



Bild: South Pole Carbon

Renat Heuberger: „Beim Voluntary Carbon Market geht es darum, das Klima zu schützen und zusätzlich noch einen Benefit zu erzielen“

Gegenüber der Beschaffung von zertifizierten Emissionsgutschriften (CER) aus den Projekten des Clean Development Mechanism (CDM) setzt Renat Heuberger zunehmend auch auf den so genannten Voluntary Carbon Market, den Markt für freiwillige Klimaschutzmaßnahmen. „Wir sehen in diesem Geschäftsfeld ein zweites Standbein, das rasant an Bedeutung gewinnt und unabhängig vom CDM bestehen wird“, erklärt Heuberger im Gespräch mit E&M. Vor knapp fünf Jahren hat er die South Pole Carbon Asset Management AG in Zürich mitgegründet. Das Unternehmen hat sich in den vergangenen Jahren zu einem der größten Lieferanten von CO₂-Zertifikaten in Europa entwickelt und betreut nach eigenen Angaben inzwischen weltweit mehr als 150 Klimaschutzprojekte.

Heuberger hat sich schon früh im freiwilligen Markt engagiert. Vor seinem Einstieg bei South Pole Carbon war er 2002 im Gründungsteam von Myclimate. Die Non Profit-Stiftung wurde als Gemeinschaftsprojekt von Professoren und Studenten aus der ETH Zürich heraus gegründet und hat sich auf die freiwillige CO₂-Kompensation von Flugreisen spezialisiert. Mit einem neu entwickelten Webshop will auch South Pole Carbon kleinere Unternehmen und Einzelpersonen ansprechen und diesen die Möglichkeit geben, CO₂-Emissionen aus verschiedenen Bereichen, wie etwa der Mobilität, des Energieverbrauches oder für Veranstaltungen nach eigenem Belieben auszugleichen.

„Freiwilliger Klimaschutz ist Entwicklungszusammenarbeit“

Zertifikatehandel hat den Vorteil, dass die Emissionseinsparungen jedes Jahr gemessen und veröffentlicht werden müssen“, sagt er. Das schaffe Transparenz, die es in anderen Formen der Entwicklungszusammenarbeit nicht gebe. So lassen sich die erzielten Erfolge für den Klimaschutz auch öffentlichkeitswirksam verwerten. Investoren können

Seinen Schwerpunkt legt das Unternehmen aber auf größere Firmenkunden, die hinsichtlich ihrer CO₂-Strategie beraten und deren Treibhausgasausstoß über den Kauf von Zertifikaten kompensiert werden soll.

„Beim Voluntary Carbon Market geht es darum, das Klima zu schützen und zusätzlich noch einen Benefit zu erzielen und so beispielsweise die nachhaltige Entwicklung der vom jeweiligen Projekt betroffenen Bevölkerung zu stärken“, erklärt Heuberger. Im Zertifikatehandel sieht er eine „interessante Möglichkeit, sich zu engagieren“; er versteht den freiwilligen Klimaschutz als eine Art Entwicklungszusammenarbeit. Anders als bei der Entwicklungshilfe können die Gelder nach Einschätzung von Heuberger dabei nicht einfach versickern. „Der

ihre Projektbeteiligungen beispielsweise auf ihrer Internetseite vorstellen und mittels Google Earth visualisieren. „Das macht das Engagement sehr viel greifbarer und dafür lassen sich sehr viele Leute begeistern“, zählt Heuberger die Vorzüge solcher Investitionen auf.

Mit Blick auf die internationalen Klimaverhandlungen und den Trend zur Einführung regionaler Emissionshandelssysteme in den USA, in China, Korea und Japan sagt er, dass der Voluntary Carbon Market die Chance habe, bald der einzige globale CO₂-Markt zu sein. Im Vergleich zu anderen Marktmechanismen, wie dem CDM, seien „die regulatorischen Bodies einfacher strukturiert sowie schneller und näher am Markt“, so Heuberger. Wenn sich dieses Marktsegment stabil weiterentwickelt, dann könnte es auch für Investoren eine echte Alternative werden, meint der Schweizer.

Vertrauen schaffen

In seinen rund 150 Emissionsminderungsprojekten setzt South Pole Carbon auf die Bereiche erneuerbare Energien, Forstwirtschaft, Energieeffizienz, Abfallwirtschaft und Methangasvermeidung. Alle Projekte werden von unabhängigen Gutachtern nach anerkannten Standards wie dem Premiumpilabel Gold Stan-

dard, dem Voluntary Carbon Standard (VCS), dem Climate, Community and Biodiversity Standard (CCBS) oder dem Social Carbon Standard (SC) zertifiziert, erklärt Heuberger, und sagt, dass diese Standards Vertrauen schaffen. Neben BP und Shell zählt das Unternehmen auch die Schweizer Energieversorger Axpo, EGL und BKW, mehrere regionale Energieversorger in Deutschland sowie den niederländischen Anbieter Eneco zu seinem Kundenstamm.

Bei aller Bedeutung, die der freiwillige Markt inzwischen hat, „bleibt der CDM aber die Nummer eins im Haus“, sagt Heuberger. „Wenn wir die Möglichkeit haben, ein Projekt unter dem CDM zu registrieren, dann machen wir das auch“, verdeutlicht das Vorstandsmitglied und relativiert seine Aussage gleich wieder: „Für ein Projekt, das – beispielsweise mit seinen sozialen Nebeneffekten – sehr gut für den Voluntary Market geeignet ist, bemühen wir den CDM aber gar nicht mehr.“ Heuberger hat festgestellt, dass viele Gold Standard CER, die eigentlich für den Compliance-Markt gedacht waren, sehr oft in den Voluntary Market verkauft wurden. Zertifikatekäufer, die nur für die Erfüllung ihrer Klimaschutzaufgaben aktiv werden, achten offenbar weniger auf die Qualität der Zertifikate.