

# Workshop

– forberedende workshop dialog

7. Desember, kl.10-15

13. desember 2023



# Agenda

- **Velkommen -15 min**
  - ✓ Mål for dagen
  - ✓ Presentasjon av dagens workshop
  - ✓ Kort gjennomgang av behovsbeskrivelsen
- **Gruppearbeid (3 grupper) – 3 t**
  - ✓ Målet med dialogen (alle)
  - ✓ Viktigste aktører som bør delta i dialogen - 4 hovedaktører (alle)
  - ✓ Innholdet i dialogen; Hva trenger vi å vite nå og hvilke målgrupper ønsker vi da å invitere? (alle)
  - ✓ Hvordan gjennomføre dialogen?
    - ✓ Hvilke dialogaktiviteter egner seg – nytte for alle og effektivt? (gr.1)
    - ✓ Hvordan sikre bred og riktig deltagelse? (gr.1)
    - ✓ Hvordan sikre at det er trygt for alle som er involvert? (gr.2)
    - ✓ Interne aktører /interessenter – hvem skal delta og hvilke rolle skal de ha? (gr.2)
    - ✓ Hvordan sikre nytte for alle som er involvert? (gr.3)
    - ✓ Hvordan sikre god systematikk, forutsigbarhet og likebehandling? (gr.3)

**Veien videre – hvem gjør hva - 15 min**



# Mål for dagen

- ✓ Skape en felles forståelse for hensikten og målet med markedsdialogen
- ✓ Avklare hvem vi ønsker at skal delta i markedsdialogen
- ✓ Avklare hva vi skal ha en dialog om / hva trenger vi å vite nå?
- ✓ Ha innspill til hvordan markedsdialogen bør gjennomføres
- ✓ Avklare roller i gjennomføringen av markedsdialogen



# Ett oppspill til dialog..

## Disposisjon til dialognotat

Kap. 1

Hvem inviterer til dialog?  
Hvorfor inviterer vi til dialog?

Om virksomheten(e)  
Målet med markedsdialogen

Kap. 2

Hva er behovene?

Hvorfor er dette et behov?  
Målet med løsningen. Ambisjoner

Kap. 3

Målgrupper for dialogen

Hvem ønsker vi å snakke med?

Kap. 4

Hva er markedspotensialet?

Hva gjør det interessant å delta?

Kap. 5

Hva skal dialogen avdekke?  
Hva ønsker vi innspill på?

Hva skal vi lære av dialogen?

Kap. 6

Beskrivelse av dialogaktivitetene.

Hvordan er dialogaktivitetene tenkt gjennomført? Når? Hvor? Påmeldingsinformasjon.

Kap. 7

Hva skjer etter dialogen?

Hva forventer markedet at skal skje?

## AKTØR: Renseanlegg (viktigste)

Aktør/bruker – hva kjennetegner aktøren?	Motivasjon og mål – hva vil aktøren oppnå?	Bekymring og frustrasjoner – hva er problematisk i dag?		BEHOV - hva trenger aktøren/brukeren i en fremtidig løsning?	
<p>Ulike anlegg med tanke på f.eks. størrelse, renskrav og <u>slambehandling</u>:</p> <p>RA &lt; 10.000 pe, krav til sekundærrensing, ikke krav til N rensing</p> <p>RA &gt; 10.000 pe, krav til sekundærrensing, framtidig krav til N rensing</p> <p>RA &gt; 100.000 pe, framtidig krav til tertiærrensing</p> <p>RA &gt; 100.000 pe, rigge seg for kvartærrensing. (Har egne</p>	<p>Oppnå godt vannmiljø i resipient.</p> <p>Innfri renskravene.</p> <p>Kostnadseffektiv drift</p> <p>Bærekraftige, gode RA mht.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- økonomi</li> <li>- sosialt</li> <li>- miljø (lavt klimaavtrykk)</li> </ul> <p><u>Robust</u> anlegg</p> <p>Energinøytralt anlegg</p> <p>Skape attraktive arbeidsplasser</p> <p>RA som er forberedt for framtidige renskrav</p> <p>Ha tilstrekkelig kunnskap til å ta</p>	TEMA	BESKRIVELSE	TEMA/BEHOVSOMRÅDE	BESKRIVELSE
		Tilgjengelig areal	Tomt, nabolag, boligområder, <u>topografi</u> , arealplaner	Utvidelse	RA-bygget og tomt må ha mulighet for å møte framtidig vekst og renskrav (areal, design, prosess, flyt, <u>størrelse</u> , kostnad)
		Hindringer på tvers av sektormyndigheter	Mattilsynet, Statsforvalter, <u>Miljødir</u> , administrativt m.m.	Rammevilkår	Avklare rammebetingelsene
		Usikkerhet om renskrav / rammevilkår	Endringer i overordnet rammevilkår, framtidige krav er under endring – <u>uforutsigbarhet</u> gir usikkerhet om vegvalg. Nitrogen på hvilket nivå? Når kommer krav om kvartærrensing? Krav om rensing av andre miljøgifter enn legemidler?	Fremtidsrettet fleksibel renseløsning	Fleksibelt, modulbasert. Må kunne imøtekomme økte framtidige renskrav.
		Tilgang til råvarer/ressurser	Kjemikalier, materialer	Råvarer/ressurser	Tilgang til nødvendige råvarer/ressurser til bygge- og rensprosessen
Bemanning/kapasitet	Tilgang på entreprenører, leverandører, konsulenter, <u>rådgivere</u> , VA-personell. Skaffe fagkompetanse (som blir)	Bemanning/Ressurser	Nok kapasitet og riktig kompetanse. Tilgang på, og riktig utnyttelse av, <u>tilgjengelige ressurser</u>		

Aktør/bruker – hva kjennetegner aktøren?	Motivasjon og mål – hva vil aktøren oppnå?	Bekymring og frustrasjoner – hva er problematisk i dag?		BEHOV - hva trenger aktøren/brukeren i en fremtidig løsning?	
<p>ressurser og kompetanse)</p> <p>Konservativ og opptatt av krav. Mange "30-åringer" (anlegg som er bygget på 90-tallet).</p> <p>Stort politisk fokus på økonomi og fremdrift.</p> <p>Har ikke erfaring med tertiær eller kvartærrensing.</p>	<p>beslutning om å slå sammen flere mindre anlegg til et større (ift. optimal renseløsning, økonomi, mm.)</p>	<p><b>Kunnskap/kompetanse</b></p>	<p><u>Mangelfull</u> kunnskap om VA, renseteknikk, prosjektledelse, forskning og utvikling</p>	<p><b>Teknologi / innovasjon / kunnskap</b></p>	<p>Kunnskap om aktuelle, alternative renseteknologier – hva innebærer det? Teknologien må fungere i nordiske forhold.</p>
	<p>Holde avløpsgebyrer lavest mulig for abonnentene.</p>	<p><b>Finansiering</b></p>	<p>Sikre finansiering av nytt RA</p>	<p><b>Økonomi</b></p>	<p>Kostnadseffektiv drift</p>
	<p>Kunne informere / "kommunisere godt" om gebyrnivået til abonnentene.</p>	<p><b>Tilførsel av fremmedvann</b></p>	<p>Ustabil drift grunnet ytre påvirkninger; overvann, alt som lekker inn</p>	<p><b>Inn-lekkasjer fremmed/ overvann, fellessystemer, feilkoblinger</b></p>	<p>Utbedre inn-lekkasjer overvann, separere fellessystemer, finne feilkoblinger</p>
	<p>Ha et godt beslutningsgrunnlag som grunnlag for en politisk beslutning.</p>	<p><b>Alder og tilstand på renseanlegg</b></p>	<p>Mange anlegg lever allerede «på overtid», mens andre har utdatert teknologi</p>	<p><b>Drift</b></p>	<p>Stabil, sikker drift. Innfri gitte rensekra.</p>
	<p><b>Overgang fra gammelt til nytt renseanlegg</b></p>	<p><b>Eksisterende renseanlegg</b> må/bør opprettholde rensekraene frem til nye anlegg er etablert (byggeprosess er lang/strengere krav kommer før nytt RA er ferdig) <b>Hvordan overføre drift</b> fra gammelt til nytt renseanlegg? Både under bygging og oppstart / drift?</p>	<p><b>Klima</b></p>	<p>Lavt CO2-avtrykk (byggeperiode og drift) Mål om klimanøytralitet</p>	
	<p><b>Tilgang til energi</b></p>	<p>Nye rensekra gir økt behov for el. – større enn det el-leverandør kan levere</p>	<p><b>Energi</b></p>	<p><b>Energinøytralitet</b>; søke smart utnyttelse av ressurser. Nok tilgang til nødvendig el.</p>	

