

Das Klimaopfer

Heimlich, still und leise hat Deutschland einen CO₂-Preis eingeführt. Welche Strategie sorgt für Ausgleich?

Von Sven Prange

WENN MAN WIE WOLFGANG MANNHEIM ein Unternehmen – gemeinsam mit seinem Vater in vierter und fünfter Generation führt, das seit 153 Jahren besteht und sich mit 22 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter am Weltmarkt behauptet, dann hat man sehr viel erlebt. „Unternehmer zu sein“, sagt Wolfgang Mannheim, „heißt ja, in Unsicherheit zu entscheiden.“ Nur, was er seit Jahreswech-

sel erlebt, stellt das auf den Kopf. Der Geschäftsführer und Gesellschafter des Tonbergbau- und Rohstoffveredlungsunternehmens KTS aus Mülheim-Kärlich bei Koblenz hat nun sehr viel Unsicherheit, aber wenig zu entscheiden. Oder, wie Mannheim sagt: „Das größte Problem ist, dass wir uns für keine Alternative entscheiden können, weil es keine Alternative gibt.“

Denn seit Jahreswechsel ist das Unternehmen, wie alle Unternehmen in Deutschland, mit einem



weiteren Versuch konfrontiert, Deutschland auf dem Weg in eine klimaschonende Wirtschaft zum alleinigen Vorreiter zu machen: auf jede Tonne CO₂-Ausstoß erhebt der Staat nun 25 Euro. KTS stößt bei normaler Produktionsmenge, wie es in Vor-Corona-Zeiten der Fall war, etwa 4000 Tonnen aus, was eine beinahe sechsstellige Mehrbelastung von jetzt auf gleich bedeutet. Und weil bei Abbau und Aufbereitung von Ton und anderen mineralischen Rohstoffen wie Löss, Lehm, Kaolin oder Bentonit nun Diesel und Erdgas gebraucht werden, hat Mannheim keine Wahl, als den Preis zu bezahlen. „Wenn das so weitergeht“, sagt Mannheim, „dann haben wir einen zunehmend wachsenden Wettbewerbsnachteil gegenüber Mitbewerbern im Ausland, den wir nicht mehr wettmachen können. Einfach, weil es keine Stellschraube mehr gibt, diese Mehrbelastung aufzufangen oder auszugleichen.“

Ohne schweres Gerät läuft im Betrieb von Wolfgang Mannheim nichts.

Genau das fürchtet auch Gilbert Klausmeyer. Er ist Geschäftsführer von Lieber, einem Hefe-Weiterverarbeiter aus Norddeutschland. Das

Unternehmen kauft jene Hefen auf, die beim Bierbrauen abfallen. Diese wertet sie wieder auf und verkauft sie an die Tiernahrungs- oder Gesundheitsindustrie.

Ein vorbildlich nachhaltiges Geschäftsmodell: Aus Resten werden wieder Werte. Ein ökonomisch riskantes Geschäftsmodell: Im Deutschland des Jahres 2021 wird diese Form der Kreislaufwirtschaft fast unmöglich gemacht.

„Schon bei 25 Euro pro Tonne ergibt das einen knapp siebenstelligen Betrag an Mehrkosten im ersten Jahr“, sagt Gilbert Klausmeyer. Und das ist ja erst der Anfang: Wenn der CO₂-Preis pro Tonne bis Mitte des Jahrzehnts noch weiter auf 55 Euro steigen soll, erhöhen sich auch bei Lieber die Mehrkosten.

Gut getarnte Kostenfalle // Das Unternehmen beschäftigt etwa 250 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an vier Standorten, zwei in Deutschland, einer in Polen, einer in Russland. An den ersten beiden Standorten verteuert sich die Produktion nun schlagartig, an den anderen beiden nicht. Man muss keinen Nobelpreis in Ökonomie haben, um die Folgen zu erahnen. „Wir denken nun in der Form an Alternativen, dass wir künftig eher außerhalb Deutschlands investieren“, sagt Klausmeyer.

