Energie en CO2 Waardenketenanalyse

Auteur	Loes Lageveen
Eigenaar	Loes Lageveen
Organisatie	Bechtle NL
Publicatiedatum	16-04-2026

Versie	Datum	Auteur	Beschrijving	Review door
1.0	14-04-2025	Merel de Melker Bart Roijakkers	Initiële scope 3 analyse en ketenanalyses	Loes Lageveen
2.0	16-04-2026	Loes Lageveen	Herziening methode waardeketen CO2 4.0	Merel de Melker

Inhoud

Inleiding **2**

1. Ketenanalyse 3.1 **3**

1.1. Ketenstappen 3

1.2. Ketenpartners en beïnvloedingsmogelijkheden 3

1.3. Inspiratie voor CO2-reducerende maatregelen 4

2. Ketenanalyse 3.6 en 3.7 **8**

1.1 Ketenstappen 8

1.2 Ketenpartners 8

1.3 Vervoerskeuze 9

1.4 Inspiratie voor CO2-reducerende maatregelen 10

Inleiding

De organisatie beschouwt de waardeketen als een essentieel onderdeel van haar energie- en CO_2-beleid. Een groot deel van de CO_2-uitstoot ontstaat buiten de directe bedrijfsvoering; bij leveranciers, klanten en andere ketenpartners. Door inzicht te verkrijgen in deze waardeketen brengt de organisatie in kaart waar significante CO_2-emissies optreden en waar zij invloed kan uitoefenen om deze emissies te verminderen. Dit inzicht vormt de basis voor het ontwikkelen van realistische en ambitieuze strategieën, gericht op samenwerking in de keten en het structureel reduceren van CO_2-uitstoot, in het bijzonder binnen scope 3, met als einddoel nul CO_2-uitstoot uiterlijk in 2050.

Bechtle heeft ervoor gekozen een ketenanalyse uit te voeren op een emissiestroom die voor alle entiteiten en activiteiten relevant is, namelijk woon werkverkeer in combinatie met zakelijk reizen, oftewel scope 3.6 en 3.7. Onder Bechtle Holding B.V. vallen meerdere werkmaatschappijen verspreid over het land, die ieder bestaan uit medewerkers die werk gerelateerde reizen maken voor hun dagelijks werk én de projectenportefeuille.

Daarnaast zal er met de ketenanalyse ingekochte goederen en diensten worden ingegaan op de emissie in product/markt combinatie van Hardware – werkplekken AV. Het betreft met name emissies die vrijkomen bij de productie van IT-hardware (zoals laptops en desktops) door externe vendoren. Omdat een groot aandeel van de omzet binnen de product/markt combinatie Hardware – Werkplekken AV valt en er reeds aandacht besteed wordt aan deze emissiestroom kan een verdergaande analyse bijdragen aan de reductie op dit vlak.

1. Ketenanalyse 3.1

Deze ketenanalyse is opgesteld om invulling te geven aan Bechtle's ambitie richting Net Zero en verduidelijking te geven over de rol van Scope 3.1 – de emissies afkomstig van aangekochte goederen en diensten – binnen de totale CO2-footprint.

Deze ketenanalyse houdt ook rekening met het principe van dubbele materialiteit, zoals vereist onder de CSRD. Dit betekent dat de analyse is opgesteld vanuit twee perspectieven: ten eerste hoe klimaatrisico's en -regelgeving Bechtle's bedrijfsmodel en financiële prestaties kunnen beïnvloeden, en ten tweede hoe Bechtle's eigen activiteiten, met name haar inkoopgedrag, invloed uitoefenen op het klimaat. Deze tweezijdige benadering versterkt de strategische relevantie van Scope 3.1-reductie binnen de hele keten.

Aan de financiële kant kan transparantie over Scope 3.1 bijvoorbeeld bepalend zijn voor deelname aan aanbestedingen, klantkeuzes en deelname aan incentive programma's van partners zoals bijvoorbeeld HP inc. Regelgeving zoals de CSRD en toenemende aandacht voor duurzaamheidscriteria in de supply chain maken het noodzakelijk dat Bechtle inzicht heeft in haar ketenemissies.

