



Vägledning Bilaga 4

Tips behovsanalys av laddning

Syftet med behovsanalysen är att utvärdera behovet av laddning, gärna både på kort och lång sikt. Det är en fördel att kortfattat dokumentera behoven, då detta senare kan användas som en del i ett förfrågningsunderlag när offerter ska tas in.

1. Beskriv ert behov så noggrant och konkret som möjligt. Tydliggör gärna hur ni önskar att era laddpunkter ska fungera och användas. Diskutera med de tilltänkta användarna, gör en minienkät eller liknande.
2. Om ni inte har detaljerad kunskap om laddutrustning och tekniken bakom gör det ingenting. Fokusera på ert behov så kan de som är potentiella leverantörer hjälpa till att översätta era behov till vilken utrustning och teknik som behövs.
3. Utgå ifrån de behov och förutsättningar som finns idag, men försök också tänka på hur era behov ser ut om ett par år. Kanske har ert företag precis ändrat bilpolicy som kan påverka hur företagets fordonsflotta kommer att utvecklas de närmaste åren. Det kan också vara värt att ta i beaktande att det blir vanligare och vanligare med laddbara bilar. Under 2021 var ca fyra av tio nya bilar laddbara och marknaden förväntas fortsätta öka.
4. Många gånger finns anställda eller andra personer i företagets närhet som har egna erfarenheter av laddning och laddbara bilar. Tveka inte att intervjua dem om deras erfarenhet på området.
5. Fundera extra på hur eventuella skattepliktiga förmåner ska hanteras och administreras. Har ni möjlighet att själva sköta administrationen av detta eller behöver ni hjälp? Det kan också vara ett alternativ att ta betalt för laddningen för att undvika att skattepliktiga förmåner uppstår.
6. Det är bra att också inkludera era eventuella behov av service, underhåll och felavhjälpning när laddpunkterna väl tagits i drift. Har ni egen personal som kan hantera detta eller behövs extern hjälp vid eventuella fel?
7. Om ni är ett företag som regelbundet tar emot besökare (kunder, leverantörer etc.) kan det vara på sin plats att också fundera över vilka behov som kan finnas när de kommer på besök. Sannolikt kommer bilburna gäster framöver att uppskatta möjligheten att ladda hos ert företag och ni underlättar för dem att ställa om sin fordonsflotta.
8. Glöm inte att återbesöka behovsanalysen när potentiella leverantörer börjar lämna offerter för att säkerställa att de behov ni uttryckt också uppfylls. Kanske gick inte alla behov att uppfylla, men då är ni åtminstone medvetna om vad ni inte får.