



# PCP PÅ SPILDEVANDSOMRÅDET

## TEKNISK DIALOG

KØBENHAVN 31.08.2015

01

02

03

04

05

06

07

## Dagsorden

**01**

Velkomst og præsentation

**02**

Hvad er prækommercielle indkøb?

**03**

Overordnet præsentation af problemstillingen

**04**

Workshop med afsæt i udkast til behovsbeskrivelse

**05**

Tilbage melding fra grupperne

**06**

Den videre proces

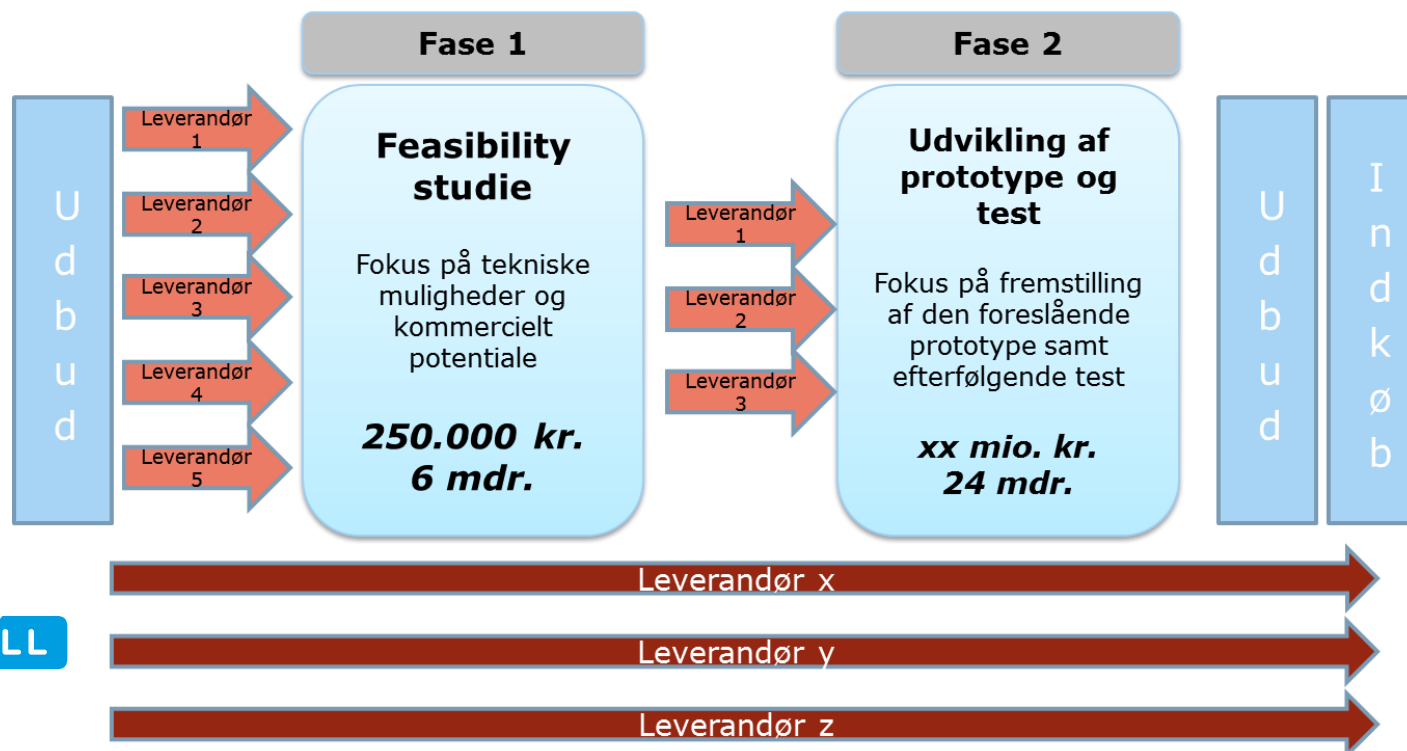
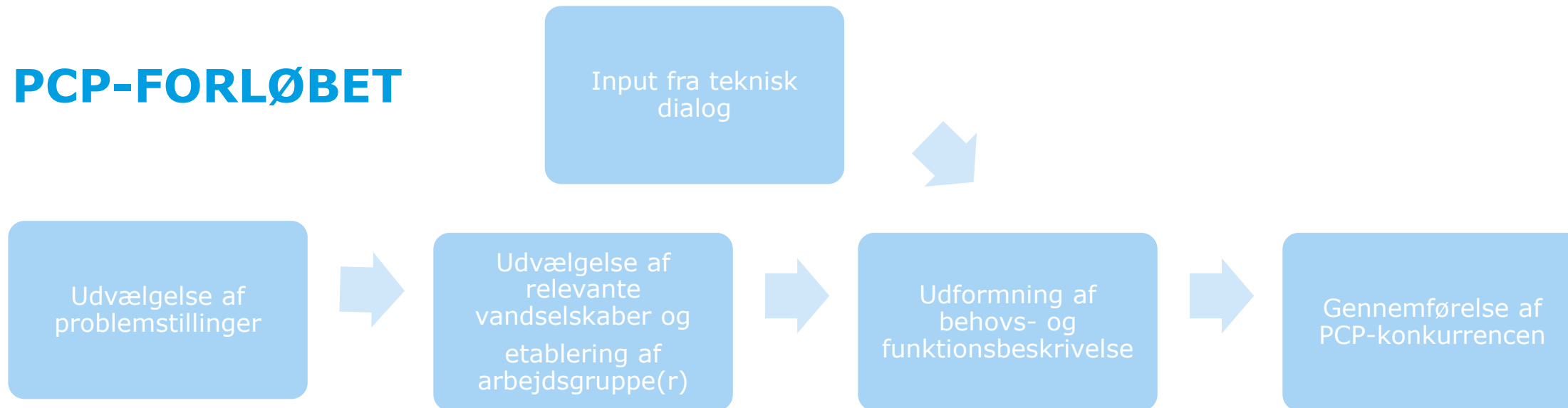
**07**

