

# Die Emissionare

Die Gründer von First Climate gehörten zu den Ersten, die den Handel von Verschmutzungsrechten als effizientes Mittel für den Klimaschutz erkannten. Davon haben sie auch Mittelständler überzeugt

VON TOBIAS BAYER, BAD VILBEL



Manchmal kommt es einfach auf die richtige Begegnung an. Sascha Lafeld und Markus Hühener trafen sich 2001 in der Dresdner Bank. Lafeld, der Politikwissenschaftler und Ex-Mitarbeiter der Vereinten Nationen, und Hühener, der Händler von Zinsfutures. Hühener war seit

einem Gespräch mit einem US-Anwalt zehn Jahre zuvor von der Idee begeistert, Klimaschutz mit marktwirtschaftlichen Mitteln zu betreiben. Lafeld hatte sich der Materie wissenschaftlich genähert. So fanden sie schnell ihr Thema: den Emissionshandel. „Das wird groß“, wussten beide, ernteten bei den Kollegen skeptische Blicke – und behielten recht.

Der Emissionshandel, den es seit 2005 gibt, ist heute ein gigantischer Markt. In Europa wurden in der ersten Jahreshälfte 2009 Verschmutzungsrechte im Wert von 29 Mrd. € gehandelt. Das Prinzip ist simpel: Verursacher von Treibhausgasen erhalten eine begrenzte Zahl an Verschmutzungsrechten. Wem die nicht reicht, der muss zukaufen. So bildet sich für Kohlenstoffdioxid und andere Klimagase ein Preis und damit ein Signal, wann sich Einsparungen lohnen. Zurzeit kostet die Tonne CO<sub>2</sub> in Europa etwa 15 €.

Viele mischen mit: Versorger wie Eon und RWE, Stahlfirmen wie ThyssenKrupp, die gesetzlich unter den Emissionshandel fallen. Aber auch Banken wie Barclays, Morgan Stanley und JP Morgan Chase. Die einen versuchen, ihr Emissionsbudget zu optimieren, die anderen, Geld zu verdienen.

Lafeld und Hühener machten sich Ende 2003 im Frankfurter Vorort Bad Vilbel selbstständig, zunächst als Berater. Sie helfen Mittelständlern, ihre Verschmutzungszertifikate optimal zu verwalten. Und sie zeigen Firmen, wie sie etwa durch Flugreisen entstehende



Bei der Nutzung von Emissionsrechten sind **Markus Hühener** (l.) und **Sascha Lafeld** obenauf

Treibhausgasemissionen wieder kompensieren können. Zwei weitere Bereiche werden immer wichtiger: die Verwaltung von Fonds, die in Emissionszertifikate und Klimaschutzprojekte investieren, und die Finanzierung solcher Vorhaben in aller Welt.

Vor zwei Jahren fusionierten Lafeld und Hübener ihre Firma First Climate mit einem Zürcher Unternehmen und beschäftigen nun weltweit 120 Mitarbeiter. Der Umsatz ist von 12 Mio. € auf geschätzte 80 Mio. € in diesem Jahr gewachsen. Für Lafeld und Hübener ist der Emissionshandel jedoch mehr als eine Geldquelle: „Ohne marktwirtschaftliche Anreize werden wir nie das Tempo erreichen, mit dem wir den Klimawandel bekämpfen müssen“, sagen beide. Auch privat nehmen sie das Thema ernst: Lafeld und Hübener fahren Kleinwagen. Hübener versorgt sein Haus über eine Fotovoltaikanlage mit Energie.

