



Ausführungen des Vorstandsvorsitzenden

Dr. Werner Ponikwar, thyssenkrupp nucera AG & Co. KGaA, anlässlich der virtuellen Hauptversammlung am 05. Februar 2025 in Essen

05.02.2025
Seite 1/20

Es gilt das gesprochene Wort

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, sehr geehrte Mitglieder des Aufsichtsrates, meine Damen und Herren, ich begrüße Sie herzlich zur diesjährigen Hauptversammlung von thyssenkrupp nucera und freue mich sehr Sie heute willkommen zu heißen.

Ich erinnere mich noch ganz genau, als ich letztes Jahr hier stand – unser Börsengang war gerade einmal ein paar Monate her. Heute können wir bereits auf unser erstes vollständiges Geschäftsjahr, das Geschäftsjahr 2023/2024, als gelistetes Unternehmen zurückschauen. Ein Geschäftsjahr, ich möchte sagen, des Aufbruchs und der Innovation, geprägt von Fortschritten, aber auch von neuen Herausforderungen.

Zu den erreichten wichtigen Meilensteinen gehört dabei mit Sicherheit die strategische Partnerschaft mit dem Fraunhofer IKTS. Wir werden damit unser Technologie-Portfolio maßgeblich erweitern, und zwar mit einer besonders fortschrittlichen Elektrolysetechnologie – der sogenannten SOEC, oder auch Festoxidelektrolyse.

Auch die Europäische Union findet das gut und sagte einer Förderung von bis zu 36 Millionen Euro für den Bau einer Produktionsanlage für diese Elektrolysezellen und Stacks zu. Wir sind also auf dem richtigen Weg.

Und das ist erst der Anfang: Wir verfolgen eine klare Entwicklungs-Roadmap für alle unsere Technologien und Produkte. Durch zielgerichtete Innovationen, entwickelt von den vielleicht erfahrensten Elektrolysespezialisten der Welt, wollen wir in Zukunft noch bessere,



leistungsfähigere und kostenoptimiertere Systeme anbieten. Dafür ist mitunter ein hoher Automatisierungsgrad entscheidend – woran wir ebenfalls konsequent arbeiten.

Dass Kunden schon heute unsere innovativen Produkte und Lösungen schätzen, zeigt sich an neuen Aufträgen und Vereinbarungen im Bereich grüner Wasserstoff, wie beispielsweise mit der Spanischen Firma Moeve, Hydrom im Oman und der Australischen ABEL Energy.

Nicht vergessen möchte ich jedoch die starke Leistung unseres zweiten Geschäftsbereichs, der Chlor-Alkali-Elektrolyse. Auch hier überzeugte unsere Technologie und unser Angebot die Kunden. Sodass sich Unternehmen weltweit bei der Umstellung auf ein moderneres, umweltfreundlicheres Verfahren für unsere State-of-the-Art-Technologie entschieden haben.

Unsere Aktivitäten werden auch öffentlich gewürdigt: Anerkennung für unsere herausragende Technologie wurde uns im vergangenen Jahr nicht nur durch die Verleihung des „Hydrogen Impact Investment Award“ zuteil.

Auch beim Thema Nachhaltigkeit konnten wir überzeugen und wurden mit dem deutschen Nachhaltigkeitspreis ausgezeichnet. Das freut uns insofern besonders, da wir mit dem Geschäftsbericht für das abgelaufene Geschäftsjahr unseren ersten Nachhaltigkeitsbericht veröffentlicht haben.

Diese starke Leistung schlägt sich auch in unseren Zahlen nieder. Wir sind stark gewachsen, wir haben unsere Prognose für den Umsatz erfüllt, und beim Ergebnis vor Zinsen und Steuern, also dem EBIT, haben wir unsere Ziele sogar übertroffen.

Gewachsen ist auch unser Team: Wir haben unsere Belegschaft um fast 35 Prozent auf über 1.000 Mitarbeitende vergrößert und unsere neue Unternehmenszentrale, das „nulhouse“ in Dortmund, bezogen. Wie Sie sehen, haben wir im vergangenen Geschäftsjahr viel erreicht.

