

Warum Klimadaten künftig über Lieferaufträge entscheiden

 Dipl.-Ing. Hans Kitzweger, MBA

Nachhaltigkeitstag WKO Steiermark, 24.6.2026

Vorstellung RiskSafe ESG Management

ESG-Consulting

- ✓ ESG-Strategie, CSRD-Reporting, ESG Due Diligence, Lieferkettenaudits

Carbon Footprint-Consulting

- ✓ THG-Bilanzierung, Emissionshandel, Dekarbonisierung

Climate Marketing

- ✓ Climate Marketing Strategie, Climate Marketing Maßnahmen, Kompensation

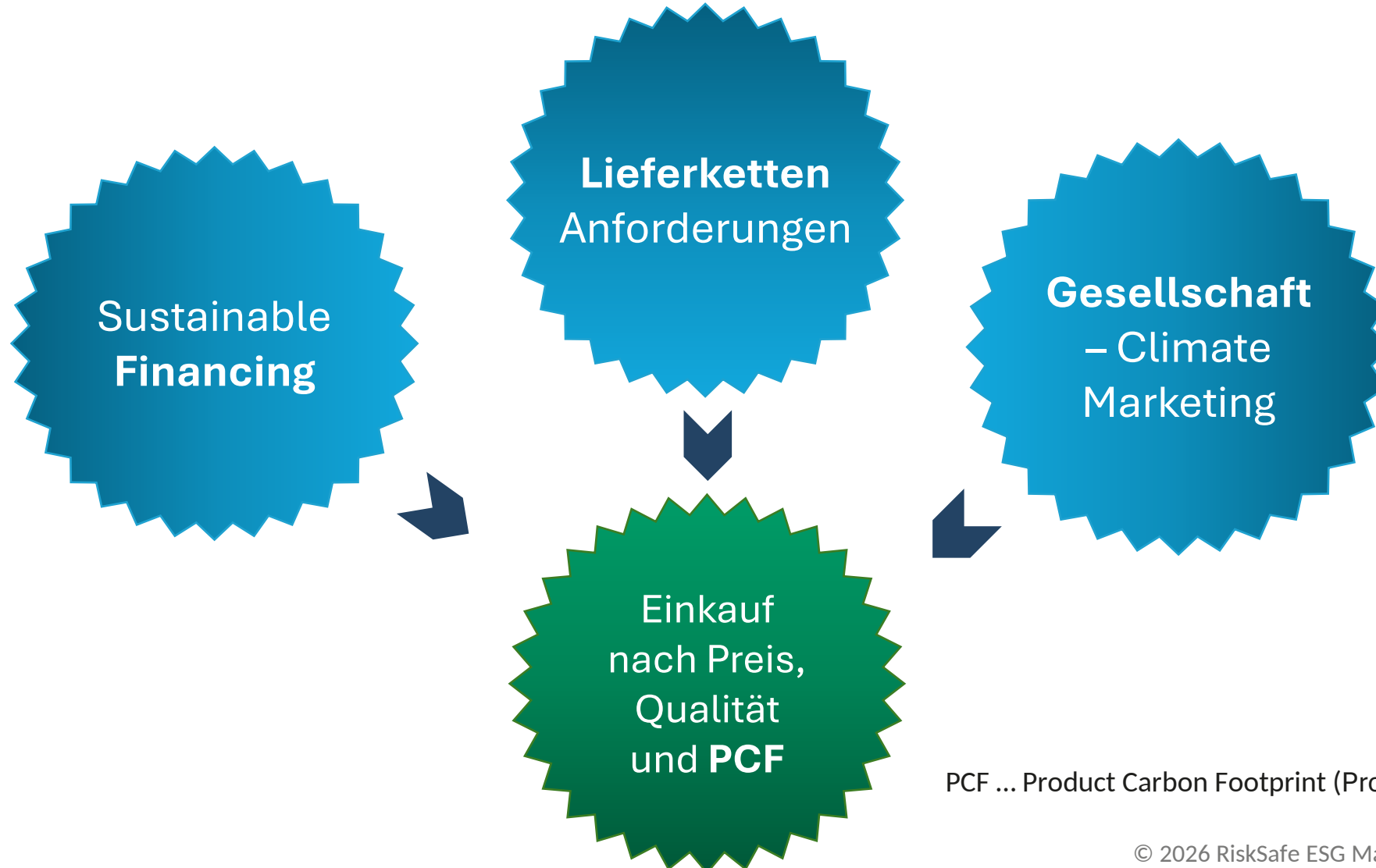
EHS-Consulting (Environment, Health & Safety)

