

THEMENSERVICE

München,
23. Mai 2024

Der Startschuss für den unternehmerischen Klimaschutz: Der Grundstein für ClimatePartner wurde vor 20 Jahren gelegt

Kontakt:

Eva Rössler
ClimatePartner GmbH

St.-Martin-Str. 59
81669 München
Office +49 89 231218791
eva.roessler@climatepartner.com

www.ClimatePartner.com

Wie hat es eigentlich damals angefangen? Wenn man Moritz Lehmkuhl, Gründer und Geschäftsführer von ClimatePartner fragt, antwortet er „im Wohnzimmer“. Denn dort fing vor 20 Jahren tatsächlich alles an: Hier kam Moritz Lehmkuhl die Idee, ein Unternehmen zu gründen, das unternehmerischen Klimaschutz in den Mittelpunkt rückt. Dieses Unternehmen, die Sustainable Partner, ist die Muttergesellschaft der ClimatePartner GmbH und wird tatsächlich schon 20 Jahre alt. Zeit, zurückzublicken und dabei auch die Geschichte des Voluntary Carbon Markets (VCMs), des freiwilligen CO₂-Marktes, Revue passieren zu lassen.

Moritz Lehmkuhl hätte eine geradlinige Berufslaufbahn haben können. Als gelernter Banker läge eine Karriere in derselben eigentlich nahe. Er hatte sein BWL-Studium abgeschlossen, sah sich aber nicht als Investmentbanker Karriere machen. Nach einem kurzen Ausflug in die Start-Up-Szene brauchte er Geld und war auf Jobsuche – es bot sich ihm die Chance, als Projektmanager in einem von der EU finanzierten Projekt für Klimaschutzstrategien zu arbeiten. Schon damals war ihm bewusst, dass der Klimawandel eine der größten Herausforderungen unserer Zeit sein würde, und er wollte etwas dagegen tun. Im Anschluss an das 9-monatige Projekt tauschte Lehmkuhl daher kurzerhand Bürostuhl und Schreibtisch gegen seinen Wohnzimmertisch und gegen Tage, an denen er von einer Tür zur anderen zog, um Unternehmen von seiner Idee zu überzeugen: Er wollte Unternehmen dazu motivieren, sich freiwillig im Klimaschutz zu engagieren. Mit der Gründung seines eigenen Unternehmens „Sustainable Partner“ sprang er 2004 erst einmal ins kalte Wasser. Aus diesem Mutterkonzern ging wenige Jahre später bereits ClimatePartner hervor. Von seinen Eltern lieh er sich für die Gründung 5.000€ Startkapital, nahm erste Aufträge per Fax entgegen und vergab die ersten Label – damals waren diese noch von ihm selbst handgefertigt. Jeder Kunde wurde sorgsam in einem Büchlein notiert, von Digitalisierung war man noch weit entfernt. Klimaschutz, das Nischenthema, konnte jedoch damals noch keine Massen bewegen. Durch Fakten, seine Beharrlichkeit und besonders seine Leidenschaft konnte Lehmkuhl jedoch erste Unternehmen überzeugen, freiwillig im Klimaschutz aktiv zu werden.

Nach vielen Jahren, in denen das Thema nicht recht an Fahrt gewinnen wollte, kam 2015 spürbar Bewegung in den Markt: Die EU

