



Profitieren von THG-Quoten im KFZ-Handel

Thomas Schulze, Eigentümer CleanFuture GmbH

November 2023



- Geb. 1971 – Technische Ausbildung
- 20+ Jahre Erfahrung Software für Automobilbranche (Handel und Hersteller)
- EDENTITY Software Solutions bis 2017
- Unzählige Projekte / mehrere Produkte in diesem Umfeld

<https://www.linkedin.com/in/thomas-schulze-at>

THG-Quoten? - Was ist das?

Durch eine Novelle der KVO besteht ab 2023 die Möglichkeit, elektrischen Strom auf die CO₂/THG-Einsparungsziele der Ölkonzerne anzurechnen.

Diese Firmen bezahlen nun Geld für die sog. **THG-Quoten**, um hohen Strafzahlungen für deren Zielverfehlungen zu entgehen.

Firmen, wie CleanFuture, kaufen solche THG-Quoten, lassen diese beim **Umweltbundesamt zertifizieren** (sehr komplex und 100.000 kWh Mindestmenge) und vermarkten sie an Ölfirmen.

→mehr dazu auf [WKO.at](https://www.wko.at)



Umweltbundesamt spielt entscheidende Rolle
(Begünstigter, Zertifizierung, Regeln), bezahlt aber nichts
(THG-Quote ist keine Förderung!)

Anerkannt wird **Ladestrom in kWh**, der in Elektro-Fahrzeuge
geladen wird:

- **Öffentliche** Ladestellen (www.ladestellen.at)
- **Halb-Öffentliche** Ladestellen (Hotel/Geschäfte)
- **Nicht-Öffentliche** Ladestellen mit Messung (ebenfalls Betriebe oder auch Private)
- Nicht-Öffentliche „dumme“ Wallbox
Ersatz/Sonderfall: **Fahrzeug-Pauschale** für Zulassungsbesitzer



Bild am Markt / Werbung

- Man kann sich aussuchen, was man einreicht (Ladestelle oder Fahrzeug)
- Alles ist ganz einfach – Zulassungsschein hochladen und bis 900 € pro Fahrzeug kassieren

Klingt zu gut um wahr zu sein – Richtig!

- Preis ist viel niedriger
- Nur wenn durch UBA zertifiziert
- Nur wenn für die Quote noch Bedarf da ist (Ölfirmen noch nicht eingedeckt sind)

Marktpreis:

Ölfirmen haben Alternativen zu Stromquoten (z.B: Biosprit/HVO) - der Preis liegt bei ca. 200-250 € je Tonne CO₂

→ Realistisch: 300-400 € je Fahrzeug

→ Realistisch: 0,2–0,25 € je kWh

Aufgrund der Unreife des Markts haben sich einige verrechnet und höhere Preise für Stromquoten vereinbart.

Realistischer Preis wird auf Dauer im Bereich der Kosten alternativer CO₂-Kompensation für Mineralölfirmen liegen.

Fahrzeuge, die mit Strom geladen werden:

- a. Länger zugelassene BEV (Mitarbeiter)
- b. Kurz zugelassene BEV
- c. Neufahrzeug BEV ohne Zulassung
- d. Plug-In Hybride

Nur Punkt a) kann mit Einreichung von Zulassungsscheinen abgedeckt werden. Und dabei auch nur für ca. 7.500 km pro Jahr → Fahrzeuge sind nur Notlösung

Ladestellen:

- Oft unintelligente Wallboxen
→ müssen upgegradet werden
z.B. [KEBA P30 Wallbox](#)
- Wenn intelligente Boxen, dann von einem Komplettanbieter (Smartrics, Chargepoint, Moon, etc.)
→ Rechte an THG Quote sichern

Einfach ein paar Fahrzeuge mit Zulassungsschein einreichen ...

→ kann man machen, wird vermutlich zu Problemen führen / wenig bringen

- Laut KVO: Messbare Ladestelle muss genutzt werden, wenn vorhanden
→ Fahrzeuge nur, wenn keine Messeinrichtung vorhanden (keine Wahl)
- Risiko, dass Kunde nach Fzg-Kauf selbst nicht einreichen kann
Abmeldedatum muss unbedingt korrekt bis zum UBA übernommen werden
- Augenscheinlich einfaches Modell – schon öfter gehört:
Zugelassene Fahrzeuge über mehrere THG-Anbieter plus Ladestellen über Betreiber einreichen → Chaos bei Prüfung / Zertifizierung ist vorprogrammiert und/oder große Mengen bleiben ungenutzt (Ladestellen müssen mit FIN kommen / Mengenprüfung des UBA)
- Keine Knebelverträge mit Ladestellenanbieter unterschreiben
→ Zuordnung als Begünstigter fix, aber THG-Abnahme ist oft nicht gesichert (z.B. nur 50% oder nur „wenn vermarktet werden kann“)



- Fahrzeuge und Ladestellen **gesamthaft** anschauen und **Alles geltend** machen
- Ladestellen genau ansehen → sind **langfristig die bessere Lösung**
→ ev. austauschen
- **Fahrzeuge sind Übergangslösung oder Ergänzung** (je nach Konstellation mit Ladestellen)

→ **Maximaler Ertrag durch max. Menge**
→ **Ablehnungen vermeiden**
→ **Probleme bei Einreichungen von Kunden vermeiden**



2023 ist ein Übergangsjahr – Alles passiert heuer das erste Mal in Österreich. Auch die Einsparungsziele der Ölfirmen sind heuer noch eher gering.

