

Interview mit Colin Liversage

WASSERSTOFFMARKT IN BEWEGUNG

„Bewährte EX-pertise für Startups, OEMs und EPCs“

Der Trend zu grünem Wasserstoff lockt viele Player auf den Markt. Für sichere Systeme und Anlagen benötigen sie nicht nur explosionsgeschützte Produkte und Systeme, sondern vor allem Wissen. Das steuern die Explosionsschutz-Profis von R. STAHL bei. Colin Liversage, Regional Sales Director Europe & Managing Director UK, erklärt, warum das Unternehmen in diesem Bereich mehr auf Tradition als auch auf Innovation setzt und welche Rolle dabei der neue Solarpark am Stammhaus in Waldenburg spielen kann.



Herr Liversage, Sie haben über zwei Jahrzehnte lang für verschiedene Unternehmen im Nahen Osten gearbeitet. Die Vermutung liegt nahe: Da ging es oft um Erdöl. Und nun sprechen wir miteinander über Wasserstoff?

Colin Liversage: Ja, Wasserstoff ist eines der Themen, auf das sich R. STAHL derzeit konzentriert. Seit drei Jahren erleben wir eine massive Verlagerung weg vom traditionellen Geschäft mit fossilen Brennstoffen. Die Projekte in der Nordsee nahmen ab. Uns wurde klar, dass wir umdenken müssen. Wenn wir weiterhin alles auf das traditionelle Öl- und Gasgeschäft mit



fossilen Brennstoffen setzen würden, wären wir irgendwann nicht mehr in der Lage, neuen Trends Rechnung zu tragen.

Welche Trends meinen Sie?

Colin Liversage: Der größte Trend ist, sich umweltfreundlich zu verhalten – und damit verbunden die Suche nach grüneren Energien. Auch umweltfreundliche Energiequellen beinhalten unter Umständen Gefahren. Und genau da spielen wir mit; Sicherheit ist unser Metier. Wir haben uns also die Auswirkungen dieses Trends angesehen, mit Blick auf die Möglichkeiten, die sich daraus für uns ergeben, wenn wir auf die Anliegen unserer Kunden eingehen.

Dahinter steht ja die Erkenntnis, dass die aktuelle Klimakrise nicht nur zu Verhaltensänderungen bei Regierungen und einzelnen Bürgern führt oder führen sollte. Auch Industrieunternehmen sind aufgefordert, einen Beitrag zum Klimaschutz zu leisten. Was tut R. STAHL?

Colin Liversage: Sich als Unternehmen ein neues „grünes“ Image zuzulegen ist einfach. Aber eine Strategie zu haben, die das auch wirklich umsetzt, ist etwas ganz Anderes. Es reicht nicht mehr aus, nur darüber zu reden. Man muss es auch durchziehen. Wenn ein Unternehmen danach strebt, effizienter und umweltfreundlicher zu arbeiten, muss sich dies von der Unternehmensspitze bis hin zu jedem Mitarbeiter durchziehen. Eine nachhaltige Produktion ist nur ein Aspekt. Man kann noch viel mehr tun. R. STAHL ist zum Beispiel gerade dabei, einen eigenen Solarpark zu errichten, direkt neben unserem Werk in Waldenburg. Er wird nicht nur den Bedarf unseres Unternehmens dort decken, sondern zusätzlich Ökostrom ins öffentliche Netz einspeisen. Außerdem werden wir auf E-Mobilität setzen und bis zu 50 Ladestationen für Elektrofahrzeuge aus unserem Fuhrpark sowie von Mitarbeitern und Gästen zur Verfügung stellen. Auch an einer Speicherlösung für Wasserstoff arbeiten wir.

Wir behaupten also nicht nur, dass wir ein umweltfreundliches Unternehmen sind. Wir werden künftig unseren Kunden zeigen, was das bedeutet, indem wir sie zu unseren Energieanlagen führen. Das begeistert mich. R. STAHL als Unternehmen, das traditionell die Öl- und Gasindustrie bedient – sozusagen das schmutzige Ende des Marktes – denkt an die Zukunft unseres Planeten und handelt.

