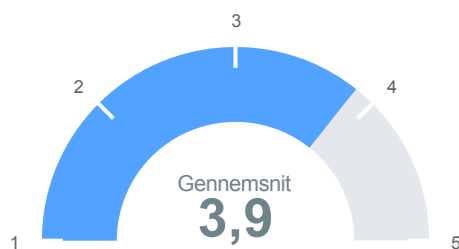
Svar er angivet på sideÅbne besvarelser | 19

Observationer

Total

14

Hvor tilfreds er I med virksomhedens synlighed i AquaGlobe?



Observationer

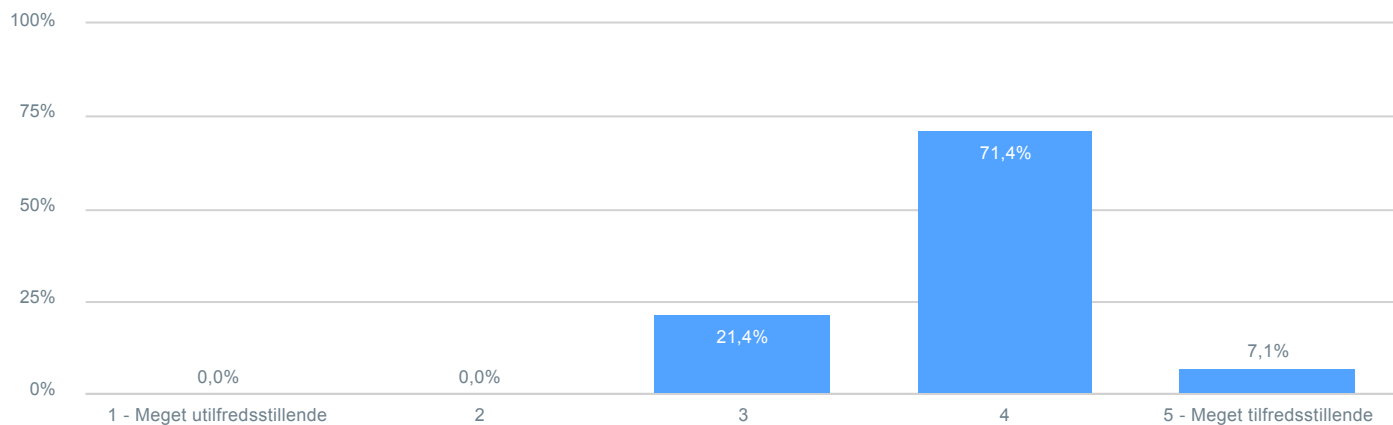
Total

● Gennemsnit

14

3,86

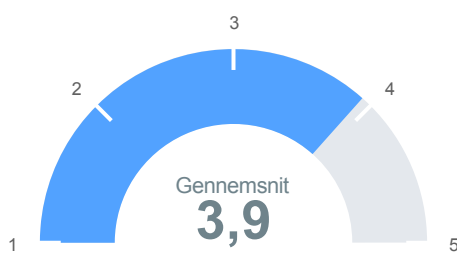
Hvor tilfreds er I med virksomhedens synlighed i AquaGlobe?



Observationer

Total 14

Hvor tilfreds er din virksomhed med AquaGlobes interne kommunikation?

