

# Ørsteds klimakrav til stålleverandører

Præsentation ved Dansk Ståldag

14. november 2024



# Agenda

1

Introduktion

2

Fokus på stål

3

Klima i indkøb – udfordring og mulighed

4

Spørgsmål og svar



# Agenda

1

Introduktion

2

Fokus på stål

3

Klima i indkøb – udfordring og mulighed

4

Spørgsmål og svar



# Intro



**Simon Juul Toft**

Head of Green Procurement

- 15 års erfaring i supply chain og indkøb
- 9 års erfaring fra energisektoren
- Dansk Industri, Maersk/Maersk Oil, NKT Cables, Ørsted



# Ørsted's bæredygtighedsmål



**2025**

**2040**



**2030**

**2022**

Carbon neutral business

**Net Zero**

First energy company to have set targets aligned with SBTi's Net-Zero Standard



No later than 2030, all projects commissioned must have net positive biodiversity impact

Ban on landfilling of wind turbine blades

# Green Procurement i Ørsted



2040

Net Zero

- Eksvererer bæredygtighed i forsyningsskæden
- **Tværgående arbejde** med Bæredygtighed, HSE, og tekniske afdelinger
- **Driver Ørsteds "Supply Chain Decarbonisation Programme"**
- Arbejder direkte med **nøgleleverandører**
- **Stort fokus på stål**

