



# Hvordan vi i Telenor Norge jobber med Scope 3?

Strategisk bruk av innkjøpsmakt i praksis

Fagsamling om vitenskapsbaserte klimamål , Fornebu 31. januar 2023



**HVORDAN HAR VI  
PÅVIRKET  
LEVERANDØRENE VÅRE?**

**Njål Vikdal,**  
Avdelingsleder, Technology

# Hvordan Telenor jobber med Scope 3 mot leverandører i Telemontørentreprenørmarkedet

25%

Telenor Norges  
innkjøp  
(3,6 Mrd)

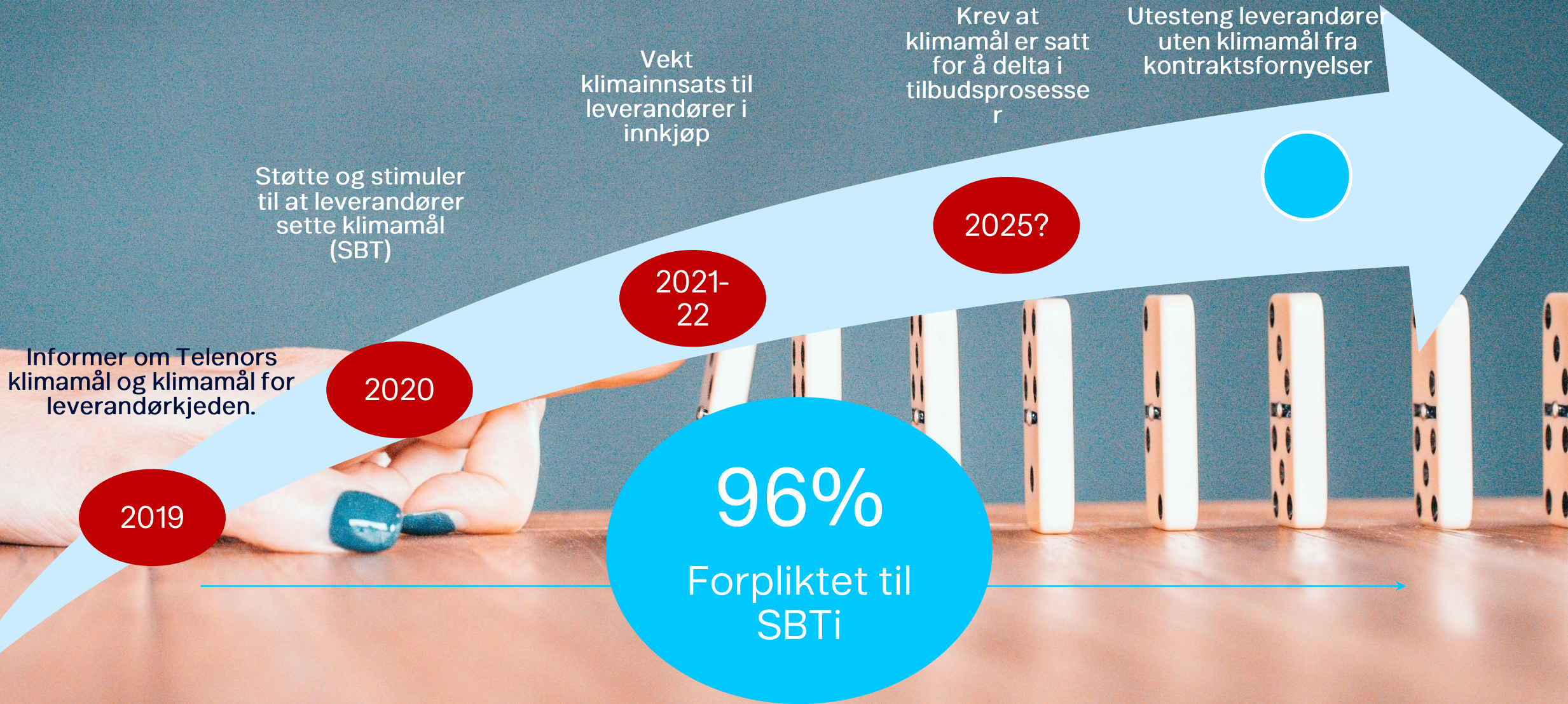
96%

Forpliktet til  
SBTi

62%

Godkjent SBT-mål

# Vi må gi leverandører tid og forutsigbarhet



## Nyheter

2021-11-04 09.20 CET

# Vår bilpark på ca 600 biler skal elektrifiseres innen utgangen av 2026

I tråd med at Eltel tar grep for å konkretisere eget miljøansvar, både på kort og lang sikt, har selskapet satt seg mål om 100 prosent elektrifisering av egen bilpark innen utgangen av 2026. De første elektriske bilene ble bestilt i oktober.

