



# »» Das Warten doch noch

Ein Investor rettete die Brennstoffzellen-Aktivitäten des Sulzer-Konzerns praktisch in letzter Minute. Wir sprachen mit Dr. Alexander Schuler von der neuen Hexis AG.

Strategie: Der Geschäftsführer der Hexis AG, **Dr. Alexander Schuler**, will den Kontakt in den Markt aufrechterhalten.

**bzm: Kurz vor Weihnachten kam die Rettung für Hexis. Hatten Sie die Hoffnung schon aufgegeben?**

Die Hoffnung stirbt bekanntlich zuletzt. Solange wir noch eine kleine Chance für eine Lösung gesehen haben, haben wir einfach weitergemacht. Natürlich war es ein ständiges Auf und Ab zwischen großer Hoffnung und Enttäuschung. Das Warten und Durchhalten hat sich doch noch gelohnt.

**bzm: Was waren die genauen Gründe für Sulzer, die BZ-Aktivitäten einzustellen?**

Sulzer glaubte damals nicht an dezentrale Energieversorgung im kleinen Leistungsbereich, zumal eine Verschlechterung der politischen Randbedingungen gesehen wurde. Außerdem wurde das technische und finanzielle Risiko gemäß der damaligen Einschätzung von Sulzer für die heutige Sulzer AG als zu hoch eingeschätzt, um die Brennstoffzellen-Aktivitäten alleine weiterzuführen.

**bzm: Der Investor wollte sich nach dem Kauf nicht outen. Kann man schon Genaueres über die Identität verraten?**

Nicht viel mehr, als dass es sich um die Schweizer Stiftung Kunst, Kultur und Geschichte handelt, die ab dem 1. Januar 2006 100 Prozent der Aktien übernommen hat.

**bzm: Welche konkreten Pläne/Ziele verfolgt der Investor?**

Wir sind mit einem Konzept angetreten, welches zunächst die Technologie von Hexis zusammenhält und diese in einem kleineren Rahmen weiterentwickelt. Das Konzept bildet die kommenden drei Jahre ab. Der Investor hat auf dieser Basis Hexis übernommen und finanziert die weitere Entwicklung.

**bzm: Ist das Engagement auf einen bestimmten Zeitraum begrenzt?**

Prinzipiell nicht. Die Bereitstellung der Mittel hängt aber vom Projektfortschritt ab.

**bzm: Sie werden nicht auf der Hannover Messe sein. Lässt sich daraus schließen, dass Sie die Marketing-Aktivitäten zurückfahren?**

Wir werden den Kontakt in den Markt aufrechterhalten. Die Marketing-Aktivitäten werden nicht unter dem Aspekt



Lebensdauer im Fokus: Das BZ-Heizgerät Galileo als System wird auf dem aktuellen Stand praktisch eingefroren.

# hat sich gelohnt«

›market push‹ laufen und werden entsprechend dem technischen Fortschritt angepasst.

**bzm:** *Die Mannschaft wurde von rund 50 Mitarbeitern auf zwölf verkleinert. Was bedeutet das für die Schlagkraft Ihrer Entwicklungskapazität?*

Die Lebensdauer des Zellenstapels ist die große Herausforderung. Das System an sich ist fertig. Unter diesem Aspekt ist die Aufrechterhaltung von Kapazitäten in der Systementwicklung oder Produktion nicht sinnvoll. Hexis hat sich mit den zwölf Mitarbeitern so aufgestellt, dass wir den Hauptfokus auf die Weiterentwicklung des Zellenstapels legen. Wir wollen uns zudem im Bereich Hochschulen und Forschung breiter abstützen.

**bzm:** *Wie sieht die konkrete Produkt-Planung aus?*

Unser Ziel ist es nach wie vor, ein Brennstoffzellen-Heizgerät für Ein- und Zweifamilienhäuser zu entwickeln. Schwerpunkt ist eindeutig die Erhöhung der Lebensdauer des Zellenstapels. Das Brennstoffzellen-System wird auf dem aktuellen Stand praktisch eingefroren.

**bzm:** *Sind weitere Testläufe geplant?*

In 2006 planen wir Testläufe im Labor auf Systemebene. Eventuell werden Ende 2006 einige wenige Systeme ins Feld gehen.

**bzm:** *Bis wann wird die Technik für die Serie reif sein?*

Das ist eine Frage, wie man Serie definiert. Galileo ist ein weit fortgeschrittenes System. Die Stückzahlen werden sich entsprechend dem technischen Stand entwickeln.

**bzm:** *Angekündigt von Sulzer Hexis war die kommerzielle Phase für 2007/2008. Wie weit hat Sie der Rückzug von Sulzer hier zurückgeworfen?*

Während der Zeit bei Sulzer war aufgrund der großen kumulierten Investitionen ein rascher kommerzieller Erfolg ein Muss. Heute sind wir ein kleines Unternehmen mit einem entsprechend kleineren Budget. Aufbauend auf dieser Plattform müssen wir unser Überleben sichern und langsam entsprechend dem Projektfortschritt unsere Marktposition auf- und ausbauen.

**bzm:** *Kritiker behaupten, SOFC wäre gegenüber PEMFC für die Hausenergieversorgung weniger geeignet.*

Wir erachten die SOFC genau im kleinen Leistungsbereich als sehr gut. Der relativ einfache Systemaufbau, besonders bei Kohlenstoff-stämmigen Brennstoffen, bringt hier Vorteile. Beide Technologien haben natürlich spezifische Vor- und Nachteile und damit ihre Chancen am Markt. (mn)

[www.hexis.com](http://www.hexis.com)



## Hydrogen & Fuel Cells

### Wasserstoffbotschafter in Hannover

Eine besondere Attraktion gibt es in diesem Jahr auf der Hannover Messe: die Präsentation der Gewinner des Wettbewerbs ›Hydrogen Ambassador‹. Diese Wasserstoffbotschafter werden ihre **Projekte vom 24. bis 28. April 2006 auf dem Gemeinschaftsstand ›Wasserstoff und Brennstoffzellen‹ in Halle 13 präsentieren**. Die Projekte der zwölf freien Forschungsgruppen aus sechs Ländern überzeugten die Jury des Veranstalters Arno A. Evers Fair-PR aufgrund »ihres Einfallsreichtums und ihrer zukunftsweisenden Entwicklung«.

Die Konzeptionen seien außerordentlich vielseitig und reichen von der optimalen Herstellung von reinem Wasserstoff bis zu dessen Anwendung etwa in Tauchausrüstungen. Unter den zwölf Gewinnern werden im Laufe der Messe zwei Hauptgewinner ermittelt: Zum einen können die 400 bis 500 Repräsentanten aller Aussteller des Gemeinschaftsstandes darüber abstimmen, andererseits besteht die Möglichkeit ab dem 24. April 2006 unter [www.fair-pr.com](http://www.fair-pr.com) seine Stimme abzugeben.

SGL CARBON ist einer der weltweit führenden Hersteller von Carbon- und Graphitprodukten

www.sglcarbon.com

**SGL CARBON GROUP**  
Fuel Cell Components