erließ ein Gesetz zur CO₂-Berichterstattung für große Unternehmen. Diese gaben die Anforderungen an ihre Lieferkettenpartner weiter, das Angebot von ClimatePartner wurde benötigt. Der große Durchbruch kam dann aber vor allem 2018 mit der schwedischen Schülerin Greta Thunberg, die jeden Freitag gegen den Klimawandel protestierte. Die Fridays For Future-Bewegung rückte die Thematik endgültig in das öffentliche Bewusstsein und so wurde dem Klimawandel und seinen Folgen eine ganz andere Aufmerksamkeit zuteil. Viele Unternehmen begriffen nun, dass auch sie sich engagieren sollten: Der freiwilligen Klimaschutz erstarkte. Zwischenzeitlich hatte Moritz Lehmkuhl mit seinem Unternehmen bereits richtige Büroräume bezogen, die handgefertigten Labels wurden nach und nach durch ein Online-Tool abgelöst. ClimatePartner war inzwischen der Spezialist im unternehmerischen Klimaschutz und die ersten 10 Mitarbeitenden wirken an Lehmkuhls Seite, um seine Idee in die Tat umzusetzen. Zwanzig Jahre nachdem Lehmkuhl seine Eltern um ein Darlehen gebeten hat, arbeiten heute rund 500 Mitarbeitende an zehn verschiedenen Standorten in Europa und Nordamerika. Die Kundenliste ist über die Jahrzehnte auf mehr als 6.000 Unternehmen in über 60 Ländern gewachsen.

Die Entwicklung des freiwilligen Kohlenstoffmarktes

Und jener freiwillige CO₂-Markt – wie hat seine Entwicklung begonnen? Die Anfänge liegen weit zurück. Bereits 1988 begann das World Resources Institute (WRI), sich der Unternehmenswelt anzunähern, um Unternehmen für die Unterstützung von Maßnahmen gegen den Klimawandel zu stärken. Im selben Jahr wurde auch das erste CO₂-Projekt initiiert – das WRI riet einem Unternehmen aus dem Energiesektor damals, Bäume in Guatemala zu pflanzen „und die Abholzung zu verlangsamen, um die Emissionen seines Kohlekraftwerks in den USA [auszugleichen](#).“ Der freiwillige Markt war geboren.

Das unterscheidet den gesetzlichen vom freiwilligen Markt

Wichtig zu wissen: Man unterscheidet zwei Arten von Kohlenstoffmärkten – den freiwilligen (Voluntary Carbon Market, VCM) und den gesetzlichen (Compliance Markt). Der freiwillige Markt ist, wie der Name schon sagt, ein freiwilliges Engagement der Unternehmen zum Schutz unseres Klimas. Anders ist es im Umfeld des gesetzlichen Marktes. Auf nationaler Ebene verpflichten sich Staaten hier zum Klimaschutz und beziehen dazu auch Unternehmen ein, verpflichtende Vorgaben einzuhalten. Zu diesen Unternehmen zählen bspw. großindustrielle Unternehmen und Stromproduzenten sowie Händler und Inverstoren, die am Kauf und Verkauf von Emissionszertifikaten mitwirken. Hier gilt es, sich an Emissionsgrenzen zu halten und den rechtlichen Vorgaben nachzukommen. Entwicklungen des Compliance Kohlenstoffmarktes haben meist Einfluss auf den VCM, der von deren regulatorischen Rahmenbedingungen und Änderungen geprägt wird. Daher lässt sich der VCM nicht ohne einen Blick auf den Compliance Markt erklären.

Die drei Phasen des VCM

Seit seiner mehr als 30-jährigen Geschichte hat sich viel getan. Der VCM hat sich erheblich weiterentwickelt und jene Entwicklung teilt die International Carbon Reduction and Offset Alliance, kurz ICROA, die Branchenvereinigung des freiwilligen CO₂-Marktes, in [drei große Phasen](#) ein: Phase eins, von 1990 bis 2007, wird als die frühe Bildung des Marktes und Innovation betitelt. Bahnbrechende, neue Konzepte wurden erarbeitet, 2001 führte das [WRI](#) „seinen ersten Greenhouse Gas Protocol-Standard ein, der immer noch als Goldstandard für die Messung und Offenlegung von Treibhausgasemissionen von Unternehmen gilt“, weitere Standards und Tools etablierten sich, gleichzeitig beginnt die internationale Gemeinschaft, sich der Bedrohung unseres Klimas bewusst zu werden. 1997 einigte man sich international auf das [Kyoto-Protokoll](#), welches 2005 ratifiziert wurde. Die dort festgehaltenen Vorgaben beziehen sich auf den vorher angesprochenen Compliance Markt. Erstmals wurden verbindliche Zielwerte für den Ausstoß von Treibhausgasen festgelegt und diese haben auch Einfluss auf den VCM genommen.