Aktør/bruker – hva kjennetegner aktøren?	Motivasjon og mål – hva vil aktøren oppnå?	Bekymring og frustrasjoner – hva er problematisk i dag?		BEHOV - hva trenger aktøren/brukeren i en fremtidig løsning?	
		Ledningsnett	Vurdere tiltak ledningsnett vs. tiltak nytt RA	<b>Ledningsnett</b>	Ledningsnett som ikke er tett/separert
				<b>Analyser/målinger, vurderinger; inn lekk, AF, separere</b>	Gevinst: Kostnad/gebyr miljø, energi
		Innovasjon	Finne "riktig nivå" for innovasjon	<b>Robusthet</b>	Nytt RA må kunne håndtere ulike driftsforhold og store variasjoner
		Fremdrift	Store politiske forventninger om rask fremdrift	<b>Standardiserte løsninger i regionen</b>	Med mange anlegg med samme type løsning kan vi hente erfaringer hos hverandre
				<b>Marked</b>	Er markedet stort nok, og har leverandørene rett kompetanse for nye innovative RA?
				<b>Anskaffelse</b>	Når og hvordan skal entrepris og prosjektering utformes? Når bør et utbyggingsprosjekt ta valget på type prosess? Hvilken gjennomføringsmodell vil være hensiktsmessig?

## AKTØR: Statsforvalter

Aktør/bruker – hva kjennetegner aktøren?	Motivasjon og mål – hva vil aktøren oppnå?	Bekymring og frustrasjoner – hva er problematisk i dag?		BEHOV - hva trenger aktøren/brukeren i en fremtidig løsning?	
Myndighetsutøver  Generalist/jus (vs fag dybde)  Teoretiker (vs. Praktiker)	Tilfredsstill / imøtekomme overordnet regelverk	<b>TEMA</b>	<b>BESKRIVELSE</b>	<b>TEMA/BEHOVSOMRÅDE</b>	<b>BESKRIVELSE</b>
		Kunnskap forståelse hos tilsynsobjekt	At tilsynsobjektet ikke har tilstrekkelig forståelse og kunnskap om overordnet regelverk	Økt kunnskap/ erfaring	Behov for praktisk erfaring
		Kommunikasjon / fagspråk	Vanskelig å forstå tilsynsobjektens fagspråk og framstilling av deres syn	Økt kunnskap/ erfaring Tilgjengelighet for dialog	Behov for praktisk erfaring Dialog
		Innfri overordnet regelverk	Bekymring tilsynsobjektene ikke vil innfri overordnet regelverk	Økt kunnskap/ erfaring	Behov for praktisk erfaring Dialog



