



«Gezielte Anreize schaffen.»

«Tief hängende Früchte»

South Pole Carbon in Zürich ist einer der weltweit bedeutendsten Entwickler von CO₂-Zertifikaten. Unternehmensgründer Renat Heuberger erklärt den Preis der Treibhausgas-Emissionsrechte, spricht über neue Abgaben und den Reiz von Kompensationen im Ausland. *Von Beat Gygi*

Noch nie war so viel von CO₂-Emissionen die Rede und mit zunehmender Lautstärke ertönen vielerorts Forderungen nach einer Verringerung dieses Treibhausgases. Aber in Unternehmen und Haushalten kann man oft nicht einfach die Maschinen rauswerfen, den Stecker ziehen oder die Heizung auswechseln. Möglich ist jedoch ein Tauschgeschäft. Wer mehr CO₂ in die Luft abgibt, als er dürfte oder möchte, kann das Recht dazu kaufen: Er bezahlt anderen etwas dafür, dass diese ihrerseits umso weniger CO₂ in die Luft lassen. Der Fachbegriff heisst kompensieren: hier mehr Ausstoss, dort weniger. Dass das «dort weniger» tatsächlich stimmt, muss durch ein Zertifikat beglaubigt werden. In diesem Geschäft hat sich das Schweizer Unternehmen South Pole zu einem Branchenleader entwickelt. Es wurde 2006 in Zürich von fünf Jungunternehmern und ETH-Absolventen gegründet, darunter CEO Renat Heuberger. Heute beschäftigt die Firma rund 300 Mitarbeiter in über 30 Ländern. Auf der Lohnliste steht auch Bastien Girod, Nationalrat der Grünen.

Herr Heuberger, beim Buchen eines Fluges oder beim Bestellen im Versandhandel kann man den verursachten CO₂-Ausstoss kompensieren durch den Kauf von Emissionszertifikaten, die bescheinigen, dass anderswo CO₂ eingespart werde. Oft

kommt der Zertifikatehändler Myclimate zum Zug. Macht Ihr Unternehmen South Pole das Gleiche?

Beide Organisationen haben die gleichen Gründer, ich selber habe Myclimate vor siebzehn Jahren als Studentenprojekt mitgegründet, aber es gibt entscheidende Unterschiede: Myclimate ist eine Marke, die sich an Endkunden richtet, eben zum Beispiel Flugreisende. South Pole dagegen wurde gegründet, um direkt in Projekte zu investieren. Wir sind eher ein Projektentwickler.

Also eine Business-to-Business-Firma?

Ja, primäres Ziel ist es, Möglichkeiten zum Einsparen von CO₂-Emissionen ausfindig zu machen und diese zu realisieren, indem entsprechend investiert wird. Die Einsparungen sind also nicht schon als fertige Angebote auf dem Markt wie beim reinen Emissionshandel, sondern sollen geschaffen werden.

Ziel ist es aber, diese zu vermarkten?

Die Projekte lassen wir zertifizieren, indem eine anerkannte Prüfstelle bescheinigt, dass dadurch so und so viele Tonnen CO₂-Emissionen eingespart werden. Das ist ein Wert, der sich vermarkten lässt.

Sie verdienen Ihr Geld also mit dem Verkauf der Zertifikate?

Es ist meistens eine Kombination. Kunde ist zum Beispiel eine Firma, die ihre CO₂-Emissionen einschränken will, und wir sondieren zusammen, was wie möglich ist. Das Resultat

ist eine Einsparung von x Tonnen CO₂, was durch ein Zertifikat beglaubigt wird. In diesem Fall sind wir Berater, die über Honorare abgegolten werden. Je nachdem stecken wir auch eigenes Geld in die Projekte, so dass wir auch Investor und somit quotenmässig am Erfolg oder Verkauf des Zertifikats beteiligt sind. Das erhöht unseren Anreiz, möglichst effiziente Projekte zu suchen.

Kaufen nicht viele Industrieunternehmen Zertifikate, weil die Gesetze sie zur Kompensation von CO₂-Emissionen zwingen?

Diese Kunden gibt es praktisch nicht mehr. Es stimmt, vor Jahren haben sich Grossverbraucher von fossiler Energie vor allem im europäischen Emissionshandelssystem Zertifikate beschafft, um ihren Betrieb aufrechtzuerhalten, das hat sich aber erledigt.

Was bestimmt denn die Nachfrage nach Zertifikaten?

