

BIODRIVSTOFF I ASKO

BRUKERERFARINGER

ZERO10, 23.11.2010

Marius Råstad

Logistikksjef konsern

marius.rastad@asko.no

www.asko.no

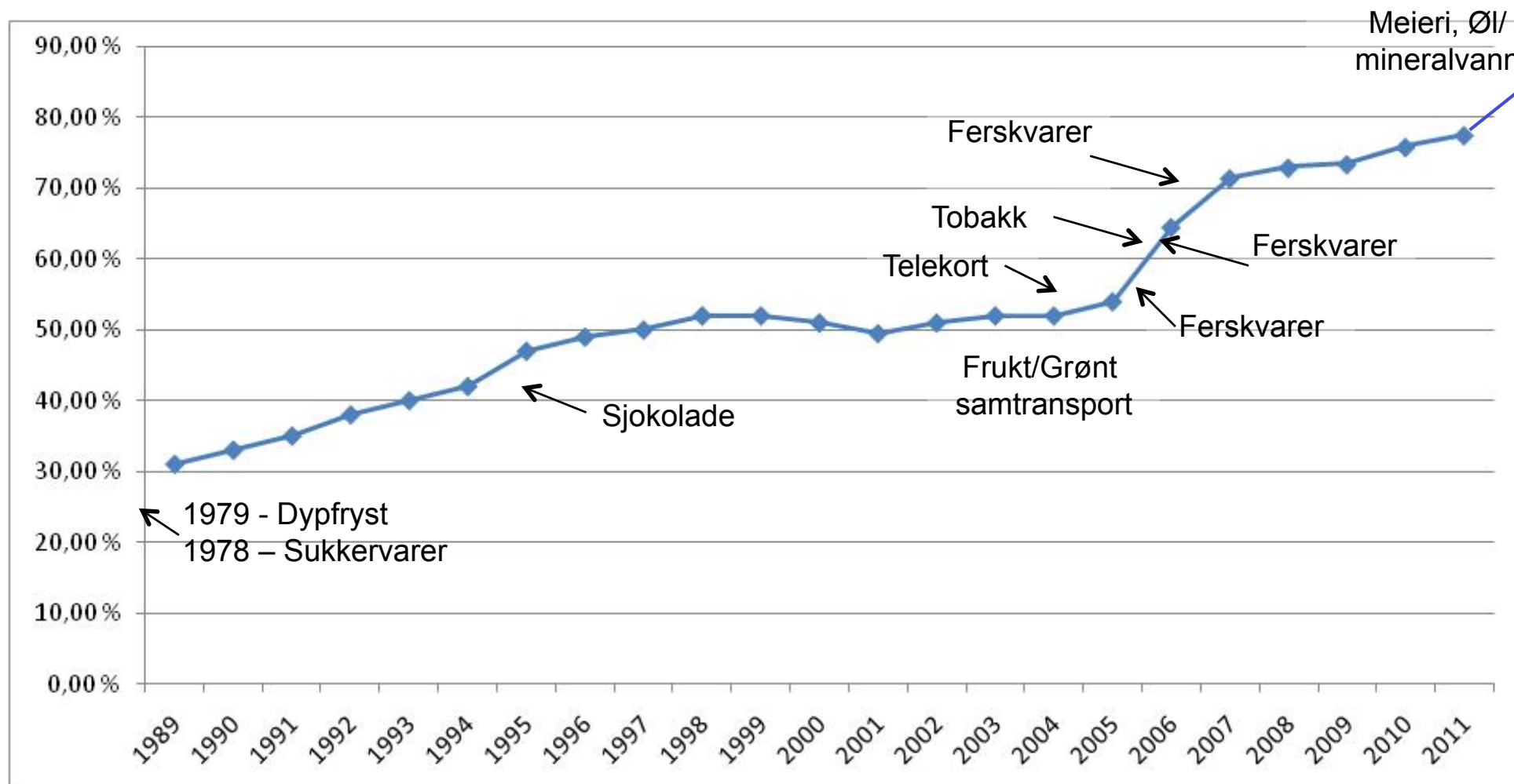
Vare- og informasjonsstrøm fra produsent til sisteledd

- ASKO er NorgesGruppens engrosvirksomhet
- Omsetning: 40 mrd. NOK (2010)
- Distribusjonssentre: 13
- Kunder: 13000
- Segmenter: Dagligvare, Storhusholdning, Servicehandel.
- Ansatte: 3000
- Butikker: Ultra, Meny, KIWI, Spar, Joker.
- Sortiment: 28 000 varelinjer.
- Transportenheter: 500
- Kilometerproduksjon: over 14 mill

– Volum: 3 000 000m³

FORRETNINGSAMBISJON

100 % av varestrømmen



Miljøambisjon

Vår miljøambisjon er å
være klimanøytral innen
2020.
(nullpunkt 2008)

Erfaringer - Bioetanol ED 95.

- Første bil i 2009
- Benytter kortreist etanol fra Borregaard = høy klimanytte.
- Kostnadsbilde:
 - Innkjøp: +13,8 %
 - Drift 1: +31 %
 - Drift 2: +21 %
 - ÅRLIG TOTKOST: (D1)+26,7 %. (D2) +18,9 %
- Infrastruktur – kun ett alternativ.
- Motorstørrelse – kun ett alternativ.
 - Nærdistribusjon
- Markedsetterspørsmål/ Volum

Erfaringer - Bioetanol ED 95.

- Brukervennlig, Pålitelig, Driftsikker (også i kuldeperioder)
- Lukt svak.
- Positivt omdømme blant publikum.
- Meget god klimagevinst- inntil 95 % utslippsreduksjon.

Prosjekt B30 i ASKO.

- 20 biler fra ASKO.
 - Oslo, Vestby, Brumunddal og Trondheim.
- Infrastruktur
- Kvalitet
- Samarbeid mellom ASKO, Scania og Statoil.
- For lite ”kunnskap”
 - Kostnader
 - Egenskaper
 - Effekter
- Vintertest
- Kun positive erfaringer så langt.

Suksessfaktorer

- Pågangsmot, tørre å satse.
- Vise konkrete resultater, ikke bare "prat".
- Samarbeid og langsiktighet.
- Miljøtankegangen må gå igjen i alle ledd i verdikjeden.
- Proaktive og satsningsvillige bransjeaktører (Scania og Statoil)
- Politisk forutsigbarhet.
- Rammebetingelser for å sikre at gode miljøtiltak blir konkurransedyktige.
- Virkemidler/ grønne avgifter.

TAKK FOR
OPPMERKSOMHETEN!