2024 könnte es aber schon hoch hinausgehen. Ölfirmen müssen 2% mehr Treibhausgase einsparen als heuer – das ist eine gewaltige Menge. Wir gehen davon aus, dass der THG-Preis daher steigen wird.

Bis 2030 steigt das Einsparungsziel jährlich um ein weiteres % und die Limitierung von Biosprit wegen zu viel Landverbrauch kommt ebenfalls vermutlich bald.

Machen wir uns gemeinsam startklar!





CO2Prämie.at

Unser Angebot

Maßgeschneidert für den KFZ-Handel



Mission: wir bringen die „Stecker“ zusammen

Automobilbranche

Möglichkeiten zu profitieren:

- Eigener Ladestrom des Händlers
- Eigener Fuhrpark des Händlers
- Zusätzliche Anreize E-Kunden
- Provisionen für Vermittlungen

Unsere Lösungen

- Abnehmer für Quoten langfristig
- Für alle Arten von Ladestellen und Fahrzeuge
- Software/IT-System – inkl. Branding
- Full-Service Ansatz

Elektro-Endkunden

Fahrer und Anbieter sind viele einzelne Player bzw. Personen



Mineralölfirmen

THG-Einsparungsziele fördern
Kooperationen mit Elektromobilität

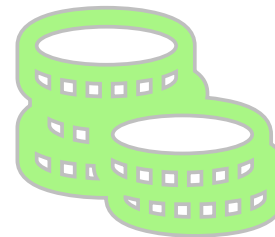
Mit [Co2Prämie.at](https://www.co2praemie.at) von THG-Quoten maximal profitieren

- **Strom aus eigenen Ladestellen zu Geld machen**
- **Co2Prämie für Vermittlung von Kunden E-Fahrzeugen**
 - Provision für Abschlüsse von bereits verkauften Fzg.
 - Aktuelle Verkäufe: Provision für Abschluss von Co2Prämie




Jetzt registrieren:

→ 2023 noch Beträge lukrieren

→ 2024 perfekt positioniert – kaum Aufwand



Unser Ansatz für eine dauerhafte Partnerschaft:

- **Kompetent:** Wir beraten unsere Kunden und finden für alle Situationen die beste Lösung zur Monetarisierung der THG-Quoten  Keine wilden Versprechungen (900 € pro Fahrzeug), die später nicht gehalten werden
- **Fair:** Prämie richtet sich nach dem Preis für CO₂-Kompensation. Wir behalten je nach Konstellation nur 12-17%, egal ob der Preis rauf oder runter geht  Keine Lockangebote / Spielchen
Dauerhaft immer ein guter Deal
- **Sicher:** wir arbeiten ab 2024 direkt im Auftrag der Mineralölindustrie → maximale Sicherheit
- **Schnell:** Für bereits geprüfte Situationen erfolgt Auszahlung unterjährig (z.B. quartalsweise). Für neue Kunden nach Prüfung durch das Umweltbundesamt im Folgejahr  Kein Risiko - Seriöser Anbieter mit sicheren finanziellen Rahmenbedingungen

Was bringt es dem Autohandel finanziell?

1) Eigene Ladestellen & Fuhrpark

Der gesamte eigene Ladestrom ist als erneuerbarer Strom anrechenbar - ca. 20-25 ct/ kWh (*) sind realistisch.

Beispiel Ladestellen: 30.000 kWh im Jahr → 6.000 bis 7.500 € (*) pro Jahr.

Beispiel Fuhrpark: 10 Fahrzeuge → 3.000 bis 4.000 € (*) pro Jahr

2) Empfehlungen / Vermittlung von Elektrofahrzeug-Kunden

Elektrofahrzeug-Kunden können derzeit 300-400 € (*) jährlich je Fahrzeug erhalten

→ 5% Vermittler-Provision je ca. 15-20 € pro Jahr für max. 3 Jahre

Beispiel: Bei 100 Fahrzeugen Bestand und 50 neuen pro Jahr

→ ca. 2.000 € im 1., 3.000 € im 2. und 4.000 € (*) im 3. Jahr

Startzuckerl: Alle in den Vorjahren verkauften Fahrzeuge können auch genutzt werden – einfach dieses Bild per WhatsApp oder Email an Bestandskunden schicken

→ Guter Grund für Verkäufer um mit Elektro-Kunden wieder in Kontakt zu treten



(*) Preise nur grobe Bereiche als Richtwert - Definitiver Preis immer vor Vertragsabschluss

VIELEN DANK

[CleanFuture](#) / [Co2Prämie.at](#)



Kontakt:

Thomas Schulze

thomas.schulze@cleanfuture.at

02252 / 281 819 - 01