

◦ Clarity
by right◦



Folge 1

Die Notwendigkeit eines 1.5°C-Plans positionieren

1. Grundlagen vermitteln
2. Etwas anbieten
3. Sich absichern

Folge 2

Standhaftigkeit bei der Positionierung

1. Auflösung der Übung aus Folge 1
2. Hilfreiche klimawissenschaftliche Fakten
3. China

Folge 3

Baseline XDC: Klimawirkung im Status Quo

1. Baseline XDC: Klimawirkung im Status Quo
2. Welchen Einfluss haben die Annahmen?
3. Was tun bei einer hohen Baseline XDC?

Folge 4

Deep Dive Baseline XDC

1. Unternehmen mit schwierigen Scope 3 Kategorien
2. Unternehmen mit Aktivitäten in verschiedenen Sektoren
3. Unternehmen mit verschiedenen Standorten

Baseline XDC Deep Dive

Schwierige Scope 3 Kategorien

Herausforderung

Aufwendige und schwierige Datenerfassung von Emissionen, die außerhalb der eigenen Kontrolle liegen → **niedrige Datenqualität** → **Unsicherheit** → **eingeschränkte Nützlichkeit** der Baseline-XDC Werte und der daraus resultierenden Emissionsreduktionsanforderungen.

Beispiel Banken Scope 3.15: Die Daten zu den finanzierten Emissionen sind schwer zugänglich und die Datenerhebung ist durch das Zusammenwirken von 2 Standards reguliert, die jeweils Unschärfen haben: PCAF und GHG-Protokoll.

Diese Emissionen sind für das **Geschäftsmodell** jedoch **materiell**, sodass sie unter die **Transparenzpflicht** (CSRD) fallen: Wie richtet das Unternehmen sein Geschäftsmodell auf 1.5°C aus?

Lösung: Beispiel GLS Bank

Schritt 1: XDC-Berechnung zur Steuerung der Emissionen im **Scope 3.1 bis 3.14**

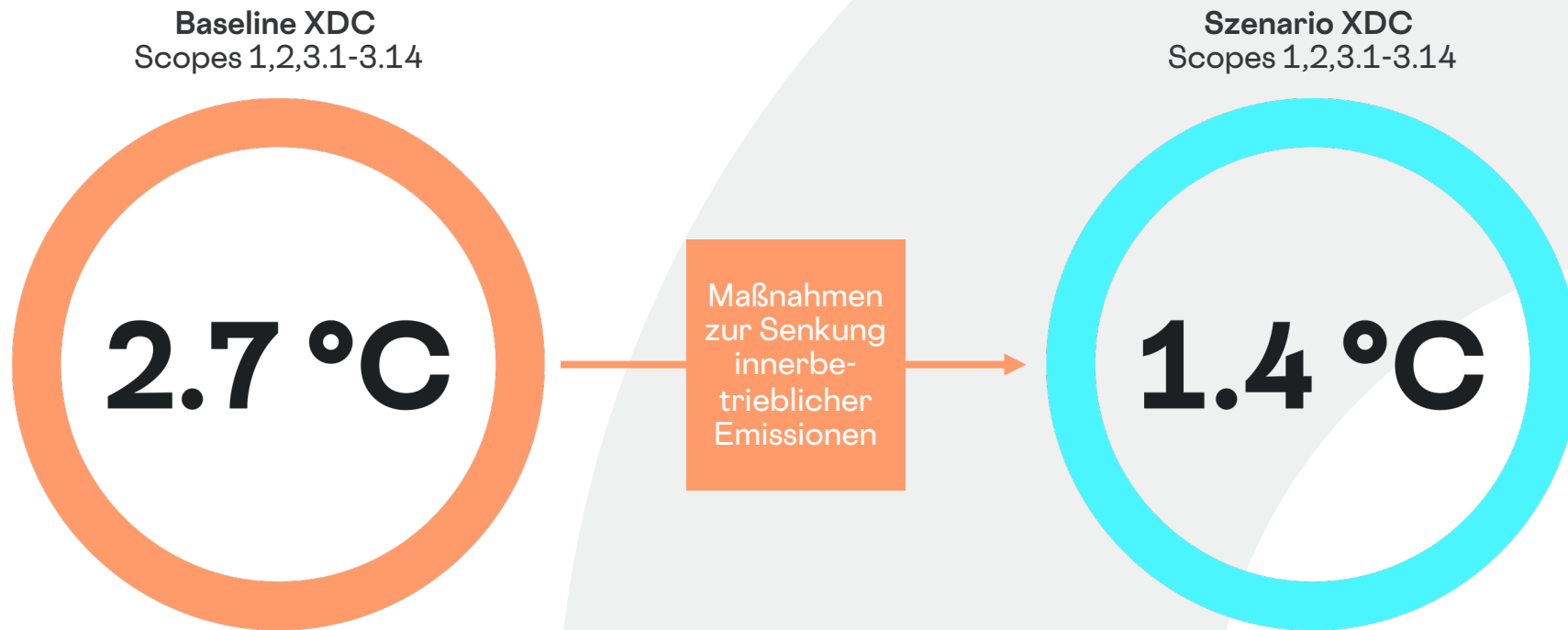
Schritt 2: Separater Ansatz für (i) die Erhebung von **Scope 3.15** Emissionen über das Kundenengagement und (ii) den Aufbau einer regulatorisch konformen Steuerung