Dette er i sammenheng med den raske samfunnsutviklingen mot endring av adferd for å nå målene i Paris-avtalen. Der tar Eltel et tydelig standpunkt for å konkretisere eget bidrag. Tidlig i 2021 satte Eltel i gang elbilprosjektet som første aktivitet for å bli CO2-nøytrale.

Prosjektet avdekket at det var fullt mulig innenfor vår bransje, med et stort antall varebiler, å realisere utskiftning av bilparken innen de neste fem årene.



A worker in a yellow safety vest and orange helmet is looking down at a device. The background shows green foliage.

62%

Godkjent SBT-mål

	Scope 1 + 2	Scope 3
Transtema Group	Reduce absolute scope 1 and 2 GHG emissions <b>100%</b> by 2030 from a 2020 base year*.	Reduce absolute scope 3 GHG emissions from purchased goods and services, waste generated in operations and business travel <b>50%</b> within the same timeframe.
Eltel Networks (Jan 2023)	Reduce absolute scope 1 GHG emissions <b>42%</b> by 2030 from a 2021 base year*. Increase annual sourcing of <b>renewable electricity</b> from 31% in 2021 to <b>100%</b> by 2030.	<b>70%</b> of its suppliers by emissions covering scope 3 purchased goods and services, capital goods, upstream transportation and distribution, waste generated within operations, and business travel, <b>will have science-based targets by 2026.</b>

Vi lyktes med et ukjent rammeverk i en bransje med lave marginer –  
Vi tror viktige suksessfaktorer – i tillegg til SBTi - har vært de følgende

- **This time it's real**

- «Telenors finanskostnader på en gjeld på 100 MRD+ kan øke hvis vi ikke gjør dette»
- Sigve har dette på målkortet sitt

- **Kjøpsmakt** – Telenor 50% av marked

- Vi har ikke lyktes med TV/media-selskapene

- **Ledelsen** var engasjert og tydelig

- CEO Petter Børre Furberg
- CTO Ingeborg Øfsthus

- **Nordisk krav – ikke Telenor-spesifikt**

- Svenske oppkjøp i Norge har hjulpet oss

- **Leverandørutvikling & styring**

- Leverandørtvikling & -styring + Innkjøp med høy kompetanse på segment
- Oppfølging hver 3. måned i «kjøpslinja»

- **Thight-Loose-Thight** (Engagement Target)

- Entreprenørene så at vi ikke ville detaljstyre dem
- Det er mulig: Elektrifisering av transport vil løse oppgaven fram til 2030

→ **Entusiasme og stolthet**



# Sommeren 2022 finansierte vi en pilot med bruk av el-gravemaskiner og mobil lading med Tessta/Transtema







25%

Telenor Norges  
innkjøp  
(3,6 Mrd)

96%

Forpliktet til  
SBTi

62%

Godkjent SBT-mål

# Eksempel på scoring av Klima og miljø - som er med på å korrigere pris

Criteria:	Weight	Vendor X	Vendor Y	Z	Æ	Ø
Geography (will be updated after received offer)	10,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Quality	15,0	1,5	2,0	2,0	1,5	1,5
Historical Leadtime swap/ 5G, Historical ability to deliver, Project/production management abi	25,0	1,0	0,7	1,5	0,8	1,5
Supply Chain Sustainability	10,0	2,0	2,0	1,0	1,5	2,0
<b>Environmental profile /Climate SBT- Initiative</b>	<b>10,0</b>	<b>2,0</b>	<b>1,0</b>	<b>2,0</b>	<b>2,0</b>	<b>3,0</b>
Ability to cooperate	15,0	1,0	1,0	1,5	0,5	0,5
Financial solidity	15,0	1,0	1,0	1,5	1,5	1,0
<b>SUM</b>	<b>100,0</b>	<b>39,2 %</b>	<b>35,8 %</b>	<b>47,5 %</b>	<b>35,8 %</b>	<b>44,2 %</b>
<b>Normalised</b>		<b>3,3 %</b>	<b>0,0 %</b>	<b>11,7 %</b>	<b>0,0 %</b>	<b>8,3 %</b>
<b>SUM with max risk score</b>		<b>7,8 %</b>	<b>7,2 %</b>	<b>9,5 %</b>	<b>7,2 %</b>	<b>8,8 %</b>
<b>Normalised - max risk score(added to price)</b>		<b>0,7 %</b>	<b>0,0 %</b>	<b>2,3 %</b>	<b>0,0 %</b>	<b>1,7 %</b>

