



**ENERGIKONTOR
SYD**

Leverantördialog

Exempel på användning av metoden för hållbar upphandling inom transporter



Inledning

Leverantördialogen är en metod för att säkerställa att beställaren hamnar rätt i sin kravställning. Dialogen bidrar till att skapa samsyn kring marknadens förutsättningar och ger möjlighet för både beställare och leverantör att uttrycka sina önskemål och utmaningar. I Fossilfritt Sveriges färdplaner för fossilfri konkurrenskraft pekas klimatkrav i offentlig upphandling ut som ett av de viktigaste verktygen för näringslivets omställning.

- En av kommunernas viktigaste uppgifter i klimatomställningen är att ställa klimatkrav i upphandlingarna. Så skapas marknader för fossilfria lösningar och gör det möjligt för näringslivet att arbeta tillsammans i fossilfria värdekedjor, säger Svante Axelsson, nationell samordnare för Fossilfritt Sverige.



Under ett halvår har kommunerna Västervik och Örebro fått stöttning av Energikontor Syd och Energikontoret Region Örebro län för att genomföra leverantördialoger i samband med transportupphandlingar. Här presenteras resultaten från detta som inspiration för hållbarhetsstrategier, upphandlare och beställare i offentlig sektor.

Vad är en leverantördialog

I ett dialogmöte träffar en upphandlande organisation potentiella leverantörer, branschorganisationer och andra relevanta aktörer. Syftet är att utbyta information och ett dialogmöte är en del av förberedelserna inför en kommande upphandling.

Dialogmöten kan hållas på olika sätt och i olika former:

- Det kan vara allt från stora möten med många deltagare till möten med ett fåtal aktörer, eller möten med endast en leverantör.
- Det kan hållas i form av informationsmöten, som en workshop eller som ett enskilt möte för utbyte av information.
- Vid ett dialogmöte kan ni träffas fysiskt eller ha ett virtuellt möte.



Strategisk metod för hållbar upphandling

Leverantörsdialog är en del av ett strategiskt arbete med att integrera hållbarhet och upphandling. Det är ett sätt att kommunicera beställarens krav och organisationens ambitioner till potentiella leverantörer på marknaden. Och en möjlighet att lära känna marknaden bättre.

Ta under dialogen upp viktiga frågor som behöver besvaras för att hamna rätt i kravställningen.

Leverantörsdialogen är speciellt användbar för vissa avtalsområden för att öka förståelsen och kunskapen om marknaden och dess förutsättningar, framför allt för nya avtalsområden eller områden där upphandling sker mer sällan.

Att genomföra leverantörsdialog

Förberedelser och planering

- Tänk igenom ert behov och ta hjälp av kunniga kollegor för att analysera hur den totala energianvändningen för hur aktuella resor och/eller transporter kan minska.
- Bjud in alla leverantörer till ett gemensamt möte eller bjud in en och en.
- Att bjuda in till ett gemensamt möte ger möjlighet för kunskapshöjande insatser vilket ger en gemensam kunskapsgrund att diskutera utifrån.
- Ta reda på vad som är möjligt att kräva av de leverantörer du kan göra affärer med, så att du får rimliga anbud. Sikta gärna högt mot el, biogas, vätgas när du pratar med företag, men lyssna också på vad de säger.
- Var hela tiden framåtsyftande. Det ska inte bli ett tillfälle där befintliga avtal diskuteras.
- Berätta för dina kollegor hur du gör så att dina erfarenheter sprids till andra avtalsområden.

Erfarenheter från beställare



I Västervik har kopplingen mellan upphandlingsprocessen och det strategiska hållbarhetsarbetet stärkts genom att hållbarhetsstrategen deltagit i leverantörsdialogen. *”Att få vara med på en leverantörsdialog och berätta om kommunens energi- och klimatstrategi var något nytt. Det har varit en lärorik process för mig som hållbarhetsstrateg”,* säger Gun Lindberg på Västerviks kommun.

