

Der Kern ist ja, dass wir gerade so eine, ich sag mal, Henne-Ei-Situation haben und keinen wirklichen Markt. Alle reden immer vom Markthochlauf für Wasserstoff. Wir sagen, wir müssen erstmal überhaupt einen Markt schaffen. Dadurch, dass es keiner herstellt, weil jeder vermutet, es gibt keinen Markt, der das kauft, gibt es auch keine Nachfrage. Weil jeder sagt, fürs Achtfache oder fürs Vierfache kaufe ich ja nicht immer die Energie ein.

Willkommen bei Voices for Future, dem Podcast für zukunftsfähiges Denken und Handeln. Mutige Stimmen, starke Haltung, echte Transformation, genau darum geht's hier. Mit unserem Omnibus, dem mobilen Podcast-Studio von Funke for Future, fahren wir zu Orten, an denen Nachhaltigkeit gestaltet wird. Wir sprechen Klartext mit Menschen, die Themen ins Rollen bringen. Denn dort, wo andere bremsen, geben wir erst Reden. Warum dieser Podcast? Weil uns etwas antreibt. Mehr Nachhaltigkeit, mehr Miteinander, mehr Zukunft. Los geht's, rein in die neue Folge.

Herzlich willkommen zu Voices for Future, dem Podcast von Funke For Future, diesmal hinter den Kulissen des Procurement and Sustainability Summits in Hamburg. Wir sprechen über ein Molekül mit Marktpotenzial, dem grünen Wasserstoff und darüber, wie es zur tragenden Säule der globalen Energiewende werden kann. Zu Gast ist Timo Bollerheil, Geschäftsführer von H2Global und der HintCo. Er bringt nicht nur Expertise aus internationalen Infrastrukturprojekten mit, sondern gestaltet aktiv die Märkte von morgen zwischen Industriebedarf, geopolitischer Verantwortung und Milliardenförderung. Hallo lieber Timo.

Hallo, freut mich, dass ich hier sein darf.

Schön, dass du da bist. Was grüner Wasserstoff eigentlich ist, wie H2Global als Marktbrückenbauer funktioniert und warum genau jetzt die entscheidende Phase für echten Markthochlauf ist, darüber sprechen wir in dieser Folge.

Timo, heute wollen wir uns ja über den grünen Stoff der Zukunft unterhalten. Und nein, grüner Stoff, das ist nicht der Bubbatz. Es geht um einen elementaren Bestandteil zur nachhaltigen grünen Energiewende. Du hast mal Geologie studiert. Heute gestaltest du mit H2Global und der Hintco ein zentrales Element der globalen Energiewende. Wie kam das eigentlich zu diesem Weg von Gesteinsschichten zur Marktgestaltung für grünen Wasserstoff? Erzähl mal.

Das ist natürlich kein direkter Weg, sondern ging über viele Umwege und Zufälle. Also ich habe nie als Geograph oder Geologe der Bodenkundler gearbeitet, sondern bin damals schon in die Finanzbranche gegangen. Was mich selber komplett überrascht hatte, aber ich habe immer geglaubt, dass gerade auch Veränderungen, gerade die auch wirklich tiefgehend, transformatorisch sind, da müssen wir im Prinzip das Good Old

Capital dafür gewinnen, sich dafür einzusetzen. Und deswegen habe ich mich da immer gerade auch mit Finanzierungsthemen in Entwicklungs- und Schwellenländern beschäftigt. Bin dann später in den Bereich Klimafinanzierung übergegangen, habe versucht innovative Modelle zu entwickeln, wie man privates Kapital eben in Richtung Klimaneutralität mobilisieren kann und da glaube ich eben dran, Subvention ist schön, aber wir brauchen hier einen wirklichen Markt, einen Business Case.

Dass ich die Leute nicht nur über Nachhaltigkeit überzeuge, überzeuge, sondern dass ich sage, Nachhaltigkeit ist ein Business Case und du machst das aus rein pragmatischen, wegen mir sogar, ich sag mal rein kommerziellen Erwägungsgründen, aber das mobilisiert das Kapital, was wir brauchen, um die Wende hinzukommen.

Und so bin ich dann irgendwie durch Zufälle, als ich in Brasilien war, wurde ich halt gebeten, auch mal die Bundesregierung zu beraten, wie sie genau Privatkapital in einem Wasserstoffprojekt in Nordafrika mobilisieren können. Ich habe damals gesagt, da fehlt ein Business-Modell.

