



# Hankinta ja vastuullisuus

Jussi Lehmuskallio

Hankintajohtaja

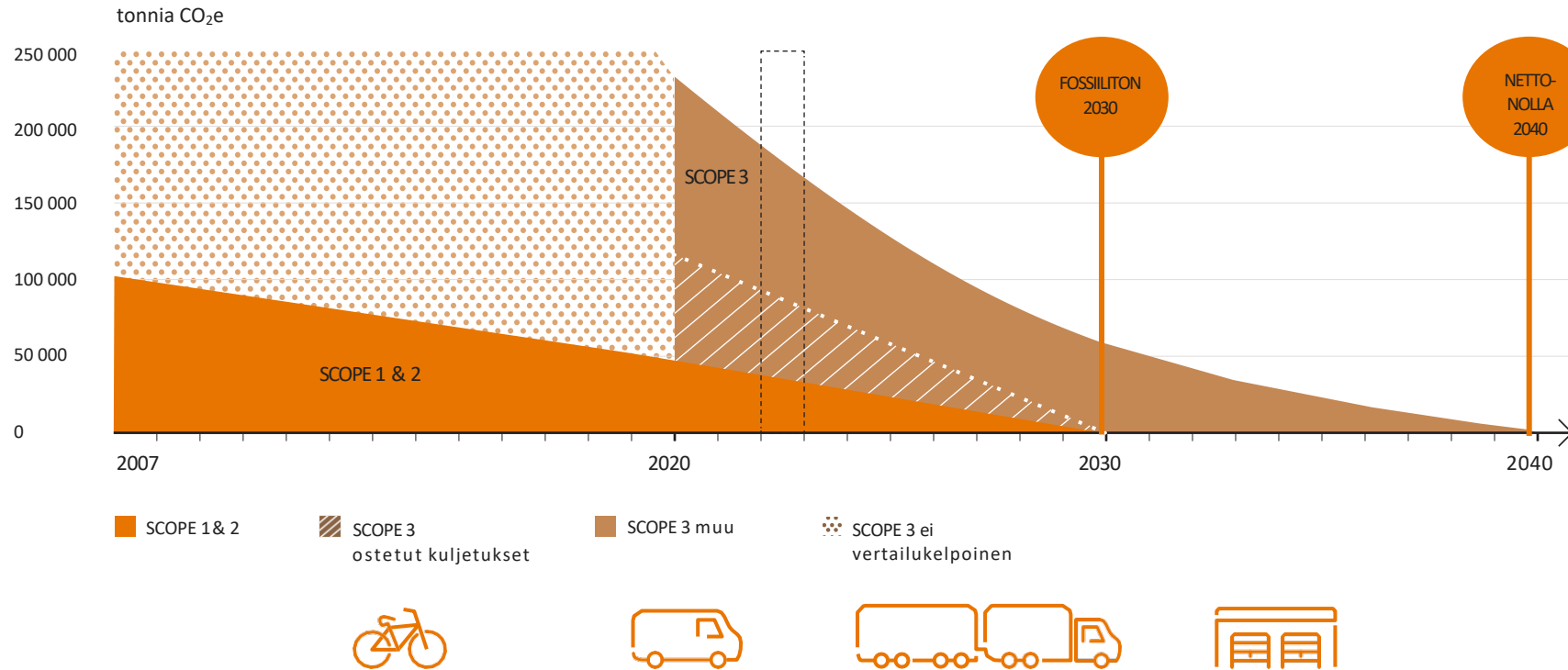


# Yrityksen johtoryhmä asettaa tavoitteet, joita hankinta toteuttaa toimittajakentässä.

- Code of Conduct eli eettinen ohjeisto tarkoittaa organisaation omia hyvän liiketavan periaatteita tai eettisiä pelisääntöjä. Se on organisaation itseään varten laatima itsenäinen dokumentti, joka ohjaa organisaation johdon ja työntekijöiden nykyistä ja tulevaa toimintaa kohti asetettuja tavoitteita.
- ESG – ympäristö, yhteiskuntavastuu ja hyvä hallintotapa
  - ESG on lyhenne englannin kielen sanoista Environmental, Social ja Governance.



# Ensimmäinen Suomessa – ensimmäinen maailmassa



**Posti on sitoutunut nettonollaan jo vuoteen 2040 mennessä.**

Postin nettonollatavoitteet hyväksyttiin ensimmäisenä Suomessa, globaalisti ensimmäisenä toimialalla sekä kaikkiaan maailman ensimmäisten 17 yrityksen joukossa.