- ✓ Managementsysteme, Audits, Safety Culture, Legal Compliance

Hans Kitzweger – Biographie

- ✓ Studium **Technische Chemie/Verfahrenstechnik** und **General Management**
- ✓ Staatlich zugelassener **Umweltgutachter** und **EU ETS Lead Verifier** (Emissionshandel)
- ✓ **Ingenieurbüro** für Technische Chemie / Umweltschutz
- ✓ **Lead Auditor** für EMAS, ISO 14001, ISO 9001, ISO 45001, ISO 50001
- ✓ **Lead Verifier** ISO 14064, ISO 14067, ISO 14068
- ✓ 7 Jahre im Bereich der EHS-Beratung TÜV Süd
- ✓ 7 Jahre Auditor/Technical Manager und 7 Jahre Geschäftsführer **LRQA** Austria GmbH / Lloyds Register EMEA
- ✓ 8 Jahre Geschäftsführer **Gutwinski** Management GmbH
- ✓ Mehr als 20 Jahre Erfahrung in den Bereichen
Nachhaltigkeit, THG-Bilanzierung, Managementsysteme, Legal Compliance

Warum werden Klimadaten immer wichtiger bei der Vergabe von Aufträgen?

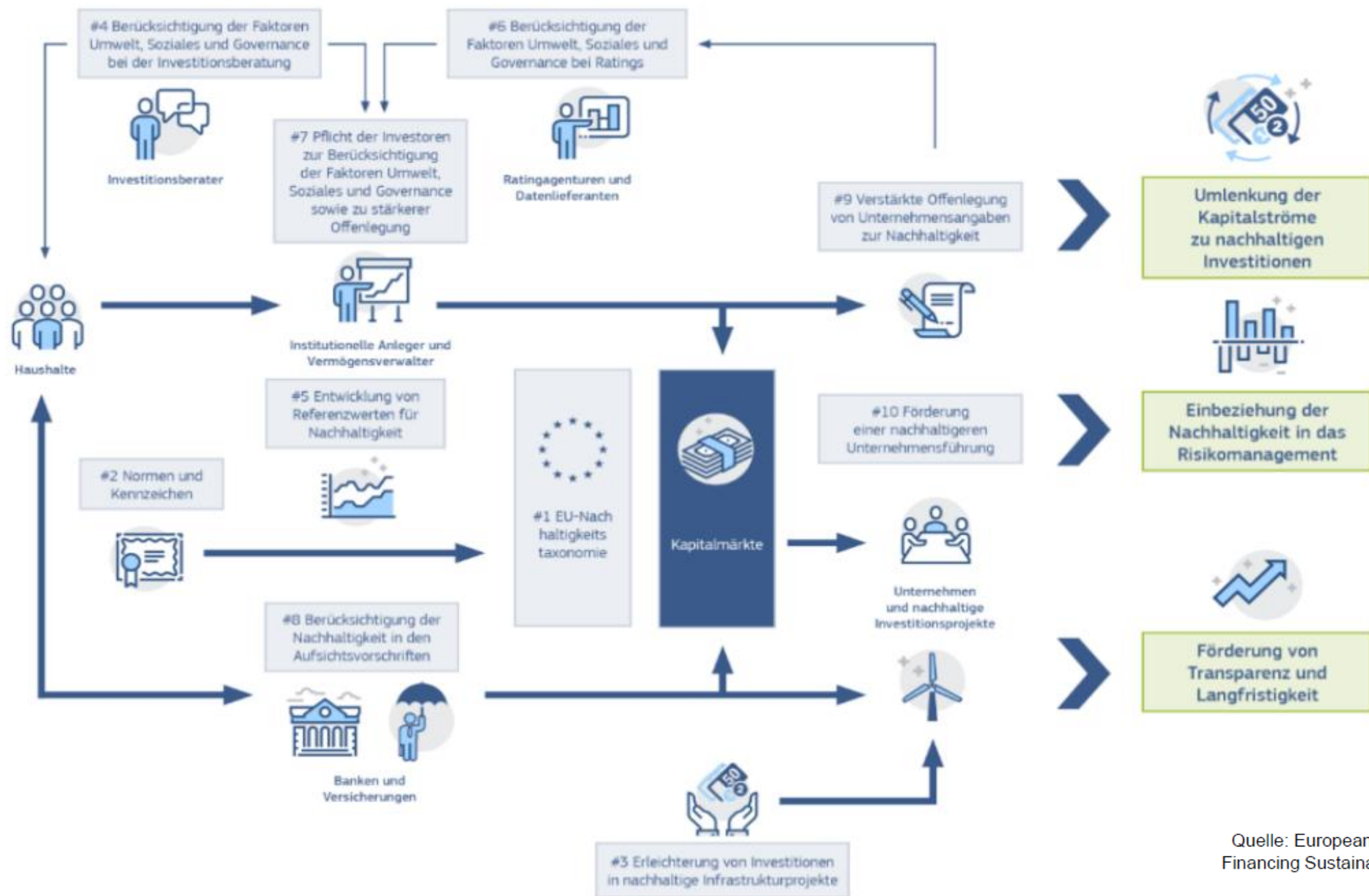


PCF ... Product Carbon Footprint (Produkt-CO₂-Fußabdruck)

Ausgangssituation:

