

Referat fra workshop om eksport af danske ren luft teknologier

21. februar 2019

Velkomst v. Anne Marie Zinck, Miljø- og fødevarerministeriet (MFVM) - Eksport og miljøteknologi

Luftvisionen offentliggjordes i januar 2018.

Mål: Fordobling af eksporten inden 2030 indenfor tre spor:

- Løsninger, der skaber renere luft til borgerne i verdens hastigt voksende byer
- Løsninger, der reducerer luftforureningen fra den globale skibsfart
- Løsninger, der hjælper virksomheder og anlæg i byer og på landet verden over med at nedsætte luftforureningen fra deres produktion

Luftvisionen er et samarbejde mellem MFVM, Miljøstyrelsen, Dansk Industri, Danske Maritime, Danske Rederier, DAPO og Dansk Miljøteknologi.

Visionen udmøntes i handlingsplanen, som kan findes på hjemmesiden luftvisionen.dk. Arbejdet koordineres af Signe Sonne-Holm (ssh@danskmiljoteknologi.dk)

Præsentation af Luftambassadør Carsten Møberg Larsen, Miljøstyrelsen

Carsten Møberg Larsen har arbejdet med luftforurening i både centraladministrationen samt i EU. Carsten kan bidrage med overblik over, hvilke markeder der potentielt åbner op i takt med øget implementering og håndhævelse af EU regler. Han er derudover projektleder på myndighedssamarbejdet med Kina (fase II).

Et af formålene med at afholde denne workshop er at kaste lys over, hvad Carsten Møberg Larsen som luftambassadør i 2019 skal understøtte arbejdet med eksport. Virksomhedernes input til, hvordan myndighedssamarbejde og eksportfremmende initiativer kan udfoldes, er centralt.

Geografisk er nærmarkederne det væsentligste fokus for luftambassadøren. De vigtige politiske rammer består af: NEC direktivet, Luftkvalitetsdirektivet, IE direktivet samt BAT/BREF-processerne.

Bilag: Overblik over EU landenes overholdelse af forpligtigelser af de 5 centrale stoffer under NEC-direktivet (senest opdateret i 2017) samt status for overholdelse af grænseværdier for luftkvalitet. Mange lande er udfordret på deres reduktionsforpligtelser, og må finde nye veje, samt styrke håndhævelse. Til april skal alle EU-landene levere den første rapportering på, hvordan de vil overholde forpligtigelserne i 2020 og 2030. Disse vil understrege behov for yderligere handling i en række lande og rummer en markedsmulighed for danske renluftløsninger.

Eksportmuligheder i Kina på luftområdet v. Mads Terkelsen vækstrådgiver i Kina (præsentation vedlagt)

Mads Terkelsen faciliterer det strategiske sektorsamarbejde mellem de danske og kinesiske myndigheder – fase to er så godt som vedtaget.

Arbejdet kører i tre spor: vandspild, spildevand og luftforurening

Parallelt til miljømyndighedssamarbejdet kører der myndighedssamarbejder på landbrug, der også er i gang med at designe fase to, hvor det vigtigste tema bliver ammoniak-reducerende tiltag, samt et samarbejde på søfart.

Bekymring om kopiering af produkter: Det sker ofte, men det går den rigtige vej. Der bliver lavet garantier i forhold til at forsikre sig mod kopiering. Patent- og varemærkestyrelsen er i Kina 1-2 gange om året.

Eksport på det maritime område v. Lasse Hansen, ME Production

ME Production producerer og sælger scrubbere.

Regnede med et stort skub fremad i forbindelse med etableringen af S-ECA zonerne (lav svovls-zoner). Momentum kom dog ikke helt som forventet.

Besøgte Kina første gang i sommeren 2014 men uden positive resultater. Produktprisen var dyrere, end kineserne ville betale. ME production forsøgte sig også på hjemmemarkedet, og fik lidt medvind da DFDS i sin tid bed på. Prøvede også via UMs kontor i Atlanta, men overordnet set manglede ME en klar strategi – de gennemførte indsatser lidt på må og få.

I 2017 blev reglerne endelig vedtaget, og virksomheden fik hul igennem til Smyril Lines, der installerede en scrubber med finansiering fra EKF. Siden har også rederier som TORM og NORD vist interesse (som følge af samarbejdet med DFDS)

Fik etableret kontakter i Kina igen. Undersøgte mulighederne for at starte en fabrik i Kina. Lige nu er ME Production indgået i et kinesisk selskab, hvor ME ejer de 45 %.

