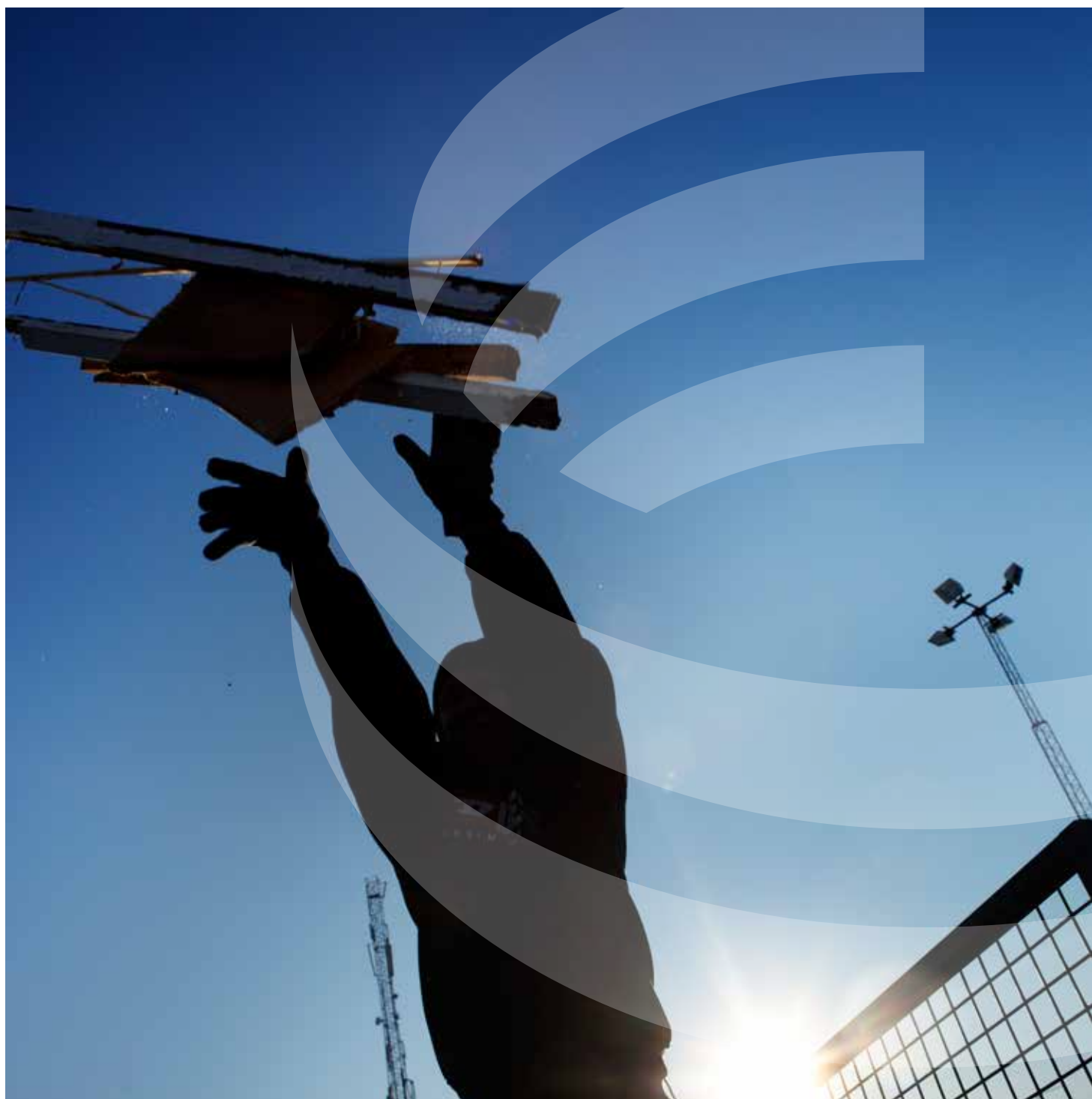


EN AVFALLSHANTERING I VÄRLDSKLASS

EN AGENDA FÖR ÖKAD SVENSK EXPORT AV
PRODUKTER OCH TJÄNSTER INOM AVFALLS-
OCH ÅTERVINNINGSSSEKTORN



SAMMANFATTNING

Denna innovationsagenda har som syfte att öka den kommersiella miljöteknikexporten inom återvinnings- och avfallsområdet, och anger vilka aktiviteter och insatser som bedöms krävas för att uppfylla detta.

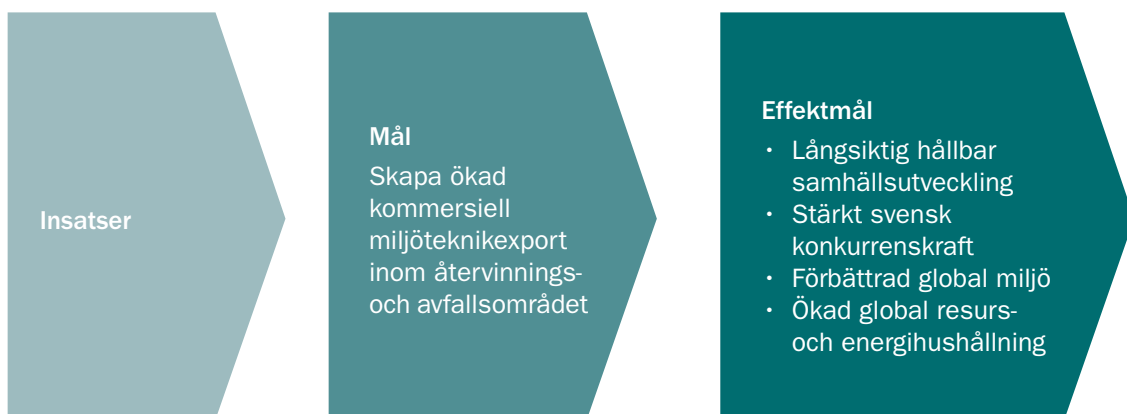
Agendan har tagits fram inom ramen för den satsning på ökad export som branschorganisationen Avfall Sverige startade 2012. Den har ambitionen att utöver erfarenheter från Avfall Sveriges satsning också samla erfarenheter från tidigare liknande satsningar.

Det står klart att det behövs en ordentlig nationell kraftsamling för att nå resultat. Avfallshantering är en komplex verksamhet och insatser för ökad export blir därmed också komplexa. Med de insatser som utpekats i agendan, vill vi ta steget från att skapa förutsättningar för ökad kommersiell miljöteknikexport inom återvinnings- och avfallsområdet, till att skapa export.

MÅL

Utveckling av avfall och återvinning till ett nytt starkt exportområde bidrar till en långsiktig hållbar samhällsutveckling, både inom Sverige och globalt, genom att

- Förbättra den globala miljön med positiva effekter på klimat och resurshushållning.
- Skapa hållbar tillväxt och sysselsättning.
- Nya insikter och fortsatt utveckling av system, lösningar, produkter och tjänster genom ökat kompetens- och erfarenhetsutbyte mellan länder.



UTMANINGAR

Agendan belyser en rad hinder som måste överbryggas för att uppnå nyttan. De viktigaste av dem är:

- Metoder att arbeta tillsammans mellan offentlig och privat sektor saknas.
- Utmaningen att samordna och harmonisera aktiviteter i tidiga faser ("förberedande nivå") och "kommersiell nivå" så att båda kan dra fördel av varandras insatser.
- Överbrygga gapet mellan ett besök här för att studera svenska avfallslösningar och försäljning av systemets delar på den nya marknaden.
- Vår kunskap kontra marknadens behov.
- Bristande acceptans, förståelse och medel till att driva det långsiktiga arbete som krävs på olika marknader för att skapa insikt och mognad och uppnå den "hävstångseffekt" som en insats från offentlig verksamhet kan bidra till.
- Bristande insikt när det gäller kommunernas möjligheter att bidra till ökad export.

INSATSER

Agendan föreslår insatser inom områdena

- Politisk uppbackning
- Nationellt angreppssätt
- Utveckling av nätverk och affärsmodeller
- Marknad och försäljning
- Kunskap och nya modeller kring finansiering
- Säljbar paketering
- Förmåga att följa upp insatser

De olika identifierade insatsområdena kan inte verka var och en för sig, utan hänger ihop i ett system där de påverkar varandras utformning. En nationell koordinering är därför avgörande. För att en nationell satsning ska få större genomslagskraft måste statliga aktörer ta en tydligare roll i arbetet, och därmed skapa utrymme för mer resurser. Med en bredare bas av aktörer som står bakom skapas också ett neutralt sammanhang.

Agendans insatser är formulerade utifrån identifierade utmaningar och framgångsfaktorer, Sveriges position, målsättningar och önskade effekter samt behov hos exportaktörerna.

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

1	Inledning	1
2	Varför behövs agendan?	2
3	Sveriges position	5
4	Marknader	8
5	Exportinnehåll	10
6	Exportaktörernas behov och motiv	11
7	Huvudutmaning	12
8	Utmaningar och framgångsfaktorer ur olika perspektiv	13
9	Insatser	17
10	Genomförande av insatser samt samordning mot aktiviteter och initiativ	22
11	Framtagandet av agendan	25
	Bilaga 1 – Om Avfall Sveriges exportsatsning	26
	Bilaga 2 – Överblick över föreslagna insatser och dess önskade utfall	31

1 INLEDNING

Denna agenda har som syfte att öka den kommersiella miljöteknikexporten inom återvinnings- och avfallsområdet, och anger vilka aktiviteter och insatser som bedöms krävas för att uppfylla detta mål.

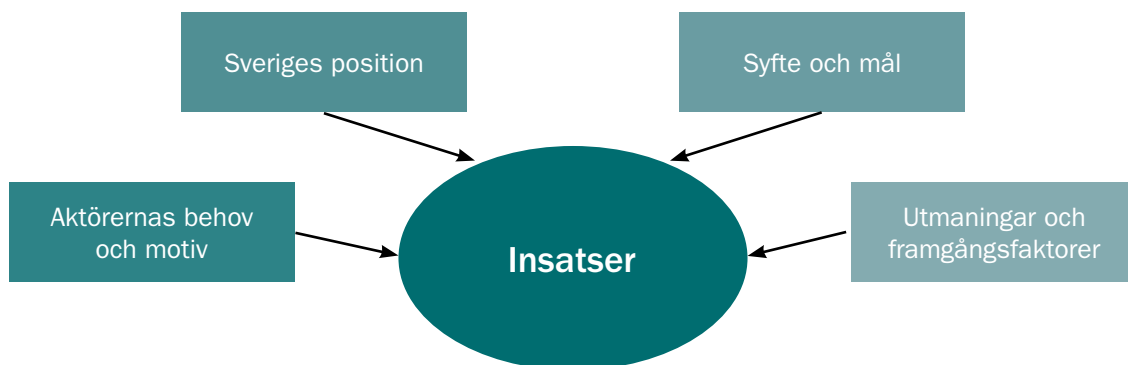
Många olika initiativ har löst av varandra under åren, som har syftat till att få till en ökad export av tjänster och teknik inom avfallsbranschen från Sverige. Swentec (statens organ för att stimulera miljöteknik inklusive export) har avvecklats samtidigt som Sverige nationellt fortsatt satsar på att utveckla export av kunnskap och produkter inom området. Det står klart att det behövs en ordentlig kraftsamling och fokus, med medverkan från hela branschen, för att nå resultat. Denna agenda har tagits fram inom ramen för ett av de större initiativen, den satsning på ökad export som branschorganisationen Avfall Sverige startade 2012. Det är ett projekt som pågår fram till oktober 2014. Satsningen beskrivs i bilaga 1. Avfall Sverige har i detta sett sig själv som en katalysator med syftet att skapa en bred nationell satsning från branschen. Satsningen omfattar både statliga-, kommunala- och privata aktörer.