**Klima:** Scores på modenhet ifht. SBT og SBTi

**Miljø:** Scores på modenhet ifht. miljøstyringssystem (Miljøfyrtårn, ISO-14001)



**HVORDAN HAR VI  
OPERASJONALISERT ARBEIDET  
MOT LEVERANDØRENE?**

**Roy Rimstad,**  
Fagspesialist Performance & Compliance

# Science Based Targets

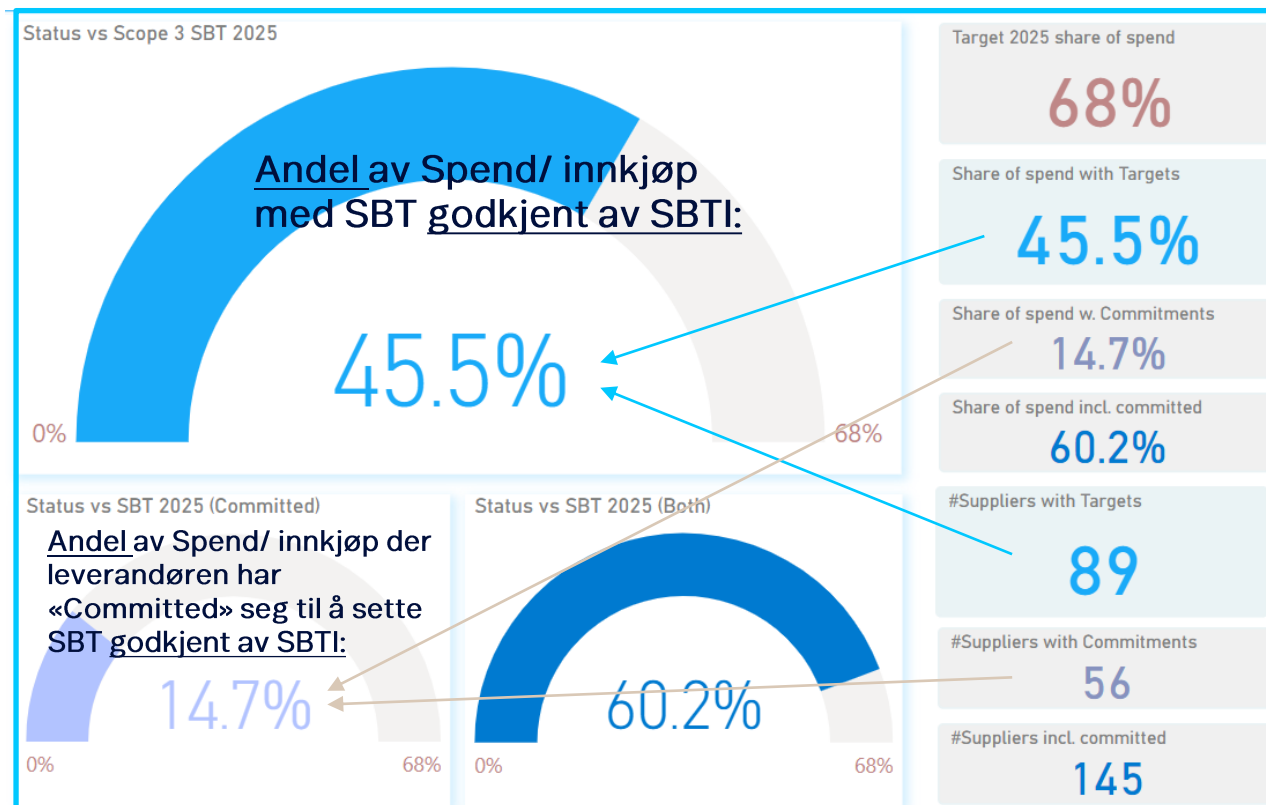
– hvordan har vi operasjonalisert arbeidet så langt?

a) ... eksternt (og direkte) mot **Leverandørene**

b) ... internt i Telenor Norge mot **Divisjonene** (og dermed også indirekte mot leverandørene)



# 89 av Telenor Norges leverandører har allerede satt SBTs gjennom SBTi



## «Job to be done»:

Påvirke...