Die Instrumente, die wir da gerade haben, was besonders CapEx-Förderung betrifft, die ist ja nicht punktgenau und kreiert auch keinen Markt. Ich glaube da nicht dran. Ich habe mich da fast ein bisschen angelegt damals schon mit der Regierung und war dann sonntags nachmittags, habe ich mal dagesessen und gedacht, was kritisieren ist einfach, aber wie würdest du das denn machen? Und habe dann ein Konzept entwickelt, was ich damals H2 Global genannt hatte. Mit der Hinto kommen wir vielleicht gleich drauf als zentrales Element. Ich hätte niemals gehant, dass das Ding wirklich fliegt und dass das kommt. Dann kam ein paar Monate später die Wasserstoffstrategie. Die Bundesregierung wurde verabschiedet. Eine Woche später war auf einmal durch das Covid-19-Konjunkturpaket Geld da. Und dann war da die Regierung und sagte, wir brauchen jetzt Ideen. Und dann haben mein Kollege Markus Exmerger und ich das Konzept gepitcht damals. Hab Markus angerufen und hab gesagt, Markus, die suchen H2Global, du erinnerst dich noch das Konzept, was ich mal hatte. Und dann haben wir das weiterentwickelt und dann gepitcht und niemals gehant, dass wir dann die Jobs kündigen und das Ding wirklich umsetzen.

Das hört sich mega spannend an, aber bevor du mir das Konzept erläuterst, was genau ist denn grüner Wasserstoff? Weil ich glaube, es gibt ja blauen, grauen, verschiedene Farben, mit denen er beschrieben wird. Und... Wie entsteht der und warum ist der genau richtig?

Also wir selber sehen auch nicht unbedingt nur Grün, wir sind farbneutral, allerdings muss es zur Dekarbonisierung beitragen.

Wasserstoff an sich ist ja so eine Art Missing Link in der Energiewende, weil wir werden ja nicht nur Neutronen und Elektronen brauchen, sondern wir brauchen ja Moleküle, um die Transformation hinzubekommen. Hintergrund ist hier, erneuerbare Energien sind schlecht speicherbar, sind schlecht transportierbar, transportierbar, gerade über große Strecken hinweg. Wir haben die Situation, erneuerbare Energien sind auch in mancherlei Hinsicht in den Regionen in großem Volumen und kostengünstig herzustellen. Das ist aber nicht in den Regionen, wo es gebraucht wird. Das heißt, wir müssen irgendwo aus den, ich sage mal, Wüstenregionen dieser Welt oder wegen mir auch in Deutschland bezogen aus Norddeutschland brauchen wir die grüne Energie in Süddeutschland. In Spanien können wir so gut herstellen, aber eben in Deutschland wird sie gebraucht. Da kommt Wasserstoff rein, weil er speicherbar ist, transportierbar ist als Molekül. Und grüner Wasserstoff ist eben Wasserstoff, der mittels erneuerbarer Energien hergestellt wird. Blauer zum Beispiel ist im Prinzip aus Gas hergestellt, aber das C-Molekül, das Kohlenstoff wird dann im Prinzip sequestriert und dann eingespeichert. Auch das dann klimaneutral, da gibt es unterschiedliche Ansichten, wie das zu bewerten ist, aber das sind unterschiedliche Ansätze des Wasserstoffs.

Ja, spannend. Man kann es ja nicht so richtig greifen. Es ist ja Wasserstoff, so ein Buzzword. Was genau macht dann die H2Global bei dem Thema und was genau verbirgt sich denn hinter deinem Konzept mit H2Global und HintCo?

Der Kern ist ja, dass wir gerade so eine, ich sage mal, Henne-Ei-Situation haben und keinen wirklichen Markt. Alle reden immer vom Markthochlauf für Wasserstoff. Wir sagen, wir müssen erst mal überhaupt einen Markt schaffen. Und es gibt keinen Markt, weil die Herstellung von grünem oder nachhaltigem Wasserstoff im Moment noch deutlich teurer ist als das Konkurrenzprodukt, nämlich, ich sage jetzt mal, fossiles Gas zum Beispiel.

Wie viel teurer?