Inom exportsatsningen utvecklas affärsmodeller, samverkansformer, verktyg, etc, som bedöms som

nödvändiga för att överbrygga gapet till marknaden (se beskrivning i bilaga 1). Erfarenheterna av detta har samlats upp i denna agenda. Förhoppningen är att allt arbete som har lagts ned inom ramen för satsningen inklusive nätverk och kontaktytor som har skapats, ska få en fortsättning genom de insatser som föreslås i denna agenda.

Agendan har tagits fram av den arbetsgrupp som driver och utvecklar satsningen, med medlemmar från privat och offentlig sektor, som sammantaget representerar ett stort kunnande från olika organisations- och ägarstrukturer i hela Sverige. Synpunkter har inhämtats från satsningens nätverk med kommuner/kommunala bolag, företag och institutioner/universitet som arbetar med internationella uppdrag och export, samt med Business Sweden, SKL International, Regeringskansliets internationella sekretariat, Energimyndigheten samt det nationella miljötekniknätverket Assett.

Agendan spänner över ett tvärvetenskapligt område knutet till avfall och export av kunnskap och teknik. Dess insatser är formulerade utifrån identifierade utmaningar och framgångsfaktorer, Sveriges position, målsättningar och önskade effekter samt behov hos exportaktörerna.



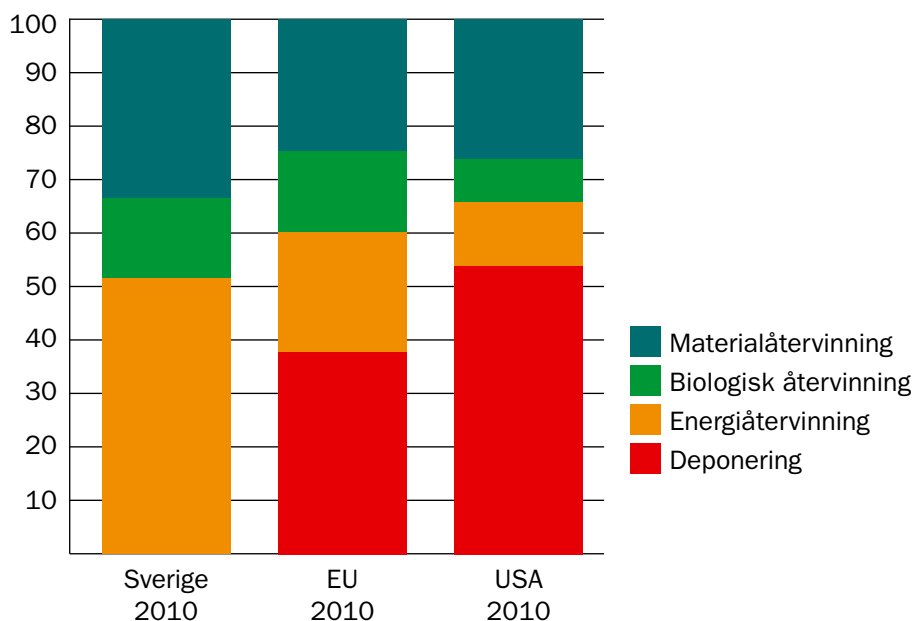
2 VARFÖR BEHÖVS AGENDAN?

Efterfrågan på systemuppbyggnad, teknik och organisation/finansiering som innebär mindre belastning på människor och ekosystem, samt kunskap kring vilket system av samverkande organisation, finansiering och teknik som behövs för att tekniken ska fungera, ökar både i Sverige och i omvärlden. Som exempel uppskattade FN:s miljöprogram UNEP 2008 efterfrågan på miljöteknik på den globala marknaden till cirka 1 400 miljarder dollar per år. International Energy Agency uppskattar det globala investeringsbehovet för miljövänlig energi till 1 000 miljarder dollar per år fram till år 2030. I dag finns miljöteknikstrategier i stort sett i alla industrialiserade länder, inklusive Sverige. Förväntningarna är att miljötekniken ska skapa tillväxt och arbetstillfällen, genom att utveckla, tillverka, sälja och exportera teknik och kunskap till andra länder samtidigt som det minskar den globala negativa miljöpåverkan.

Sverige har en avfallshantering i världsklass, vilket också är internationellt erkänt. Vi har uppnått

en återvinningsnivå på över 99 % gällande hushållsavfall, vilket är utmärkande jämfört med andra länder. Många andra länder har satt upp detta som en långsiktig vision – vi är där. I enskilda delar och tekniklösningar kan andra länder konkurrera med Sverige, eller vara bättre, men de länder som liksom Sverige har ett holistiskt synsätt, med avfallshanteringen som en integrerad del av den hållbara staden, är mycket få. Danmark, Österrike, Schweiz och Nederländerna är länder som har uppnått liknande resultat. Dock särskiljer sig Sverige positivt när man också beaktar hur vi använder energi från avfall i våra fjärrvärmesystem och genom produktion av biogas från matavfall och jordbruksprodukter.

Bilden nedan illustrerar resurseffektiviteten vid avfallshanteringen i Sverige jämfört med EU som helhet och USA. I övriga världen är resultaten ofta många gånger värre, med nästan uteslutande deponering som behandlingsmetod för avfallet i många länder, ofta okontrollerad deponering.



Källa: US Environmental Protection Agency och Eurostat

En hållbar och resurseffektiv avfallshantering löser många miljöproblem:

- Det primära problemet är ofta en kopplat till hälsa. Avfall som inte hanteras under kontrollerade former riskerar att sprida smittor. Så var fallet i Sverige på 1800-talet när den organiserade avfallshanteringen startade, och så är situationen fortfarande på många håll i världen.
- Vidare finns en viktig klimatpåverkan. Enligt FN är klimatutsläppen från hantering av avfall minst lika stora som de från flyg- och båttrafik, varav det största bidraget är metanutsläpp från okontrollerade deponier – här finns alltså en stor potential att reducera det mänskliga bidraget till klimatpåverkan. Dessutom finns studier som visar att en resurseffektiv och utbyggd avfallshantering där avfallet tas om hand som en resurs reducerar mängden klimatgaser, då utsläpp från produktion av energi och material som annars hade behövts undviks.
- Slutligen finns en mängd gynnsamma effekter vid ett högt resursutnyttjande då uttaget av ändliga resurser som fossila bränslen, fosfor, sällsynta metaller etc. minskar.

Behoven för förbättrad avfallshantering växer i världen. Detta beror inte bara på ett generellt sett ökat globalt fokus på miljö- och hälsofrågor. Det finns också en ökad efterfrågan på råvaror och energi, en effekt av växande ekonomier i BRIC-länderna och andra länder. Intresset för resurseffektivitet, och möjligheten att utvinna både material och energi ur samhällets avfallsflöden, har därmed väckts. En annan drivkraft är EUs politiska makt och inflytande, vilket också påverkar både kandidatländer och nya länder att förbättra sin avfallshantering.

Att behovet finns i världen märks inte minst på den stora mängd förfrågningar om uppdrag som kommer in till Sverige från världen alla hörn. Många vill också komma och se hur vi har gjort, och svenska aktörer blir ofta inbjudna som föredragshållare. Sverige har dessutom ett gott rykte som tillförlitlig samarbetspartner.

Det har också kunnat noteras att avfall under de senaste åren ofta har lyfts som en uttalat prioriterad fråga att diskutera samarbetsmöjligheter kring vid officiella statsbesök (från t ex Ryssland, Kina och Thailand). Kartläggningar och analyser som har gjorts av t ex f.d. Exportrådet har bekräftat att avfallsfrågan ligger högt på den politiska agendan i många länder.

”En intressant insikt som kommit fram genom forskningsprojektet är att Sverige har, i ett miljöperspektiv, ett av världens bästa avfallshanteringssystem. Tillsammans med några få andra länder har vi särklass lägst andel deponering, högst andel energi- och materialåtervinning och även därigenom lägst klimatpåverkan. Troligen är vi även bäst bland dessa toppländer genom att vår energi- och materialåtervinning även är mycket effektiv.”

Forskningsprojektet 'Tio perspektiv på framtida avfallsbehandling', Waste Refinery, 2013

Det försprång Sverige har gentemot stora delar av världen måste tas omhand. Det finns en risk att vi blir omsprungna av länder som befinner sig i en utvecklingsfas och tar fram nya innovativa och effektiva metoder och processer för avfallshantering. Hemmamarknaden är begränsad och relativt mogen, varför en ökad export av kunskap och teknik också ger möjlighet att skapa större bas för utveckling som också kan komma hemmamarknaden till nytta. Genom en utveckling av export av svensk avfallskunnande finns möjlighet till en framväxt av nya entreprenörsföretag och en förnyelse av svenskt näringsliv.

Men trots en internationellt sett erkänd avfallshantering i världsklass, ett stort behov av förbättring i andra länder och ett stort intresse för svensk avfallshantering, är exporten av svenskt kunnande och teknik relativt liten. Detta beror delvis på en omognad hos kunden och delvis på avsaknaden av en gemensam svensk agenda. Idag finns ett gap

mellan kommunala sektorn där systemen finns och den privata sektorn där tekniken och tjänsterna finns till försäljning. Varje dag besöks svenska anläggningar (oftast kommunala) av utländska intresserade delegationer. De skickar en köpsignal genom att komma hit, som idag inte tas omhand eftersom steget är långt till en lönsam affär.

Avfallshantering är en komplex verksamhet. Den särskiljer sig från andra miljöteknikområden med att vara i hög grad integrerad i och påverkad av hur samhället är uppbyggt fysiskt i övrigt. Därför blir också exporterbidandet mer komplext, vilket kan vara en förklaring till varför den stora framgången uteblivit. Agendan syftar till att visa vad som behöver utvecklas i det svenska exporterbidandet för att nå ökad exportvolym, och hur detta kan ske.

“The waste sector is already acting to minimize the impact of potentially potent greenhouse gases like methane, but this is often done on a country-by-country basis. The time is ripe to scale up and deliver a far more coordinated and global response, especially in respect to developing economies,”

*UNEP Executive Director Achim Steiners kommentar till rapporten
“Waste and Climate Change: Global Trends and Strategy Framework”, UNEP 2010.*

”Den snabba globala urbaniseringen och behovet av systemlösningar har gjort hållbarhet till ett konkurrensmedel och Sverige betraktas som ett föregångsland när det gäller att bygga hållbara städer.”

Delegationen för hållbara städer, slutrapport från ett regeringsuppdrag 2008-2012

3 SVERIGES POSITION

Det har tagit Sverige 40 år att nå det närapå 100%-iga resursutnyttjandet av det hushållsavfall som uppstår inom landet. Även när det gäller avfall från verksamheter är siffran mycket hög och enbart 13 % av allt avfall som uppstod totalt i Sverige 2010 deponerades (gruvavfall exkluderat). Detta har genererat stor erfarenhet inom många sektorer.