Lämpenemisen nousun rajoittaminen 1,5 asteeseen on edelleen mahdollista, mutta olemme vaarallisen lähellä tätä rajaa. – IPCC

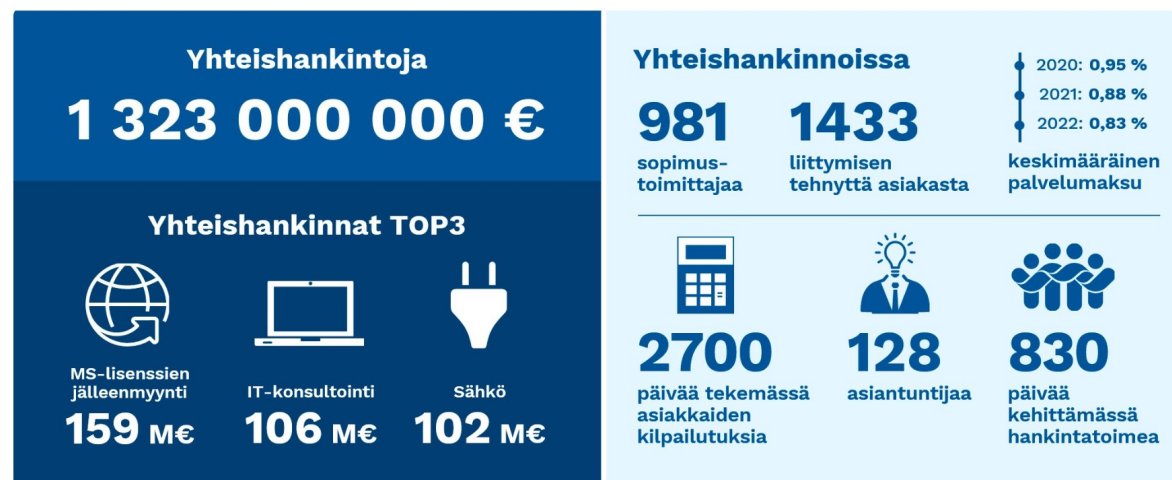
On äärimmäisen tärkeää, että yritykset vähintään puolittavat päästönsä tämän vuosikymmenen loppuun mennessä ja saavuttavat nettonollan 2050 mennessä – SBTi



# Posti hankintatiimi vs. Hansel (Julkinen hankinta)

- Postin ”globaalit” ostot vuonna 2023 olivat noin 800 milj€.
- Hankintatiimin koko on 11 henkilöä.
- Posti on osakeyhtiö, jonka hankinnassa noudatetaan vastuullisinta ja tehokkainta hankintaprosessia.
  - Cost-Productivity-Quality
- Julkisiin hankintoihin rinnastettavia ostoja Postilla on alle 1.5% kaikista ostoista.

- Hansel vastaavat ostot vuonna 2022 olivat 1 323 milj. €
- Asiantuntijoita hankintatiimissä oli 128 henkilöä.



Hanselin avainluvut 2022

# Strategiset aktiviteetit jalkautetaan hankintaan kategoriajohtamisen kautta.

Asiantuntijapalvelut

Ajoneuvot

Ulkoiset resurssit  
(Kuljettaminen &  
ulkoinen työvoima)

Fossiiliton kuljettaminen 2030 =>  
Mitä tämä tarkoittaa hankinnan kannalta?  
Mitä ratkaisuja ja milloin sekä miten?

ICT

Tuotanto

Kiinteistöpalvelut

# Miten ratkaisut valitaan ja miksi esimerkiksi Bio-kaasu on hyvä vaihtoehto?

No negative impact on planet Earth!

Recovery or minimize the impact on planet Earth!