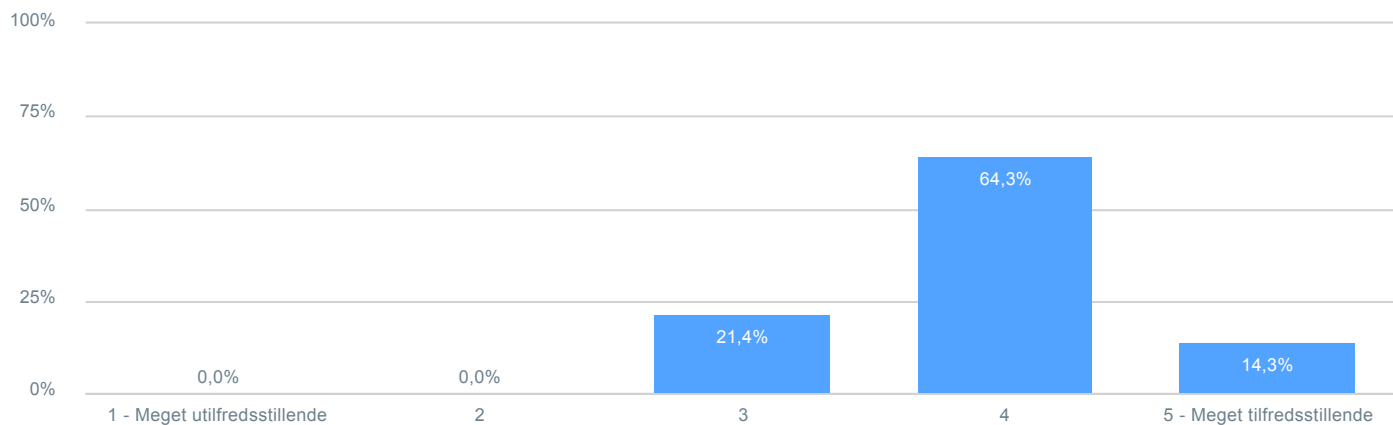


Observationer

Total 14

● Gennemsnit 3,93

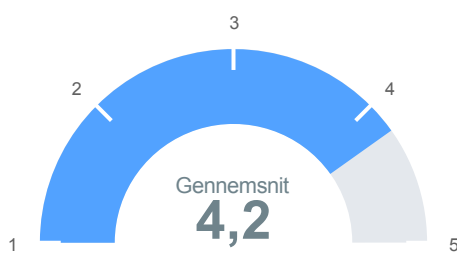
Hvor tilfreds er din virksomhed med AquaGlobes interne kommunikation?



Observationer

Total 14

Hvor tilfreds er din virksomhed med AquaGlobes eksterne kommunikation?

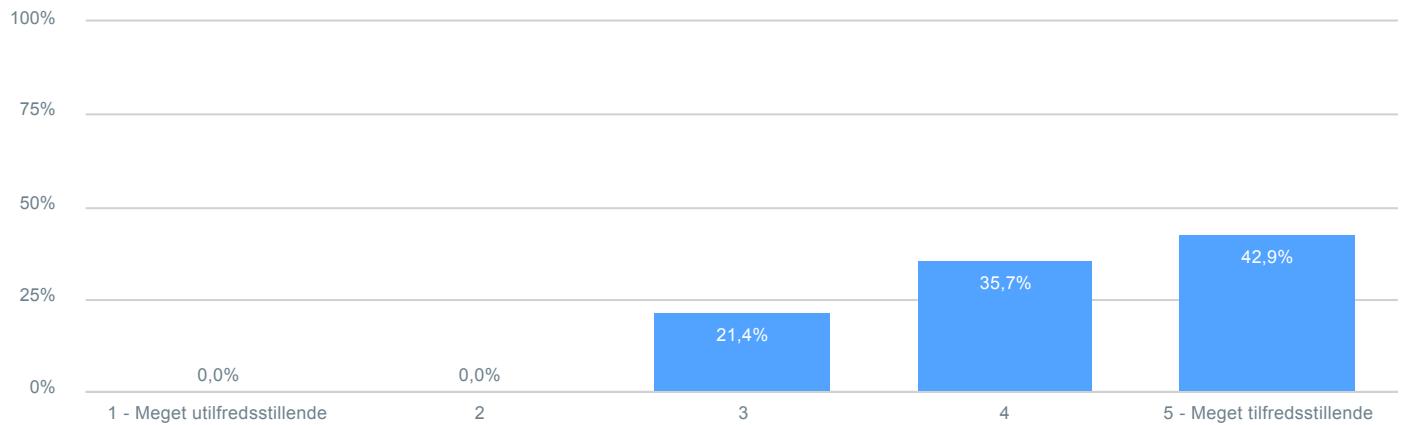


Observationer

Total 14

● Gennemsnit 4,21

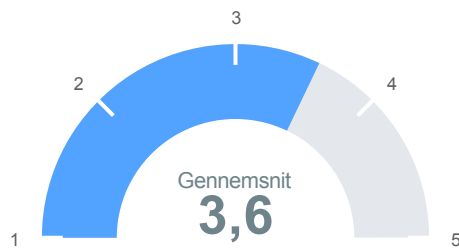
Hvor tilfreds er din virksomhed med AquaGlobes eksterne kommunikation?