Tegelijkertijd is Bechtle als grote afnemer van IT-producten medeverantwoordelijk voor de klimaatimpact van haar keuzes. Door duurzamer in te kopen en circulaire modellen te bevorderen, kan Bechtle positieve impact realiseren op emissiereductie in de gehele keten. Zo verbindt het principe van dubbele materialiteit de externe verwachtingen aan interne verbeteracties.

We richten ons in deze ketenanalyse op het product/markt segment Hardware - Werkplekken AV binnen Bechtle BV, zoals in de Scope 3 analyse naar voren is gekomen als een van de meest materiële emissie gebieden.

1.1. Ketenstappen

Voor Bechtle zien de ketenstappen van ingekochte goederen en diensten in scope 3.1 er als volgt uit:

1.2. Ketenpartners en beïnvloedingsmogelijkheden

Bechtle heeft als IT-reseller beperkte directe invloed op de productie, maar wel invloed via verschillende schakels in de keten. De mogelijkheden om indirect bij te dragen aan emissiereductie binnen Scope 3.1 zijn als volgt:

Fabrikant/Vendor

Bechtle onderhoudt nauwe relaties met strategische vendoren. Via deze relaties kan Bechtle druk uitoefenen om transparantie over productemissies te vergroten, SBTi-validatie van klimaatdoelen te stimuleren en samenwerking op te zetten rond circulaire oplossingen. Regelmatige dialoog over duurzaamheid en gezamenlijke roadmap-afspraken helpen om leveranciers in beweging te krijgen richting lagere emissieproducten.

Distributeurs

Distributeurs spelen een sleutelrol als schakel tussen producent en reseller. Bechtle kan samenwerken met distributeurs die zelf Net Zero-doelen hebben gesteld, gebruik maken van hun PCF-datalevering en circulaire dienstverlening (zoals take-back en refurbishment). Daarnaast kunnen duurzame assortimentslijsten van distributeurs gebruikt worden om portfolio's te verduurzamen. Distributeurs hebben bovendien hefboomkracht richting vendoren en kunnen eisen stellen op het gebied van CO2-transparantie.

Eigen partnermanagement

Bechtle bepaalt zelf welke producten worden opgenomen in het portfolio en van welke vendoren wordt ingekocht. Deze keuzes zijn essentieel voor het totale emissieprofiel binnen Scope 3.1. Door actief te kiezen voor producten met een lagere CO2e-footprint en vendoren die investeren in duurzame productieprocessen, kan Bechtle haar indirecte emissies verlagen. Het opnemen van Product Carbon Footprints (PCF's) als selectiecriterium, evenals de aanwezigheid van SBTi-doelstellingen bij leveranciers, vormt hierbij een belangrijke hefboom.

Klanten

Bechtle kan haar klanten ondersteunen bij het maken van duurzamere keuzes door producten met een lagere CO2e-footprint actief te promoten, CO2-informatie zichtbaar te maken in offertes of portals en circulaire modellen aan te bieden zoals Device as a Service. Dit helpt klanten bij hun eigen Scope 3-rapportage en draagt bij aan een vermindering van de vraag naar emissie-intensieve nieuwe productie.

1.3. Inspiratie voor CO2-reducerende maatregelen

Vendorselectie

Bechtle's inkoopvolume is sterk geconcentreerd: 80% van de totale inkoop wordt bepaald door slechts 21 leveranciers. Deze top 21 vormt de sleutel tot effectieve Scope 3.1-reductie. Uit een analyse blijkt dat:

- 90% van deze leveranciers (19 van de 21) hebben een Near Term-doelstelling goedgekeurd door de SBTi;
- Slechts een beperkt deel (minder dan 30%) heeft een gevalideerde Net Zero-doelstelling;
- Bij twee leveranciers (Samsung en Citrix) is de situatie afwijkend: Samsung heeft geen enkele SBTi-doelstelling en bij Citrix is het Near Term-target verwijderd.