Wirkt sich das auch auf Ihre Produkte aus?

Colin Liversage: Das tut es. Viele der aktuellen Produktgenerationen verbrauchen deutlich weniger Energie als ihre Vorgänger. Bei unserem Remote I/O-System IS1+ beispielsweise sind es rund 20 Prozent.

Was kann R. STAHL darüber hinaus gegen den Klimawandel tun?

Colin Liversage: Wir können unsere Erfahrungen an andere Unternehmen weitergeben. Denn die Dekarbonisierung in der Industrie muss sich weiter fortsetzen. Mit unseren Produkten, aber auch



mit unserem Wissen, können wir anderen dabei helfen, ihren Kohlenstoffausstoß zu reduzieren. Unser jüngster Geschäftsbereich Service gibt dieses Wissen in Form von Beratungsleistungen weiter. Gerade in der Wasserstoffwirtschaft, in dem es zahlreiche neue Akteure gibt, können viele davon profitieren.

Wo steht die Wasserstoffwirtschaft? Noch ganz am Anfang ihrer Entwicklung?

Colin Liversage: Im Augenblick scheint es ein Nischenbereich zu sein. Doch die Branche wird schnell aus dem Nischendasein herauskommen. Ich denke, dass die neuen H₂-Technologien definitiv die Zukunft sind. Wasserstoff als Speichermedium für volatile erneuerbare Energien einzusetzen ist ein Muss, wenn die Energiewende gelingen soll. Wird er über Brennstoffzellen wieder verbraucht, wird kein CO₂ frei. Er wird zur idealen Energiequelle für Prozesse in der chemischen Industrie und in den Branchen Glas, Stahl, Zement etc. werden. Aber auch für die Beheizung von Häusern und Industrieanlagen, die gegenwärtig noch zu den größten Verursachern von CO₂ gehört. Wo Wasserstoff ebenfalls ganz sicher eine Bedeutung erlangen wird, ist das Transportwesen. In diesen Segmenten verringert der Einsatz von Wasserstoff den CO₂-Fußabdruck am deutlichsten. Man kann also hier durch Investitionen am meisten erreichen.

Wie bringt sich R. STAHL hier ein?

Colin Liversage: Wir können in dieser neuen grünen Arena der Energieerzeugung viel bewirken. Und zwar mit unseren existierenden Sicherheitslösungen. Mit unseren Produkten für den Explosionsschutz können wir in den Anlagen in der Wasserstoffwirtschaft ebenso gut für Sicherheit sorgen, wie wir es seit Jahrzehnten in allen möglichen Anlagen mit Explosionsgefahr tun.

Die Vorschriften für den Explosionsschutz sind streng. Sind die bestehenden Normen ausreichend für den Bau und den Betrieb von Wasserstoffsystemen oder gibt es Verbesserungsbedarf?

Colin Liversage: Die bestehenden Standards sind derzeit definitiv ausreichend, um die meisten Anwendungen abzudecken. Doch angesichts der besonderen Eigenschaften von Wasserstoff erarbeiten die internationalen Normungsorganisationen IEC und ISO gerade weitere spezifische Normen mit Fokus auf die Produktion und den Einsatz von Wasserstoff. Auch hier leisten viele unserer Mitarbeiter einen sehr aktiven Beitrag, allen voran Prof. Dr. Thorsten Arnholt, der bei R. STAHL das Ressort Strategie & Technologie leitet und der seit langem Vorstandsmitglied bei IEC ist.

Wenn Sie einen Blick auf Ihr Angebot werfen: Welche Produkte sind bei der Konstruktion von Wasserstoffanlagen besonders wichtig?