# Agenda

1

Introduktion

2

Fokus på stål

3

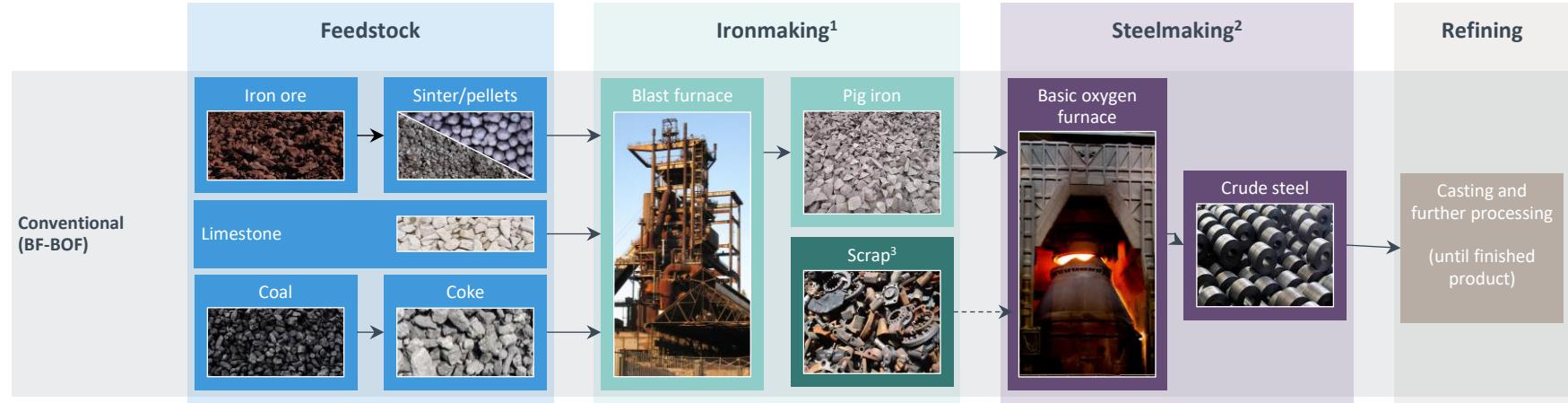
Klima i indkøb – udfordring og mulighed

4

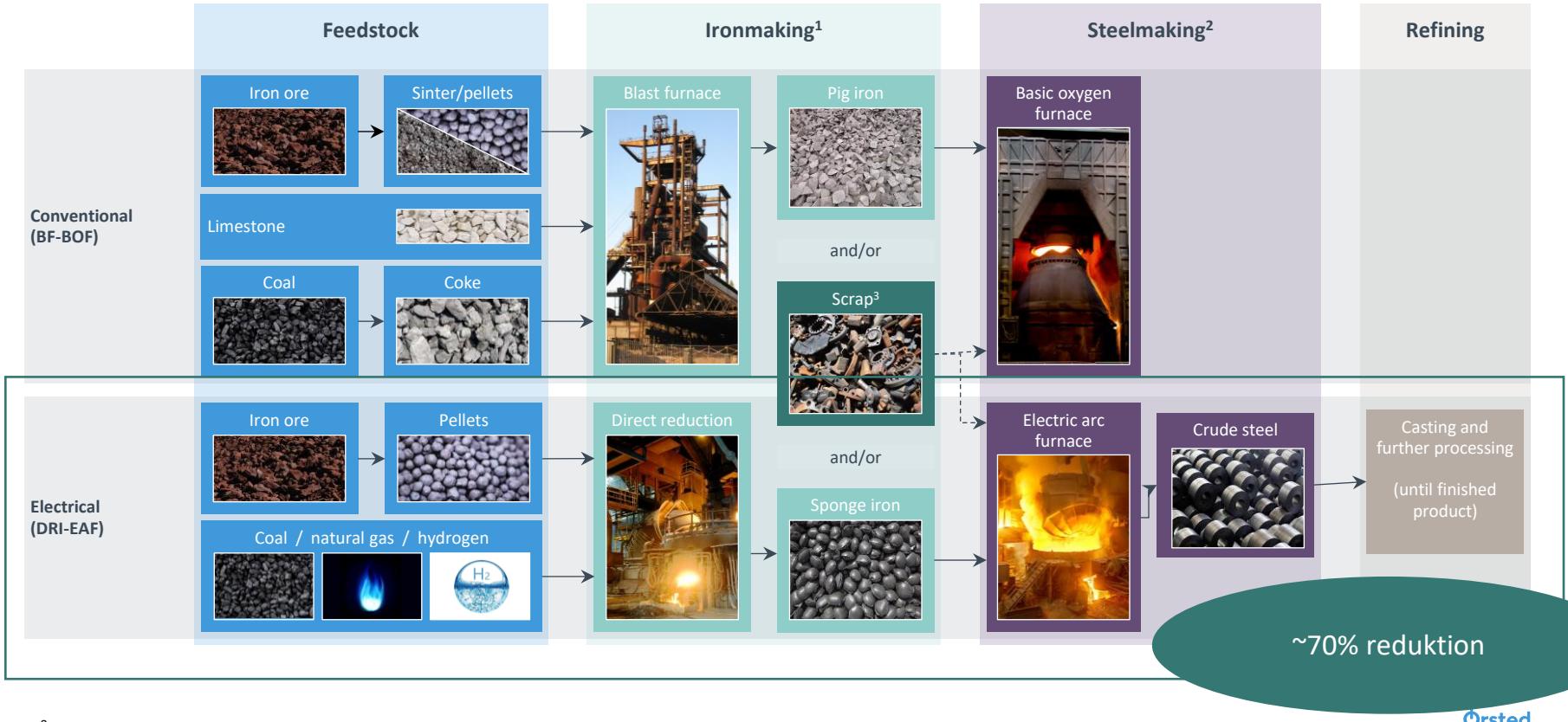
Spørgsmål og svar



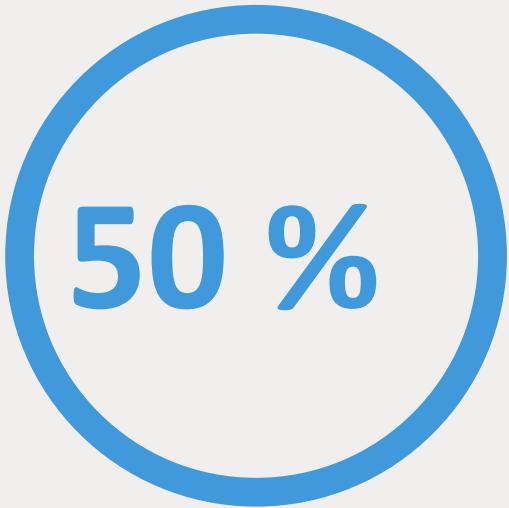
# Vi skal erstatte den CO<sub>2</sub>-tunge “Blast Furnace” process



