



Jesper Goodley Dannisøe

ViB ud over grænserne: Videns-
spredning, grøn systemeksport, og
finansierings-og forretningsmodeller

Videns-spredning

Viden, der ikke udnyttes, er spildt!

Viden, der ikke spredes, er spildt!

ViB har en forpligtelse!!



Hvad har vi at byde på??

- IP01 - Permeable befæstelser
- IP02 - Udvikling og dokumentation af nedsivnings-løsninger med filterjord
- IP03 - Branding af LAR (LAR, fase 1)
- IP04 - Fra kontrol til styring - Risikostyring i vandforsyningen
- IP05 - Lad det regne med frøer - Kan klimatilpasning af byer til et ændret nedbørsmønster samtidig styrke byernes biodiversitet
- IP06 – Desinfektion af kloakoverløb (DesiCSO)
- IP07 – Kan grønne tage tage vand? – Hydrauliske egenskaber for grønne tage



Hvem er vores målgrupper?

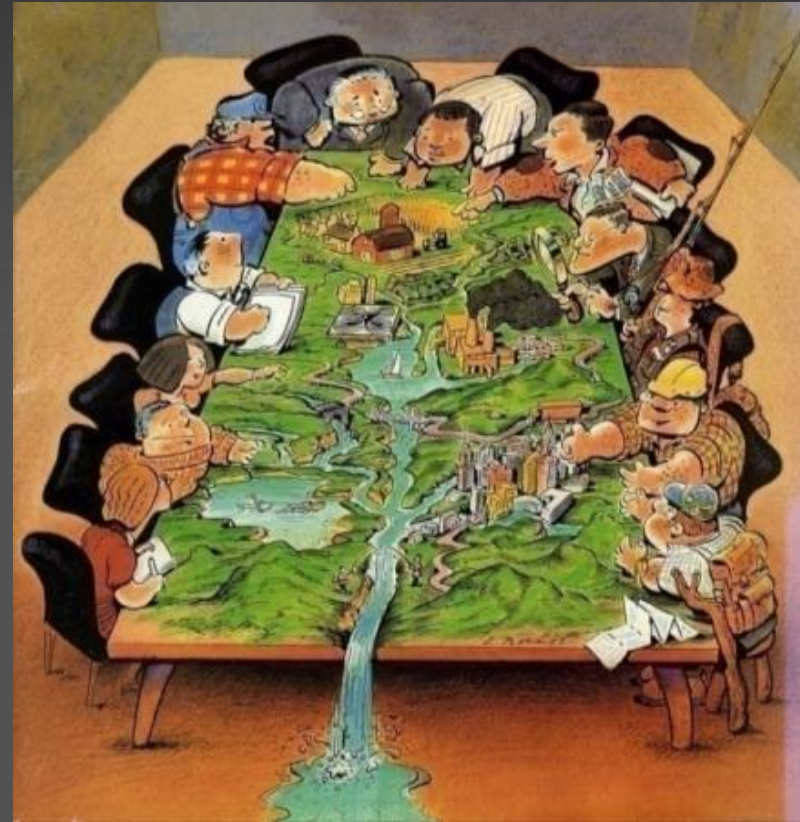
- Danske kunder (kommuner og private)?
- Hele verden???????

Hvem skal sprede det gode budskab?

- ViB deltagere?
- Andre?

Hvornår?

- Når projekterne er modne?
- I morgen !!



Hvilke kanaler skal vi bruge til at sprede viden om ViB?

- Danish Water Forums årsmøde 26-27 januar 2012
- Dedikeret spor under Vandtek, 20-23 oktober 2012
- Deltagelse i udstillinger og konferencer
- Deltagelse i dedikerede markedsfremstød inden for vand
- Dokumentation
- Andet??
- Nyhedsbreve
- ReThinkWater?



ViB ud på markedet??

