

# PROCUREGREEN

## Dagens program: Markedsdialog



### **Carina Risvig Hamer**

Professor i forvaltningsret og udbudsret

[Carina.hamer@jur.ku.dk](mailto:Carina.hamer@jur.ku.dk)

- ***Malene Jæpelt***  
Chefkonsulent, Dansk Erhverv
- ***Michael Terkelsen***  
Chefkonsulent, CSR og Bæredygtighed, SKI
- ***Marie Budtz***  
Bacher

# PROCUREGREEN

PROCUREGREEN har til formål at give et unikt og hidtil uset indblik i, hvordan grønne tilgange bruges i de forskellige dele af udbudsprocedurerne i Danmark med det formål at gøre offentligt indkøb til et vigtigt element for grøn omstilling og en mere bæredygtig økonomi.

*Forskere i projektet:*

Carina Risvig Hamer (KU)

Ole Helby Petersen (RUC)

Søren Kjær Foged (VIVE)

Louise Irvall Rasmussen (KU)



**Følg gerne med –**

<https://www.linkedin.com/company/80365562/admin/>

# PROCUREGREEN

## DATOER FOR 2023

Onsdag d. 22 februar

Onsdag d. 15 marts

Onsdag d. 12 april

Onsdag d. 10. maj

Tidspunkt: 9.00-10.30

Tilmelding:

[https://jura.ku.dk/Nyheder/2023/  
de-groenne-udbudsmorgener/](https://jura.ku.dk/Nyheder/2023/de-groenne-udbudsmorgener/)

de grønne udbudsmorgener



# Følg gerne med



CPB project



PROCUREGREEN



Jura.ku.dk - retsakademiet

<https://udbudslov.dk/udbudsretlige-kurser-og-events-foraar-2023/>

Onsdag den 22. februar

# Grønne udbudsmorgner: Markedsdialog

Malene Jæpelt, Chefkonsulent, Dansk Erhverv

# Danmark skal være verdens bedste land til offentlig-privat samarbejde

- ➔ Vi står overfor en række udfordringer, der presser vores samfund.
- ➔ Udfordringerne kan kun løses ved at samarbejde.
- ➔ Et stærkt offentlig-privat samarbejde er udgangspunkt for Danmarks konkurrencekraft internationalt.



# Hvorfor (offentlig-privat) samarbejde?



415 mia.

Det offentlige  
køber årligt ind  
for 415 mia.  
kroner



Det svarer til 17 pct af  
Danmarks BNP



70 pct

Danmark har en  
ambition om at  
nedbring CO2 med  
70pct i 2030



Den offentlige  
indkøbsmuskel skal  
aktiveres for at  
komme i mål



43 pct

43 pct. af Dansk  
Erhvervs medlemmer  
samarbejder med  
det offentlige



Offentlig-privat  
samarbejde er  
vigtigt for velstand  
og velfærd



28 pct

28 pct af  
konkurrenceegnede  
opgaver blev  
udbudt i 2021



3/4 af konkurrence-  
egnede opgaver er  
ikke markedsprøvet

# Bæredygtigt offentlig-privat samarbejde?





# Markedsdialog



# Markedsdialog: Hjælp og inspiration findes

- KFST vejledning: [Dialog før og under udbudsprocessen](#)
- Den ansvarlige indkøber (inkl. værktøjer): [Markedsdialog | Den Ansvarlige Indkøber](#)
- Dansk Erhverv og IKAs markedshotline: [markedshotline@danskerhverv.dk](mailto:markedshotline@danskerhverv.dk)  
*Offentlig udbyder kan blive matchet med relevante virksomheder forud for et udbud*
- Dansk Erhverv og KL inviterer til webinar:  
*Ærlig snak i markedsdialog*

15. marts 2023 kl. 14.00 – 15.00

[Proces og generelle råd vedr. markedsdialog](#)

