



Region Syddanmark

Februar 2022

Grønne indkøb

Vejledning til udbudsprocessen



Indholdsfortegnelse

4	Introduktion
5	Indhold
6	Forberedelse og prioritering
11	Indgå i markedsdialog
13	Brugerdialog
15	Udbudsdesign
17	Kravspecifikation
21	Opfølgning
22	Opsummering
23	Kontakt

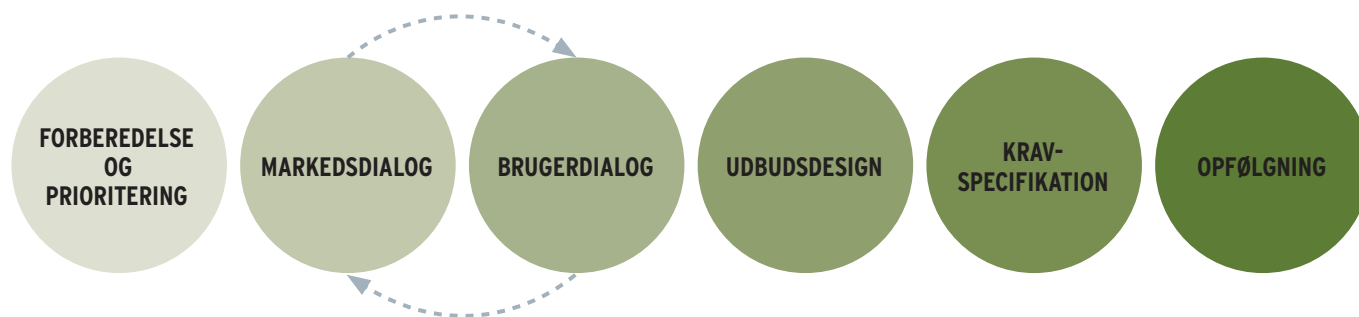
Introduktion

I Region Syddanmark handler grønne indkøb om at reducere miljøaftrykket fra de produkter og tjenester regionen forbruger, samt at skubbe markedet i en mere bæredygtig retning. Essensen er at der indkøbes produkter og services, der har lavere miljøbelastning, end de konventionelle produkter og services, der normalt ville være blevet købt.

For at reducere miljøbelastningen gennem indkøb, er det væsentlig at der, allerede når forberedelsen af det konkrete udbud igangsættes, er opmærksomhed på, hvor i produktets eller servicens værdikæde, de største miljøbelastninger findes. Dette for at sikre et korrekt fokus og prioritering, med størst mulig effekt.

Denne vejledning guider dig igennem de overvejelser du bør gøre dig i løbet af processen.

Indhold



Forberedelse og prioritering

Skab overblik over de største miljøbelastninger

En kortlægning af miljøpåvirkningerne fra et produkts/en tjenesteydelses værdikæde kan være med til at danne et overblik over, hvor miljøpåvirkningerne stammer fra igennem produktets levetid eller ved udførelsen af tjenesteydelsen. På den måde er det muligt at udpege de største udfordringer og potentialer i forhold til produktets/tjenesteydelsens miljøprofil. En kortlægning kan desuden være med til at identificere lavthængende frugter og initiativer, som giver mening at starte med.

Formålet med kortlægningen er også at muliggøre, at der formuleres specifikke spørgsmål, der kan indgå i den kommende markedsdialog. Kortlægningen kan f.eks. afdække, om der skal være fokus på at stille krav til en reduktion af indholdet af miljø- og sundhedsskadelige stoffer, et reduceret energiforbrug i brugsfasen samt muligheder for reparation, opgradering og genanvendelse.

Viden om miljøpåvirkningerne for en bestemt produktgruppe, eller materialetype, kan findes i kriterier og tekniske baggrundsrapporter fra f.eks. **EU GPP, Upphandlingsmyndigheten, Partnerskab for Offentlige Grønne Indkøb**, samt tidligere udbudsmateriale.