## AKTØR: Rådgiver

Aktør/bruker – hva kjennetegner aktøren?	Motivasjon og mål – hva vil aktøren oppnå?	Bekymring og frustrasjoner – hva er problematisk i dag?		BEHOV - hva trenger aktøren/brukeren i en fremtidig løsning?	
<p>Vi er avhengige av tilgang på oppdrag</p> <p>Vi jobber «på timer»</p> <p>Mye tidspress og faktureringskrav</p> <p>Høye krav til produksjon, til fastsatte frister</p>	<p>«Øvelse gjør mester» - <u>dys</u> at det kreves tillit og prosjekter for å skaffe seg erfaring</p> <p>Vil jobbe med spennende og innovative prosjekter</p> <p>De yngre vil «pushe grenser» og søker mot grønne og bærekraftige løsninger</p>	<b>TEMA</b>	<b>BESKRIVELSE</b>	<b>TEMA/BEHOVSOMRÅDE</b>	<b>BESKRIVELSE</b>
		<b>Engasjement</b>	Finnes det nok jobb til rådgiverne i disse usikre tider? Eller omvendt?	<b>Forutsigbarhet</b>	Finnes det en nasjonal plan for når og hvor det skal bygges nye rensesanlegg fremover?
		<b>Marked</b>	Hvilken kompetanse skal vårt firma satse på fremover?		
		<b>Anskaffelser I</b>	Hvilke entrepriseformer velger oppdragsgiverne fremover?		
		<b>Anskaffelser II</b>	Når og hvordan kommer rådgiverne inn i prosjektene i fremtiden?		
		<b>Påvirkningsgrad</b>	I hvilken grad får rådgiveren være med å påvirke løsninger/teknologi i fremtidige prosjekter?		

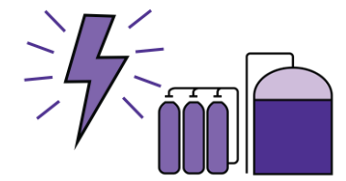
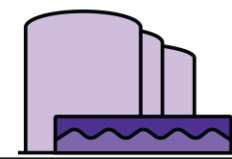
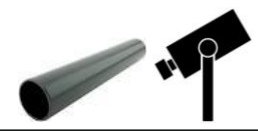
## AKTØR: Politikere

Aktør/bruker – hva kjennetegner aktøren?	Motivasjon og mål – hva vil aktøren oppnå?	Bekymring og frustrasjoner – hva er problematisk i dag?		BEHOV - hva trenger aktøren/brukeren i en fremtidig løsning?	
<ul style="list-style-type: none"><li>• Lite fagkunnskap, men skal ta beslutninger om faglige løsninger for framtid</li><li>• Hva betyr dette for innbyggerne / Hvordan påvirker dette gebyrene</li><li>• Ren fjord</li><li>• Kort horisont (4 år)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Miljø</li><li>• Økonomisk bærekraft</li><li>• Vise handlekraft</li></ul>	TEMA	BESKRIVELSE	TEMA/BEHOVSOMRÅDE	BESKRIVELSE
				Gode beslutningsgrunnlag	Ikke bare teknisk info, men at sakene er godt presentert og god argumentasjon i saksframlegg
				Informasjonsstrategi	
				Finansiering	Gebyrer Statlig tilskudd
				Få valgmuligheter, men med klare anbefalinger	
				Løsninger som kan gi vekst	

## AKTØR: Abonnenter

Aktør/bruker – hva kjennetegner aktøren?	Motivasjon og mål – hva vil aktøren oppnå?	Bekymring og frustrasjoner – hva er problematisk i dag?		BEHOV - hva trenger aktøren/brukeren i en fremtidig løsning?	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Tenker ikke på eller tar VA som en selvfølge</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Billige tjenester</li> <li>God <u>vannkvalitet</u>(badevann, fiskevann)</li> </ul>	TEMA	BESKRIVELSE	TEMA/BEHOVSOMRÅDE	BESKRIVELSE
		Økte avgifter		Lave avgifter	
		Lukt	Lukt fra renseanlegg og pumpestasjoner	Langvarige løsninger	
		Utbygging av ledningsnett	Ved sammenslåing av renseanlegg	Rent miljø	Luktfritt, vannkvalitet, lite støy
		Påkobling/kostnader	Utbygging av ledningsnett fører til pålegg og påkobling.		
		Anleggsvirksomhet			
		Kvalitet på Oslofjorden/andre resipienter			
		Ekstremvær			

