

Die 5 teuersten EcoVadis-Fehler im Mittelstand

Und was jeder einzelne wirklich kostet.

Ein Großkunde fordert eine EcoVadis-Bewertung, die Frist läuft, und der erste Impuls ist verständlich: schnell selbst durchziehen. Genau hier passieren die Fehler, die teuer werden. Nicht, weil die Unternehmen schlecht aufgestellt sind, sondern weil EcoVadis anders funktioniert, als die meisten erwarten. Dieser Leitfaden zeigt die fünf Muster, die wir im Mittelstand immer wieder sehen, und schließt mit einem kurzen Check für Ihre eigene Lage.

DIE FÜNF FEHLER

1. Behaupten statt belegen
2. Falsches Themenfeld
3. Substanz unsichtbar
4. Frist unterschätzt
5. Score nur „halten“

AUSSERDEM IM PDF

Der gemeinsame Nenner der Fehler · ein Startklar-Check für Ihre Lage · und der sinnvolle nächste Schritt.

EcoVadis bewertet nicht, wie nachhaltig Sie wirtschaften, sondern wie **belegbar** Sie es dokumentieren und wie gut das zur Bewertungslogik passt. Vier der fünf folgenden Fehler sind deshalb keine Wissens-, sondern Ausführungs- und Zeitfragen.

01 Maßnahmen behaupten, statt sie zu belegen

EcoVadis bewertet nicht die Realität in Ihrem Betrieb, sondern die belegbare Realität in Ihrer Dokumentation. Wer eine Richtlinie oder Schulung angibt, sie aber nicht mit Nachweisen hinterlegt, bekommt im besten Fall keine Punkte. Im schlechteren Fall fällt es bei der Prüfung auf und kostet Glaubwürdigkeit über die ganze Scorecard.

WAS ES KOSTET

Punkte und Vertrauen. Eine ehrliche Lücke ist günstiger als eine unbelegte Behauptung.

02 Aufwand ins falsche Themenfeld stecken

EcoVadis gewichtet die vier Themenfelder je nach Branche unterschiedlich. Wer ohne dieses Wissen einreicht, investiert oft Wochen in ein Feld, das für die eigene Branche kaum zählt, und lässt das schwer gewichtete Feld halb leer.

WAS ES KOSTET

Viel Arbeit bei wenig Wirkung. Im Zweifel die knapp verfehlt Medaille.

03 Gelebte Substanz nicht sichtbar machen

Gut geführte Mittelständler tun längst das Richtige: Arbeitssicherheit, faire Lieferanten, sauberer Materialeinsatz. Nur steht es nirgends prüffest dokumentiert. Im Scoring ergibt gelebte, aber unbelegte Substanz null Punkte.

WAS ES KOSTET

Einen Score weit unter dem realen Leistungsniveau, oft unter der vom Großkunden geforderten Schwelle. Zugleich ist das die größte ungenutzte Punktreserve.

04 Die Frist unterschätzen

„Ich habe noch zwei Monate“ ist der teuerste Satz. Zwischen erster Anforderung und fertigem Ergebnis liegen typisch zwölf Wochen: Belege sammeln, Prozesse dokumentieren, das Assessment durchlaufen, die Validierung abwarten. Wer die Einreichungsfrist mit dem Ergebnisdatum verwechselt, gerät in Hektik.

WAS ES KOSTET

Eine hastige, schwache Einreichung. Oder einen Auftrag, den Sie nicht bedienen können.

05 Den Score „halten“ wollen

Eine einmal erreichte Medaille ist kein Dauerzustand. EcoVadis entwickelt die Methodik jährlich weiter, und die Schwellen sind an Perzentile gekoppelt. Das Durchschnittsniveau steigt, also bedeutet Stillstand ein langsames Abrutschen. Wer sich auf „das reicht schon“ verlässt, liegt in der nächsten Runde oft darunter.

WAS ES KOSTET

Den Status beim Großkunden, häufig ohne Vorwarnung.

Der gemeinsame Nenner

Vier dieser fünf Fehler sind keine Wissenslücken, sondern Ausführungs- und Zeitfragen. Das macht sie tückisch: Man kann genau wissen, was zu tun ist, und es unter Termindruck trotzdem falsch umsetzen. Genau deshalb lohnt sich vor der ersten Einreichung ein nüchterner Blick von außen. Auf der nächsten Seite finden Sie einen kurzen Check, der zeigt, wie startklar Sie sind.

SELBSTTEST

Bin ich startklar?

Acht Aussagen, ein ehrlicher Moment. Kreuzen Sie an, was heute schon nachweisbar auf Ihr Unternehmen zutrifft, nicht, was Sie ungefähr im Kopf haben. Jedes leere Kästchen verweist auf einen der fünf Fehler von den vorherigen Seiten.

- Wir wissen, welches der vier EcoVadis-Themenfelder in unserer Branche am stärksten zählt.
- Für jede Richtlinie, die wir angeben, haben wir einen hochladbaren Nachweis (Dokument, Schulung, Zertifikat).
- Unsere gelebte Praxis (Arbeitssicherheit, faire Lieferanten, Materialeinsatz) ist prüffest dokumentiert.
- Wir steuern mindestens ein Nachhaltigkeitsziel mit Basisjahr, Zeithorizont und Fortschrittsnachweis.
- Wir prüfen unsere eigenen Lieferanten auf Nachhaltigkeit (Code of Conduct, Risikoanalyse).
- Wir kennen den Unterschied zwischen Einreichungsfrist und Ergebnisdatum und haben realistisch geplant.
- Wir wissen, welche Medaille oder Punktzahl unser Großkunde konkret von uns fordert.
- Wir haben einen Plan, den Score über die nächste Bewertung hinaus zu halten.

7-8

Haken

Gut aufgestellt. Ein nüchterner Blick von außen sichert die letzten Punkte und die Validierung.

4-6

Haken

Typische Lücken. Jetzt entscheidet die richtige Reihenfolge über Aufwand und Ergebnis.

0-3

Haken

Großer Hebel, unter Termindruck aber riskant im Alleingang. Sprechen Sie früh mit jemandem.

Egal, wo Sie landen: Die teuersten Fehler entstehen nicht aus fehlendem Willen, sondern aus Reihenfolge und Zeit.

WENN SIE ES NICHT DEM ZUFALL ÜBERLASSEN WOLLEN

Zwei Wege, ehrlich einzuordnen, wo Sie stehen

Sie müssen nicht raten, welcher der fünf Fehler bei Ihnen am meisten kostet. Beide Wege sind kostenlos, unverbindlich und ohne Verkaufsgespräch.

AM SCHNELLSTEN

Kostenlose Erstberatung

15 Minuten am Telefon, ehrlich, ohne Fragebogen. Wir sagen Ihnen direkt, welcher Hebel bei Ihnen den größten Unterschied macht.

→ sustenico.de/erstberatung

LIEBER SCHRIFTLICH

EcoVadis-Potenzialcheck

Ein paar Fragen zu Ihrer Lage, und Sie erhalten in 2 Werktagen eine schriftliche Ersteinschätzung mit realistischer Score-Spanne und den größten Punkthebeln.

→ sustenico.de/potenzialcheck

Lieber direkt sprechen?

Schreiben Sie uns, wir antworten persönlich, nicht aus dem Vertriebsstrichter.

service@sustenico.de