

Rundabordsmöte 27 september 2006

Miljöteknikexport från Västra Götaland

IVL, Achebergsgatan 44, Göteborg

Närvarande

Anders Ahlbäck, GAME, Elin Löwendahl, GAME, Jonas Norrman, GAME, Maria Blechingberg, Göteborg Energi AB, Johan Boman, Göteborgs universitet, Kerstin Brunnström, ÅF Process, Marie Charlotte Gren, Hydro Polymers AB, John Holmberg, Chalmers, Jana Wignell, Ecoplan, Hans Arby, Trafikkontoret Göteborgs Stad, Kristina Jonäng, Västra Götalandsregionen, Anna Larsson, Business Region Göteborg, Christer Owe, Ekocentrum, Chatharina Pettersson, Ramböll Sverige AB, Magnus Ruberg, Ekosofia, Göran Stegrin, Ecoex, Dan Strömberg, Göteborgs MiljöVetenskapliga centrum, Berit Gullbransson, SWENTEC och Fredrik Hedenus, Chalmers.

Välkomna!

Jonas Norrman inledde mötet och hälsade alla välkomna. Han betonade vikten av att hitta synergier och bygga broar mellan olika aktörer för att stimulera miljöteknikexport från Västra Götaland. Jonas var glad att se sådan bredd av deltagare från näringsliv, politik, myndigheter, kommunala bolag och universitet. Alla runt det fyrkantiga bordet fick presentera sig. Sedan följde längre presentationer av Ecoex (West Swedish Environmental Export) av Göran Stegrin, SWENTEC-Sveriges miljöteknikråd (Swedish Environmental Technology Council) av Berit Gullbransson och EPSD (European Panel on Sustainable Development) av Fredrik Hedenus. I samband med respektive presentation gavs mötesdeltagarna möjlighet att ställa frågor och diskutera kring aktuellt tema.

Göran Stegrin om Ecoex

Ecoex är ett nätverk för samverkan kring västsvensk miljöteknikexport. Nätverket stöttar miljöföretag för att generera intäkter och arbetstillfällen. I regionen genererar 5 000 – 10 000 personer intäkter inom miljöteknik. Hela miljösektorn omsätter ca 14 miljarder varav 20% går på export. Företagen i Västra Götaland tycks, enligt Göran, vara små jämfört med företagen i de två andra stora regionerna; Stockholm och Skåne. I väst arbetar miljöteknikföretagen mestadels med "end of pipe"-lösningar, därefter resurshantering och förnybar energi. Jämfört med de andra regionerna är företagen här framsynta inom transportområdet, vattenfrågor och förnybar energi. Idag omsätter miljöteknikföretagen 5 miljarder, varav 1 miljard omfattar teknik för förnybar energi. Det finns några hundra företag som sysslar med export.

Enligt SCBs miljöräkenskaper är 20-30 % av alla miljöföretag i Sverige exportmogna. Miljöteknikföretagen i Sverige är antingen stora eller små, få mellanstora. Göran menar att Västra Sverige är centrum vad gäller förnybar energi. Ett generellt problem för

företagen är tidsbrist. Det finns förfrågningar från utlandet, men de saknar riskkapital och har inte tid att utveckla export. Det är inte alltid lätt att jämföra framgångar och exportmöjligheter för miljöteknik mellan olika länder eftersom lagar och finansieringsstöd skiljer sig åt. Vi kan dock lära oss att utnyttja styrmedel i andra länder. Göran efterlyser samordnade demonstrationsområden för miljöteknik i Västra Götaland. Han lyfter också frågan om hur man bättre än idag kan utnyttja kommunal kompetens vid miljöteknikexport. SWENTEC har en viktig roll att spela för att hjälpa många duktiga miljöteknikföretag.

