

CO2 analyse scope 3 vanaf 2021

Datum opgesteld

18 mei 2020

Datum gewijzigd

20 mei 2020

Referentie

2005-06139

Versie

1.0

Status

Definitief

Blad

1 van 8

Inhoud

1	Inleiding	3
2	De normeisen voor de AC-analyse	4
2.1.1	5.A.1, scope 3 emissies	4
2.1.2	5.A.2-1, analyse	4
2.2	AC-analyse	4
2.2.1	A-aanbieders	4
2.2.2	C-aanbieder	4
2.2.3	Indirecte emissies	4
2.2.4	Emissiefactoren	4
3	Uitgevoerde analyses 2018 en 2019	5
3.1	Brondocument	5
3.2	Analyse	5
3.2.1	Vorbereiding	5
3.2.2	Vaststellen (mogelijke) C-aanbieders	5
3.2.3	Categorisatie	5
3.2.4	Uitzondering: Athlon Car Lease	5
3.2.5	Doorrekenen emissies scope 3	6
3.2.6	Resultaten uit de uitgevoerde analyses	6
4	Voorstel na de analyse van 2018 en 2019	7
4.1.1	Nadelen huidige analyse-opzet	7
4.1.2	Voordelen automatisering	7
4.1.3	Aandachtspunten	7
5	Automatisering	8
5.1.1	Tussenoplossing	8
5.1.2	Vervolg aanpak automatisering	8
5.1.3	Voorstel	8

1 Inleiding

In 2019 heeft Hazenberg besloten (in 2 fases) van trede 3 naar trede 5 te stijgen voor de certificering van de CO2-prestatieladder. Dat betekent dat aan de eisen van niveau 4 en 5 moet worden voldaan.

Een van de eisen is de AC-analyse.

In dit memo wordt terug gekeken hoe de AC-analyse is opgezet over de kalenderjaren 2018 en 2019.

En wordt voorgesteld hoe in de toekomst de analyse eenvoudiger uitgevoerd kan worden.

2 De normeisen voor de AC-analyse

In Handboek CO2-Prestatieladder 3.0 (10 juni 2015) staan de normeisen benoemd waaraan voldaan moet worden voor certificering op de CO2-ladder.

Bij invalshoek A, Inzicht, staat bij niveau 5 de normeisen beschreven voor de AC-analyse.

2.1.1 5.A.1, scope 3 emissies

Het bedrijf heeft inzicht in de materiële scope 3 emissies van het bedrijf en de meest relevante partijen in de keten die daarbij betrokken zijn.

2.1.2 5.A.2-1, analyse

Het bedrijf beschikt over een portefeuille-brede, onderbouwde analyse van mogelijkheden van het bedrijf om de materiële scope 3 emissies te beïnvloeden.

2.2 AC-analyse

Op basis van de inkoopomzet van een kalenderjaar, waarin per relatie de financiële omzet vermeld staat is de AC-analyse uit te voeren. Deze analyse bepaald de aanbieders die gezamenlijk verantwoordelijk zijn voor 80% van de inkoopomzet. Hierin wordt onderscheid gemaakt tussen A-aanbieders en C-aanbieders. Onderstaand de definities tot A- en C-aanbieders en van indirecte emissies.

2.2.1 A-aanbieders

Een A-aanbieder is een aanbieder die behoort tot de grootste aanbieders van het bedrijf die samen verantwoordelijk zijn voor tenminste 80% van de inkoopomzet.

2.2.2 C-aanbieder

Een C-aanbieder (concernaanbieder) is een aanbieder die een zeggenschapsrelatie heeft (financiële en of operationele controle) binnen hetzelfde concern als de ontvanger van de aanbidding. Of anders gezegd aanbieder en ontvanger zijn beide geheel of gedeeltelijk lid (in termen van zeggenschap, control, eigendom etc.) van het zelfde concern.

2.2.3 Indirecte emissies

Indirecte emissies zijn een gevolg van de activiteiten van het bedrijf, maar komen voort uit bronnen die geen eigendom van het bedrijf zijn en die ook niet beheerd worden door het bedrijf. Indirecte emissies kunnen zowel scope 2 als scope 3 betreffen.

2.2.4 Emissiefactoren

Voor de emissiefactoren wordt gebruik gemaakt van de publicatie van: 2012 Guidelines to Defra / DECC's GHG Conversion Factors for Company Reporting.

Hierbij zijn per categorie, waar aanbieders onder kunnen vallen, emissiefactoren vastgesteld gerelateerd aan de financiële omzet.