Das weiß keiner so genau, weil es keiner herstellt. Also so richtig genau weiß es keiner, aber das ist irgendwas zwischen dem Vier- und Achtfachen. Also durchaus signifikant. Dadurch, dass es keiner herstellt, weil jeder vermutet, es gibt keinen Markt, der das kauft, gibt es auch keine Nachfrage, weil die ja sagt, für das Achtfache oder für das Vierfache kaufe ich ja nicht mehr die Energie ein. Das Ganze wird irgendwann natürlich mal getriggert werden, wenn wir Instrumente wie CO<sub>2</sub>-Bepreisung, Quoten, wenn das mal wirklich greift, dann wird im Prinzip auch die Bereitschaft, eine grüne Prämie zu zahlen, natürlich höher werden. Allerdings müssen wir natürlich auch die Kosten für grüne Energie, die müssen wir ja signifikant runterkriegen. Und das ist genau die Sennerei-Situation. Also Angebot und Nachfrage kommen gerade nicht zusammen.

Und die Idee ist, dass man da im Prinzip einen intermediär dazwischen setzt. Eine Art Händler. Also die Hintco, das ist ja halt schon Intermediary Company, die macht nichts anderes als Wasserstoff anzukaufen und zu verkaufen. Aber wir kaufen mit langfristigen Verträgen an, mit fixierten Preisen in der Auktion. Also sehr kompetitiv, sehr wettbewerbsbasiert. Wir glauben an Märkte. Hier soll sich der beste und der günstigste Bieter durchsetzen.

Aber dieser langfristige Abnahmevertrag ist genau das, was der Produzent jetzt braucht. Er braucht diese Investitionssicherheit, einen Abnehmer dahinter. Auf den kann ich meine Investitionen abstellen. Der nimmt mir das für einen langen Zeitraum ab zu einem fixierten Preis. Und ich kann mein Investment damit auch rentabel umsetzen. Das machen wir auf der Ankaufsseite.

Auf der Verkaufsseite verkaufen wir auch in den europäischen, in den deutschen Markt. Auch hier wieder der Bestbieter kommt zum Zug. Aber voraussichtlich wird es hier eine Diskrepanz geben. Wir werden teurer einkaufen als wir verkaufen, aller Voraussicht nach. Und da kommen dann diese Differenzkosten zu einem Verkauf, da kommt eine Förderung rein vom Staat. In dem Fall jetzt der erste Staat war die Bundesregierung. Mittlerweile haben wir wirklich einen globalen Market Maker hier, bauen wir gerade auf. Also wir haben andere Regierungen, die Holländer, die niederländische Regierung ist hier mit eingestiegen, die kanadische Regierung, die australische Regierung, andere Regierungen weltweit schauen sich das Modell gerade sehr genau an. Also dass man wirklich einen globalen Market Maker im Prinzip schafft. Und was wir eben auch schaffen, ist, wir verkaufen... Mit kurzfristigen Kontrakten aus der Verkaufsseite.

Und das hat zwei Effekte. Zum einen bringen wir Liquidität in den Markt und vor allen Dingen Preissignale. Ich sage es ja gerade, keiner weiß, was kostet das. Und vor allen Dingen, weil keiner weiß, was ist der Markt bereit zu zahlen. Wenn wir das wissen, sind wir einer Marktschaffung schon mal einen ganzen Schritt weiter entgegengekommen. Und zum Zweiten zieht die Hintco wirklich nur die Differenzkosten, die wirklich notwendig sind vom Staat. Das ist ein sehr effizientes Modell, weil wir nehmen ja an, dass wenn wir das ernst meinen mit der CO<sub>2</sub>-Bepreisung in anderen Instrumenten, wird das Produkt im Prinzip mehr Wert bekommen in der Zukunft. Und das ist dann aus Steuerzahlersicht ein sehr effektives und effizientes Instrument.

Du sagst, der Staat subventioniert das momentan. Brauchen wir die Brücke, das ist meine ketzerische Frage, brauchen wir die Brücke denn jetzt schon oder sollen wir nicht warten, bis sich das vielleicht von selber irgendwann reguliert?

Natürlich könnten wir warten. Da gibt es eigentlich so ein kleines Thema. Das ist, ich sage mal, CO<sub>2</sub>-Neutralität, die wir 2045, 2050 hier anstreben wollen.

Das ist, wenn wir das 1,5-Grad-Ziel irgendwie erreichen wollen, dann müssen wir jetzt handeln. Und das ist genau die Idee, die wir haben. Wir wollen im Prinzip diesen Market Creation Moment, den wollen wir durch Instrumente wie H2Global vorziehen, ohne dass wir hier einen, ich sage mal, subventionsabhängigen Markt schaffen, sondern es soll wirklich ein funktionierender Markt entstehen, aber eben schneller, weil wir haben die Zeit nicht.

