

.leadity

lead with clarity.

CASE STUDY



Nietiedt

Wie die Nietiedt Gruppe mit
leadity einen **Millionen-**
Rahmenvertrag sichert – in
10% der üblichen Zeit



Im Interview



Bianca Bakker

Grundstücks- und Gebäudemanagerin
und Nachhaltigkeitsbeauftragte,
Nietiedt-Gruppe



Das war eine von den ganz tollen Erfolgsgeschichten – leadity hat mir geholfen, nicht nur den Rahmenvertrag zu sichern, sondern auch die Akzeptanz für Nachhaltigkeitsberichterstattung zu schaffen.

– Bianca Bakker

Über Nietiedt: Drittgrößter Gerüstbauer auf dem Weg zur Klimaneutralität

Die [Nietiedt Gruppe](#) ist ein Familienunternehmen mit Hauptsitz in Wilhelmshaven, das Baudienstleistungen und baunahe Dienstleistungen anbietet. Als drittgrößter Gerüstbauer Deutschlands beschäftigt das Unternehmen 1.100 Mitarbeitende, davon 630 festangestellt, und ist an 20 Standorten vertreten. Neben dem Gerüstbau umfasst das Portfolio Malerhandwerk, Bodenbeschichtung, Betonsanierung, Fassadendämmung und Korrosionsschutz. Das Unternehmen wächst durch strategische Zukäufe und ist nach ISO 14001 zertifiziert. Die Nietiedt Gruppe hat sich zum Ziel gesetzt, den Scope 1 CO₂-Fußabdruck bis 2030 um 90% zu reduzieren.

Die Nietiedt Gruppe aus Wilhelmshaven stand vor einer komplexen Herausforderung.

Als drittgrößter Gerüstbauer Deutschlands mit 1.100 Mitarbeitenden musste das Familienunternehmen Nachhaltigkeitsberichterstattung aufbauen – ohne dedizierte Vollzeitstelle und mit hochkomplexen Datenstrukturen über verschiedene Gewerke hinweg. Bianca Bakker, verantwortlich für Gebäude- und Grundstücksmanagement sowie Nachhaltigkeitsberichterstattung, setzte sich das Ziel, strukturiert diese Herausforderung zu lösen.

Mit leadity fand Bianca Bakker eine Lösung, die direkt auf den Umsatz einzahlt, während Bianca Bakker die gesamte Nachhaltigkeitsberichterstattung mit nur 10% ihrer Arbeitszeit managt.

- Diese Case Study beleuchtet wie die Nietiedt Gruppe eine Nachhaltigkeitsberichtserstattung aufbaut und dabei einen nicht unerheblichen Rahmenvertrag in Millionenhöhe sichert.



Die Ausgangslage: Motivation trifft Komplexität

Als 2023 die CSRD-Berichtspflicht absehbar wurde, stand Bianca Bakker vor einem strukturellen Problem: **Niemand im Unternehmen kümmerte sich systematisch um Nachhaltigkeitsberichterstattung.**

Die Wesentlichkeitsanalyse erforderte tiefes Verständnis jedes einzelnen Gewerks, erste Versuche mit einem CO₂-Spreadsheet in Zusammenarbeit mit einer Beratungsgesellschaft zeigten: Ohne strukturierte Software-Lösung würde die Dokumentation unüberschaubar.



„Wir haben große Kund:innen, die von uns Daten fordern. Alle haben unterschiedliche Anforderungen an die Daten. Die müssen alle unterschiedlich aufbereitet sein.“

– Bianca Bakker

Die Herausforderungen waren vielschichtig:

- **Externe Kund:innen fordern Daten:** Große Auftraggebende verlangten bereits 2023 CO₂-Nachweise – Rahmenverträge standen auf dem Spiel.
- **Verschiedene GmbHs, verschiedene Impacts:** Über 20 Standorte mit unterschiedlichen Gewerken, vom logistiklastigen Gerüstbau über Oberflächentechnik mit umweltkritischen Lacken bis zur Parkgaragendämmung, mussten in der Wesentlichkeitsanalyse einzeln bewertet werden, da Impact und Umsatz nicht korrelieren.
- **Komplexe Datenlage ohne System:** Kund:innendaten, interne Gewerke-Spezifika und Scope-3-Fragestellungen mussten strukturiert erfasst werden – ohne Software-Lösung droht Dokumentationschaos.
- **Nachvollziehbarkeit für Wirtschaftsprüfende:** Jede Entscheidung muss eindeutig dokumentiert sein – "warum wurde das so gemacht?" muss Monate später beantwortbar bleiben.

Die Lösung, die notwendig gewesen ist für die komplexe Ausgangslage

leadity bietet mit der ganzheitlichen Lösung von der Wesentlichkeitsanalyse bis zum fertigen Nachhaltigkeitsbericht, **die speziell auf die Anforderungen der Baubranche zugeschnitten ist**, genau die Struktur, die für eine komplexe Ausgangslage notwendig ist. Die verschiedenen GmbHS mit ihren unterschiedlichen Gewerken können **strukturiert in einem System erfasst werden**. Vom logistiklastigen Gerüstbau über Oberflächentechnik mit umweltkritischen Lacken bis zur Parkgaragendämmung.



Die Branchenlösung geht auf die speziellen Anforderungen ein und erleichtert die Arbeit um ein Vielfaches – das finde ich Spitzenmäßig.

– Bianca Bakker

Das Geheimnis: kontinuierliche Verbesserung



Besonders die vereinfachte Kommunikation überzeugte: Durch die Möglichkeit, verschiedene Rechte und Rollen zu vergeben und Dashboards für unterschiedliche Stakeholder:innen zu erstellen, können QM-Abteilungen und interne Auditor:innen eigenständig auf relevante Daten zugreifen – ohne dass Bianca Bakker bei jedem Audit dabei sein muss. Das standardisierte Bewertungsschema reduziert Interpretationsspielräume erheblich, was bei der Bewertung verschiedener Gewerke mit unterschiedlichen Impacts besonders wichtig ist.

Die kontinuierliche Weiterentwicklung der Software und der Fokus auf spezielle Branchenanforderungen schaffen zusätzlichen Mehrwert.

„ Man kann sich bei leadity eigentlich nicht verfransen, weil es halt einen ganz klar vorgegebenen Rahmen gibt.

– Bianca Bakker

Der Weg zur Branchenlösung: Gemeinsam gedacht, im Tool verankert

Auf der Suche nach der richtigen Nachhaltigkeitssoftware nimmt Bianca Bakker an einem Workshop für die Baubranche teil. Dort trifft sie auf Unternehmen wie Ludwig Freytag, die leadity bereits erfolgreich nutzen. Nach intensivem Austausch mit bestehenden Nutzer:innen und Gesprächen mit Beratern der Nietiedt Gruppe ist die Entscheidung klar.

Die Implementierung verläuft pragmatisch: Bianca Bakker arbeitet von Anfang an direkt in leadity. Sie importiert bestehende Daten aus Excel und baut die Struktur für die verschiedenen GmbHs auf. Das standardisierte Bewertungsschema ermöglicht effiziente Teamarbeit ohne ständigen Abstimmungsbedarf. Selbst wenn mehrere Personen parallel an verschiedenen Unternehmensbereichen arbeiten, reicht ein wöchentlicher Austausch ohne dass jede:r das Rad neu erfinden muss.



„leadity bildet den kompletten Prozess klar und fundiert ab, von der Wesentlichkeitsanalyse bis zum fertigen Nachhaltigkeitsbericht.“

– Bianca Bakker

Für die laufende VSME-Berichterstattung nutzt Bianca Bakker leadity zwei- bis dreimal pro Woche, arbeitet dabei eng mit ihrer studentischen Hilfskraft zusammen und integriert sukzessive Daten von verschiedenen Abteilungen.