Observationer

Total 14

Hvor tilfreds er din virksomhed med Skanderborg Forsynings ledelse af AquaGlobe?

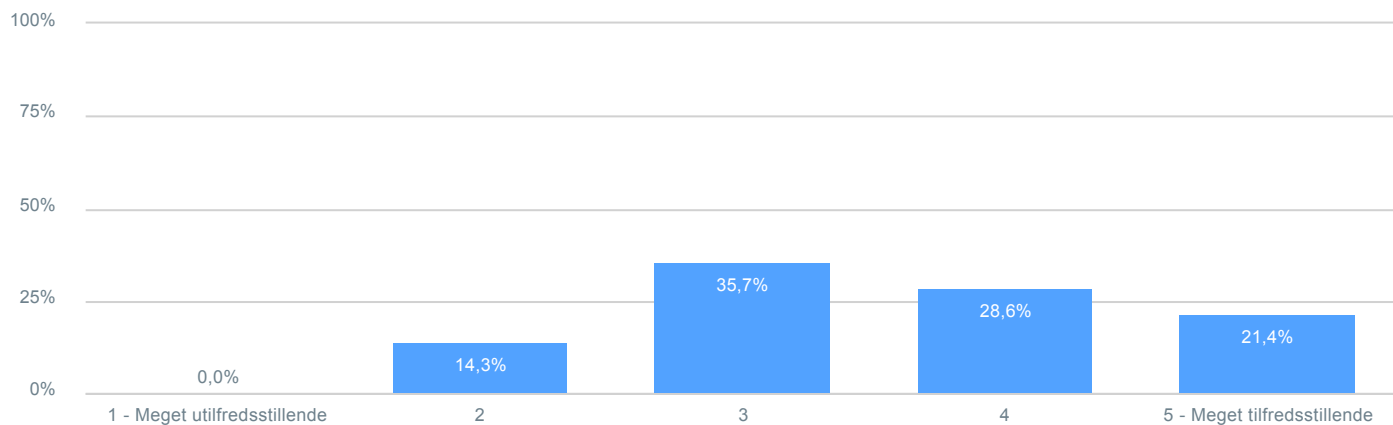


Observationer

Total 14

● Gennemsnit 3,57

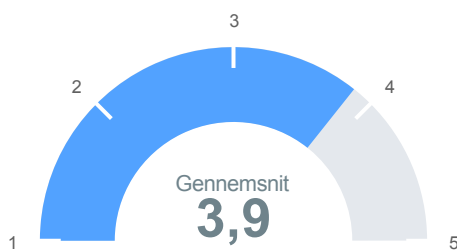
Hvor tilfreds er din virksomhed med Skanderborg Forsynings ledelse af AquaGlobe?



Observationer

Total 14

Hvor tilfreds er din virksomhed alt i alt med at være partner i AquaGlobe?