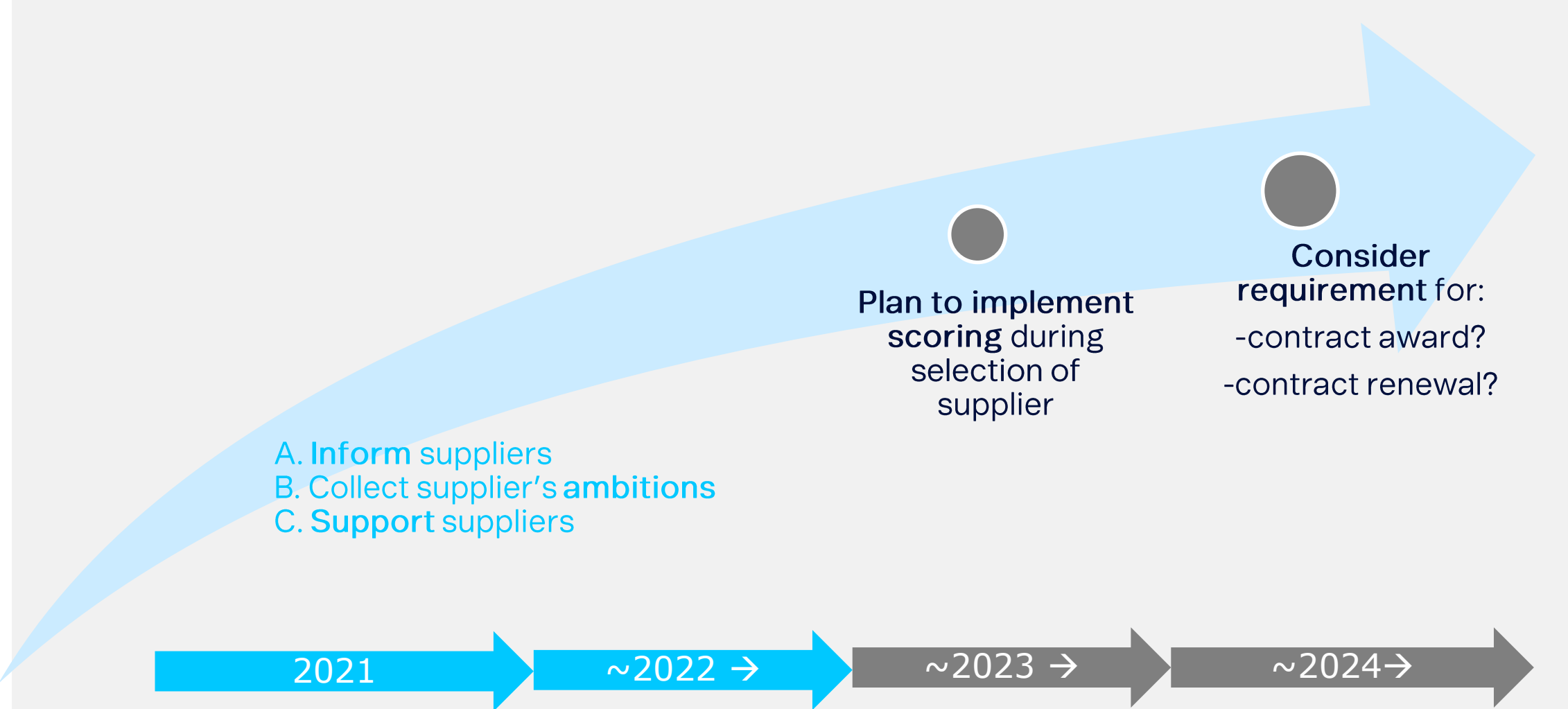
- ...«committed» leverandører
  - (per i dag 14,7% av spend = 56stk)
- ...øvrige leverandører
  - (per i dag 39,8% av spend = 1000+stk)

