
Ergänzung mit Fokus auf die DACH Region: DACH350 und Zulieferer im CDP Performance Vergleich

Supply Chain Report 2014–15

Inhaltsverzeichnis

Einleitung	3
Climate Disclosure & Performance Scoring	6
Klimawandel als Risiko- und Strategiethema	7
Treibhausgasemissionen – was können Zulieferer berichten?	9
Reduktionsziele – wie ehrgeizig sind Zulieferer?	10
Vergleich von Risiken und Chancen mit Ausblick	12

Einleitung

Dieser Bericht vergleicht zum ersten Mal die CDP Performance von großen börsennotierten Unternehmen mit Zulieferern, und zeigt dabei die Relevanz der Emissionsberichterstattung über Großkonzerne hinaus auf. Damit dient er als Ergänzung zum globalen Supply Chain Report 2014-2015 in deutscher Sprache und mit Fokus auf Unternehmen in der DACH Region (Deutschland, Österreich, und die Schweiz), und knüpft auch an den CDP DACH 350 Klimawandel Bericht 2014 an.

Hintergrund

Die Analysen folgen dem DACH 350 Bericht im Bezug auf die Antworten zur CDP

Klimawandelinformationsanfrage 2014, und teilen die DACH Region in zwei Gruppen von Unternehmen, deren Resultate einander gegenüber gestellt werden: an der Börse notierte Großkonzerne und nicht-gelistete Unternehmen, viele davon mittelständisch, jedoch nicht ausschließlic.

Zielgruppen des Berichts sind Großkonzerne, die bereits selber an CDP berichten, Zulieferer die angefragt werden, und Investoren in Großkonzerne.

Zusammenfassung DACH 350 Klimawandel Bericht 2014

Die CDP Klimawandelinformationsanfrage wurde 2014 im Auftrag von 767 institutionellen Investoren mit einem Anlagevermögen von 92.000 Milliarden USD an die 350 größten Unternehmen nach Marktkapitalisierung in der DACH Region gestellt.

166 Unternehmen haben teilgenommen (Rücklaufquote 47%, entspricht 86% der Marktkapitalisierung), und insgesamt zeichnet sich ein steigendes Engagement beim systematischen und strategischen Management des Klimawandels ab. Dieses wird sowohl in der Vollständigkeit und der Transparenz (dem "Climate Disclosure Score") als auch bei der tatsächlich erbrachten Klimaschutzleistung (dem "Climate Performance Score") deutlich.

110 der 166 Unternehmen haben ihren Climate Disclosure Score im Vergleich zum Vorjahr verbessert, und 113 Unternehmen haben ein höheres Performance Band erreicht.

Es herrscht Einigkeit bei Unternehmen darüber, dass das Eintreten von Klimawandel-Risiken zu steigenden operativen Kosten führen kann und wird. In dem Zusammenhang ist es überraschend, dass trotz dieser klaren Verbindung von Klimawandel und finanziellen Implikationen Auswirkungen auf den Kapitalmarkt selten explizit genannt werden.

Dazu kommt, dass die Emissionen, die unter der direkten Kontrolle der Unternehmen sind (Scope 1 und Scope 2) 2014 im Vergleich zu 2013 insgesamt um 2 Mio. tCO₂ e insgesamt nur minimal gesunken sind. Das liegt an einem Rückgang der Emissionen

von -2,7% durch Reduktionsmaßnahmen gegenüber einer Outputsteigerung von 2,0%.

Die indirekten Emissionen aus der Wertschöpfungskette können nur 22 (13%) von 166 Unternehmen vollständig offenlegen. Dabei liegen die berichteten und oft geschätzten Werte aggregiert bei 1,596,578,338 tCO₂ e, und wenn alle Unternehmen vollständig berichten könnten, wäre die Zahl sicherlich viel höher.

Dabei muss betont werden, dass diese Scope 3 Emissionen der 166 DACH Unternehmen weltweit vor- und nachgelagert in der Wertschöpfungskette verursacht worden sind.

Reine Zuliefereremissionen liegen bei 533,368, 575 tCO₂ e, und davon fallen alleine für die ersten zwei Scope 3 Kategorien, „Purchased Goods and Services“ und „Capital Goods“ Emissionen von 302,394,668 tCO₂ e an.

In diesem Zusammenhang bleibt bei der positiven Entwicklung der Scores der Großkonzerne das Fazit, dass bei der tatsächlichen Umsetzung von Emissionsminderungen und den damit verbundenen Prozessen noch viel Potenzial offen bleibt und noch ausgeschöpft werden kann und muss.

Das CDP Supply Chain Programm

Das Supply Chain Programm ist hauptsächlich aus drei Beweggründen entstanden:

1. Die Mehrheit der globalen Emissionen liegt in den Wertschöpfungs- und Lieferketten, je nach Industriesektor sogar bis zu 90% laut einer Studie von McKinsey aus 2008. Siehe auch berichtete Scope 3 Zahlen für 2014 oben.
2. Großkonzerne, die bereits auf Investorenanfrage an CDP und anderen Reporting-Initiativen Emissionen berichten, sind nur begrenzt in der Lage, über Scope 3 zu berichten. Das zeigen auch CDP Berichte für andere Regionen und Länder.
3. Bei einer wachsenden Zahl von Reportingstandards zur nicht-finanziellen Berichterstattung sind gerade kleinere Unternehmen oft überfordert. Die CDP Anfragen können über den Kapitalmarkt hinaus als einheitlicher Standard dienen, und nicht nur Investoren hilfreiche Daten für Entscheidungsprozesse zur Verfügung

4. stellen, sondern auch Einkäufern in Großkonzernen.

Da die Scope 1 und Scope 2 Emissionen des Zulieferers gleichzeitig die Scope 3 Emissionen des Großkunden sind, liegt der Fokus bei Zulieferern auf Zusammenarbeit in der Emissionsreduktion.

Stakeholder sind hierbei nicht Investoren, sondern über CSR Abteilungen hinaus der Einkauf und die Produktentwicklung. Die Verantwortung und damit Handlungsmöglichkeiten des Unternehmens reichen eben über das eigene Fabrikgelände hinaus.

Ziel des Einbezugs von Lieferanten mit relevanten Emissionen ist für Großunternehmen nicht nur das Offenlegen der eigenen Scope 3 Emissionen für das Reporting an die eigenen Stakeholder, sondern das Potenzial von Emissionsreduktionsmaßnahmen durch eigene Anfrage in der ausgelagerten Produktion und bei jeglicher Art von „Third Party Spend“ vollständig auszuschöpfen.

Zusammenfassung des CDP Supply Chain Berichts 2014-2015

Die CDP Klimawandelinformationsanfrage wurde 2014 zusätzlich zur weltweiten Investorenanfrage auch von 66 Großkonzernen in ihrer Kapazität als Kunden mit einem Einkaufsbudget von 1.300 Milliarden USD an insgesamt 6.503 Zulieferunternehmen verschickt, davon 313 aus der DACH Region.

Die CDP Wasseranfrage ging dabei von 14 der 66 Konzerne an 1.313 der o.g. Zulieferer, die in Branchen tätig sind, die Wasserrisiken ausgesetzt sind. Die globale Rücklaufquote für Wasser liegt bei 50% (666 Zulieferer).

Insgesamt haben 3.396 Zulieferer (52%) auf die Klimawandelinformationsanfrage geantwortet, davon 205 in der DACH Region. Wenn man dabei die Unternehmen ausschließt, die bereits auf die Investorenanfrage geantwortet haben und im DACH 350 Bericht analysiert worden sind, bezieht sich das DACH Supply Chain Sample auf 153 reine Zuliefererunternehmen (Rücklaufquote 61%). Hier zeigt sich die Wirksamkeit der Großkundenanfrage.

Für Zulieferer liegen die Durchschnittsscores bei 53 für Disclosure und C für Performance, im Vergleich zu 69 C in der DACH Region.

Der von Accenture geschriebene globale Supply Chain Bericht 2014-2015 hat zum ersten Mal eine Analyse für Zulieferer nach 11 Ländern geschrieben. Deutschland ist eines davon. Die zentrale Beobachtung hier ist, dass deutsche Zulieferer insgesamt über dem globalen Zuliefererdurchschnitt liegen, was dadurch erklärt wird, dass Deutschland eine führende Industrienation mit hohen Umweltstandards ist, unabhängig davon, ob ein Unternehmen an der Börse notiert ist oder nicht. Im Vergleich zum Vorjahr haben sowohl Transparenz als auch Leistung im Durchschnitt nachgelassen – hierin reflektiert sich jedoch die hohe Zahl an Neuteilnehmern, die typischerweise mit niedrigeren Scores einsteigen.

Relevanz für Großkonzerne

Wenn Zulieferer als nicht-gelistete Unternehmen auf Stakeholder-Klima- und Umweltanfragen antworten, berichten sie viel weniger transparent und zeigen ein viel geringeres Verständnis über klimawandelverbundene Risiken im Vergleich zu börsennotierten Großkonzernen. Daraus folgt auch eine Abwesenheit der Verbindung zu steigenden operativen Kosten durch Klimawandel. Dieses wiederum führt zu einem erhöhten externen Risiko bei Großkunden dieser Zulieferer.

Das geringere Grundverständnis der Lieferketten trotz höherem Anteil am Fußabdruck von Treibhausgasemissionen im Vergleich zur eigenen Risikowahrnehmung und der eigenen Berichtserstattungsfähigkeit sollte Großkonzernen, die selber ihre Scope 3 Emissionen von einer Reportingperspektive nicht mit einbeziehen, zu einem Denkanstoß anregen.

Dieser Bericht zeigt, dass sogar eher weit fortgeschrittene Zuliefererunternehmen in der DACH Region schlechter abschneiden als die Großkonzerne. Wie viel schlechter schneiden dann entsprechend Zulieferern in Schwellen – und Entwicklungsländern ab? Was sind die Konsequenzen dieser Einsichten für Großkonzerne in der DACH Region?

Dabei geht es über das Reporting hinaus vor allem in Richtung Risikomanagement und Energie bzw. Kosteneffizienz bei Zulieferern. In anderen Worten, Scope 3 wird relevant für den strategischen Einkauf in Zusammenwirkung mit CSR und Berichterstattung.

Relevanz für Zulieferer

Für die Zulieferer möchte dieser Bericht ein höheres Bewusstsein erzeugen, und dazu anregen, Maßnahmen einzuleiten, die Geschäftsvorteile im Bezug auf Großkunden haben. Wie bei den Großkonzernen weist das auch hier über das reine Reporting hinaus. Die Perspektive für Lieferanten ist zweifaltig: wie sieht es in der eigenen Produktentwicklung und Produktion aus bezüglich Treibhausgasemissionen, und wo spielen auch die eigenen Zulieferer in der Tier 1 (=Tier 2 für den Großkunden) eine Rolle? Bei beidem stehen im Hintergrund Kosten, Effizienz, und Risikomanagement.

Relevanz für Investoren

Für Investoren möchte dieser Bericht ebenfalls ein höheres Bewusstsein erzeugen, und dazu anregen, bei börsennotierten Unternehmen auch nach Umweltmanagement in der Lieferkette anzufragen. Investoren sollten bedenken, dass die wahren Umweltrisiken eher bei den Lieferanten liegen, als bei den Unternehmen in die direkt investiert wird. Ein vollständiges Bild vom gesamten Risikoprofil eines Großkonzerns über Umwelthemen hinaus ergibt sich für den Investor nur, wenn die Lieferkette mitberücksichtigt wird, da es meistens die Zulieferer sind, bei denen die Produktion stattfindet, von denen letztendlich die Einnahmen eines Unternehmens am Anfang einer Wertschöpfungskette abhängen.

Climate Disclosure & Performance Scoring

Wie bei der Investorenanfrage wird auch bei Unternehmen, die als Lieferanten zu CDP eingeladen werden, die gleiche Punktbewertungsmethode (das sogenannte Scoring) verwendet. „Disclosure“ bezieht sich auf die Auskunftsfähigkeit und „Performance“ auf die Unternehmensleistung im Bezug auf Klimaschutz.

Die Supply Chain Anfrage hat 3 freiwillige Zusatzfragen im Supply Chain Modul, die nicht bewertet werden. Unternehmen, die sowohl von Investoren als auch von Großkunden eingeladen werden, erhalten nur ein Scoring. Alle Unternehmen die nur als Lieferanten eingeladen werden, erhalten ihr Scoring vom CDP Supply Chain Scoring Partner First Carbon Solutions.