# Aktørkart : Verdikjede



- KILDER TIL AVLØP**
- INNBYGGERE
  - FRITIDSINNBYGGER
  - NÆRINGSMIDDELINDUSTRI
  - SYKEHUS
  - OVERVANN
  - SIGEVANN
  - BRANNØVINGSFELT
  - ANNEN INDUSTRI OG NÆRING

- LEDNINGSNETT**
- LEVERANDØR / Overvåkning
  - GRAD AV SEPARERING

**RENSEANLEGG**

- ★ MEKANISK
- ★ MEKANISK + KJEMISK
- ★ MEKANISK + KJEMISK + BIOLOGISK
- ★ MEKANISK + BIOLOGISK
- ★ KJEMISK + BIOLOGISK

-----

- ★ Pe > 10000
- Pe mellom 1000-10000
- Pe < 1000

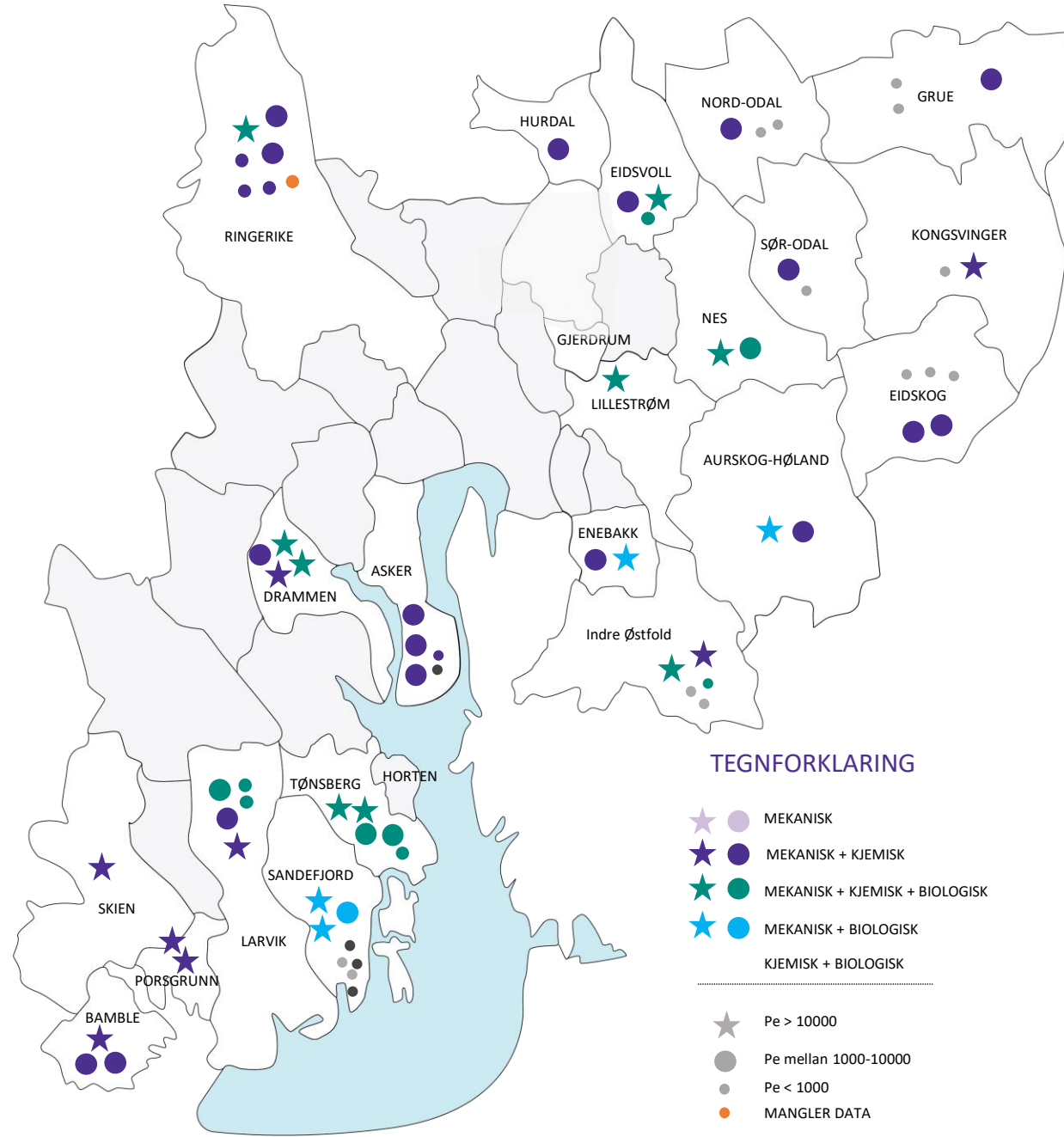
- RESSURSTILGANG**
- KJEMIKALIER, KARBON, ENERGI
- RESSURSUTNYTTELSE**
- NYTT RENSEANLEGG
  - REHABILITERING OG UTVIDELSE AV EKS. RENSEANLEGG
  - LOKALISERING AV NYTT RENSEANLEGG
  - BEHOV FOR FRAMTIDEN
  - BEHOV IFT. STØRRELSE