Tak for i dag

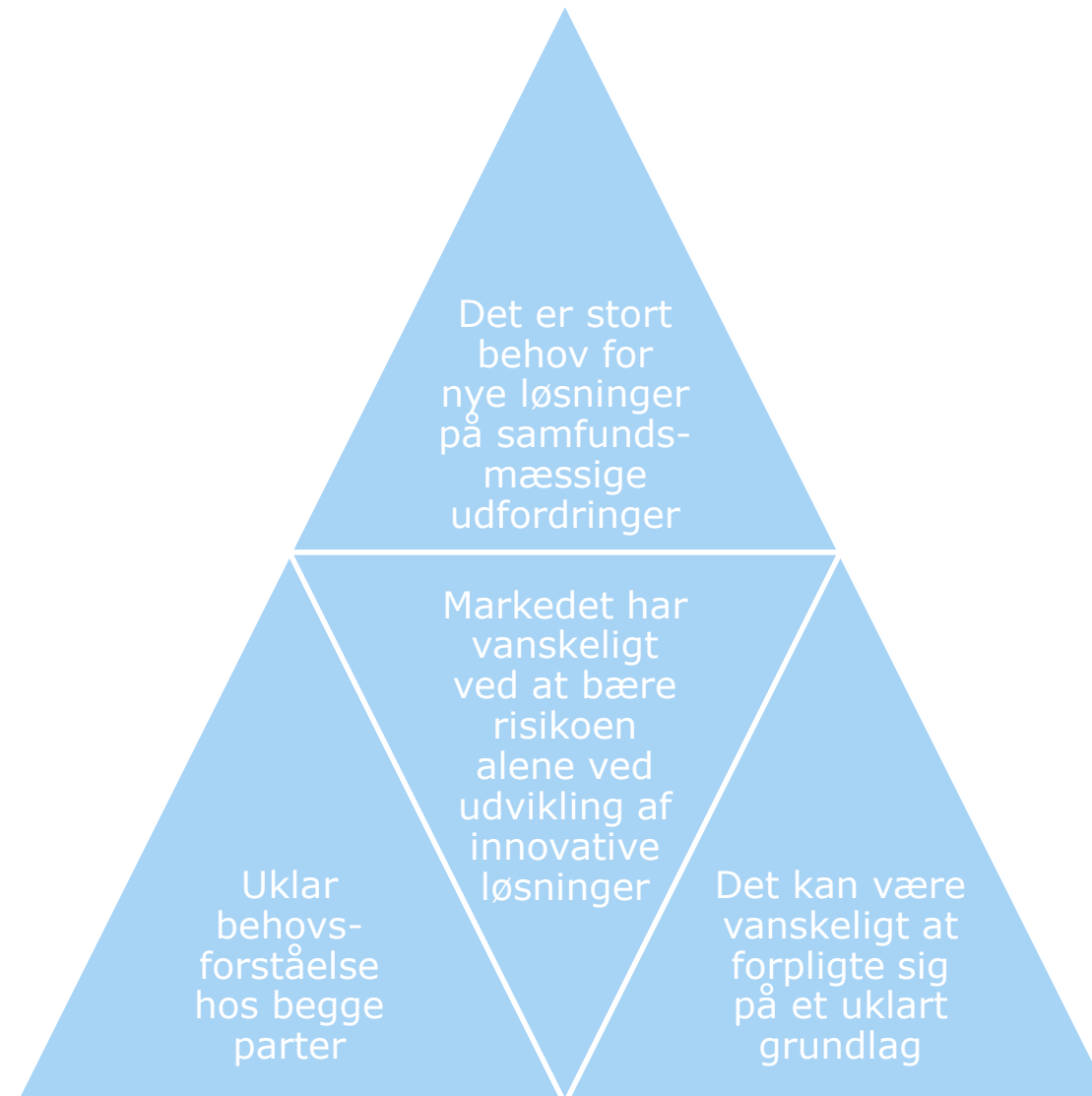
# HVAD ER PRÆKOMMERCIELLE INDKØB?