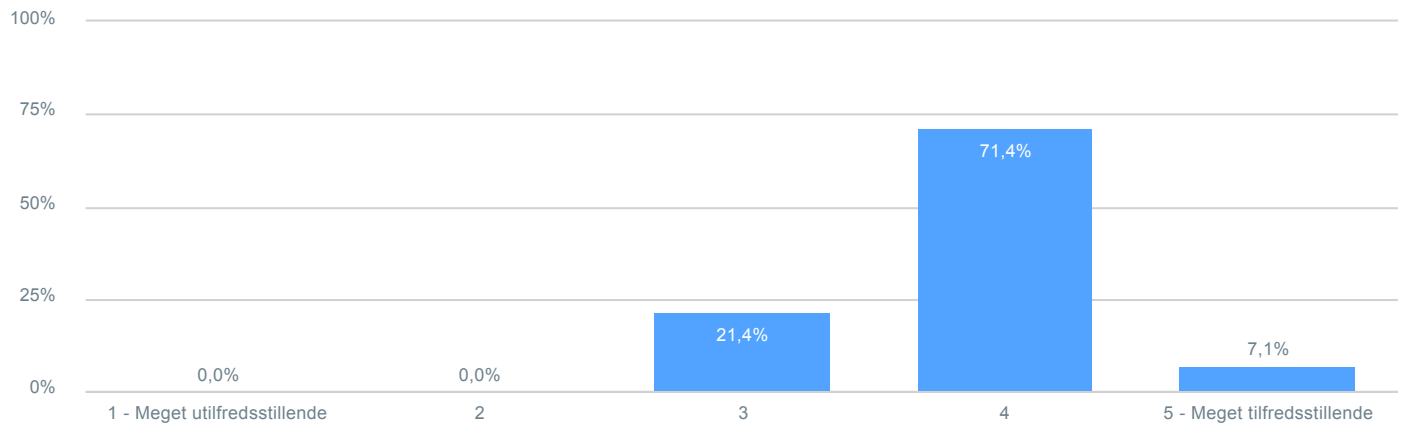


Observationer

Total 14

● Gennemsnit 3,86

Hvor tilfreds er din virksomhed alt i alt med at være partner i AquaGlobe?



Observationer

Total 14

Åbne besvarelser

AquaGlobe partnerskab

2. januar 2019 13.12
Drevet af Analyzer



POWERED BY ANALYZER

KOMMENTAR TIL FORMÅL MED DELTAGELSE I PARTNERSKABET

1. Vi har og havde en forventning om at udvikle nye løsninger med de andre partnere. Dette synes jeg ikke fungerer.
2. Et ønske om at få fokus på rent og godt drikkevand - og synliggøre de state-of-the-art teknologier som anvendes til behandling (Filtrering og filtermaterialer) og sikring af drikkevandet i forhold til aktuelle problemstillinger omkring Fx. Arsen, Pesticider, Smag, Blødgøring, mm.
3. EnviDan deltager fordi vi gerne vil involveres i og bidrage med projekter udviklet sammen med partnere, der tænker lidt længere end blot til slutningen af de enkelte projekter....
4. Vores baggrund for at være partner er demonstration og udvikling. Øvrige er sekundære/ikke-relevante men alligevel prioriterede da spørgeskemaet ikke tillader at gå videre uden besvarelse

KOMMENTARER TIL FORVENTNINGER TIL AQUAGLOBE

1. Det gælder generelt for alle deltagere i Aquaglobe og branchen som sådan, at vores mål er at styrke danske vandvirksomheders mulighed for at øge eksporten.
2. Har skrevet det samme alle tre steder fordi vi lige er startet som projektpartner. Hvor der står "produkter" skal det i vores tilfælde afløses af "projekter".

HVAD ER DET STØRSTE UDBYTTET DIN VIRKSOMHED HAR FÅET AF AQUAGLOBE PÅ NUVÆRENDE TIDSPUNKT?

1. Synlighed overfor partnere
2. Et godt mødested for (primært regionale) vandvirksomheder, hvor fælles løsninger kan markedsføres.
3. Branding - afprøve produkter
4. Grundlæggende forståelse for hele situationen omkring vandforsyningen og hvilke store teknologiske fremskridt der er nødvendig i fremtiden for at sikre miljøet.
5. Relationer, omtale på diverse medier, profileret os i branchen via vores Tema ERFA dag. Fået en stor demokærm med S2 i kontrolrum.
6. Et mere åbent og bæredygtigt partnerskab med Skanderborg Forsyningsvirksomhed samt større netværk med partnere som er med i AquaGlobe.
7. Indtil videre kun netværk.
8. Bedre dialog med SKF og andre partnere i fællesskabet.
9. Tætte dialoger om spændende projekter. Godt netværk.
10. Det har for os været et fint udstillingsvindue, når vi har haft kunder fra ind- og udland.
11. Tættere samarbejde med Skanderborg Forsyning og de virksomheder som indgår i partnerskabet, samt mulighed for deltagelse i en række relevante møder for vandsektoren. Samt nye ansøgninger om projektsamarbejder.
12. Netværke med øvrige partnere da der ikke er kommet konkrete projekter igang som vi er en del af
13. Vores 3 aftalte projekter som er på vej
14. PT har vi fået udviklet en alarmfunktion til vores brandhane. Er dog lidt i tvivl om det kan tilskrives Aquaglobe eller om det retteligt skal tilskrives Skanderborg Forsyning.