- RESIPIENT**
- UTSLIPPSPUNKT
  - RÅVANNSKILDE TIL VANNVERK
  - GÅRDBRUKERE  
Beite, drikkevann til dyr og vanning av grønnsaker
  - HELÅRSBADERE
  - TURGÅERE/FRITIDSBRUK
  - FISKE

# Kart

- ★ ● MEKANISK
- ★ ● MEKANISK + KJEMISK
- ★ ● MEKANISK + KJEMISK + BIOLOGISK
- ★ ● MEKANISK + BIOLOGISK
- KJEMISK + BIOLOGISK

- 
- ★ Pe > 10000
  - Pe mellom 1000-10000
  - Pe < 1000
  - MANGLER DATA



## TEGNFORKLARING

- ★ ● MEKANISK
  - ★ ● MEKANISK + KJEMISK
  - ★ ● MEKANISK + KJEMISK + BIOLOGISK
  - ★ ● MEKANISK + BIOLOGISK
  - KJEMISK + BIOLOGISK
- 
- ★ Pe > 10000
  - Pe mellom 1000-10000
  - Pe < 1000
  - MANGLER DATA

# Mål for dialogen

Hensikt: Sikre at deltakerne har felles forståelse rundt målet med dialogen

- hva ønsker vi å oppnå med markedsdialogen?
- hva ønsker vi å finne ut av, avklare og lære mer om med tanke på å finne de riktige aktørene, motivere og legge til rette for at de sammen med oss ønsker å finne løsninger for hvordan rense avløpsvann



# Skriv ned de viktigste aktørene som bør delta i markedsdialogen

Hensikt: Identifisere viktige interessenter/aktører for anskaffelsen og vurderer deres plass og rolle i markedsdialogen.

Sikre interessentenes perspektiver og interesser slik at alle får nytte av markedsdialogen.



# Innhold i dialogen

Hensikt: Bevisstgjøring rundt de viktigste beslutningene knyttet til forberedelse av markedsdialogen

- a) Hva skal vi ha dialog om? Hva trenger vi å vite på nåværende tidspunkt?
- b) Med hvem ønsker vi å ha dialog? Hvilke målgrupper er dialogen aktuell for? Hvilke eksterne aktører ønsker vi å invitere inn?