3 Uitgevoerde analyses 2018 en 2019

3.1 Brondocument

Gebruikt is de inkoopstatistiek over het betreffende kalenderjaar. Op dit overzicht staan de relaties vermeld die hebben bijgedragen aan de jaaromzet, inclusief de bijdrage.

3.2 Analyse

De analyse is in stappen uitgevoerd.

3.2.1 Voorbereiding

In het overzicht zijn, vooruitlopend op de analyse, aangegeven welke relaties met meerdere 'creditnummers' behoren tot één hoofdrelatie. De omzetwaarden van de sub-relaties zijn tot één bedrag weergegeven bij de hoofdrelatie.

Betreffende cellen zijn grijs gemarkeerd. Correctie op de omzetcijfers zijn rood weergegeven. In de kolom 'creditnummer' staat bij de hoofdrelatie vermeld 'comb'. Als aanduiding dat de sub-relaties en betreffende omzetten zijn gecombineerd bij de hoofdrelatie.

Toegevoegd is de kolom 'comb.omzetten'. Hierin staan de financiële omzetwaarden van de (hoofd)relaties. Niet de waarden van de sub-relaties.

De weergave van de kolom is gefilterd van hoog naar laag.

3.2.2 Vaststellen (mogelijke) C-aanbieders

Hazenberg Bouw .B.V. (incl. Nico de Bont) is onderdeel van TBI holding. Een aantal TBI onderdelen zijn directe concernaanbieders. Om duidelijk te maken welke TBI onderdelen wel en welke niet als concernaanbieder beschouwd hoeven te worden zijn deze aanbieders groen gemarkeerd.

De directe aanbieders, felgroen. De anderen zachtgroen.

Bouwcombinaties, met andere aanbieders dan een TBI bedrijf, worden beschouwd als directe aanbieders en zijn ook felgroen gemarkeerd.

3.2.3 Categorië

De A-aanbieders die verantwoordelijk zijn voor de genoemde 80% zijn individueel gecategoriëerd. De kategoriëen zijn vastgesteld op basis van:

2012 Guidelines to Defra / DECC's GHG Conversion Factors for Company Reporting

Bij iedere kategorië hoort een conversiefactor. Met de conversiefactor kan de totale som van iedere kategorië omgerekend worden naar een CO2-emissie.

3.2.4 Uitzondering: Athlon Car Lease

Voor Athlon is afgeweken van de emissiefactor die past bij 'motor vehicle distribution'. De reden daarvoor is dat de emissie van het leasewagenpark al bepaald is bij scope 1 en 2.

Athlon is gekoppeld aan de kategorië 'Legal, consultancy, other business activities' met een emissie die past bij kantooractiviteiten.

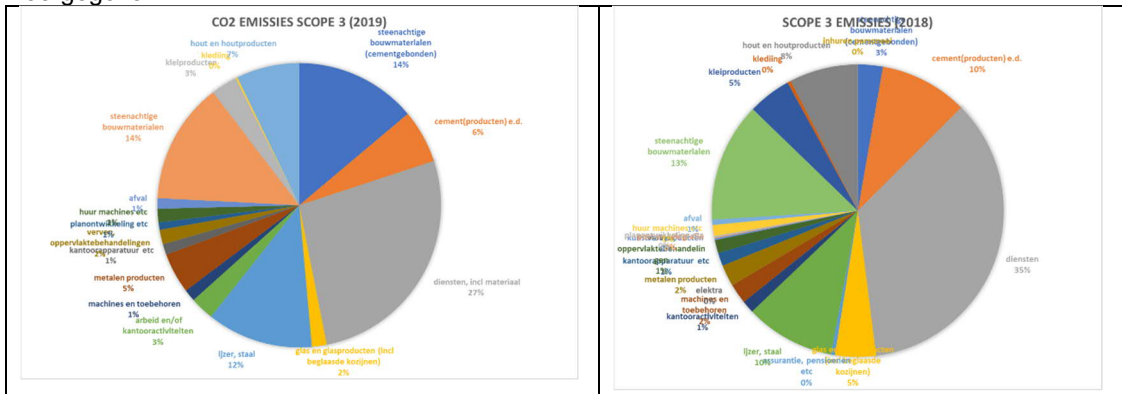
3.2.5 Doorrekenen emissies scope 3

De emissie van de A-aanbieders bepaald de scope 3. De indirecte emissies van de aanbieders die niet door Hazenberg beheerd worden.

De totale emissie wordt doorgerekend op basis van 100% omzet. Daarnaast worden de verhoudingen tussen de categorieën zichtbaar.