EU Green Deal →

nachhaltiges Finanzwesen



 EU Taxonomie-Verordnung

 CSRD – Corporate Sustainability Reporting Directive

 SFDR - Sustainable Finance Disclosure Regulation

SFDR



Transparenz über Nachhaltigkeit von Finanzprodukten

EU-Taxonomie



Definition, was als ökologisch nachhaltig gilt

CRD/CRR

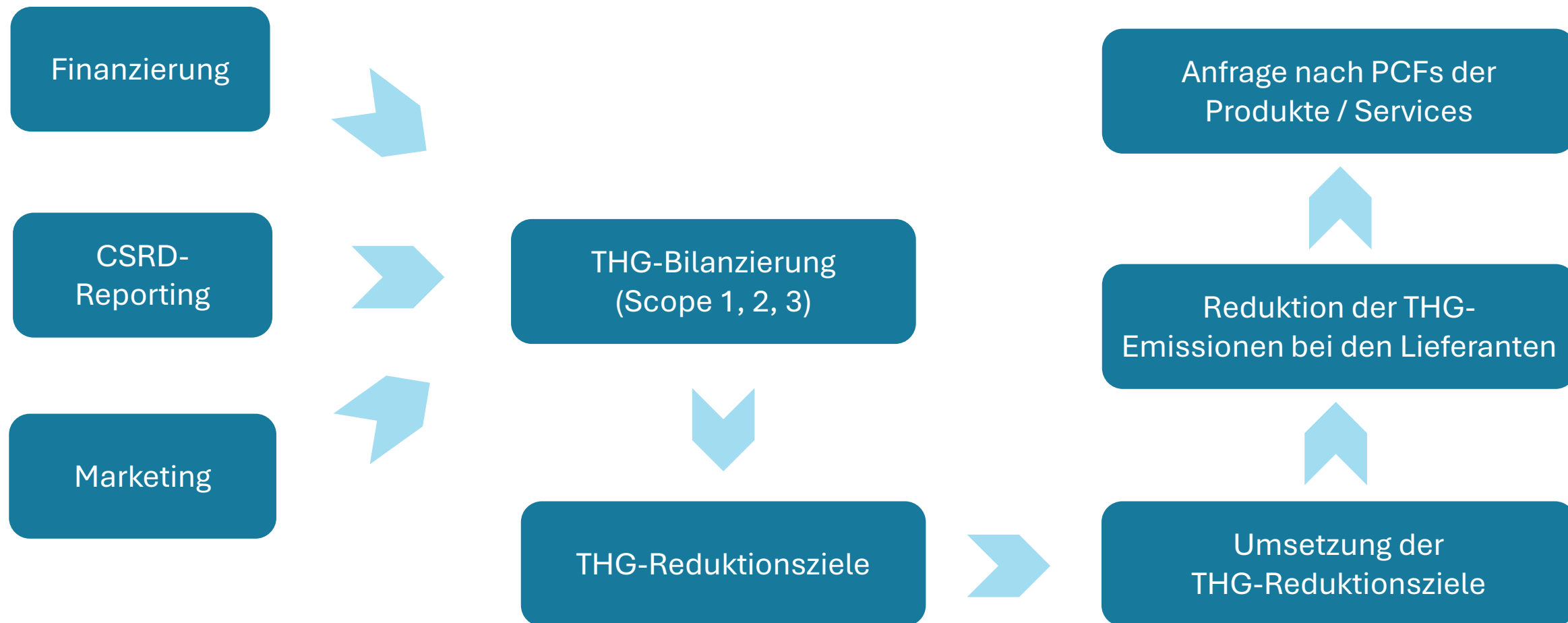


ESG-Risiken im Bankrisikomanagement

CSRD



Nachhaltigkeitsberichterstattung von Unternehmen

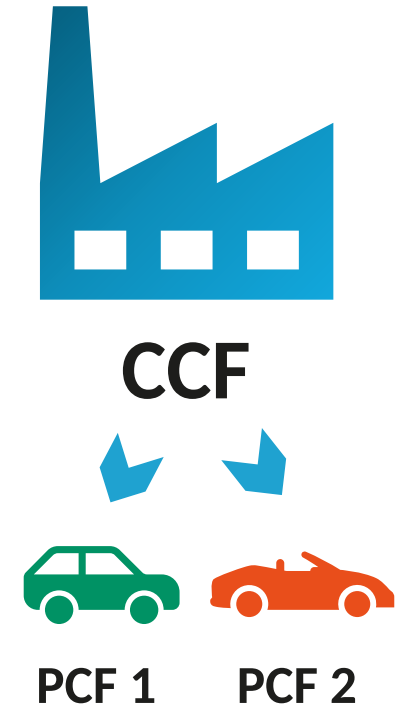


- 🌀 **Aktuell** eher auf **Tier-1- und Tier-2** sowie CO2-intensive Rohstoffe beschränkt.
- 🌀 Anfragen werden oftmals noch **als nicht entscheidungsrelevante** Umweltanfragen **gesehen**.
- 🌀 Man sollte **keine schnellen, unüberlegten Angaben** abgeben, da diese zu einer generellen unseriösen Einstufung führen könnten.
- 🌀 Schnelle und unprofessionelle Angaben können komplett „daneben“ sein, weil die **entscheidenden Faktoren** die Betrachtungsgrenzen und die Allokation sind.
- 🌀 Wenn man **noch keine Daten** hat, ist es besser dies klar darzulegen als irgendwelche Schätzwerte abzugeben.