I Europa satser de på retrofitting, som forventes at boome de næste 4-5 år.

Den største udfordring er EKFs stop for finansiering af handler indgået med Tyrkiet og Grækenland.

Nybyg i Kina kommer til at fortsætte. I Kina har ME production nu leveret 30 scrubbere.

Case 2 – André Radley Grundahl, Nordic Air Filtration (se også vedhæftede slides)

Produktion i Nakskov med 120 ansatte. Har derudover opstartet produktion i Kina samt i USA (2018) + har produktion i Mellemøsten, der har kørt siden 2015.

Leverer til de tunge industrier: Stålproduktion, kraftværker og cementindustrien.

Kina er nu mere ambitiøse end EU i forhold til at nedbringe udslip fra stålindustrien

Kina: Nordic Air Filtration samarbejdede med DI i Shanghai. Kinesisk person ansat til at lave lobby. Tog derud på skift for at følge op. Vigtig læring: Man skal forstå det kinesiske mindset.

Nordic Air Filtration har været hjulpet af, at de er ejet af Hengst group, der allerede har etableret infrastruktur i landene hvor også Nordic Air Filtration er til stede.

Case 3 – Michael Humle, Photocat (se også vedhæftede slides)

Sælger katalysatorer til åbne systemer. De er mindre effektive end katalysatorer i lukkede systemer, men er til gengæld der, hvor mennesker er. Meget lille ekstra omkostning, når det integreres i fliser, paneler, vægge mv fra starten. Eftermontering er dyrere.

Har en del udstillingsvinduer, men de er stort set alle placeret rundt om i verden (95 % eksport). I Danmark har de udstillingsvinduer i Kastrup lufthavn, i Roskilde samt forsøgsprojekter i Københavns kommune og Skagen havn, der er undervejs.

Det har været svært for Photocat at komme igennem til de danske myndigheder/ demonstrere produktet i Danmark, der ellers er et vigtigt signal i forhold til eksporten. Hvis produktet ikke har fodfæste på et hjemmemarked, hvorfor skulle andre så tage den til sig?

Udfordringer:

- Kompleks købersituation. Der er ikke myndighedsregulering eller krav på området.
- Det tager tid at fremskaffe den nødvendige dokumentation i forbindelse med offentlig efterspørgsel, og dokumentationskravene er måske nok en anelse for omfangsrige.
- Går imod dogmerne: forureneren betaler + fjern forurening ved kilden.

Photocat er ikke interesseret i det kinesiske marked (frygt for kopiering).

Vil især gerne have hjælp fra ambassadøren til det europæiske marked.

Udenrigsministeriets eksportordninger v. Peter Mygind, Udenrigsministeriet (se også vedhæftede slides)

- UM står klar til at hjælpe virksomhederne på DERES måde.
- Virksomhederne står stærkere, hvis de går til eksportfremmeindsatsen samlet. Derved kan de også dele omkostningerne.
- UM knytter kontakt til regeringer og regionale administrationer, der sætter rammevilkårene for de lokale virksomheder. Derigennem skabes et pres på virksomhederne, og det er langt den mest effektive proces.
Det er oplagt at arbejde med en model så som en Strategic Business Alliance (5-6 virksomheder, der går sammen om at præsentere løsninger på et konkret problem). Men UM er åbne for andre samarbejdsformer.
- Forskellige lande – forskellige instrumenter
- UM har tæt samarbejde med EKF

Kort præsentation af State of Green v. Mie Johnson

Offentlig – privat partnerskab mellem myndighederne, Dansk Industri, Dansk Energi, Landbrug & Fødevarer samt Vindmølleindustrien

Arbejder for at promovere danske miljøteknologiske løsninger indenfor en lang række område, herunder luft.

Renluftvirksomheder er inviteret til at få deres virksomhed og cases registeret på State of Greens hjemmeside, som er et helt centralt udstillingsvindue for danske miljøteknologiske løsninger ift. udenlandske delegationer og interesserede.

Diskussion i grupper og opsamling

- 1) Hvilke konkrete flaskehalse og potentialer ser I i forhold til at øge eksporten af danske ren-luft løsninger?

På det maritime område er det ofte ikke miljømyndighederne, som har ressort, så der er brug for tværministerielt samarbejde. Det tætte samarbejde i Danmark mellem miljø- og søfartsmyndigheder kan være brobygger ift. andre landes myndigheder.

