

Dekarbonisierung als *Quelle strategischen Wachstums.*

Die Dekarbonisierung — ein Compliance- oder Kostenrisiko?

Weder noch.

Wo es gelingt, aus Fähigkeiten zur Reduktion von CO₂ echten Kundenwert und Umsatzlogiken zu schaffen, entsteht Raum für strategisches Wachstum.

Marktzugang als *kommerzieller Hebel.*

Was der Gesetzgeber gestrichen hat, fordert jetzt der Kunde. Nach dem Omnibus-Rollback fallen die meisten Unternehmen aus CSRD und CBAM heraus — entlastet sind sie damit nicht. OEMs und Endkunden setzen die Anforderungen fort, und sie verschärfen sie.

Ausschreibungs- kriterium

CO₂-Transparenz und verifizierte PCFs (Product Carbon Footprints) werden zunehmend zu Qualifikationskriterien im B2B-Sourcing.

Kapitalzugang

Über EBA-Leitlinien und den EZB-Klimafaktor fließen Klima- und Transformationsrisiken zunehmend in Kredit-, Sicherheiten- und Risikobewertungen ein.

Lizenz zum Operieren

CO₂-Fähigkeiten wandeln sich rasant vom reinen Imagefaktor zum geschäftskritischen Marktzugangskriterium.

*Der Druck ist da.
Die Frage ist, was man daraus baut.*

Fähigkeiten systematisch in Assets wandeln.

Durch die grüne Transformation bauen Unternehmen wertvolle Fähigkeiten auf, die einen realen ökonomischen Marktwert besitzen. Diese Assets bilden die Brücke zu neuen Geschäftsmodellen:

Data & Compliance Assets

Granulare, verifizierte Emissions-, PCF- und Lieferkettendaten, die Kunden bei Ausschreibungen, CBAM-Kalkulation, interner CO₂-Steuerung und — wo relevant — Reporting unterstützen.

BEISPIEL

Auditierbarer CO₂-Nachweis: Ein Zulieferer stellt verifizierte Ist-Emissionsdaten und PCFs strukturiert bereit — und wird damit im Sourcing des Kunden angebotsfähig, unabhängig von der eigenen CSRD-Pflicht.

Capability & Service Assets

Eigene Ingenieurs- und Prozessfähigkeiten zur hochgradigen CO₂-Vermeidung, die als Dienstleistung für Dritte monetarisiert werden können.

BEISPIEL

Cross-Industry-Erfolg: Ein Kunststoffhersteller nutzt Rezyklat-Know-how und erschließt damit Abnehmer in der Unterhaltungselektronik — eine Branche außerhalb seiner bisherigen Kundenbasis.

Relationship & Brand Assets

Etablierte, CO₂-optimierte Lieferantennetzwerke und Preferred-Partner-Status bei Key Accounts, die als USP im Vertrieb dienen.

BEISPIEL

Green-Premium-Verträge: Ein Zulieferer sichert sich langfristige Abnahmeverträge mit OEMs durch garantierte CO₂-arme Lieferfähigkeit.

Nicht jede Fähigkeit zur CO₂-Reduktion *ist gleich wertvoll.*

Eine Fähigkeit ist besonders wertvoll, wenn vier Dinge zusammenkommen:

Senkt sie CO₂ spürbar?

Klimawirkung

Verbessert sie Ergebnis oder Kostenposition?

EBIT-Effekt

Hilft sie beim Kunden oder beim Marktzugang?

Umsatz- und Wettbewerbswirkung

Ist sie realistisch umsetzbar?

Machbarkeit

STRAT-EXX PRIORISIERUNGSFORMEL

$$\text{Priorität} = \text{CO}_2\text{-Effekt} \times \text{EBIT} \times \text{Marktzugang} \times \text{Machbarkeit}$$

Wann aus einer Fähigkeit zur CO₂-Reduktion Wachstum werden kann.

Nachhaltigkeit generiert erst dann Umsatz, wenn daraus konkrete, kaufbare Angebote für den Markt entstehen. Strat-Exx unterscheidet vier Monetarisierungs-Pfade:

CO₂-arme Produkte

Physische Produktlinien mit grünem Premium-Aufschlag (Green Premium), die direkt die Scope-3-Bilanz des Einkäufers optimieren.

Servicemodelle

Performance-Versprechen wie „Energy-as-a-Service“ oder Betreibermodelle, die eine finanzielle Einsparung vertraglich zusagen — und den CO₂-Effekt mitliefern.

Daten & Analytik

Software-enabled Services (SaaS) und Emissionsdaten-Plattformen, welche die CO₂-Bilanz der Kunden laufend transparent und steuerbar machen.

Verifizierte Emissionsdaten

Verifizierte Ist-Emissionsdaten helfen Kunden, die aus Nicht-EU-Werken in die EU liefern, ungünstige Defaultwerte zu vermeiden — und senken die tatsächliche CBAM-Last.

CO₂-Asset-Monetization-Matrix

Welche Fähigkeit wird zum Werthebel?