Diskussion kring miljöteknikexport och Ecoex

Först klargörs att den mest aktiva regionen i Skåne är den sydvästra delen av länet och att det ofta krävs att ett företag har över 20 anställda för att kunna arbeta med export. Göran får klargöra att det inte helt saknas säljpersonal, men att många företag hade behövt hjälp med marknadsföring och försäljning. Företagen kan istället för att nyanställa få hjälp med sådant av t ex konsulter eller checklistor. Vi kan förutom att exportera miljöteknikprodukter även exportera marknadsföringslösningar, miljöteknikpedagogik etc. Företagsekonomer och pedagoger är minst lika viktiga aktörer som ingenjörerna.

En mötesdeltagare ansåg att det är ett gyllene tillfälle att utnyttja kompetensen i regionen inom bioenergi och annan förnybar energi med tanke på alla nya direktiv etc från EU. Frågan om hur kommuner och kommunala bolag ska bli bättre på att verka på en kommunal marknad och resten av marknaden lyfts igen. Det konstateras att kommuner och kommunala bolag borde bli duktigare på att ta betalt och förstå hur marknaden fungerar. Någon menar att det inte bara handlar om att förstå, utan också lika mycket om skatteregler. Vissa kommuner är mer kreativa än andra och startar t ex internationella bolag. På samma sätt som forskargrupper börjar bli bättre på att ta betalt och samarbeta med näringslivet borde även kommuner kunna sälja sin kompetens. Kommuner agerar ibland skyltfönster för företag, genom försöks- och demoanläggningar.

Frågan om hur samarbete mellan små företag ser ut ställs. Göran menar att samarbeten ökar, men att problemet är att inte alla företag känner till vad de andra sysslar med. SWENTEC skulle kunna spela en viktig roll för att kartlägga och synliggöra olika miljöteknikföretags kompetensområden.

Det konstateras att det viktigt att diskutera kunskapsförsörjning. Där spelar konsultbolag och universitet en viktig roll. Exempel från miljöbilsförsäljning kommer upp, där säljarna pekats ut som en svag punkt för att öka andelen miljöbilar. Universitetet har ofta långsiktig hållbarhet som mål, det är viktigt att inte glömma utbildning för aktörer som verkar idag.

Göran får klargöra hur exportmarknaden ser ut idag. Företagen i Västra Götaland exporterar idag främst i en "närmarknad", inom Skandinavien och norra Europa, inte

lika mycket till södra Europa, och inte lika mycket till Kina som många tror. Baltikum är idag ett betydelsefullt exportområde.

Berit Gullbransson om SWENTEC

SWENTEC har precis startat sin verksamhet. Kontoret ligger i samma hus på Chalmersområdet där detta möte hölls. Det är tre personer som arbetat på kontoret sedan i augusti. SWENTEC har ett näringspolitiskt uppdrag och verkar nationellt. Man ska arbeta med miljödriven näringslivsutveckling, lika mycket med varor som med tjänster. Det är viktigt för rådet att känna hemmamarknaden för att kunna jobba med exportfrågor. Samverkan är en annan mycket viktigt uppgift. Berit berättar att vissa regioner är starkare än andra i landet. Förutom Västra Götaland, Stockholm och Skåne bildar Kalmarregionen och många nätverk i Norrland starka kluster. SWENTEC ska överbrygga mellan dessa regionala kluster. Samordning och överbryggande mellan myndigheter, statliga verk och enskilda organisationer är också viktigt. En annan del av arbetet är kartläggning av nationell miljöteknik och statliga resurser. SWENTEC kommer att samarbeta med SCB för rätt statistik. I uppdraget ligger dessutom att uppmärksamma regeringen på den sammanfattande bilden av svensk miljöteknikexport.

SWENTEC ska också fungera som en mötesplats, både för fysiska möten och genom hemsidan. (Hemsidan kommer att lanseras i slutet på oktober). Man kommer att genomföra ett årligt arrangemang, i år blir det miljöteknikmässan i Göteborg.