Afdæk behov

Der kan i nogle tilfælde opnås en stor miljøgevinst ved at købe et andet produkt/tjenesteydelse end det konventionelle. Før udbudsprocessen igangsættes er det derfor vigtigt at vurdere organisationens behov grundigt, for at kunne vurdere om behovet f.eks. kan dækkes af et andet produkt, færre produkter eller en ændring i procedurer, før produkt/tjenesteydelse specificeres.

Nøglespørgsmål

- Hvor er de væsentligste miljøbelastninger i produktets værdikæde?
- Kan behovet opfyldes af et andet produkt, færre produkter eller ændringer i procedurer?
- Hvor er markedet på nuværende tidspunkt? Findes der allerede alternativer, der er mindre miljøbelastende?



Hvad gør et produkt mere grønt?

Det der gør et produkt/en tjenesteydelse mere grønt er at miljøbelastningen i hele livscyklussen er reduceret sammenlignet med de konventionelle produkter og tjenester.

Grundtanken bag en reduceret miljøbelastning er en livscyklustankegang, dvs. man ser på miljøbelastningerne over hele livscyklussen, "fra vugge til grav". Det er altså ikke kun miljøbelastningerne i brugsfasen, der er i fokus, men også råstofudvinding, produktionsprocesser, transport samt bortskaffelse.

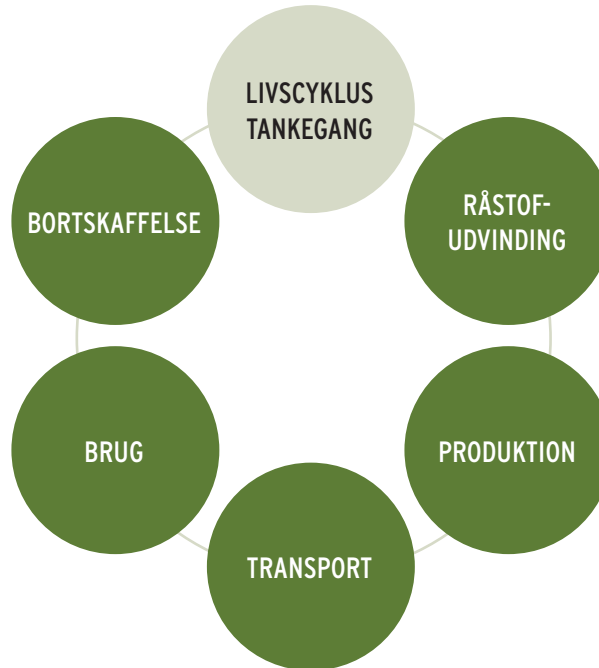
Eksempler på indsatsområder for at forbedre et produkts/en tjenesteydelses miljøprofil kunne være reduceret materiale- og energiforbrug, samt lavere niveauer af uønskede kemikalier i produktionen.

Men hvordan kan man vide at et produkt er mindre miljøbelastende end det konventionelle?

Det kan være svært at vurdere om ét produkt har en lavere miljøbelastning end et andet. Man kan benytte miljømærker til at vurdere om et produkt er blandt de mest miljøvenlige i en given kategori. Andre parametre til vurdering, der kan efterspørges kan være forventede levetid, forventede energiforbrug i levetid, livscyklusvurdering (LCA) m.fl.

Hvordan håndteres produktet efter endt brug?

Hvilke miljøbelastninger findes i brugsfasen?



Hvilke materialer er produktet lavet af?

Hvilke processer indgår i produktionen af produktet?

Hvordan er produktet transporteret fra råvare til slutbruger?

Cirkulær økonomi

Cirkulære indkøb udspringer af principperne for cirkulær økonomi. Det handler grundlæggende om at opretholde ressourcers værdi længst muligt ved at lukke ressourcekredsløbene, og dermed reducere negative miljøpåvirkninger og affaldsdannelse i hele livscyklussen.

Der findes forskellige cirkulære strategier. En strategi er at **lukke ressourcekredsløbet** gennem genbrug og genanvendelse. En anden er at **forsinke ressourcekredsløbet**, ved at forlænge produktlevetiden, eksempelvis gennem reparation og vedligeholdelse. En tredje er at **indsnævre ressourcekredsløbet**, ved at anvende færre ressourcer per produkt eller service.

CIRKULÆRE STRATEGIER

Lukke ressourcekredsløbet

Produktet er designet med fokus på genbrug og genanvendelse af materialerne, med det som formål at eliminere "lækage" fra systemet.

Forsinke ressourcekredsløbet

Produktet er designet med fokus på udvidet brug og genanvendelse af materialer over tid, ved at sikre de bedste muligheder for vedligeholdelse, reparation, genbrug og genanvendelse.

Indsnævre ressourcekredsløbet

Produktet er designet med fokus på ressourceeffektivitet.

Indgå i markedsdialog

Foranalyse gennem markedsdialog

Markedet for grønne produkter og services er i konstant udvikling. Udviklingshastigheden er dog varierende afhængig af produkt/tjeneste-kategori. Indledende markedsdialog kan være med til at afklare, hvad markedet kan levere i dag og i fremtiden, således man får stillet nogle skarpe krav, der er teknisk mulige at imødekomme, men som stadig er tilpas ambitiøse. Brug den viden, der er indsamlet under forberedelsen til at stille spørgsmål til potentielle tilbudsgivere om mulighederne for forbedringer af produktets miljøprofil og konkrete miljøkrav. At inkludere miljø i markedsdialogen kan være nyt for tilbudsgivere, og det er derfor en god idé at give tilbudsgivere mulighed for at forberede sig eksempelvis ved at sende spørgsmål på forhånd.

Brug muligheden for høring

Ved at sende udbudsmaterialet i høring kan ambitioner og visioner deles med markedet. Det er samtidig muligt at teste, hvordan markedet vil reagere på miljøkrav, samt hvordan dette vil påvirke prisen for de enkelte produkter og/eller tjenesteydelser, og hvordan feltet af potentielle tilbudsgivere påvirkes.

Baseret på dette kan der vælges, hvilke krav der skal stilles, enten som mindstekrav, konkurrencekrav eller kontraktvilkår. Hvis ingen af tilbudsgiverne kan leve op til de ønskede krav, er det vigtigt som indkøber at identificere årsagerne, samt hvad der skal til for at de kan levere det efterspurgte, således denne læring kan tages med til næste udbudsproces.

Selvom markeds- og brugerdialogen i denne vejledning er fremlagt i steps, så er der i praksis tale om en proces, hvor markedet og brugerne inddrages ad flere omgange på skift, således at kravene specificeres i takt med, at der opnås en større forståelse for, hvad markedet kan levere samt brugernes behov.

Eksempler på relevante temaer i markedsdialogen

- Relevante miljømærker inden for givne produktgruppe
- Produktets holdbarhed
- Mulighed for reparation- og opgradering
- Håndtering af kemikalier, energi og vand i produktionen
- Muligheder for genanvendelse
- Muligheder for genanvendt materiale i produktet
- Alternative produkter, der kan opfylde behovet

Brugerdialog

Forståelse for nuværende brugersituation og -adfærd

Grønne indkøb kræver et effektivt samarbejde på tværs af de forskellige afdelinger og medarbejdere i organisationen. En forståelse for, hvordan et produkt eller service anvendes i praksis, er altafgørende for at forstå, hvordan et skift fra et konventionelt til et mere miljøvenligt produkt vil kunne påvirke brugerne og deres arbejdsgange.

Denne viden vil give et overblik over, hvad der vil være nødvendigt at ændre for at omstille til et mere miljøvenligt produkt, og om denne omstilling kan lade sig gøre i praksis. Et skift fra et engangs- til flergangsprodukt påvirker eksempelvis logistik, lagerkapacitet, sterilcentralkapacitet mm.

Brugerdialog som værktøj til at informere

Det er vigtigt at være opmærksom på at visse miljøgevinster er afhængige af, at brugerne ændrer adfærd. Brugerdialogen kan være med til at få en indsigt i, hvor villige brugerne er til at ændre adfærd.