Auszug (nicht abschließend)

CO ₂ -ASSET-KLASSE	GESCHÄFTSMODELL	MONETARISIERUNGSLOGIK	STRATEGISCHER HEBEL
CO ₂ -optimierte Vorprodukte	Market Expansion	CO ₂ -optimierte Vorprodukte erschließen margenstarke Nachfrage in neuen Branchen	Hoch
Daten & Compliance ●	Datenprodukt / Analytics	Scope-3-Daten, PCFs und Emissionsnachweise als Service für Kunden und Ausschreibungen	Mittel bis hoch
Energie- & Prozess-Know-how ●	Outcome-based Service	Einsparung wird zugesagt, Kunde zahlt nach erreichtem Energie- oder CO ₂ -Effekt	Hoch
CO ₂ -arme Produkte ●	Green Premium	Preisaufschlag für emissionsärmere Materialien, Komponenten oder Lösungen	Hoch
Lieferfähigkeit & Verifizierung ○	Preferred Supplier Model	Verifizierte CO ₂ -Lieferfähigkeit sichert Zugang zu OEMs, Ausschreibungen und Key Accounts	Sehr hoch
Engineering Capability	Beratungs- /Servicegeschäft	Eigene Reduktionskompetenz wird als Kundenlösung angeboten — Software ist der Schlüssel	Mittel bis hoch
Kreislauf-Assets ●	Circular Model	Rücknahme, Refurbishment, Wiederverwendung oder Materialkreisläufe erzeugen neue Erlösströme	Hoch
Marke & Kundenbeziehung	Differenzierung / Exklusivität	Nachhaltigkeitsleistung stärkt Vertrauen, Vertragsbindung und Premium-Positionierung	Mittel

● auf Seite 7 namentlich belegt · ○ höchster Hebel, im Mittelstand bislang unbesetzt

*Höchster Hebel, keine Referenz im Mittelstand:
Das ist kein Beleg gegen die Logik — es ist die offene Flanke im Markt.*

Nicht behauptet. *Belegt.*

Vier Asset-Klassen, vier Unternehmen, vier belegte kommerzielle Effekte.

Holcim

BAUSTOFFE · SCHWEIZ

ECOPact und ECOPlanet wurden zu substanziellen Umsatzträgern. 2025 entfielen 31 % der Transportbeton- und 36 % der Zementumsätze auf diese Produktlinien.

31 % / 36 % Umsatzanteil

CO₂-arme Produkte · Marktzugang

Caterpillar

MASCHINENBAU · USA

Cat Reman verbindet Altteilerückgabe mit industrieller Wiederaufbereitung — jährlich rund 150 Millionen Pfund Altmaterial. Das Remanufacturing wächst schneller als das Kerngeschäft.

+41 % seit 2018

Circular Model · Remanufacturing

Kaeser Kompressoren

MASCHINENBAU · DEUTSCHLAND

Druckluft als Betreibermodell: Der Kunde zahlt pro Kubikmeter statt für Anlagen, Effizienzgewinne werden geteilt. Ein Lackhersteller spart laut Kundenreferenz rund 30.000 Euro jährlich.

~30.000 € pro Jahr beim Kunden

Prozess-Know-how · Betreibermodell

BASF

CHEMIE · DEUTSCHLAND

SCOTT berechnet die Product Carbon Footprints von rund 45.000 Verkaufsprodukten. Methodik und Lösung wurden an Softwarepartner lizenziert — interne Kompetenz wird zum Angebot für Dritte.

~45.000 Produkte mit PCF

Data & Compliance · Lizenzierung

*Die Beispiele sind groß, weil nur Große veröffentlichen.
Die Erlöslogiken sind es nicht.*

Die CEO-Frage: *Welche Felder verdienen jetzt Priorität?*

Wo kommen CO₂-Wirkung, EBIT-Effekt, Marktzugang und Kundennutzen nahezu ideal zusammen?

Der Regulierungsdruck lässt 2026 nach — doch die Überprüfungsklausel der CSRD kann den Anwendungsbereich bis 2031 wieder ausweiten. Wer jetzt CO₂-Daten-, Verifizierungs- und Reduktionsfähigkeiten aufbaut, ist dann positioniert — und hat bereits neue Geschäftsmodelle etabliert.

Asset Monetization Sprint

Wenn Potenziale und Erlöslogiken erst identifiziert und priorisiert werden müssen.

New Business Models Program

Wenn validierte Hypothesen in Pilot, Scale und Operating Model überführt werden sollen.

*Asset Monetization Sprint und New Business Models Program
bereiten Ihrem strategischen Wachstum den Weg.*

Sprechen wir über *Ihr Wachstumspotenzial.*

In einem 30-minütigen Gespräch finden wir gemeinsam heraus, welche Ihrer CO₂-Fähigkeiten den größten Wert heben — und über welche Erlöslogik sie sich monetarisieren lassen.

IHRE ANSPRECHPARTNER

Dr. Clemens Oertel

Robert Schiele

Senior Advisors für profitables Wachstum im B2B

KOSTENFREIES ERSTGESPRÄCH

**30-Minuten-
Beratungstermin**

Per Google Meet · flexibel buchbar

calendly.com/clemens-oertel-strat-exx/30min



SCANNEN & BUCHEN

Wir freuen uns auf das Gespräch.