En viktig del i arbetet kommer att vara att matcha det vi har i Sverige vad gäller miljöteknik mot vad som behövs i andra länder. I vissa fall finns behov av andra lösningar i andra länder än de vi använder här. SWENTEC samarbetar med Sida vad gäller den så kallade "miljömiljarden". Ska se om inte fattigdomsbekämpning i andra länder kan kombineras med att gynna svenska miljöteknikföretag. På samma sätt som vi har aktiva regioner i Sverige kommer man att koncentrera sig kring samarbeten kring vissa regioner utomlands. Ett samarbete som redan kommit igång är ett med Kalifornien där man börjat med fordonsgas men kommer att gå vidare med hela bioenergisektorn.

Diskussion kring SWENTECs verksamhet

En mötesdeltagare börjar diskussionen med att påpeka att vi när vi för några år sedan diskuterade kring SWENTECs verksamhet att rådet inte kan göra allt på en gång, men att det är just det som ni verkar göra!

Berit får frågan om ifall Sida har svängt i frågan om att gynna svenska miljöteknikföretag inom ramen för miljömiljarden. Den var från början bara tänkt till fattigdomsbekämpning. Berit förklarar att det i början av arbetet med miljömiljarden såg som lite "fult" inom Sida att pengarna även skulle gynna svenskt näringsliv, men att det nu börjar se annorlunda ut.

Sedan påpekas att det är lätt att glömma sådant som vi är duktiga på i Sverige, men som kanske inte "sticker ut", finns inbyggt i samhället och inte direkt ses som miljöteknik. Fjärrvärme samt energisnålt och miljövänligt byggande nämns som exempel. Berit

menar att denna fråga lyfts och att de kommer att arbeta vidare, t ex i samarbete med exportrådet. Konceptet "Sustainable city" kan exporteras, vilket Kalmar har jobbat med gentemot Kina. "Sustainable hospital" är ett annat exempel. Goda exempel finns också i lyckade samarbeten med Ukraina och Rumänien, t ex kring fjärrvärme. Någon nämner också att Polen har fått stora summor i EU-bidrag kopplade till miljöåtgärder. Där är viktigt att vara med nu i ett tidigt stadium.

Det framförs en oro om att fastna i för mycket nationell statistik. Mer kraft borde läggas på att hitta samarbetspartners utomlands. De svenska företagen behöver ofta hjälp med att hitta och förstå hur man kan utnyttja EU. Spanien nämns som ett land som inte har så mycket framgångsrik miljöteknik, men är duktiga på att söka pengar från EU. Det poängteras igen att samarbeten och export med konsulttjänster är viktiga.

Någon undrar om arbetsfördelningen på SWENTECs kontor. Berit samordnar, sedan finns en handläggare och en kommunikatör.

Frågan om kommuners miljöteknikexport kommer upp igen och Berit menar att det faktiskt finns många kommuner som har börjat ta betalt.

Det är viktigt att inte glömma underleverantörer inom miljötekniksektorn.

Berit får tips om att använda universitetsstudenter för utredningar i utlandet, särskilt masters-studenter som ofta själva kommer från andra länder.

Svenskägda projekt för hållbara stadslösningar och hållbar teknik utomlands kan fungera som skyltfönster och demoprojekt för svensk miljöteknik. I sådana fall är det viktigt att inte bara finnas med tidigt utan att även följa upp i senare skeden. Glöm ej heller de mjuka värdena kopplade till tekniklösningarna! Berit påpekar att Danmark är framgångsrika och att vi får kika på dem.

En undran kring om företagen alltid är rätt plattform för att introducera och följa upp miljötekniklösningar i andra länder. Berit håller med om att ofta behövs samordning, marknadsanalys etc. Det är svårt för ett företag att se helheter och förstå skillnader i förutsättningar från land till land. Tekniken måste ofta begripliggöras för mottagarlandet. Någon menar att vi inte bara får "kränga grejer", vi måste göra analyser utifrån globala helhetsbehov i linje med behov i olika länder.

Några sista uttalanden: IKEA har fördubblat svensk matexport, kan vi ta hjälp av IKEA för att också exportera miljöteknik? Skulle vi kunnat utnyttja Ostindiefararen bättre där idag traditionella företag marknadsförs? Vi får inte glömma att EU hjälper oss att bana väg för miljöteknikexport.