Climate Disclosure Scoring

Das Climate Disclosure Scoring bildet die Vollständigkeit der Berichterstattung ab und gilt somit als Indikator für die Nutzbarkeit der Daten im Bezug auf Transparenz des Unternehmens zu Klimawandelfragen. Maximal können 100 Punkte erreicht werden.

Climate Performance Scoring

Das Climate Performance Scoring spiegelt die Qualität der Berichterstattung in Verbindung mit der tatsächlich erbrachten Managementleistung im Bezug auf Klimawandelvermeidung wider. Damit ist er ein Ausdruck für die Glaubwürdigkeit und vor allem die Effektivität der von den Unternehmen initiierten Maßnahmen zur Anpassung an bzw. Bekämpfung des Klimawandels. Ab 50 Punkten im Disclosure Score ist es möglich, einen Performance Score von A – E zu erreichen. Der Buchstabe A zeichnet dabei die weltweit besten Unternehmen, die „A-List“, aus.

Teilnehmende Unternehmen – DACH Region

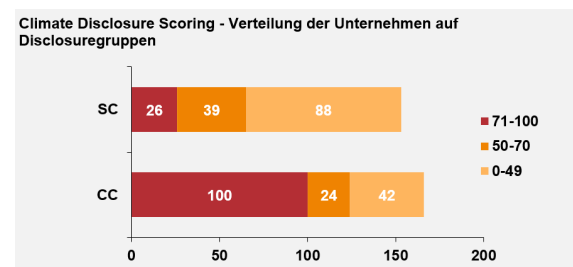
Das DACH 350 Sample wird jährlich nach Marktkapitalisierung von CDP gesetzt. Zulieferer in der DACH Region werden hingegen direkt von ihren globalen Großkunden (CDP Supply Chain Programm Mitglieder) als relevant ausgewählt. Die wichtigsten Kriterien für die Kunden sind dabei in der Regel eine Mischung aus Gesamtumsatz bzw. Produktionsvolumen, Geschäftsrisiko, und Aspekte der Umwelt – und Treibhausgasrelevanz, die gemeinsam mit CDP dabei berücksichtigt werden. Auf Basis dieser von Großkunden definierten Listen lädt CDP dann Zulieferer nach dem gleichen Prozess wie Großkonzerne zur Klimawandelinformationsanfrage (und eventuell auch zur Wasserinformationsanfrage) ein.

166 von 350 Unternehmen in der DACH Region haben auf die CDP Investorenanfrage geantwortet. 64 von diesen 350 wurden ebenfalls von Kunden eingeladen, und sind für die Analyse ausschließlich Teil des Investorensamples. Diesem Sample gegenüber stehen 153 von 249 Unternehmen der DACH Region, die nur als Lieferanten an CDP

teilgenommen haben. Mit den Mehrfachanfragen aus beiden Programmen sind insgesamt 313 Unternehmen als Lieferanten angefragt worden, von denen 211 geantwortet haben.

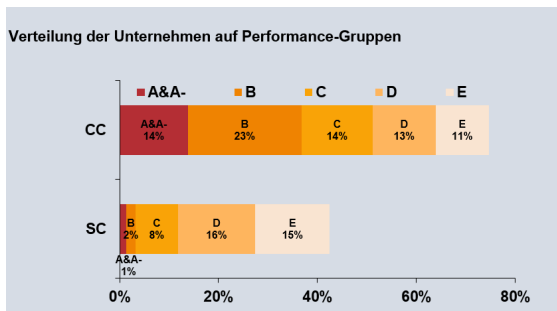
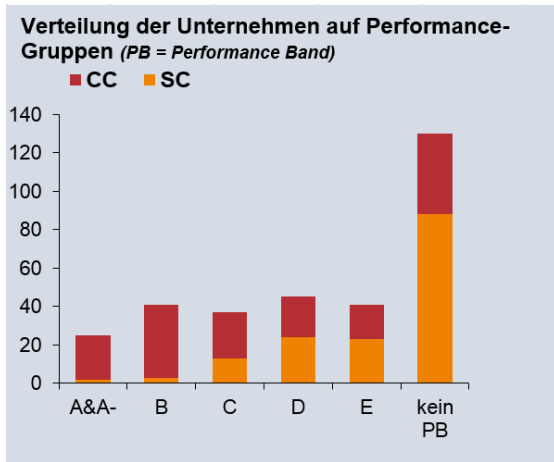
In den folgenden Grafiken bezieht sich entsprechend „Climate Change“ (CC) auf die 166 börsennotierten Unternehmen, und „Supply Chain“ (SC) auf die nicht gelisteten Lieferanten.

Bei einem allerersten Vergleich auf regionaler Ebene wird deutlich, dass es fast viermal mehr börsennotierte Unternehmen als Lieferanten gibt, die einen Disclosure Score zwischen 71 und 100 Punkten erreicht haben. Mehr als die doppelte Anzahl an Lieferanten erreichte einen Score zwischen 0 und 49 im Vergleich zu den Großkonzernen.



Diese Disclosure Resultate wirken sich entsprechend auf die Performance aus. Die 88 Zuliefererunternehmen in der untersten Disclosure Gruppe erhalten keinen Performance Score.

Die übrigen 65 verteilen sich vor allem auf die Bänder D und E, und der Rest mit 13 im C Band, und 3 im B Band.



Zusammenfassend als Region und gegenüber dem globalen Zulieferersample ergeben sich folgende Durchschnittscores:

Sample	Disclosure	Performance
CC - DACH 350	69	C
SC - DACH Zulieferer	45	D
Globale Zulieferer	53	C

In dem Zusammenhang ist es wichtig zu erwähnen dass die globale Rücklaufquote bei 3.396 Lieferanten 52% beträgt. Davon haben mit 1.220 Zulieferunternehmen über ein Drittel zum ersten Mal an CDP teilgenommen. Die Neuteilnehmer resultieren aus der Tatsache, dass die 66 Supply Chain Mitglieder jedes Jahr eine überarbeitete, oft erweiterte Zuliefererliste für CDP erstellen. Viele Zulieferer werden als strategische Lieferanten jährlich eingeladen, aber durch neue Mitglieder und Ergänzungen zu existierenden Listen unter Berücksichtigung von zusätzlichen oder wechselnden Einkaufskategorien, Produkt- oder Lieferantengruppen, und Geographien gibt es jährlich durchaus Veränderungen. Insgesamt wächst die Anzahl der eingeladenen Zulieferer seit Einführung des Programms 2007 als Erweiterung der Investorenanfrage stetig.

Im Vergleich dazu bleibt die Gruppe der DACH 350 stabil, abgesehen von Veränderungen der Marktkapitalisierung durch Kursschwankungen.

In Abwesenheit von verpflichtender Berichterstattung nicht finanzieller Kennzahlen erscheint die Kundenanfrage als stärkerer Hebel im Vergleich zur Investorenanfrage, wenn man die Rücklaufquoten (61% versus 47%) vergleicht. Im Sinne weltweiter Transparenz und Vergleichbarkeit wünschen wir uns als CDP daher noch mehr Großunternehmen, die ihre Zulieferer auf Klimaschutz hin befragen.

Ein Fragebogen unabhängig von der Anzahl der Kundenanfragen.

Es ist wahrscheinlicher dass Zulieferer Emissionen berichten, je mehr CDP Anfragen sie erhalten.

Darüber hinaus ist es in der Regel der Key Account Manager eines Zulieferers, der die CDP Anfrage zuerst bekommt. Oft haben Zulieferer keine eigene CSR Abteilung oder Umweltbeauftragte die solche Kundenanfragen beantworten kann, aber der Kundendruck reicht aus, um die Anfrage nichtsdestotrotz zu bearbeiten. Dieses zusammen mit der hohen Anzahl an jährlichen Neuteilnehmern könnte auch die schlechteren Scoring Resultate erklären.

Auf globaler Ebene zeigt das Supply Chain Programm über die Jahre auch, dass Lieferanten sich verbessern, wenn sie wiederholt und von einer wachsenden Anzahl von Mitgliedern zur selben Anfrage eingeladen werden, wie diese Graphik aus dem CDP Supply Chain Bericht 2013-2014 zeigt.

Bedenkenswert bleibt jedoch die alljährlich wiederkehrende Scoring-Lücke zwischen den 2 Unternehmensgruppen. Denn Transparenz und Verständnis des eigenen Fußabdruckes von Treibhausgasemissionen ist der erste Schritt, um Risiken zu verstehen, zu managen, und langfristig kosteneinsparende Reduktionsziele im Rahmen einer Strategie zu setzen.

15. Suppliers who receive more customer requests are more likely to report climate action

Performance comparison of suppliers according to the number of invites received						
Number of invites	% reporting emissions reductions	% reporting monetary savings	% reporting investments	% reporting board level responsibility for climate change	% reporting integrating climate change into business strategy	N Value
>3	55%	64%	62%	73%	24%	265
3	52%	54%	51%	67%	27%	162
2	40%	37%	37%	59%	77%	397
1	26%	26%	24%	41%	64%	2044

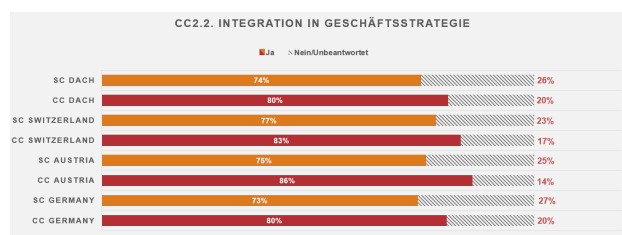
Quelle: CDP Supply Chain Report 2013 – 2014, Accenture

Klimawandel als Risiko- und Strategie-Thema?

Börsennotierte Großkonzerne weltweit haben Klimawandel in den letzten Jahren als strategisches Thema aufgegriffen und in die Unternehmensstrategie integriert. Zwischen einzelnen Sektoren gibt es noch Unterschiede, aber der Trend ist insgesamt positiv. Entsprechend ist das Thema auch ein relevanter Faktor im Risikomanagement geworden. Wie sieht die Integration von Klimawandel in die Geschäftsstrategie und im Risikomanagement bei Zulieferern im Vergleich aus?

Strategie

Die Durchschnittswerte für Integration von Klimawandel in die Geschäftsstrategie liegen in beiden Gruppen bei über 70% für alle drei Länder der DACH Region.



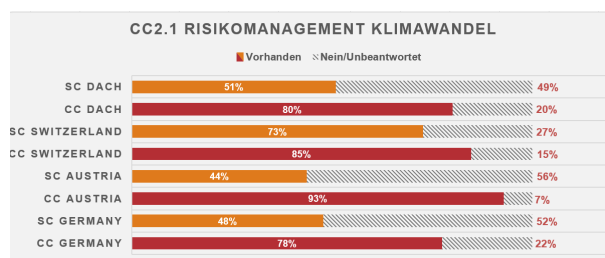
Im Detail ergeben sich die Durchschnittswerte durch Unterschiede in den Sektoren. So gibt es durchaus Branchen, in denen Klimawandel zu 100% strategisch verankert ist. Das ist in emissionsintensiven Sektoren wie Energieversorgung, Automobilherstellung, Rohstoffen oder Chemie der Fall.

Aufholbedarf besteht dagegen bei Healthcare, Pharma & Biotech und Consumer Discretionary (ex Automotive).

Die Beobachtung dieser Integration bei Zulieferern ist erfreulich, jedoch stellt sich in Anbetracht der insgesamt schlechteren CDP Durchschnittsscores die Frage, ob Strategien gut genug umgesetzt werden und mit anderen relevanten Prozessen abgestimmt sind.

Risikomanagement

Bei der Berücksichtigung von Klimawandel im Risikomanagement wird der Unterschied zwischen den zwei Unternehmensgruppen in der Umsetzung der Strategie sofort deutlich.



Mit Ausnahme der Schweiz fallen Zulieferer weit hinter Großkonzerne zurück, und die Abwesenheit der internen Abstimmung von Klimawandel als

strategisches Thema hin zur Verankerung im Risikomanagement wird ersichtlich.

Bei schwächeren Ergebnissen für Risikomanagement bei Zulieferern stellt sich auch die Frage nach der Qualität der Strategien. Bei ähnlicher Integration liegt die Vermutung nahe, dass die Großkonzerne vergleichsweise deutlich ausgereifere Strategien haben, deren praktische Umsetzung im Risikomanagement entsprechend nicht fehlt.

Relevanz für Großkunden

Unternehmen, die selbst ein gutes Risikomanagement mit entsprechender Integration aufgesetzt haben, müssen hier aufhören. Denn schlechtes oder unzureichendes Risikomanagement ihrer Zulieferer kann wie ein Dominostein über die Wertschöpfungskette an sie „weitergegeben“ werden. Unerwartete Produktionsausfälle oder Preisschwankungen sind mögliche Folgen.

Über den Einkauf und das Lieferantenmanagement können diese Zuliefererrisiken gesteuert werden. Bereits der Auswahlprozess kann auf das hausinterne Risikomanagement abgestimmt sein. Viele Großkonzerne integrieren Fragen zum Umweltrisikomanagement bei bestimmten Lieferantengruppen und ab einem relevanten Geschäftsvolumen. Entweder kann die Abwesenheit von Risikomanagement ein Ausschlusskriterium sein, oder es wird ein Zeitrahmen und ein konkreter Plan zur Umsetzung relevanter Maßnahmen als Teil eines Vertrags abgeschlossen. Im laufenden Geschäft der Zusammenarbeit mit Zulieferern und bei Evaluationen sind es oft die Supplier Relationship Manager (SRM), die einen Zulieferer begleiten.

CSR, der Einkauf und das dazugehörige Lieferantenmanagement haben die Möglichkeit, sich zusammen aufeinander abzustimmen. Es ist wichtig für die beide Seiten den Gesamtzusammenhang zu erkennen, d.h. für den Einkauf, wie das Zulieferer-Risikomanagement einen Einfluss auf das gesamte eigene Geschäftsrisiko hat, und für CSR den Unterschied im Reifegrad zwischen Zulieferern und dem eigenen Unternehmen.

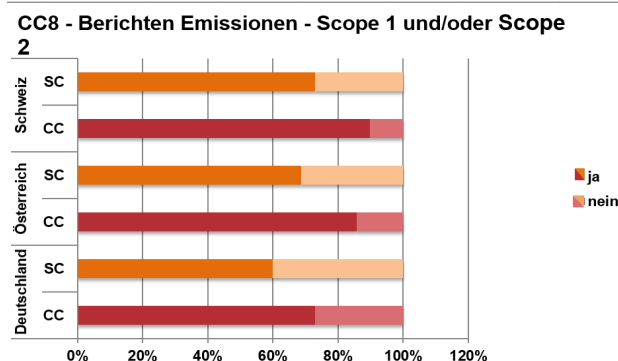
So können Lösungsansätze und Schlussfolgerungen gefunden werden, die die Ziele aller involvierten Abteilungen unterstützen.

Treibhausgasemissionen – was können Zulieferer berichten?

Emissionen messen können ist der allererste Schritt zur weiteren Steuerung und zum Setzen von Reduktionszielen. Die insgesamt besseren Scores von Großkonzernen deuten bereits an, dass Zulieferer über Strategie und Risikomanagement hinaus auch hier Aufholbedarf haben. Bei emissionsintensiven Sektoren ist es nicht überraschend, dass Großkonzerne ein solideres Risikomanagement und eine gute Berichterstattung haben. Wie sieht es aber bei Zulieferern im Detail aus?

Vergleich der berichteten Emissionen

Bei der Berichterstattung von Scope 1 und 2 Emissionen schneiden börsennotierte Unternehmen in allen 3 DACH-Ländern besser ab als Zuliefererunternehmen. Die Differenz beträgt 13% in Deutschland, und 17% in Österreich und der Schweiz.



Mögliche Erklärungen für die Unterschiede in der Fähigkeit, Emissionen transparent zu berichten in Verbindung mit den vorangegangenen Erkenntnissen ist die Tatsache, dass Großkonzerne mehr interne Ressourcen zur Erfassung haben, und seit Jahren sowohl Prozesse integriert haben als auch daran gewöhnt sind, über diese zu intern und extern zu berichten.

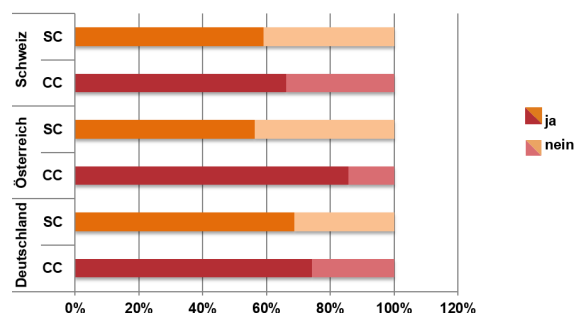
Gleichzeitig schneiden Zulieferer in der DACH Region bei der Emissionsberichterstattung nicht sehr viel schlechter ab als Großkonzerne, was wiederum darauf zu zurück zu führen sein kann, dass die Region aus regulatorischer Perspektive und als Industrieregion insgesamt weit fortgeschritten ist, gerade im Vergleich zu anderen Schwellen- und Entwicklungsländern, wo oft weder große noch kleine Unternehmen über die relevanten Prozesse und Strategien verfügen.

Vollständige Transparenz?

Interessant ist der Vergleich der Vollständigkeit der Berichterstattung. Mehr Großkonzerne als Zulieferer geben an, Lücken in der Berichterstattung zu haben, d.h. einige Emissionsquellen werden noch nicht erfasst. Mit anderen Worten: Obwohl insgesamt mehr vollständiger berichten können, oder doch die Kundenanfragen auf dem Tisch landen.

börsennotierte Unternehmen in der Lage sind, Zahlen zu THG-Emissionen offenzulegen, scheint bei Zulieferern das Motto zu sein: wenn überhaupt, dann richtig. Diese Einstellung ist lobenswert und lässt sich sicherlich durch die regionale Kultur erklären, zumindest teilweise.

CC8.4 - Sind die berichteten Emissionen unvollständig?



Mit der DACH Region werden international oft sehr hohe Qualitätsstandards in den produzierenden Industrien verbunden, mit denen DACH Unternehmen (egal welcher Größe) auch entsprechend höhere Preise auf dem globalen Markt verlangen können.

Eine Einstellung die damit einhergeht, ist teilweise auch, sich nur Themen wie Umweltrisiken öffentlich zu widmen, wenn ein solides Grundverständnis besteht, und das z.B. THG-Emissionen nur dann berichtet werden, wenn dies zu einem hohen und vollständigen Standard geschehen kann.

Börsennotierte Unternehmen sind dabei globalen Stakeholdern verantwortlich, und so kann es bei einem börsennotierten Unternehmen in der DACH Region passieren, dass auf externen Wunsch berichtet wird, auch wenn keine vollständigen Daten vorliegen.

