

Zweigleisig fahren mit Batterie-technik und Brennstoffzelle

Die Corona-Pandemie hat auch bei der ElringKlinger AG für Verwerfungen gesorgt. Der Vorstandsvorsitzende Dr. Stefan Wolf ist aber optimistisch, dass ElringKlinger die Krise meistern, und mit seinen neuen Produktlinien und Strategien mittelfristig wieder in die Erfolgsspur zurückkehren wird.

Wie sind die Auswirkungen von Corona bei ElringKlinger?

Wir haben in den Monaten April und Mai deutliche Umsatzrückgänge verzeichnet. Insgesamt erzielte der Konzern im zweiten Quartal Umsatzerlöse von 252,2 Millionen Euro, was einem Rückgang von 181,9 Millionen Euro oder 41,9 Prozent im Vergleich zum Vorjahresquartal entspricht. Trotz der Auswirkungen der Pandemie sind unsere Halbjahreszahlen vergleichsweise robust. Erfreulich ist, dass seit Juni dank des starken China-Geschäfts wieder eine leichte Besserung zu spüren ist. In anderen Regionen hingegen werden wir – analog zur jeweiligen Pandemie-Situation – weiter vor große Herausforderungen gestellt.

Welche Maßnahmen wurden ergriffen?

Wir schauen uns alle Kostenblöcke an. Beim Personal haben wir Kurzarbeit beantragt, Überstunden und Urlaub abgebaut. Dann gibt es Posten wie abgesagte Messen, Veranstaltungen und Dienstreisen, wo wir ohne großen Aufwand deutliche Einsparungen erzielen. Auch bei originären Sach- und Materialkosten haben wir durch strengeres Kostenmanagement nochmals Ausgaben reduziert. Dazu kommen ein intensiviertes Lieferantenmanagement und Einsparungen im Vertrieb.

Welche Produktbereiche von ElringKlinger sind besonders betroffen?

Bei den Verbrennungsmotoren prognostizieren die Analysten für 2020 einen



Mit ersten Serienaufträgen im Bereich der Brennstoffzelle rechnet ElringKlinger in zwei bis drei Jahren. © ElringKlinger

weltweiten Produktionsrückgang von etwa 30 Prozent. Entsprechend werden wir bei unseren Produkten für Verbrennungsmotoren zum Jahresende gewisse Rückgänge hinnehmen müssen. Erfreulicherweise behaupten sich unsere Geschäftsfelder für E-Mobilität und Brennstoffzellen sehr gut, hier sind wir von Einbußen praktisch nicht betroffen.

Anfang Juni hat die Bundesregierung eine Wasserstoffstrategie beschlossen. Sehen Sie darin einen Wechsel in der Energiepolitik?

Ja, diesen Wechsel begrüße ich ausdrücklich, da die Wasserstoffwirtschaft unsere Zukunft ist. Die Brennstoffzelle ist der richtige Antrieb für Lkw, Busse, Nutzfahrzeuge und vieles mehr. Überall

dort, wo der batterieelektrische Antrieb nicht leistungsfähig und reichweitenstark genug ist, wird sich meiner nach Meinung die Brennstoffzelle auf Sicht durchsetzen – auch zum Beispiel bei Oberklasse-Pkw. Wichtig ist aber, dass der Wasserstoff mit Strom aus regenerativen Quellen produziert wird. Deshalb muss unsere Gesellschaft noch stärker in Solar- und Windenergie, Wasserkraft und andere alternative Energiequellen investieren.

Was bedeutet die neue Wasserstoffstrategie für die Autobranche und speziell für ElringKlinger?

Das spielt uns natürlich in die Karten, da unsere Strategie bestätigt wird. ElringKlinger hat seit Jahren voraus-



INFO

Dr. Stefan Wolf (58)

hat nach einer Banklehre in Tübingen Rechtswissenschaften studiert. Nach der Promotion 1994 zum Dr. jur. war er als Rechtsanwalt tätig. 1997 trat Wolf als Syndikusanwalt in die Elring Klinger GmbH ein. 2004 wurde er zum Generalbevollmächtigten des Vorstands und 2005 zum Sprecher des Vorstands ernannt. Seit 2006 ist Dr. Stefan Wolf Vorsitzender des Vorstands der ElringKlinger AG.

schauend in die Forschung und Entwicklung von neuen Antriebstechnologien investiert. Hier bieten wir inzwischen ein breites Portfolio an Lösungen an. Ganz allgemein ist die Wasserstoffwirtschaft nicht nur für die Mobilitätsbranche sehr bedeutend. Auch für die Gebäudeheizung, Stahlkoher und andere energieintensive Bereiche ist Wasserstoff als Energieträger der Zukunft denkbar.