- PCP (precommercial procurement) er offentlige indkøb af udviklingsaktiviteter i private virksomheder
- Er som udbudsmodel udviklet af Europa-Kommissionen med fokus på en faseopdelt konkurrence
  - Der foretages først en egnethedsvurdering og indgås dernæst aftale med fx 5 leverandører om en fase, hvor der udvikles et løsningsdesign
  - I fase 1 arbejdes med konkretisering af idé/koncept/løsningsdesign – der udskilles 2-3 leverandører, som man går videre med (6 mdr)
  - I fase 2 arbejder disse videre mod en egentlig prototype og test (24 mdr.)

# PCP-FORLØBET



# HVORFOR PCP?



# NOGLE CENTRALE FORSKELLE TIL ET TRADITIONELT UDBUD

- Der indkøbes en forsknings- og udviklingsydelse, ikke en vare eller en tjenesteydelse
- Forsknings- og udviklingsydelsen vurderes at kunne bidrage til løsning af en samfundsmæssig, fx miljømæssig, udfordring
- Kravspecifikationen (her: behovs- eller funktionsbeskrivelsen) har en anden og mere overordnet karakter med fokus på at beskrive udfordringen, men ikke løsningen.
- Offentlig Part må ikke købe eksisterende standardløsninger, jf. at der indkøbes en udviklingsydelse
- Leverandørernes honoreres for deres deltagelse i udviklingsaktiviteten – ikke for at sælge deres eksisterende produkter eller services
- Offentlig Part køber ikke den udviklede løsning efter fase 2 – men har mulighed for at efterspørge denne gennem et udbud
- Der er tale om et tættere samspil mellem parterne i selve udviklingsprocessen
- Der vil ofte med fordel kunne etableres ”nye” konstellationer med forskellige kompetencer for at fremme nytænkning
- Rettighedsspørgsmålet er nøje reguleret i kontrakten: Leverandørerne opnår ejendomsretten til kommerciel udnyttelse af de løsninger, som de udvikler. Ordregiverne tildeles en brugsret til de udviklede løsninger, herunder retten til at udbyde et indkøb af de udviklede løsninger, uden at dette krænker leverandørernes rettigheder.

# FORMÅL MED SPILDEVANDS-PCP

- Udvikling af innovative alternativer til den nuværende håndtering af spildevand og/eller spildevandsslam
  - Dvs. udvikling af nye alternativer eller
  - Innovativ videreudvikling af eksisterende alternativer
- Så der sikres en samlet set bedre udvinding og/eller genanvendelse af ressourcerne i spildevand/spildevandsslam
- Optimalt set søges en løsning, der kan forbedre rensprocessen, formindske påvirkningen af miljøet og samtidig være en økonomisk, herunder også samfundsøkonomisk, overskudsforretning på mellemlangt og langt sigt.