Bron: ABC Analyse omzet 2024

Onderstaande tabel geeft deze gemiddelde emissiefactoren weer voor het jaar 2023. In totaal zijn deze vendoren goed voor bijna 59% van het inkoopvolume van de organisatie.

Vendor	Emissiefactor (kg CO_2e/€)	Aandeel inkoopvolume (%)
Microsoft	0,052	27,1
HP	0,241	14,2
Dell	0,132	9,9
Apple	0,032	7,5
Lenovo	0,126	4,9
Cisco	0,102	2,9
HPE	0,111	1,9
Totaal	–	58,5

Tabel 1: emissiefactoren en inkoopaandeel vendoren 2023

Voor vendoren waar geen PCF informatie bekend van is en waar ook geen gemiddelde emissiefactoren voor bekend zijn wordt gebruikt gemaakt van secundaire op uitgaven gebaseerde emissiefactoren, conform het GHG-protocol.

Dit onderstreept het belang van sturing op vendorselectie. Leveranciers die beschikken over gevalideerde Net Zero-doelstellingen of actief werken aan product-specifieke emissiereducties (via PCF's of LCA's) dienen een voorkeurspositie te krijgen binnen het portfolio. Daarnaast kan Bechtle contractuele eisen stellen aan leveranciers, bijvoorbeeld rondom het beschikbaar stellen van product-footprints en het aannemen van science-based targets.

Een belangrijke strategische actie is het actief stimuleren van onze top vendoren om zich niet alleen te committeren aan Near Term-doelstellingen, maar ook een gevalideerde Net Zero-doelstelling vast te leggen bij de SBTi. Dit is cruciaal omdat uitsluitend de producent – de vendor – directe invloed heeft op de emissies die samenhangen met het ontwerp, de productie en materiaalkeuze van de hardware. Alleen wanneer zij hun processen en producteigenschappen verduurzamen, kan de daadwerkelijke CO_2-footprint van de aangekochte producten dalen. Deze reductie vertaalt zich rechtstreeks in een lagere uitstoot binnen Bechtle's Scope 3.1.

Dit betekent dat Bechtle in gesprek moet gaan met leveranciers over lange termijn reductiepaden en hun rol in het behalen van de 2050-doelstellingen. Duidelijke verwachtingen, voorkeur in tenders en samenwerking bij rapportage kunnen hierbij als drijfveren worden ingezet. Deze aanpak stelt Bechtle in staat de gemiddelde CO2e-uitstoot per ingekocht product structureel te verlagen en daarmee haar Scope 3.1 te reduceren.

Circulaire strategieën

Device as a Service (DaaS)-modellen inzetten met langere levensduur en hergebruik.

DaaS stelt klanten in staat om apparaten te gebruiken op abonnementsbasis in plaats van aan te schaffen. Dit verlengt de gebruiksduur van apparaten, maakt beheer centraler en zorgt voor een hogere mate van hergebruik. Door apparaten terug te nemen en na afloop van het contract te refurbishen en opnieuw in te zetten, wordt nieuwe productie vermeden. Aangezien

productie de grootste bron is van Scope 3.1-uitstoot, draagt dit model direct bij aan een reductie van die uitstoot.

Inruil- en refurbishprogramma's opnemen in klantproposities

Bechtle kan klanten stimuleren om oude apparaten in te ruilen, waarna deze worden opgeknapt en opnieuw verkocht of ingezet. Refurbishment zorgt ervoor dat apparaten een tweede levenscyclus krijgen, waardoor nieuwe productie wordt uitgesteld of vermeden. Hierdoor daalt het volume aangekochte nieuwe producten, en dus ook de totale Scope 3.1-emissie.

Scope 3.1 verlagen door vermeden aankopen

Tegelijkertijd is het belangrijk om te erkennen dat het reduceren van aankopen ook in spanning staat met de commerciële groeidoelstellingen van Bechtle. Minder verkoop betekent in principe minder omzet, tenzij dit gecompenseerd wordt door waardecreatie via service- of circulaire modellen (zoals DaaS). Dit vraagt om een zorgvuldige balans tussen duurzaamheid en commerciële haalbaarheid, en onderstreept het belang van nieuwe businessmodellen die zowel bijdragen aan CO_2-reductie als aan klantwaarde.