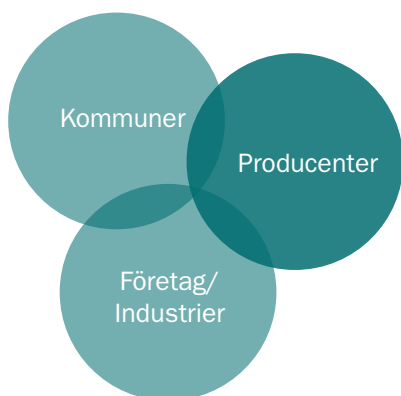
Inom landet har det utvecklats en solid institutionell infrastruktur. Två faktorer har varit särskilt viktiga för framgången:

- Långsiktiga och tydliga nationella mål med tillhörande regelverk och effektiva styrmedel.
- En tydlig fördelning av roller och ansvar. Ansvaret är fördelat på
 - kommuner (hantering av hushållsavfall samt övergripande avfallsplanering),
 - producenter (hantering av produkter med lagstadgat producentansvar),
 - företag/industrier (hantering av eget genererat avfall).

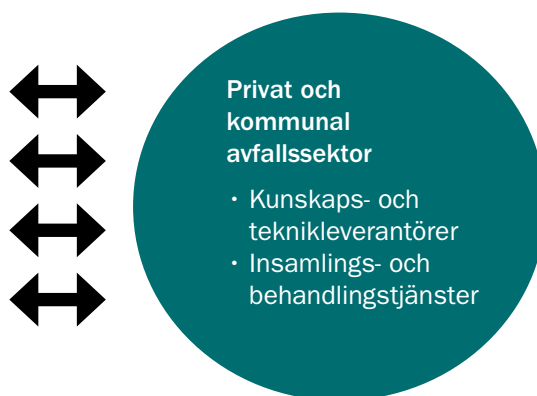
Dessa förutsättningar har tillåtit att nödvändiga investeringar gjorts och nödvändig tid funnits för teknisk utveckling och annan innovation, som t ex nya modeller för regional samverkan. Inom landet har främst kommunala aktörer tidigt skapat systemlösningar, genom samarbeten från innovation och forskning till praktisk implementering.

Kommunerna i Sverige har idag ansvaret för hantering av hushållsavfallet, och att uppfylla mål och regelverk, men kan själva välja sin organisationsform, utifrån lokala behov och situationer. Utifrån ansvaret har utförandetjänster (behandling och insamling), men också tjänster för att utveckla och planera verksamheten, utvecklats i samverkan med den privata avfallssektorn. Ansvaret är heltäckande men utförandet sker ofta av andra aktörer som privata avfallsbolag och kommunala bolag.

Heltäckande ansvar



Genomförande av olika aktörer



”Avfallshanteringen i Polen står inför stora förändringar såväl administrativt och planeringsmässigt som tekniskt och strukturmässigt. Polska kommuner ska axla en roll som svenska kommuner ansvarat för och förfinat under många år i samarbete med privata aktörer och kommunala bolag. Det borde därmed finnas mycket goda möjligheter att överföra kunskap och teknik från Sverige till Polen.”

Rapporten 'Behovsanalys Polen', Sweco 2013

Med högt uppsatta nationella mål och miljökrav, har de privata företagen mött en krävande beställare. En betydande produktutveckling har därmed drivits fram med internationellt sett goda lösningar ur miljö- och säkerhetssynpunkt. Rimligtvis finns en stor exportpotential för dessa produkter och tjänster. Exempel på utveckling som har skett i samverkan mellan kommunerna och näringslivet i Sverige är t ex produktion av biogas för fordon och biogödsel, lösningar för fastighetsnära insamling i flerfackskär, fordonsmonterade insamlings- och informationssystem, sopsugssystem, och avancerad rökgasrening. Inom konsultbranschen finns därtill en stor mängd samlad kunskap.

Produkterna – både tekniska och organisatoriska lösningar och systemstrukturen – som näringslivet kan exportera, finns dock oftast placerad i den offentliga miljön. Samtidigt är mottagaren av exporten också ofta offentlig. Det finns en stor potential i att utnyttja denna public-to-public relation för att katalysera uppdrag och använda den kompetens som finns om systemlösningar och drift hos de svenska kommunerna.

Kommunal kompetens kan alltså användas - och används redan i dag - som en hävstång för att stärka svensk export och därmed bidra till global hållbar utveckling.

De olika aktörernas roller i exporterbidandet kan sammanfattas på följande sätt:

Offentlig sektor

- Kan påverka fastslagen politisk riktning på en ny marknad, eller introducera en ny politisk inriktning
- Ansvar för helheten – kan leverera ett systemperspektiv
- Kan skapa nödvändig mognad hos kunden
- Dörröppnare/förtroende - den internationella kunden är ofta offentlig
- Beställarstöd – är beställare i Sverige
- Ägare och tillgång till anläggningar och lösningar som kan vara demonstrations- och referensobjekt ('proof of concept')

Näringslivet

- Levererar produkter (kunskap, tjänster och teknik) utvecklade i en miljö med höga miljö- och säkerhetsmässiga krav.
- Dörröppnare till större och bredare uppdrag för svenska aktörer på marknader där de redan etablerats.

Med denna utgångspunkt har branschen – privat och offentlig sektor i samverkan – och med branschorganisationen Avfall Sverige som katalysator, startat en satsning för att öka exportpotentialen. Ett nätverk med kommuner/kommunala bolag, företag och institutioner/universitet som jobbar med export/internationella uppdrag och som tror på samverkan som framgångsfaktor har byggts upp. Tillsammans kan dessa, utifrån rollerna ovan, skapa unika innovativa kombinationer av kompetenser och erfarenheter som matchar olika kunders behov.

”Vi får stor hjälp av både Stockholm och Göteborg när delegationer från utlandet kommer på besök. Och vi betonar alltid den nära kontakten med kommunerna och vårt samarbete. Och tvärtom, att Envac används av kommunpolitikerna som vill lyfta fram goda exempel på hållbara lösningar, vilket i sin tur skapa trovärdighet åt kommunens avfallsarbete.”

Christer Ödjemark, Envac, i rapporten

'Innovation och nya företag – resultat av kommunernas ansvar för avfallet' (Avfall Sverige U2011:24)

4 MARKNADER

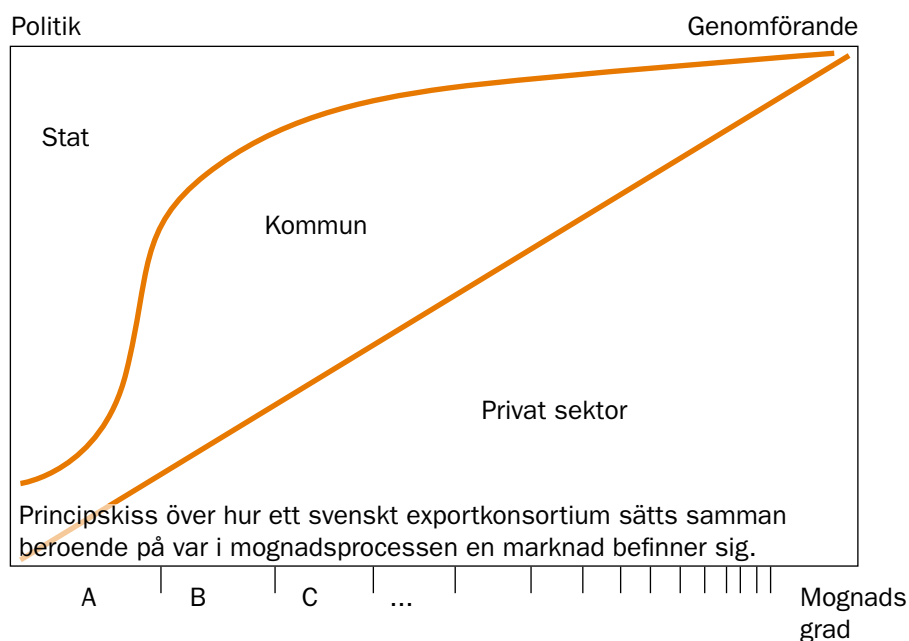
Marknadens mognad

Kundernas behov av insatser från Sverige varierar med det aktuella landets mognadsgrad. I ett land med låg mognadsgrad, är behovet av insatser störst inom politiken för att besluta om politisk inritning och styrmedel etc. En institutionell infrastruktur måste finnas på plats för att bära upp den tekniska och organisatoriska infrastrukturen. Ju mognare marknaden är, desto större möjligheter för den privata sektorn att i realiteten kunna exportera kommersiella lösningar. Den offentliga sektorns insats minskar i takt med landets/regionens/stadens mognadsgrad, men har alltid en roll som ägare av demonstrationsobjekt, beställarstöd etc.

Hos den omogne kunden finns till exempel ett stort behov av att få ordning på avfallshanteringen men insikten och betalningsviljan är i det läget ofta liten. Men de potentiella kunder där ett

intresse just har vaknat kommer på besök för att studera svenska avfallslösningar. Dessa kan vi fånga genom att till exempel erbjuda ytterligare besök och utbildningspaket. Insatserna måste dock finansieras av någon aktör.

Bilden nedan symboliserar hur ett svenskt exportsamarbete kan sättas samman beroende på var i mognadsprocessen en marknad befinner sig. Observera att ett land kan befinna sig i olika mognadsfaser på samma gång för olika verksamheter. Exempelvis Tyskland har nått en hög mognadsgrad i avfallshanteringssystemet generellt, men när det handlar om t ex produktion av biogas och biogödsel från matavfall, ett av Sveriges spjutspetsområden, är mognaden låg, med avsaknad av den policy etc som behövs för att svenska kommersiella leverantörer av kunskap och teknik ska kunna nå framgång.



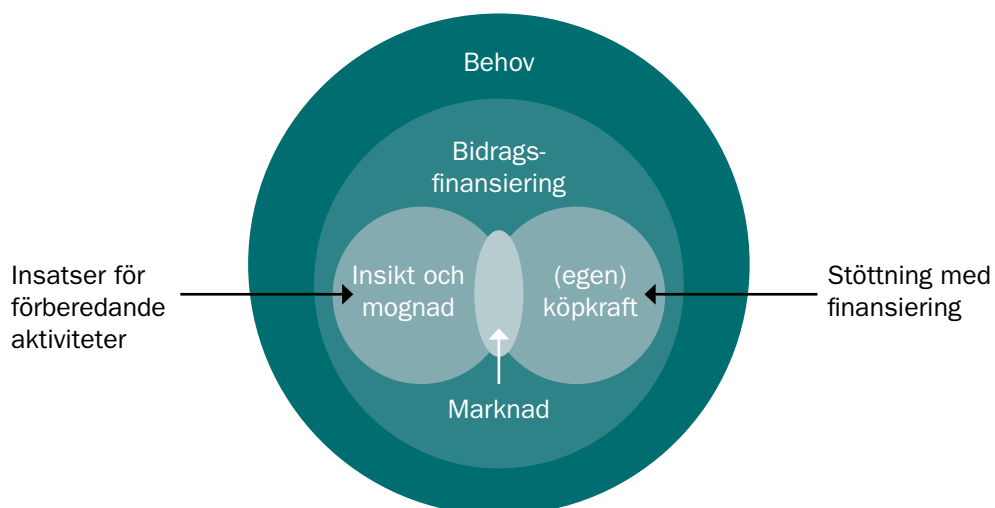
Utifrån var marknader och kunder befinner sig i mognadsgrad kan vi erbjuda olika lösningar med för situationen rätt aktör. I dagsläget saknas förmågan att erbjuda denna helhet då vi inte har kopplat ihop de aktiviteter som svenska aktörer skulle kunna erbjuda - här finns en stor potential för innovation.