22. marts 2023 kl. 9.00 – 10.00

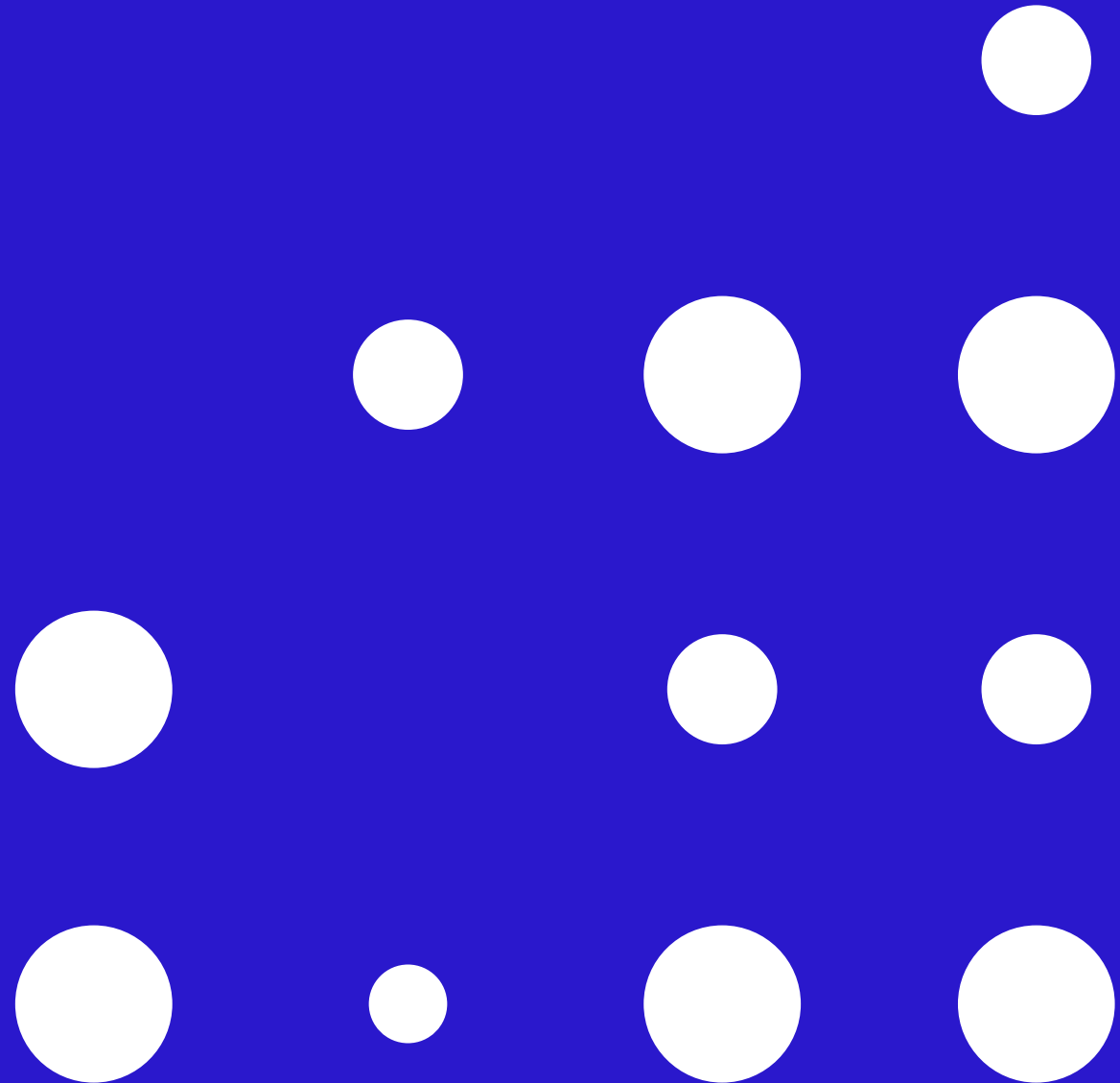
[Nå dine grønne mål med markedsdialog](#)



# Tak for i dag

*Malene Jæpelt*

[maj@danskerhverv.dk](mailto:maj@danskerhverv.dk)



# SKI og markedsdialog

24. marts 2023

**Michael Terkelsen**  
Chefkonsulent, CSR og Bæredygtighed

# Grøn markedsdialog på programmet

1. Meget kort om SKI
2. Markedsdialogens faser i et grønt perspektiv
  1. Desk reseach
  2. Dialogen
  3. Teknisk dialog
  4. Udbudsfasen