Nicht-gelistete Unternehmen, die diesen öffentlichen Druck nicht in derselben Weise spüren, haben einerseits oft einen allgemeinen Nachholbedarf bei Umweltthemen, andererseits können sie es sich erlauben, mit der ersten Berichterstattung zu warten, bis sie entweder denken, dass sie soweit sind und entsprechend ihren eigenen hohen Standards direkt

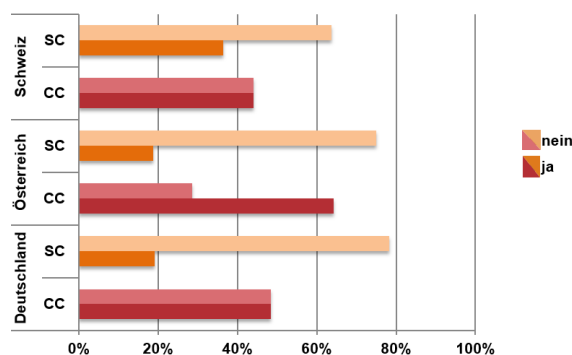
Verifizierung

Allen Unternehmen, die an CDP berichten, wird eine freiwillige Verifizierung der Daten empfohlen.

Die Freiwilligkeit basiert darauf, dass es nicht im Sinne von CDP ist, Unternehmen von der Teilnahme auszuschließen. Gleichzeitig wird Verifizierung ausdrücklich ermutigt, weil dieses ein positives Signal an die Stakeholder und Datennutzer sendet. Investoren und Einkäufer als externe Leser und Nutzer der Emissionsdaten brauchen, da es sich um selbstberichtete Zahlen handelt, eine entsprechende Bestätigung der Datenqualität.

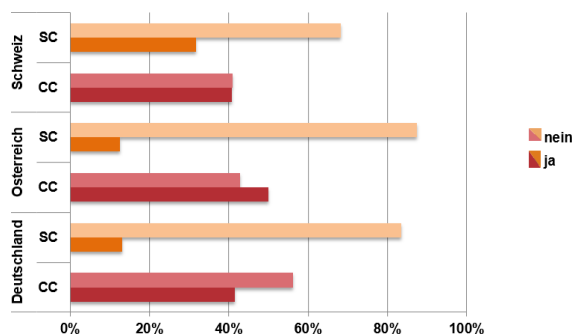
Der Unterschied in der Verifizierung zwischen den beiden Unternehmensgruppen ist nicht überraschend, weil Großkonzerne in der Regel mit ihrer Emissionsberichterstattung insgesamt weiter fortgeschritten sind und schon soweit sind, dass sie ihre Resultate zur Verifizierung vorlegen können.

CC8.6 - Scope 1 Verifizierung



Deutlich mehr Zuliefererunternehmen verifizieren ihre Scope 1 Emissionen nicht.

CC8.6 - Scope 2 Verifizierung



Bei Scope 2 Emissionen ist das Bild ähnlich, jedoch sind es in Deutschland auch mehr Großkonzerne, die Scope 2 nicht verifizieren.

Verifizierung von Emissionen bleibt weiterhin freiwillig in der Beantwortung von CDP. Jedoch fragen Datennutzer immer mehr nach der Verlässlichkeit der berichteten Daten. CDP beobachtet die Weiterentwicklung der Verifizierung von Emissionen.

An dieser Stelle kann allen berichtenden Unternehmen mitgegeben werden: unabhängig von den eigenen Möglichkeiten zur Verifizierung sollte zunächst an die interne und externe Nutzung der Daten gedacht werden. Die steigende Nachfrage

nach Verifikation beruht auf der steigenden Verwendung. Die Wichtigkeit und das Potential von Umweltdaten bzw. nicht-finanziellen Kennzahlen werden allgemein immer weniger infrage gestellt.

Datennutzern wie Investoren und Einkäufern wird empfohlen, nicht nur die Verifizierung weiterhin zu ermutigen, sondern vor allem zu kommunizieren, wie genau und zu welchem Zweck die berichteten Daten analysiert werden.

Relevanz der Unterschiede

Unter Berücksichtigung der jeweiligen Gesamtrücklaufquoten der CDP Teilnahme von 47% und 61% und der Tatsache, dass es viel mehr Zulieferer als börsennotierte Unternehmen in der DACH Region gibt, von dem das DACH Sample nur die Auswahl durch globale Großkunden repräsentiert, kann angenommen werden, dass die wahre Summe der Emissionen bei einer Rücklaufquote von 100% und vollständiger Berichterstattung für beide Gruppen höher sein müsste.

Zwischen den beiden Gruppen und beim Trend zur ausgelagerten Produktion der Großkonzerne kann darüber hinaus angenommen werden, dass der Gesamtausstoß an t CO₂e für Scope 1 und 2 der Zulieferer in Summe sehr wahrscheinlich größer ist als bei den börsennotierten Unternehmen (den Energiesektor ausgenommen). Dieses zu belegen würde jedoch eine 100%-ige CDP Teilnahme von allen Unternehmen der DACH Region erfordern.

Für Zulieferer ist es deshalb wichtig zu verstehen, dass die eigene Berichterstattung an Kunden im Kontext der Verteilung des gesamten Fußabdrucks von THG Emissionen zu verstehen ist. Ein Verständnis des eigenen Fußabdrucks zunächst insgesamt und dann im Bezug auf einzelne Kunden erlaubt es einem Unternehmen, nach Reduktionsmaßnahmen und Zielen zu suchen, die Geschäftsvorteile bringen.

Für börsennotierte Unternehmen, die bereits eine gute Berichterstattung abliefern, aber verstanden haben, dass der größte Teil des Fußabdrucks bei Zulieferern liegt, wird empfohlen, als gutes Beispiel voran zu gehen und die eigene Entwicklung der Berichterstattung zu teilen. Damit einher geht die Kommunikation der Botschaft, dass im eigenen Unternehmen schon viel erreicht wurde und der nächste Schritt da liegen muss, wo der Großteil der Emissionen produziert wird: bei den Zulieferern.

Investoren können ihr eigenes Verständnis von der Verteilung des THG Fußabdruckes auf börsennotierte Unternehmen und deren Zulieferer kommunizieren, mit der Aufforderung an die erstere Gruppe, die Lieferkette mit einzubeziehen, damit ein vollständiges Bild der Emissionen, der damit verbundenen Risiken, und deren Steuerung abgebildet werden kann. So können dann bessere Investitionsentscheidungen getroffen werden.