Weist die europäische Industrie bei Wasserstofftechnik einen ähnlichen Rückstand auf wie bei der Lithium-Ionen-Zelltechnik?

Im Gegenteil. Der Brennstoffzellenstack von ElringKlinger kann beispielsweise eine höhere Leistungsdichte als die Stacks von zwei asiatischen Herstellern in ihren jeweiligen wasserstoffgetriebenen Pkw vorweisen.

Wann ist mit einer Serieneinführung Ihrer Technik zu rechnen?

Wir liefern derzeit Brennstoffzellen-Prototypen für vielversprechende Entwicklungsprojekte von namhaften Fahrzeugherstellern und Start-Ups. Mit ersten Serienaufträgen rechne ich in zwei bis drei Jahren – wenn alles planmäßig läuft.

Wie sieht es mit Serienaufträgen für Batteriekomponenten aus?

Wir haben erste Serienaufträge für Batteriemodule bekommen, aber mit deren Auslieferung

noch nicht begonnen. Allerdings rechne ich damit, dass von Kundenseite schon bald die ersten Teile abrufen werden.

Waren Sie als CEO von ElringKlinger und als Vorsitzender von Südwestmetall enttäuscht darüber, dass moderne Verbrennungsmotoren nicht im Konjunkturprogramm gefördert werden?

Enttäuscht ist noch milde ausgedrückt. Insbesondere die beiden SPD-Vorsitzenden haben nicht erkannt, dass eine Förderung von modernen Otto- und Dieselaggregaten viele alte Motoren von der Straße geholt hätte. Davon hätten wir unter CO₂-Gesichtspunkten unmittelbar profitiert. Die halbjährige Mehrwertsteuersenkung ist hingegen sozial ungerecht, da vor allem die Käufer von teuren Luxusgütern davon profitieren.

Ist eine zweigleisige Entwicklung von Batterietechnik und Brennstoffzelle überhaupt bezahlbar?

Wir müssen in beide Antriebstechniken investieren, da beide in den nächsten Jahrzehnten ihre Berechtigung und ihren Markt haben werden.

Welche Schwerpunkte werden Sie mittelfristig bei Batterien und Brennstoffzelle setzen?

In der Batterietechnik werden wir uns auf Module und Komponenten konzentrieren. Die Module werden wir dabei eher an Hersteller in der Nische liefern. Die etablierten OEMs werden nach unserer Meinung die Batterie selbst entwickeln und fertigen wollen. Dort wollen wir als Komponentenlieferant erfolgreich auftreten.

Ähnlich wird es bei der Brennstoffzellentechnik werden. Komplette Brennstoffzellen-Systeme werden wir eher als High-End-Anwendung für Nischenkunden anbieten, die Stacks und Komponenten vorrangig für unsere OEM-Kunden mit höheren Stückzahlen.

Daneben werden wir unsere Produktlinien für Verbrennungsmotoren weiterhin optimieren. Ich gehe davon aus, dass Verbrennungsmotoren noch viele Jahre, wenn auch in geringeren Stückzahlen, in den Markt kommen werden. Von diesem klassischen Geschäft wollen wir als Technologieführer weiter profitieren, da vermutlich kleinere Wettbewerber dieses Segment sukzessive verlassen werden.

Labornetzgeräte

direkt vom Hersteller

made in Baden-Württemberg

Unser Fachpersonal berät Sie gerne über:

- AC- und DC-Quellen
- Bidirektionale Hochleistungs DC-Quellen
- DC-Quellen mit integrierter Last
- Elektronische Lasten

Hochleistungs DC-Quellen



21 kW in 3 HE

- 750 W – 1,4 MW, Ausgangsspannungen bis 2.000 VDC
- Maximaler Ausgangsstrom bis 50.000 A

Kontaktieren Sie uns:
Unser Team berät Sie gerne.

ENTWICKLUNG

PRODUKTION

VERTRIEB



ET SYSTEM®

Solutions with system.

ET System electronic GmbH
Hauptstraße 119 - 121
68804 Altlußheim
Telefon: 06205 / 3 94 80
E-Mail: info@et-system.de

www.et-system.de