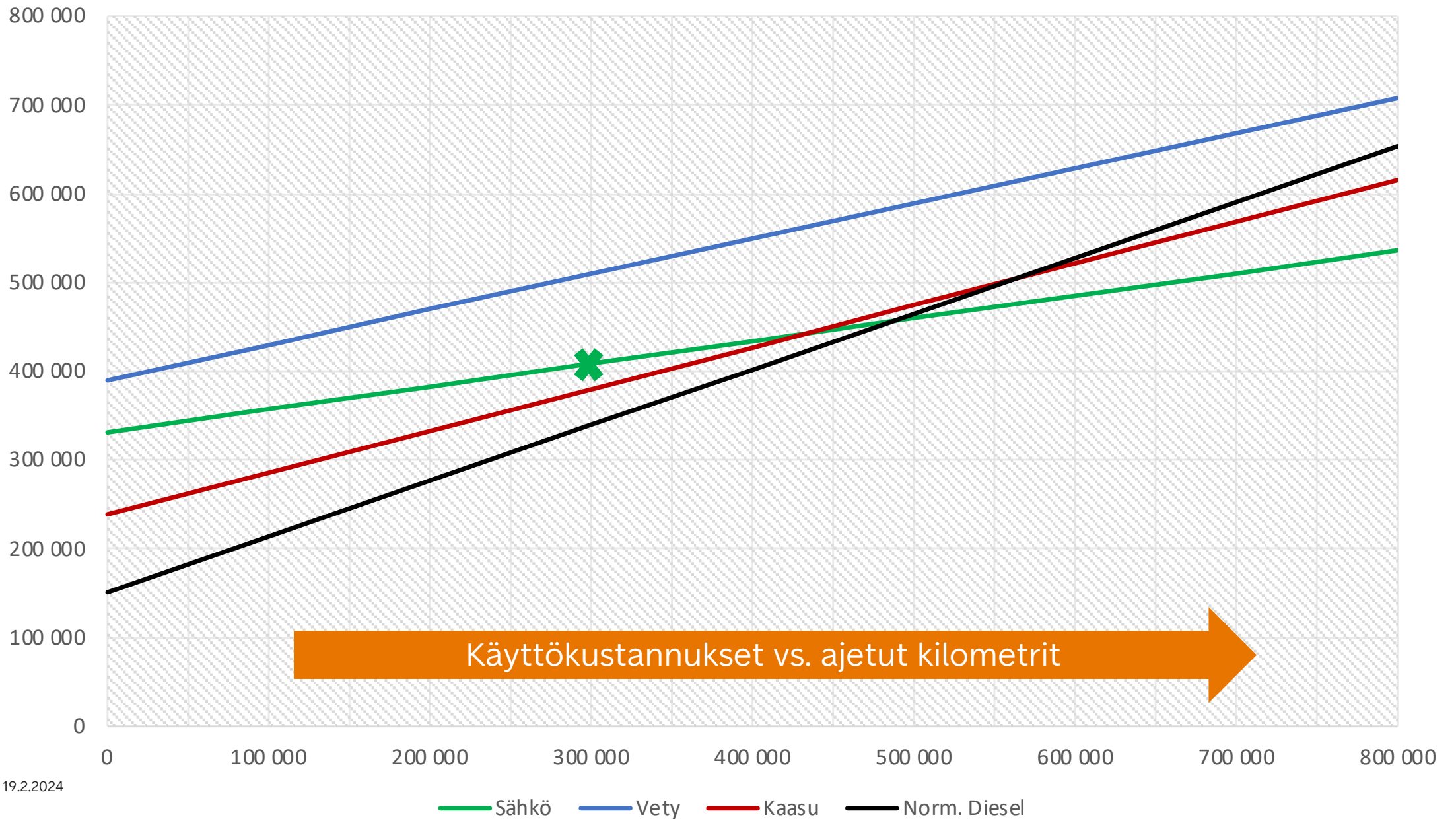
Visio: Zero impact on planet Earth!

# Esimerkki

Purchasing Chessboard



# Business case: Sähkö vs. Vety vs. Kaasu vs Diesel





# Demand & Supply Power Assessment

## Drivers of supply power

- Erikoistumisen seurauksena markkinat keskittyneet.
- Vain muutama vakavasti otettava toimittaja.
- Kysyntä ylittää tarjolla olevan kapasiteetin.
- Uusien toimittajien tulo markkinoille on vaikeaa, tuotteet / teknologia rajoitteet.
- Toimittajan vaihtaminen on vaikeaa.



## Drivers of demand power

- Ostajan ostot edustavat suurta osaa kokonaiskysynnästä.
- Ostaja tarjoaa / mahdollistaa toimittajalle kasvun markkinoilla
- Toimittaja voi kehittää osaamista toimimalla yhdessä ostajan kanssa.
- Toimittaja voi parantaa julkisuuskuvaa toimimalla ostavan yrityksen toimittajana.



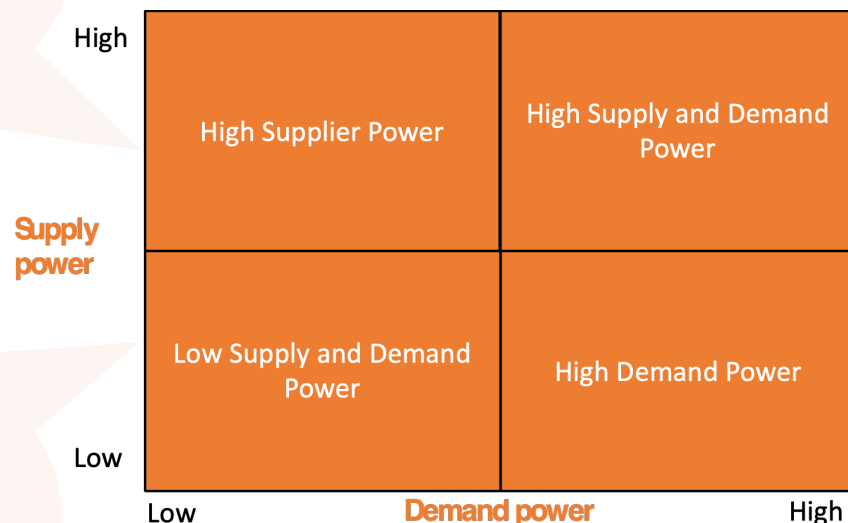
# Esimerkkejä Purchasing Chessboardin® käytöstä eli miten toimittajia / tuotteita / palveluita voidaan analysoida