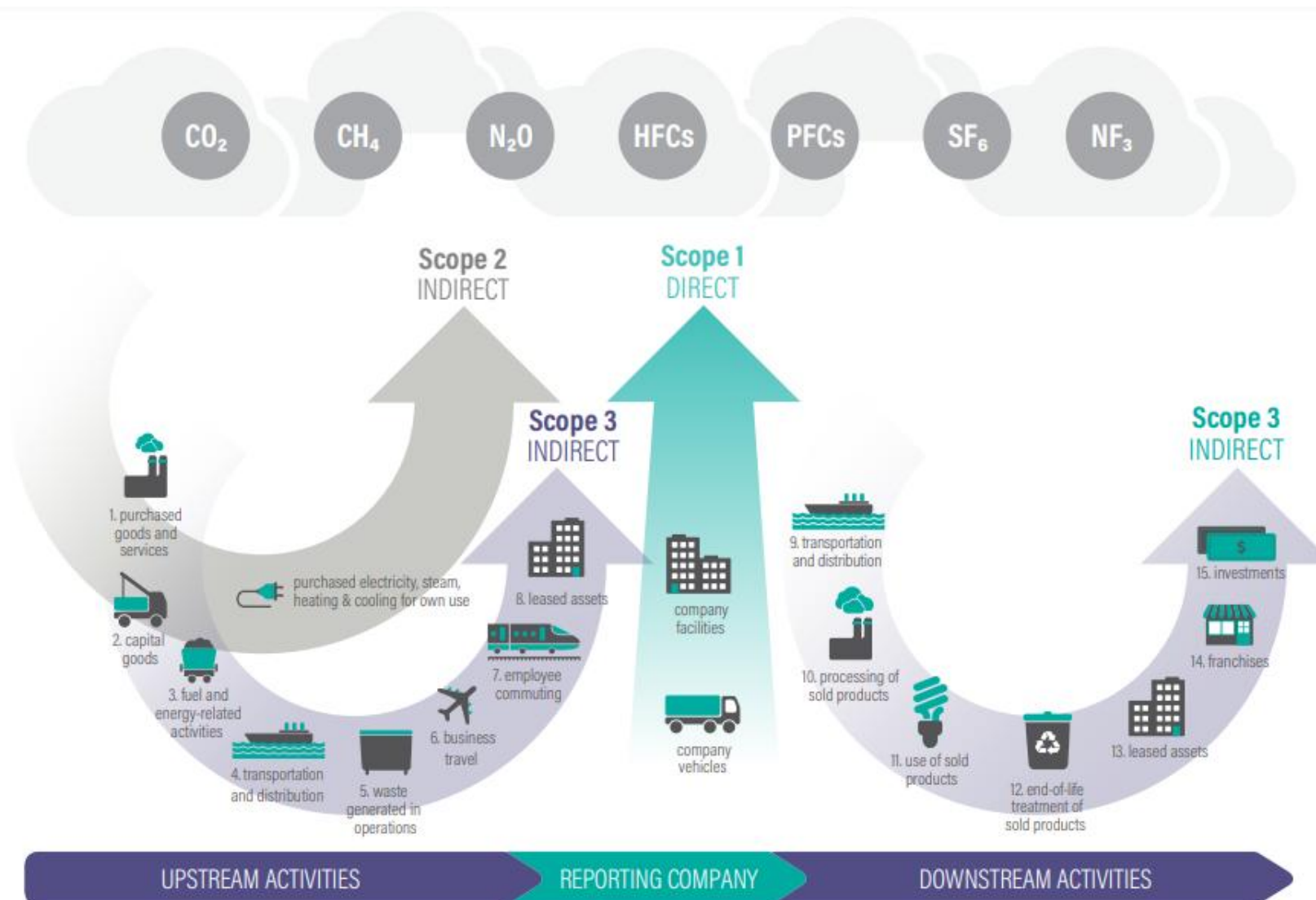


Was ist ein PCF überhaupt?

- PCF ... Product Carbon Footprint
- Wird nach **ISO 14067**, **GHG Protocol** oder branchenspezifischen Regelungen erstellt.
- Man berechnet **zuerst den Corporate Carbon Footprint (CCF)** für Scope 1, 2 und 3 und teilt diesen dann auf die Produkte auf (= **Allokation**).
- Eine PCF-Bestimmung ist eher eine Modellierung, sodass dazu auch immer ein **PCF-Bericht** zu erstellen ist.



