



EN LEDENDE ENTREPRENØR

Avfallsforum Rogaland 21.02.24

STANGELAND

Fredrik Omdal
Markedssjef

from@tmaskin.no

98032098



Grønne anbud – sett fra en tilbyder

Agenda:

- Innledning
- Muligheter og risiko ved grønne anbud
- CO₂-budsjetts / Klimagassregnskap
- Design av grønne anbud



Innledning

- Hva er grønne anbud?
 - Klima og miljø som en del av fokuset i gjennomføringen og i anskaffelsen
- Hvorfor?
 - Felles ansvar
 - Lovkrav fra 01.01.24 for offentlige aktører
 - **Muligheter (og Risiko)**
- Hvordan?
 - **Kriterier og krav**
 - Obs! Stor forskjell
- **Hvordan gjøre det bra?**
 - Vanskelig!



Muligheter ved grønne løsninger i anbudsprosessen

- Konkurransesevne
- Forsprang
- Markedssegment
- Investeringer
- Image/attraktivitet

- Ønsket at fokus var mest her
 - Dessverre ikke et faktum i dag.



Barrierer og risiko ved grønne løsninger i anbudsprosesser

- Lønnsomhet
- Krav og reguleringer
- **Investeringer:**
 - Eksempel Gravemaskin
 - Eksempel Lastebil



Eksempel Gravemaskin

- Investering Gravemaskin
 - 2-3 ganger dyrere
- Investering Ladeløsning
 - Like dyrt som 1-2 gravemaskiner
- Tommelfinger på 4-5 ganger investeringskosten.
 - Infrastruktur, tilgjengelig strøm, lading i løpet av dagen mm.
- Hva da om det ikke kommer anbud etter jobben/du taper anbudene?



Eksempel Lastebil

- Investering Lastebil ifm. IVAR
 - 2-2,5 ganger dyrere
- Ladeløsning
 - Trafo / Høyspent
 - Areal/logistikk
 - Hurtigladere
- Enorm investering selv for oss som er store, hva da med små aktører?
- Krever langsiktighet og forutsigbarhet



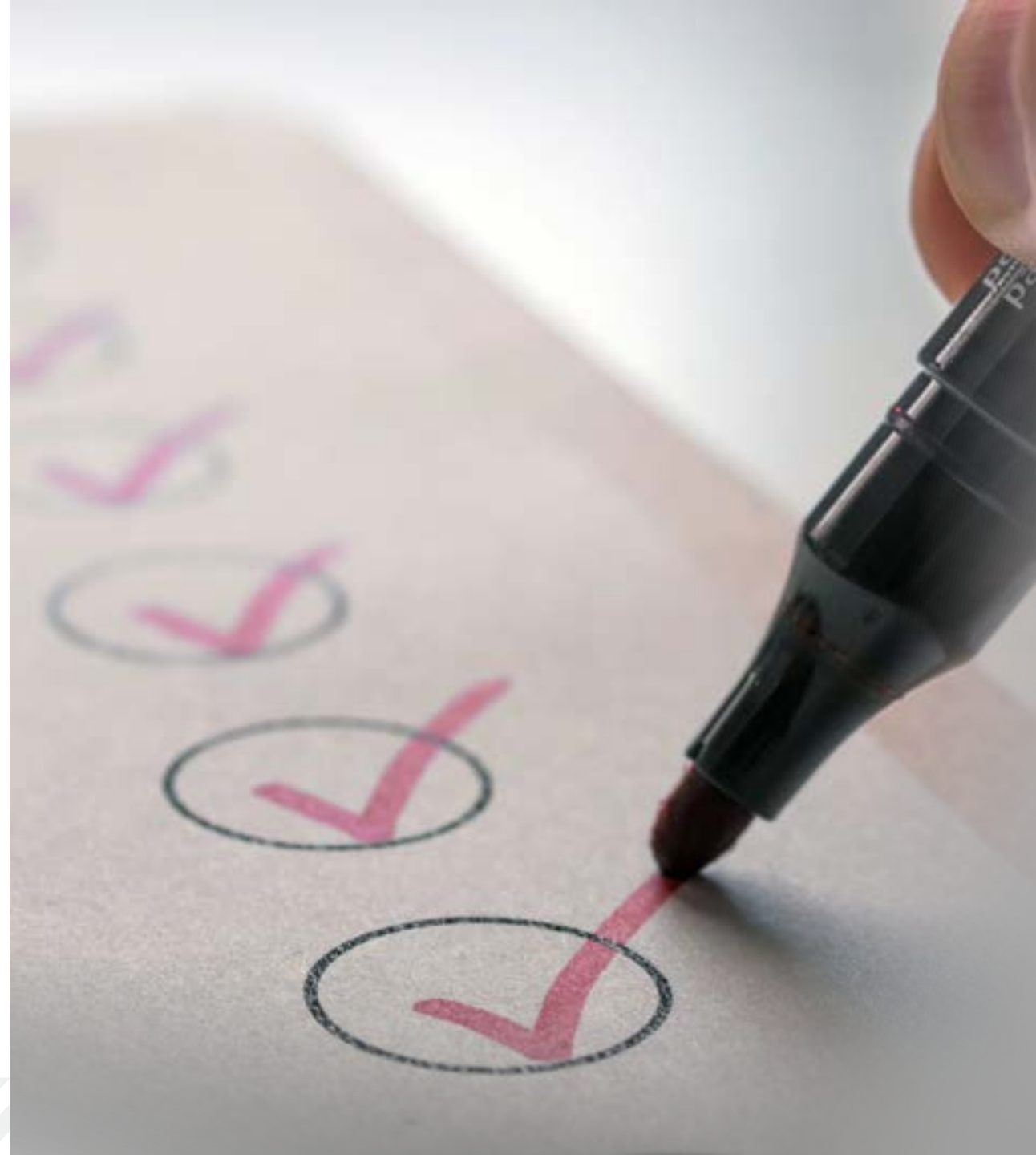
CO₂ – budsjett / klimagassregnskap

- Hva er CO₂ – budsjett / klimagassregnskap?
- Fordeler
 - Forplikter
 - Seriøse aktører
- Ulemper
 - Fordyrende
 - Fokus på enkeltelementer
 - Vanskelig å skille → unødvendig?
- Straff – eller belønning?



Design av grønne anbud

- Hva er de viktigste elementene i et godt utformet grønt anbud?
 - Forutsigbarhet
 - Langsiktighet
 - Rettferdig og transparent konkurranse
 - Klarhet i krav/kriteria og evaluering
 - Vilje til å betale for det etterspurte
 - Bevist forhold til krav eller kriteria
- Hvordan?
 - Dialog/markedsdialog
 - Uttalt plan for utlysningene
 - Balanserte krav og vekting



Oppsummering

- Vi, og andre aktører, er positive til grønne anbud om de utformes riktig
- «Hva er det bra/dårlig vi spør om»
 - Det vanskelig er som regel ikke hva, men hvordan og at det er tilpasset prosjektets størrelse og kompleksitet
- Take-aways:
 - Grønne anbud bør ikke være venstrehåndsarbeid
 - Forutsigbarhet og transparens
 - Gode planer og markedsdialog
 - Tilpasset prosjektets størrelse og kompleksitet



Bli med oss på jobb!

 tsmaskin.no  stangelandmaskin

 tsmaskin  stangelandmaskin

Fredrik Omdal
Markedssjef

from@tsmaskin.no

98032098

ALLTID PÅ Plass

Der det trengs –
gjort riktig, skikkelig!

STANGELAND