

Offentlig upphandling av klimatsmarta transporter

Sammanfattning och slutsatser från seminarium på Kammarforum 23e september 2022



Seminarier genomfördes i samverkan mellan Logistikia, Cleantech Östergötland och Östsvenska Handelskammaren. Syftet var att göra en bred inflygning och belysa utmaningar och möjligheter för offentliga aktörer att öka sin påverkan i utvecklingen mot klimatsmarta transporter.

De 50-talet närvarande representerade en stor bredd aktörer med en tyngdpunkt på kommunala tjänstepersoner med roller inom inköp, logistik och hållbarhet/miljö samt ett antal transportföretag som samtliga arbetar mycket på uppdrag av offentliga aktörer. Representerade var också bränslebolag, konsultföretag mfl

I princip samtliga tunga upphandlingsområden var representerade och diskuterades; avfall, förnödenheter, anläggningstransporter, livsmedel samt transporter till privatpersoner på Region Östergötlands uppdrag.

Seminarier modererades av Per Lindahl Logistikia, Maria Losman Ecoplan In Medio, Ylva Ek Energikontoret Region Östergötland och Petter Huddén Intuizio/Logistikia

Logistikia kommer fortsatt att agera för en mer samlad dialog. Tillsammans med olika aktörer vill vi fortsätta arbeta både på bredden och fördjupat med frågan i regionen med målet att svara upp mot de utmaningar och behov som uttrycktes under seminariet.

Nedan ett försök till sammanfattning av dagens diskussioner

Introduktion från Per Lindahl, Logistikia och Maria Losman, Ecoplan in Medio

- Transportmarknaden är i ett svårt läge vilket sannolikt kommer att vara länge; ökande drivmedelskostnader, chaufförsbrist, en komplex elektrifiering mm. Samtidigt växer transportbehoven i samhället, inte minst inom last-mile. För att klara utmaningen måste vi jobba med både effektivitet och fossilfrihet, vilket kräver fördjupad samverkan mellan parterna och en utveckling av kompetens, roller och

systemgränser. Offentliga upphandlingar idag styr oftast bara på fossilfrihet, här behöver man utöka fokus, kunskap och verktyg

- Det finns ett gap mellan den översta nivåns ambitiösa mål, strategier och handlingsplaner, och vad som faktiskt sker i verkligheten när budgetar, kompetens, funktionsansvar, regelverk och målkonflikter styr vardagen. För att få ett brett genomslag för "klimatpolitiken", vare sig den är statlig, kommunal eller på företagsnivå, behöver det gapet adresseras
- Det finns också ett behov av att öka köparnas ansvarstagande för transporter som ingår i köpet av en tjänst, vara eller en byggnad. "Fritt levererat" kan inte i längden innebära "fritt från ansvar" för transporten
- Transportörerna efterlyser långsiktiga spelregler och höga krav som följs upp. Man vill också se att kunderna är öppna för andra lösningar än vad man först tänkt, vilket ibland kan bli ett problem map LoU.
- Uppföljningen av avtalsefterlevnad har blivit bättre men fallerar ändå ofta på tidsbrist. Arbetet med RFI (Request for Information) som verktyg för att utveckla upphandlingar, har förbättrats
- Upphandlarna/kunderna får ofta "politiska" beställningar. Det är mycket som politiken vill "fixa" och det blir lätt något som kanaliseras via inköp eftersom inköp är ett styrmedel som är relevant och lättillgängligt
- Det finns en rädsla att inte få anbudsgivare om det blir för svårt, man vill inte förstöra marknaden etc. Det är ett problem att respektera, många upphandlingar lockar bara ett fåtal, ibland inga anbudsgivare

Diskussion om verksamheten, dvs behovsägare och transportörer (Tove Winiger, Miljö- och hållbarhetsansvarig Foria och Caroline Gustafsson, Tjänsteansvarig Logistik, Region Östergötland)

- Behoven och verkligheten blir aldrig som det var tänkt, massor av saker händer hela tiden och transportören behöver ha flexibilitet för att kunna lösa vardagens pussel. Vi pratar heller med våra partners än tar viten så fort något avviker
- Med lite större buffertar och lite bättre framförhållning skulle vi kunna få ihop det bättre
- Regionen är en utmanande kund, bla för att våra behov varierar så mycket, toppar 12-15, därutöver är våra transportbehov lägre. Vi måste skriva väldigt preciserade behov i vår anbudsförfrågan, det är svårt att då skapa den flexibilitet som efterfrågas
- För vissa av våra flöden är vi bara en av flera kunder till transportören, t ex avfallshantering. Då är det lättare att öppna för flexibilitet vad gäller t ex tider