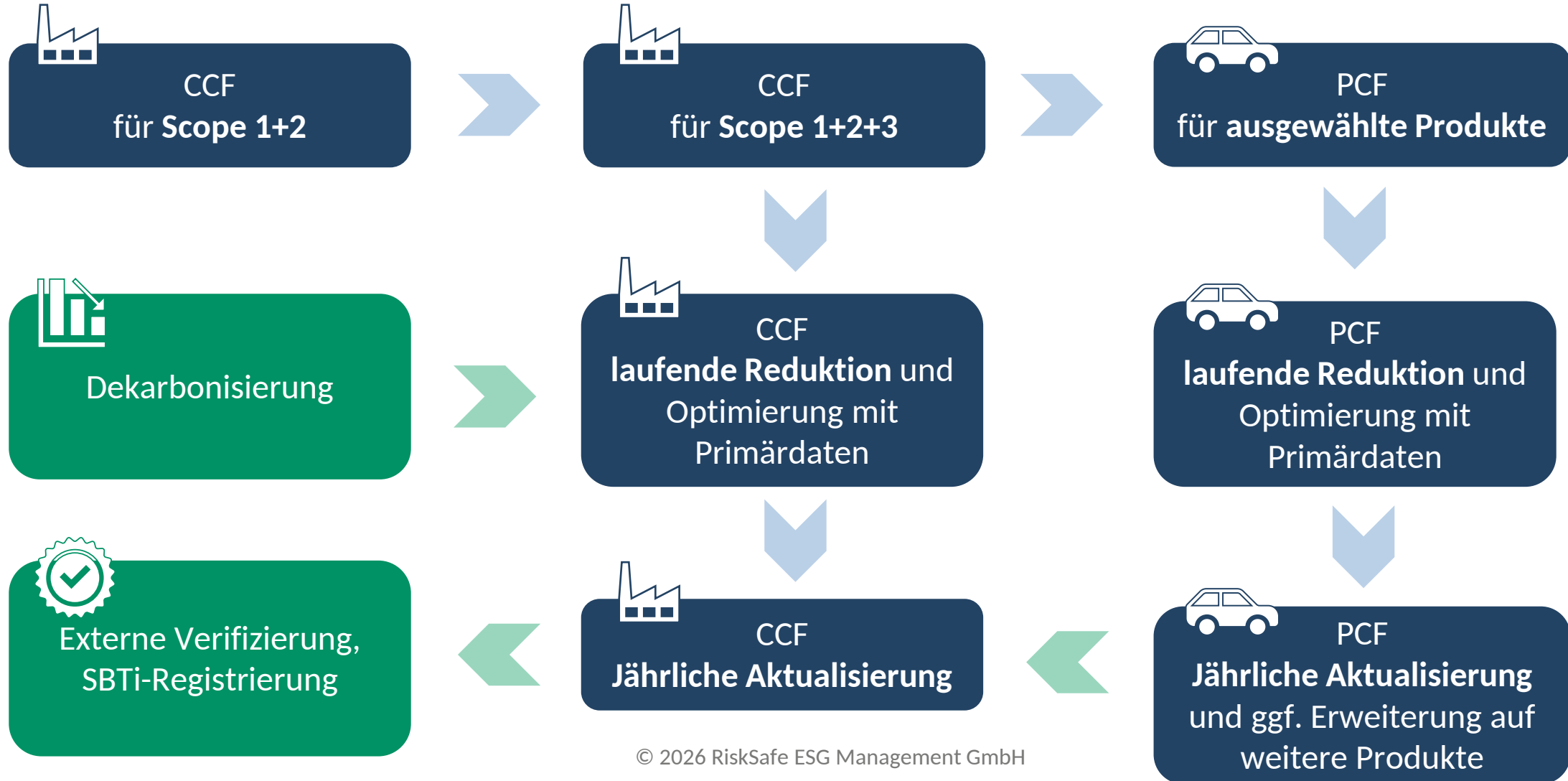
Wie berechnet man einen PCF?



Wie berechnet man einen PCF?



THG-Bilanzierung – Entwicklungsstufen

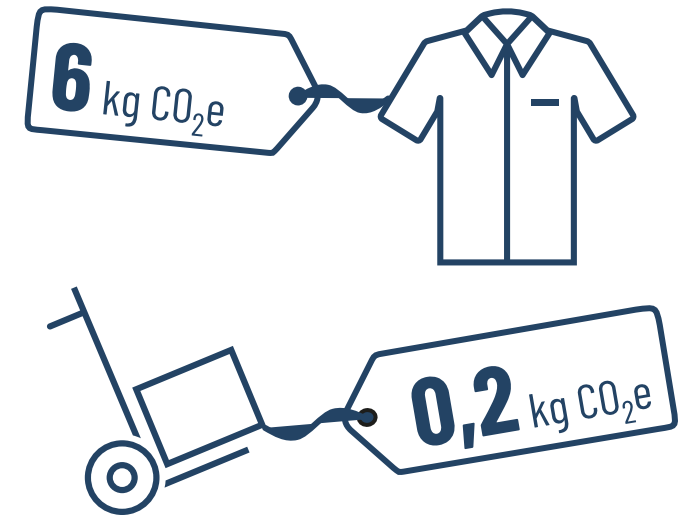


Wie verhält man sich als Lieferant am besten?