Schritt 3: Überführung der Scope 3.15 Emissionen aus dem separaten Kundenengagement in die XDC-Berechnung für Scope 3.1 bis 3.15

→ **Fortschritt** trotz Bottleneck holt die Menschen im Unternehmen ab

→ **Fokus** auf Geschäftspotentiale der Transition

1/3: Greifbarer Fortschritt*

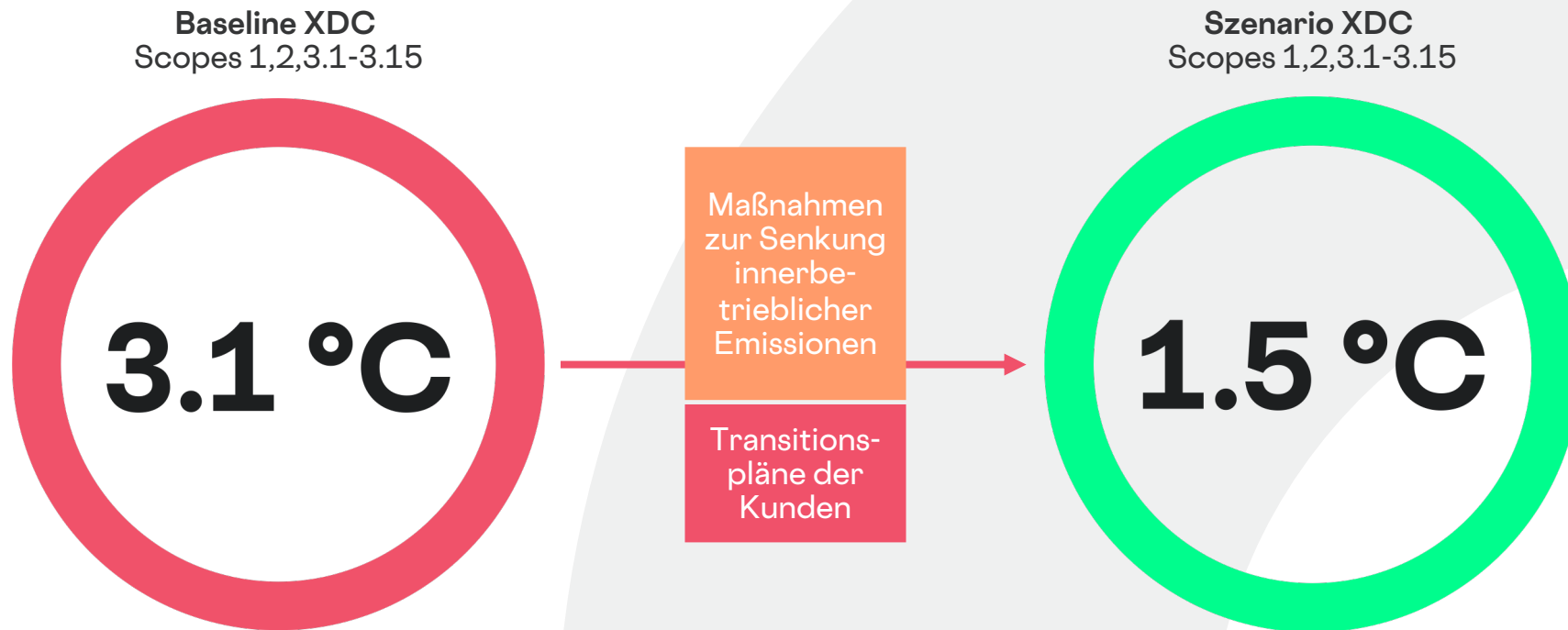


2/3: Fokus Geschäftspotential

1. Wer sind die **Kunden**, die den Scope 3.15 ausmachen?
2. Wo stehen diese Kunden in ihren **Transitionsplänen** nach ESRS E1?
3. Mit welchen **Kreditprodukten** können wir sie abholen und die Maßnahmen sinnvoll finanzieren?
4. Wie sieht die **Zusammenarbeit** zwischen Kundenberater und Kunde aus?