In Phase zwei, von 2007 bis 2016, waren Konsolidierung und Stärkung wichtig. Neue Projekttypen und Methoden wurden erprobt, der Markt entwickelte sich stetig weiter, es gab erste Best Practices, um Qualität und Glaubhaftigkeit zu stärken. Namhafte Kunden wie Microsoft und Walt Disney bauten ihr Klimaschutzengagement deutlich aus und schlossen beispielsweise indirekte Emissionen in die Berechnung mit ein.

Phase drei dauert bis heute an und läuft unter dem Begriff „Mainstream“. Der Markt wächst, Unternehmen sind sich ihrer Verantwortung im Kampf gegen den Klimawandel bewusst.

Mittlerweile ist unternehmerischer Klimaschutz nicht nur unumgänglich, sondern gehört glücklicherweise für viele Unternehmen auch zum Repertoire. Moritz Lehmkuhl hat sich nicht nur zum Ziel gesetzt, bei Unternehmen einen Wandel im Umgang mit dem Klima herbeizuführen, sondern möchte auch selbst Teil der Lösung sein. Deshalb ist er auch 20 Jahre später noch nicht müde, sich mit Erfahrung und Herzblut für den freiwilligen Klimaschutz einzusetzen.

Sie sind an einem Interview mit Moritz Lehmkuhl und seiner Sicht auf die Entwicklung des freiwilligen, unternehmerischen Klimaschutzes interessiert? Melden Sie sich einfach unter press@climatepartner.com.

Über ClimatePartner

ClimatePartner unterstützt Unternehmen auf dem Weg zu Net Zero. Der Pionier entwickelt für seine Kunden seit rund 20 Jahren Konzepte, mit denen sie sich freiwillig engagieren und den Klimaschutz langfristig in der Unternehmensstrategie verankern können. Mit seinem flexiblen Ansatz aus Software-, Beratungs- und Reduktionslösungen hilft ClimatePartner seinen Kunden dabei, sowohl innerhalb als auch außerhalb der eigenen Wertschöpfungskette einen aktiven Beitrag zum Klimaschutz zu leisten – unabhängig davon, ob sich Unternehmen erst am Anfang oder bereits in einer fortgeschrittenen Phase ihrer individuellen Climate Action Journey befinden. Dabei umfassen die industriespezifischen Lösungen von ClimatePartner den gesamten Prozess von der CO₂-Bilanzierung über die Festlegung von Reduktionszielen bis hin zur Umsetzung von Reduktionsmaßnahmen. Ergänzend unterstützt ClimatePartner seine Kunden bei der Finanzierung von weltweiten sowie regionalen Klimaschutzprojekten und einer detaillierten und transparenten Kommunikation zum gesamten Klimaschutzengagement. Unter anderem durch Labellösungen, die den ganzheitlichen und strategischen Ansatz der freiwilligen Klimaschutzmaßnahmen eines Unternehmens bestätigen. Dafür arbeiten die Expert:innen von ClimatePartner tagtäglich an praxistauglichen sowie zukunftsfähigen Ansätzen, um einen Beitrag zum globalen Net Zero Ziel bis 2050 zu leisten.

ClimatePartner wurde im Jahr 2006 in München gegründet. Rund 500 Mitarbeitende unterstützen aus Barcelona, Berlin, Boston, Essen, Frankfurt, London, Mailand, München (HQ), Paris, Stockholm, Den Haag, Wien und Zürich mehr als 6.000 Unternehmen aus 60+ Ländern.

www.climatepartner.com