Energiehandel in bewegten Zeiten

Die Input-Veranstaltung am traditionellen Ort in der Motorworld in Böblingen bei Stuttgart hat auch durch die Corona-Pause nichts an Anziehungskraft eingebüßt. Rund 70 Teilnehmer diskutierten über die Herausforderungen im Energiemarkt und informierten sich zu verschiedenen Zukunftsthemen.

Energiegeladene Themen – gute Stimmung: Input machte seinem Namen wieder alle ehre und lieferte den Teilnehmer viele interessante Informationen.

Derzeit ist die Entwicklung der politischen Rahmenbedingungen im Energiemarkt derart schnelllebig, dass so manches, was auf der Input-Veranstaltung diskutiert wurde, nach wenigen Wochen schon wieder überholt ist. Die allgemeinen Trends aber bleiben. So befindet sich die Bundesregierung unverändert im Energiekrisen-Modus und politische Schnellschüsse zur Minderung der Folgen für private Endverbraucher und die Wirtschaft bleiben an der Tagesordnung. Auch ist in den vergangenen

Fotos: HHManz

Monaten die Sorge um die Sicherheit der Energieversorgung nicht kleiner geworden, dafür haben die Preise weiter zugelegt.

Für den Brennstoff- und Mineralölhandel ist die hohe Nachfrage nach Heizöl und Festbrennstoffen einerseits erfreulich und das Preisniveau lässt auch ein auskömmliches Handelsgeschäft zu. Für die kommenden Jahre bleiben die Fragezeichen aber vielfältig.

Umso interessanter war es für die Teilnehmer in Böblingen, etwas über mögliche Zukunftsperspektiven zu erfahren.

Wasserstoff und E-Fuels

Klimaneutrale Produktion in der Industrie – etwa in den energieintensiven Sektoren Stahl, Chemie, Petrochemie, Zement; klimaneutraler Verkehr – inklusive Güterverkehr, Luftfahrt, internationale Seeschifffahrt; klimaneutrale Strom und Prozesswärmebereitstellung – all das funktioniert nur mit Wasserstoff und im Verkehr mit synthetischen Kraftstoffen. Dabei ist das Thema Wasserstoff nicht neu, wie Maike Schmidt vom Zentrum für Sonnenenergie und Wasserstoff-Forschung Baden-Württemberg (ZSW) berichtete. Aber mit dem Green Deal, dem Europäischen und dem deutschen Klimaschutzgesetz hat es eine viel stärkere Bedeutung gewonnen. Inzwischen besteht ein breiter gesellschaftlicher und politischer Konsens für mehr Klimaschutz und die Schlüsseltechnologien für die Erzeugung und Nutzung von Wasserstoff sind reif für den Markthochlauf. Überdies macht es der technologische Fortschritt möglich, den erneuerbaren Strom für die Produktion von Wasserstoff und synthetischen Kraftstoffen kostengünstig zur Verfügung zu stellen. Nun gehe es darum, „vom Showcase zum Business Case" zu kommen, wie die Wissenschaftlerin es formulierte. Also: Wie erreichen wir in kurzer Zeit die Technologieskalierung in energiewirtschaftlich relevante Größenordnungen und wie kann Deutschland im internationalen Innovationswettlauf vorn dabei sein? Denn auch in den USA und China wird intensiv an Wasserstofftechnologien gearbeitet.

Die Ziele in Deutschland sind ambitioniert: „Heute verfügen wir kumuliert über etwa 50 MWel an Elektrolysekapazität. Das politische Ziel für 2030 – also in reichlich acht Jahren – heißt 10 GW zu errichten. In der EU soll bis 2030 eine Elektrolysekapazität von 40 GWel aufgebaut werden.

Moderatorin: Marie-Theres Braun

Maike Schmidt: Wasserstoff und E-Fuels – Ausblick 2040

Optimistisch stimmt sie, dass es in der Industrie viele Aktivitäten gibt, in großem Stil investiert wird und mit der Nationalen sowie der Europäischen Wasserstoffstrategie der politische Rahmen dafür geschaffen wird.

Um den steigenden Bedarf an Wasserstoff und synthetischen Kraftstoffen zu decken, ist eine gemeinsame, konzertierte Aktion aller europäischen Länder nötig, stärker in die Erzeugung erneuerbaren Stroms einzusteigen. Gleichzeitig muss eine weltweite Wasserstoff-Infrastruktur aufgebaut werden. „Bis 2045 benötigt allein Deutschland 63 TWh, wovon etwa 19 mit einheimischer Erzeugung bereitgestellt werden könnten. Die anderen 44 TWh müssen importiert werden", rechnete Maike Schmidt vor. Das ginge per Schiff oder Pipeline als Druckwasserstoff oder mittels Mittels Liquid Organic Hydrogen Carrier (LOHC). Man könne den Wasserstoff auch am Erzeugungsort zu Ammoniak umwandeln oder zu synthetischen Fuels (Power-to-Liquid) als FT-Crude (Rohölersatz) oder Methanol mit der bestehenden Infrastruktur (Schiff) transportieren.

Als Bereiche, in denen Wasserstoff im Vergleich zum Einsatz von fossilen Treibstoffen den größten Nutzen stiftet nannte Schmidt beispielsweise Gabelstapler, Schwerlast Lkw, Reisebusse, Zugverkehr auf nicht elektrifizierten Strecken, Offroad Verkehr (Baustellenfahrzeuge und Landmaschinen), Gabelstapler oder Taxi-Flotten.

Wie Dirk Arne Kuhrt von UNITI betonte, muss ein umfassender, großer und technologieoffener Markthochlauf aller Energieträger, die auf Klimaneutralität einzahlen können, erreicht werden – und das so schnell wie möglich. Dazu gehört auch eine kluge Importstrategie von erneuerbaren Energien. So ließen sich folgenschwere nationale „Verteilungskämpfe" um die Erneuerbaren vermeiden. Verbote und Technologievorgaben würden Innovationen und Investitionen in allen Bereichen ausbremsen, in denen der Einsatz von Wasserstoff und synthetischen Fuels wichtig und sinnvoll ist, wie im Verkehr oder zur Wärmeerzeugung. Es gehe darum mit sicherer Energieversorgung in die Klimaneutralität zu gelangen.

Till Wodraschka (Bosch Thermotechnik/Buderus Deutschland) verdeutlichte die vielen Anwendungsmöglichkeiten im Heiztechnikbereich und beschrieb die Potenziale von Wasserstoff als „Teamplayer" und Leistungsträger in einem künftig klimaneutralen Wärmemarkt. Die Industrie hat hier schon mächtig vorgelegt und an zahlreichen Projekten bewiesen, was praktisch bereits möglich ist. In flüssigen Anwendungen sind die Wasserstoff-Derivate auf bestehende Anlagen anpassbar. Ab 2022 sind Ölbrennwertkessel von Buderus „green fuels ready".

Auf ein Neues

Getragen wurde die Input-Veranstaltung 2022 von folgenden Unternehmen: Futures-Services, Hagotech, HeizOel24, Innospec, ITU und Minova. Die Organisatoren Rolf Kurth und Kurt Händel mit seiner Firma werbe-wirksam24 freuen sich schon auf das nächste Treffen im Sommer 2023 an gewohntem Ort.

Die Gasbrennwertkessel des Herstellers sind ebenfalls ab 2022 für eine 20-prozentige Wasserstoff-Beimischung zum Erdgas geeignet und künftig auch „H2-Ready" für 100 Prozent Wasserstoff.

UNITI setzt derzeit alle Hebel in Bewegung, dass die passenden Rahmenbedingungen geschaffen werden, damit solche Heizgeräte künftig auch eingesetzt werden können. Ein wichtiger Schwerpunkt ist dabei, wie die Forderung im neuen Gebäudeenergiegesetz erfüllt werden kann, dass schon ab 2024 beim Einbau neuer Heizgeräte zu 65 Prozent erneuerbare Energien genutzt werden sollen. „Als Partner des Energiehandels haben wir hier unsere konkreten Vorschläge eingebracht", berichtet Dirk Arne Kuhrt. Entscheidend sei, dass verschiedene Technologien und erneuerbare Energieträger gleichwertig auf die Erfüllung des 65-Prozent-Anteils angerechnet werden.

Ein anderer wesentlicher Bereich sind die umfangreichen Aktivitäten von UNITI und zahlreichen Partnern, um E-Fuels nach vorn zu bringen. Dabei geht es vor allem darum, ein EU-weites generelles Verbot von neuen Verbrennerfahrzeugen ab 2035 zu verhindern und zu verdeutlichen, dass nur mit dem Einsatz von E-Fuels im Fahrzeugbestand die ehrgeizigen CO_2-Minderungsziele im Verkehr erreicht werden können. Denn in den kommenden Jahrzehnten werden selbst bei einem beschleunigten Hochlauf der E-Mobilität noch Millionen Diesel und Benziner auf deutschen und europäischen Straßen unterwegs sein (siehe dazu auch S. 42 in dieser Ausgabe).

Die passende Strategie

Unter dem Slogan „Deutschland hat die Energie zur Wende" geht Shell die Energietransition an. „Schon seit längerem arbeitet Shell an einer Neuaufstellung und will bis 2050 die CO_2-Emissionen auf Null reduzieren", berichtete Alexandra Memmler (Shell Energy Retail) in Böblingen. Ein Baustein auf diesem Weg ist dabei das Angebot an mittelständische Energiehändler in Deutschland, gemeinsam mit Shell Energy ins Strom- und Gasgeschäft einzusteigen. Shell Energy liefert Strom und Gas im B2C- und SME (Small and Medium Enterprise)-Segment – also an Privat- und Gewerbekunden.

Reiner Grönig: Unternehmenswerte steigern – Nachfolge sichern

Alexandra Memmler: Energiegeschäft mit Strom und Gas

Dirk Arne Kuhrt: UNITI – Partner für den Energiehandel

Till Wodraschka: Wasserstoff für den Wärmemarkt

Hans-Henning Manz: Energiesicherheit trotz Dauerkrisenmodus

„Als Alleinstellungsmerkmal im Markt können wir durch die Verknüpfung mit der Muttergesellschaft Tankvorteile auf Kraftstoffe anbieten. Kunden, die bei uns einen Gas- oder Stromvertrag abschließen, erhalten aktuell 4 Cent auf alle Shell-Kraftstoffe und darüber hinaus noch eine Preisgarantie. Auf diese Weise wollen wir Energie für zu Hause mit Energie für unterwegs verknüpfen und hierbei die Synergien nutzen, die uns das gesamte Portfolio gibt", sagt Alexandra Memmler. Aktuell werde diese Verknüpfung auch auf Shell-Schnellladesäulen ausgeweitet.

Dabei werde der Fokus auf nachhaltige Energielösungen gelegt: So bietet Shell Energy Strom aus 100 Prozent erneuerbarer Energie, in Verträgen mit verschiedenen Laufzeiten – 12 oder 24 Monate – jeweils mit Preisgarantie über den gesamten Vertragszeitraum. Für Gas gibt es das gleiche Portfolio – aktuell noch klassisches Erdgas und ein Biogasangebot. Kunden können diese online und bald auch im Direktvertrieb abschließen. Dadurch können die mittelständischen Handelspartner direkt profitieren.

Angesichts der aktuellen Unsicherheiten im Strom- und Gasmarkt, kann das von Alexandra Memmler beschriebene Modell durchaus eine Chance für mittelständische Energiehändler sein, ihre bestehenden Geschäftsfelder zu erweitern.

Und für alle die, die sich mit dem Thema der Unternehmensnachfolge oder dem Verkauf beschäftigen, hatte Unternehmensberater Reiner Grönig einige gute praktische Tipps in der Tasche. Auf jeden Fall muss eine Nachfolge oder ein Verkauf langfristig gut geplant und dafür ein schlüssiges strategisches Grundkonzept erstellt werden. Ein externer Fachmann ist dazu nicht nur eine wertvolle Hilfe, sondern findet auch die richtigen Ansätze, um bei einem Verkauf einen möglichst hohen Erlös zu erzielen.

Das Fazit der Teilnehmer: Wir freuen uns schon auf Input 2023. Na dann: auf das nächste Treffen im kommenden Sommer am gewohnten Ort in der Motorworld in Böblingen bei Stuttgart. —

HHManz

Fotos: HHManz