Colin Liversage: In der Wasserstoffwirtschaft halten wir Geräte der Explosionsgruppen IIC oder mindestens IIB+H₂ für erforderlich. Diesen Standard erfüllen fast alle unserer Produkte. Wir haben sehr viel Erfahrung in dem, was wir tun. Unsere Produkte sind erprobt und bewährt. Sie in den neuen Markt zu bringen, mit dem Versprechen der Sicherheit, das wir im Öl- und Gasmarkt seit



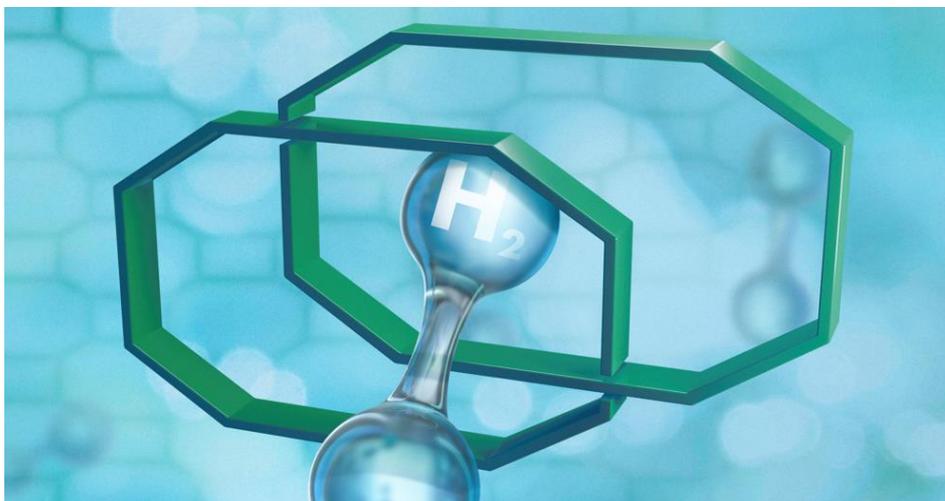
Jahrzehnten halten, ist die Aufgabe, die vor uns liegt. Eine große Nachfrage besteht nach unseren Automatisierungsprodukten, da das Feld der Automatisierung besonders anspruchsvoll ist und Bedarf an profunder Beratungsleistung besteht.

Rechnen Sie mit einem Schub für Ihr Geschäft?

Colin Liversage: Von heute auf morgen wird das nicht passieren, das ist ein längerer Prozess. Aber uns war klar, dass wir uns zu einem frühen Zeitpunkt engagieren müssen. Daher haben wir uns mit vielen verschiedenen alternativen Energiequellen beschäftigt und arbeiten mit Universitäten, staatlichen Think Tanks und Unternehmen zusammen. Etliche davon sind jetzt so weit, Anwendungen zu realisieren und konkret zu lernen, wie man eine Wasserstoffanlage baut. Ich denke, wir konnten unseren Beitrag dabei leisten, sie zu sensibilisieren, welche große Bedeutung der Explosionsschutz beim Umgang mit einem brennbaren, flüchtigen Gas hat.

Wie muss sich Ihre Organisation ändern, um die neuen Märkte zu erreichen?

Colin Liversage: Unsere Vertriebsmitarbeiter mussten in letzter Zeit viel lernen und den neuen grünen Geist unseres Unternehmens verinnerlichen. Denn es ändern sich nicht nur die Anwendungen, sondern auch die Ansprechpartner – auch wenn wir scheinbar dieselben Kunden bedienen. So ist das etwa im EPC-(Engineering, Procurement and Construction)-Geschäft. Die EPCs, die bislang im Bereich Öl- und Gas tätig waren, kennen wir gut – und sie uns. Wir sind fast überall gelistet. Doch bei ihnen entstehen neue Abteilungen, die sich nun dem Markt Wasserstoff widmen. Dort arbeiten Menschen eines besonderen Typs; sie sind oft jünger, besonders umweltbewusst und sich der veränderten Zukunftsdynamik bewusst. Eben die Menschen, die sich für diese spezielle Art der Energieumwandlung begeistern. Mit ihnen müssen wir auf Augenhöhe sachkundig über Wasserstoff und seine Bedeutung für die Energiewende, für die Verbraucher und Investoren sprechen können.