HVORI BESTÅR IFØLGE DIN VIRKSOMHED DET STØRSTE POTENTIALE FOR AQUAGLOBE?

1. Netværk
2. At vi kan løfte i flok - vise et meget bredere (og emre samlet) udsnit af, hvad danske vandvirksomheder formår, en når hver enkelt virksomhed skal vise sig frem.
3. Udvikle nye løsninger med partnere
4. Samarbejde med partnere og præsentationen af løsninger til primært overvågning.
5. Udvikle og implementering af trendtsættende teknologi med henblik på fremvisning
6. Fælles synlighed for fremvisning af løsninger samt løfte ambition niveauet i DK og eksport i tæt samarbejde med parnerne
7. For os er det største potentiale, muligheden for samskabelse. Muligheden for at lave et fællesprojekt, løse en konkret udfordring eller lignende, som giver værdi for de involverede og dermed også Aquaglobe. Potentialet i at kunne vise ovenstående frem til andre i forsynings/vand branchen vægtes højt.
8. Mulighed for formidle god viden om drikkevand og spildevand til det stigende antal interesserede forbrugere og andre interessenter i DK og udland - hvor inspiration kan gives hvordan en effektiv kunde- og kvalitetsorienteret vandforsyning kan etableres.
9. At være en "demonstrationsforsyning" der viser hvad partnerskaber og visioner kan bære, hvis det gribes an på den rigtige måde. Dette vil styrke parterne og dermed understøtte vandvisionen.
10. Vi kan arbejde på tværs i vandbranchen omkring Know-How, og hvordan vi kan sammentænke produkter til hele vandløsninger mellem virksomhederne, som skaber værdi! Det fremmer dansk eksport!
11. Samle kompetencerne indefor vandteknologi i det østlige Jylland og udgøre en stærk platform for udvikling, forskning og demonstration af eksisterende og nye vandteknologiske løsninger til vandsektoren og internationale samarbejdspartnere.
12. Fælles projekter med efterfølgende reference historie
13. Som en ud af flere danske fyrtårnsprojekter/partnerskaber til demonstration og afprøvning af nye teknologier og løsninger
14. Det største potentiale for AquaGlobe er at få vand, miljø og natur til at gå op i en højere enhed, så Skanderborg og Skanderborg Kommune placeres som et attraktivt sted at være.

HVORDAN KAN DIN VIRKSOMHED KONKRET BIDRAGE TIL AT UDNYTTE DET POTENTIALE?

1. Fælles forskningsprojekter
2. Vi kan hjælp med at tiltrække relevante delegationer såvel som supplerende vandteknologi virksomheder.
3. Tilbyde samarbejde
4. Forsat samarbejde omkring pumpe overvågningen.
5. Vi kan være en del af de trendtsættende teknologier
6. Levere produkter til Skanderborg Renseanlæg for test og fremvisning Deltage aktiv i aktiviteter som har fælles glæde jf. ovennævnte
7. Vi kan bidrage med knowhow, faktiske produkter og applikationer. Data til SRO fra "remote locations" er vores force.
8. Ved at demonstrere løsninger og inspirere til fuld-skala løsninger i SKF.

9. Innovationsprojekter - fondsstøtte - branding - partnerskabstankegang
10. Kort sagt - Være med i netværket med de øvrige partnere og have en skarp on-going dialog!
11. Vi kan bidrage med viden samt ekspertise til at søge midler til forsknings og udviklingsprojekter. Vi kan levere præsentationer og foredrag om vandteknologi samt afholdelse af arrangementer hos Aquaglobe eller Teknologisk Institut.
12. Deltage aktivt i relevante projekter
13. Ved at samarbejde om ovenstående
14. Bidrage med produkter, der tapper ind i ovenstående.