Und wie Gilbert Klausmeyer und Wolfgang Mannheim geht es in diesen Wochen vielen Mittelständlern: Während die Republik über den Jahreswechsel versuchte, das Corona-Chaos zu händeln, schnappte eine Kostenfalle zu, die fast niemand auf dem Schirm hatte. Das BEHG, das Brennstoffemissionshandelsgesetz, trat in Kraft. Damit möchte die Bundesregierung, wogegen erstmal kaum jemand im Grundsatz etwas einzuwenden hat, einen Teil der deutschen Klimaziele erreichen. Die sehen vor, dass Deutschland bis 2030 seine CO₂-Emissionen um 40 Prozent im Vergleich zu den frühen 90er Jahren senkt. Neben anderen Maßnahmen ist ein Teil dabei ein Preis für jede ausgestoßene Tonne CO₂. Der liegt zunächst bei 25 Euro, soll in den nächsten fünf Jahren aber auf bis zu 55 Euro je Tonne steigen.

Während Bundesminister die Pläne als recht alternativlos für das Erreichen der deutschen Klimaziele bewerten, kommt aus Reihen von Wirtschaftspolitikern Kritik. Nur: Diese hat bisher eher zu halbherzigen Lösungen geführt. Ausnahmen gelten zwar für Unternehmen aus bestimmten energieintensiven Branchen, die im internationalen Wettbewerb stehen. Sie sollen analog zu den entsprechenden Regeln des Europäischen Emissionshandelssystems (ETS) verschont werden. Allerdings haben die Entlastungsregeln, die das Bundesumweltministerium eronnen hat, aus Sicht der betroffenen Unternehmen einen großen Nachteil: Die Unternehmen müssen zunächst die volle Belastung eines Kalenderjahres tragen >>





Die Paletten gehen in alle Welt – noch.

und können dann im Folgejahr nach dem entsprechenden Antragsverfahren mit einer Erstattung rechnen. Oder wie Wolfgang Mannheim sagt: „Wir erleiden zunächst mal einen Liquiditätsverlust, den uns niemand ausgleicht. Und das in einer Phase, in der die Corona-Pandemie und der anhaltende Wandel der Autoindustrie, einer der wichtigsten Kundensektoren unserer bedeutendsten Kunden, der Feuerfestindustrie und der Gießereihilfsstoffhersteller, die Liquidität ohnehin strapazieren.“

Europäische Konkurrenz im Kostenvorteil // Wolfgang Mannheim und sein Vater, die sich die Geschäftsführung teilen, haben eigentlich ohnehin genug zu tun. Sie bauen Ton und andere mineralhaltige Erden aus einer Grube in der Nähe von Koblenz ab. Diese bereiten sie so auf, dass dafür etwa feuerfeste Teile entstehen, wie sie die Autoindustrie braucht. Die wiederum verkaufen sie in alle Welt. Der Exportanteil des Mittelständlers liegt bei etwa einem Drittel des Umsatzes. Und das zeigt schon das Problem, findet Wolfgang Mannheim. „Der Wettbewerbsnachteil wächst. Unsere Produkte gehen von Brasilien bis Japan“, sagt Mannheim. Die Energiekosten machen bis

zu 20 Prozent seines Umsatzes aus. Um etwa 10 Prozent steigt seine Kostenbasis bei einem CO₂-Preis von 25 Euro die Tonne. Nur: Was dann passiert, weiß er schon aus eigener Erfahrung: „Wir haben hier früher deutlich größere Mengen an Schamotte produziert. Ein Gutteil davon ist schon lange wegkonkurriert worden durch Anbieter aus Tschechien oder China. Das wird den Kunden von dort zu Preisen auf den Hof geworfen, die teils unter unseren reinen Produktionskosten liegen.“

Zwar hat die Bundesregierung versprochen, einen Hebel gegen unfaire Konkurrenz aus Drittländern zu finden. So soll das Carbon-Leakage verhindert werden. Also, dass CO₂ zwar in Deutschland eingespart, woanders dann aber erst recht verursacht wird. Nur, sagt Mannheim: „Wenn die Schamotte aus Kairo kommt, ist das Carbon Leakage. Wenn sie aber aus Frankreich oder Tschechien kommt, ist das aus europäischer Sicht kein Problem.“ Und da das BEHG ein deutscher Alleingang ist, bei dem kein anderes EU-Land mitzieht, sagt Mannheim: „Das wird dazu führen, dass unsere Arbeitsplätze gefährdet sind.“ Er wolle ja niemandem etwas unterstellen. Aber: „Es gibt schon in der Politik eine Strömung, die bestimmte Industrien für unerwünscht hält.“