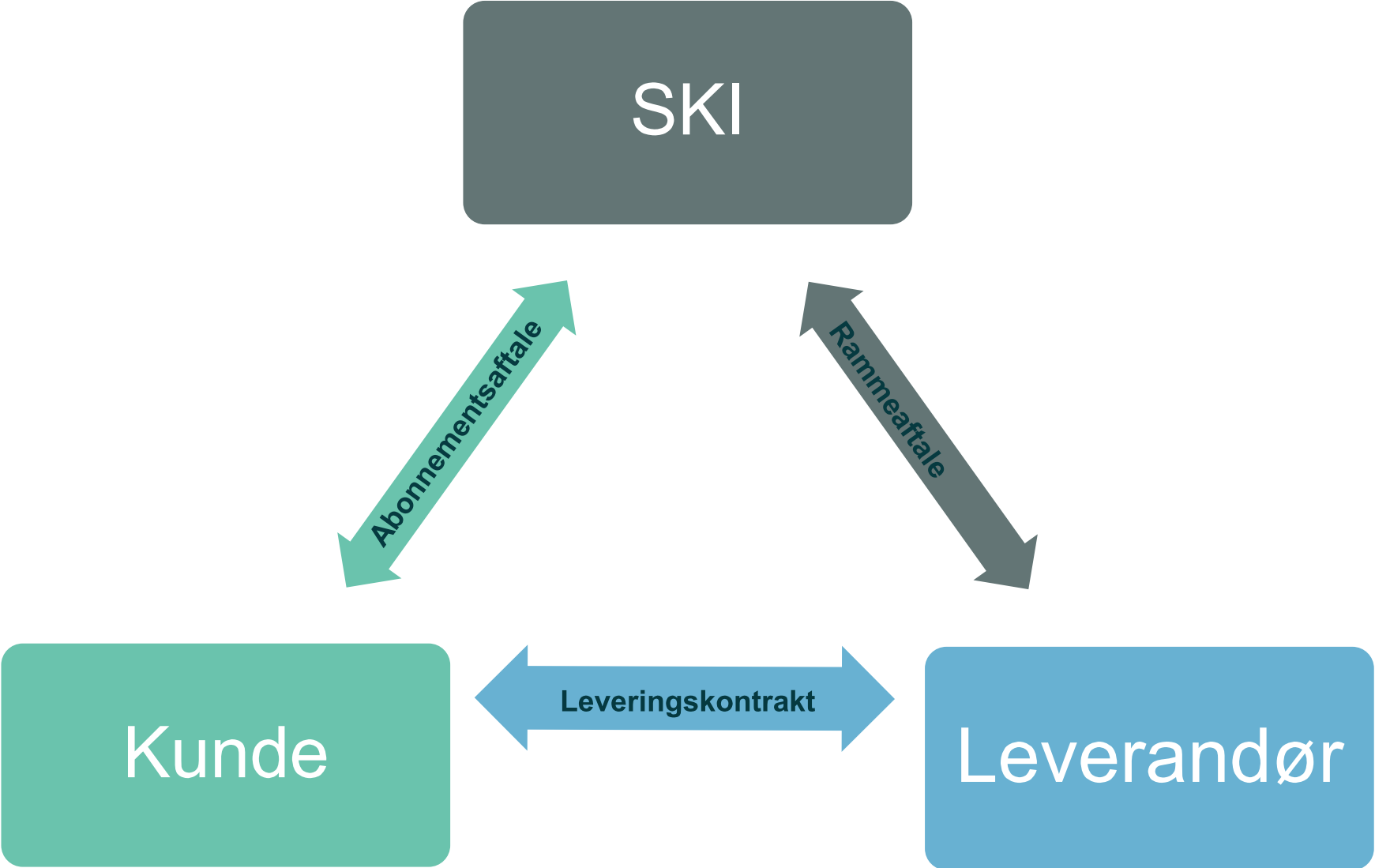


*SKI's formål er at effektivisere  
og professionalisere det  
offentlige indkøb*

**SKI**



# Ansvarsfordeling: SKI, SKI's kunder og leverandørerne



# Markedsdialog i et grønt perspektiv – de fire faser



**Desk research**



**Markedsanalyse**



**Teknisk dialog**



**Udbud**



# Hvor finder vi hjælp og inspiration?

1. **Forum for bæredygtige indkøb** (offentlig-privat-samarbejde)
2. **Partnerskab for Offentlige Grønne Indkøb** (POGI)
3. **Statens Strategi for grønne indkøb**
4. **Miljømærker**
5. **Front-runners** (f.eks. KBH, Odense, Aarhus mv.)
6. **Nordiske sparringspartnere**
7. **Andre kilder**
  - GPP-kriterier
  - Brancheorganisationers anbefalinger/vejledninger
  - Potentielle tilbudsgiveres take på den grønne dagsorden i relation til deres produkter/ydelser
  - Dialog med tænketanke og konsulenthuse med fokus på miljø og klima
  - Rapporter, som har relevans for området f.eks. cirkulær økonomi og affaldshåndtering mv.
  - Indkøbsdata