HVORI BESTÅR IFØLGE DIN VIRKSOMHED DEN STØRSTE UDFORDRING FOR AQUAGLOBE?

1. Etablere synergie og projekter partnerne imellem
2. At finde økonomi og fælles fodslag i forhold til at etablere et egentligt testcenter/fremvisningscenter, hvor virksomhederne i fællesskab kan vise deres løsninger frem.
3. At få samarbejdet imellem partnere til at fungere
4. Den store forskel mellem den private sektor også den måde som SKB forsyning fungerer på. Føler lidt at SKB har bedre tid i forhold til os i det private.
5. I skal blive konkrete og få gang i projekter
6. Hastighed for færdiggørelse af AquaGlobe - arealer inde i bygninger og udenom Dokumentation og synlighed for opnåede resultater af pilot projekter og optimeringer Udskiftning i personalet - det giver dialog "bagom" -
7. At samle trådene på de mange idéer og udspil, der kontinuerligt fremsættes i fællesskabet, og få dem eksekveret.
8. Ikke at ville alt på samme tid = intern ressourcemangel i SKF. Evnen til at "Walk-the-talk" = evne til at lave fuld-skala anlæg når demonstrationsanlæg har påvist værdi.
9. At få sat muskler på det store og flotte skelet der er bygget ;o)
10. At få strategien eksekveret - Fx få lavet konkrete handleplaner, som giver fremdrift på de forskellige projekter!
11. At få samlet partnerskabet og få sat klare mål for udviklingen af Aquaglobe. Rammerne er der og viljen til at drive det.
12. At der ikke komme gang i innovative projekter med nytænkning indenfor vandteknologi
13. Holde focus på demonstration Koordinere, informere og aftale aktiviteter og besøg med partnere før igangsætning
14. Størrelse og økonomi

HVORDAN KAN DIN VIRKSOMHED KONKRET BIDRAGE TIL AT LØSE DEN UDFORDRING?

1. Fælles forskningsprojekter
2. Det kan vi kun i begrænset omfang. Vi kan hjælpe med at gøre opmærksomme på Aquaglobes eksistens, dets muligheder overfor potentielle nye partnere såvel som overfor udenlandske delegationer.
3. Ved at samarbejde og byde ind med opgaver
4. Det er ikke nemt.. Måske vi skal trykke mere på for at få ting til at ske.

5. Være med til at definere projekter/løsninger ud fra jeres udfordringer og fremtidige projekter
6. Vi forsøger med at komme med produkter for opstilling indenfor og holde fast i de ting som Stjernholm har leveret og samarbejdet med Jens Munk fungerer.
7. Ved at byde ind og deltage der hvor vi har noget at bidrage med, og der hvor Aquaglobe og fællesskabet kan drage nytte heraf.
8. ?
9. At få lavet konkrete projekter og løsninger, der viser hvad vi kan når vi arbejder sammen!
10. Kort sagt - være en aktiv medspiller og partner...

11. Vi kan bidrage med erfaringer fra lignende projekter og netværk, hvor der er klare kommissorier i forhold til de enkelte virksomheders engagement og leveringer på halvårsbasis.
12. deltage aktivt med vores viden indenfor f.eks. Industriel IT sikkerhed
13. Indgå i tæt dialog med forsyningen om vores demonstrationsbehov
14. Vi har bidraget med finansiel støtte

HVAD ØNSKER DIN VIRKSOMHED AQUAGLOBE SKAL HAVE MEST FOKUS PÅ I DEN NÆRMESTE FREMTID?