Val av marknader

Behovet av utvecklad avfallshantering är stort i världen men efterfrågan/marknaden är fortfarande relativt liten. Marknaderna behöver väljas strategiskt. Existerande goda relationer, strategiska

ingångar och redan ingångna överenskommelser kan underlätta. Risknivån behöver också beaktas. Språk och avstånd är exempel på andra faktorer att beakta.

Det är också av betydelse att välja rätt och synkroniserade marknader för stöttande, förberedande aktiviteter och stöttning med finansiering. En marknad för kommersiell försäljning skapas när kunden har både insikt och mognad och köpkraft.



5 EXPORTINNEHÅLL

Vid utformning av olika exportfrämjande aktiviteter och insatser är det nödvändigt att ha en klar bild av vad som menas med export – och vad som ska uppnås. Det finns minst tre olika sätt att se på vad som ska uppnås med exporten:

1. Ökad internationell kunskap om svenska lösningar - avståndet till konkreta affärer är ofta långt men aktiviteterna kan ses som värdefulla även om de inte leder till direkta affärer för svenska företag
2. Ökad försäljning av svenskt kunnande på en exportmarknad - inbegriper olika former av konsultliknande verksamheter såsom betald utbildning, marknadsbearbetande uppdrag, tekniska förstudier, utformning av konkreta lösningar etc. Här förekommer en blandning av såväl offentliga aktörer, främjandeorganisationer som privata konsultbolag. Denna verksamhet är mer eller mindre affärsdriven men kan leda till exportinkomster.
3. Ökad försäljning av svenska produkter på en exportmarknad - exportverksamhet där svenska företag säljer sina tekniska lösningar på en internationell marknad. Potentialen för detta område är helt beroende av vilka teknikleverantörer som finns i landet och deras förmåga att verka på en exportmarknad.

Sannolikt krävs en kombination av dessa tre delar för att åstadkomma en ökande export. Ökad kunskap om svenska lösningar leder sannolikt till svensk kunskapsexport som därefter även kan leda till teknikexport från svenska leverantörer.

Insatserna för främjande av export av svenskt kunnande och teknik inom avfallsområdet kan delas upp i två huvudnivåer; en förberedande nivå och kommersiell nivå. Den förberedande nivån kan ibland också vara kommersiell.

Aktiviteter på den förberedande nivån kan pågå och vara framgångsrika utan att det genererar affärer för enskilda teknikleverantörer. Idag kan det till och med innebära att främjande av svenska lösningar på den förberedande nivån genererar affärer i andra länder än Sverige. Svenska aktiviteterna på den förberedande nivån ökar möjligheterna för export av kommersiella lösningar från svenska företag om vi förmår att utveckla gemensamma engagemang på marknaden. Det ställer speciella krav på hur olika initiativ utformas.

En utmaning ligger således i att harmonisera aktiviteterna på de olika nivåerna så att både publika och privata svenska aktörer kan dra fördel av genomförda insatser.

6 EXPORTAKTÖRERNAS BEHOV OCH MOTIV

En tydligt formulerad målbild är nödvändig för att kunna utforma lämpliga exportfrämjande åtgärder. Målbilden utgår från de olika aktörernas behov och motiv för engagemanget och drivet i arbetet. Dessa har identifierats till att vara i huvudsak:

Offentliga behov och motiv	Affärsmässiga behov och motiv
Nationella/lokala miljömål	Kommersiella
Skapa tillväxt och arbetstillfällen nationellt, regionalt och lokalt	Skapa egen tillväxt genom att expandera till nya marknader
Utveckla den egna verksamheten genom erfarenheter och lärdomar utifrån	Produktutveckling genom att applicera produkter på nya marknader/mot nya kunder
Synliggöra och marknadsföra Sverige eller den egna regionen	Eget miljö- och hållbarhetsarbete
Vara en attraktiv arbetsgivare	Bli mer attraktiv arbetsgivare
Tydliggöra att det kommunala avfallskunnandet har ett värde genom att utföra arbete på affärsmässiga grunder	

Agendans övergripande syfte är:

- Ökad kommersiell miljöteknikexport inom återvinnings- och avfallsområdet

Utifrån aktörernas behovsbilder och styrkeområden har följande mål formulerats. Insatser i agendan har formulerats utifrån målen.

- Exporten ska bidra till att bygga upp en långsiktig hållbar samhällsutveckling och till en förbättrad global miljö.
- Exporten ska bidra till tillväxt inom den svenska miljötekniksektorn.

Flera av aktörernas behov och motiv uppfylls som en direkt effekt av måluppfyllnad och kräver inte särskilda insatser formulerade i denna agenda:

- Utveckling av den egna verksamheten och produkter genom nya lärdomar och perspektiv utifrån

- Höja attraktiviteten som arbetsgivare och kunna erbjuda mer utvecklande arbetsuppgifter för medarbetarna
- Skapa arbetstillfällen och intäkter inom landet/regionen/företaget genom ökad export.

Medan nedan angivna behov och motiv har beaktats då agendans utmaningar och insatser har formulerats:

- Synliggörande/marknadsföring av de organisationer som medverkar i exportuppdrag
- Värdet för det kommunala avfallskunnandet tydliggörs genom att projekt, utbildningar och mottagande av studiebesök utförs på affärsmässiga grunder.

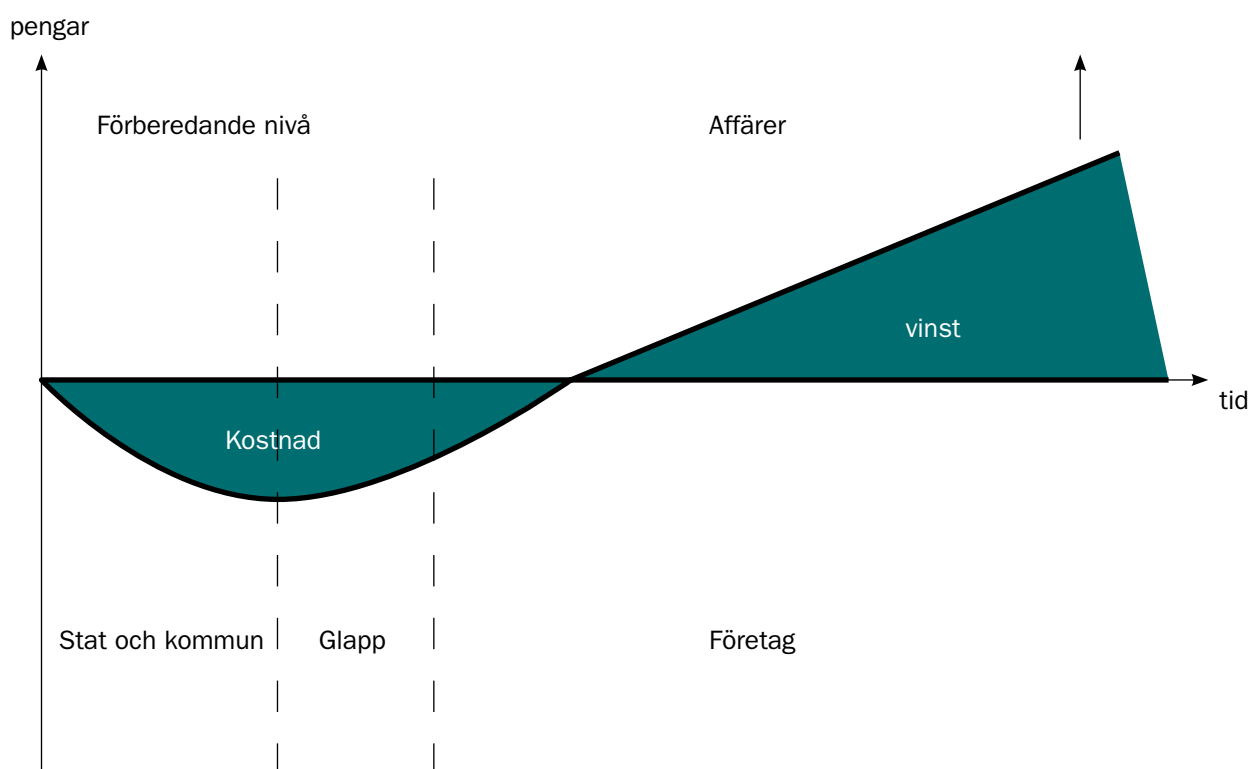
7 HUVUDUTMANING

Den stora utmaningen är att skapa koordinerad samverkan mellan de publika aktörerna och näringslivet där aktörernas olika kompetenser och roller i exporterbjudande kompletterar varandra för ökad export.

För båda sidor finns svårigheter att få acceptens, få förståelse och finna medel för att driva det långsiktiga arbete som krävs på olika marknader. En målmedveten satsning på uppföljning av de publika aktörernas "dörröppning" vid till exempel besök från utlandet, kan skapa en "hävstångseffekt". Genom att ta till vara det intresse som tydligt visas de svenska lösningarna och undervisa i systemlösningarna kommer vi att kunna sälja delarna i systemet bestående av teknik och tjänster. Varje besök är en köpsignal, rätt hanterad hittar vi en marknad för de svenska lösningarna via besökarna.

Den förberedande fasen med marknadsbearbetning på den internationella marknaden bedöms kunna ge en stor kommersiell utväxling om de publika och privata aktörerna inom avfallssektorn kan utveckla nya samarbeten.

Det ligger också en stor utmaning i att koppla samman aktiviteterna i de två faserna "förberedande nivå" och "kommersiell nivå" så att bägge sidor kan dra fördel av genomförda insatser.



8 UTMANINGAR OCH FRAMGÅNGSFAKTORER UR OLIKA PERSPEKTIV

Utifrån olika perspektiv har agendaarbetet vidare identifierat följande utmaningar och kritiska framgångsfaktorer, som delvis stärker de redan ovan beskrivna utmaningarna, dels belyser nya utmaningar:

Olika aktörers perspektiv

Främjande aktörer

Staten har många olika främjare på den internationella arenan. Ambassader, Business Sweden, m fl jobbar med att marknadsföra svensk miljöteknik, och det finns möjlighet för företag och nätverk att söka medel för medfinansiering av insatser från flera statliga främjare. Många upplever dock att medel delas ut alltför splittrat, och att de skulle göra större nytta och ge bättre effekt om de delades ut mer samordnat och prioriterat och med ett långsiktigt perspektiv.

Det har också förekommit att stat, region och kommuner har haft exportfrämjande aktiviteter i samma land eller område utan att känna till varandra. Då riskerar värdefulla synergieffekter att gå förlorade och bilden av Sverige på marknaden kan också bli splittrad.

De olika främjarna behöver tillgång till information och kunskap för att företräda svensk avfallshantering på ett optimalt sätt.