Ja, da gebe ich dir voll und ganz recht. Aber solche Projekte sind ja auch sehr infrastrukturintensiv. Es muss ja was gebaut werden. Und wie funktioniert denn dann die Logistik, wenn irgendwie der grüne Wasserstoff aus, sag ich mal, Afrika kommt? Wie kommt der denn dann hier nach Deutschland?

Also in der Regel, wenn er zum Beispiel aus Afrika käme, dann würden wir wahrscheinlich über Derivate gehen. Also nicht über direkten Wasserstoff, sondern da gibt es Derivate wie Ammoniak zum Beispiel oder Methanol. Über die würde dann im Prinzip das Produkt auch verschifft werden. Das käme dann per Schiff, würde dann eingelagert und dann kann man das Ammoniak zum Beispiel in Europa, in Deutschland entweder als grünes Ammoniak verwenden. Da gibt es ja wahnsinnig viele Anwendungen in der chemischen Industrie, in Düngemittelindustrie. Also da gibt es ja jetzt schon einen großen Markt und Bedarf dafür. Oder aber man kann den Ammoniak auch umwandeln, wieder in Wasserstoff und dann auch als Wasserstoff in anderen Anwendungsbereichen dann verwenden.

Was braucht es denn, dass das tatsächlich dann auch so ankommt? Es muss wahrscheinlich total viel investiert werden in Deutschland dafür, oder?

Wir müssen global wahnsinnig viel investieren. Deswegen sagen wir ja auch. Also Subventionen sollten in erster Linie dazu dienen, einen Markt zu schaffen, dass privates Kapital im Prinzip diese Investitionsleistungen übernehmen kann, weil wir werden, wenn wir die Transformation jetzt global betrachten, sind das Billionen Euro an Investitionsvolumina. Das kann kein Staat oder alle Staaten der Welt zusammen werden das nicht stemmen können. Zum Vergleich, wir haben ungefähr 100 Billionen, die jedes Jahr privatwirtschaftlich, institutionell investiert werden. Also das ist der Topf, an den wir ran müssen. Im Moment kann dieses Kapital nicht investieren, weil es keinen funktionierenden Markt gibt. Diesen müssen wir schaffen, weil dann werden wir erst die Transformation hinbekommen. Und wir müssen hier gleichzeitig hin. Das sind Lieferketten, das sind Value Chains, die wir hier aufbauen müssen, die erst noch entstehen. Das ist nicht einfach nur so mein Schalter umdrehen. Wir haben vorher jetzt wegen mehr Gas, jetzt machen wir Wasserstoff. Hier werden wirklich komplett neue Lieferkettenstrukturen aufgebaut werden, Infrastruktur, Terminals, Storage. All diese Themen müssen adressiert werden. Das können wir mit einem Instrument wie H2Global

der Hintco in der jetzigen Ausgestaltung in Teilen. Das muss aber, da kann die Hintco zum Beispiel als Nachfrager für solche Kapazitäten auftreten, aber da kann man das gleiche Modell im Prinzip auch theoretisch auf Infrastruktur auch anwenden. Aber jetzt wollen wir das Instrument in der jetzigen Form erstmal nicht überfrachten, aber Themen, die müssen wir gleichzeitig denken.

In dem Setup jetzt mit der Anlieferung von grünem Wasserstoff in Europa, du sagst, Deutschland hat investiert und die Niederlande sind mit dabei, profitiert ja, will ich mal sagen, die Nordhalbkugel. Gibt es denn da auch Chancen für den globalen Süden mit dem Thema Wasserstoff, grünem Wasserstoff?

Auf jeden Fall. Es gibt ja durchaus manchmal die Kritik, dass wir Wasserstoffkriminalismus hier betreiben würden in Europa. Man kann das Ganze auch andersrum sehen. Wir sehen eine Riesenchance für den globalen Süden, hier als Player in diesem wachsenden Markt zu agieren. Nicht nur als Exporteur, sondern auch für die lokale, für die regionale Energiewende. Wenn jetzt Projekte entstehen, da müssen die ja nicht nur für den Export verwendet werden, sondern dann hat man im Prinzip den Export als Nahtankerkunden, um auch die lokale Energiewende damit voranzutreiben. Ganz konkretes Beispiel jetzt auch in das erste Projekt, was wir jetzt im Prinzip mit dem wir im Vertrag geschlossen haben, ist in Nordafrika, in Ägypten. Da wird über den Bedarf, was jetzt gebaut wird für H2Global, für Hintgo, darüber hinaus erneuerbare Energie gebaut, die dann auch eingespeist wird ins Netz. Also da wird eine zusätzliche erneuerbare Energie, wird auch lokal bereitgestellt.