1. Partnerskabsmøder og facilitere fælles arbejdsdage/projekter
2. At skabe tydelighed om den værdi der kan skabes for virksomhederne samt at tiltrække de kunder der er målgruppen.
3. Søge projekter og projektmidler
4. Demo setups til præsentationer.
5. Få gang i samarbejdet mellem partnere. SKF skal iværksætte konkrete projekter og være projektleder på at få punkter som innovation og verdensteknologi til at se dagens lys via samarbejde i gruppen
6. Blive færdig med de planlagte ting, således vi har en "færdig" AquaGlobe
7. Få demosites, og/eller idégrundlag realiseret, så der er noget konkret at vise frem, samt formidle ud af bygningen.
8. Implementere fysiske demonstrationsanlæg = noget at se og røre ved !
9. At få konkretiseret visionerne via projekter og demosites.
10. Eksekvering af strategien - Få tingene til, at ske... Fremdrift....
11. Få konkretiseret projekter som skal søges og udføres med angivelse af projektledere for at sikre finansieringen og fremdriften i Aquaglobe. Der skal sættes klare konkrete mål.
12. At få konkrete projekter igangsat
13. Se foregående Fremdrift på konkrete demonstrationsprojekter for at skabe indhold før yderligere igangsættes
14. At få defineret nogle mål for hvor virksomheden vil hen, -og være kendt for, og få disse overordnede mål brudt ned i nogle delmål, som partnerne kan byde ind til.

HVILKE UUDNYTTEDE RESSOURCER KAN DIN VIRKSOMHED BIDRAGE MED I AQUAGLOBE? F.EKS. KOMPETENCER, VIDEN, NETVÆRK, ØKONOMI.

1. Netværk, viden

2. Vi kan bidrage med det netværk vi har internationalt og nationalt.
3. Vi har ingen uudnyttede ressourcer. Det skal prioriteres efter BC. Hvis man skal have ressourcer hos Powel
4. Flere ressourcer og kompetencer.
5. Kompetencer og viden. Økonomi, da vi ikke har givet vores bidrag endnu for partnerskabet. Det kræver konkrete og relevante projekter som er i kategorien innovativ og verdensteknologi.
6. Vi kan bidrage med tid, og test af produkter - ingen økonomi.
7. Kompetencer, viden og hardware, omkring målinger uden for anlægget, og alt "under jorden".
8. ?
9. Projekter, innovation, marketing og branding.
10. Jeg synes ikke, at der er nogen uudnyttede ressourcer!
11. Når målene og fokusområderne bliver mere konkret definerede, har vi flere ideer til projektansøgninger med demonstration, som vi gerne vil inddrage Skanderborg forsyning og partnerkredsen i.
12. viden og netværk
13. Kompetencer
14. Vi føler, vi byder ind på alle fronter og med de ressourcer, vi har til rådighed.

HVIS I SKAL PEGE PÅ NOGET UNIKT VED AT SAMARBEJDE MED SKANDERBORG FORSYNING, HVAD ER DET SÅ?

1. At I har så mange spændende partnere i samme ramme
2. Rigtig god dialog og fælles forståelse.
3. En ung innovativ organisation
4. At det er lykket for SKB at få dette projekt på benene og finde og fastholde så mange spændende virksomheder.
5. Samarbejdet med SKF har været godt til at skabe dialog og en masse omtale
6. Åbent dialog om løsninger hvor der synliggøres for VÆRDI og det giver et bæredygtigt partnerskab, som har flyttet sig meget positiv igennem samarbejdet de seneste år.
7. Fremsynet, lysten og ambitionerne til at være first mover.
8. Skanderborg Forsyning har ikke altid udtrykt sig "åbent" - og det fornemmes at et bedre kendskab bringer grundlag for en mere "åben" dialog - så problemstillingerne kan konkretiseres hurtigere og dermed også løses hurtigere.
9. Et meget stærkt partnerskab og en stærk vision
10. Fantastiske visioner, et god strategi og ikke mindst en super branding!
11. Skanderborg Forsynings engagement, kraft og gåpåmod i forhold til at skabe rammerne for Aquaglobe og formentlig en ny vandklynge i Østjylland.
12. de er meget proaktive og en god driver
13. Skabe endnu et godt fyrtårn for dansk vandteknologi
14. Det unikke er vel i bund og grund, at et sådant samarbejde er muligt her i Danmark, set med internationale briller