# Vi skal erstatte den CO<sub>2</sub>-tunge “Blast Furnace” process med en hydrogen-baseret og elektrificeret “Direct Reduction” proces



**Stor fokus på stål, som står for halvdelen af udledninger. En struktureret tilgang giver mulighed for rette grundlag**



Struktureret **livscyklusanalyse** på emissioner

Struktureret **segmentering** af leverandører pba.  
fremtidig aktivitet

Engagering af leverandører

Samarbejde &  
udvikling

Krav og forventninger

# Agenda

1

Introduktion

2

Fokus på stål

3

Klima i indkøb – udfordring og mulighed

4

Spørgsmål og svar



## Klimakrav skal balanceres op mod konkurrencedygtighed

---

Vores tilgang og tankegang tager udgangspunkt i samarbejde, udvikling og forventninger

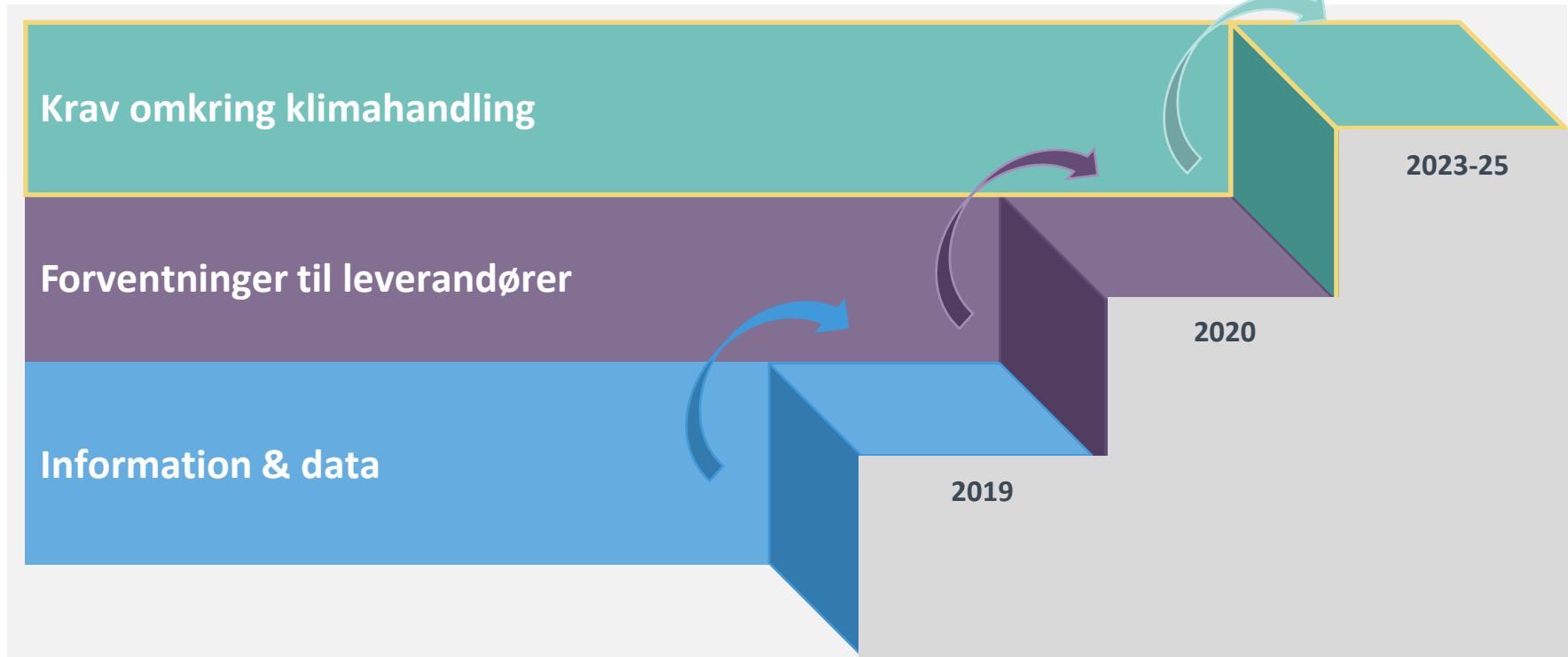
### TILGANG & TANKEGANG

- Klare forventninger – bidrag til løsningen, ikke til problemet
- Introducerer klima som en ‘way of working’ - gør det til en del af værdikædens DNA
- Faciliterer øget konkurrencedygtighed hos begge parter