Wir sehen auch ganz viele, ich sage mal, Interessen, gerade auch vom lokalen Süden, vom globalen Süden aus Lateinamerika, auch aus dem asiatischen Bereich, die hier eben die Chancen sehen, die hier Player werden wollen, hier agieren zu können. Und auch aus Sicht der Bundesregierung, der Europäer, ist es eine fantastische Möglichkeit, eben zu diversifizieren. Wir haben ja die leidvolle Erfahrung gehabt, dass wir energietechnisch sehr abhängig waren. Und wir haben jetzt mit Wasserstoff hier die Möglichkeit zu diversifizieren, vielleicht auch andere Regionen mit in die Lieferketten-Schematik hier mit aufzunehmen. Und da bietet ebenso ein Instrument wie H2Global auch eine Möglichkeit, das ganz aktiv voranzutreiben.

Wir haben jetzt zum Beispiel, wir nennen das regionale Lose. Das heißt, wir werden jetzt dezidiert in der jetzigen neuen Ausschreibung, in der jetzigen neuen Auktion, werden wir ausschließlich in Afrika ausschreiben, ein Los. Ein Los ausschließlich in Lateinamerika zusammen mit Australien. Eins nur mit Nordamerika und eins nur mit Middle East Asien. So dass wir, sollte sich jetzt herauskristallisieren, dass jetzt eine Region, die vielleicht schon ohnehin auch, was die fossilen Lagerstätten betrifft, sehr vorteilhaft, ich sag mal, begünstigt war, jetzt vielleicht auch im Bereich der erneuerbaren Energien als dominanter Player hervorkommt. Und über solche Instrumente, wenn man die so

ausgestaltet, wie wir das jetzt gerade tun, kann man eben genau dem entgegenwirken, dass man wieder in eine Abhängigkeit reinkommt, sondern dass wir eben auch Lieferketten mit anderen Regionen aufbauen, zum beiderseitigen Nutzen. Und das ist eben das ganz Wichtige.

Das hört sich total super an. Wie spielt denn dann das Thema Nachhaltigkeit auf der Anbieterseite, wenn ihr das ausschreibt, so als Einkäuferin by heart? Frage ich mich dann ja auch, wie kommt das mit in die Ausschreibung rein? Also das Thema Ökologie, Wasser, Landnutzung und so weiter und so fort.

Ist jetzt bei H2Global ein ganz wichtiges Element. Also wir müssen sowohl, das nennt sich RFNBOs compliant sein. Also das ist die Anforderung aus der RET2 und RET3 in Europa. Da müssen wir sicherstellen, dass wir grünen Wasserstoff in dem Fall jetzt ankaufen oder Wasserstoffderivate. Darüber hinaus haben wir auch Auflagen von der Bundesregierung bekommen. Jetzt in dem Zuwendungsbescheiden ist das definiert, dass wir eben auf genau diese Themen Resettlement, Wasser, Nachhaltigkeit, Gender, dass wir hier das mit einbauen.

Ich sage es ganz offen, das ist ein zweischneidiges Schwert. Wir sind hier in einem sehr jungen Markt, in einer Industrie, die es noch nicht gibt, mit sehr großen Risiken. Es gibt da durchaus auch Kritiker, die sagen, Leute, ihr habt es gerade ein bisschen übertrieben. Ihr wollt direkt, ich sage mal noch, das rosa Schleifchen obendrauf. Wir haben ja schon Probleme, das Produkt überhaupt mal irgendwie ins Laufen zu kriegen. Und jetzt überfrachtet ihr das noch.

Es kommt da die ganze Regulatorik.

Genau, also das kann man wirklich, da gibt es keine richtige Antwort.

Wir legen auf diese Dinge sehr großen Wert. Wir sind auch im sehr intensiven Austausch, auch mit NGOs zum Beispiel, um zu sehen, dass wir hier diese Dinge mit adressieren. Aber es ist ein schmaler Grat. Wir dürfen das zarte Pflänzchen nicht, ich sage mal, direkt überregulieren und damit gar nicht erst zum Wachsen.

Dann gleich das Pflänzchen gleich mit irgendwie Grat abbinden oder sonst was.

Genau, also da müssen wir wirklich aufpassen. Das ist ein schmaler Grat.