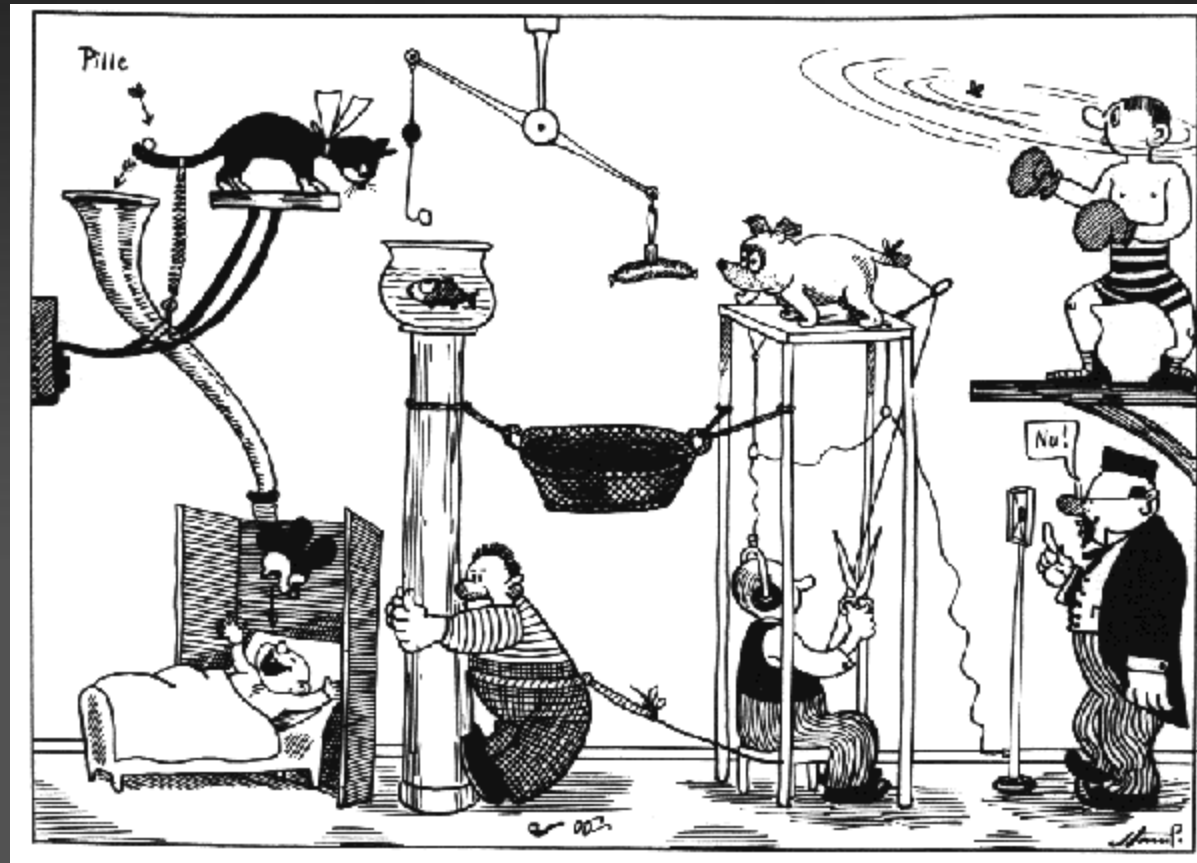
Hvad skal der til for at
lave viden om til
export?

Markedsmodning af
ViB-projekter

Hvem er "sælger" af
ViB-resultater

Hvor er markedet??

Hvem skal med?



Hvad er Innovativ Grøn System Export?

Export-fokuseret projekt drevet af Danish Water Forum

- Fokus på løsning af et problem og ikke på ”stumperne”
- Fokuserer på grundvandsforvaltning, NRW, slam og urbant vand i Kina, Vietnam og Indien
- Markedet for urbant vand er enormt!!
- Har pt. 15 partnere
- Er åben for flere!!



Slam-partnerskab i Indien:

- 8 danske partnere med i starten
- Flere søges?
- Mål: Etablering af (planen for) demo-system inden for 1 år

Kontakter ude i verdenen

- Danske netværk rækker langt ud
- Stor interesse fra indiske partnere



Hvor bliver det interessant for ViB?