Gleichzeitig bewegen wir uns in einem noch jungen, hoch-volatilen Markt, der sich mit einigen Herausforderungen konfrontiert sieht. Für mich hat sich im vergangenen Jahr gezeigt: Wer in diesem Umfeld ernten will, muss nicht nur sähen, sondern braucht auch Geduld und einen



langen Atem. Eine funktionierende Wasserstoffwirtschaft wachsen zu lassen gelingt eben nicht über Nacht.

Wir bei thyssenkrupp nucera haben jedoch beides: genügend Erfahrung und Geduld, um das Ziel nicht aus den Augen zu verlieren und eine starke Bilanz, die uns einen langen Atem beschert. Unsere starken Produkte und innovativen Lösungen bilden dabei die Basis, die Saat, für langfristigen Erfolg.

Wie wir dabei im vergangenen Jahr vorangekommen sind, möchte ich Ihnen in den nächsten Minuten näherbringen. Dafür habe ich meine Ausführungen in drei zentrale Bausteine gegliedert:

- **Als erstes** möchte ich für Sie die **Marktentwicklung** und -perspektiven für grünen Wasserstoff genauer einordnen. Das Hochfahren der Wasserstoffbranche ist in vollem Gange, braucht aber seine Zeit.
- **Zweitens** werde ich auf unsere **Wachstumsstrategie** und unsere **Entwicklungs-Roadmap** eingehen. Neben der angesprochenen Partnerschaft mit dem Fraunhofer IKTS haben wir weitere strategische Schritte eingeleitet, um unsere starke Marktposition global auszubauen und **Innovationen** weiter voranzutreiben.
- **Drittens** möchte ich Ihnen aufzeigen, dass wir diese Wachstumsstrategie Stück für Stück erfolgreich umsetzen. Wir können auf ein **positives Geschäftsjahr** und zahlreiche **Projekthighlights** zurückschauen.

Teil 1: Marktentwicklung

Lassen Sie mich zunächst über die Entwicklungen in der Wasserstoffbranche sprechen. Grüner Wasserstoff ist kein Allheilmittel. Er ist zu allererst ein Schlüssel zur Dekarbonisierung der Schwerindustrie, zur langfristigen Speicherung von Stromüberschüssen und die Grundlage von vielen CO₂-freien Treibstoffen. Das sind die handfesten, realistischen Anwendungsfelder, in welchen grüner Wasserstoff schon heute eine entscheidende Rolle spielen kann. Die emotionalen Diskussionen, ob Wasserstoff nur das Leitungswasser oder der Champagner der Energiewende ist, bringen uns hier in der Tat nicht weiter.



Und ja, die anfänglichen überzogenen Erwartungen an Umfang und Geschwindigkeit des Aufbaus der Wasserstoffinfrastruktur sind zuletzt einer gewissen Ernüchterung gewichen. Auch das gehört zu einem normalen Reifungsprozess einer noch jungen technologiegetriebenen Industrie.

Unsere Branche muss noch zahlreiche Herausforderungen bewältigen: regulatorische Unsicherheiten und Überregulierung, langsame Genehmigungsverfahren, fehlende Infrastruktur und hohe Anlaufkosten. Das hat dazu geführt, dass branchenweit viele Projekte verzögert, einige sogar ganz abgesagt wurden.

Auch wir haben das zu spüren bekommen: Bei thyssenkrupp nucera hat das einen Vertrag mit dem Unternehmen Neste betroffen. Die finnische Bio-Raffinerie investiert nun doch nicht in einen 120-Megawatt-Elektrolyseur. Als Grund für die Absage wurden unternehmensspezifische Faktoren und schwierige lokale gesetzliche Rahmenbedingungen genannt.