Slutligen behövs bättre statistik och uppföljningar för att kunna mäta och bedöma olika insatserns effekt bättre.

Kommuner och Regioner

Kommunerna och de kommunala bolagen utgör en heterogen grupp, där både vilja, engagemang, förmåga och erfarenhet varierar stort. Som helhet kan man inte säga att de har målet att den kommunala exporten ska öka. Dock finns ett antal kommuner och kommunala bolag som har stora ambitioner på den internationella marknaden. Staten har lagmässigt¹ skapat utrymme åt dessa offentliga aktörer att medverka i internationella uppdrag.

Tillgängliggörande av resurser är en utmaning i den dagliga verksamheten. Förmågan att sätta ihop team och hitta resurser med rätt kompetens, erfarenhet och tillgänglighet behöver utvecklas genom etablering av samarbeten och modeller för att kunna lyfta ut kompetens och teknik ur de kommunala verksamheterna etableras inom branschen.

Uppdraget i ägardirektiv mm behöver vara tydligt och organisationen måste ha en plan för sitt engagemang som beskriver hur de kan och vill medverka i internationella uppdrag. Styrelserna måste vara väl medvetna om att offentliga engagemang i exportverksamhet är ett långsiktigt arbete och att satsningarna sträcker sig över flera budgetår. De behöver också vara medvetna om att deras insats kan innebära större möjligheter för näringslivet, men inte nödvändigtvis generera större intäkter för det egna bolaget /kommunen.

För att kunna verka i en internationell miljö behöver kunskap om till exempel arbetsrättsliga frågor, administration, riskhantering och ansvarsfrågor byggas upp.

¹ SFS 2001:151: Lag om kommunal tjänsteexport och kommunalt internationellt bistånd

Näringslivet

Det finns många företag med vilja och förmåga att exportera. Insatsen som krävs för att komma in på en marknad är dock ofta hög, varför särskilt en del mindre bolag tvekar. Draghjälpen som företagen kan få via ett förarbete 'public-to-public' är därför ofta avgörande. Public to public relationen kan vara den avgörande "hävstången" som ger kunden insikter och mognad att vara en kund till svenska konsulter och leverantörer.

Många företag är relativt små, men utgör en del av en större leverantörskedja. Ett exempel på det är kedjan med insamling av matavfall, förbehandling, produkterna biogas och biogödsel och distribution där leverantörer av kunskap och teknik tillsammans skulle kunna tillhandahålla sammanhängande erbjudande. För att genomföra detta behövs stöd i form av affärsmodeller som fördelar risker och insatser och därigenom öka möjligheten till samverkan så att t ex spetskompetens och spetsteknik från ett företag även med ovana och otillräckliga resurser för att exportera själva kan tas tillvara i exportererbjudandet.

På samma sätt som det offentliga Sverige kan vara en dörröppnare till kommersiella uppdrag, kan privata företag som redan har en etablerad kontakt eller verksamhet eller dylikt på en marknad vara dörröppnare till större och bredare uppdrag där fler svenska aktörer kan delta.

Kunderna/marknadens perspektiv

Marknadens tillgång till ekonomiska resurser är ofta ett hinder för exporten, särskilt på de mer omogna marknaderna. I nya EU-länder finns ofta stora möjligheter att få finansiellt stöd i form av olika bidrag från EU. En framgångsfaktor är därmed erfarenhet av och kunskap om offentlig finansiering från t ex EU, Världsbanken etc. Dock är det sällsynt med bidrag till kunskapsuppbyggnad.

Potentiella kunder, särskilt på de mer omogna marknaderna, har ofta brist erfarenhet för att kunna analysera och prioritera sina behov. Erbjudande av tjänster i form av övergripande inledande studier och beställarstöd bör därför vara en framgångsfaktor. Kunskap och teknik som erbjuds måste vara paketerade i tydliga tjänster, med specificerat innehåll och pris.

Lokala samarbetspartners är en framgångsfaktor. Det är viktigt att hitta och arbeta med de som kan dela den värdegrund som Sverige har och som därmed uppfyller de krav vi har på affärsetik mm.

På marknaden finns konkurrens från enklare mer lättsålda lösningar än de svenska, som dock inte ger samma hållbara resultat men kan lösa akuta problem. En utmaning ligger i att få förståelse för de konkurrensmässigt fördelaktiga produkter/lösningar ur miljö- och resurssynpunkt som ger en mer hållbar långsiktig lösning och en plattform att stå på i landets/kundens fortsatta utveckling av avfallshanteringen. Dessa kan tillhandahållas från

Sverige. Det kan vara svårt att få förståelse för det systemperspektiv som är Sveriges styrka och att ett av de största miljöproblem i landet -soporna- skulle kunna generera intäkter och resurser i stället för att vara ett problem.

Resursmobilisering och affärsmodeller

En stor utmaning ligger i aktörernas förmåga att skapa samarbeten och se Sveriges samlade möjligheter som en helhet med ett gemensamt varumärke utåt.

Synergieffekter skulle kunna uppstå om de svenska aktörer som redan finns på olika marknader hade kunskap om vilka andra svenska leverantörer som också redan finns där, eller skulle passa in i systemet. De skulle på olika sätt kunna bidra till en ömsesidig utveckling.

Sverige är på många sätt världsledande när det gäller energiutvinning ur avfall med det högsta energiutnyttjande och de strängaste emissionskraven i världen, och kunskapen är mycket hög kring uppförande och drift av anläggningar. De stora teknikleverantörerna är dock sällan svenska men det finns ett antal leverantörer av delsystem som rökgasrening, styrsystem etc. En möjlighet som redan utnyttjas är att liera sig med utländska leverantörer. Inom biologisk behandling och biogasproduktion ligger Sverige långt framme med ett antal större teknikleverantörer som nu röner ett stort internationellt intresse. Kommunernas engagemang och resultat utmärker sig i ett internationellt perspektiv. Andra teknikområden där vi har framgångsrika leverantörer är inom insamling.

Lagen om offentlig upphandling kan dock begränsa möjligheterna till utveckling av nya innovativa lösningar att erbjuda exportmarknaden. Det finns en möjlighet att utveckla potentialen för nyetableringar av teknikföretag genom att tillämpa den möjlighet till innovationsinriktade upphandlingar som föreslås i den pågående upphandlingsutredningen. Denna tillämpning kan få positiva effekter på exportverksamheten, inte bara inom avfall, då företagen därmed kan bredda sin marknad på hemmaplan som ett avstamp till exporten.

I dag är det få aktörer som kan och vill fungera som processägare i internationella uppdrag med många inblandade aktörer. Detta är en stor brist som behöver åtgärdas för att skapa tyngd i våra engagemang på den internationella marknaden.

För att genomföra detta behöver dels en ny typ av affärsmodeller tas fram, dels nya aktörer finnas.

Affärsmodellerna behöver kunna

- fördela vinster och långsiktiga risker mellan olika aktörer,
- kunna förena vinstintresse och icke- vinsttänk när offentliga och privata aktörer samverkar,
- omfatta metod och resursfördelning för kvalificering av företag och kvalitetssäkring av kommunal kompetens så att riskerna minimeras för den som frontar,
- ta hänsyn till behov av synliggörande/marknadsföring av de organisationer som medverkar,
- tydliggöra att det kommunala avfallskunandet har ett värde genom att dess projekt, utbildningar och mottagande av studiebesök utförs på affärsmässiga grunder

Teknik och kunskapsområden

Områden där vi inom Sverige har extra god kompetens och genom spetskompetens eller spetsteknik, och som kan utgöra grund för paketeringar av tjänster, är exempelvis:

- Systemlösningar/helhetslösningar
- Resursutnyttjande och energieffektivitet
- Avfallsplanering som verktyg för att uppnå resurseffektivitet i helhetsperspektiv
- Matavfallsutsortering och produktion av biogas och biogödsel samt distribution av dessa
- Hantering av slagg från avfallsförbränning
- Anläggning och avslutning av deponier samt miljövänlig drift av dessa
- Kommunikation och kampanjer, t ex vad kommuninvånarna själva måste bidra med och hur vi får dem till det

En utmaning ligger i att matcha den kunskap och den teknik vi kan erbjuda med marknadens behov.

"Vad Storbritannien framför allt är imponerade av är hur Sverige har kopplat på "energimixen", dvs att vi får energi och värme från vårt avfall i stället för att lägga det på hög. "

Johan Länsberg, dåvarande Exportrådet i Storbritannien i rapporten 'Internationellt intresse för svenska avfallslösningar' (Avfall Sverige U2012:04)

9 INSATSER

Utifrån resonemangen ovan om position, behov och mål, utmaningar och fokus har sju huvudområden för insatser identifierats. Insatserna är formulerade utifrån syftet att utfallet ska ge ökad kommersiell miljöteknikexport inom återvinnings- och avfallsområdet, med målen långsiktig hållbar samhällsutveckling, stärkt svensk konkurrenskraft, förbättrad global miljö samt ökad global resurs- och energihushållning

▪ Politisk uppbackning

Bakgrund:

För att drivkrafterna att skapa hållbara avfallshanteringsystem ska finnas i ett land, och därmed en betalningsförmåga och efterfrågan för att köpa våra tjänster och produkter, krävs att det finns en politisk inriktning inom landet.

Inom EU behöver lagstiftningen följas upp bättre för att skapa driv. Här kan våra egna politiker spela en stor roll genom att alltid framhålla vikten av att fördelade EU-medel alltid skall gå till investeringar som skapar hållbar utveckling och att det måste kontrolleras.

Politikerna har också en viktig roll att spela när det gäller att på lokal nivå ta politiska beslut om kommunens långsiktiga engagemang i internationell verksamhet.

Insatser:

- Agera internationellt genom att föra fram det goda exemplet
- Agera på EU-nivå för utveckling av politisk inriktning, förbättrad uppföljning av EU-lagstiftning och fördelning av EU-medel så att syftet ej motverkas.
- Agera lokalt för att ta de beslut som behövs för att kommunen ska kunna agera långsiktigt i internationella sammanhang.

Önskat utfall:

- Ökad insikt och mognad som skapar marknader där svenska produkter och svenskt kunnande har en efterfrågan.
- Ökad kommersiell export genom att nyttja den "hävstångseffekt" som kommuner och kommunala bolag kan erbjuda det svenska näringslivet.

▪ Nationellt angreppssätt

Bakgrund:

Tidigare insatser har visat att det krävs uthållighet och resurser för att driva utvecklingen av ett framgångsrikt exportarbete. Kortsiktiga och alltför spridda insatser har hittills inte gett den önskade effekten. Det skapar ineffektivitet och kan även medverka till att revir uppstår.

Med ett nationellt nav får också utländska aktörer (potentiella kunder) lättare att hitta rätt kompetens och resurs vilket bör skapa bättre möjligheter för svenska miljöteknikexportföretag.