Und das ist keine Stimme von jemandem, der sich grundsätzlich nicht bewegen will. KTS hat in den vergangenen Jahren schon unzählige Stellschrauben bewegt, um Energie und CO₂ einzusparen. Schon, um deren Anteil an den Gesamtkosten zu drücken. Und die Mannheims wollen auch keine Bremsen auf dem Weg hin in eine klimafreundliche Wirtschaft sein. Sie wollen nur nicht alleine den Deckel dafür übernehmen. Und schon erst recht nicht, wenn sie keine Alternativen haben. „Wir brauchen am Ende nun einmal Bagger und Radlader und Öfen, die Diesel und Gas



Rohstoffe am Rhein.

Nachgefragt bei: Volker Wissing

Rheinland-pfälzischer Wirtschaftsminister



Die Fragen stellte Sven Prange

Herr Minister, finden Sie den CO₂-Preis von 25 Euro pro Tonne angemessen?

An der Energiebörse EEX in Leipzig werden derzeit Preise rund um 25 bis 30 Euro je Tonne CO₂ für den europäische Emissionshandel ETS-Bereich aufgerufen. Der im Brennstoffemissionshandelsgesetz (BEHG) festgesetzte Preis für die Sektoren Wärme und Verkehr spiegelt also momentan noch den Börsenpreis wider. Ich bin aber sehr skeptisch, dass der CO₂-Preis für den ETS-Bereich so schnell steigen wird, wie im BEHG für die dort geregelten Preise des Non-ETS-Bereichs. Hier kommt es zu einer einseitigen Schlechterstellung. Deswegen wäre es sinnvoller gewesen, die betroffenen Branchen in den Europäischen Emissionshandel einzubinden und auf einen nationalen Alleingang zu verzichten. Denn natürlich spielen diese Kosten eine Rolle bei Investitionsentscheidungen von Unternehmen. Wir wollen gleiche Rahmenbedingungen für alle Marktteilnehmer.

Rheinland-Pfalz hat dem Preis im Bundesrat zugestimmt. Wie möchten Sie die Härten für überdurchschnittlich betroffene Mittelständler im Land ausgleichen?

Der Ausgleich wird teilweise über die geringeren Preise für die EEG-Umlage funktionieren. Im Gesetz wurden zudem verschiedene Mechanismen eingebaut, die Härten auszugleichen und Doppelbelastungen durch die gleichzeitige Betroffenheit der Unternehmen im ETS und Non-ETS-Bereich zu vermeiden. Zusätzlich wurden Durchführungsverordnungen geschaffen beziehungsweise sind in Ausarbeitung, auch wenn ich mit den bis jetzt vorliegenden Ergebnissen nicht wirklich glücklich bin. Die ganzen Regelungen bedeuten für die betroffenen Unternehmen einen zusätzlichen, durchaus beträchtlichen administrativen Aufwand für den erst einmal entsprechendes Know-how und Personal vorhanden

sein muss. Die Unternehmen tragen heute schon hohe bürokratische Lasten, dies betrifft vor allem den KMU-Bereich. Beim Ausgleich der Härten gilt es die Entwicklungen genau zu beobachten und ggf. durch weitergehende Hilfen auf Seiten des Bundes einzugreifen. Entscheidend werden auch die Aktivitäten der neu zu wählenden Bundesregierung sein. Rheinland-Pfalz wird hier ein wachsames Auge darauf haben.

Der Preis soll in Zukunft weiter steigen. Wo sehen Sie eine Belastungsgrenze für Mittelständler erreicht?