Karin Enwall, upphandlare framhåller vikten av att förstå upphandlingsprocessen och de olika roller som finns inom en organisation. Upphandlaren har ansvaret för formalia och beställaren har ansvaret för att ställa krav. För att göra det på ett bra sätt behövs att flera personer konsulteras i processen. Det är viktigt att var och en av dessa personer förstår sin unika kompetens och betydelsen av deras engagemang i upphandlingsprocessen.



I Örebro kommun satsade man på en bred leverantörsdialog inför kommande upphandling. Som förberedelse för leverantörsdialogen tog underlag och kravhypoteser fram som skulle diskuteras med leverantörerna. För att skapa en gemensam kunskapsgrund inför leverantörsdialogen inleddes mötet med föreläsningar om hur utvecklingen för hållbara fordon och drivmedel ser ut just nu, vad som finns på marknaden och vad som förutses komma framöver. Under mötet diskuterades även information om infrastruktur, samt vilka möjligheter offentlig upphandling har inom kravställning och utförande av upphandling.

Dialogen blev mycket uppskattad av kommunen och leverantörerna.

”Förstudien Växthus för klimatledande upphandling har varit till stor nytta för Örebro kommun i vårt arbete mot fossilfria transporter. Framför allt den hjälp och stöd vi fick vid leverantörsdialogen var ovärderlig.”

Jakob Cronhamre, Örebro kommun

Dialogerna har gett ett bra underlag för hur kravställning kan ske för att skapa bästa möjlighet för hållbara transportlösningar.



Vad säger leverantörerna?

Åkerier och transportföretag står inför ett paradigmskifte. Förr var det enkelt och relativt riskfritt, inga teknikval behövde göras. Men nu finns ett behov av kunskap för att välja inriktning och väg framåt. En investering innebär också en mycket större risk idag med en snabbt skiftande marknad. God framförhållning och tydliga förutsättningar, till exempel gemensamma diskussioner kring teknikval, skapar bra förutsättningar för leverantörerna.



Leverantörsdialogen i Örebro var givande, säger Fredrik Öjdemark från Närkefrakt. Det var högt i tak och bra diskussioner. Möjligheten att föra dialog med beställare och upphandlare är viktigt för leverantörer och det är bra att samtidigt få möjlighet att ge input på vad som fungerar bäst för oss. Det ger goda förutsättningar när vi kan tillsammans diskutera hur vi kan skapa förutsättningar för att minska utsläpp och bidra till en hållbar omställning.

Kraften i upphandling

Offentlig upphandling omsätter cirka 800 miljarder varje år i Sverige, det motsvarar 80 000 per invånare, och kan vara ett kraftfullt verktyg för att öka tempot i omställningen och bidra till en fossilfri konkurrenskraft. Dialogen mellan beställare och leverantörer är viktig för att säkerställa rimligheten i kraven och för att förstå varandras förutsättningar, möjligheter och hinder.

I "Handlingsplan - Upphandling som bidrar till omställning till en cirkulär ekonomi och ett fossilfritt samhälle" anger Upphandlingsmyndigheten att de tre viktigaste hindren för att offentlig upphandling ska kunna användas som strategiskt verktyg för en omställning till cirkulär ekonomi och ett fossilfritt samhälle.

1. **Vissa branscher går före i omställningen, men offentlig sektor måste efterfråga cirkulära och fossilfria lösningar.** Upphandlande organisationer behöver ökad kunskap, nya arbetssätt och tydligare styrning mot hållbarhetsmålen för att bli en attraktiv kund.
2. **Offentliga organisationer har kommit olika långt.** Skillnaden är stor mellan olika offentliga organisationer i form av vilka resurser de lägger på omställningen. Därför behövs en utökad samverkan och resurs- och kunskapsdelning mellan upphandlande organisationer.
3. **Det behövs mer långsiktighet i politiska beslut.** Politiker behöver ökad kunskap och förståelse för de större vinsterna med en övergång till cirkulära affärsmodeller. Med tydlig styrning och långsiktighet är det möjligt att hantera flera utmaningar samtidigt, exempelvis ökad självförsörjning och leveranstrygghet.



MED FINANSIERING FRÅN



EUROPEISKA
UNIONEN
Europeiska
regionala
utvecklingsfonden