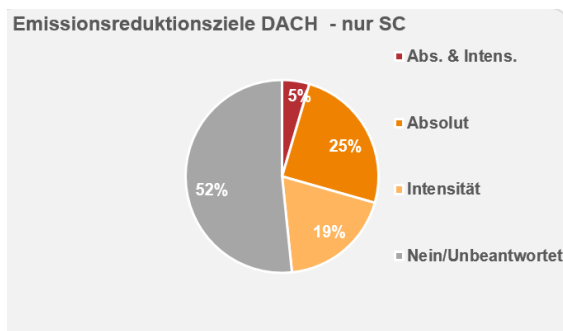
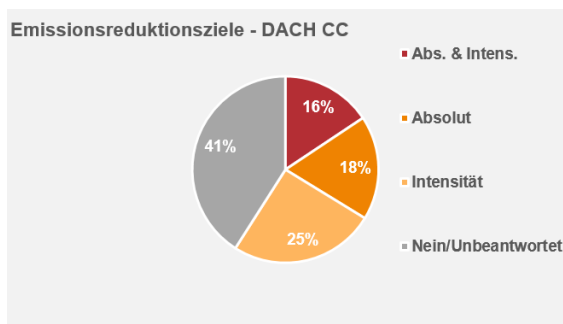
Reduktionsziele – wie ehrgeizig sind Zulieferer?

Von Transparenz über die eigenen Emissionen hin zu Leistung ermutigt CDP alle teilnehmenden Unternehmen Reduktionsziele zu setzen. Diese stehen auch im wirtschaftlichen Zusammenhang von Investitionen und des verbundenen ROI.

Da wiederholt betont wird dass der größte Teil der global anfallenden Emissionen in der Liefer-bzw. Wertschöpfungskette liegt, stellt sich die Frage wie gut nicht gelistete Zuliefererunternehmen hier abschneiden.

Ziele und Art der Zielsetzung

Als erste Beobachtung fällt auf, dass 11% mehr Zulieferer als Großkonzerne angeben, keine Emissionsreduktionsziele zu setzen.



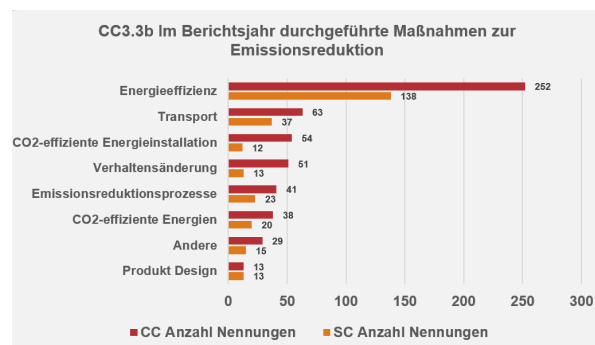
Bei den vorhandenen Zielen scheinen DACH Zulieferer außerdem eine leichte Präferenz für absolute Ziele zu haben. Deutlich weniger Zulieferer als Großkonzerne setzen sowohl absolute als auch Intensitätsziele.

Insgesamt weisen beide Unternehmensgruppen mit jeweils 41% und 52% ohne Emissionsreduktionsziele in der Region Verbesserungspotential bei der Frage nach Emissionsreduktionszielen auf, da THG Emissionen weltweit weiter langfristig reduziert werden müssen um gefährlichen Klimawandel zu verhindern.

Wie werden Ziele erreicht?

Welche Maßnahmen nehmen DACH Unternehmen vor, um Reduktionsziele zu erreichen? Welche sind die bevorzugten Arten von Initiativen und Aktivitäten? Der klare Favorit in allen 3 Ländern und für beide Unternehmensgruppen sind

Energieeffizienzmaßnahmen – die sogenannten „Quick Wins“, oder „Low Hanging Fruit“.



Diese sind am oft am schnellsten, einfachsten und kostengünstigsten umzusetzen. Da die Emissionsreduktionen hierbei nur im ersten Jahr anzurechnen ist, sollten Unternehmen sich zwar weiterhin umschaun wo es weitere, neue Möglichkeiten zur Energieeffizienz gibt, aber vor allem den Horizont erweitern und auch andere Formen der Emissionsreduktion berücksichtigen.

So könnte bei Produktdesign z.B. die ganze Wertschöpfungskette berücksichtigt werden, insbesondere wenn sogar Zulieferer je nach Produkt anfangen, ihre eigenen Zulieferer in den Prozess der Emissionsreduktion sinnvoll einzubringen.

Insgesamt haben Zulieferer jedoch in allen Maßnahmenkategorien Nachholbedarf. Eine mögliche Erklärung sind die finanziellen Mittel der Großkonzerne, die es ihnen ermöglichen, in große Projekte wie CO2-effiziente Energieinstallationen zu investieren, die bei einem Zulieferer vielleicht schwieriger zu finanzieren sind. Damit verbunden sind auch die Strukturen der Großkonzerne, die bei der Umsetzung von Großprojekten helfen können.

Ein Vorschlag wäre hier der Wissenstransfer geeigneter Best Practice Maßnahmen, besonders von solchen, die eine niedrige Investition erfordern, und gleichzeitig ein hohes Emissionsreduktionspotential aufweisen. Dazu gehören z.B. Verhaltensänderungen, bei denen Angestellte trainiert werden.

Vielleicht können Großkonzerne ihre erfolgreichsten Maßnahmen im Bezug auf ROI und erreichter

Emissionsreduktion als Best Practice mit ihren Zulieferern teilen?

Das CDP Supply Chain Programm hat hierzu das Action Exchange Programm aufgestellt, bei dem Programm – Mitglieder direkt aufbauend auf Lieferantenantworten auf die Klimawandelanfrage Projekte zur Emissionsreduktion gemeinsam umsetzen können.

In jedem Fall ist es in Anbetracht der Gesamtemissionen und der Notwendigkeit der Emissionsreduktion im Rahmen des wissenschaftlichen 2°Grad Ziels wünschenswert, die 52% der Zulieferer, die noch keine Ziele haben, zum Handeln zu ermutigen.

Vergleich von Risiken und Chancen mit Ausblick

Dieser Bericht ist zunächst auf Unterschiede im Scoring zwischen zwei Unternehmensgruppen eingegangen. Dabei wurde der Zusammenhang zwischen Scope 3 Emissionen der Großkonzerne als Scope 1 und 2 Emissionen der Zulieferer verdeutlicht.

