



https://biz.ii/2ytn

WARUM SICH DER THG-HANDEL FÜR FUHRPARKMANAGER LOHNT

Veröffentlicht am 20.12.2024 um

Obwohl die Preise für die THG-Prämie in diesem Jahr kontinuierlich gesunken sind und derzeit lediglich bei 80 Euro pro Tonne CO₂ liegen, bleibt das politische Steuerungsinstrument eine attraktive Einnahmequelle für Fuhrparkmanager und E-Flottenbetreiber. Dies gilt auch deshalb, weil der Gesetzgeber den THG-Handel durch einen Steuerfreibetrag unterstützt. Weiterhin handelt es sich bei der THG-Prämie um leicht verdientes Geld, denn auf die THG-Prämie spezialisierte Vermittler wie EMOVY übernehmen die lästigen Formalien, sodass sich Unternehmer kaum noch um etwas kümmern müssen.



So funktioniert der THG-Handel

Die THG-Quote wurde 2015 zur Eindämmung des Treibhauseffektes von der Bundesregierung eingeführt. Das Gesetzeswerk bestraft die Emission von Treibhausgasen und belohnt die Nutzung von E-Autos. Seit 2015 werden Mineralölkonzerne dazu verpflichtet, ihre Treibhausgasemissionen um einen vorgegebenen Wert zu senken, 2015 und 2016 um 3,5 Prozent, 2017 bis 2019 um 4 Prozent und in regelmäßigen Abständen ein wenig mehr. 2030 sollen sie insgesamt 25 Prozent weniger Treibhausgase emittieren als 2015. Für 2025 gilt eine Einsparung an Treibhausgasemissionen von 10,6 Prozent. Gelingt es den Mineralölkonzernen nicht, ihre Ausstöße um diesen Wert zu senken, ist ein Pönale fällig. Um die Strafzahlung zu umgehen, können sie allerdings THG-Zertifikate von anderen Marktteilnehmern erwerben, die durch den Besitz von E-Autos einen Beitrag zur Verringerung der Treibhausgasemissionen leisten. Zwischenhändler wie EMOVY, der [Experte für THG-Quoten](#), kaufen Teilnehmern ihre THG-Zertifikate ab, um diese zu bündeln und im Paket an interessierte Mineralölkonzernen weiterzuverkaufen. Mitwirkende können sich nicht nur die Nutzung von E-Autos vergüten lassen, sondern auch den Betrieb von öffentlich zugänglichen Ladesäulen, da diese Handlung vom Gesetzgeber ebenfalls als Beitrag zur Senkung der Treibhausgase eingestuft wird. 2022 wurde das Gesetz auf private Fahrer von E-Autos ausgeweitet, um einen noch größeren Teilnehmerkreis zu einem klimafreundlichen Verhalten zu motivieren. Besonders lukrativ ist der THG-Handel für Fuhrparkbetreiber, die auf diese Weise dazu angehalten werden, ihre Flotte in Richtung Elektromobilität umzustellen.

Voraussetzungen zur Teilnahme

Da Zwischenhändler wie EMOVY die komplexen Aufgaben der Antragstellung, Berechnung der CO₂-Einsparungen und Abwicklung des Handels mit den Mineralölkonzernen übernehmen, sind die Aufwendungen für Fuhrparkmanager auf ein Minimum reduziert. Sie müssen als Nachweis für ihre THG-Zertifikate lediglich die Fahrzeugscheine vorweisen, die Autos müssen vollständig elektrobetrieben sowie in Deutschland zugelassen sein und der Antrag muss spätestens bis zum 28. Februar des Folgejahres dem Umweltbundesamt vorliegen. Dabei ist für jedes E-Auto ein separater Antrag zu stellen. Geht es um die Vergütung von Ladesäulen, so sind diese öffentlich zugänglich zu machen und im Ladesäulenregister der Bundesnetzagentur einzutragen. Die Ladevorgänge sollten zwingend eichrechtskonform ablaufen und die Bezahlvorgänge sollten im Einklang mit der Ladesäulenverordnung erfolgen.

Die Wahl des Zwischenhändlers

Die hohe Nachfrage nach einer Teilnahme am THG-Handel hat eine Reihe von THG-Zwischenhändlern wie EMOVY entstehen lassen, die von diesem Konzept profitieren. Diese stehen beim THG-Handel als Intermediäre an der Schnittstelle zwischen den großen Mineralölkonzernen und anderen Stakeholdern, indem sie die THG-Zertifikate ihrer privaten wie kommerziellen Kunden sammeln und den Mineralölkonzernen gewinnbringend verkaufen. So entsteht eine Win-win-Situation für alle Beteiligten und eine breite Konkurrenzsituation, von der Teilnehmer durch einen geschickten Anbietervergleich profitieren. Für die Suche nach einem Zwischenhändler lohnt sich vor allem der Vergleich der für jedes E-Auto in Aussicht gestellten Vergütung. Diese sollte nicht an unnötige Bedingungen geknüpft sein und schnellstmöglich erfolgen. Ebenso wichtig ist für Kunden, dass der Vermittler einen Großteil der Abwicklungen für die Teilnahme am THG-Handel übernimmt. Darüber hinaus bieten manche Zwischenhändler ihren Kunden verschiedene Dienstleistungen an, indem sie beispielsweise einen Beratungsservice unterhalten oder eine Plattform für die Verwaltung der THG-Zertifikate zur Verfügung stellen. Positive Kundenerfahrungen, Gütesiegel und ein guter Ruf bürgen für ein erfreuliches Geschäftserlebnis. Ebenso fördert es das Vertrauen, wenn sämtliche Aspekte der Zusammenarbeit transparent im Vertrag festgehalten werden.