

KLIMA FORBEDRING VIA LEVERANDØR SAMARBEJDE

En specialeafhandling af Sofie Adamsen
Operations & Innovation Management, Aalborg Universitet



Hvilke verdensmål relaterer projektet sig til?



Verdensmål for bæredygtig udvikling 12
– Ansvarligt forbrug og produktion
Sikre bæredygtigt forbrug og
produktionsformer



Verdensmål for bæredygtig udvikling 13
– Klimaindsats
Handle hurtigt for at bekæmpe
klimaforandringer og deres konsekvenser



Hvilket konkret problem har du arbejdet med?

Gennem tiden har virksomheder fokuseret mere og mere på bæredygtighed og klimaforbedring inden for virksomhedens egne vægge. Mange er dog stadig bagud, når det kommer til at operere uden for disse vægge, altså det vi også kalder værdikæden. CDP, en verdenskendt platform for miljø rapportering, udtaler at CO2 udledninger fra værdikæden er 7.7 gange større end udledninger fra egen produktion. Science Based Targets Initiativet udtaler ydermere at 40 % af globale Green House Gas (GHG) udledninger er drevet af eller påvirket af virksomheders "indkøbte varer og services". Dette er blot to argumenter ud af mange for, hvorfor opmærksomheden bør øges på forbedring af værdikædens indflydelse på miljøet og herunder hvorfor, man bør fokusere på leverandørbasen.

Hvad er din løsning på problemet?

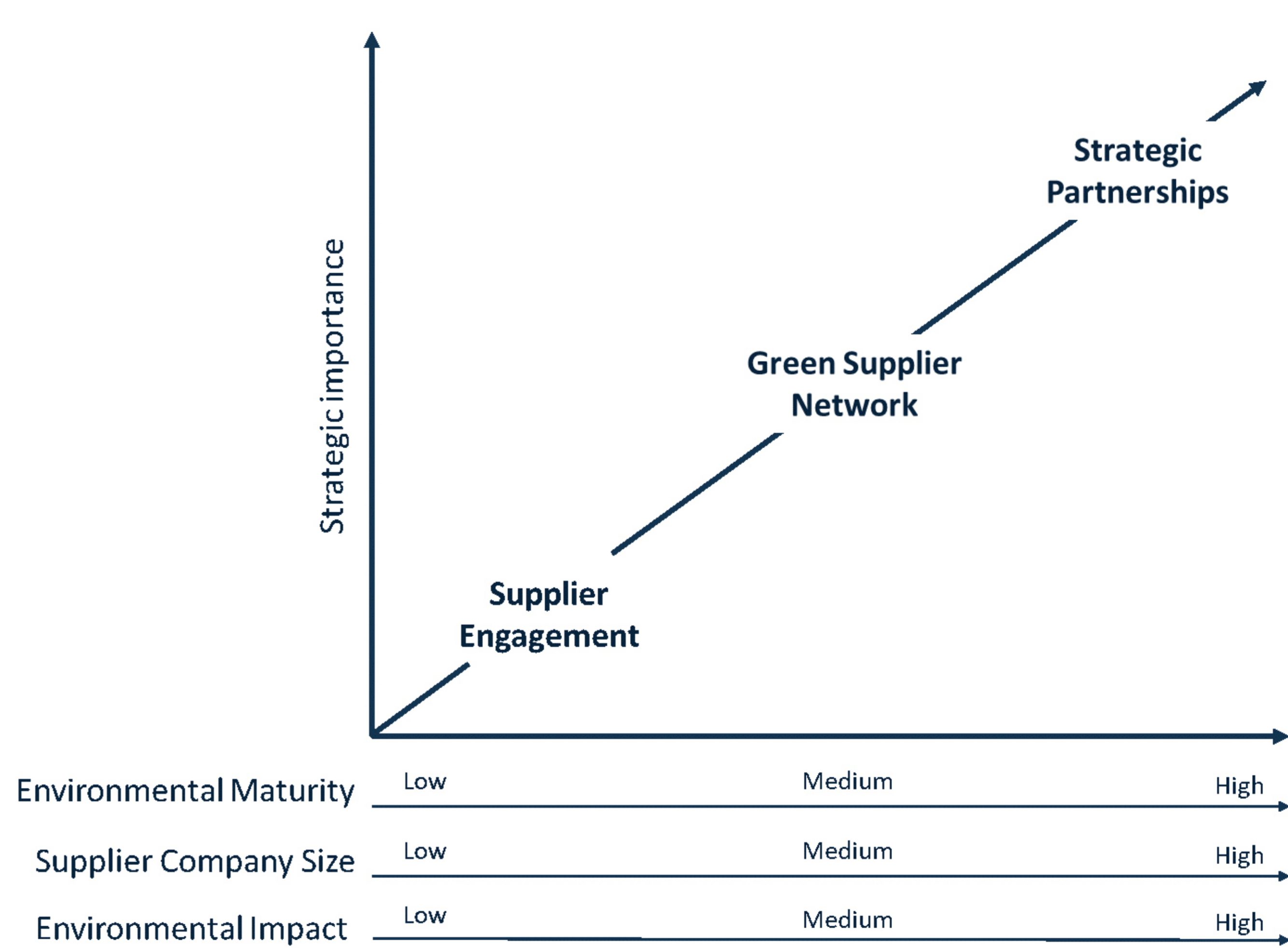
I mit specialeprojekt undersøgte jeg, i samarbejde med Grundfos, muligheden for at opnå fælles reduktioner med leverandører via direkte samarbejde. Dette blev udført via en proces, der har fokus på at vælge leverandører med tilstrækkelig strategisk vigtighed, tilstrækkelig relation mellem køber og sælger, samt kritisk position ift. CO2 udledning. Vi kategoriserede leverandørbasen baseret på materialekategorierne samt et livscyklus-perspektiv, hvilket resulterede i de tre mest CO2 udledende kategorier: Elektronik, metaller og støbejern. Disse udgjorde rammerne for leverandørudvælgelsen.