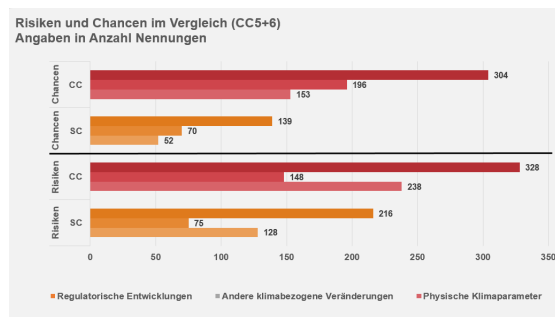
Bei einzelnen Aspektes wie Strategie und Risikomanagement, das Berichten von Emissionen, und schließlich das Setzen von Reduktionszielen schneiden Zulieferer schlechter ab im Vergleich unter Anwendung der einheitlichen CDP Methodik.

Risiken und Chancen

Seit Jahren arbeitet CDP mit Unternehmen weltweit zusammen. Ein zentrales Thema neben der Erfassung von Emissionen und der damit verbundenen Ermutigung von ehrgeizigen Reduktionszielen ist dabei immer auch der Business Case. Unternehmen werden aufgefordert, sich zu fragen, wo die Risiken und Chancen des Klimawandels im eigenen Betrieb liegen.

Diese Überlegungen sind oft der erste Schritt, um das Thema strategisch zu verankern, ins Risikomanagement zu integrieren und dann unter regelmäßiger Evaluierung der Risiken und Chancen dem Thema Klimawandel gefahrlos zu begegnen und sich letztendlich immer ehrgeizigere Reduktionsziele zu setzen.

Ziele, die idealerweise mit der Wissenschaft und insbesondere dem 2° Grad Ziel in Einklang stehen und eben auch „business sense“ machen.



Bei vergleichsweise fast gleich großen Gruppen (147 Großkonzerne und 153 Lieferanten), nennt die erstere Gruppe in allen drei Kategorien (regulatorisch, physisch, und andere) deutlich mehr Risiken und Chancen. Die Schlussfolgerung ist, dass Großkonzerne deutlich besser über ihre klimawandelverbundenen Risiken und Chancen Bescheid wissen. Entsprechend erklärt sich dadurch auch die stärkere Integration in die allgemeine Geschäftsstrategie und im Risikomanagement.

Die Entwicklung der letzten Jahre bei den börsennotierten Unternehmen ist erfreulich, das

Einbeziehen von Lieferanten ist jedoch der nächste nötige Schritt.

Für die Großkonzerne hat dieser Bericht anhand verschiedener CDP Schlüsselfragen die Lücke zwischen großen und kleinen Konzernen herausgearbeitet, immer unter der Erinnerung, dass die Risiken der Zulieferer die ausgelagerten Risiken der Kunden sind.

Auch Investoren fragen mehr und mehr danach, wie Großkonzerne die Risiken in ihren globalen Wertschöpfungsketten steuern.

Börsennotierte CDP Spitzenperformer und alle anderen Großkonzerne mit etabliertem Umweltrisikomanagement und Strategien haben nun die Möglichkeit, ihren Impact dort zu vergrößern, wo es wirklich Sinn macht – sowohl aus einer Risiko- als auch aus einer Geschäftsperspektive: die Einbeziehung der wichtigsten Lieferanten, und als Zusammenarbeit zwischen CSR und Einkauf mit anderen Schlüsselabteilungen wie Produktdesign.

Den Lieferanten können zum Abschluss vor allem zwei Botschaften mitgegeben werden: es lohnt sich für alle Unternehmen, beim Umweltmanagement und den verbundenen Risiken und Chancen nach dem Business Case zu schauen. Die großen Unternehmen machen vor, dass Klimawandelbekämpfung einen Mehrwert hat und über Reporting hinaus in das operative Geschäft reicht.

Für deutsche Zulieferer mit Großkunden außerhalb der DACH Region gilt außerdem, dass das Thema Emissionsmanagement und Reduzierung in der Wertschöpfungskette weltweit auf der Agenda der Multinationals nach oben rückt. Das bestätigen die 75 Mitglieder des CDP Supply Chain Programms, die 2015 über 7.000 Zulieferer einladen werden, um durch die CDP Anfrage relevante Daten in die Zusammenarbeit einzubringen, mit dem langfristigen Ziel, Emissionen überall wo möglich und mit Geschäftsvorteilen zu reduzieren.

CDP Supply Chain Contacts

Paul Dickinson
Executive Chairman

Paul Simpson
Chief Executive Officer

Frances Way
Co-Chief Operating Officer

Dexter Galvin
Head of CDP's Supply
Chain Program

Sonya Bhonsle
Director, Supply
Chain Program

Melanie A. Wilneder
Supply Chain Program,
Europe

CDP Europe and DACH Contacts

Steven Tebbe
Managing Director,
Europe

Susan Dreyer
Director,
DACH Region

CDP Board of Trustees

Chairman: Alan Brown
Schroders

James Cameron
Climate Change Capital

Ben Goldsmith
WHEB Group

Chris Page
Rockefeller Philanthropy
Advisors

Jeremy Smith
Berkeley Energy

Takejiro Sueyoshi

Tessa Tennant
The Ice Organisation

Martin Wise
Relationship Capital Partners

Report Writer Contacts

Melanie A. Wilneder
Reinhardtstr. 19
10117 Berlin
Germany
Melanie.wilneder@cdp.net

Lennart Dahlgrün
lennartda@web.de

CDP
3rd Floor, Quadrant House
4 Thomas More Square
Thomas More Street
London, E1W 1YW
Tel: +44 (0)20 3818 3900
<https://www.cdp.net>

CDP gGmbH
Reinhardtstr. 19
10117 Berlin
Berlin
Tel: + 49 (0)30 311 777 168

This document is intended for general information purposes only and does not take into account the reader's specific circumstances, and may not reflect the most current developments. Accenture & CDP disclaim, to the fullest extent permitted by applicable law, any and all liability for the accuracy and completeness of the information in this document and for any acts or omissions made based on such information. Accenture & CDP do not provide legal, regulatory, audit, or tax advice. Readers are responsible for obtaining such advice from their own legal counsel or other licensed professionals.