3.2.6 Resultaten uit de uitgevoerde analyses

De verhoudingen in procenten tussen de categorieën worden in taartgrafieken weergegeven



4 Voorstel na de analyse van 2018 en 2019

Het uitvoeren van de analyse, als onder 3 beschreven, kost tijd.

4.1.1 Nadelen huidige analyse-opzet

- Per relatie uit de groep A-aanbieders wordt per relatie beoordeeld bij welke categorie deze hoort.
 - In 2018 waren dat ca. 160 relaties (van de totaal 1255 op de inkoopstatistiek).
 - In 2019 waren dat ca. 150 (van de totaal 1340).
- Elk jaar worden relaties, die het jaar ervoor al gecategoriseerd zijn, weer opnieuw gecategoriseerd.
(Waarbij de kans bestaat dat dit anders wordt beoordeeld als het jaar daarvoor).

4.1.2 Voordelen automatisering

- Met de export van een inkoopstatistiek wordt tijd bespaard met de (individuele) categorisering van 150 tot 175 relaties.
- De 80% selectie van A-aanbieders is niet nodig en kan vervangen worden door een 100% van alle aanbieders.
- Achteraf zijn eventuele correcties sneller door te rekenen.

4.1.3 Aandachtspunten

- Per relaties slechts één emissiefactor toekennen.
- De meest reële emissiefactor kiezen.
Voorbeeld Kunststof kozijnen:
 - Emissiefactor kunststof is 0,92.
 - Emissiefactor glas is 1,06.De kans is groot dat kunststof kozijnen altijd beglaasd geleverd worden. Het heeft dan de voorkeur de emissiefactor van glas te gebruiken.
- Bedrijven met nevenvestigingen met ieder een eigen CrediteurNummer. Voor een goed overzicht heeft het de voorkeur een export met hoofdvestigingen i.p.v. verschillende nevenvestigingen.

5 Automatisering

Na de uitgevoerde analyse over 2008 is voorgesteld de emissiefactoren aan de relaties te gaan koppelen. Omdat ook besloten is aan de relaties de productcodes te koppelen is in 2019 een aanvang gemaakt tot de beoogde automatisering. De beoogde automatisering was niet beschikbaar op het moment dat de AC-analyse over 2019 uitgevoerd.

5.1.1 Tussenoplossing

Voorgesteld is gebruik te maken van een tussenoplossing. Een overzichtlijst van de relaties met productcodes en omzetgegevens over 2019.

Deze lijst bleek niet bruikbaar om de volgende redenen:

- Niet alle relaties waren gekoppeld aan een emissiefactor.
Het aantal relaties zonder emissiefactor is ca. 560 st., vele malen groter dan de aan te wijzen A-aanbieders over 2018 (160st.).
- Er zijn relaties waar mogelijk meerdere productcodes op van toepassing zijn. Vanuit die gedachtegang zijn bij de betreffende relaties alle productcodes gekoppeld die mogelijk van toepassing zijn.
Een relatie met ca. 10 productcodes is op de aangeleverde lijst geen uitzondering.
- Relaties met meerdere productcodes worden ook met dezelfde omzet weergegeven.
- Uit de lijst was de juiste jaaromzet niet te herleiden.
Dit vanwege feit dat veel relaties met dezelfde omzet (met een andere productcode) op de lijst vermeld staat.
(het totaal aan factuurbedragen op die lijst is het drievoudige van de vastgestelde omzet over 2019 uit de inkoopstatistiek)
- De lijst (BouwProduct export def.voorstel 20200116) met emissiefactoren op productcode is in onderling overleg opgezet. Toch blijken bij een aantal productcodes niet de juiste emissiefactor gekozen te zijn.
Vooraf is aangegeven dat een correctie achteraf mogelijk moet zijn.
Maar bij de uitwerking van de AC-analyse was het logischer deze lijst eerst te corrigeren voordat een vervolg wordt gegeven aan de automatisering.

5.1.2 Vervolg aanpak automatisering

Voordat een vervolg wordt gegeven aan de automatisering is gekozen voor de opzet van deze memo. Met dit memo is gepoogd de nut en noodzaak van de automatisering aan te geven. En is gepoogd aan te geven waar nog aan gewerkt moet worden.

5.1.3 Voorstel

- Lijst 'BouwProduct export' corrigeren met de juiste emissiefactoren. (AH)
- Bespreken of deze lijst doorgevoerd kan worden in DigiOffice (EK, MvdV, AH)
- Afstemmen met IDB op welk termijn de lijst in het systeem verwerkt kan zijn.