# HVAD ER DER MERE KONKRET FOKUS PÅ?

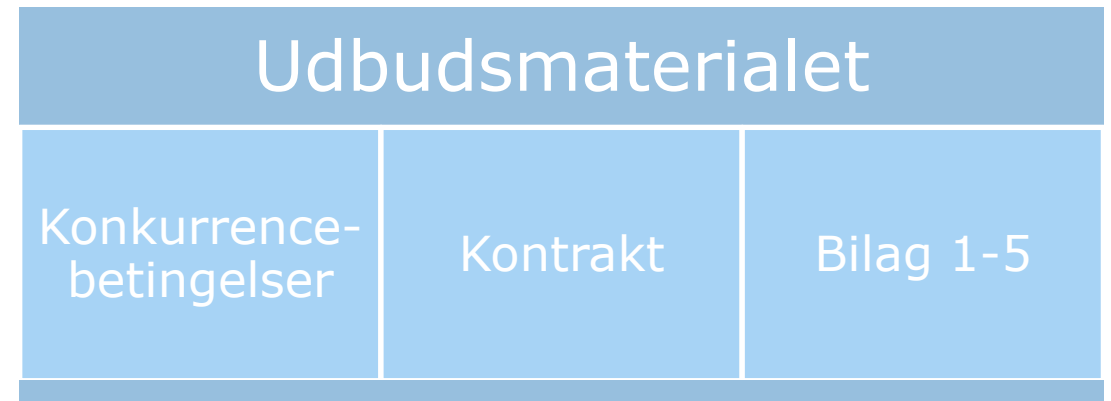
- Udvinning og genanvendelse af værdifulde ressourcer (ikke udtømmende):
  - Fosfor
  - Biogas
  - Spildevand som varmekilde
  - Alger som biobrændsel
  - Sekundavand
  - Bioplastik
  - Autotrof fjernelse af kvælstof
  - Fjernelse af tungmetaller
- Som kan genanvendes direkte eller afsættes på et marked – og som har en kvalitet, som gør dette muligt.
- Som ikke har negative konsekvenser for miljøet eller den øvrige rensproces



# BILAG 1S OPBYGNING

1. Indledning
2. Beskrivelse af problemstillingen
3. Tidsplan og aktivitetsplan
4. Beskrivelse af aktuelle forhold
5. Funktionskrav
  - a. Mindstekrav = afgørende for konditionalitet
  - b. Ønsker
6. [Dokumentationskrav]
7. [Test af løsninger]

Bilag 1 er en del af det samlede udbudsmateriale:



# WORKSHOP MED AFSÆT I UDKAST TIL BILAG 1

## Ramme for arbejdet

- Vi etablerer fire grupper, jf. næste slide
- Grupperne starter med at vælge en ordstyrer/tidsstyrer, en referent og en ansvarlig for at præsentere
- Grupperne arbejder med spørgsmålene til højre

1. Er der forhold vedrørende PCP, vi bør være særligt opmærksomme på at formidle?
2. Er formålet med spildevands-PCP'et klart og forståeligt?
3. Kan markedet byde ind på udfordringen (og inden for den afsatte tidsramme – også i forhold til at afgive tilbud)? Hvad skal der evt. til?
4. Er der konkrete kommentarer til mindstekrav og/eller ønsker?

# GRUPPER

Gruppe 1	Gruppe 2	Gruppe 3	Gruppe 4
Jørgen Krabbe, Frichs	Mogens Toft, Bio Cover	Niels Østergaard, Seges	Susanne Backer, Cleantech
Claus Thulstrup, PyroGas	Christian Eriksen, NIRAS	Thomas Leth, Envidan	Sune Lieknins, Sunstone
Hanne Løkkegaard, TI Aarhus	Johan Vedel, Vedkom	Iver Juel, Teknologisk Institut	Henrik Kristensen, H. Arkitekt
Haris Kadrispahic, Liqtec	Kai Bester, Aarhus Universitet	Tine Jørgensen, Aquaporin	Torben Skovhus, Via University College
Theis Gadegaard, Krüger	Kristian Friis, Danva	Lars Sørensen, Kalundborg Forsyning	Erik C. Wormslev, Niras
Stine Lundbøl Vestergaard, Envidan	Marie Fjordside, Erhvervsstyrelsen	Søren Mikael Hansen, DTU	Michael Friis Larsen, Rambøll
Maja L. Lorenzen, Erhvervsstyrelsen	Lars Schak, Næstved Erhverv		
Dines Thornberg, Biofos			

