

Bravida skærper kravene:

Leverandører skal være partnere

Pris og produktkvalitet er ikke længere nok, når Bravida vælger leverandører. Leveringssikkerhed, dokumenterede klimamål, teknisk kompetence og viljen til at tage del i projekternes risiko får stadig større betydning.



Foto: Kent Rasmussen

Thomas Archard Jensen leverede de nye krav til leverandørerne på VELTEKs årsdag i Middelfart.

Af Torben Elsig-Pedersen,
torben@techmedia.dk

Når Bravida leverer installationer til data-centre, hospitaler, medicinalproduktion, industri, infrastruktur og forsvarsanlæg, er der ofte tale om samfundskritiske funktioner, som ikke må svigte. Det stiller store krav til Bravida. Men også til de virksomheder, der leverer produkter og

løsninger til teknikentreprenøren. Og kravene til leverandørerne vil blive skærpet. - Når vi vælger jer til den type projekter, køber vi ikke bare et produkt. Vi indlejrer jeres virksomhed i vores risikoprofil, sagde Bravidas indkøbsdirektør, Thomas Archard Jensen, på VELTEKs årsdag på Hindsgavl Slot. Han lod klart forstå, at de nye forventninger kan sortere ud i, hvem Bravida samarbejder med i fremtiden. Hans budskab var, at installationsbranchen er på vej fra traditionelle leveran-

Bravidas klimamål

76 procent af leverandørforbruget skal senest i 2029 komme fra leverandører med SBTi-validerede klimamål.

CO₂-udledningen fra Bravidas egen drift skal reduceres med 42 procent inden 2029.

70 procent af kunderne målt på omsætning skal have klimamål i 2029.

Hele værdikæden skal være klimaneutral i 2045.

VVS-installatører, som ikke udfaser blyholdige fordelerrør og fittings, risikerer selv at blive udfaset.*



* EU's taksonomi-forordning er trådt i kraft. Det betyder, at bygherrer vil stille nye krav til dig og dit materialevalg. Og er du ikke forberedt på den nye virkelighed, risikerer du at blive fravalgt. Heldigvis har Roth forberedt sig. Vi har netop lanceret en serie helt nye produkter, så du kan leve op til de nye markedskrav. **Velkommen hos Roth.**

Roth

► **Fortsat**

dørrelationer til mere forpligtende partnerskaber.

- Bravida konkurrerer ikke længere kun på pris. Vi konkurrerer på eksekvering, leveringssikkerhed og tillid. Det kan vi kun, hvis vores samarbejdspartnere gør det samme.

Leverandørerne bliver screenet

Bravida er en stor spiller med 13.400 medarbejdere fordelt på fire nordiske lande og køber produkter inden for blandt andet ventilation, VVS, varme, el, belysning og automation.

Virksomheden screener fremover leverandørerne, inden de bliver godkendt. Her bliver der blandt andet set på compliance, økonomi, arbejdsmiljø, cyber- og datasikkerhed, sporbarhed, fysisk sikkerhed og leverandørens plan for at opretholde forsyningen. Når leverandøren er godkendt, følger Bravida udviklingen inden for fire områder: leveringspræcision, reklamationsandel, fakturakvalitet og ESG-fremdrift.

- Volumen flyttes efter de tal. Op eller ned. Hvert år, sagde Thomas Archard Jensen og lod forstå, at de leverandører, der lever op til kravene, får flere ordrer.

Seks ønsker til leverandørerne

Bravida har seks overordnede ønsker til sine leverandører:

- Leveringssikkerhed, der vægter lige så højt som prisen.
- Tidlig og proaktiv kommunikation om ændringer og forsinkelser.
- Forståelse for forholdene på byggepladsen.
- Dokumentation inden for ESG og compliance.
- Digital integration gennem blandt andet API'er, EDI, live lagerstatus og digitale kataloger.
- Evne og vilje til at skalere og investere i relationen.

Leverandørernes produkter skal desuden være korrekt oprettet i de kalkulationsprogrammer, Bravida anvender. Materialelisten bliver ofte fastlagt i kalkulationsprogrammet, længe før den endelige ordre bliver afgivet. Hvis et produkt ikke er opdateret og korrekt beskrevet i systemet, risikerer det derfor slet ikke at komme med i tilbuddet til kunden.

Uden en forpligtende SBTi-aftale risikerer I at falde uden for vores godkendte leverandørdatabase. Også selv om I i dag er en voksende og strategisk samarbejdspartner



Foto: Bravida

Leverandørerne får fremover flere opgaver, hvis de lever op til en lang række ESG-krav, siger Bravidas indkøbsdirektør, Thomas Archard Jensen. Kan de ikke leve op til kravene, mister de ordrer.

Klimamål bliver adgangskrav

Grøn omstilling er ifølge indkøbsdirektøren ikke længere blot en politisk dagsorden.

Elektrificering, varmepumper, fjernvarme, energigirenovering, køling, ladeløsninger og bygningsautomatik er med til at ændre Bravidas ordrebog.