Der blev igangsat to direkte samarbejder med en metalleverandør og en støbejernsleverandør. Disse to projekter havde til formål at bevise, at det er muligt at inkorporere klima på samarbejdsagendaen uden at gå på kompromis med pris, kvalitet, fleksibilitet og tilgængelighed. Disse fire performance objektiver har altid været første prioritet - men det er på tide, at vi inkorporerer klima på samme niveau.

Begge samarbejdsprojekter resulterede i initiativer, der medførte en CO2-besparelse samt en økonomisk besparelse uden at påvirke kvaliteten af produktet, leveringstiden eller fleksibiliteten. Det ene projekt omhandlede cirkularitet af produktet via et retursystem, som resulterede i en -60 % klima reduktion i forhold til det oprindelige scenarie. Derudover medførte projektet en -20 % reduktion i omkostningerne.

Hvad der stadig er vigtigt at have in mente, er at disse leverandørprojekter med direkte samarbejde er ressourcekrævende! Det tager tid, mange folk og kan være svært at skubbe igennem organisationen. Så hvordan håndterer vi så stor en leverandørbase, når vi ikke kan bruge lige mange ressourcer på hver enkelt leverandør?

Projektet argumenterer for, at vi bliver nødt til at opdele leverandørbasen i 3 kategorier:



Denne opdeling skal ske på baggrund af essentielle parametre som strategisk vigtighed, miljø påvirkning, modenhed inden for bæredygtighed samt størrelse og forhold til leverandøren. Kategori 1 = Supplier Engagement, har fokus på at nå bredt og ud til mange, men med brug af få ressourcer (fx webinarer, online træning, nyhedsbreve osv). Kategori 2 = Green Supplier Netværk, har fokus på at bruge leverandørers egne erfaringer og best-practice eksempler via en platform for vidensdeling. Kategori 3 = Strategiske partnerskaber, har fokus på at sikre målbare reduktioner via direkte samarbejde, som projekt-eksemplet beskrevet ovenfor med cirkularitet.