Das zeigt: Investoren benötigen bei vielen Wasserstoffprojekten mehr Zeit, Sicherheit und vernünftige rechtliche Rahmenbedingungen für ihre Investitionsentscheidung. Das stellt die Branche zur Zeit noch vor Herausforderungen, die es zu meistern gilt. Dazukommen politische Unsicherheiten, insbesondere in den USA.

Ich möchte aber nochmals betonen: Trotz der nicht ganz einfachen Rahmenbedingungen befinden wir uns in einem natürlichen Reifungsprozess einer noch jungen Industrie. Verzögerungen sollten uns daher weder überraschen noch wirklich beunruhigen.

Dennoch, und bei allen Schwierigkeiten: Der Wasserstoffmarkt hat sich bereits unglaublich gut entwickelt. Weltweit wurden laut einer Studie des Hydrogen Councils bereits Investitionsentscheidungen für mehr als 20 GW an Elektrolyseleistung getroffen. Das ist eine Verzehnfachung der Elektrolysekapazität von den heute im Betrieb befindlichen circa 2 GW. Was wir in wenigen Jahren aufgebaut haben und noch werden, gelingt anderen Industrien nicht in zehn bis fünfzehn Jahren.

Wir sehen weiterhin weltweit großes Potenzial, auch in den USA und Europa. Denn trotz der politischen Unsicherheiten und Anlaufschwierigkeiten, geben beide Kontinente durch ihre frühe



Regulatorik und Fördermechanismen maßgeblich den Takt an beim weltweiten Umbau auf eine Wasserstoffwirtschaft.

Mit dem Inflation Reduction Act hat die USA bereits vor zwei Jahren einen mutigen Schritt nach vorne getan, um den Hochlauf der Wasserstoffbranche zu fördern. Besonders gefreut hat uns in diesem Zusammenhang, dass thyssenkrupp nucera für die 50-Millionen-Dollar-Förderung des US-Energieministeriums ausgewählt wurde, um die Serienfertigung von Elektrolysezellen für den US-Markt voranzutreiben und eine automatisierte Pilotmontagelinie für Elektrolyseure zu errichten.

Natürlich bleibt es abzuwarten, wie sich die neue US-Administration zum IRA und der damit verbundenen Wasserstoffförderung stellt. Es gibt gute Gründe hier nicht den Rotstift anzusetzen. Wir sind jedoch als Unternehmen sehr flexibel aufgestellt und können entsprechend schnell auf veränderte Rahmenbedingungen reagieren. Schauen wir von den USA einmal auf unseren Kontinent.

Auch in Europa sind weitere gemeinsame Anstrengungen notwendig, um den Aufbau der Wasserstoff-Industrie zu beschleunigen. Viele Projekte stocken, da Abnehmer und vor allem Verteilstrukturen, wie Pipelines, fehlen. Um das Henne-Ei-Problem zu lösen, braucht es eine gesamteuropäische Netzinfrastruktur, idealerweise mit Anbindung an Übersee.

Ein wichtiges Signal für den Aufbau eines europäischen Wasserstoff-Binnenmarktes ist die Gründung und Stärkung der Allianz H2med. Fast 20 Unternehmen aus Frankreich, Deutschland, Portugal und Spanien – darunter auch wir – arbeiten gemeinsam daran, die Wasserstoffnetze der Iberischen Halbinsel mit Nordwesteuropa über eine Südwest-Wasserstoff-Pipeline zu verbinden. Ziel ist es, Europa bis 2030 zuverlässig und zu tragbaren Kosten mit grünem Wasserstoff zu versorgen. Der zügige Ausbau dieser Infrastruktur wird ein entscheidender Faktor für den Hochlauf der Wasserstoffwirtschaft und eine nachhaltige Wertschöpfungskette sein.

In Deutschland beispielsweise unterstützt die staatliche Förderbank KfW im Auftrag des Bundes den Aufbau eines nationalen Wasserstoff-Kernetzes. Dafür stellt die Bank ein Darlehen in Höhe



von 24 Milliarden Euro zur Verfügung. Bis 2032 sollen somit rund 9.000 Kilometer Wasserstoffleitungen entstehen.