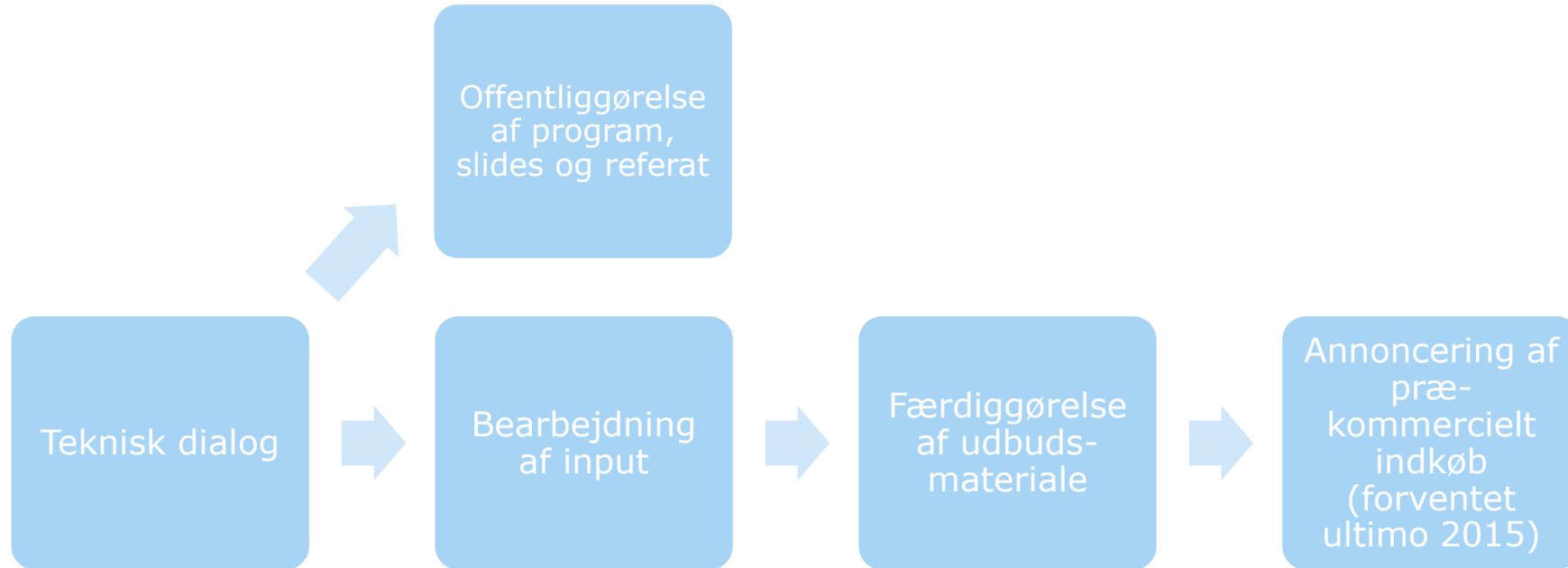
# 1. ER DER FORHOLD VEDRØRENDE PCP, VI BØR VÆRE SÆRLIGT OPMÆRKSOMME PÅ AT FORMIDLE?

## 2. ER FORMÅLET MED SPILDEVANDS-PCP'ET KLART OG FORSTÅELIGT?

### **3. KAN MARKEDET BYDE IND PÅ UDFORDRINGEN (OG INDEN FOR DEN AFSATTE TIDSRAMME)?**

## 4. ER DER KONKRETE KOMMENTARER TIL MINDSTEKRAV OG/ELLER ØNSKER?

# DEN VIDERE PROCES





# TAK FOR I DAG