

Handelsblatt print: Nr. 249 vom 23.12.2020 Seite 006 / Thema des Tages

CHRISTIAN BRUCH

"Wasserstoff kann für uns ein Milliardengeschäft werden"

Laut dem Chef des Börsenneulings Siemens Energy steht die Technologie kurz vor dem Durchbruch. Das Geschäft wird sich aus seiner Sicht aber nur lohnen, wenn die Politik jetzt den richtigen Rahmen setzt.

Christian Bruch ist vor allem eins wichtig: Tempo. Die Kosten bei Siemens Energy will der Konzernchef asch drücken, gleichzeitig die Transformation ins Zeitalter der **Energiewende** schaffen. Auch beim angekündigten Umzug des Unternehmens nach Berlin verliert er keine Zeit: Als einer der ersten Mitarbeiter zieht er zum Jahreswechsel ins traditionsreiche Turbinenwerk in der Hauptstadt um. Die Nähe zur Politik soll auch bei einem der wichtigsten Zukunftsthemen helfen: dem Wasserstoff.

Herr Bruch, um Wasserstoff gibt es einen regelrechten Hype. Dabei gibt es die Technologie schon seit Jahrzehnten. Warum sollte gerade jetzt der Durchbruch gelingen?

Es stimmt schon: Als ich vor 25 Jahren selbst mit Wasserstoff angefangen habe, war die Euphorie auch groß. Doch dann ist die Industrie kläglich gescheitert.

Warum sollte es nicht wieder so kommen?

Wasserstoff ist heute kein Orchideenprojekt mehr. Die Voraussetzungen waren noch nie so gut für Wasserstoff wie jetzt. Wegen des Klimawandels sehen viele Unternehmen den Handlungsbedarf, Emissionen zu senken. Wind und Solar sind in vielen Ländern der Welt schon heute die günstigste Art der Stromerzeugung. Doch dort wird die **Energie** in diesem Ausmaß oft gar nicht benötigt. Also kann man die überschüssige **Energie** von A nach B befördern. Und da kommt der Wasserstoff ins Spiel.

Und trotzdem sagten Sie einmal, dass in den nächsten Jahren niemand mit Wasserstofftechnologie Geld verdienen wird.

Wasserstoff wird kommerziell nur funktionieren, wenn sich die Rahmenbedingungen ändern. Wir brauchen günstigere Strompreise, höhere CO₂ - Preise und vor allem einen konsequenten Ausbau der erneuerbaren Kapazitäten.

Wie sollte die Wasserstoffförderung konkret aussehen?

Wir müssen uns auf Märkte konzentrieren, die sich klar abgrenzen lassen, sodass sich ein Investment lohnt. Der Nutzfahrzeugverkehr ist ein solches Beispiel oder die Stahlindustrie. Die Schweiz hat mit der CO₂ - Abgabe auf fossile Brennstoffe vorgemacht, wie man grünen Wasserstoff als kommerzielles Modell etablieren kann. Da lohnt sich für die Flottenbetreiber der Umstieg auf Wasserstoff-Lkws. Ich glaube auch, dass für eine Zwischenphase temporär Fördermittel notwendig sind. Denn grüner Stahl zum Beispiel ist nun erst einmal wesentlich teurer, da würden Investitionsanreize helfen.

Für Industrie, Verkehr und Schifffahrt braucht es riesige Mengen an Wasserstoff. Die Bundesregierung plant, einen großen Teil zu importieren. Sollte Deutschland nicht lieber so viel grünen Wasserstoff wie möglich selbst herstellen?

Wir werden beides benötigen, aber insgesamt wird Deutschland eher ein Importland bleiben. Länder wie Chile oder der arabische Raum haben **Erneuerbare** im Überschuss. Aber wir importieren auch heute schon 70 Prozent der **Primärenergie**. CO₂ - neutrale Netzwerke zum Transport von **Energie** sind daher ein wesentlicher Bestandteil im Kampf gegen den Klimawandel.

Welche Rolle kann Deutschland bei der Wasserstofftechnologie spielen?

Deutschland hat bisher eine gute Position im Wasserstoffmarkt. Wir haben Anlagenkompetenz, eine gute Elektrochemieindustrie und Materialkompetenz. Doch wir dürfen nicht nur diskutieren, sondern müssen handeln. Fangen wir doch einfach mal an!

Für Siemens Energy ist Wasserstoff der große Hoffnungswert. Sie entwickeln vor allem Elektrolyseure, also die Vorrichtungen, mit denen der Wasserstoff hergestellt wird. Wie viel Umsatz machen Sie denn überhaupt damit?