# Gjennomføring av dialogen

Hvordan bør dialogen gjennomføres? - GRUPPE 1

Hvilke dialogaktiviteter er egnet for å oppnå det vi ønsker? Hvilke dialogaktiviteter gir mest nytte for alle, på en effektiv måte

Hvordan kan dette gjøres slik at alle opplever det trygt? – GRUPPE 2

Ta perspektivet for alle de 4 hovedaktører dere har valgt som de viktigste. Tenk igjennom, og foredle, hvordan dialogaktivitetene skal gjennomføres slik at alle deltakerne opplever det trygt, så de har lyst til å dele informasjon, ideer og innspill

Hvordan sikre nytte for alle som er involvert? – GRUPPE 3

Ta perspektivet for alle 4 hovedaktører dere har valgt som de viktigste aktørene. Tenk igjennom, og foredle, hvordan dialogaktivitetene kan gjennomføres for at de skal bli mest mulig nyttig



# Gjennomføring av dialogen

## Hvordan kan dere sikre bred (og riktig) deltagelse? - GRUPPE 1

I tillegg til kunngjøring på Doffin og eget konkurransegjennomføringsverktøy, vil det være behov for å spre invitasjonen i andre kanaler for å sikre at dere når ut til de målgrupper dere vil ha dialog med

## Tenk igjennom hvilke interne aktører/interessenter som skal delta i dialogen. – GRUPPE 2

Hvem deltar i hvilke dialogaktiviteter? Hvilken rolle skal de ha?

## Hvordan kan dere sikre god systematikk, forutsigbarhet og likebehandling? – GRUPPE 3

Ta perspektivet for alle 4 hovedaktører dere har valgt som de viktigste. Tenk igjennom, og foredle, hvordan dialogaktivitetene kan gjennomføres slik at alle deltakerne på en enkel måte kan systematisere informasjonen og lærdommen de får. Tenk igjennom hvordan håndtere informasjon som går ut fra dere som oppdragsgiver til hele markedet (likebehandling).

Beskriv tydelig hvordan dialogaktivitetene skal foregå slik at aktørene kan forberede seg på hva som forventes av dem i dialogfasen (forutsigbart).



# Lederforankring

## 1. Skriv ned i listen:

Hvilke ledere som er relevante for arbeidet og som blir berørt av løsningen som skal anskaffes, fra toppleder til mellomledere. Før også opp eventuelle politikere.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## 2. Skriv ned i tabellen hvilke aktiviteter dere skal gjennomføre med ledelsen for å:

- a. Skape felles forståelse for problemet og sørge for beslutning om å igangsette anskaffelsesprosessen.
- b. Avklare rammebetingelser og hvordan dere skal håndtere eventuelle endringer i disse underveis.
- c. Få aksept på problemavgrænsingen.
- d. Avklare og få godkjent personalressurser.

Hvilke ledere er viktig å involvere i denne fasen?

---

---

---

## 3. Skriv ned i tabellen hvilke aktiviteter dere skal gjennomføre med ledelsen for å:

- a. Beslutte behovsbeskrivelsen som skal brukes i markedsdialogen.
- b. Vise en førsteversjon av planen for implementering av ny løsning.

Hvilke ledere er viktig å involvere i denne fasen?

---

---

---

## Verktøy for ledelsesforankring

Ark 2 av 2

### 4. Skriv ned i tabellen hvilke aktiviteter dere skal gjennomføre med ledelsen for å:

- a. Gjennomgå den planlagte markedsdialogfasen, med aktiviteter, og få godkjenning for planen.
- b. Kunne beslutte «veien videre» etter markedsdialogen.

Hvilke ledere er viktig å involvere i denne fasen?