- Kunne være platform for ViB-produkter/ydelser/løsninger
- Kunne hjælpe med til at sprede viden om ViB

Hvad er mulighederne?

- Sikre at ViB løsninger indgår under urbant vand

Hvorfor skal man være med?

- Fordi efterspørgsel på intelligente løsninger stiger
- Fordi ViB løsninger er state-of-the-art

Finansierings- og forretningsmodeller

ViB-løsninger til dansk marked mest oplagt, men skal vi på eksportmarkedet, kunne gode finansieringsmodeller hjælpe.

Derfor behov for:

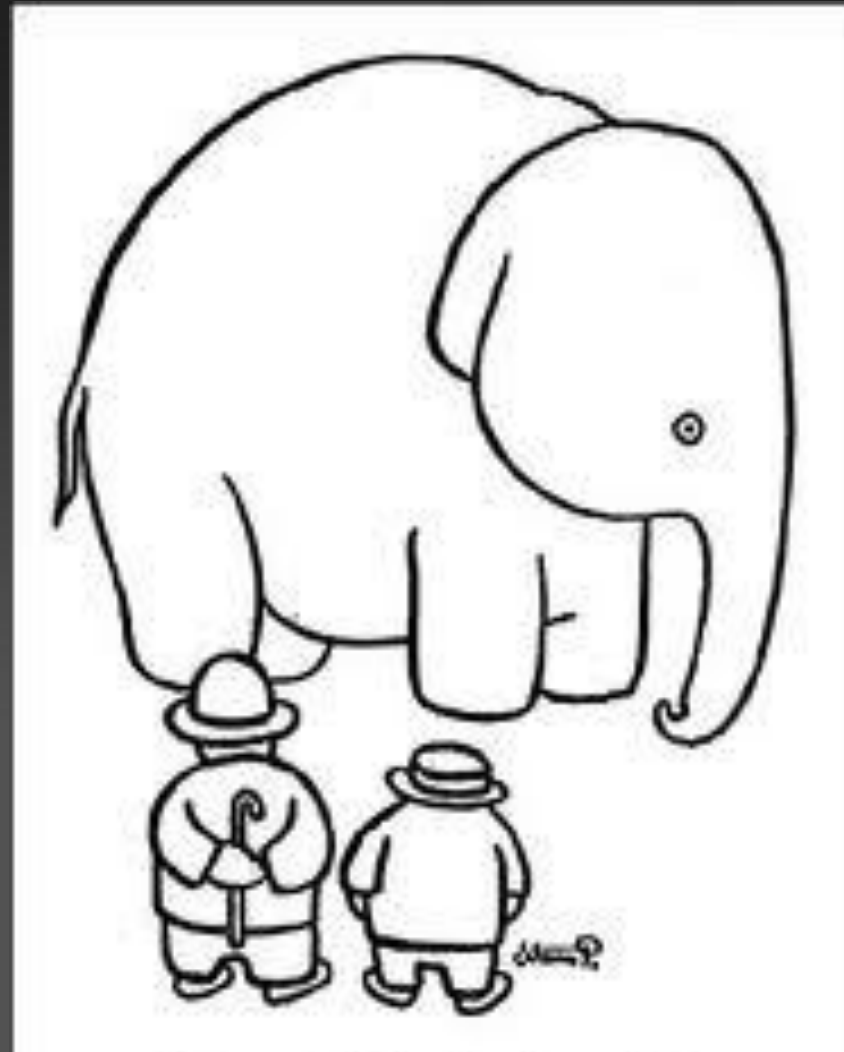
- At udvikle forretningsmodeller
- At udvikle finansieringsmodeller
- At identificere markeder (BRIKS-lande)



Hvordan kommer vi videre??

- Drives videre som arbejde under aktivitet 5
- Indleder med nogle specifikke møder for vidensspredning, export og finansieringsmodeller
- Søger nye deltagere!!
- Styrker **ReThinkWater**

MELD DIG GERNE
jda@dhigroup.com



Man ved aldrig – den har måske engang været et myg

<http://www.youtube.com/watch?v=QM-mfEMssy8>