EU's bygningsdirektiv indebærer samtidigt, at de 16 procent dårligst præsterende

erhvervs- og offentlige bygninger skal løftes inden 2030 og de 26 procent dårligste inden 2033. Det skaber et marked med en fast tidsplan, men også større krav til dokumentationen.

- Produktet skal kunne dokumentere sin egen effekt. Et produkt uden data kan ikke sælges ind i en energigirenovering, uanset hvor godt det er, siger Thomas Archard Jensen.



Tryghed hele **vejen.**



**PASSIVE
FIRE PROTECTION**

Når dit arbejde er gjort, skal de materialer, du har valgt, gøre deres. På tværs af hele sortimentet er Isover passiv brandsikring udviklet til at modstå brand, enkel at montere og designet til at blive hvor det skal.

Når projektet står færdigt, handler det om en løsning, både du og din kunde kan stole på. Tryghed hele vejen.



Pålidelig brandsikring -hele vejen fra projektering til færdig montering.

Isover U Protect Wired Mat 4.0 Alu1 Black

- Op til 20 % tyndere isoleringsløsning
- Fleksibel tilpasning ved komplekse tekniske installationer
- Hurtigere og nemmere montering
- Flere meter pr. rulle - mindre håndtering

► Fortsat

Bravida har selv forpligtet sig til, at 76 procent af virksomhedens samlede leverandørforbrug senest i 2029 skal komme fra leverandører med klimamål valideret gennem Science Based Targets initiative, SBTi.

Virksomheden skal desuden reducere CO₂-udledningen fra sin egen drift med 42 procent inden 2029. Samme år skal 70 procent af kunderne målt på omsætning have klimamål. Hele værdikæden skal være klimaneutral i 2045.

Det får direkte betydning for leverandørerne.

- Uden en forpligtende SBTi-aftale risikerer I at falde uden for vores godkendte le-

LCA-krav, byggevareforordningen og EU's bygningsdirektiv.

En stor del af de nødvendige oplysninger kan Bravida ikke selv producere. Data om produkternes materialer, klimaaftryk, energiydelse og sporbarhed skal komme fra producenter og leverandører.

Bravida betragter derfor ikke kun ESG som en administrativ omkostning, men som en del af forretningen. Leverandører, der har de nødvendige data klar, gør det lettere og hurtigere at udarbejde tilbud.

- Den leverandør, der har EPD, CO₂-data og materialepas klar, gør os hurtigere i tilbudsfasen. Det vil vi gerne belønne med indkøbsvolumen, sagde indkøbsdirektøren.

åben og direkte kommunikation med samarbejdspartnerne.

Forkerte fakturaer, manglende ordrebekræftelser og langsom reklamlationsbehandling skaber desuden administrativt merarbejde.

Endelig efterlyser Bravida større teknisk kompetence i leverandørernes salgsorganisationer.

- En sælger, der kun kan tage imod ordrer og vende tilbage i næste uge, skaber ikke værdi på en byggeplads. Det hører fortiden til. Leverandørens opgave er ikke kun at sælge et produkt, men også at reducere friktionen i samarbejdet og bidrage til at løse de problemer, der opstår, lyder de direkte ord fra indkøbsdirektøren ■

■ ■ En sælger, der kun kan tage imod ordrer og vende tilbage i næste uge, skaber ikke værdi på en byggeplads ■ ■

verandørdatabase. Også selv om I i dag er en voksende og strategisk samarbejdspartner.

ESG-data skal komme fra leverandørerne

Bravida har kortlagt 37 ESG-relaterede regulativer inden for ni lovområder. Af dem har 11 særlig høj prioritet for forsyningskæden. Det gælder blandt andet F-gasforordningen, bygningsreglementets

Fem frustrationer i samarbejdet

Thomas Archard Jensen pegede også på forhold, der især skaber problemer i det daglige samarbejde. Det første er upålidelige leverancer. Hvis en montør må forlade byggepladsen for at hente en manglende komponent, vurderer Bravida, at det koster omkring 3.000 kroner - en udgift, som ikke kan faktureres videre. Det andet er priser, der ændrer sig uden varsel eller tilstrækkelig dokumentation. Det kan gøre projektkalkulationen usikker og efterlade teknikentreprenøren med regningen. Den tredje frustration er leverandører, som ikke fortæller om fejl eller forsinkelser i tide.

- Vi kan håndtere dårlige nyheder. Vi kan ikke håndtere overraskelser, siger Thomas Archard Jensen. Derfor vil han have en

Bravida

Nordens største teknikentreprenør

13.400 medarbejdere i fire nordiske lande

91.000 kunder

Mere end 330 afdelinger

Til stede i 206 nordiske byer

Omsætning i 2025: 28,2 mia. svenske kroner

Gennemsnitlig årlig vækst på 8 procent gennem de seneste ti år

Arbejder blandt andet med el, VVS, ventilation, køl, energi, automation og teknisk bygningsdrift

Kilde: Bravida.



Læs nyeste udgave her

Nyttig viden fra TechMedia

HUSK

**HVAC Magasinet
kan også
læses online**

Få besked hver gang en ny udgave er tilgængelig.

Tilmeld dig på TechMedia.dk