"Sverige behövs i rådgivande situationer/diskussioner för att på så sätt bana vägen för "det svenska avfallssystemet". I RECO har vi skapat "Baltic Waste Management Council" (BWMC) som samlar de som jobbar på departement och Naturvårdsverk med frågor kopplade till avfall. Vi kan se att behovet av att träffas transnationellt och diskutera frågor som man ställs inför är stort"

Åsa Stenmarck, IVL, projektledare för EU-projektet Reco Baltic 21 Tech, som syftar till att förbättra avfallshanteringen runt Östersjön bl a med hjälp av svenskt kunnande och teknik (2010C2013)

Vidare krävs ett proaktivt långsiktigt arbete särskilt på omogna marknader, där det är långt till kommersiell affär. Då effekterna av insatserna inte är ögonblickliga, behövs ett mer holistiskt synsätt för fördelning av kostnader och vinster. Det måste bli en fråga för nationen Sverige att peka ut vem som ska stå för kostnaderna och skapa en kommersiell organisation.

Branschorganisationen Avfall Sverige har i och med den pågående exportsatsningen tagit rollen att fungera som katalysator för att skapa en nationell aktör. Statliga aktörer behöver ta en tydlig roll i det fortsatta arbetet.

Insatser:

- Nationell samordning via ett nav som driver och som möjliggör en långsiktig satsning med operativt engagemang i arbetet på prioriterade och internationella marknader.
- Förbättrad samordning av fördelning av statliga medel till olika aktörer

Önskat utfall:

- Tydlighet för aktörer inom och utom Sverige – ett samordningscentrum med stor kompetens och genomslagskraft.
- Möjlighet att finnas på plats i tidiga kontakter och bana väg för senare aktörer även på marknader där den kommersiella affären är möjlig men ej inom räckhåll.

- Ökad insikt och mognad som skapar marknader där svenska produkter och svenskt kunnande har en efterfrågan.
- Effektiv användning av statliga exportfrämjande medel.

▪ Utveckling av nätverk och affärsmodeller

Bakgrund:

Det finns många fördelar med samverkan mellan kommunal och privat sektor i kunduppdrag. Sverige kan på så sätt bättre erbjuda unika och kundanpassade kombinationer av kompetenser, erfarenheter och möjligheter. Det skapar förtroende hos kunden, teknikleveransen kan presenteras i ett sammanhang, etc. Små leverantörer/konsulter och kommuner/kommunala bolag med begränsade resurser får bättre möjlighet att nå ut. Arbetet med att utveckla nätverk, affärsmodeller och sänka trösklar för förbättrad samverkan med riskfördelning etc bör fortsätta. Lämplig sådan organisationsform för att garantera långsiktighet bör utredas.

Inom den kommunala verksamheten måste ett proaktivt internt arbete göras för att skapa förutsättningar för deltagande i projekt och utbildningar. Vidare får det inte finnas någon osäkerhet kring hur lagen om kommunal tjänsteexport ska tolkas.

”Det är en stor utmaning att få ihop hela värdekedjan från lagar och incitament via fungerande referensanläggningar, kunskapsuppbyggnad, marknadsanalyser, förstudier, systemleverantörer, systemoperatörer till enskilda komponentleverantörer. I många fall är nog inte detta möjligt och delarna var för sig kan vara möjliga att bryta ut. Sannolikt leder detta till olika exportfrämjande åtgärder”

*Rapporten 'Framgångsfaktorer för ökad export av svenskt kunnande och teknik inom avfallsområdet',
Linköpings Universitet 2013*

Insatser:

- Ta fram affärsmodeller som fördelar vinster och risker mellan olika aktörer. De måste täcka in hur vinstintresse kan förenas med icke-vinsttänk, kvalificering av företag och kvalitetssäkring av kommunal kompetens. Modellerna måste också belysa risker, ta hänsyn till behov av synliggörande/marknadsföring av de parter som samverkar samt tydliggöra det kommunala avfallskunnandets värde. Dessutom måste affärsmodellerna hantera att det ofta är ett långsiktigt arbete att skapa efterfrågan.
- Skapa kapacitet för kommunalt engagemang genom att utveckla personalresurser och dimensionera verksamheten, ta fram guide som förtydligar kommunernas möjlighet och lagmässiga utrymme vid medverkan i tjänsteexport, utveckla en modell för hur man gör samhällsekonomiska lönsamhetsberäkningar för att visa på värdet av insatser som ger effekt efter lång tid.
- Bygga constellationer och kluster med hjälp av kompetensinventering och leverantörsanalys.
- Sprida kunskapen om vilka svenska leverantörer som finns till svenska aktörer som agerar på olika marknader, t ex främjare, affärskon-sulter samt organisationer/företag som arbetar med export och i internationella uppdrag.

Önskat utfall:

- Identifiera en tydlig rollfördelning i olika typer av uppdrag.
- Förbättrad potential för enskilda aktörer att genom samverkan med andra aktörer i ett exporterbidande nå marknaden bland annat genom en serie nya entreprenörsföretag som uppstår i kölvattnet.
- Ökad kommersiell export genom att nyttja den "hävstångseffekt" som kommuner och kommunala bolag kan erbjuda det svenska näringslivet.

• Marknad och försäljning**Bakgrund:**

Exportutvecklingsarbetet bör ske på olika nivåer. Utöver långsiktigt och förebyggande arbete via t ex policypåverkan och kunskapsspridning, som kan ske på ett något bredare geografiskt område, bör vissa marknader väljas ut för direkt proaktiv marknadsbearbetning. Det kräver fördjupad kunskap om dessa marknader samt kunskap om försäljning. På valda marknader bör befintliga och nya kanaler utvecklas och utbildas för större genomslagskraft.

Försäljning kan också ske reaktivt. Vid reaktiv försäljning kommer kunder till oss och ber om vår hjälp eller visar intresse för svenska lösningar. Det är en köpsignal som svenska, ofta offentliga, aktörer bör bli bättre på att bedöma för att sedan kunna utveckla till affärer. Många gånger kan vi också behöva leda kunden "rätt", eftersom förfrågan kanske inte alls är vad kunden egentligen behöver p.g.a. att kunden ofta saknar den insikt och förståelse som vi i Sverige byggt upp genom åren.

Insatser:

- Fördjupade marknadsanalyser utifrån efterfrågan och potential
- Prioritering och fokusering på marknader utifrån efterfrågan och potential
- Utveckla lokala kanaler på utvalda marknader via
 - marknadsnärvaro (via ambassader, Business Sweden, lokala partners, etc.)
 - utnyttjande av språkresurser och kulturkännedom som finns i Sverige
 - kompetensutveckling av identifierade kanaler på utvalda marknader där störst affärspotential bedöms finnas.
- Etablering av verksamhet för marknadsbearbetning med eventuellt affärsansvar mot kunden.

Önskat utfall:

- Maximal genomslagskraft på utvalda marknader där affären bedöms som nära.

▪ Kunskap och nya modeller kring finansiering**Bakgrund:**

Kunden efterfrågar ofta helhetslösningar inklusive finansiering. Detta kräver ökad kunskap om hur finansiering kan ske på en internationell marknad. Det gäller särskilt kunskapsöverföring. Kunskapsöverföring är idag svårast att få finansiering för från internationella finansiärer som utvecklingsbanker men samtidigt ett område där Sverige är unikt och potentiellt en stor aktör. Kunskapsöverföringen kan också leda till teknikexport för installationer i systemen. Från svenskt håll behöver kompetensen om olika finansieringslösningar utvecklas för att stötta kunskapsöverföring.

Insatser:

- Utveckla kunskap om hur finansiering kan fås på olika håll nationellt och internationellt (världsbank, EU, etc)
- Utveckla exportkreditlösningar/finansieringsformer för kunskapsrelaterad export

Önskat utfall:

- Möjlighet att erbjuda helhetslösningar med finansiering

▪ Säljbar paketering**Bakgrund:**

Den kunskap och den teknik vi har i Sverige behöver paketeras i tydliga tjänster som visar vad vi kan erbjuda utifrån vad kunden efterfrågar. De erbjudanden som i dag är formulerade behöver bli tydligare och mer diversifierade. Det kan gälla förstudier, utbildningar, beställarstöd, leveranser, finansieringslösningar, etc. Besökshandling är viktig och den nationella samordning av besökshandling inom miljöteknik som har utvecklats av de regionala miljötekniknätverken inom landet är mycket viktig och behöver utvecklas. Inom vissa områden har vi stor kunskap och erfarenhet men färre teknikleverantörer. Inom andra områden finns inom landet både kunskap och teknik, t ex biogas från matavfall och deponiteknik.

Insatser:

- Utveckla tydliga och konkreta kundanpassade koncept och erbjudanden utifrån den kunskap och den teknik som finns i Sverige och dess konkurrensfördelar, matchat mot marknadens behov och efterfrågan.
- Identifiera eventuella externa leverantörer som samarbetspartners i vissa tjänster.

Önskat utfall:

- Maximerad genomslagskraft för ett urval av kundanpassade koncept och tjänster.

▪ **Förmåga att följa upp insatser**

Bakgrund:

Möjligheten att följa upp olika insatser och mäta framgång är i dag begränsad, då tillgänglig statistik inte är anpassad till hur ett exporterbidande inom avfall ser ut. För att ta fram och genomföra effektiva och relevanta insatser för främjande av miljöteknikexport behövs ett brett underlag, inkluderande bl.a. typ av företag, branscher och vilka länder som de svenska företagen exporterar till.

I de fall långsiktiga insatser med längre väg till kommersiell affär görs kan ren statistik behöva kompletteras med annan form av uppföljning i form av intervjuer, analyser, etc, för att få svar på frågan vilka insatser som gett eller beräknas ge effekt på olika marknader, och orsaken till utfallet.

Insatser:

- Utveckla statistik och andra uppföljningsmetoder som möjliggör effektiv uppföljning av insatser samt underlättar benchmarking med andra exportländer.

Önskat utfall:

- Effektiv användning av statliga exportfrämjande medel

En sammanfattning/överblick av föreslagna insatser-utfall-mål-effektmål finns i bilaga 2.

10 GENOMFÖRANDE AV INSATSER SAMT SAMORDNING MOT AKTIVITETER OCH INITIATIV

För att en nå målen krävs en nationell satsning med en tydligare roll för de statliga aktörerna. Med offentliga aktörer från stat och kommun skapas ickekommersiella samarbetsforum med andra länder. Effekten av Public to Public samarbeten utgör en viktig bas för Sveriges exporterbjudande inom miljöteknikområdet. Utformning av politik och ett bredare, långsiktigt fokus med nationellt angreppssätt kommer in tidigt på vägen mot exportaffärer, men måste samordnas med de kommersiella exportaffärerna för att det skall uppstå affärer i kölvattnet av Public to Public samarbetena.

De olika identifierade insatsområdena hänger ihop i ett system där de påverkar varandras utformning. Paketering, nätverk, affärsmodeller, marknadsprioriteringar och finansiering är tätt sammankopplade och måste utformas som en helhet till kommersiellt gångbara tjänstepaket.

Insatserna måste koordineras och synkroniseras med övriga främjares och andra aktörers aktiviteter och särskilt med de redan pågående uppdrag som fördelats till olika aktörer inom den nationella miljöteknikstrategin. Nedan följer några identifierade samordningsområden/aktörer:

SymbioCity och exportfrämjare

Sedan 2008 samlas svenska exportföretag under varumärket *SymbioCity*. Varumärket, hemsidan och materialet är framtaget för att stödja svenska miljöteknikföretags marknadsföring på en internationell handelsplats. Här finns många koordineringsområden och ömsesidigt stärkande

insatser. Ett samarbete är därför etablerat med de tre huvudaktörerna bakom SymbioCity: Business Sweden, SKL International och Regeringskansliet.