Die Wertschöpfungskette von Wasserstoff ist ähnlich lang wie die von Erdöl. Nach seiner Erzeugung muss er transportiert, zwischengelagert, unter Umständen zu weiteren Produkten umgesetzt oder einer Brennstoffzelle zur Stromerzeugung zugeführt werden. Wo sehen Sie das größte Potenzial für R. STAHL?

Colin Liversage: Die Produktion von grünem und blauem Wasserstoff beinhaltet kurzfristig das größte Potenzial für den Einsatz unserer explosionsgeschützten Produkte. Wenn sich diese Wertschöpfungskette weiterentwickelt, wenn also beispielsweise vermehrt Betankungssysteme konstruiert werden, wird unsere enge Zusammenarbeit mit diversen OEMs, die derartige Systeme bauen, Früchte tragen. Dort steckt mittelfristig ein großes Potenzial. Auch weiteren sogenannten Power-to-X-Technologien, zum Beispiel Produktionsanlagen für Ammoniak und synthetische Kraftstoffe, gehört die Zukunft. Und in der wird der Explosionsschutz unabdingbar sein.

Es gibt heute schon zahlreiche Wasserstoff-Startups. Wie erreichen Sie diese?

Colin Liversage: Das ist richtig. Viele neu gegründete Unternehmen erkennen, dass hier ein Markt entsteht, und beteiligen sich mit innovativen Ideen. Wenn es konkret wird und es um die Sicherheit geht, entsteht bei ihnen jedoch häufig Unsicherheit. Da fehlt meist am Wissen über Explosionsschutz und an der Erfahrung. Deshalb kommen wir mit unserer Expertise ins Spiel. Wir können helfen – mit Wissen, Beratung und Produkten. Das verbreiten wir auch in den sozialen Medien. Das ist eine andere Aufgabe als die Kommunikation mit unserem traditionellen Kundenstamm. Mit diesen Kunden sprechen wir über die Veränderungen und was sie für sie und uns mit sich bringen. Mit den sich absplittenden Abteilungen dort besprechen wir, wie wir bei der Gestaltung neuer Anwendungen beratend unterstützen können. Bei den jungen Startups müssen wir uns erst einmal bemerkbar machen und verdeutlichen, dass wir bei allen zukunftssträchtigen Innovationen für Sicherheit sorgen können.

Herr Liversage, ich wünsche Ihnen viel Erfolg auf den Weg in eine nachhaltige Zukunft und danke Ihnen für das informative Gespräch.

Unternehmenshintergrund:

R. STAHL ist seit über 90 Jahren richtungweisend im Bereich der Sicherheitstechnik für explosionsgefährdete Bereiche. Das Waldenburger Unternehmen zählt zu den international führenden Anbietern explosionsgeschützter Komponenten und Systeme. Das Portfolio bietet Produkte zum Automatisieren, Steuern und Verteilen, Installieren, Bedienen und Beobachten, Beleuchten sowie Signalisieren und Alarmieren. Kundenspezifische explosionsgeschützte Systemlösungen stehen zunehmend im Mittelpunkt des Leistungsspektrums von R. STAHL. Eine passgenaue Kombination von Produkten kann durch umfangreiche Dienstleistungen von Beratung, Projektierung und Engineering bis zu Schulungen nach Bedarf ergänzt werden. Viele technologische Pionierleistungen und ein wachsender Bestand an Patenten unterstreichen die Entwicklungskompetenz des Unternehmens. Internationale Zertifizierungen und Zulassungen ermöglichen den weltweiten Einsatz der Produkte von R. STAHL.