

PARTERNSKABER FOR GENANVENDELSE AF BYGGEAFFALD

Glenda Napier
Områdechef



1

STÆRKESTE CLEANTECH-KLYNGE I DANMARK

- CLEAN er resultatet af en fusion mellem Lean Energy Cluster og Copenhagen Cleantech Cluster
- CLEAN er et naturligt omdrejningspunkt for udviklingen af nye cleantech-løsninger i Danmark
- CLEAN er en politisk og teknologisk neutral platform, hvor danske og internationale virksomheder, videninstitutioner og offentlige aktører samarbejder i nye innovative partnerskaber



COPENHAGEN
CLEANTECH CLUSTER



2

RESSOURCE..



PROBLEMATIKKEN

- **Udfordring:** Utilstrækkelig håndtering af farligt byggeaffald og en lav genbrugsprocent.
- **Barriere:** Manglende kendskab til håndtering af farligt affald, indgroede sædvaner, manglende tradition for koordinering af nedrivning og entreprenører. Svagt marked for genbrugsbyggematerialer.

(CLEANs Innovationsplatform, 2013)

INNOVATION PÅ OMRÅDET

- Bedre genanvendelse af byggeaffaldet på stedet
- Bedre anvendelse af beton og tegl
- Genanvendelsen kan føre til erstatning af primære råstoffer
- Udvikling af bedre metoder til udsortering af miljøfarlige stoffer
- Udvikling af et marked for genanvendelse.

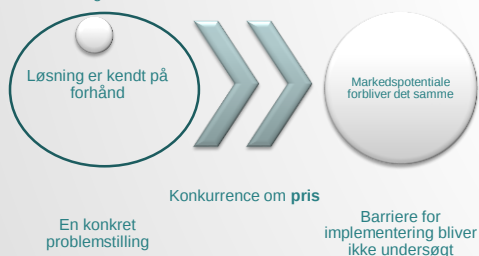
(Anbefalinger fra CLEANs innovationsplatform, 2013)



5

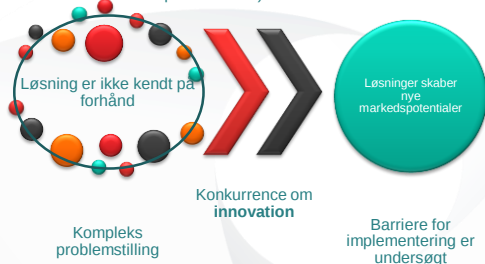
KLASSISK OPI SAMARBEJDE – INKREMENTAL INNOVATION

En enkel virksomhed
kan levere løsningen



CLEANS INNOVATIONSMODEL – RADIKAL INNOVATION

Konsortier af virksomheder
(udviklere, etablerede
entreprenører osv.)



6

CASES



7



8

PROCES



FASE 1: Identificering og kortlægning af problem

Kan CLEAN modellen
anvendes? Er der en
problemejer?

2013



FASE 2: Innovations- platform og barriere

Nedsættelse af
Innovationsplatform
med ca. 50 eksperter
Kan barriere fjernes?

Der udarbejdes
konkrete forslag til
idekonkurrencen af
eksperter.

2013



FASE 3: Konkurrence og udbud

Beskrivelse af
innovationsbehovet
(prækval materiale)
Der udarbejdes et EU-
udbud i tæt dialog med
problemejere og
eksperter.
Konsortier dannes ml.
SMV'er og store
etablerede
virksomheder.

Q2-Q4 2015



FASE 4: Afgørelsen

Konsortierne
udarbejder endeligt
tilbud.
Kontrakt med det
vindende konsortium.

Q1 2016

TAK FOR I DAG