Du sagst, es ist ein schmales Pflänzchen, aber ihr habt ganz viel Geld drauf geschüttet. Ich glaube, die erste Runde waren fast eine Milliarde Euro in der ersten Tranche. Ihr habt diese öffentlichen Fördermittel bekommen, um private Investitionen auszulösen. Wie habt ihr denn die Regierung überzeugt, dann da so früh einzusteigen? Weil die Mühlen, die mahlen ja schon langsam. Und kam das einfach, weil diese externe Schockfaktoren oder wie kam es dann dazu, dass es dann doch relativ zügig ging?

Also das sind, zu einem muss ich jetzt mal sagen, ich war selber mit der öffentlichen Seite relativ wenig zu tun gehabt früher. Ich war sehr überrascht, wie dynamisch so ein Konzept aufgenommen wurde. Aber ich glaube, das hängt immer auch mit Zufällen zusammen. Das richtige Konzept, die richtigen Leute, der richtige Rahmen, der gerade zusammenkam, hat da eine Rolle gespielt. Ich habe es ja gerade erwähnt vorhin, das Thema, es war gerade eine Strategie entwickelt in Deutschland, das Geld stand zur Verfügung, Antworten wurden gesucht. Und da war ich selber überrascht, mit welcher Pragmatik da einerseits in der Bundesregierung, damals im BMWK, herangegangen wurde.

#### War das Herr Altmaier oder wer war das?

Das war noch unter Altmaier, genau, ja. Und andererseits sehe ich auch, ich sage mal, wir könnten in Deutschland, in Europa uns das Leben um einiges leichter machen. Das ist meine Erfahrung jetzt nach vier Jahren sehr intensiver Zusammenarbeit mit Brüssel, mit Berlin. Aber da muss ich wirklich eine Lanze brechen. Da waren sie sehr pragmatisch, sehr dynamisch, sehr nach vorne ausgerichtet, so ein Instrument. Das kam wirklich aus dem Blauen, sage ich mal. Auch da den Mut zu besitzen, so einen neuen Ansatz mal zu wählen. Und mittlerweile, wie gesagt, ist das ein globales, entwickeln wir uns langsam zu einem globalen Green Market Maker. Wurden da auch letztes Jahr, waren wir bei der New York Climate Summit, Damit wurden wir da von JP Morgan, von Rocky Mountain Institute und anderen wurden wir da als der erste globale Green Market Maker, als das Role Model identifiziert, was man eben auch auf andere Bereiche übertragen könnte. Dieses Instrument eines Intermediärs, einer Doppelauktion, so nennen wir das, mit dem Ziel, dass dieser Market Maker sich irgendwann aus dem Markt zurückzieht und dann wirklich auch das Spielfeld den etablierten Marktteilnehmern dann überlässt, sodass wir von denen auch nicht als Konkurrenz gesehen werden, sondern als Enabler. Ich sage mal, wir wollen euch ermöglichen, dass ihr eine Geschäftsoportunität habt und dann ist unser Job erledigt.

#### Ja, du sagst, euer Job ist irgendwann erledigt. Kannst du dir vorstellen, dass das auch in der aktuellen Situation mit der geopolitischen Lage tatsächlich dann auch so passiert?

Jetzt müssen wir mal schauen. Die USA zum Beispiel vor drei, vier Jahren haben uns mit dem IRA überrascht. Die kamen spät zur Party, aber dann kamen sie groß. Jetzt sind sie genauso schnell, haben sie, wie nennt man das so schön, polnischen gemacht und verabschieden sich gerade wieder. Das ist natürlich ein großer Rückschlag. Auf der anderen Seite, ich habe das Thema Diversifizierung ja gerade angesprochen, hat da natürlich nochmal einen ganz anderen Fokus bekommen, wie man Wasserstoff, wie man auch so Instrumente wie H2Global nutzen kann, um genau solche Diversifizierungsbestrebungen auch zu untermauern. Also von daher sehen wir, was das betrifft, dem Thema recht positiv entgegen. **Aber es bleibt natürlich spannend, wo wir**

uns hier politisch hin entwickeln, auch mit den Spannungen, die wir gerade haben, dass wir natürlich auch das Thema Nachhaltigkeit und Klima nicht aus dem Sinn verlieren. Die Industrie ist bereit, die sieht einen gewaltigen Markt. Aber wir müssen diesen Markt jetzt auch schaffen und jetzt dürfen wir uns hier nicht, ich sage mal, nach der Euphorie, gerade was Wasserstoff betrifft, der letzten Jahre, die übertrieben war. Sind wir jetzt gerade zumindest in Europa in so einem Valley of Death. Da müssen wir auch jetzt rauskommen. Und wenn ich mir anschau, was in anderen Regionen passiert, China zum Beispiel, wir reden, die Chinesen und die Inder, die machen. Ich war jetzt dreimal in Indien. Ich war wirklich beeindruckt zu sehen, was dort geschieht. Wenn man sich China anschaut, 360 Gigawatt erneuerbare Energien im letzten Jahr.