Die Höhe der Belastungsgrenze ist branchenspezifisch verschieden und auch für jedes Unternehmen noch einmal unterschiedlich und ist u. a. vom Grad der möglichen Umstellung von fossiler Energie wie Erdgas, Kohle und Erdöl auf elektrische Energie der einzelnen Unternehmen abhängig. Für einige Betriebe dürfte sie bereits erreicht sein. Das bereitet mir Sorge, und hier muss die Bundesregierung handeln. Viele Maßnahmen werden aber auch von der Zusammensetzung der nächsten Bundesregierung abhängig sein.

Betroffene Mittelständler warnen vor einer De-Industrialisierung Deutschlands durch eine stetige Verteuerung der Energie. Können Sie das nachvollziehen?

Die Gefahr sehe ich durchaus und hier muss gegengesteuert werden. Das sogenannte „Carbon Leakage“ muss effektiv verhindert werden. Es bringt nichts, wenn wir die Produkte dann aus Ländern importieren, in denen ganz andere Anforderungen an den Klima- und Umweltschutz gelten und bei uns die Wertschöpfung und die Arbeitsplätze wegfallen.

Würden Sie ein CO₂-Preis-Moratorium bis 2022 unterstützen, um bis dahin wirksame Ausgleichsmechanismen zu entwickeln?

Klare Antwort: Ja. <<

verbrennen, um sie betreiben zu können, ohne geht es nicht.“ Damit beschreibt Wolfgang Mannheim eine weit verbreitete Stimmung.

Der Bundesverband der Energieabnehmer (VEA) hat seine Mitglieder zu den Auswirkungen des BEHG befragt: 82 Prozent gaben an, künftig, ohne dass sie mit einem Ausgleich rechnen könnten, belastet zu werden. Mehr als 90 Prozent schließen aus, die Zusatzbelastungen an ihre Kunden weitergeben zu können. Und da 76 Prozent im außerdeutschen Wettbewerb stehen. 72 Prozent

glauben, dass sie gegenüber der Konkurrenz aus dem Ausland Nachteile erhalten.

- > 82 Prozent.
- > 90 Prozent.
- > 72 Prozent.

Das sind keine Werte, die darauf schließen lassen, dass die Bewertung dieses Gesetzes Auslegungssache sei.

Verband: Vor der Pleitewelle! // „Wenn das Gesetz so kommt wie geplant, droht dem Mittelstand >>

eine Pleite- und Abwanderungswelle“, sagt Eva Schreiner, die das Hauptstadtbüro des VEA leitet. „Das nützt dem Klima nichts, schadet aber dem deutschen Standort.“

Und ihr Chef, Verbandsgeschäftsführer Christian Otto, sagt: „Unsere Produktion in Deutschland ist deshalb konkret in ihrer Wettbewerbsfähigkeit gefährdet.“ Denn es trifft, wie beim Hefespezialisten Leiber, an vielen Stellen Unternehmen, die ja schon aktiv in Sache Klimaschutz unterwegs sind: Leiber hat in den vergangenen Jahren schon eine Menge investiert, um den Energieverbrauch zu senken; den Spielraum nahezu aufgebraucht. Oder, wie es Oliver Beckmann, Bereichsleiter Technik und Produktion, formuliert: „Auch bei uns braucht Wasser 100 Grad, bis es kocht.“ Gewisse Prozesse brauchen also gewisse Energie, um zu funktionieren. Und die Veredelung der Bierhefe funktioniert eben zu großen Teilen nur über Wärme. Für die Leiber-Verantwortlichen steht fest: „Die Preiserhöhungen müssen ausgesetzt werden und zunächst ein einheitliches Vorgehen in Europa beschlossen werden, das zumindest die größten Wettbewerbsnachteile ausschließt.“

Doch danach sieht es bisher nicht aus. Verschiedene Teile der Bundesregierung arbeiten zwar derzeit an einem möglichen Ausgleich. Der hätte aber vermutlich zwei Nachteile:

Er hilft nicht allen Betrieben, nur jenen, die einen gewissen Energieverbrauch überschreiten. Er wirkt auf jeden Fall erst im Nachhinein.