Der Weg zur Branchenlösung: Pragmatisch und alles aus einer Hand



„ Die Online-Tutorials und Workshops von leadity ermöglichen schnelle Problemlösungen und die kontinuierliche Weiterentwicklung der Software – insbesondere die Branchenlösungen – schaffen echten Mehrwert.

„ leadity bildet den kompletten Prozess klar und fundiert ab, von der Wesentlichkeitsanalyse bis zum fertigen Nachhaltigkeitsbericht.

– Bianca Bakker

Der Business Case: Warum leadity sich für Nietiedt rechnete

Die ROI-Rechnung ist laut Bianca Bakker schon beim Ressourceneinsatz eindeutig:



In anderen Unternehmen unserer Größe gibt es dafür eine Vollzeitkraft. Ich selbst investiere nur 10% meiner Arbeitszeit und werde von einer studentischen Hilfskraft unterstützt.

– Bianca Bakker

Noch beeindruckender ist der direkte Umsatz-Impact: Als die Nietiedt Gruppe einen Standort mit bestehendem Rahmenvertrag übernahm, konnte Bianca Bakker binnen kürzester Zeit ein Dashboard in leadity erstellen – mit Wesentlichkeitsanalyse, KPIs und CO₂-Footprint.

Sie sagt: „Wir konnten einen bedeutenden Rahmenvertrag in Millionenhöhe übernehmen, weil wir mit leadity in kürzester Zeit ein professionelles Dashboard mit allen relevanten KPIs bereitstellen können.“

+ Zusätzlich verbessert die VSME-Berichterstattung das EcoVadis-Rating, was weitere Geschäftschancen eröffnet. Die Akzeptanz im Unternehmen stieg durch konkrete Erfolgsgeschichten.

Lessons Learned: Die wichtigste Empfehlung für andere Unternehmen:



Nicht auf die Empfehlungen aller anderen hören und erst eine Wesentlichkeitsanalyse machen, um dann eine Software zu kaufen. Stattdessen sollte man mit der Auswahl der Software beginnen.

– Bianca Bakker

Drei zentrale Erfolgsfaktoren kristallisierten sich heraus:

- ✓ **Software zuerst, dann Datenerhebung:** So vermeidet man das Problem, Daten mühsam sammeln zu müssen, ohne zu wissen, wie man sie später nachhalten kann oder welche überhaupt relevant sind.
- ✓ **Automatisierung schafft Freiraum:** leadity erinnert automatisch interne und externe Schnittstellen daran, Daten zu liefern – eine „extreme Arbeitserleichterung“. Das standardisierte Bewertungsschema reduziert Interpretationsspielräume und spart mindestens ein Drittel der Kommunikationszeit.
- ✓ **Erfolgsgeschichten schaffen interne Akzeptanz:** Konkrete Beispiele wie der gesicherte Rahmenvertrag in Millionenhöhe mit Hilfe von leadity-Dashboards zeigen Kolleg:innen den echten Business-Impact – Nachhaltigkeitsarbeit sichert Arbeitsplätze.

→ [Nietiedt Gruppe Website](#)

Sie möchten die nächste Erfolgsgeschichte in Ihrem Unternehmen schreiben?

Wie Bianca Bakker bei Nietiedt: Einen Millionen-Rahmenvertrag sichern mit nur 10% Arbeitszeit – statt Vollzeitstelle. Erfahren Sie in einem kostenlosen Beratungsgespräch, wie Sie:

- ✓ **Kund:innenanforderungen erfüllen, die direkt auf den Umsatz einzahlen** – wie bei Nietiedts Millionen-Rahmenvertrag
- ✓ **Zusammenarbeit mit Expert:innen**, statt alleingelassen und überfordert im ESG-Anforderungschaos

Mehr als 600 Unternehmen vertrauen bereits auf leadity.

[KOSTENLOSE ERSTBERATUNG ANFORDERN](#)