Von grosser Bedeutung sind heute die Unternehmen, die sich für die Emissionen ein bestimmtes Konzernziel gesetzt haben, das sie nach aussen kommunizieren und auch zur Imagewerbung nutzen. Der Detailhändler Coop zum Beispiel hat festgelegt, dass für alle Waren, die per Flugzeug in die Schweiz gelangen, der CO₂-Ausstoss zu kompensieren sei. Finanzdienstleister wie UBS, Credit Suisse oder Swiss Re haben CO₂-Neutralität für ihre Geschäfte als Ziel deklariert. Daneben haben wir eine weitere

Kundengruppe, nämlich die, die das Verringern der Emissionen an sich eine gute Sache findet.

Haben Sie vor allem Schweizer Kunden?

Die Schweiz ist ein wichtiger Markt, Europa gewinnt aber an Bedeutung, vor allem die nordischen Länder, die Niederlande, England, Deutschland, und seit Anfang Jahr haben wir auch in New York ein Büro. Der amerikanische Markt ist sehr spannend, es gibt eine deutliche Polarisierung im Land. Der eine Teil der Politik und Öffentlichkeit ist strikt gegen eine spezielle Klimapolitik, der andere Teil setzt sich stark dafür ein. Zahlreiche Unternehmen haben nun eigene private Initiativen gestartet, das ergibt für uns Geschäftsgelegenheiten.

Wetten Sie damit auf künftige Verschärfungen der Umweltvorschriften?

Nein, wir verstehen uns zwar als Sozialfirma, die helfen will, das Temperaturziel von maximal zwei Grad plus einzuhalten. Aber das kann nur mit der Wirtschaft, nicht gegen die Wirtschaft gelingen. Wir müssen mit Marktmechanismen arbeiten, nicht mit Verboten.

Die Nachfrage nach freiwilligem Einsparen hat aber Grenzen.

Es stimmt, CO₂ ist ungiftig, und niemand spürt direkt einen Vorteil, wenn man den Ausstoss reduziert. Deshalb ist es wichtig, bei Reduktionsprojekten auch die lokal vorteilhaften Umweltwirkungen aufzuzeigen. Bei einem Stromprojekt etwa fällt neben der CO₂-Einsparung elektrische Energie an, ein Abfallprojekt macht gleichzeitig einen Fluss sauberer, oder effiziente Kochöfen führen nebenbei dazu, dass die Menschen länger leben und nicht mehr mit fünfzig Jahren an einer Lungenvergiftung durch Rauch sterben.

Positive Nebenwirkungen allein reichen aber nicht, die CO₂-Reduktionen selber müssen doch eine Sonderanstrengung darstellen, um ein Zertifikat zu erhalten.

Ja, wir müssen bei jedem Projekt mehrmals zeigen, dass es über den Normalfall hinausgeht und zusätzlich Emissionen reduziert. Das Zertifizieren erfolgt nach einem durch die Uno festgelegten Prozess. Wenn zum Beispiel eine Windanlage sowieso gebaut wird, weil sie rentiert, können wir dafür keine Zertifikate bekommen, unser Geld würde ja nichts Zusätzliches bringen. Ob die Einsparungen tatsächlich zusätzlicher Natur sind, kontrollieren externe Prüfer wie etwa die SGS, die Société Générale de Surveillance.

Viele fordern aber strengere Prüfungen der Projekte vor allem im Ausland.

Die Kontrollen sind bereits streng. Noch mehr Mittel ins Überwachen zu stecken, ginge auf Kosten der Projektarbeit, irgendwann würden die Berater und Zertifizierer

so teuer, dass es unsere Geldgeber abschreckt. Der beste Test ist, wenn Aussenstehende schauen, ob die angekündigten Ergebnisse sichtbar sind, etwa Solaröfen in Afrika oder Baumpflanzungen. Mit Google Earth lässt sich parzellenscharf überprüfen, ob Wälder vorhanden sind oder nicht. Vor zwanzig Jahren konnte man eher etwas vorgaukeln, heute ist die Transparenz gnadenlos.

Was ist eigentlich der richtige Preis für die Kompensation einer Tonne CO₂?

Das ist ganz unterschiedlich. Ausschlaggebend sind die Kosten zur Einsparung einer Tonne, diese können stark variieren. Es gibt sogar Projekte mit einem negativen Preis, da bringt die Reduktion von Emissionen direkt Geld, etwa wenn man die Heizung oder Motoren besser regelt und so weniger Energie verbraucht.

Warum gibt es dafür ein Zertifikat? Jede vernünftige Firma tut das doch ohnehin?



«Wichtiger Markt»: Unternehmer Heuberger.

Wenn sich eine Massnahme ohne weiteres lohnt, gibt es dafür natürlich keine Zertifikate! Trotzdem: Es ist unfassbar, wie viel Potenzial von Firmen noch heute nicht genutzt wird, obwohl die Investition sich finanziell lohnen würde. Die Anreize sind derzeit aber noch zu tief, die Energie zu billig. Andere Massnahmen bedingen höhere Investitionen, was die Vermeidung von CO₂ teurer macht, etwa neue Kapazitäten für Grünstrom oder für effiziente Abfallverwertung bis hin zu Waldprojekten mit Waldschutz oder Aufforstung.

Sie pflanzen also auch Wälder?

Nein, wir pflanzen nicht selber, dafür gibt es vor Ort NGOs, die das viel besser können. Unser Ansatz besteht darin, zusammen mit lokalen Unternehmern und NGOs solche Programme umzusetzen. Wir begleiten sie beim Planen, Investieren, Kontakte knüpfen, Verträge aufsetzen, das über Jahre hinweg. Noch gibt es viele günstige Arten, CO₂ einzusparen, die tief hängenden Früchte sind lange nicht alle geerntet. So wird heute immer noch absurd viel Wald für ein paar Dollar Ertrag abgeholzt. Würden wir den Eigentümern zehn Franken pro nicht freigesetzte Tonne CO₂ offerieren, würden sie den Wald stehen lassen.

Und welche Projekte sind teurer?

Programme mit der Umstellung auf effizientes Kochen in Afrika kommen auf zehn bis zwanzig Franken pro Tonne. Weiter oben auf der Skala erscheint dann die Sequestrierung, also das Binden des Gases, indem CO₂ aus der Luft gefiltert und im Boden gespeichert wird. Solche Anlagen kosten sechzig Franken pro Tonne oder mehr.

All das im Ausland?

Ja, wenn Sie sich auf Massnahmen in der Schweiz konzentrieren, liegen die Ansätze generell deutlich höher, weil die Einsparungsmöglichkeiten hierzulande vergleichsweise gering und damit teurer sind. Rasch ist man bei hundert Franken pro Tonne oder gar deutlich darüber.

Wenn CO₂ wirklich global wirkt, egal wo es anfällt, dann müsste eine Kompensation für schädliche Auswirkungen ja weltweit und in allen Branchen gleich hoch sein.

So ist es, idealerweise gäbe es einen globalen Markt für CO₂-Emissionsrechte. Aber die Welt ist zerstritten. USA, China, Russland, Brasilien und andere scheren aus. Es wird auf absehbare Zeit leider keinen globalen Preis für Zertifikate geben.

Dennoch zählen Sie auf Investoren, die Geld in Ihre Projekte stecken?

Viele Investoren sind ungeduldig, die Haltefristen von Aktien sind ja extrem kurz, aber im heutigen Tiefzinsumfeld wären etliche Pensionskassen und institutionelle Investoren bereit, einen Teil ihrer Mittel in langfristige Projekte der CO₂-Reduktion zu investieren, wenn diese einen Marktwert haben. Das Problem ist vorläufig die hohe Volatilität der CO₂-Emissionsrechte. Aber unter dem Druck von Negativzinspolitik und Anlagenotstand wird man Wege finden, solche Investitionen praktikabel zu machen. Über die Welthandelsorganisation WTO könnte man vereinbaren, dass Länder mit CO₂-Abgaben Importwaren aus Ländern ohne Abgaben mit einem Aufschlag belasten dürfen.

Also doch eine Wette auf mehr Regulierung?

Es ist wie beim Thema Frauen an der Unternehmensspitze. Eigentlich sollte die Vertretung der Frauen von selber zunehmen, aber die Frage ist, ob das nicht zu lange dauert und man den Prozess beschleunigen sollte. So etwas ist natürlich immer heikel, aber manchmal geht es nicht anders. Einen Business Case zu haben, der funktioniert, ist aber viel solider als eine Regulierung, die auf Zwang beruht. Es gibt Länder, in denen alle vier Jahre die Regierung wechselt und damit oft auch die Gesetze. Deshalb müssen wir es schaffen, Technologien, die Umweltprobleme lösen, so rasch wie möglich marktfähig zu machen. Bei Solarenergie und Batterien ist der Durchbruch schon geschehen. Ganz ohne Regulierung und gezielte Anreize werden wir es aber nicht schaffen. ○