→ Sukzessive Sammlung von Emissionsdaten & Transitionsplänen nach ESRS E1.

3/3: Integration*



Referenz

Interview mit
der GLS Bank
[hier](#).

Interview

„Eine hohe Baseline-XDC
ist kein Misserfolg,
sondern...

Baseline XDC Deep Dive

Unternehmen mit Aktivitäten in mehreren Sektoren

Herausforderung

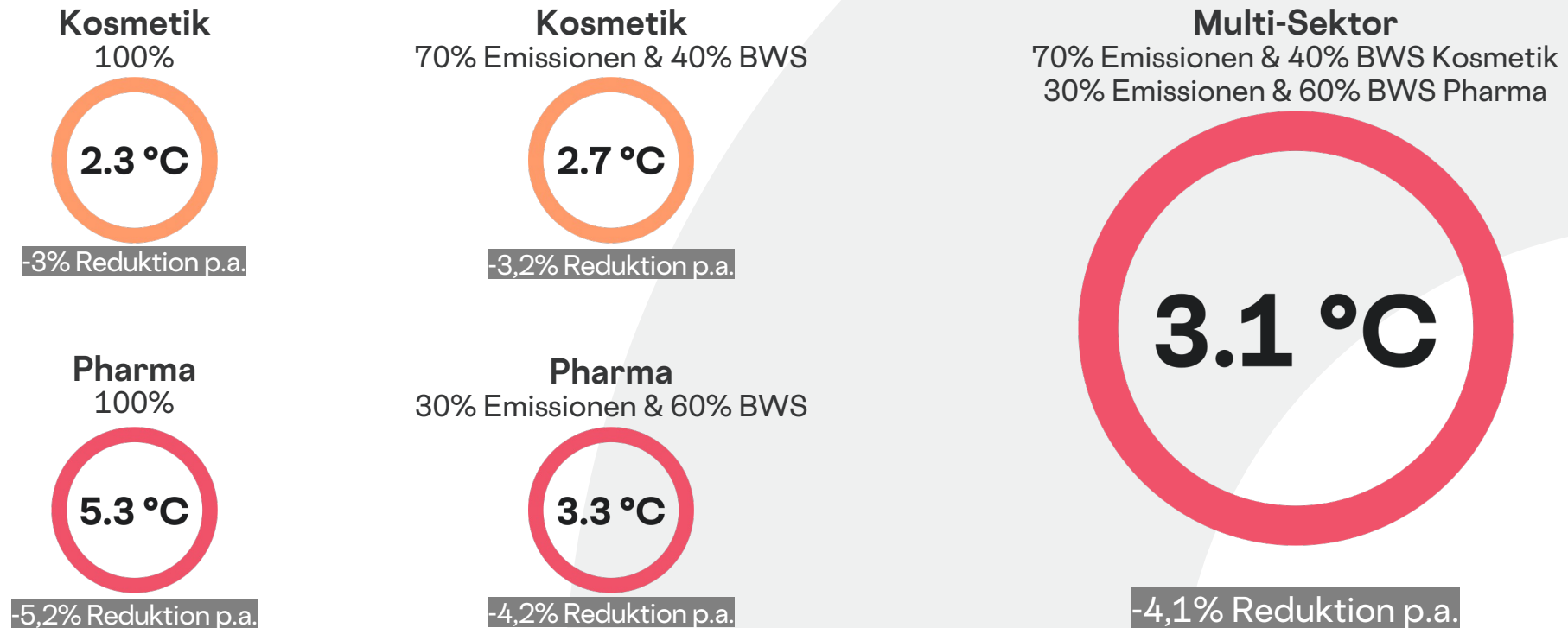
Die Geschäftsaktivitäten eines Unternehmens fallen in mehr als einen NACE-Sektor
→ **Teilmengen von Emissionen werden mit dem falschen Benchmark** bewertet, wenn ein Unternehmen nur einem Sektor zugewiesen wird → **eingeschränkte Nützlichkeit** der Baseline XDC-Werte und der daraus resultierenden Emissionsreduktionsanforderungen.