Brugerdialogen kan desuden anvendes til at skabe en forståelse for, hvilke miljømæssige konsekvenser, der er forbundet med anvendelse af diverse produkter, samt potentielle positive effekter ved et skift til et grønnere produkt.

Case eksempel

Indkøb med fokus på at undgå ressourcspild

I forbindelse med leverandørskifte, kan man i nogle tilfælde støde på udfordringer i forhold til at nye produkter ikke er kompatible med eksisterende holdere eller ophæng, da størrelserne ofte kan variere fra leverandør til leverandør. Det betyder at et skift af leverandør kan resultere i, at de eksisterende holdere og ophæng skal skiftes på diverse afdelinger. Dette fører til en stor skjult arbejdstidsomkostning samt ressourcspild.

I forbindelse med udbud af personlig hygiejne, har man i Region Syddanmark forsøgt at imødekomme disse udfordringer ved at indkøbe standarddispensere til sæbe og sprit, der passer til produkter fra flere leverandører på markedet.

Udbudsdesign

Når man har fået skabt et overblik over de største miljøbelastninger i produktets værdikæde, indsigt i hvilke miljøkrav markedet kan honorere samt hvilken omstilling, der vil kunne gennemføres i praksis, er det næste skridt at tage stilling til, hvordan udbuddet bedst skrues samme.

Produkt eller service

Den første beslutning, der skal træffes er, om der skal indkøbes et produkt eller købes adgang til et produkt via et service system. Aftaler på systemniveau, hvor ejerskabet til produktet holdes hos leverandør, kan have potentielle positive effekter på miljøbelastningen. Det skyldes bl.a. at leverandøren har en økonomisk interesse i at sikre længst mulig produktlevetid, da leverandørens indtægter ikke baserer sig på antal solgte produkter, men på den periode et produkt er hos kunden.

Man kan desuden overveje om indkøb af et produkt skal suppleres af en vedligeholdelsesservice, tilbagetagningsordning eller lignende, der kan give mulighed for at forlænge produktets levetid.

Funktionskrav

Udbud med funktionskrav er en anden mulighed, for at mindske miljøbelastning gennem udbudsdesignet. I sådanne udbud specificeres kravene til de funktionelle egenskaber, og lader metoder og materialer være op til tilbudsgiveren. Dette udbudsdesign skaber plads til nye bæredygtige produkter og løsninger, samt muliggør innovation. Udbud med funktionskrav kunne eksempelvis anvendes til indkøb af belysningservice eller tekstiler.

Case eksempel

Aftaler på systemniveau - vaskeriydelse

I 2018 overgik vaskeriopgaverne for OUH og Sygehus Lillebælt fra Region Syddanmarks eget vaskeri til en privat virksomhed. Ud over vaskeriopgaverne overtog den private virksomhed ejerskabet over diverse linned- og beklædningsartikler.

Som tidligere beskrevet kan man opnå positive effekter samt reducere miljømæssige konsekvenser ved service-systemer, hvor man indkøber funktioner frem for produkter. Det skyldes at ejerskabet holdes hos leverandør, som har en økonomisk interesse i at sikre længst mulig produktlevetid.

I det pågældende udbud var der ligeledes udarbejdet krav med fokus på at undgå ressourcospild. Eksempelvis var der en overgangsperiode, hvor den private virksomhed overtog ejerskabet for de gamle uniformer m.m. fra Syddanske vaskerier, således man undgik at en stor mængde tøj, der stadig var brugbart blev kasseret. Efterhånden som de gamle uniformer blev slidt, har man skiftet dem ud med nye. Samtidig har man indgået en aftale med nuværende leverandør om, at Regionen ved kontraktperiodens afslutning, vil kunne tilbagekøbe uniformerne af virksomheden.