Heute ist das nur ein einstelliger Millionenbetrag, wir sind bei vielen Projekten noch in der Pilotphase. Doch wir arbeiten an der Kommerzialisierung und wollen eine industrielle Fertigung aufbauen.

Und wie groß kann das Geschäft dann einmal werden?

Wasserstoff kann für Siemens Energy ein Milliardengeschäft werden. Die Technologie kann eine der tragenden Säulen des neuen Konzerns werden.

Welche Standorte können davon profitieren?

Der Schwerpunkt der Entwicklung wird sicher weiter in Deutschland stattfinden. Zudem wollen wir eine Fertigung für die Stacks aufbauen, das ist das Herzstück der Elektrolyseure. Die erste Fertigungsstätte wird wahrscheinlich ebenfalls in Deutschland sein.

In den Turbinenwerken zum Beispiel in Berlin und Mülheim haben Sie dagegen Überkapazitäten, weil kaum noch große Gasturbinen gekauft werden. Können die vom Wasserstoffhype profitieren?

Unsere Turbinen können heute schon mit bis zu 60 Prozent mit Wasserstoff betrieben werden, bis 2030 sollen es 100 Prozent sein. Das ist ja auch im Interesse der Kunden, denn unsere Gasturbinen haben eine sehr lange Lebensdauer und können dann später einfach auf Wasserstoff umgestellt werden.

Das wird den Turbinenmarkt aber auch nicht mehr beleben. Kommt da bei Siemens Energy ein weiterer Stellenabbau?

Ich habe ja immer gesagt, dass wir uns unsere Fertigungen ganz genau anschauen müssen, denn wir haben Überkapazitäten. Ich habe ebenfalls immer gesagt, dass wir einen Stellenabbau zum derzeitigen Zeitpunkt nicht ausschließen können. Der Gasturbinenmarkt wird ständig kleiner werden, wenn wir wirklich nachhaltig werden wollen. Da sind sich Gesellschaft und Politik ja auch einig. Der Bau eines Elektrolyseurs aber braucht - selbst für eine große Anlage - weniger Kapazitäten als der Bau einer Gasturbine.

Drohen auch weitere Werksschließungen?

Ich denke, wir sind gut beraten, im nächsten Jahr erst mal in Ruhe intern die Lage zu analysieren, mit allen beteiligten Parteien zu sprechen, und dann sehen wir weiter.

Bei Ihrer Windkraft-Tochter Siemens Gamesa sind die Perspektiven grundsätzlich besser. **Erneuerbare Energien** sollen ja für die Wasserstoffwirtschaft weiter ausgebaut werden. Doch selbst auf diesem Zukunftsfeld machen Sie Verluste.

Da muss man genauer hinschauen. Bei der Offshore-Windkraft auf hoher See ist Siemens Gamesa Marktführer und verdient - ebenso wie im Service - gutes Geld.

Noch immer ist aber Onshore der wichtigere Markt.

Das stimmt. Hier wurden Fehler gemacht, das ist extrem ärgerlich. Doch das Management hat schon begonnen, diese Fehler zu korrigieren. Es gibt keinen Grund, warum man mit Wind kein Geld verdienen sollte, wenn man seine Hausaufgaben macht. Und Wind wird in den kommenden Jahren ein großer Wachstumsmarkt sein - gerade im Offshore-Bereich.

In Spanien gab es Gerüchte, dass Sie Siemens Gamesa verkaufen könnten.

Das habe ich auch mit Interesse gelesen. Doch Windkraft und somit Siemens Gamesa ist integraler Bestandteil unserer Strategie.

Also kein Verkauf - auch nicht von Teilen von Siemens Gamesa?

Nein, dafür gibt es aktuell keinerlei Pläne.

Die Zukunft gehört den erneuerbaren **Energien**. Dafür ist Ihr Kohleausstieg aber sehr halbherzig ausgefallen. Siemens Energy will kein Neugeschäft mehr machen, lässt sich aber ein paar Hintertüren offen und macht auch den Service weiter.

Bei solchen Entscheidungen muss man immer abwägen. Wir ziehen uns schrittweise zurück, es gibt aber eben auch Bereiche wie die Kraft-Wärme-Kopplung, wo unsere Technik sehr viel CO2 einspart. Der Ausstieg tut uns aber durchaus weh. Man muss auch sehen, wie viele Beschäftigte am Ende von einer solchen Entscheidung betroffen sind.