Beispiel vertikal integrierte Konzerne: Konzerne fallen in verschiedene Sektoren.

Sektorspezifische Grundlagen erhöhen die **Akzeptanz** von Kennzahlen, die den Status Quo eines Unternehmens in Frage stellen und auf die unbequeme Notwendigkeit hinweisen, das Geschäftsmodell zu dekarbonisieren.

Die **ESRS E1** fordern sektorspezifische Kennzahlen zur Transparenz des 1.5°C-Transitionsplanes.

Lösung: Beispiel Weleda*



Baseline XDC Deep Dive

Unternehmen mit verschiedenen Standorten



**“Die 1,5°C-Konformität
unseres eigenen Betriebs
kann als Pilotprojekt dienen,
um zu zeigen, dass wir dieser
Aufgabe gewachsen sind.“**

Lennart Gorholt (M.Sc.)

Corporate Quality & Product Compliance,
Senior Director Management Systems & Solution Design
PHOENIX CONTACT GmbH & Co. KG



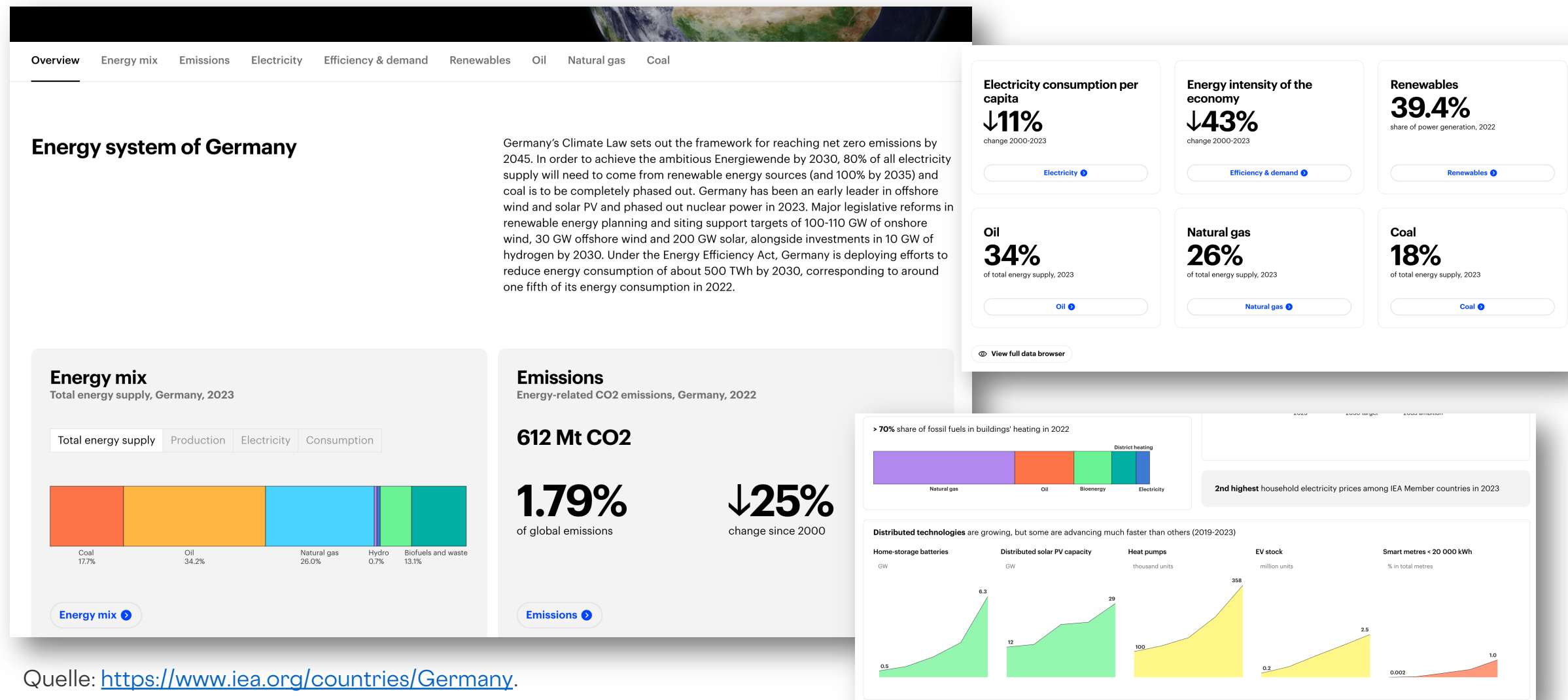
Herausforderung

