

Der Weg zum klimaneutralen Unternehmen – sauber und ehrlich

Dr. Rudi Eder, Oktober 2021

Klimaneutralität 2040 - 2045

Deutschland hat seine Klimaziele angehoben und verbindliche Emissionsziele für die Jahre bis 2045 beschlossen. Damit will Deutschland schneller sein als die EU und bis 2045 Klimaneutralität erreichen. Noch besser wollen es Österreich und Bayern machen und bereits bis 2040 klimaneutral sein. Dabei soll in Österreich ab 2030 nur noch Ökostrom genutzt werden. Als Konsequenz daraus kommt auf die Unternehmen die Aufgabe zu, ihre Klimabilanz ausgeglichen zu gestalten.

Auf die Einstellung kommt es an

Unternehmen wie private Haushalte sollten sich erst einmal die Frage stellen, wie ernst sie es mit ihrer Unterstützung für den Klimaschutz meinen. Unternehmen haben es in dieser Beziehung etwas leichter als Privatpersonen. Ist der Klimaschutz erst einmal als Unternehmenswert verankert und die Identifikation der Mitarbeiter mit dieser Wertewelt gegeben, reisen diese nur mehr, wenn es sein muss. Die Unternehmen haben in der Covid-Pandemie gelernt, dass Online-Meetings eine sinnvolle Alternative zu Geschäftsreisen sind. Otto Normalverbraucher sollte sich in seiner Privatsphäre schon fragen, ob es dem Klima wirklich hilft, wenn er seine Urlaubsreisen mit einem CO₂-Aufpreis für das gute Gewissen bucht. Die Antwort auf diese oder ähnliche Fragen wollen wir natürlich einem jeden selbst überlassen.

Vier Schritte zur Klimaneutralität

Die folgende Abb.1 zeigt die 4 wesentlichen Schritte zur Klimaneutralität von Unternehmen:

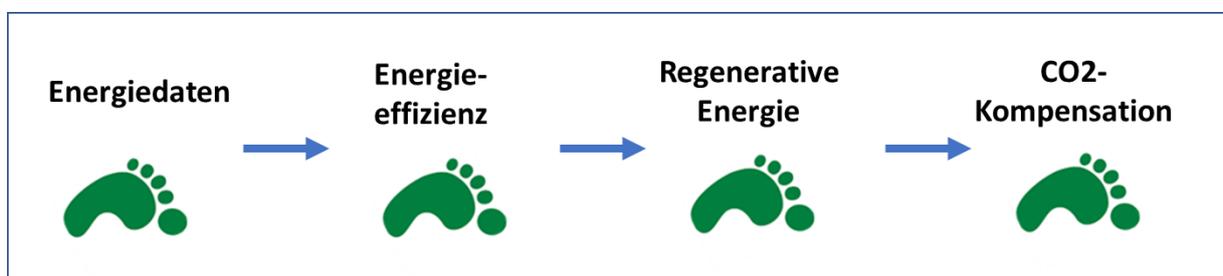


Abb. 1: Der Weg zur Klimaneutralität

Der erste Schritt (**Energiedaten**) ist dabei essentiell. Bevor Sie loslegen, sollten Sie wissen, wieviel Energie im Unternehmen verbraucht wird und wie hoch der CO₂-Verbrauch ist. So wird gleich zu Beginn evident, wie groß die Herausforderung für das Unternehmen ist.

Der eigene Beitrag

Sobald der Energieverbrauch analysiert ist, geht es darum, ihn zu senken. Das ist der wichtigste Schritt. So wie das beste Abfallmanagement die Vermeidung ist, gilt für die **Energieeffizienz**: So wenig wie möglich Energie verbrauchen!

Gleichzeitig geht es um die Evaluierung der Möglichkeit, eigenen Strom – etwa über eine PV-Anlage – zu produzieren. PV-Strom wird in Deutschland lukrativer, da als Ausgleich für die CO₂-Steuer die EEG-Umlage gesenkt werden soll. Der dritte Schritt verlangt, den verbleibenden Energieeinsatz aus **regenerativen Quellen** zu speisen.

Erst dann kommt **die CO₂-Kompensation** durch die Unterstützung entsprechender externer Projekte als letzter Schritt.

Ablasshandel und Scheinprojekte

Mit der Kompensation setzen sich Unternehmen dem Vorwurf des ‚Ablasshandels‘ bzw. des ‚Green Washing‘ aus. Diesem können wir dadurch begegnen, dass wir in den Schritten 1-3 alle Möglichkeiten nutzen, um den Energieverbrauch zu senken und auf regenerative Energien umzustellen.

Die Kompensation läuft über Projekte, die einen zusätzlichen Beitrag zum Abbau von CO₂ in der Atmosphäre leisten. Hier ist natürlich einem möglichen Betrug Tür und Tor geöffnet. Es stellen sich einige Fragen: Sind die Projekte seriös? Sind die Daten korrekt? Haben die Projekte Bestand? Wären die Projekte auch ohne Finanzierung durch Kompensation durchgeführt worden?

Der CO₂-Wert eines Kompensationsprojekts muss seriös berechnet und durch seriöse Firmen zertifiziert sein. Es dürfen gerade so viel Zertifikate verkauft werden wie auch CO₂ abgebaut wird. Das Kompensationsprojekt muss auf die Nachhaltigkeit hin beurteilt werden.

Letztendlich soll die Kompensation von CO₂ nur der letzte und kleinste Schritt sein, um das Ziel der Klimaneutralität zu erreichen. Aber er kann nötig werden, um nicht kurz vor dem Ziel stecken zu bleiben.

Die **CONSENZUM Managementberatung** unterstützt mittelständische Unternehmen im Prozess zur Klimaneutralität, von der Erstellung der CO₂-Bilanz, über die Realisierung von Energieeffizienz, bis hin zur Identifizierung von Kompensationsprojekten und zur Zertifizierung der CO₂-Kompensation.

Dr. Rudi Eder

CONSENZUM - Managementberatung
eder@consenzum.de | www.consenzum.de

Vertriebsentwicklung – Strategieentwicklung – Prozessoptimierung – Unternehmensnachfolge