Kravspecifikation

Mindstekrav-, konkurrencekrav og kontraktvilkår

Når man har fået dannet sig et godt kendskab til, hvad markedet kan levere i forhold til mere miljørigtige alternativer, samt valgt udbudsdesign, og gennem brugerdialog fået en forståelse for, hvad brugerne kan honorere, er det næste step at beslutte hvilke krav, der skal stilles til leverandørerne.

Et bæredygtighedshensyn kan inkluderes som mindste- og konkurrencekrav i kravspecifikationen, eller i kontrakten som kontraktbestemmelse. Kontraktbestemmelser kan være relevante for krav, der ikke er knyttet direkte til udbuddets genstand. Det kan eksempelvis være krav til miljøledelsessystemer så som ISO 14001 og andre parametre vedrørende leverandøren. Et mindstekrav derimod skal være knyttet til udbuddets genstand. Mindstekravene angiver de parametre tilbudsgiver som minimum skal opfylde. Ligesom mindstekrav skal konkurrencekrav knytte sig til udbuddets genstand, dog behøver tilbudsgivere modsat ved mindstekrav, ikke opfylde konkurrencekravet. Besvarelsen vil dog indgå i evalueringen af tilbuddet. Konkurrencekravene kan desuden anvendes til at forberede de potentielle tilbudsgivere på kommende miljøkrav, samt signalere ambitionsniveauet.

Det kan være en god ide, at anvende en kombination af mindstekrav og konkurrencekrav, samt krav der gradvis indføres igennem kontraktperioden, eksempelvis ift. miljømærkninger eller certificeringsordninger. Det er desuden fordelagtigt at anvende få kriterier, som man er i stand til at følge op på, frem for mange.

Miljømærkning og certificeringsordninger

Miljømærker og certificeringsordninger kan anvendes til at fremme grønne indkøb. Et miljømærke, så som Svanemærket eller EU-Miljømærke, er en garanti for, at et produkt eller en service som minimum lever op til en række krav ift. produktets eller servicens miljøpåvirkninger i hele livscyklussen. Det anbefales at efterspørge varer og tjenesteydelser, der har type 1-miljømærker, da de er baseret på objektive og gennemsnitlige kriterier, samt kravopfyldelse bliver vurderet af en uafhængig tredjepart. I forbindelse med indkøb/udbud kan man efterspørge et specifikt mærke f.eks. "Svanemærket eller tilsvarende", men man kan også tage afsæt i et miljømærkes kriterietekst og udvælge de parametre markedet kan efterleve. Man bør indledningsvis undersøge, hvor mange og hvilke miljømærkede produkter i den pågældende kategori kan opfylde.

Totalomkostninger og livscyklusomkostninger

Indkøbsprisen er i dag en af de mest indflydelsesrige faktorer i vurderingen. På nogle områder så som elektronik, hvor drift og afskaffelsesomkostningerne er forbundet med større udgifter, kan det give god økonomisk mening at have en totaløkonomisk tilgang (TCO). Der kan ligeledes være indirekte omkostninger så som drivhusgasemissioner, der er forbundet med produktet, men som ikke afspejles i indkøbsprisen. I sådanne tilfælde kan det være fordelagtigt at anvende livscyklusomkostninger (LCC) i udbuddet for at vurdere miljøomkostningerne.

Totalomkostningerne (TCO) er de samlede ejeromkostninger, det vil sige summen af omkostningerne ved anskaffelsen af et produkt samt omkostningerne i brugsperioden til brug af produktet. TCO kan være med til at identificere

de ofte skjulte og langsigtede omkostninger. Det er dog vigtigt at være opmærksom på, at produkterne med de laveste TCO beregninger, ikke nødvendigvis er lig med den laveste miljøbelastning. Dog er TCO et godt værktøj til at udregne omkostningerne i brugsfasen, og dermed tilgode de produkter, der eksempelvis har en dyrere indkøbspris, men lavere driftsomkostninger i brugsfasen.