Fredrik Hedenus om EPSDs rapport om "smart tillväxt" för hållbar utveckling

Chalmers och GU tog redan under toppmötet 2001 en framträdande roll för arbete med miljöteknikområdet inom EU. De båda universiteterna har framgångsrikt arbetat tillsammans med Margot Vallström. I samband med detta arbete initierades EPSD (European Panel for Sustainable Development). EPSD är ett oberoende forskningsbaserat nätverk med ambitionen att vara en plattform för dialog mellan forskare, opinionsbildare och politiker i Europa. EPSD bildades 2004 av Chalmers, Göteborgs universitet och Lunds universitet. Fredrik berättade kort om rapporten *Towards a "Smart Growth" Strategy for Sustainable Development* utgiven av EPSD.

Rapporten innehåller en politisk del och en mer teknisk del. Den lyfter hur miljöteknik kan bidra till hållbar utveckling i EU. Allan Larsson har varit ansvarig för den politiska delen och Fredrik för den tekniska. Begreppet "Smart Growth" innebär bland annat att satsningar på miljöinvesteringar ger för miljön positiva spinoff-effekter. En viktig del är just miljötekniksektorn. Fredrik menar att det i många fall behövs statlig stimulans, eftersom mycket miljöteknik har liten volym och därmed högre kostnader. Han tror att det är bra för företagen med inhemsk marknad först, för att de ska vara mogna för export. Olika styrmedel pekas ut i rapporten, t ex krav på energieffektivitet och gröna certifikat. Det finns många positiva exempel från Tyskland och Danmark med framgångsrik utbyggnad av sol och vind. Danmarks vindkraftsindustri har idag 30 miljarder i exportintäkter, vilket kostar 2 miljarder om året i pengar att subventionera. På sjuttioalet gav detta ingen vinst, men idag är det! Rapporten visar att det är möjligt att ha sammanhållen strategi för de tre aspekterna, ekologi i hållbar utveckling.

Rapporten finns att ladda ned på EPSDs hemsida:
http://www.gmv.chalmers.se/epsd/epsd_final_webb.pdf

Diskussion kring EPSD-rapporten

En mötesdeltagare tycker det är bra att rapporten tar upp att det är bra att först göra saker där man själv är. En annan understryker att mycket av vår politik i Sverige kommer från beslut och ställningstaganden inom EU.

Fredrik får frågan om huruvida vattenfrågan ryms i rapporten. Han menar att det finns trender i miljöfrågor, vilket gör det svårt att täcka allt och belysa "rätt". Klimat- och energifrågan kommer att vara stark inom den närmsta framtiden, men i och med det behöver ej vatten vara oviktigt.

Tankar utifrån dagens möte

Jonas Norrman initierade en "runda" där alla fick svara på vad de har fått med sig från mötet, vilka frågor som finns kvar att diskutera och vad respektive organisation kan jobba vidare med. Här följer några av de tankar som presenterades.

Det är viktigt för SWENTEC att lyfta fram teknik som ännu inte är känd. Ska vi fortsätta att vara "fega svenskar" som mest satsar på beprövad teknik? Glöm inte att vi kommer att vara ännu smartare i framtiden än vad vi är idag! Bra möte med bredd av deltagare, möjligtvis saknas exportföretag. Företag behöver ofta hjälp att "lyftas upp" från det



Näringslivets Miljöchefer

Swedish Association of Environmental Managers



vardagliga. Vi är duktiga i Västsverige, vi måste våga satsa! Det behövs uppföljning av detta möte. Intressant för universitetsrepresentanter som ofta jobbar långsiktigt och globalt att få inblick i lokal verklighet. Det finns ett väldigt starkt personligt engagemang inom miljöområdet, vi måste tänka mer affärsmässigt. Kanske kan det vara bra att börja att bjuda på kunskap i form av utbildningar och seminarier för att knyta kontakter och sedan börja göra affärer?! Det är bra om miljöteknik är dyrt, för annars läggs pengar på produkter som inte är miljövänliga. Här blir design och attraktion viktigt! Sälj dyr miljöteknik till USA!