

Synergiegemeinschaft von Handwerk, Großhandel und EVU nötig

Markterfolg für die Brennstoffzelle

Nach Einschätzung von Dr. Werner Brinker (Vorstandsvorsitzender des Energieversorgungsunternehmens EWE AG in Oldenburg) können EVU, Industrie und Handwerk nicht mehr die Augen vor der Brennstoffzellentechnologie verschließen. Die bewährte Zusammenarbeit zwischen Handwerk und EVU müsse verstärkt werden. Eine Synergiegemeinschaft soll der Brennstoffzelle zum Erfolg verhelfen.

SBZ: Auf der ISH 1999 sorgte die Ankündigung Vaillants, ein Brennstoffzellen-Heizgerät (BZH) zu entwickeln, für Diskussionsstoff in der Branche. Wie muß die Heizungsbranche mit dieser Entwicklung umgehen?

Brinker: Die Ankündigung von Vaillant war vor zwei Jahren für die Heizungsbranche sicherlich ein Paukenschlag. Für Fachleute, die sich mit der dezentralen Stromerzeugung beschäftigen, war das jedoch keine so große Überraschung. Außerhalb der Heizungsbranche arbeiten Firmen seit über zehn Jahren intensiv an der Brennstoffzel-



» Die Heizungsindustrie kann auf keinen Fall vor dem Thema die Augen verschließen «

len-Technologie. Energieversorgungsunternehmen (EVU), die im Endkundengeschäft tätig sind, müssen sich dieser technologischen Entwicklung stellen, um die Stromproduktion von vielen tausend kleinen BZH-Einheiten im Griff zu behalten. Das ist entscheidend für ihre Strombezugsoptimierung. Als Kraft-Wärme-Kopplungsanlage wird die BZH einen Teil der bislang von konventionellen Heizkesseln erzeugten Wärme bereitstellen. Daher kann auch die Heizungsindustrie auf keinen Fall vor dem Thema die Augen verschließen.

SBZ: Wie schätzen Sie den Entwicklungsstand bei der BZH ein?

Brinker: Als langjähriger, erfolgreicher Erdgasversorger mit einer sehr hohen Marktdurchdringung beschäftigen wir uns schon seit einigen Jahren mit der Hochtemperatur-Brennstoffzelle, der SOFC. Durch die hohen Arbeitstemperaturen um 900 °C

hat die SOFC für uns den Vorteil, daß wir Erdgas unmittelbar, ohne Reformer, in den BZH einsetzen können. Die Erfahrungen, die wir mit einer bei uns eingesetzten SOFC gemacht haben, war zuletzt äußerst positiv. So sind z.B. die Standzeiten der Brennstoffzellen deutlich gestiegen.

SBZ: Wann werden die ersten Produkte in den Markt kommen?

Brinker: Wir gehen davon aus, daß in 2001 eine Nullserie in den Markt kommt und verfügen über entsprechende Verträge für eine größere Anzahl von BZH. Diese werden wir bei Kunden installieren, die heute schon ständig danach fragen. Von Kundenseite gibt es einen regen Zuspruch. Es gibt eine Klientel, die viel Wert darauf legt, eine dezentrale Kraft-Wärme-Kopplungsanlage mit entsprechend deutlicher Energie- und Emissionseinsparung zu bekommen. Daher werden wir keine Probleme haben, die ersten 50 Geräte in den Markt zu bringen.

SBZ: Welche Änderungen, Chancen und Risiken kommen durch die Brennstoffzelle auf die Heizungsindustrie und das Handwerk zu?

» Handwerker sollen sich offensiv und sehr intensiv mit der Technologie beschäftigen «

Brinker: Grundsätzlich betrachte ich das BZH als ein High-Tech-Gerät, das allerdings sehr einfach zu installieren und zu warten ist, weil es praktisch keine beweglichen Teile hat. Das Handwerk muß sich jedoch sehr intensiv mit der Technologie

» Von Kundenseite gibt es einen regen Zuspruch für das Brennstoffzellenheizgerät «

befassen, besonders mit Montage und Steuerung solcher Systeme. Vom Handwerk wird künftig erwartet, daß es den Kunden qualitativ hochwertig beraten und die Systeme betriebsbereit installieren kann. D. h. neben der klassischen Wärmetechnik muß sich das Handwerk auch mit der modernen Informationstechnologie auseinandersetzen.

SBZ: *Und dazu braucht das Handwerk einen kompetenten und verlässlichen Partner . . .*

Brinker: Richtig. Wir als EVU sehen uns traditionell als der geborene Partner. Wir pflegen die Zusammenarbeit. Vor drei Jahren haben wir schon eine Synergiegemeinschaft mit Einbindung des Handwerks und des Großhandels ins Leben gerufen, um solche Systeme kostengünstig an die Kunden herantragen zu können. Wir befinden uns als klassisches Querverbundunternehmen, d.h. mit Strom, Gas, Wasser und Telekommunikation, auf dem Weg in das Zeitalter der dezentralen Kraft-Wärme-Kopplung. Dies betrifft sowohl die klassische Strom- als auch Wärmeversorgung. Strom, Gas und Wärme werden beim BZH zu einem Pro-

» Der klassische Weg der Kunden allein über den Heizungsmonteur reicht nicht mehr aus «

dukt zusammengeführt. Das impliziert automatisch, daß die Hersteller von Heizungsanlagen sich dieser Technologie widmen müssen.

SBZ: *Wie soll sich der Handwerker derzeit gegenüber dem Thema Brennstoffzelle verhalten?*

Brinker: Die Brennstoffzellen-Technologie hat sich in den letzten Jahren so schnell weiterentwickelt, daß ich jedem Handwerker nur den Rat geben kann, sich offensiv, sehr intensiv und sehr schnell damit auseinander zu setzen. Insbesondere sollte er das Zusammenwirken des BZH mit klassischen Heizungs- und Stromversorgungssystemen üben. Ein erster Ansprechpartner für

den Handwerker ist neben den Geräteherstellern meines Erachtens das örtliche EVU.

SBZ: *Wer wird die Zielgruppe für das BZH sein?*

Brinker: Ich glaube, daß der Ansprechpartner für BZH-Hersteller zukünftig eine Synergiegemeinschaft zwischen Handwerk und EVU sein wird. Das Wissen der EVU über die Stromproduktion und Lastflüsse im Haushalt und im Netz wird eine wesentliche Rolle beim Erfolg der BZH spielen. Daher reicht der klassische Weg der Kunden allein über den Heizungsmonteur nicht mehr aus. Das Handwerk wird ohne das technische Know-how der EVU nicht auskommen. □

» Das Handwerk muß sich auch mit der modernen Informationstechnologie auseinandersetzen «