- 🌀 Derzeit werden meist **noch nicht extern verifizierte PCFs** akzeptiert.
- 🌀 In den nächsten Jahren wird sich die ESG-Welle auch **auf die unteren Tiers ausbreiten**.
- 🌀 Eine **PCF-Berechnung ist nicht so schwierig** und kann im Falle von Anfragen mit externer Unterstützung relativ schnell erstellt werden.
- 🌀 Eine **externe (akkreditierte) Verifizierung** ist aufwändig und muss derzeit nicht unbedingt erfolgen.
- 🌀 **KMUs sind vorerst noch weniger betroffen**, da sie auch bei höheren PCFs keine großen Mengen liefern.
- 🌀 In den nächsten Jahren werden aber die **Forderungen genauso an KMU** herangetragen werden (ähnlich wie bei ISO 9001)

Welche künftigen Entwicklungen sind zu erwarten?

- Die Zahl der PCF-Anfragen **wird in den nächsten 3–5 Jahren stark steigen** und sich in vielen Branchen von einer Ausnahme zu einem Standardprozess entwickeln.
- In **5-10 Jahren** wird es zum **Standard** werden, dass nach Preis, Qualität, Lieferfähigkeit und PCF eingekauft wird.
- Ausschreibungen** werden PCF-Werte stärker berücksichtigen.
- Die zunehmende Nachfrage nach PCFs wird die **Wettbewerbsfähigkeit vieler Unternehmen verändern**.



Welche künftigen Entwicklungen sind zu erwarten?

- Lieferanten mit belastbaren PCFs werden zunehmend als **professioneller und zukunftsfähiger** wahrgenommen.
- PCFs werden für mehr oder weniger **alle Produkte und Services** erforderlich sein.
- Es werden dann **nur mehr akkreditiert verifizierte PCFs** akzeptiert werden.

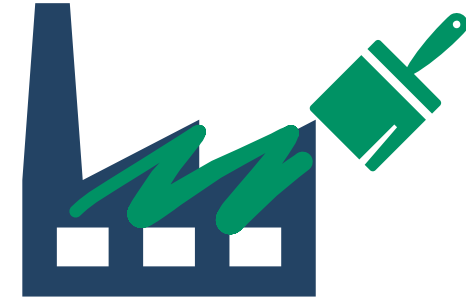
Wie sollten sich Unternehmen vorbereiten?

- 🌀 **Verkäufer schulen**, um unqualifizierten Aussagen zu vermeiden.
- 🌀 Verkäufer sollen vor allem folgende Fragen erklären können:
 - (1) **Was ist ein PCF?**
 - (2) Welche **Systemgrenzen** wurden verwendet?
 - (3) **Wie aktuell** sind die Daten?
 - (4) Welche **Reduktionsmaßnahmen** laufen bereits?
- 🌀 **Informationsfluss zu Anfragen** definieren.



Wie sollten sich Unternehmen vorbereiten?

- Eigene Aussagen **hinsichtlich Greenwashing analysieren** und dazu die relevanten Mitarbeiter ebenfalls schulen (Verkäufer, Marketing, Kundendienst etc.).
- Bei **Investitionsentscheidungen** etwaige spätere Vorteile beim PCF berücksichtigen (Standorte, Mitarbeiterverkehr, Lieferwege, Dekarbonisierung etc.).
- Eher **früher als später mit der THG-Bilanzierung beginnen**, da die gesamte Thematik zu einem wichtigen Managementbereich wird, der auch für Investitionen, Finanzierungen, Marketing, Entwicklung, Verkauf etc. immer wichtiger wird.



**Vielen Dank für die
Aufmerksamkeit!**