På det maritime område kan det være svært at gennemskue, hvornår der er et marked i de enkelte lande, da det afhænger af lovgivning og implementering. Et overblik over implementering og håndhævelse af lovgivning i forskellige lande samt evt. tidsplaner, kunne være relevant.

(budskaberne på skibsfart vil blive formidlet til Miljø- og Fødevarerministeriets Departement, som forestår myndighedskontakten til IMO og andre lande)

Finansielle modeller som fx Eksportkreditfonden kan være centrale for eksport.

Miljøkrav er ofte en central driver for markedet, så centralt at myndigheder presser på for implementering og håndhævelse af miljøkrav i andre lande.

Danske referencer er vigtige.

Kunderne mangler forståelse for TCO (Total Cost of Ownership).

Miljøkrav kan også give rum for øget produktion pga. lavere emissioner (fx i landbruget).

Private virksomheders grønne ansvarlighed rummer også potentialer for eksport. Måske kunne det være en vej frem at kigge i EU's krav til regnskaber, hvor i der er krav om rapportering af miljøbelastning.

Manglende opfølgning på virksomheders deltagelse i workshops m.v. med udenlandske partnere, f.eks. i regi af State of Green. Både arrangører af events og virksomhederne kan være mere opsøgende på udkomme, opfølgning og videre mulighed af events med udenlandske partnere.

Manglende viden om mulighed for hjælp og bistand fra Eksportrådet i alle faser fra de første kontakter på et eksportmarked til man lukker en aftale. En matrix, som beskriver de forskellige muligheder for hjælp i alle faser, vil være relevant.

Det er dyrt at bruge Eksportrådet, særligt for SMV'ere. Bredere information om muligheder og rabatordninger vil være relevant, så værdi for pengene er tydeligt. Eksportrådet forbereder arrangement rettet mod SMV'ere.

DK som udstillingsvindue kan stadig forbedres. Workshop ultimo april er dedikeret til videre udvikling af dette.

Udfordringer med anerkendelse af dansk certificering i andre lande. Eksempel er VERA-ordningen inden for landbrug, hvor en række lande (Holland, Tyskland m.fl.) har accepteret en fælles ordning, men når det kommer til eksport, så kræves yderligere certificering end den danske. Myndighederne bør gå ind i at sikre en reel gensidig anerkendelse af certificeringer.

2) Hvilke markeder er særligt interessante for jeres virksomhed?

For større virksomheder på det maritime område er EU, USA, Kina, Indien og Østasien vigtige markeder.

For virksomheder med landbrugsteknologi er særligt EU-lande med en stor animalsk produktion vigtigt, samt amerikanske stater med stor animalsk produktion, men også Kina er et potentielt marked.

For virksomheder indenfor luftrensning er EU – særligt Østeuropa - og Kina interessant, men også øvrige verdensmarkeder.

3) Hvad måtte være afgørende for adgang til markedet? Hvordan kan Eksportrådet og Luftambassadøren bedst understøtte dette?

Ved valg af markeder er det vigtigt, at teknologierne og løsningerne passer ind i de udfordringer, der er i det pågældende land (problemdrevet salg), samt at der er en betalingsvillighed i landet.

I EU er samarbejde om totalløsninger relevante, dvs. relevant at overveje at skabe netværk/klynger, som kan gå sammen om eksportløsninger.

Muligt med en liste over renluftvirksomheder.

Evt MoU mellem virksomheder/brancher og myndigheder, hvor man forpligtiger hinanden til at komme videre.

Fokuserer på gennemførelse af konkrete projekter med ny teknologi.

Kan der opstilles mål eller KPI for visionens arbejde, som løbende kan vurdere / måle effekter af arbejdet.

Prioritering af lufteksport under MUDP - Brug MUDP til at understøtte Luftvisionen.

Mere viden om State of Green og integration i videre udvikling af udstillingsvinduer for renluftløsninger.

'Luftår' med særlig prioritet på ambassaderne til luftområdet.

4) I hvor høj grad er I i virksomhederne interesseret i at indgå i eksportfremmende events på nye markeder?

Eksportfremstød er tidskrævende og fører sjældent til konkrete aftaler m.v.

Tilsagn hele vejen rundt om bordet.

Afsluttende

Der blev informeret om at MUDP puljen er nu åben for ansøgninger. Se mere på ecoinnovation.dk