Sammanfattning av kommentarer och diskussioner

- Även om uppdragets art och omfattning varierar kraftigt, finns också många utmaningar som är likartade
- Gemensamma mål - Inte bara kunderna utan också transportörerna har högt ställda klimatmål och är beroende av samverkan med sina kunder för att kunna uppfylla dessa.
- Båda parter eftersöker mer av tidig dialog för att öka förståelsen och öppna för effektiva lösningar. Dialog under avtalets gång är också viktigt (och praktiseras hos flera) Det kan också skrivas in i avtalet som "dialogkrav"
- Kommunikation om störningar och möjligheter att korrigera och vara flexibel är viktigt för båda parter, för att minska negativa effekter. Under pandemin tvingades man in i detta på ett nytt sätt, det finns viktiga lärdomar i detta
- Marginaler kostar pengar – överkapacitet, tidsbuffertar, lager etc. Så mer marginaler är inte alltid kostnadseffektivt i systemet. Men samtidigt blir ett stressat

transportsystem mindre resurseffektiv. Med lägre ledtidskrav skulle man kunna öka effektiviteten (transportera mindre luft, köra färre kilometer)

- Elbilar är dubbelt så dyra som dieslbilar och behöver kunna gå mer. Offentliga aktörer kanske inte kan ta emot leveranser på nätterna, men vi behöver titta på olika logistiksystem och vara flexibla där det går

Grundläggande om LoU, Mathias Sylvan, jurist och expert på LoU

- Det är tydligt i direktiven och prejudicerande domar att man får ställa miljökrav (det var inte fallet från början)
- Man behöver inte anpassa krav bara för att det är få leverantörer som kan uppfylla dem
- Viktigt att utgå från de allmänna EU-rättsliga principerna
 - Likabehandlingsprincipen
 - Ickediskriminering
 - Öppenhetsprincipen/transparens
 - Principer om ömsesidigt erkännande
 - Proportionalitetsprincipen
- Förfrågningar får inte vara "luddiga" så att det öppnar för godtycklig utvärdering eller "obegränsad valfrihet" för upphandlaren, men det är möjligt att bygga in flexibilitet och utveckling under uppdraget
- Var inte så rädda för överprövningar! – nya prejudikat stänger möjligheten att överklaga upphandlingen i efterhand om man inte har påvisat fel i underlagen innan tilldelningen är beslutad

"Processen" – dvs hur arbetar vi i verksamheten med upphandling och genomförande etc

Diskussionen utgick från Upphandlingsmyndighetens modell med 3 faser.

- Det är en utmaning att få tillräckligt med tid på förberedelser men det finns goda exempel. Vi ("hållbarhetsstrateger") kommer ofta för sent in i processen (för att ställa kraven).
- Prioriteringstrappan som drivs av flera länsstyrelser och kommuner för att skapa en entydighet gentemot leverantörerna och för att hjälpa till att driva utbyggnaden: 1) EI, vätgas och biogas, 2) Etanol, 3) HVO, 4) Inblandning
- Det är också en svårighet att få med mindre transportörer, de har inte möjlighet att vara med på samma sätt som de stora och har inte samma kompetens
- Det handlar mycket om hur vi i vår kommun ska organisera oss internt
- Exempel från Åtvidaberg: Vi samordnade en upphandling för distribution och lagerhållning av inkontinenshjälpmedel (som regionen tidigare gjorde) Vi kunde inte ställa krav på olika sätt i alla kommuner. Där samordnade vi kraven mellan alla kommuner. Men vi missar på uppföljningen, kan inte stå i alla kommungränser och kontrollera. Det får bygga på tillit.
- Hur funkar det med RFI
 - Ganska okänt för många, det behöver man lära sig i kommunerna
 - Viktigt att underlätta för den man vill ska lämna synpunkter, lyfta fram det som är relevant att få granskat
 - Exempel: Vi klipper ut delar av underlaget, publicerar det och ber om synpunkter. Det funkar bra (Åtvidaberg)
 - Bra, vi uppskattar RFIer (Transportör). Det finns många bra exempel att titta på men kan vara svårt att hitta. Då kan vi transportörer hjälpa till att peka på det

