

Upphandling driver fram ny teknik

Teknikupphandling är en metod för att sporra producenter att ta fram mer energieffektiva och därmed miljövänligare produkter och systemlösningar. På så sätt drivs utvecklingen framåt i mer miljövänlig, hållbar riktning.

Energimyndigheten tar i samverkan med olika marknadsaktörer det första initiativet och beställer en förstudie för att undersöka vilka möjligheter en viss produkt har att förbättras. Finns potential och intresse från marknaden för förbättringar utlyses en tävling – en anbudsupphandling – av en beställargrupp, som också kan garantera att köpa ett visst antal av den nya produkten.

Mellan 1990 och 2005 har Energimyndigheten deltagit i sammanlagt 55 teknikupphandlingar. Upphandlingarna har ökat engagemanget hos både beställare och tillverkare och nya kontaktnät har skapats.

Teknikupphandling är en anbudsprocess som ska stimulera och skynda på utvecklingen av ny, energieffektiv teknik. Upphandlingen blir ett styrmedel för att börja en marknadsomställning mot nya produkter, system och processer. Men det räcker inte med att ta fram tekniken. Utvecklingen måste följas upp av en rad åtgärder för att den nya produkten ska spridas och användas. God marknadskännedom och goda marknadskontakter är därför nödvändiga.

Beställargruppen diskuterar

Energimyndigheten tar i samverkan med marknadsaktörer initiativ till en upphandling och samlar en beställargrupp för att diskutera lämpliga pro-

dukter att utveckla och vilka krav som kan ställas. Därefter beställer och finansierar Energimyndigheten en förstudie för att ta reda på om det finns potential till förbättringar. Ofta är det en konsult som gör förstudien för att utreda hur stor potentialen är och om det är någon idé att gå vidare.

I beställargruppen samlas en rad aktörer som bildar en stark intressegrupp. Deras köpåtaganden påverkar tillverkarna, som å sin sida får möjlighet att nå nya marknader. Beställargruppen består av industrin, fastighetsägare, småhusägare eller andra avnämare, beroende på typ av produkt.

Gruppen ställer samman en kravspecifikation över de funktioner som ska förbättras, till exempel energiprestanda, säkerhet och användarvänlighet. Det finns både skall-krav och bör-krav i specifikationen. Skallkraven måste uppfyllas för att produkten ska kunna utses till vinnare, medan bör-kraven ger en extra positiv bedömning.

Svårigheten är att avväga kraven så att de varken blir för svåra eller för lätta. Är de för svåra finns det risk för att tillverkaren misslyckas.

Kravspecifikationen skickas ut i en öppen upphandling till alla som har möjlighet att producera produkten eller systemet.

En eller flera vinnare

De producenter som vill delta svarar. Uppfyller de kraven får de en förlängd tid på sig att utveckla en prototyp på anbudet. Det är sedan beställargruppen, eller en av beställargruppen utsedd jury, som utvärderar bidragen tillsammans med Energimyndigheten. Vinnaren utses efter hur många av skall- och bör-kraven som prototypen uppfyller och hur den klarat sig i simuleringar, laboratorie- och fältmätningar. Flera vinnare kan utses om de har likvärdiga förslag eller har uppfyllt kraven lika bra. Energimyndigheten kan vara med och finansiera hälften av kostnaderna under hela teknikupphandlingen.

Vinnaren eller vinnarna får dels äran, dels kan de få ett pris som består av en summa pengar. De kan också få en beställning på ett antal produkter från beställargruppen. Energimyndigheten kan då ge ett investeringsstöd till den första serien som produceras

hos den vinnande tillverkaren.

Tillverkaren kan därmed starta tillverkningen med ett visst antal garanterade köpare eller med stöd från Energimyndigheten. Den nya tekniken får på så sätt en bättre introduktion och en snabbare spridning på marknaden.

Ofta är det inte helt nya produkter som deltar och vinner, utan modifieringar av en produkt som redan finns.

EU:s hela marknad

Upphandlingen gör att utvecklingen drivs framåt och ny teknik utvecklas snabbare än den annars skulle ha gjort. Den förbättrade produkten sprider ringar på vattnet – andra tillverkare anpassar sina produkter för att hänga med i utvecklingen. Branschstandarderna förbättras liksom kunskapen. Samspelet mellan olika grupper av aktörer ökar och effektivare produkter efterfrågas.

Det är inte bara Sverige som tillämpar teknikupphandling. Mycket arbete pågår också på EU-nivå, eftersom det finns en gemensam marknad inom EU.

Exempel på framgångsrika teknikupphandlingar är kylar och frysar som uppnått betydligt bättre energiprestanda. Den nya tekniken spred sig snabbt till större delen av sortimentet. Även för fönster med mindre värmeförluster har branschstandarderna förbättrats, liksom för ventilationsaggregat för lokaler.

2006 arbetar beställargrupper med bland annat pelletsförvaring för småhus.