Der Start des Emissionshandels war holperig: Die Politik machte Vorgaben. Die Industrie spielte den Bedenkenträger. Den Umweltschützern konnte es nicht weit genug gehen. Deutschland suchte die Lösung in der Arbeitsgruppe Emissionshandel zur Bekämpfung des Treibhauseffekts (AGE), die 2001 ins Leben gerufen wurde. Der heutige First-Climate-CEO Hübener war dort als Experte gefragt. „Man hat deutlich gemerkt, dass Politik und Markt eine unterschiedliche Sprache sprechen“, erinnert er sich. Die Sprache des Marktes in der der Politik zu übersetzen sei nicht immer gelungen. An mancher Stelle der einschlägigen Gesetzestexte sei dies noch zu erkennen.

Und so spielt die Musik im europäischen Emissionshandel heute ganz klar in London, obwohl Deutschland mit Abstand die meisten Emissionen in Europa hat. Für First Climate ist das durchaus ein Vorteil. Lafeld und Hübener hatten zu Beginn keine Konkurrenz und fanden beim deutschen Mittelstand eine neugierige Kundschaft, die sich mit einem neuen Thema auseinandersetzen musste. „Die kannten alle technischen Details, interessierten sich aber nicht für die finanzielle Dimension“, sagt Hübener. Nur langsam habe sich

die Erkenntnis durchgesetzt, dass man CO<sub>2</sub>-Zertifikate auch verkaufen kann, sogar gewinnbringend, wenn man seine eigenen Emissionen gut im Griff hat.

Armin Sandhövel, Chef der Allianz-Klimatochter Allianz Climate Solutions, bezeichnet Lafeld und Hübener als „Pioniere“. Sandhövel kennt die First-Climate-Gründer schon lange, Sascha Lafeld sogar aus dessen Zeit an der Universität Münster. Lafeld war dort Student, Sandhövel gab Kurse zur internationalen Klimapolitik: „Sascha hatte schon damals einen guten Blick auf das Thema. Er konnte Verknüpfungen zwischen Politik und Markt herstellen“, erinnert er sich. Die beiden Gründer hält er für absolut integer: „Darauf kommt es an. Denn im Emissionshandel kennt auf der Finanzseite jeder jeden.“

Ihre Zukunft sehen Lafeld und Hübener in der Projektfinanzierung. „Ohne Finanzierung gäbe es keine Klimaschutzprojekte. Wir stehen an der Schnittstelle“, sagt Hübener. First Climate hilft etwa dabei, eine Biogasanlage in Indien zu bauen. Finanziert wird sie über Darlehen und Eigenkapital sowie über Emissionsgutschriften, die das Projekt später abwerfen wird. First Climate hofft darauf, sich diese Verschmutzungsrechte günstig zu sichern und auf dem Kapitalmarkt gewinnbringend weiterzuverkaufen.

Dazu haben die Bad Vilbeler kräftig expandiert, mit Niederlassungen unter

anderem in Lateinamerika, China und Indien. „Dort gibt es das größte Potenzial für Klimaschutzprojekte“, sagen sie. Biogas- und andere umweltfreundliche Anlagen würden häufig für die Bevölkerung auf dem Land gebaut. „Da muss man einfach im Land sein.“

Lafeld zieht es derzeit jedoch vor allem in die USA. Die Amerikaner wollen Europas Emissionshandel kopieren. Das entsprechende Gesetz könnte Anfang 2010 verabschiedet werden. Der Markt wäre zwei- bis dreimal so groß wie alle bisherigen Märkte zusammen. Mit der frisch gegründeten US-Tochter will First Climate von Anfang an dabei sein.

## KLIMAHANDEL



**Theorie** Die Idee für den Handel mit Verschmutzungsrechten hat der kanadische Ökonom John Harkness Dales 1968 erstmals formuliert.

**Praxis** First Climate berät CO<sub>2</sub>-Produzenten bei der Verwaltung ihrer Zertifikate, verwaltet Fonds und finanziert Klimaschutzprojekte.

**Am Montag** Klaus Grohe, Aufsichtsratschef des Badausstatters Hansgrohe, kümmert sich um die Aufbereitung von Grauwasser. Alle Folgen unter [www.ftd.de/greenminds](http://www.ftd.de/greenminds)