Hannah Helmke: Du betonst häufig die Bedeutung der Standortebene. Warum habt ihr euch dafür entschieden, den Dekarbonisierungsprozess so stark standortbezogen zu steuern?

Lennart Gorholt: Die Analyse unserer Emissionen hat schnell gezeigt, dass **nicht alle Standorte gleich agieren können**. Manche Anlagen haben von Natur aus größere Potenziale, während andere aufgrund ihrer **spezifischen Infrastruktur oder regionaler Gegebenheiten** anders zu bewerten sind. Indem wir auf Standortebene steuern, können wir gezielt dort ansetzen, wo der größte Hebel liegt.

...

Das gesamte Interview [hier](#).

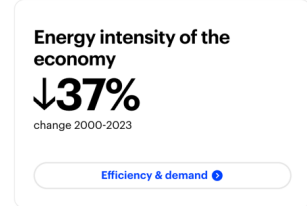
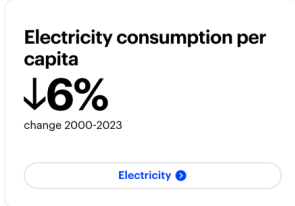
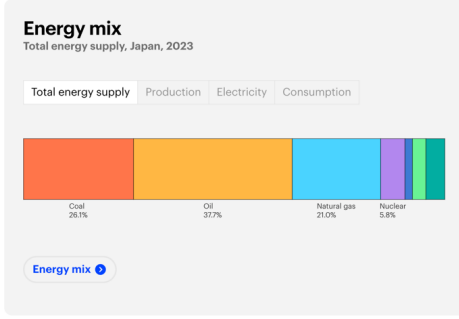
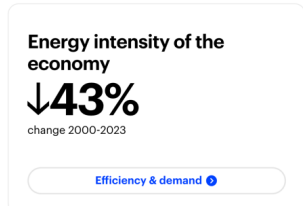
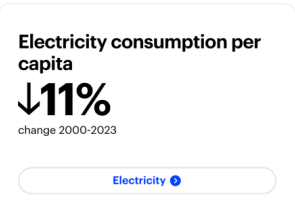
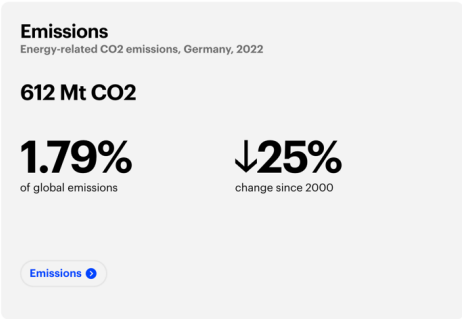
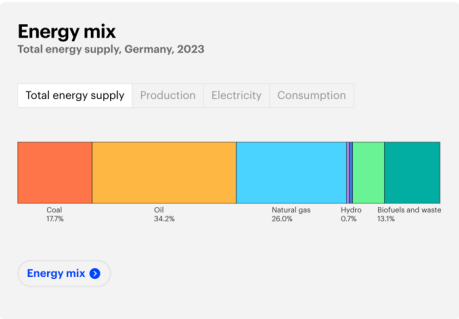


