

Folketingets Forsvarsudvalg / Erhvervsudvalg

11. oktober 2017

Dansk innovation forudsætter, at vi ikke selv foretrækker hyldevarer

I stedet for kun at fokusere på økonomi i hvert enkelt indkøb, bør det offentlige på områder, hvor Danmark er førende – som det maritime – med udviklingsprojekter sikre, at forspringet bevares og at de offentlige skibe ses som udstillingsplatforme for dansk kunnen.

De danske offentlige indkøb på det maritime område foretages i stigende omfang på en sådan måde, at skibe går til udenlandske værfter, frem for at de danske myndigheder drager nytte af og bidrager til det høje niveau på vore nationale værfter.

I sommer valgte DanPilot, som er en selvstændig offentlig virksomhed under Erhvervsministeriet, at sende nybygning af 11 lods både til udlandet frem for at bruge de kompetencer de danske værfter har. For tiden verserer et udbud af et større miljøskib, hvor specifikationerne lægger mere vægt på tidligere erfaringer end på nytænkning, og dermed favoriserer udenlandske hyldevarer.

På grund af den meget formalistiske og tunge procedure, som det offentlige som regel anvender i disse udbud, er det vanskeligt i et almindeligt udbud at sikre, at nye ideer kan vurderes efter fortjeneste. De er jo af gode grunde ikke kendt i forvejen, og optræder derfor ikke på listen over kriterier. Derimod kan et krav, som f.eks. at tilbudsgiver skal have leveret mindst et tilsvarende skib i de sidste ti år, nemt stilles og kontrolleres. Men en snæver definition af, hvad der er 'tilsvarende', kan føre til udelukkelse eller fravalg af tilbudsgivere, selvom deres referencer viser evnen til innovation, blot på skibstyper med andre betegnelser, men af samme kompleksitet. Resultatet kan blive, at en tilbudsgiver, som ikke helt opfylder de tekniske krav, vil blive foretrukket frem for en, der kan levere et skib, der fuldt ud (eller mere) opfylder kravene, men som kun har andre komplicerede skibstyper i sin referenceliste, og derfor ikke opfylder de rigide minimumskrav, der er angivet.

Det begrænser eller forhindrer nyudvikling, der kunne skabe en bedre driftsprofil, et bedre arbejdsmiljø om bord for bådens besætning eller tekniske forbedringer af energieffektivitet, emissioner og brændstoføkonomi.

I forbindelse med det nævnte udbud fra DanPilot ville man gennem opgaven, hvis den blev placeret i Danmark, være med til at fastholde eller skabe ca. 70 direkte arbejdspladser. For miljøskibene er der skønsmæssigt tale om 500 årsværk. Hertil kommer afledt beskæftigelse. Desuden ville staten få ca. 40 % af omkostningerne retur i form af skatteindtægter, hvis altså opgaverne lægges i Danmark.

I oktober måned valgte FMI (Forsvarets Materiel- og Indkøbsstyrelse) at sende en ordre på 18 små miljøfartøjer til et finsk værft. Skibene var specificeret som en kendt type (af aluminium), men et udviklingssamarbejde med danske værfter kunne have forbedret funktionaliteten og bæredygtigheden og herunder overvejet andre materialer. Igen går Danmark glip af nyudvikling, da man ved at vælge de finske miljøskibe får en hyldevarer og ikke tænker fremad og fremtidssikrer det danske erhverv.

I vores øjne har en offentligt ejet virksomhed også en forpligtelse til at bruge bestillingen af en nybygningsserie langt mere strategisk. Ambitionsniveauet burde være hævet og der burde – som vækstteamet for det blå Danmark har anbefalet – have været en dialog med danske producenter for at gøre de nye skibe til en showcase på, hvad den danske maritime industri kan præstere.

Vi anfægter ikke, at en aktør som DanPilot og til en vis grad FMI kan være forpligtet til gøre det muligt for udenlandske leverandører at byde på opgaverne. Men der er jo vidt forskellige måder at tilrettelægge selv et EU-udbud på. En måde er at efterspørge det billigst mulige standardprodukt. En anden er at lægge vægt på 'kvalitet', men selvom funktionalitet gives en stor vægt i udbuddet, er det ingen garanti for kvalitet. Som regel vil alle, der blot opfylder den minimale funktionalitet, reelt konkurrere på prisen alene. Et udbud der lægger stor vægt på 'kvalitet' kan stadig definere denne kvalitet ved en alt for præcis beskrivelse af gammel teknologi, og stille krav om dokumentation for kompetence indenfor gammel teknologi. Dermed prækvalificeres kun traditionelle løsninger, og efter en prækvalifikation vil alle tilbud normalt opfylde kvalitetskriterier, og dermed bliver det vindende tilbud det billigst mulige standardprodukt.

Det er noget andet at være sig sit ansvar bevidst og med det udgangspunkt give plads til udvikling af ny, grøn og sikker teknologi ved et udviklingssamarbejde mellem producenter, forskningsinstitutioner og teknologiske institutter. Et sådant samarbejde ville i realiteten havde gjort disse nybygningsordrer til danske udviklingsprojekter med stort samfundsstrategisk potentiale. Da DanPilots svenske søsterorganisation – gennem projektet GreenPilot – for nylig skulle udvikle sine egne skibe, blev der etableret en teknologisk platform, der via privat/offentligt samarbejde skulle formå at udvikle og sælge svenske teknologikompetencer til omverdenen. Det betød, at staten understøttede den teknologiske udvikling hos den svenske maritime industri og var med til at give et vigtigt kompetenceløft til de svenske udstyrsproducenter. Konkret har dette mundet ud i en teknologisk raffineret, methanoldrevet lodsåbåd, som er spækket med grønne teknologier. Det er ærgerligt, at et offentligt ejet selskab som DanPilot og FMI ikke må svinge sig op til det samme ambitionsniveau.

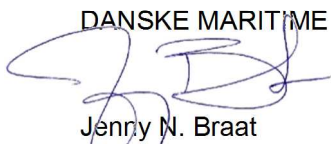
Vi synes, at offentligt ejet virksomhed med rimelighed kan anlægge et lidt større samfundsperspektiv end bare pris og minimal funktionalitet. Hvis ikke virksomheder som DanPilot og FMI skulle påtage sig et sådant ansvar, hvem skulle så?

Danske værfter er internationalt konkurrencedygtige og vil nyudvikling til gavn for landet, miljø og sikkerhed. Det er urimeligt, at det offentlige begrænser sig til noget mindre.

Danske Maritime anbefaler, at udbuddet af det store miljøskib afbrydes og et nyt udviklingsprojekt igangsættes, således at der kan findes en tidssvarende løsning og Danmark demonstrerer overfor omverdenen, at vi har tillid til, at nye danske løsninger er bedre end eksisterende hyldevarer.

Med venlig hilsen

DANSKE MARITIME



Jenny N. Braat
administrerende direktør