---

---

---

### 5. Skriv ned i tabellen hvilke aktiviteter dere skal gjennomføre med ledelsen for å:

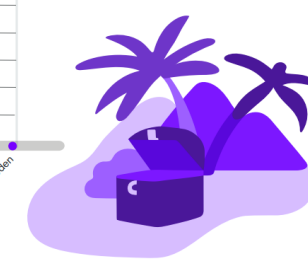
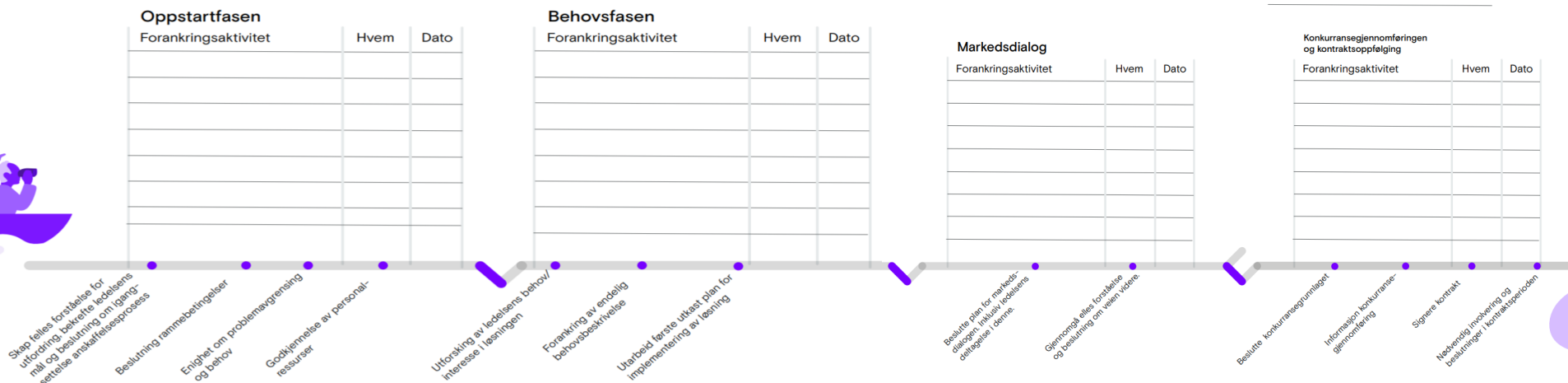
- a. Beslutte konkurransegrunnlaget.
- b. Informere ledelsen underveis i konkurransegjennomføringen.
- c. Godkjenne kontrakttingåelse.
- d. Kontraktoppfølging.

Hvilke ledere er viktig å involvere i denne fasen?

---

---

---



# Veien videre

## – forberedelse til markedsdialogen

- Arbeidsgruppa sentral m/medhjelpere
- Vi lager en tidsplan og fordeler oppgaver som skal gjøres
- Utforme et dialognotat/invitasjon til dialog
  - Bruke behovsbeskrivelsen, aktørkartet, volumberegningen, verdikjeden, resultatet fra WS'en 7.des. «forberedelse til dialog» ++
- Invitasjon ut på DOFFIN - min. 4 uker før
  - Mobilisering i alle kanaler (innspill fra WS 7.des.)
- Praktisk forberedelse – påmelding, lokale, mat ++ (Næringslivets Hus er booket til 6.mars)



# Ett oppspill til dialog..

## Disposisjon til dialognotat

Kap. 1

Hvem inviterer til dialog?  
Hvorfor inviterer vi til dialog?

Om virksomheten(e)  
Målet med markedsdialogen

Kap. 2

Hva er behovene?

Hvorfor er dette et behov?  
Målet med løsningen. Ambisjoner

Kap. 3

Målgrupper for dialogen

Hvem ønsker vi å snakke  
med?

Kap. 4

Hva er markedspotensialet?

Hva gjør det interessant  
å delta?

Kap. 5

Hva skal dialogen avdekke?  
Hva ønsker vi innspill på?

Hva skal vi lære av dialogen?

Kap. 6

Beskrivelse av dialogaktivitetene.

Hvordan er dialogaktivitetene  
tenkt gjennomført? Når? Hvor?  
Påmeldingsinformasjon.

Kap. 7

Hva skjer etter dialogen?

Hva forventer markedet at  
skal skje?

# Felles prosess for anskaffelse av Fremtidens renseanlegg

- planlagt tidslinje for aktiviteter i prosessen