Wie viele sind 360 Gigawatt? Was muss ich mir darunter vorstellen?

Ich glaube, ich kenne jetzt die Zahl für Deutschland nicht so genau, aber wir haben in Deutschland irgendwie, weiß ich nicht, sechs oder sowas. Was für eine Größenordnung ist. Die Dimensionen sind da schon gewaltig und wir müssen ja wirklich sehen, dass wir in Europa, dass wir jetzt auch die Führungsrolle, die wir ja für uns beanspruchen, da ist eine Diskrepanz oder droht eine Diskrepanz zu entstehen zwischen Anspruch und Realität. Und wir tun gerade viel dafür, dass wir den Anschluss verpassen. Und das andere die Führungsrolle übernehmen. Und da müssen wir uns einfach irgendwo selber in die Nase packen und sehen, dass wir jetzt mal loslegen und uns nicht zu sehr um uns selbst drehen.

Ja, und aus dem Valley of Death wirklich schon sehr krass. Aber es ist tatsächlich so, den eigenen Haaren wieder rausziehen.

Genau. Und ich sage mal, die Euphorie, die da war, das ist halt wirklich, das ist eine Transformation. Das ist nichts, wo, ich sage mal, von heute auf morgen einfach Wasserstoff gegen Gas eingetauscht wird, sondern hier werden komplett neue Geschäftsmodelle, hier müssen komplett neue Infrastrukturen geschaffen werden. Hier gibt es komplett andere Risiken, die noch keiner so richtig greifen kann. Die müssen adressiert werden und das ist anstrengend, das ist nicht leicht, das dauert ein bisschen länger, als wir alle erwartet hatten.

Aber da darf man jetzt nicht nachgeben, sondern im Gegenteil, wir sehen die richtigen Schritte in die richtige Richtung. Wir müssen da realistisch rangehen. Das war jetzt vor zwei Wochen das World Hydrogen Summit in Rotterdam. Da war auch wirklich das Motto, the new realism. Also wir gehen jetzt hier realistisch ran, aber wir gehen voran. Und ich glaube, das ist auch gut so.

Ja, und was auch Mut macht, ist ja, dass das Thema Wasserstoff ja auch im Koalitionsvertrag verankert ist.

Genau. Also da waren wir auch sehr froh. Auch H2Global ist im Koalitionsvertrag verankert. Und wir müssen an diesen Themen festhalten. Es gibt gerade Diskussionen, Batterie elektrisch gegen Wasserstoff, Import versus regionale Produktion, lokale. Wir brauchen alles. Also das sind akademische Diskussionen, die wir da teilweise führen.

Das können wir wunderbar in Deutschland.

Das können wir wunderbar, aber wir sind noch lange nicht so weit, dass wir irgendwo in der Position sind, dass wir sagen, jetzt muss man mal, ich sage mal, ein bisschen an den, an den, an polieren und feilen und da, wo es ein bisschen aus dem Ruder läuft, mal wieder ein bisschen einhegen. Da läuft noch nichts aus dem Ruder, weil da ist nichts. Ja, also wir müssen jetzt mal loslegen und dann vielleicht im Nachhinein mal gucken. Also A, vielleicht einfach mal machen und dann wird es vielleicht gut und mal machen und dann sehen, wo kann man es denn noch besser machen. Aber loslegen ist jetzt die Devise.

Ja, das finde ich gut. Das ist vielleicht auch ein Stichwort für meine fast Abschlussfrage loslegen, wenn wir losgelegt haben und ins Jahr 2030 sind: Ihr habt mal berechnet, dass wir bis dahin 69 Millionen Tonnen grünen Wasserstoff benötigen, habe ich auf eurer Webseite gefunden, um die Ziele des Pariser Klimaabkommens zu erreichen. Wie realistisch schätzt du das denn aus heutiger Sicht ein und was braucht es denn, damit wir diese Menge dann auch tatsächlich erreichen können?