Business Sweden har identifierat tre konkreta samarbetsområden utifrån agendans förslag till insatser som kan kopplas till uppdrag och medel från miljöteknikstrategin:

- **Paketering:** Utveckla paketeringen av det svenska erbjudandet inom återvinning- och avfallsområdet som en tydligare del av SymbioCity-konceptet.
- **Geografiska marknader:** Arbeta mer operativt på marknaderna inom återvinning- och avfall och identifiera specifika affärsmöjligheter och förstärka erbjudandet av sälj- och marknadsföringsstöd.
- **Besökshantering:** Samarbete och koordinering med uppdrag att arbeta med inkommande internationella besök (utförs av miljöteknikföreningen Asset).

SKL International framhåller att svenska kommuners och landstings erfarenheter och kontaktytor från insatser inom internationellt utvecklings-samarbete som finansieras via biståndsbudgeten kan tillvaratas som en möjlighet för svenska exportsatsningar. De planerings- och metodinsatser som SKL International medverkar till i sin projektverksamhet inom Symbio City konceptet kan i ett senare skede komma att följas av investeringar som genomförs genom upphandlingar, och olika svenska kompetenser inte minst inom avfallsområdet är efterfrågad. Ett samarbete mellan

SKL International och en avfallsexportsatsning kan ge ömsesidiga fördelar och projekten som sådana tillvaratas i främjandeverksamheten. Ett samförståndsavtal mellan Avfall Sverige och SKL International diskuteras just nu som kan utgöra en grund för ett samarbete som kan verka i den riktningen.

Energimyndigheten arbetar sedan flera år med internationalisering av svensk energiteknik. I detta ingår lösningar kopplat till energi från avfall som en viktig del. Avfallsområdet kopplat till energiutvinning har varit fokus för samarbetet i flera länder, tex Indien och Förenade Arabemiraten.

Sedan 2012 är Energimyndigheten svensk koordinator för det globala nätverket "Global Sustainable Cities Network" där avfallshantering och energi från avfall är ett av fokusområdena. Avfall Sveriges exportsatsning deltar i detta nätverk som bland annat syftar till att bygga upp kompetens och utbyta erfarenheter men också att leda till affärer för branschen.

Energimyndigheten diskuterar följande insatser för att utveckla export inom svensk "Waste to Energy":

- Stötta projekt som kartlägger, kommersialiserar och paketerar svenska produkter och tjänster för export inom avfallsområdet.
- Involvera större bolag på de internationella marknaderna som kan verka som draglok för de mindre aktörerna.

Föreningen svensk Miljöteknik, ASSET, är ett nätverk av miljöteknikkuster och branschorganisationer. Medlemmarna i ASSET har på uppdrag av Business Sweden byggt upp ett nationellt besökshanteringssystem. Inom ramen för samarbetet har ASSET identifierat behovet av olika utbildningsinsatser i tidiga skeden av en affärsprocess. Syftet är att stärka beställarkompetensen och därmed möjliggöra en mer fokuserad dialog. Här är den kommunala kompetensen en viktig källa.

Inom ramen för den nationella besökshanteringen har ASSETs medlemmar, förutom besöksprogram också tagit fram utbildningspaket omfattande några dagar, kallade Access Days. Dessa genomförs i samarbete med lokala aktörer, såsom privata konsulter, experter från akademien och inte minst kompetenser från kommunala bolag.

ASSETs medlemmar driver idag flera projekt med exportfokus där olika Waste to Energy lösningar utgör fokus. En samverkan med andra parter och projekt inom området kommer därför att stärka ASSETs medlemmars utbyte av sina insatser inom exportområdet.

Närliggande agendor/ branschinitiativ

Det finns ett par närliggande pågående branschinitiativ som har beröringspunkter med denna agenda. Omhändertagandet av de naturliga och viktiga synergierna som finns avses säkras genom samordning och koordinering av genomförande av insatser som identifierats av de olika agendorna.

En grupp med forskare och andra aktörer inom avfall arbetar tillsammans under 2012 fram agendan Avfall - Strategisk innovationsagenda för hållbar resursanvändning som syftar till att identifiera behovet av utveckling och förnyelse inom området avfall och hållbar resursanvändning.

Svenskt Gastekniskt Center (SGC) leder under hösten 2013 arbetet med att ta fram en Strategisk FoI-agenda för Teknikexport kring Grön metan från restprodukter till nät och pump, omfattande områdena utvinning av deponigas, framställning av biogas och uppgradering av biogas. I agenda ar-

betet identifieras exportföretagens FoU-behov för att kunna växa än mer och än fortare på exportmarknaderna, men även marknadspotential och utmaningar av annat slag än forskningsmässiga med att exportera till några större och viktigare marknader diskuteras. FoI-agendan syftar till att bli ett branschgemensamt dokument för industrin att arbeta utifrån när det gäller nya projekt, initiativ till forskning etc.

Regeringen har under våren 2013 uppdragit åt Statistiska centralbyrån att producera statistik för den svenska miljötekniksektorn samt lämna förslag till vidareutveckling av statistiken. Här har den självklara aktören alltså redan fått ett uppdrag.

11 FRAMTAGANDET AV AGENDAN

Agendan har arbetats fram inom ramen för den satsning på ökad export av svenskt avfallskunnande och teknik som startade under 2012 och pågår fram till 2014, finansierat av Avfall Sverige. Satsningen har inneburit en mängd olika möten, deltagande i utvecklingsprojekt, etc, som sammantaget har kommit agendaarbete tillgodo.

Satsningen har finansierat en heltidsanställd projektresurs på Avfall Sveriges kansli som leder och koordinerar det löpande arbetet och upprätthåller relevanta kontakter. Satsningen har en arbetsgrupp med utöver projektledaren sju medlemmar, från privat och offentlig sektor, som sammantaget representerar ett stort kunnande och olika organisations- och ägarstrukturer från olika delar av Sverige. Arbetsgruppen fungerar som en aktiv projektgrupp som tillsammans med projektledaren driver och utvecklar satsningen. Det är denna arbetsgrupp som har arbetat närmast med agendans innehåll.

2012 erhöles ett planeringsbidrag från Vinnova som har använts till att förstärka agendaarbetet bl a genom att ta fram relevanta underlagsrapporter.

Synpunkter har inhämtats från det nätverk som knyts till arbetsgruppen. Nätverket består av de kommuner, kommunala bolag, konsulter och leverantörer som verkar inom avfallshandling i Sverige och som är intresserade av internationella uppdrag och export står bakom det arbetssätt som satsningen bygger på och som har identifierat nyckelorden öppenhet och samspel som framgångsfaktorer. Dialog har också skett med olika främjare och andra aktörer.

Resonemang och slutsatser har hämtats från följande bakgrundsrapporter:

Särskilt framtagna för arbetet med agendan

- Framgångsfaktorer för ökad export av svenskt kunnande och teknik inom avfallsområdet (Linköpings Universitet 2013)
- Behovsanalys Polen (Sweco 2013)

Ur Avfall Sveriges rapportserie

- Innovationer och nya företag – Resultat av kommunernas ansvar för avfallet (U2012:24)
- Internationellt intresse för svenska avfallslösningar (U2012:04)
- Med blicken mot 2020 – Omvärldsanalys och scenarier för kommunernas roll i framtidens avfallshandling (U2011:06)

Externa rapporter

- Delegationen för hållbara städer: Slutsatser av regeringsuppdrag september 2008-december 2012
- Tio perspektiv på framtida avfallsbehandling (Waste Refinery 2013)

BILAGA 1 – OM AVFALL SVERIGES EXPORTSATSNING

Bakgrund

Styrelsen för Avfall Sverige beslutade 2011 att inrätta en ny arbetsgrupp för att stimulera till utveckling inom området export av tjänster och produkter för avfall och återvinning. En projektledare anställdes till kansliet i januari 2012 för att vara projektansvarig för det löpande arbetet med den nya inriktningen, inledningsvis på deltid men sedan oktober 2012 på heltid. Projektledaren är anställd fram till oktober 2014. Den sammanlagda projekttiden uppgår till 33 månader.

Inom Avfall Sverige fanns det sedan 2008 ett nätverk för miljöteknikexport. Nätverket finansierades genom satsningar från ett 20-tal medlemmar i Avfall Sverige. Nätverkets resurser hade varit begränsade och Avfall Sverige siktade på att inom ramen för dåvarande Swentec (statens organ för att stimulera miljöteknik inklusive export) få till stånd en större och mer långvarig nationell satsning. Swentec är nu avvecklat samtidigt som Sverige nationellt fortsatt satsar på att utveckla export av kunnsande och produkter inom området. Det var denna situation som ledde fram till att styrelsen tog beslut om en egen satsning. I och med den nya arbetsgruppens tillkomst avvecklades det gamla nätverket.

Syfte

Satsningen ska fungera som en katalysator inom avfallsbranschen och binda ihop kompetenser från både det privata och från det offentliga. Huvudsyftet är att gynna export av det svenska avfallskunnandet och produkter och tjänster inom avfallssektorn genom samarbete mellan kommuner och kommunala bolag och den privata avfallssektorn. Då det långsiktiga syftet är att gynna branschen som helhet, välkomnas hela branschen till medverkan i satsningens aktiviteter, oavsett medlemskap i Avfall Sverige eller ej.

Organisation

Arbetsgruppen, som utöver projektledaren har sju medlemmar, från privat och offentlig sektor, fungerar som en projektgrupp som tillsammans med projektledaren driver och utvecklar satsningen. Deras insatser och resultat ska komma alla i avfallsbranschen som är intresserade av exportfrågor och/eller att delta i internationella projekt till godo. Dessa samlas i ett nätverk som knyts till arbetsgruppen. I dagsläget (okt. 2013) ingår ett 50-tal organisationer i nätverket. En första nätverksträff hölls i mars 2013 och en andra i september 2013.



NÄTVERKET BESTOD I OKTOBER 2013 AV FÖLJANDE ORGANISATIONER:

KOMMUNER/

KOMMUNALA BOLAG

Borlänge Energi
Borås Energi o Miljö
Eskilstuna Energi och Miljö
Gästrike Återvinnare
Göteborg Stad
Kristianstad Renhållning
KSRR
Kungsbacka kommun
NODAVA
NSR
Renova
Stockholm Stad
Sysav
Tekniska Verken i Linköping
Umeva
Umeå Energi
VafabMiljö

TEKNIKLEVERANTÖRER/

ENTREPRENÖRER

Biogas Systems
BioPrePlant
Bio Process Control
Cambi
Cleanergy
Energy Opticon
Envac
ECSAB
Fortum Heat
Greenlane Biogas
Joab
Liseloth Lööf Miljö
MRT Systems
Presona
Purac
SAKAB
Stena Recycling
Tomra Compaction
Vireo Energy
Wastec
WTM

KONSULTER

Atkins
East European Development
Envir
Miljö- och avfallsbyrån
Profu
Pöry Swedpower
Renetech
Sweco International
Tyréns
Vatten och samhällsteknik
ÅF
Ett antal enmanskonsulter med
spetskompetens
Ett antal affärskonsulter som
verkar på olika marknader

UNIVERSITET/FORSKNING/ INSTITUTIONER

IIIIEE
IVL
JTI
SP Borås

Aktiviteter

Arbetet har hittat tre huvudinriktningar:

Byggstenar och Exportprocessen

Ett antal "byggstenar" som ska vara till nytta och gagn i exportarbetet har utvecklats och kommer att vidareutvecklas under projektets gång. Hittills identifierade byggstenar, som har tagits fram eller håller på att tas fram, är:

Hur visar vi upp och förklarar Sveriges styrkeområden?