Trotz dieser positiven Entwicklungen wissen wir: Die Erwartungen an den Hochlauf der Wasserstoffbranche waren hoch, ja vielleicht sogar weit überzogenen. Vom „Wasserstoff-Hype“ geht es nun hin zu einer objektiven, realistischen Betrachtung: Wasserstoff wird bei der Umgestaltung der Industrien weltweit eine bedeutende Rolle spielen – braucht aber seine Zeit.

Wir haben also allen Grund, optimistisch zu bleiben. Lassen Sie mich das an drei Punkten festmachen.

- **Erstens:** Die grundsätzliche Wachstumsdynamik ist ungebrochen – grüner Wasserstoff wird in gigantischen Mengen benötigt. Bis 2030 sollen rund 80 bis 100 Gigawatt Elektrolyseur-Kapazität in Betrieb sein. Das ist 50-mal mehr als die heutige Kapazität von etwa 2 Gigawatt. Die Nachfrage nach sauberem Wasserstoff wird sich bis 2030 voraussichtlich versechsfachen. Die zur Herstellung dieser großen Mengen notwendigen Anlagen müssen natürlich noch gebaut werden. Eine Chance, die wir als thyssenkrupp nucera nutzen werden.
- **Zweitens:** thyssenkrupp nucera hat ein ausgesprochen erfolgreiches und robustes Geschäftsmodell. Mit unserem starken Chlor-Alkali-Geschäft können wir temporäre Schwankungen im Wasserstoffgeschäft kompensieren und gleichzeitig zusätzliche finanzielle Mittel für weitere Investitionen generieren. Zudem trägt unser „Asset-Light-Geschäftsmodell“, sowie unsere global aufgestellte Organisation dazu bei, dass wir unsere Ressourcen dynamisch an die Marktentwicklung anpassen und flexibel einsetzen können.
- **Drittens:** Wir bieten unseren Kunden weltweit ein starkes Produktportfolio mit hervorragenden großtechnischen Lösungen gepaart mit hoher Umsetzungskompetenz und einem erprobten Servicenetzwerk. Das ist eine sehr wettbewerbsfähige Kombination.



Teil 2: Wachstumsstrategie & Innovationen

Seien Sie also versichert: thyssenkrupp nucera hat einen langen Atem. Wir werden weiterhin konsequent die Chancen des Wachstumsmarktes für grünen Wasserstoff ausschöpfen. Die Basis dafür sind unsere innovativen Produkte und Services. Denn thyssenkrupp nucera gehört zu den wenigen Anbietern weltweit, die Wasserelektrolyse-Technologie bis zum Gigawatt-Bereich anbieten können.

Die Technologie der alkalischen Wasserelektrolyse – kurz AWE – hat sich als äußerst erfolgreich erwiesen. Bereits im letzten Jahr habe ich Ihnen unsere hocheffizienten alkalischen Wasserelektrolyse-Module scalum® vorgestellt. Die Module stehen für ein hohes Maß an Skalierbarkeit und Leistungsfähigkeit, was besonders wichtig für die großflächige Produktion von CO₂-freiem Wasserstoff ist.

Vielleicht erinnern Sie sich: Der Name „scalum“ leitet sich von der „Skalierbarkeit“ ab und unterstreicht die Möglichkeit, mehrere Module einfach zusammenzuschalten – so schaffen wir große Anlagekapazitäten mit einem standardisierten Produkt.

Für die Serienfertigung der Elektrolysezellen haben wir im vergangenen Geschäftsjahr ein Montagelabor in Dortmund errichtet, das sogenannte NCAlab. Das Labor unterstützt uns dabei, den Zusammenbau der Elektrolysezellen mit Hilfe von Robotern zu automatisieren. Die Serienfertigung ermöglicht uns eine verbesserte Qualitätssicherung, höhere Produktivität und somit weitere Kosteneinsparungen.