Modsat TCO, der udelukkende omfatter de samlede omkostninger på ejerens side, så medtager livscyklusomkostningerne (LCC) også omkostningerne, der ligger uden for brugsperioden. Det vil sige alle direkte og indirekte omkostninger, der er forbundet med produktet i løbet af dens livscyklus, men som ikke nødvendigvis indgår i indkøbsprisen. De direkte omkostninger omfatter

f.eks. energiomkostninger, arbejdskraft osv. imens de indirekte omkostninger omfatter de eksterne virkninger så som ressourceforbrug, vandforurening osv.

Eksempler på mindste- og konkurrencekrav

Mindstekrav

- Produkt skal være mærket med [miljømærke] eller tilsvarende.
- Leverandør skal tilbyde en reservedelsgaranti, der gælder hele kontraktperioden.
- Produktet må ikke indeholde indholdsstoffer, der indgår på EU's kandidatliste over særligt problematiske stoffer.
- Leverandør skal tilbyde en ordning, hvor hele produktet eller delkomponenter tages tilbage når produktet er udtjent, med henblik på genbrug eller udnyttelse af materialet til højest mulig værdi.

Konkurrencekrav

- Det vurderes positivt at produktet består af komponenter, der er designet til adskillelse mhp. reparation, vedligeholdelse, samt genanvendelse.
- Det vurderes positivt hvis produktet er enten helt eller delvist produceret af genanvendte materialer.
- Det vurderes positivt hvis leverandør tilbyder en reparation- og vedligeholdelsesordning.

Opfølgning

En vedvarende og systematisk opfølgning på miljøkrav, der kontraktligt er indgået, er altafgørende, hvis de grønne krav skal gøre en reel forskel. Opfølgningen kan variere alt afhængig af hvor mange ressourcer din organisation har til rådighed.

Det anbefales, at der i udbudsmaterialet, angives hvilken form for dokumentation, leverandøren skal indsende til opfølgning. Kontrol, eksempelvis via skriftlig anmodning om fremsendelse af certificering, anbefales for at sikre at leverandør lever op til kravene.

Opsummering

FORBEREDELSE OG PRIORITERING

- Hvor er den/de største miljøbelastninger i produktgruppens livscyklus?
- Hvor er de største udfordringer og potentialer for at sænke miljøpåvirkningen, for det konkrete udbud? Og hvad vil vi prioritere?
- Hvad er de nuværende behov? (indkøbsvolumen m.m.)

MARKEDSDIALOG

- Findes der allerede grønnere alternativer på markedet?
- Hvilke miljøhensyn/krav vil markedet kunne honorere, og hvordan vil det påvirke prisen, og antallet af tilbudsgivere?

BRUGERDIALOG

- Hvad er brugerens nuværende brugersituation og brugeradfærd?
- Hvilke ændringer vil brugerne kunne honorere? Og hvilke indvirkninger vil ændringerne have på deres arbejds-gang?

UDBUDSDESIGN

- Hvordan skal udbuddet skrues sammen, således at der skabes mere rum for grønne og innovative løsninger?
- Skal produktet udbydes som en service, eller suppleres af vedligeholdelses-service, returordning eller lign.?

KRAV-SPECIFIKATION

- Hvilke miljøkriterier skal indgå i udbudsmaterialer, og skal de indgå som mindstekrav-, konkurrencekrav eller kontraktvilkår?
- Hvordan skal miljøkriterierne vurderes?

OPFØLGNING

- Lever leverandør op til de kontraktlige vilkår?
- Krav til dokumentation

Kontakt

Nicoline Nørup Sillesen

Civilingeniør - Strategisk Indkøb

23 83 36 94

nnsi@rsyd.dk

Hanna Merrild

Chefkonsulent - Regional Udvikling, Klima og Ressourcer

29 16 41 95

Hanna.Merrild@rsyd.dk

Ditte Nicolajsen

Category Manager & Udbudsarkitekt - Strategisk Indkøb

29 20 16 85

Ditte.Nicolajsen@rsyd.dk

Region Syddanmark
Damhaven 12
7100 Vejle

rsyd.dk

17358 - Grafisk Service, Region Syddanmark - 02.2022