

Schub für die Elektromobilität

Geschäftsmodelle Greentrax will Ladesäulen mit Hilfe der Treibhausgas-Quote wirtschaftlich machen

Andreas Baumer, Berlin

Das die E-Mobilität neue Chancen eröffnet, davon sind viele Stadtwerke in Deutschland überzeugt. Gleichfalls gilt: Mit Ladesäulen lässt sich im Moment noch kaum Geld verdienen. Das dürfte sich bald ändern, glaubt *Benedikt Kirpes*. Der 33-jährige Wirtschaftsinformatiker will mehr erneuerbare Energien in den Verkehr bringen. Deshalb hat er 2019 das Start-up Greentrax gegründet, das sich auf ein dafür geeignetes Instrument spezialisiert hat: die sogenannte THG-Quote, mit der die Politik erneuerbare Kraftstoffe fördern will.

Demnach sind insbesondere Mineralölunternehmen verpflichtet, Treibhausgasemis-

nach Kirpes' Berechnungen zwischen zwei und vier Cent. Gerade für kleine Stadtwerke zu wenig.

1200 Euro mehr pro Säule | Doch Kirpes ist überzeugt: Sollte die vom Bundesumweltministerium konzipierte, für 2021 gedachte Novelle der THG-Quote kommen, dann könnte auch für lokale Stromanbieter ein lukratives Geschäftsmodell erwachsen. Nach Kirpes' Rechnung könnten dann Ladesäulenbetreiber beim Laden von E-Autos bis zu 20 Cent pro kWh Strom mehr verdienen. »Das sind bei einer durchschnittlichen Absatzmenge einer Ladestation von 6000 Kilowattstunden immerhin 1200 Euro im Jahr.« Die Gewinnschwelle könnten Anbieter im ersten Handelsjahr dann schon ab ungefähr 15 MWh erreichen.

Bei einer Direktverbindung mit erneuerbaren Energien ließen sich sogar bis zu 60 Cent pro kWh erzielen, sagt Kirpes. Eine solche Verbindung komme bislang zwar selten vor, ein über die THG-Quote geförderter zusätzlicher Ausbau von erneuerbaren Energien für Elektromobilität sei aber wichtig für die Energiewende im Verkehr.

Digital und schlank | Kirpes' Start-up arbeitet bereits mit dem Hagener Energieversorger Mark-E zusammen. Das Geschäftsmodell funktioniert so: Greentrax bietet Kunden von Mark-E an, ihren Elektroautostrom für die THG-Quote zu registrieren. Diese werden mit den Einsparungen anderer E-Autofahrer gebündelt, um sie beim Umweltbundesamt als handelbare THG-Quote anerkennen zu lassen. Teilnehmer erhalten im Gegenzug



Hoffnung auf Zusatzeinnahmen: Christopher Kuppig, Leiter Vertrieb Privat- und Gewerbekunden bei Mark-E.

Bild: © Mark-E / Andreas Köster



Sollte die Novelle kommen, könnte ein lukratives Geschäftsfeld für lokale Stromanbieter erwachsen.

sionen, die bei der Herstellung und Nutzung ihrer Produkte entstehen, zu senken. Dies gelingt ihnen etwa durch den Erwerb von THG-Einsparungen, beispielsweise von emissionsfrei fahrenden Elektroautos. Bislang verdienen Energieversorger im Rahmen der THG-Quote pro Kilowattstunde E-Auto-Strom

25 Euro aufs Konto. Alternativ können sie mit dem Geld erneuerbare Energien fördern oder Bäume pflanzen. »Wir versprechen, den Handel digital und schlank abzuwickeln, sodass Energieversorger bereits für kleinere Mengen hohe Zusatzerlöse erzielen«, sagt Kirpes. »Das verschafft ihnen einen klaren Wettbewerbsvorteil.«

Für den vollen Service behält Greentrax aktuell bei öffentlichen Ladestationen und eigenen E-Fahrzeugen je nach Menge und Marktpreis drei bis zehn Prozent der Zusatzeinnahmen ein. Für private Stromkunden sind es 20 bis 35 Prozent. Mit der Novelle werde der Satz aber in beiden Bereichen deutlich niedriger ausfallen, verspricht das Start-up.

Es gibt noch einige Unbekannte | Für Mark-E, das im öffentlichen wie im privaten Bereich mehr als 100 Ladepunkte zählt, war gerade der geringe eigene Zusatzaufwand ein wichtiges Argument für die Zusammenarbeit mit Greentrax. »Die ersten Kunden haben wir bereits angeschrieben«, sagt *Christopher Kuppig*, Teamleiter für Privat- und Gewerbekunden bei Mark-E. Der bisherige Rücklauf sei sehr positiv. Noch gebe es aber mehrere Unbekannte. »Wie hoch die Quote am Ende sein wird, wie hoch dann die Zusatzeinnahmen ausfallen werden, wissen wir noch nicht«, sagt Kuppig. »Wir reden aber ohnehin von Business Cases, die auf mehrere Jahre ausgelegt sind.«

Beim Bau zusätzlicher Ladestationen werde man »marktbasiert« vorgehen, erläutert Kuppig. »Als regionaler Energiedienstleister sehen wir es in unserer Verantwortung, die Basis für die öffentliche Ladeinfrastruktur in der Region anzubieten. Dabei richten wir uns mit dem Ausbau von öffentlichen Ladepunkten an der Entwicklung der Nachfrage aus.«

Neben Mark-E arbeitet Greentrax aktuell mit weiteren Energieversorgern zusammen. Darunter befinden sich Innogy, EWE und die Stadtwerke Lüdenscheid. »Wir sind überzeugt, dass unser Modell auch bei kleineren Energieversorgern funktioniert«, sagt Kirpes. »So könnten wir gemeinsam der E-Mobilität einen ordentlichen Schub geben.«