- Man bör se till att nå ut brett med RFI. Viktigt med annonseringen för att nå ut bredare än till de stora som man alltid når och som har koll på marknaden. Av olika skäl kan det vara svårt att nå och få med mindre transportörer
- Det är inte heller alltid vi får leverantörerna att komma på RFI-möten
- En viss oenighet om viten. Flera transportörer uttrycker att det är besvärligt och att man hellre ser en utvecklad dialog. Å andra sidan anförs att det behöver finnas en sanktion för när leverantören brister i åtagandet, annars blir det ju en otillbörlig fördel för den som inte lever upp till avtalet. Det senare kan också sättas i perspektivet att många transportörer efterfrågar att kunderna ska bli bättre på uppföljning
- Utnyttja hela perioden av utförandet av en upphandling som förarbete till nästa kommande upphandling. Kräver god uppföljning

Exempel

Vi lyssnade konkreta exempel från 5 aktörer som på olika sätt jobbar med uppföljning/information

- BiodrivÖst, Felix Ek – Mall för uppföljning av biodrivmedel
- Energifabriken, Henrik Fridholm – man kan göra det så enkelt som att lukta i tanken, det behöver inte vara svårare än så. Vi märker på vissa av våra kunder att kontroller från deras kunder driver beteende, dvs man kanske inte tankar enligt överenskommelse förrän kunden visar att man följer upp
- MercelOpic, Oscar Axelsson, – Vi hjälper myndigheter att få ut sina upphandlingar i Tendsign samt stöder anbudsgivare genom databasen Opic
 - Samverkansdialoger blir allt vanligare, man inser hur viktigt det är med dialogen och att den behöver konkretiseras och bli mer effektiv
 - Slår ett slag för att transportföretag ska skaffa sig bättre koll på sin marknad, det finns många som har potential där. Informationen är också intressant för upphandlarsidan för att ha koll på marknaden. Vi samlar också in tilldelningsresultat så det går att följa upp hur vinnande anbud har sett ut
- Trafikverket, Johan Wahrby, Miljöspecialist Ostlänken
 - Klimatkalkyl för projekt > 50 MSEK – Utifrån ett beräknat referensvärde för projektet så skall leverantören i sitt anbud visa hur man med olika insatser minskar CO2-belastningen från projektet
- Deviag, Peter Gerhardsson, datadriven mobilitetsutveckling
 - Kopplar upp fordon och följer upp effektivitet och bränsleanvändning
 - Det finns enkla möjligheter att kommunicera med fordon och med databaser, t ex avseende bränsle. Det behöver inte vara besvärligt med uppföljning
 - Vi jobbar med teknik, men vår leverans är beteendeförändringar

Kommentar: Uppföljning är bra men det är viktigt att den sedan som offentlig handling inte avslöjar det som kan vara leverantörens "affärshemlighet". Det går att sekretessskydda affärsinformation. Upphandlare upplever ibland dessa frågor som stressande, man kan klämmas emellan att utlämna sekretessbelagd information och att hindra offentlighetsprincipen

Övriga kommentarer i seminariet eller via Menti

- Hållbarhetsredovisning och den nya taxonomin måste också plockas in på agendan
- Hur inkluderas dessa frågor i utbildningar som erbjuds studenter och elever i Östergötland

- Tidigare drevs vi (transportörer) mycket av de offentliga kunderna, idag är det nog mer de privata aktörerna som ligger först och driver utvecklingen
- Gemensamma riktlinjer är viktigt för ökad tydlighet mot marknaden, bra att samlas på regional nivå. När får vi se den första kommunala upphandlingen med ett regionalt perspektiv? Se även storregionalt och jobba med liknande nätverk i andra län
- Finns mycket effektivitetspotential (energi/trp) i samband med upphandling av omhändertagande av slam från reningsverk
- Mer dialog/samverkansforum kring lösningar, vad kan marknaden leverera. Vilka krav är marknaden mogen för
- Tematräffar, typ mattema, entreprenad, persontransporter kan vara en form för fördjupning
- Kunskapshöjande/stöd för offentliga beställare behövs. Neutral mötesplats?
- Få med både små och stora företag. Även mindre åkerier som kan vara svåra att nå, där kanske behövs kvällsmöten och en tydligt affärsmässig agenda
- Representanter från olika delar behöver vara med för att hitta, utvärdera och utveckla lösningar
- Bra att blanda beställare och leverantörer och bra med en bredd på seminariet. Tydligt stor bredd också i kunskaper, olika mognadsgrad i olika verksamheter
- Kommuner och regioner är olika uppbyggda, kan vara svårt att ta efter varandra. Men i teorin bra för utvalda relevanta parter