Portfoliosturing

Actief sturen op producten met lagere CO2e-per-stuk

Bechtle kan haar productportfolio actief beheren door meer focus te leggen op producten met een aantoonbaar lagere CO_2e-footprint per eenheid. Dit betekent onder meer het prioriteren van producten met een lage PCF-waarde bij tenders, catalogusbeheer en klantvoorstellen. Door verkoopvolumes geleidelijk te verschuiven naar deze producten, wordt de gemiddelde uitstoot van aangekochte goederen verlaagd. Het opstellen van interne CO_2e-richtlijnen per productcategorie kan hierbij helpen.

Klanten tools bieden om op CO2 te selecteren

Om klanten in staat te stellen bewuste keuzes te maken, is het cruciaal dat CO_2e-informatie zichtbaar en begrijpelijk wordt gepresenteerd. Dit kan via online portals, offertes of scorecards waarin de emissie-intensiteit per product duidelijk wordt weergegeven. Door klanten deze transparantie te bieden, kunnen zij hun eigen duurzaamheidsdoelen beter realiseren én wordt de vraag gestuurd naar producten met een lagere klimaatimpact.

Interne salestargets koppelen aan duurzaam portfolio

Naast omzet- en margedoelstellingen kan Bechtle interne doelstellingen formuleren voor het aandeel van duurzame producten in de verkoopmix. Denk aan een target voor de verkoop van producten met een lage PCF of het aandeel van circulaire modellen zoals DaaS en refurbished hardware. Dit bevordert interne bewustwording, creëert betrokkenheid en maakt duurzaamheid een tastbare commerciële doelstelling.

Distributierelaties benutten

Distributeurs spelen een sleutelrol als schakel tussen producent en reseller. Bechtle kan samenwerken met distributeurs die zelf Net Zero-doelen hebben gesteld, gebruik maken van hun PCF-datalevering en circulaire dienstverlening (zoals take-back en refurbishment). Daarnaast kunnen duurzame assortimentslijsten van distributeurs gebruikt worden om portfolio's te verduurzamen. Distributeurs hebben bovendien hefboomkracht richting vendoren en kunnen eisen stellen op het gebied van CO2-transparantie. In gesprekken met distributeurs dient deze hefboomkracht actief te worden benut, waarbij Bechtle en de distributeur gezamenlijk optrekken richting vendoren om eisen te stellen aan transparantie, reductiedoelen en circulaire productstrategieën.

Concreet kan Bechtle de volgende hefbomen benutten:

- Distributeurs aanspreken op hun SBTi-doelen.
- Gebruik maken van hun PCF-datalevering en groene assortimenten.
- Circulaire diensten via distributeurs integreren.

2. Ketenanalyse 3.6 en 3.7

Door Bechtle Holding B.V. is gekozen om één ketenanalyse te maken over woon-werkverkeer in combinatie met zakelijk reizen. Onder Bechtle Holding B.V. vallen meerdere werkmaatschappijen verspreid over het land, die ieder bestaan uit medewerkers die werk gerelateerde reizen maken voor hun dagelijks werk én de projectenportefeuille. Daarnaast wordt het inzicht in woon-werkverkeer vereist voor de nieuwe wetgeving "werkgebonden personenmobiliteit" vanuit de Nederlandse overheid. Deze wetgeving is opgesteld met als doel het beperken van CO2 emissies in het verkeer. Bechtle Holding B.V. valt onder deze wetgeving en zal aan de hand van het inzicht een rapportage moeten indienen welke de emissies van de verkeersbewegingen van onze medewerkers weerspiegelen.

Niet enkel vanwege de actuele rapportageverplichting rond dit onderwerp, maar ook omdat hier een aanzienlijke CO2 reductie op te realiseren is en wordt verwacht dat Bechtle Holding BV. verwacht hier invloed op uit te kunnen oefenen. Tevens is deze emissiestroom relevant voor onze projectenportefeuille.