Toimittajan määrittämä arvoketju ja ehdot => Ostajalle tässä kulmassa toimiminen on ota tai jätä eli toimittaja määrittää ehdot. Öljy on hyvä esimerkki tuotteesta tässä kulmauksessa.

Fossiilittomien polttoaineiden ympärille rakennettu kuljetuskapasiteetti ja toimintamalli, joka tehdään yhteistyössä useiden toimittajien kanssa. => Samat tavoitteet ja arvolutaus.

Tässä kulmauksessa on paljon tarjontaa ja valvonta voidaan automatisoida. Lannoitteet ovat hyvä esimerkki tapauksessa, jossa markkinahäiriöllä on ollut laajat vaikutukset. => AdBlue

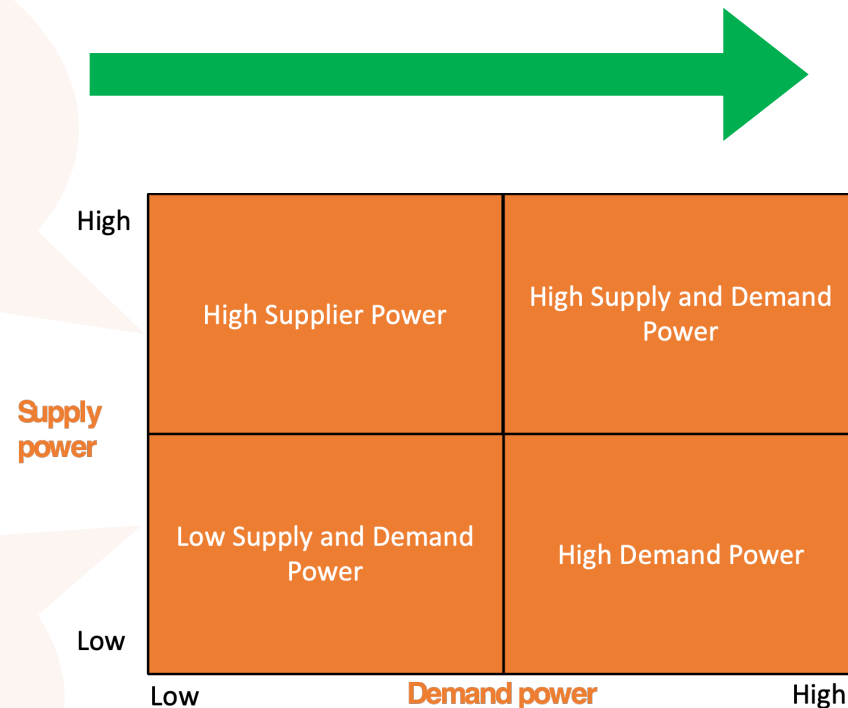
Perinteiset Diesel ajoneuvot jäävät tähän kulmaukseen => hinta-laatu-tuottavuus



# Esimerkkejä Purchasing Chessboardin® käytöstä eli miten toimittajia / tuotteita / palveluita voidaan analysoida

Korvaa Öljy nesteytellyllä Biokaasulla => Runkokuljetukset 68tn yhdistelmät (LBG= Liquefied Biogas)

AdBlue, valitse ratkaisu, jossa ei tarvita AdBlue tuotetta ajoneuvojen käyttämiseen.



Rakenna ekosysteemi, joka mahdollistaa LBG:n käytön => Ajoneuvot, huoltoverkosto, kuljetusyrietykset, ajoneuvovalmistajat, kaasun toimittajat ja asiakkaat

Siirrä valitut kumppanit, jotka jakavat Samat arvot kulmaukseen "seek joint advantage".

# Kumppanit mukaan fossiilittoman kuljettamisen tavoitteeseen

## Yhteiset kalustotiekartat

- Postin osaaminen kumppanien käyttöön
- Konkreettiset kalustokohtaiset suunnitelmat fossiilittomaan kuljettamiseen

## Sosiaalisesti kestävä siirtymä

- Pienemmillä yrityksillä pienemmät resurssit – pelkkä vaatiminen ei auta vaan vie yrittäjältä leivän

## Yhteinen kehittäminen

- Mikään yritys ei pärjää päästövähennyksissä yksin mutta yhdessä löydämme ne useat parhaat keinot kilpailussa menestymiseen

