CASE STUDY

Wie können kleine und mittlere Unternehmen Nachhaltigkeit als Wettbewerbsvorteil nutzen?

hep solar

hep solar ist ein mittelständisches Unternehmen an der Schnittstelle von Solarenergie und Finanzwirtschaft.

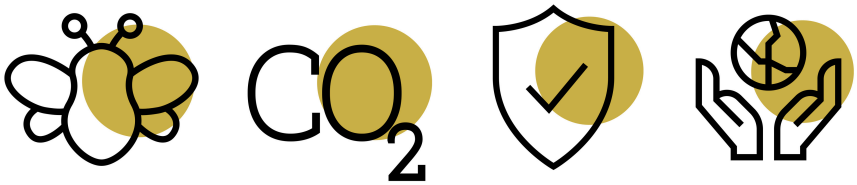
Das Unternehmen entwickelt nicht nur Solarparks, sondern verwaltet diese auch in eigenen nachhaltigen Investmentfonds und verankert Nachhaltigkeit als strategisches Kernelement im gesamten Unternehmen. Die Basis dafür: die eigene Unternehmens-DNA!

HERAUSFORDERUNG

Regulatorische Anforderungen, ebenso wie die Erwartungshaltung von Stakeholdern im Nachhaltigkeitsbereich wachsen. hep solar sah in dieser Herausforderung jedoch eine strategische Chance: Das KMU entschied sich, Nachhaltigkeit als Erfolgsfaktor für sich zu nutzen und im gesamten Unternehmen zu verankern, anstatt nur auf Anforderungen zu reagieren.

STRATEGIE

Aus der Unternehmens-DNA - die Positionierung, Kernzweck und zentrale Werte des Unternehmens definiert - wurden vier ESG-Strategiefelder abgeleitet:



Biodiversität | **Vermiedene Emissionen** | **Lieferanten-qualifizierung** | **Community Engagement Approach**

Diese Felder wurden in die Entwicklungs-, Einkaufs- und Investitionsprozesse für Solarparks integriert und mit messbaren Maßnahmen* operationalisiert.

WIRKUNG MESSEN

Um die Auswirkungen ihrer Nachhaltigkeitsmaßnahmen nachzuvollziehen, nutzt hep solar die IOOI-Logik:

Input → Output → Outcome → Impact

Dabei werden die eingesetzten Ressourcen und die unmittelbaren Ergebnisse erfasst, ebenso wie langfristige Auswirkungen und der tatsächliche Einfluss auf Betroffene und Nachhaltigkeit.

ERGEBNIS

Das umfassende Nachhaltigkeitsmanagement ermöglicht es hep solar, Finanzprodukte gemäß Artikel 9 der EU-Offenlegungsverordnung anzubieten. Gleichzeitig erfüllt das Unternehmen Anforderungen wie die EU-Taxonomie und orientiert sich an der CSRD und dem LkSG; nicht als Pflichtübung, sondern als logische Folge eines durchdachten Nachhaltigkeitsansatzes.

*Die gesamte Case Study inklusive Beispiele für zentrale Maßnahmen finden Sie hier: