

„Steuerberater“ für den Emissionshandel

Der **Emissionshandel** ist etabliert in den Unternehmen. Trotzdem lohnt es sich, die Prozesse immer wieder anzuschauen, sagt Philipp Heilmann von Emissionshändler.com. **VON STEFAN SAGMEISTER**

Lange Zeit war der europäische Emissionshandel ein eher langweiliges Geschäft. Die Ausstattung der Unternehmen im europäischen Handelssystem EU-ETS mit CO₂-Zertifikaten war üppig, die Preise daher niedrig. Doch das hat sich seit einiger Zeit gewaltig geändert. Die Preise haben sich seit 2018 verzehnfacht. Ein Grund ist die politische Verknappung der Zertifikate, die durch die EU vorgenommen wurde. Hinzu kam dann im Zuge von Corona-Pandemie und Ukraine-Krieg die aktuelle europäische Energiekrise. Bis zu 100 Euro wurden und werden für das Recht, eine Tonne CO₂ auszustoßen, bezahlt. Die Beschaffung der notwendigen CO₂-Zertifikate ist für viele Unternehmen eine teure Angelegenheit geworden.

Seit 2021 gibt es neben dem EU-ETS das nationale Brennstoffemissionshandelsgesetz (BEHG), das den nationalen Emissionshandel, kurz „nEHS“, regelt. Die davon betroffenen Händler wie Stadtwerke, Gasversorger oder Mineralölhändler mit einem Steuerlager müssen seitdem CO₂-Zertifikate nachweisen, wenn sie fossile Brenn- und Kraftstoffe an Endkunden weiterverkaufen. Diese CO₂-Zertifikate können sie aktuell in beliebiger Höhe zum Festpreis erwerben. Das macht das Endprodukt Erdgas oder Sprit durch die Weiterreichung der CO₂-Kosten aber teurer.

EU-ETS und NEHS können sich durchaus überschneiden

„Bei manchen Unternehmen, die vom EU-ETS betroffen sind, kann es seit Einführung des BEHG zur Doppelbelastung kommen“, sagt Philipp Heilmann im Gespräch mit **E&M**. Er ist Head of Business Development bei der Berliner Gesellschaft für Emissionsmanagement und Beratung mbH, die auch die Webseite Emissionshändler.com betreibt. Das bedeutet, dass die betroffenen Unternehmen penibel ihre Bilanz der Emissionsmengen im Blick haben sollten, denn sonst zahlen sie doppelt: im EU-ETS und im NEHS. „Denn oftmals kann man beides nicht mehr genau trennen.“

Ein weiteres Problem für die Firmen, die vom Emissionshandel betroffen sind, stellen die Zeiträume dar, in denen sich Gesetze und Richtlinien ändern. „Sowohl national als auch beim EU-Recht werden diese Zyklen immer kürzer.“ Für Unternehmen stellt sich daher die Frage, ob sie in Sachen Emissionshandel sicher und immer auf aktuellem Gesetzesstand aufgestellt sind – oder ob nicht weiteres Know-how vor allem in Form von Personal eingekauft werden muss.

Heilmann vergleicht die Beschaffung der Zertifikate mit der Beschaffung von anderen Commodities. Seit Jahren sei es Usus, dass mittelständische Gasversorger ihr Erdgas mittels Portfolio-management auch über Dienstleister beschaffen. Bei CO₂ war das früher, weil es monetär ein kleiner Anteil war, nicht nötig. Das habe sich aber durch die neuen Gesetze und die Preissprünge deutlich verändert. Aber: „Es ist immer noch so, dass viele Unternehmen da keine klare Beschaffungsstrategie für CO₂ haben.“

Es stellt sich dabei die Frage: Make or buy bei der betrieblichen Abwicklung des Emissionshandels? Viele Unternehmen sind lange mit dem „make“ und dem internen Know-how ganz gut gefahren. Aber vor allem hinsichtlich der dünnen Personaldecke und anstehenden Verrentungen in zahlreichen Energieversorgungsunternehmen lohnt sich die Frage nach dem „buy“ immer mehr.

Oftmals erstelle der Werkleiter den Emissionsbericht, bei größeren Unternehmen der Leiter Umweltmanagement. „Das Thema war immer schon relativ weit oben angesiedelt, denn die finanziellen Sanktionen bei falschen oder fehlerhaften Angaben können schon heftig sein“, sagt Heilmann. Man braucht also hochqualifiziertes Personal, aus Vertretungsgründen doppelt besetzt, außerdem steigt das Risiko für das betroffene Unternehmen ständig – wegen der steigenden CO₂-Preise zum einen und der gesetzlichen Komplexität der Materie zum anderen.

Make or buy?

Eine Möglichkeit ist es, das Thema outsource. Für Heilmann und sein Unternehmen, das diese Dienstleistung anbietet, ergibt das Sinn: „Firmen können dadurch eine Menge Effizienzen heben.“ Denn es sei egal, ob das Unternehmen nur eine Anlage im EU-ETS hat oder nur im geringen Umfang vom nationalen Emissionshandel NEHS betroffen ist. Der zuständige Verantwortliche müsse trotzdem mit allen notwendigen Gesetzen, Richtlinien und Leitfäden vertraut sein.

Bei einem Dienstleister komme hingegen der Ikea-Effekt zum Tragen, so Heilmann. Wer einmal in der Woche einen Ikea-Schrank zusammenbaut, macht das schneller und besser als derjenige, der sich einmal im Jahr damit auseinandersetzen muss, auch wenn das Ergebnis unterm Strich –

„Ein Werkleiter hat sicherlich andere Sorgen, als den Emissionsbericht fertig zu machen“

Philipp Heilmann,
Head of Business Development

der fertige Schrank – das gleiche ist. Die rund 15 Mitarbeiter bei Emissionshändler.com haben schon viel Fälle und Anlagen gesehen, um einen Kunden optimal beraten zu können. Und: „Ein Werkleiter hat sicherlich andere Sorgen, als den Emissionsbericht fertig zu machen.“

Vor allem beim nationalen Brennstoffemissionshandel stellt sich die Frage nach dem „buy“. Rund 1.700 Unternehmen haben im vergangenen Jahr einen Bericht und CO₂-Zertifikate bei der zuständigen Deutschen Emissionshandelsstelle, kurz DEHS, abgegeben. Davon waren viele kleine und teilweise sehr kleine Unternehmen betroffen.

Zwar böten manchmal auch Vorlieferanten an, die Abwicklung des Emissionshandels für den Energiehändler zu übernehmen, sagt Heilmann. Aber will man das? In der Regel sind das die gro-

ßen Öl- und Gaskonzerne. „Da ist halt die Frage, ob man sich mit seinem Lieferanten so eng verknüpfen will. Im Zweifel macht man sich komplett von jemandem abhängig und ein Lieferantenwechsel fiele noch schwerer.“

Zwei entscheidende Termine im Jahr

Wie Heilmann weiter ausführt, gibt es vor allem im NEHS zwei entscheidende Termine: Bis zum 31. Juli muss der Emissionsbericht angefertigt sowie versendet sein und bis zum 30. September müssen die Zertifikate abgegeben sein. „Sobald ich das auch nur einen Tag verfehle, bin ich gegebenenfalls schon in der Sanktion und/oder in einer Ordnungswidrigkeit mit nicht unerheblichen Folgen“, sagt Heilmann. Strafen von 50.000 Euro und mehr sind nach Paragraph 22 BEHG möglich. Im Wiederholungsfall wird im Zweifel sogar ein Vorsatz unterstellt, dann drohen Strafen bis zu 500.000 Euro, die für einen kleinen Mittelständler durchaus zu einem echten Problem werden können.