...til å sette SBTs gjennom SBTi

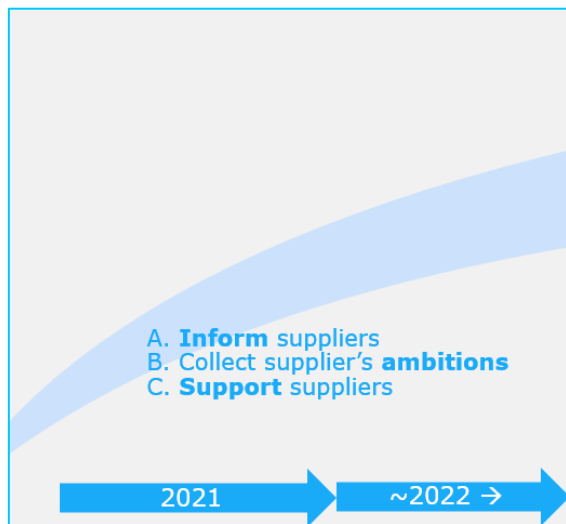
«So far, so good», men...!



# Hvordan påvirker vi leverandørene? (1/3)



# Hvordan påvirker vi leverandørene (direkte)? (2/3)



## A. Inform suppliers:

- Informere i alle anbudsforespørsler om Tn's forventninger og etter hvert krav til leverandører
- Utarbeidet en **kommunikasjonspakke** som skal brukes i møter med leverandørene:
  - ...av **Divisjonene** (deres «top 30» leverandører)
  - ...av **Innkjøpskategori-teamene** («top 30» innen hver kategori)
- Invitert middels/store leverandører til **fysiske/online informasjonsmøter**

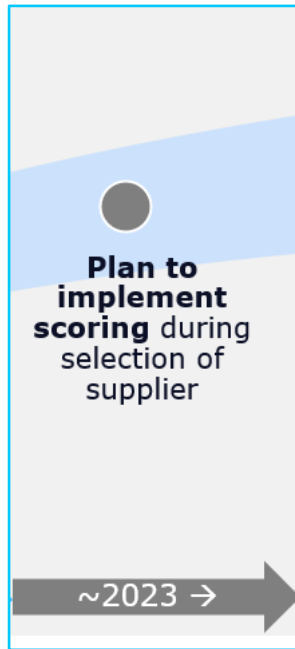
## B. Collect supplier's ambitions:

- Sende **spørreskjema/kartleggingsskjema** til middels/store leverandører der svarene registreres/behandles i Tn's PowerBI-løsning
- **Feedback fra møter** med leverandørene

## C. Support suppliers:

- **Innledende info om SBT(i)** – for eksempel forenklet prosess for selskap med ansatte <500 stk
- «Hjelpe de» i retning av å **selv kontakte SBTi**

# Hvordan påvirker vi leverandørene (direkte)? (3/3)



- A. Inform suppliers
- B. Collect supplier's ambitions
- C. Support suppliers

+

## Anskaffelsesprosesser:

- Stille krav til scoring av leverandørene's SBT-status/-plan ved tildeling av kontrakter

Fortsette arbeidet

Konkret «hvordan»? = «Work In Progress»





# Science Based Targets

– hvordan har vi operasjonalisert arbeidet så langt?

a) ... eksternt (og direkte) mot **Leverandørene**

b) ... internt i Telenor Norge mot **Divisjonene** (og dermed også indirekte mot leverandørene)



# Hvordan mobiliserer vi **internt** i Telenor Norge for å **påvirke leverandørene?**

## A. Telenor Norge's toppledelse:

- **Måles på SBT-target** av Telenor Group (KPI)
- Har **besluttet at:**
  - ... SBT target for 2023 = **50%** (status per nå: 45,5%)
  - ... **at Divisjonene skal måles/rapportere kvartalsvis** på om de har informert/engasjert sine «top 30» leverandører i sine **leverandørmøter på «strategisk nivå»** også om Telenors forventninger og etter hvert krav knyttet til SBTs (ref Kommunikasjonspakken)

## B. Divisjonene:

- Climate-ressurser gjennomfører møter med Divisjonsledergruppene for å «informere og hjelpe» ifm **Divisjonens møter med sine «top 30» leverandører**
- **Skal rapportere kvartalsvis fremdrift** ift sine «top 30» leverandører

## C. Procurement:

- Innkjøpsavdelingen følges opp på tilsvarende som ovenfor på **«top 30» leverandører innen hver innkjøpskategori** (Network, IS/IT, Markets & Indirect)

## A. «All of the above» + alle i Telenor Norge

- Climate-ressurser **informere og engasjere** om aksjoner/status/suksess stories i **ulike kanaler/fora**



VI TAR  
GRØNNE  
STEG



<https://www.telenor.no/samfunnsansvar>