- Konkrete resultater, der ikke var kommet gennem kontraktskrav
- Bæredygtig bæredygtighed – forandringer varer ved

# En organisk tilgang sørger for at leverandørerne vokser med vores ambitioner



## Case

# Leverandørudvikling af en stålproducent

Nøgleleverandør i en 'hard-to-abate'  
industri



## KONTEKST & TILGANG

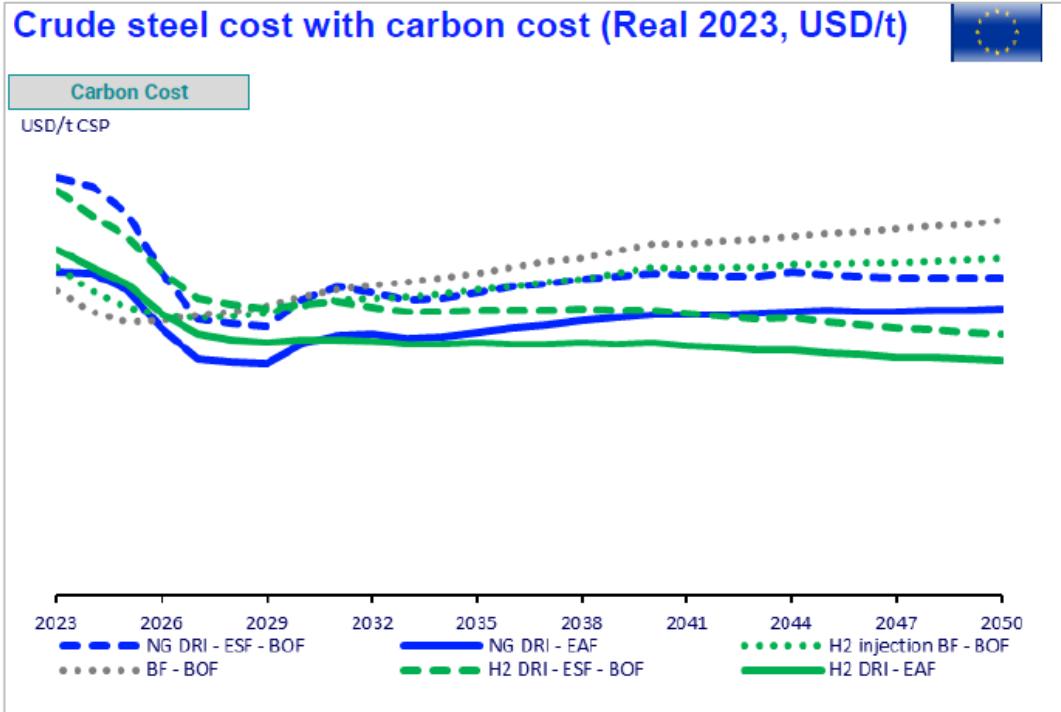
- Smalt marked – dvs. ikke mange erstatningsmuligheder
- Samarbejde var eneste vej frem
- Onboarded i dekarb.-program – baseret på langvarig relation
- Forventning om CO2-rapportering, klimamål, grøn energi
- Udviklingsspor som del af SRM proces



- Sat CO2-neutralitetsmål – og fremrykket det med fem år
- Har forpligtet sig til at sætte SBTi\* mål – gennem udviklingsprogram med UNGC og Ørsted
- Investeringsbeslutning om to nye grønne produktionslinjer i 2027
- Krav som del af forståelsespapirer

\*Guldstandard inden for videnskabelige klimamål

# Omkostnings- spørgsmålet



# Agenda

1

Introduktion

2

Fokus på stål

3

Klima i indkøb – udfordring og mulighed

4

Spørgsmål og svar



A photograph of an offshore wind farm at sunset. Five wind turbines are visible, their dark silhouettes standing against a vibrant orange and yellow sky. The turbines are mounted on tall, thin poles in the dark blue sea. The horizon is flat, and a few distant ships can be seen on the water.

# Spørgsmål & svar