Deze ketenanalyse omvat de holding "Bechtle Holding B.V." en alle werkmaatschappijen die hier onder vallen. Deze analyse sluit de eigen wagenparken van de entiteiten uit, omdat deze in de verslagen van scope 1 en 2 zijn meegenomen. De focus ligt hier dus op eigen vervoer van medewerkers, in de vorm van privéauto's/ov/motorrijtuigen/fietsen.

1.1 Ketenstappen

Voor Bechtle Holding zien de ketenstappen van personenmobiliteit in scope 3.6 en 3.7 er als volgt uit:

Deze stappen omschrijven de keten waarin de medewerkers van Bechtle Holding B.V. van hun woonadres naar hun werkplek (en weer terug) een vervoersmiddel en werklocatie kiest. Dit omvat dus naast het woon-werkverkeer van de thuislocatie naar een kantoorlocatie dus ook de reizen naar klantlocaties.

1.2 Ketenpartners

Medewerkers van Bechtle Holding B.V.

Medewerkers zonder leaseauto van de zaak stoten CO2 uit doordat zij met privévervoer werk gebonden reizen maken. Deze uitstoten vallen onder woon-werkverkeer en zakelijke reizen. Medewerkers hebben onder andere invloed op hoe vaak zij reizen en met welke vervoersmiddelen zij dit doen en naar welke locatie zij reizen. Zo hebben medewerkers de grootste invloed op de CO2-uitstoot binnen deze ketenanalyse.

Bechtle Holding B.V.

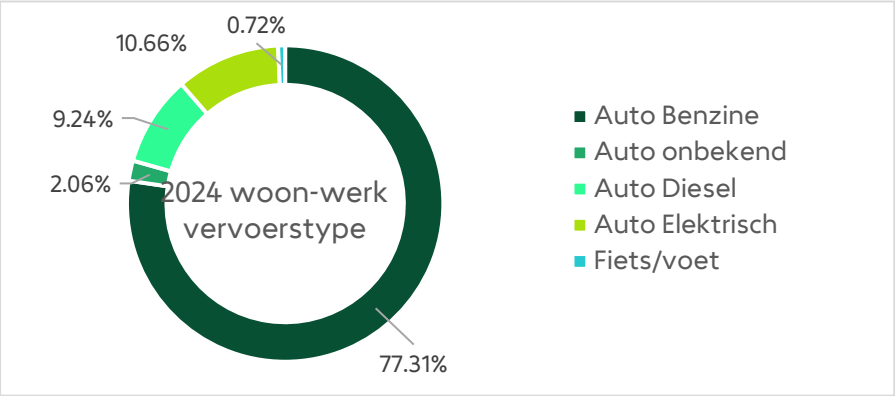
Bechtle Holding B.V. heeft een grote invloed op de keten. Het bedrijf bepaalt namelijk het HR-beleid, het mobiliteitsbeleid en het thuiswerkbeleid, en kan hiermee sturen op CO2-reductie. Ookal is het wagenpark niet meegenomen in deze analyse, heeft het leasebeleid zeerzeker invloed in het privevervoer. Indien er een streng elektrisch leasebeleid wordt ingezet, zullen meer medewerkers kunnen kiezen voor het mobiliteitsbudget en daarmee weer alle vrijheid hebben in de keuze van vervoersmiddel. Er dient dus wel naar beide beleidsdelen gekeken te worden om hier op beide vlakken een zo duurzaam mogelijk resultaat te boeken.

Klanten en samenwerkende partners

Bechtle Holding B.V. werkt met verschillende klanten en partners, waarbij deze partijen invloed hebben op de reiskilometers die medewerkers van Bechtle Holding B.V. moeten maken. Met deze partijen kan de organisatie in gesprek gaan om afspraken te maken over werken op de klantlocatie, thuiswerken en digitale vergaderingen, om woon-werk kilometers te verminderen. Ook bij de keuze voor partners en klanten kan rekening worden gehouden met de afstand.