# Analysemetodik





# Eksempel på operationalisering via analysemetodikken

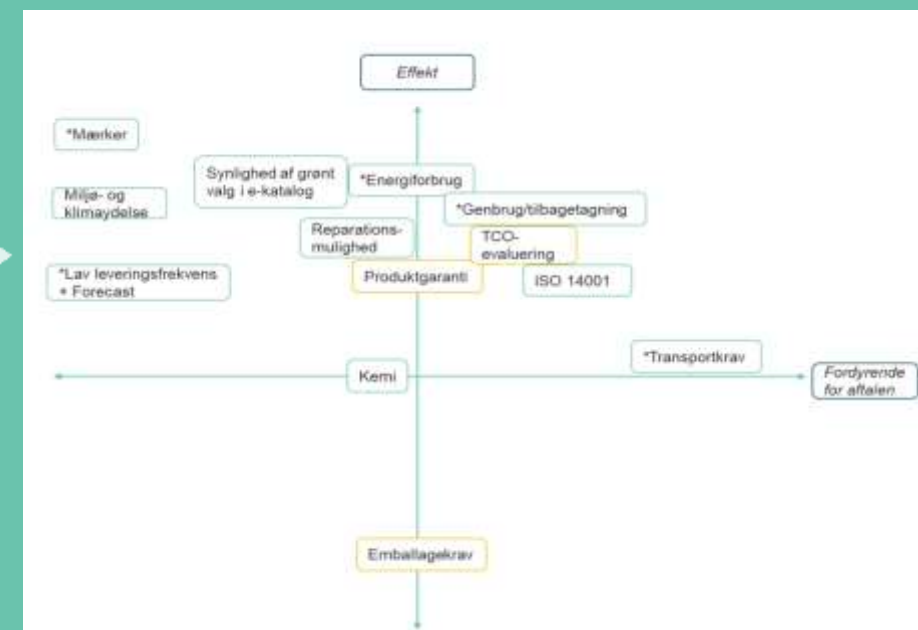
## Den bæredygtige værdikæde



## Udvalgte faktorer til en grønnere aftale

- Faktor 1: Energiforbrug
- Faktor 2: ISO 14001
- Faktor 3: Produktgaranti
- Faktor 4: Miljømærke
- Faktor 5: Reparations- og separationsmulighed
- Faktor 6: Lav leveringsfrekvens + forecast
- Faktor 7: Sortering/genbrug
- Faktor 8: Transportmiddel
- Faktor 9: Kemi i produkter
- Faktor 10: Synliggørelse af miljømærkede produkter i tildelingsværktøj
- Faktor 11: Tildelingskriterier med TCO-værktøj
- Faktor 12: Emballage
- Faktor 13: Miljø og klimaspecifik tilknyttede konsulenttydelser