Hur sprider vi ett enhetligt budskap?

- Erbjudanden formulerade
- Gemensamt presentationsmaterial
- Besökshantering/utbildningspaket
- Checklista/metodik för avfallsplanering

Vilken typ av kompetenser finns?

Vilka samverkansteam är bäst?

Hur kan vi dra nytta av varandras erfarenheter?

- Uppbyggande av nätverk och kartläggning av dess intresse och kinskapsområden
- Resurspool (kommuner/kommunala bolag stärkt av enmanskonsulter)
- Databas med pågående och genomförda projekt samt ingångar via lokalkontor och vänorter

Hur ska vi göra när vi samverkar med varandra?

Hur förkortar vi tiderna för att få igång samverkan?

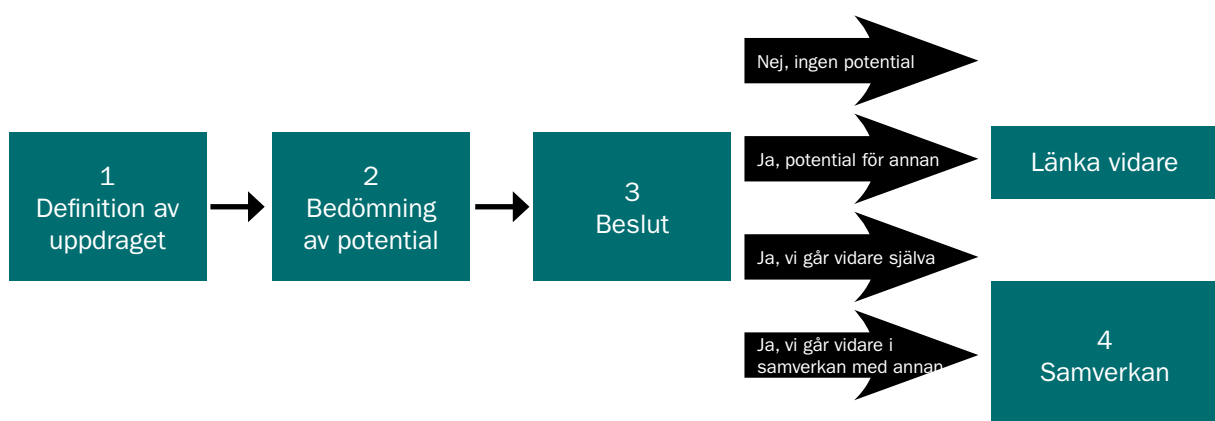
- Ersättningsmodell
- CV-mall
- Avtalsmall för samverkan

Hur ska vi bedöma vilka uppdrag som har potential?

- Checklista för att kanalisera och bedöma projekt, studiebesök etc, för att kunna prioritera

Dessa vävs ihop i "Exportprocessen", en arbetsmetodik/checklista för att definiera uppdrag, göra bedömning av uppdragets potential samt ta beslut om och hur gå vidare i projektet. Syftet med denna gemensamma metodik är att

- Få en accepterad och vedertagen metodik – samma synsätt
- Samla checklistor/verktyg – slippa börja om från början varje gång och dra nytta av andras erfarenheter
- Effektivisera - korta tider och sänka trösklar för att komma igång



Byggstenarna och Exportprocessen är framtagna för att kunna fungera allmängiltigt i olika typer av uppdrag av olika aktörer och team.

Utvecklings- och marknadsprojekt.

Exportsatsningen deltar i flera formaliserade projekt och samarbeten som på olika sätt tillför mer värde eller förstärker uppbyggandet av satsningen, även finansiellt. I dessa testas och utvecklas olika affärsmodeller och byggstenarna/Exportprocessen, samtidigt som de på olika sätt ska syfta till att hitta konkreta projektmöjligheter. Dessa utgörs i huvudsak av (sept. 2013):

- Medverkan i projekt finansierat av Energimyndigheten gällande mobilisering av waste-to-energy projekt i Indien.
- Av Energimyndigheten utsedd till medlem av nätverket Global Sustainable Cities Network (GSCN), ett initiativ inom ett globalt högnivåforum (CEM). Övriga nätverksländer är f.n. Förenade Arabemiraten, Kina, Danmark och Finland. Parallellt och kopplat till detta har Avfall Sverige på Energimyndighetens uppdrag gjort insatser i ett bilateralt samarbete mellan Sverige och Förenade Arabemiraten.
- Medverkan i projekt finansierat av Tillväxtverket för att utveckla en affärsmodell som tidigare framgångsrikt testats på fjärrvärmesidan. I detta projekt söks affärsmöjligheter på mogna marknader i länder som har en egen betalningsvilja.
- Polen som marknad. Detta är inget formaliserat samarbete, men en av arbetsgruppen utsedd fokusmarknad, där möjligheten bedöms som gynnsam, och många nätverksmedlemmar redan har aktiviteter.

- Mindre strategiskt valda insatser utifrån samverkansförslag från andra aktörer. Ett exempel är medverkan i SymbioCity workshop i Moskva i maj 2013, på uppdrag av det svenska miljötekniksekretariatet vid regeringskansliet.

Exportsatsningens framtida utformning.

En viktig del av arbetet är att utforma vad som ska hända med satsningen efter att projektet är slut i oktober 2014. Ska satsningen finnas kvar och i vilken form? För vem? Behövs mer fokus eller ska det breda angreppssättet finnas kvar? Osv. En s.k. strategisk innovationsagenda har arbetats fram och redovisas för Vinnova under hösten 2013 – i och med denna skapas möjlighet att visa för de olika statliga myndigheterna vad vi tror krävs och av vem för att en fortsättning ska bli framgångsrik.

Övrigt

I arbetsgruppen och exportsatsningens arbete ingår också att sprida kunskap, utveckla kontaktytor och identifiera potentiella samverkansmöjligheten med ett stort antal aktörer inom miljöteknikbranschen (främjare, nyckelföretag, finansörer, etc).

Sedan november 2012 ges ett elektroniskt nyhetsbrev med lägesrapport ut minst varannan månad. Mottagare av nyhetsbrevet är nätverksorganisationer samt andra aktörer inom miljöteknikbranschen. På Avfall Sveriges hemsida finns en sida för exportsatsningen med information, material, etc (www.avfallsverige.se/export).

BILAGA 2 – ÖVERBLICK ÖVER FÖRESLAGNA INSATSER OCH DESS ÖNSKADE UTFALL

INSATSER

Politisk uppbackning

- Agera internationellt genom att föra fram det goda exemplet
- Agera på EU-nivå för utveckling av politisk inriktning, förbättrad uppföljning av EU-lagstiftning och fördelning av EU-medel så att syftet ej motverkas.
- Agera lokalt för att ta de beslut som behövs för att kommunen ska kunna agera långsiktigt i internationella sammanhang.

Nationellt angreppssätt

- Nationell samordning via ett nav som driver och som möjliggör en långsiktig satsning med operativt engagemang i arbetet på prioriterade och internationella marknader.
- Förbättrad samordning av fördelning av statliga medel till olika aktörer

Utveckling av nätverk och affärsmodeller

- Ta fram affärsmodeller som fördelar vinster och risker mellan olika aktörer. De måste täcka in hur vinstintresse kan förenas med icke-vinsttänk, kvalificering av företag och kvalitetssäkring av kommunal kompetens. Modellerna måste också belysa risker, ta hänsyn till behov av synliggörande/marknadsföring av de parter som samverkar samt tydliggöra det kommunala avfallskunnandets värde. Dessutom måste affärsmodellerna hantera att det ofta är ett långsiktigt arbete att skapa efterfrågan.
- Skapa kapacitet för att kunna leverera från kommunal verksamhet genom att utveckla personalresurser och dimensionera verksamheten, samt ta fram guide som förtydligar kommunernas möjlighet och utrymme vid medverkan i tjänsteexport.
- Bygga constellationer och kluster med hjälp av kompetensinventering och leverantörsanalys.
- Sprida kunskapen om vilka svenska leverantörer som finns till svenska aktörer som agerar på olika marknader, t ex främjare, affärskonsulter samt organisationer / företag

ÖNSKAT UTFALL

- Ökad insikt och mognad som skapar marknader där svenska produkter och svenskt kunnande har en efterfrågan.
- Ökad kommersiell export genom att nyttja den "hävstångseffekt" som kommuner och kommunala bolag kan erbjuda det svenska näringslivet.
- Möjlighet att finnas på plats i tidiga kontakter och bana väg för senare aktörer även på marknader där den kommersiella affären är möjlig men ej inom räckhåll.
- Tydlighet för aktörer inom och utom Sverige – ett samordningscentrum med stor kompetens och genomslagskraft.
- Förbättrad potential för kommuner och kommunala bolag att genom "hävstångseffekten" bidra till ökad kommersiell export från svenskt näringsliv.
- Förbättrad potential för enskilda aktörer att genom samverkan med andra aktörer i ett exporterbidande nå marknaden bland annat genom en serie nya entreprenörsföretag som uppstår i kölvattnet.
- Identifiera en tydlig rollfördelning i olika typer av uppdrag.

INSATSER

som arbetar med export och i internationella uppdrag.

Kunskap om och val av marknad

- Fördjupade marknadsanalyser utifrån efterfrågan och potential
- Prioritering och fokusering på marknader utifrån efterfrågan och potential
- Utveckla kanaler till kunden på utvalda marknader via
 - marknadsnärvaro (via ambassader, Business Sweden, lokala partners, etc.)
 - utnyttjande av språkresurser och kulturkännedom som finns i Sverige
 - utbildning av identifierade kanaler till utvalda marknader
- Etablering av verksamhet för marknadsbearbetning med eventuellt affärsansvar mot kunden.

Kunskap och nya modeller kring finansiering

- Utveckla kunskap om hur finansiering kan fås på olika håll nationellt och internationellt (världsbank, EU, etc)
- Utveckla exportkreditlösningar/finansieringsformer för kunskapsrelaterad export

Säljbar paketering

- Utveckla tydliga och konkreta kundanpassade koncept och erbjudanden utifrån den kunskap och den teknik som finns i Sverige och dess konkurrensfördelar, matchat mot marknadens behov och efterfrågan.
- Identifiera eventuella externa leverantörer som samarbetspartners i vissa tjänster.

Förmåga att följa upp insatser

- Utveckla statistik och andra uppföljningsmetoder som möjliggör effektiv uppföljning av insatser samt underlättar benchmarking med andra exportländer.

ÖNSKAT UTFALL

- Maximal genomslagskraft på utvalda marknader där affären bedöms som nära

- Möjlighet att erbjuda helhetslösningar med finansiering

- Maximerad genomslagskraft för ett urval av kundanpassade koncept och tjänster

- Effektiv användning av statliga exportfrämjande medel

Avfall Sveriges arbetsgrupp för Export
November 2013

Information och kontaktuppgifter:
www.avfallsverige.se/export