1.3 Vervoerskeuze

Hieronder worden de gedeclareerde kilometers per vervoerstype weergegeven betreffende woon-werk verkeer. Door middel van de declaraties van 2024 is berekend hoeveel kilometers in totaal met auto of fiets/te voet zijn gemaakt. Hieronder wordt dit weergegeven in een tabel, waarbij de kilometers voor heel Bechtle Holding B.V. bij elkaar zijn opgeteld. In totaal zijn in 2024 1.448.599,01 kilometers gemaakt met eigen vervoer.



Aantal kilometers (km)	**2023**	**2024**
Auto Benzine	931.354,17	1.119.920,30
Auto Brandstof niet bekend	73.909,46	29.897,46
Auto Diesel	152.129,81	133.891,68
Auto Elektriciteit	32.958,73	154.474,71
Auto Fiets / te voet	32.363,01	10.414,86
Totaal	1.222.715,18	1.448.599,01

Tabel 2: Aantal gedeclareerde km's met eigen vervoer 2023 en 2024. Bron: Cobra

Het aandeel van het vervoerstype Auto Benzine is overduidelijk het grootst. Het heeft daarom de meeste toegevoegde waarde om te kijken naar reductiemogelijkheden op dit vlak. Zoals in tabel 2 zichtbaar is geworden is het aandeel van het vervoerstype Auto elektrisch wel toegenomen van 2023 naar 2024. Het is goed om te zien dat men ook in privé sfeer deze verduurzaming ingezet is.

1.4 Inspiratie voor CO2-reducerende maatregelen

Klant keuze werklocatie

In eerste instantie lijkt het vanzelfsprekend om maatregelen te bepalen om de ketenpartner "werknemers" te beïnvloeden. Wij verwachten echter ook middels een andere partner een aanzienlijke reductie te kunnen realiseren. Na corona is het thuiswerken normaal geworden, maar gaan ook steeds meer bedrijven over op een nieuw beleid waarbij men juist weer verwacht wordt vaker naar kantoor te komen. Wij houden zelf aan dat dit enkel nuttig is als er ook directe collega's aanwezig zijn en voor projecten samengewerkt wordt aan nieuwe oplossingen. Ook worden fysieke afspraken vaak geclusterd op één dag en dus niet elke dag fysieke aanwezigheid op kantoor nodig is.

Wij werken uiteraard ook veel direct samen met onze klanten en daarin is volgens ons veel winst te behalen als we het hebben over personenmobiliteit. Als we ook onze klanten en dienstenparters kunnen beïnvloeden dat samenkomen, op een Bechtle of klantlocatie, enkel van toegevoegde waarde is als er daadwerkelijk samengewerkt wordt aan nieuwe afspraken of oplossingen en afspraken gebundeld worden op een zelfde dag in plaats van verspreid.

Invloed thuis werkplek faciliteiten op werklocatie

Om thuis goed te kunnen werken, niet alleen volgens arbo-richtlijnen, maar ook op professioneel niveau, is het noodzakelijk om thuis te juiste faciliteiten te hebben. Op dit moment wordt er niet één standaard thuiswerkplek of set aan faciliteiten aangeboden aan alle collega's binnen Bechtle Holding BV. Hier bestaan verschillen tussen entiteiten. Het is de moeite waard om verder te analyseren of de inrichting van de thuiswerkplek invloed heeft op de keuze voor de werklocatie.

Keuze duurzamere vervoerstype

Om onze ketenpartners "werknemers" directer te beïnvloeden kunnen we kijken naar het aanpassen van de kilometervergoeding als je kan aantonen dat ze met een zero emissie vervoersvorm naar kantoor zijn gekomen. Bechtle Holding B.V. hanteert op dit moment bij alle entiteiten een standaard kilometervergoeding van €0,23/km ongeacht het vervoerstype. Door de vergoeding van een zero emissie vervoerstype de vergoeding te verhogen, zouden we positief kunnen stimuleren dat men kiest voor de duurzamere vervoerstype.