## Forhold imellem effekt og omkostninger for de udvalgte faktorer





**Desk research**



**Markedsanalyse**



**Teknisk dialog**



**Udbud**

# Hvem snakker vi med?



**Kundedialog – Erfaringer og forventninger**



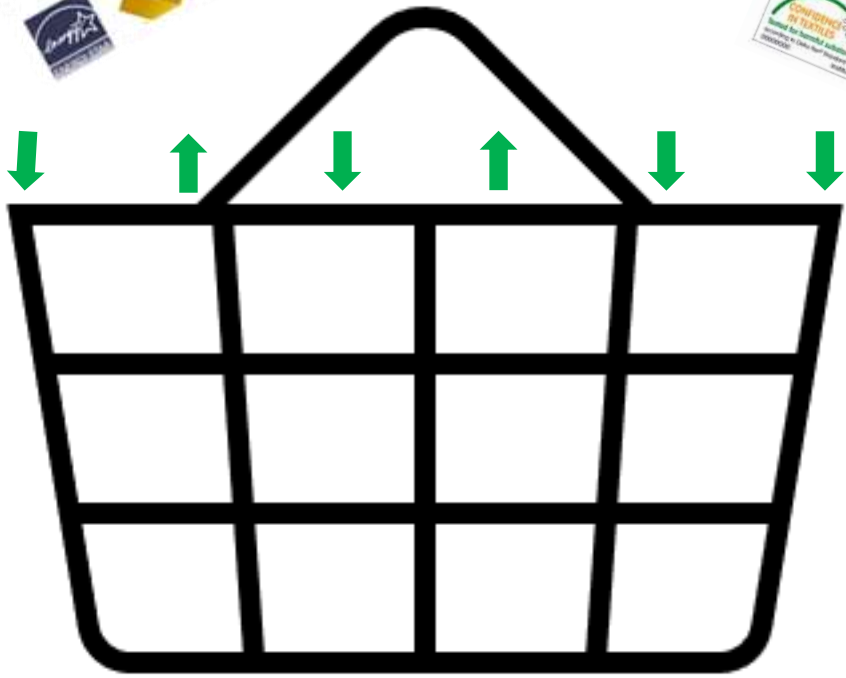
**Branchedialog – Budskaber**



**Måltrettet dialog med potentielle tilbudsgivere**



Hvad snakker vi om?



# Hvordan snakker vi om det - målrettet dialog



## Format

- Spørgeskema
- Interviews (fysisk samt online)


## Indhold

- Zoomer ind på vores findings fra desk research
- Bevidste om at formidle brugernes evt. forpligtigelser
- Anvender tilbagemeldinger fra spørgeskema, som taleramme for interviews



# Anbefalinger til begge sider af bordet



Anbefaling	Ordregiver	Potentiel tilbudsgiver
	<ul style="list-style-type: none"><li>• Kend jeres indkøbsforpligtigelser (POGI, statslige strategi mv.)</li><li>• Overvej hvilke miljø- og klimaaspekter, der er væsentlige for jer</li><li>• Vær metodisk/systematisk</li><li>• Send spørgeskema og interviewguides i god tid</li><li>• Hvis genudbud; virkede tidligere grønne krav efter hensigten?</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Dialogen handler om at kvalificere desk research – I skal ikke kunne levere på alt</li><li>• Involvér kollegaer/samarbejdspartnere</li><li>• Udpeg det I vurderer kan give den bedste effekt og begrund hvorfor</li><li>• Transparent og specifik</li><li>• Hvad er u hensigtsmæssigt og hvorfor</li><li>• Kend udbudslovens rammer</li></ul>





**Desk research**



**Markedsanalyse**



**Teknisk dialog**



**Udbud**

# Opfordringer



## Til ordregiver

- Få meldt tidligt meldt ud, hvornår der er teknisk dialog
- Inddrag evt. brancheorganisationer
- Skriv, hvor i udkast til materialet, de miljø- og klimarettede tiltag er indarbejdet så det kan gennemskues
- Vær meget nøjagtigt om, hvilke grønne elementer I særligt mangler input til.

## Til potentiel tilbudsgiver

- Sæt tid af og involvér jeres relevante kollegaer/samarbejdspartnere
- Forhold jer til, om jeres input fra tidligere forsat er gangbar med det udbudsdesign ordregiver har valgt. Er der noget I vil justere ift. det I før har sagt?
- Vær præcis og kortfattet i jeres tilbagemelding – hvis der er elementer I finder uhensigtsmæssige, så giv specifik respons samt hvad der i stedet bør/kan stå
- Forbered jer på, at ikke alle jeres input fra markedsdialogen er inddraget i udbudsmaterialet. Nævn det gerne, men overvej om kræfterne ikke bedst er brugt på at finpudse de grønne elementer, som materialet har forholdt sig til.



# Eksempler

## De gode eksempler på tilbagemelding fra potentiel tilbudsgiver

- Formulering af krav til forskellige produktgrupper
- Formulering af evalueringskriterier
- Formulering af innovationsmuligheder – transport/emballage/miljømærket produkter osv.



## De knap så gode eksempler på tilbagemelding fra potentiel tilbudsgiver

- At sende links til jeres hjemmesides
- At sende diverse rapporter uden forklaring af, hvad der forventes fra ordregiver
- At bruge tiden på områder, som enten ikke omhandler miljø og klima eller som ikke kan indgå i udbuddet.





**Desk research**



**Markedsanalyse**



**Teknisk dialog**



**Udbud**





## Spørgsmål/svar – et uhensigtsmæssigt tidspunkt at udveksle viden

- Kan opleves, som den første egentlige (og ærlige) ”dialog” – men ordregivers handlerum for input er særdeles begrænset
- Gode og relevante input risikerer at blive fravalgt
- Ressourcetungt for begge parter



**Udbud**