Baseline XDC: Deep Dive // Unternehmen mit verschiedenen Standorten

3.7 °C

Scope 2*

Deutschland



4.9 °C

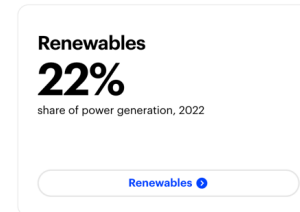
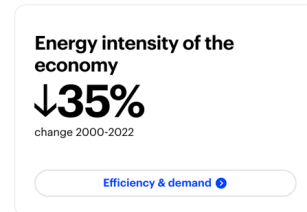
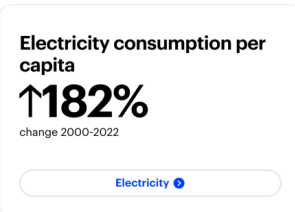
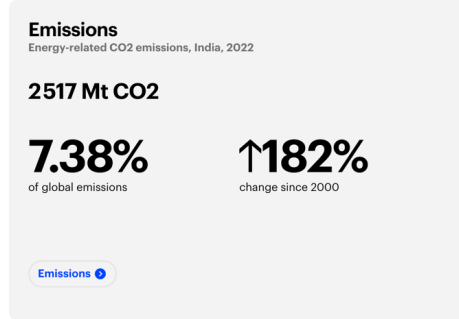
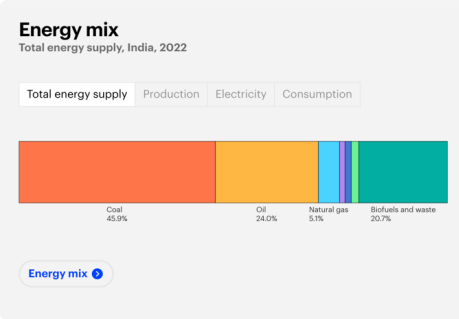
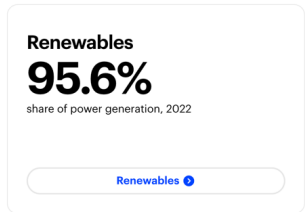
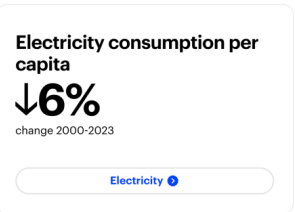
Scope 2*

Japan

5.2 °C

Scope 2*

Norwegen



2.0 °C

Scope 2*

Indien

*Die Daten beschreiben ein repräsentatives Fallbeispiel und entsprechen nicht den Phoenix Contact-Daten.