„Die Januarrechnung für Gas wird den CO₂-Preis auf jeden Fall beinhalten“, sagt Beckmann. „Die Liquidität ist erstmal weg.“

Um die negativen Effekte abzuwenden, hat sich der VEA mit weiteren Verbänden zum „Bündnis faire Energiewende“ zusammengeschlossen. Darunter sind die Verbände der Gießerei- und der Keramischen Industrie, der Textil- und der Kunststoffverarbeitenden Industrie, der Stahl- und Metallverarbeitung sowie der Kautschuk- und der Feuerfest-Industrie; 4500 Betriebe insgesamt, die selten in der ersten Reihe des Berliner Aufmerksamkeitsbetriebs stehen, die aber sehr repräsentativ für die deutsche Unternehmenslandschaft sind und nun mit dem Rücken zur Wand stehen. Nur scheint das in Berlin niemand zu sehen.

Konzerne werden geschont // Das zeigt sich an einem anderen Beispiel aus der Zeit des Jahreswechsels: parallel zum CO₂-Preis verabschiedete die CDU/SPD-Koalition im Bund auch eine Reform des Erneuerbaren Energie Gesetzes. Dort wurde eine Ausnahme eingefügt: Unternehmen, die in den vergangenen Jahren die Zahlung von Milliarden Euro EEG-Umlage verweigert haben, brauchen dies auch künftig nicht mehr. Stattdessen sollen die Zeche der normale Stromverbraucher, Mittelständler und Händler zahlen. Denn die Kosten für den Aufbau erneuerbarer Energien werden auf alle Kunden umgelegt. Die Profiteure dieser Regel: Großkonzerne wie Evonik, Covestro oder Daimler.

Konzerne profitieren auf Kosten des Mittelstands? In den Augen vieler Unternehmer ist das genau das Leitmotiv deutscher Energiepolitik.

Dennoch wissen sie: Ihr Protest gegen CO₂-Aufschläge findet auf einem schmalen Grat statt. Niemand möchte gerne in den Verdacht kommen, die grundsätzlichen Klimaziele in Frage zu stellen. Und so verlagert sich die Diskussion vom „ob“ zum „wie“ des Klimaschutzes.

Die Unternehmen, heißt es aus dem Mittelstandsbündnis, seien bereit, die 10 Euro je Tonne Kohlendioxid zu schultern, die ursprünglich für 2021 vorgesehen waren. Aber 25 Euro seien für manche Unternehmen zu viel, heißt es bei dem Bündnis. Und es folgt eine lange Liste an Härten: Eine hessische Färberei erwartet Mehrbelastungen von 1600 Euro im Jahr je Vollzeitstelle. Ohne Carbon-Leakage-Schutz sei das Geschäft schon 2021 „stark gefährdet“. Ein anderer Textilveredler berichtet, die neuen Kosten überstiegen den Gewinn „um ein Vielfaches“, weshalb 500 Arbeitsplätze auf der Kippe stünden. Ein Nudelhersteller, der viel teure Wärme zum Trocknen braucht, fürchtet, nicht länger gegen die italienische Konkurrenz bestehen zu können. Ein Backhefebetrieb, der ein eigenes Blockheizkraftwerk unterhält, bezeichnet es angesichts geringer Margen und der französischen Konkurrenz als wahrscheinlich,

Wolfgang Mannheim hofft auf die Wende zum Guten.



Nachgefragt bei:

Alexander Linder

Chef des Isolierstoffherstellers Junkerwerk.



Die Fragen stellte Sven Prange

Herr Linder, wie würde das derzeit beabsichtigte Konzept der CO₂-Bepreisung Ihre Kostenbasis verändern?

Der Gaspreis wird durch die CO₂-Bepreisung in den nächsten Jahren deutlich steigen. Die Steigerung beträgt für die Jahre 2021 bis 2024 allein 13 Prozent.

Inwiefern stellt das für Sie einen Wettbewerbsnachteil dar?