Über heikle Aufträge soll künftig der Vorstand entscheiden. Ihr Aufsichtsratschef Joe Kaeser hatte nach einem Gespräch mit Klimaaktivistin Luisa Neubauer Anfang des Jahres aber doch angekündigt, da solle es ein Aufsichtsgremium mit externen Experten geben.

Expertise von außen ist immer gut, das ist doch klar. Die Verantwortung für Entscheidungen kann und will ich aber nicht an Externe delegieren. Nachhaltigkeit ist für mich Vorstandsangelegenheit. Wir haben übrigens gerade erstmals einen Chief Sustainability Officer berufen.

Und wer ist das?

Das bin ich. Daran sehen Sie, wie ernst wir das Thema nehmen.

Dabei haben Sie ja eigentlich schon genug zu tun. Im vergangenen Geschäftsjahr hat Siemens Energy 1,8 Milliarden Euro Verlust gemacht.

Die Zeit nehme ich mir, Nachhaltigkeit ist essenziell. Aber es stimmt: Wir müssen die Profitabilität deutlich steigern und die Kosten extrem senken. Sonst fehlt uns auch der Spielraum, in neue Technologien wie Wasserstoff zu investieren. Wir stehen vor einem mehrjährigen Transformationsprozess, der an der einen oder anderen Stelle auch mit Schmerzen verbunden sein wird. Wir haben aber das Potenzial, das erfolgreichste **Energetechnikunternehmen** der Welt zu werden, und dieses Ziel treibt uns an.

Aber wann schreiben Sie denn schwarze Zahlen unter dem Strich?

Schnellstmöglich hoffentlich.

Die Herausforderungen sind immens: Sie müssen aus den roten Zahlen kommen und voraussichtlich weitere Stellen abbauen. Bereuen Sie, dass Sie Ihren Job bei Linde aufgegeben haben?

Nein. 2020 war ein anstrengendes Jahr, 2021 wird nicht weniger anstrengend werden. Aber das Potenzial, die Herausforderungen und die Veränderungsfähigkeit bei Siemens Energy sind enorm. Deswegen bin ich auch absolut froh mit meiner Entscheidung. Mir macht die Arbeit wahnsinnig Spaß.

Herr Bruch, vielen Dank für das Gespräch.

Die Fragen stellten Axel Höpner und Kathrin Witsch.

Kasten: ZITATE FAKTEN MEINUNGEN

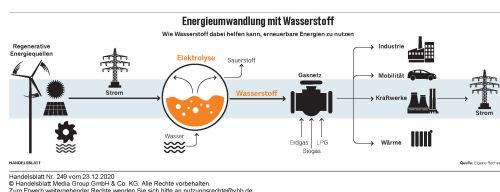
Vita

Der Manager Christian Bruch kam erst kurz vor der Abspaltung zu Siemens Energy.

Der 50-Jährige hatte zuvor als Linde- Vorstand die Profitabilität des Anlagenbaus stark verbessert. Bruch hatte nach dem Maschinenbau-Studium in Hannover an der ETH Zürich promoviert.

Das Unternehmen Siemens Energy erzielte im Geschäftsjahr 2019/20 mit 92.000 Beschäftigten 27,5 Milliarden Euro Umsatz. Unter dem Strich stand auch wegen Abschreibungen ein Verlust von 1,8 Milliarden Euro. Die Produktpalette reicht von der Stromübertragung über die erneuerbaren **Energien** bis zu konventioneller Kraftwerkstechnologie. Das neue Unternehmen wurde von der Siemens AG abgespalten und startete Ende September im Rahmen eines Spin-offs an der Börse. Wir brauchen günstigere Strompreise, höhere CO₂ - Preise und vor allem einen konsequenten Ausbau der erneuerbaren Kapazitäten.

*Höpner, Axel
Witsch, Kathrin*



Quelle: Handelsblatt print: Nr. 249 vom 23.12.2020 Seite 006

Ressort: Thema des Tages

Branche: ENE-01 Alternative **Energie** B

Börsensegment: mdax

Dokumentnummer: C7B00D03-EED5-4BB3-88D6-27D5CCC8473B

Dauerhafte Adresse des Dokuments:

https://www.wiso-net.de/document/HB_C7B00D03-EED5-4BB3-88D6-27D5CCC8473B%7CHBPM_C7B00D03-EED5-4BB3-88D6-27D5CCC8473B

Alle Rechte vorbehalten: (c) Handelsblatt GmbH