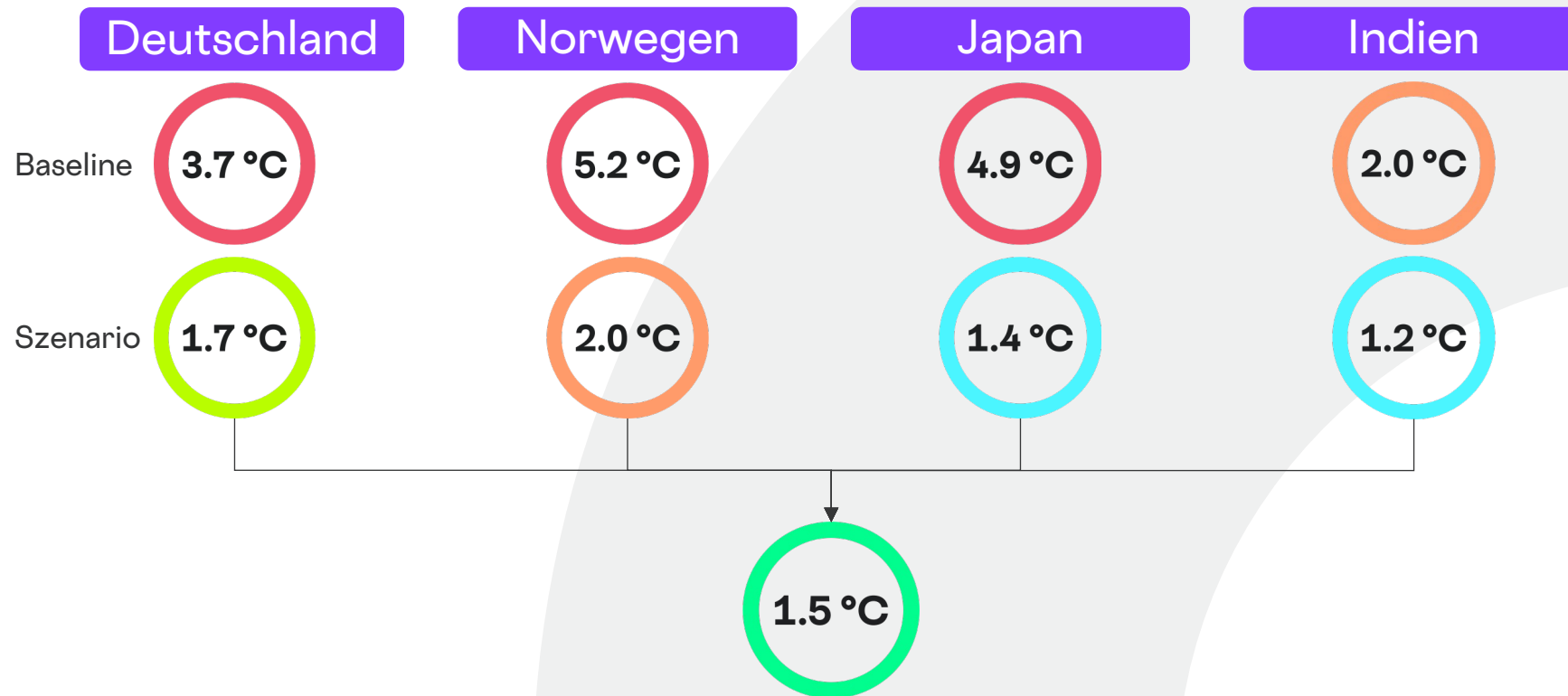
Lösung: Beispiel Phoenix Contact

...

Gleichzeitig profitieren wir vom **Vergleich zwischen den Standorten**: Erfolgreiche Maßnahmen an einem Standort können als Best Practice an andere übertragen werden. Das fördert nicht nur den internen Wissensaustausch, sondern erlaubt uns auch, gezielt Unterschiede und Herausforderungen zu adressieren. So bleibt unser **Ansatz flexibel und realitätsnah**, denn die regionalen Rahmenbedingungen – sei es das lokale Stromnetz, klimatische Besonderheiten oder spezifische Energiekosten – spielen eine zentrale Rolle bei der Umsetzung.

Das gesamte Interview [hier](#).

Lösung: Phoenix Contact*



Folge 1

Die Notwendigkeit eines 1.5°C-Plans positionieren

1. Grundlagen vermitteln
2. Etwas anbieten
3. Sich absichern

Folge 2

Standhaftigkeit bei der Positionierung

1. Auflösung der Übung aus Folge 1
2. Hilfreiche klimawissenschaftliche Fakten
3. China

Folge 3

Baseline XDC: Klimawirkung im Status Quo

1. Baseline XDC: Klimawirkung im Status Quo
2. Welchen Einfluss haben die Annahmen?
3. Was tun bei einer hohen Baseline XDC?

Folge 4

Baseline XDC: Deep Dive

1. Unternehmen mit schwierigen Scope 3 Kategorien
2. Unternehmen mit Aktivitäten in verschiedenen Sektoren
3. Unternehmen mit verschiedenen Standorten

Folge 5 (28. Mai)

Sonderfolge XDC & SBT

1. Klimaziele für Unternehmen im Umbruch
2. ESRS E1 als neuer Standard
3. Methodische Umsetzung von ESRS E1 mit XDC

ESRS & XDC

Klimaziele für Unternehmen in einer Welt im Umbruch

Whitepaper
Download [hier](#).



Kontakt

Hannah Helmke
Co-Gründerin right. based on science GmbH
h.helmke@right-basedonscience.de