Also da bin ich leider ein bisschen Realist. Also wir haben jetzt Juni 2025. Das sind noch viereinhalb Jahre, noch nicht mehr. Das wird nichts. Also da müssen wir uns auch realistisch machen. Und auch da eben das Thema. The New Realism. Also jetzt, es wurden dann wahrscheinlich politisch gesagt, auch 10 Millionen Import, 10 Millionen Tonnen lokale Produktion, jetzt wird es europäische Ziele, wo völlig klar ist, die werden wir nirgendwo erreichen können. Aber dann eben nicht zu sagen, 2030, ich seh, da hat alles nicht funktioniert, sondern müssen jetzt mal überlegen, was können wir da wirklich machen, wie können wir da auch unsere Ressourcen bündeln. Und da müssen wir jetzt mit mutigen Entscheidungen da ran. Aber jetzt nicht ermutigen lassen, aber halt auch nicht unrealistisch jetzt hier irgendwelche Targets dann setzen, von denen eigentlich jeder weiß, dass die in der Form, äußerst unwahrscheinlich sind, dass sie umgesetzt werden können.

Ja, finde ich super. Realismus, da tatsächlich auch abgeklärter ranzugehen. Vielleicht eine ganz persönliche Abschlussfrage, lieber Timo. Was treibt dich denn genau an,

genau an dieser Schnittstelle zu arbeiten zwischen globalem Markt, Klimaschutz und Infrastruktur?

Das ist wirklich, ich sage mal, ich hatte vorher ein sehr bequemes Leben, als wir in Brasilien gelebt hatten. Das ist jetzt schon so auch in der Schnittstelle. Ich sage mal, ich habe gelernt, es gibt eigentlich zwei Ökonomien. Es gibt eine Realökonomie da draußen und es gibt eine politische Ökonomie. Die Schnittstellen sind leider oftmals erstaunlich gering. Genau an dieser Schnittstelle arbeiten wir allerdings.

Aber das ist extremst notwendig, weil ich glaube, wir haben jetzt eine Situation und das sieht die Wirtschaft ja auch noch ganz anders als vor 10, 20 Jahren vielleicht, die ja zusammen mit der öffentlichen Seite ja versuchen, diese Wende hinzubekommen. Das ist ja auch nicht so. Ich habe früher immer den Shareholder-Value-Ansatz kritisiert. Mittlerweile hat die Industrie, hat die Wirtschaft ja teilweise einen deutlich längeren Horizont und Weitblick, als es manchmal die Politik hat, die dann eher in Shareholder-Value, kurzfristigen Wahlen, in Vierjahreszyklen denken, was früher immer gesagt hat, du denkst immer nur in Bilanzzyklus. Die Industrie sagt jetzt, ich brauche einen Level-Playing-Field, ich müsst mir jetzt den Rahmen geben, dass ich switchen kann. Es muss für mich ökonomisch sinnvoll sein, diese Transformation zu machen. Wenn ihr mir da die Plattform gebt, dann mache ich das auch.

Also wir sind jetzt ja tatsächlich an so einem Make-or-Break-Point. Und ich hoffe einfach, dass auch diese Bundesregierung das erkennt und dann die richtigen Weichen stellt.

Genau. Also ich sage mal, auch die alte Regierung war ja wirklich sehr ambitioniert und sehr unterstützend. Es ist immer leicht, über die Politik zu schimpfen. Wenn man da mal ein bisschen reinschaut, das ist ja schon wirklich komplex. Also ich möchte persönlich kein Politiker sein. Ich sage es ganz offen und ehrlich. Aber wir müssen das zusammen schaffen und pragmatisch, das wäre wirklich mein Petitum, ein bisschen die Eitelkeiten weglassen und sehen, dass wir pragmatisch hier die Kuh vom Eis kriegen und dann haben wir alle was davon.

Super, das hört sich nach einem tollen Schlusswort an. Vielen lieben Dank, Timo, dass du heute hier warst und uns da so in die Welt des grünen Wasserstoffs und eures doch eigentlich sehr pragmatischen Modells entführt hast. Ich glaube, da können wir viel von mitnehmen und ganz lieben Dank dafür.

Ganz herzlichen Dank, hat mich gefreut, hier zu sein.

Dieses Gespräch macht deutlich, damit Wandel gelingt, braucht es mehr als Technologie. Es braucht kluge Marktarchitektur, internationale Zusammenarbeit und Menschen, die bereit sind, Verantwortung zu übernehmen. Die Funke for Future Academy bietet das Sparing, das es braucht, um komplexe Transformationen wie im Energiesektor ins eigene Unternehmen zu holen. Alle Infos zur Academy findest du in den Shownotes. Danke fürs Zuhören und bis zur nächsten Folge von Voices for Future.