Aber was braucht es, um mit einem Dienstleister wie Emissionshändler.com ins Geschäft zu kommen? „Grundsätzlich muss das Unternehmen von einem der beiden oder beiden Systemen betroffen sein.“ Die Daten können, müssen aber nicht automatisiert überspielt werden. Der zeitliche Aufwand vor Ort ist für beide Seiten vor allem im nationalen Brennstoffemissionshandel

EU-ETS und NEHS

Der Emissionshandel ist kein Selbstzweck. Durch den Handel von Verschmutzungsrechten will die Politik den Ausstoß des klimaschädlichen CO₂ über einen Preisanreiz begrenzen. In Deutschland gibt es für Unternehmen zwei Arten von Emissionshandel.

Im EU-ETS, dem europäischen Emissionshandelssystem, sind Kraftwerksbetreiber und Energieverbraucher aus der Industrie mit Anlagen größer 20 MW erfasst. Hier müssen sich die CO₂-emittierenden Unternehmen die Zertifikate am Markt beschaffen. Die Menge der von den am ETS beteiligten Staaten ausgegebenen Zertifikate ist begrenzt und sinkt ständig. Die Unternehmen erwerben die benötigten Verschmutzungsrechte am Markt und/oder emittieren weniger CO₂.

Der zweite Baustein des Emissionshandels ist seit 2021 das nationale Emissionshandelssystem „nEHS“, das sich an den Gebäudesektor und den Straßenverkehr richtet. Im NEHS müssen die sogenannten Inverkehrbringer – Gasversorger, Heizölhändler und Tankstellenbetreiber – beim Verkauf ihrer Brenn- und Kraftstoffe den damit verbundenen CO₂-Ausstoß bei ihren Kunden über Zertifikate abgelenken. In der ersten Phase wird der CO₂-Ausstoß mit festen Zertifikatepreisen pro Tonne besteuert. Der feste Zertifikatepreis steigert sich jährlich auf 55 Euro die Tonne bis 2025. Danach wird der Preis am Markt Stück für Stück freigegeben. Das NEHS soll schließlich in den EU-ETS münden.

überschaubar. Mit der Energiesteueranmeldung des Unternehmens habe der Berater schon einmal eine gute Grundlage.

„Wenn alles optimal läuft, ist es für unseren Kunden im NEHS mit zwei Vormittagen im Jahr getan“, sagt Heilmann, „einmal als Initialbesuch, um sich alles vor Ort anzugucken, und dann zur Berichterstattung.“ Später reicht sogar ein Termin zur jährlichen Berichterstattung. „In erster Linie werden dort Änderungen mit dem Kunden abgesprochen.“ Für den Berater geht mit dem Besuch die Arbeit erst richtig los, der Kunde kann sich ab dem Punkt aber weitestgehend zurücklehnen.

Heilmann vergleicht seinen Job mit dem eines Steuerberaters. „Sie können das Prozedere ganz gut mit ihrer Steuererklärung vergleichen. Der Aufwand, den unsere Kunden mit einem Steuerberater haben, ist vergleichbar mit der Zulieferung von Informationen an einen Dienstleister im nationalen Emissionshandel.“

Was die Kosten bei der Erfassung des Emissionshandels angeht, so sei die „Buy-Entscheidung“ insofern sinnvoll, da hier die Kosten über Jahre zu beziffern sind. In 90 Prozent der Fälle bietet Emissionshändler.com garantierte Fixpreise an – und das je nach Wunsch und Vertrag über mehrere Jahre. „Das hilft bei der Berechnung der kalkulatorischen Kosten für ein Produkt.“

Für Heilmann kauft sich ein Unternehmen mit dem Hinzuziehen eines Beraters zudem Sicherheit ein. So haben die Verantwortlichen im Unternehmen mittels eines professionellen Dienstleisters schon mal sichergestellt, dass nichts schiefgeht. „Schließlich hat man mit einem spezialisierten Berater gegenüber einer Behörde gleich eine ganz andere Diskussionsgrundlage.“ **E&M**



Quelle: privat