Da wir unsere Produkte fast ausschließlich an die Automobilhersteller und deren Lieferanten liefern, können wir Kostensteigerungen nicht über Preiserhöhungen weiterreichen. Da wir als eigentümergeführtes mittelständisches Unternehmen traditionell große Teile des Gewinns im Unternehmen belassen und damit Investitionen finanzieren, wird die CO₂-Bepreisung unsere Investitionsfähigkeit und damit unsere Innovationskraft deutlich verschlechtern. Dies ist ein massiver Wettbewerbsnachteil gegenüber unseren Wettbewerbern, die hauptsächlich im europäischen Ausland produzieren. Wir haben noch zwei deutsche Wettbewerber, von denen einer in diesem Jahr seine gesamte Produktion nach

Tschechien verlagert hat und der andere kaum noch bei neuen Projekten in Erscheinung tritt, da er sich auf andere Produkte konzentriert.

Welche Folgen sehen Sie für Ihr Unternehmen?

Wir bieten bei neuen Produkten vermehrt von unserem Auslandsstandort an. Dies bedeutet mittelfristig den Verlust von Arbeitsplätzen an unserem deutschen Standort, da wir auslaufende Produkte nicht mehr ersetzen werden.

Was wären aus Ihrer Sicht sinnvollere Wege, den CO₂-Ausstoß in Europa zu senken?

Es wäre sinnvoller, die Entwicklung alternativer Energiequellen massiv zu unterstützen, um damit Alternativen für die Wirtschaft zu etablieren, um die Produktion auf klimafreundlichere Energieträger umzustellen. Eine einseitige Verteuerung fossiler Energieträger bringt außer höheren Kosten für die Wirtschaft kaum Vorteile für den Klimaschutz, da die Möglichkeiten, Energie einzusparen begrenzt sind. <<

„dass wir unsere Tätigkeit in Deutschland nicht mehr fortführen können“.

Ein Automobilzulieferer aus dem Bergischen Land will 2024 seine Produktion ins Ausland verlegen. Eine grenznahe Gärtnerei, die viel Energie ins Heizen der Gewächshäuser steckt, kann ihre Preise nicht erhöhen, weil die Kunden sonst nach Holland abwandern. Und ein Schamottewerk, das keine umweltfreundliche Alternative zum Betrieb seines Tunnelofens sieht, befürchtet das Aus nach mehr als 150 Jahren. Die Fertigung werde wohl in Länder abwandern, „wo zweifellos weniger umweltfreundlich produziert wird“.

„Wenn die Emission woanders herkommt, wird die Welt nicht besser“, wundert sich Wolfgang Mannheim.

Aus dem Umweltministerium heißt es mittlerweile: „Die Kompensationsregeln werden rückwirkend greifen, so dass alle Carbon-Leakage-relevanten Unternehmen auch für das erste Jahr der CO₂-Bepreisung eine Kompensation erhalten können.“ Für Männer wie Wolfgang Mannheim oder Gilbert Klausmeyer klingt das wie eine Lösung, die sich nur Menschen ausdenken können, die ihr Einkommen nicht selbst erwirtschaften müssen.

„Das Geld“, sagt Klausmeyer, „entzieht sich ja dennoch erstmal meiner Liquidität.“ Denn schließlich kann er seinen Kunden nicht sagen: Ich muss es Euch erstmal nehmen, gebe es Euch aber später zurück.

Und eine Alternative? „Um Unternehmensschließungen zu verhindern, brauchen wir dringend eine Entlastung bis ein klimaneutraler Brennstoff wie beispielsweise ein marktfähiger Wasserstoff zur Verfügung steht“, sagt Verbandsmann Otto.

Damit hat sich auch Wolfgang Mannheim in den letzten Monaten beschäftigt. „Wir suchen natürlich nach Alternativen und sind an einem Wasserstoffforschungsprojekt beteiligt“, sagt er. Schließlich gilt der Stoff als zukunftssträchtige Alternative für den Antrieb von Verbrennungsmotoren und thermischen Produktionsanlagen. „Aber je mehr ich mich damit beschäftige, desto frustrierter bin ich – denn eine schnelle und zudem wirtschaftliche Lösung wird es damit nicht geben.“ Und alles, was keine schnelle Alternative bietet, bedeutet auch: die Kosten steigen. Zumindest so lange, wie der Preise, um alte Brennstoffe zu bestrafen, schneller eingeführt wird als Alternativen. <<