Neben der AWE-Technologie haben wir unser Produktportfolio um eine zweite leistungsstarke Technologie verstärkt. Ein Meilenstein im abgelaufenen Geschäftsjahr war die strategische Partnerschaft mit dem Fraunhofer IKTS bei der SOEC-Technologie – der „Solid Oxide Electrolysis Cells“, zu Deutsch „Festoxid-Elektrolyse“.

Das Fraunhofer-Institut hat seit über 20 Jahren an dieser Technologie geforscht. Gemeinsam wollen wir nun daran arbeiten, diese Forschungsarbeit in die industrielle Umsetzung zu bringen. Die SOEC-Technologie weist einen sehr hohen elektrischen Wirkungsgrad auf, wenn sie mit industrieller Abwärme versorgt wird. Dadurch kann sie grünen Wasserstoff günstiger



produzieren, als andere Elektrolysetechnologien – insbesondere in Anwendungen mit viel industrieller Abwärme, wie beispielsweise der Stahlindustrie oder bei der Ammoniaksynthese. Die Entwicklung und der Aufbau entsprechender Fertigungskapazitäten wird von der EU mit bis zu 36 Millionen Euro unterstützt.

Bereits dieses Jahr noch soll die Pilotanlage zur Fertigung der Elektrolysezellen und Stacks in Arnstadt ihren Betrieb aufnehmen. Hier wollen wir erarbeiten, wie ein großtechnisches Verfahren zur Massenfertigung dieser Zellen aussehen muss – als Grundlage für die erste 300-MW-Factory. Das sind die ersten wichtigen Schritte auf dem Weg hin zu einer Gigawatt-Fertigung, die den industriellen Einsatz der SOEC-Technologie in Zukunft ermöglichen wird.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, mit der SOEC-Technologie haben wir unser Portfolio im vergangenen Jahr bedeutend ausgebaut. Die Technologie ist ein echter Game Changer, mit der wir durch geringere Investitionskosten bei höherer Betriebseffizienz einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil erzielen können.

Das war aber erst der Anfang: Wir arbeiten konsequent weiter an unseren Forschungs- und Entwicklungsinitiativen, um leistungsfähigere, sowie kostengünstigere Produkte und Lösungen anbieten zu können. Denn ich bin davon überzeugt: Innovationen sind der Schlüssel, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Hinsichtlich unserer AWE-Technologie entwickeln wir unser Modul scalum® stetig weiter und stellen sicher, dass wir letztlich die Herstellkosten von grünem Wasserstoff weiter senken können. Zudem treiben wir die Standardisierung voran, um Produktivität und Kosteneffizienz weiter zu steigern.

Auch an neuen scalum®-Lösungen arbeiten wir intensiv: In einer konzeptionellen Designstudie prüfen wir aktuell, ob wir statt wie bisher vier Stacks auch bis zu 16 Stacks in einer Einheit zusammenfassen können. So ließen sich Platz sparen und Skaleneffekte heben.

Ein weiterer wichtiger Eckpfeiler unserer Entwicklungs-Roadmap ist ein hoher Automatisierungsgrad der Fertigungs- und Montageprozesse. Wie im vergangenen Jahr bereits gesagt: Das ist entscheidend, um Zeit zu sparen, Kosten zu senken und gleichzeitig die Qualität



und Planbarkeit in der Fertigung zu erhöhen. Diese Vorteile werden auch unsere Kunden in Zukunft deutlich spüren können.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, im Geschäftsjahr 2023/2024 haben wir mit 36 Millionen Euro rund 85 Prozent mehr für Forschung und Entwicklung ausgegeben als im Vorjahr. Wer die Gegenwart und die Zukunft mit innovativen Technologien gestalten will, muss investieren – das tun wir. Das stärkt maßgeblich unsere Wettbewerbsposition heute und in Zukunft.

Ich darf Ihnen versichern: Wir werden weiter in Innovationen investieren und damit unser Wachstum vorantreiben. So setzen wir unseren Weg in eine nachhaltige Zukunft konsequent weiter fort.

Auch im Bereich ESG haben wir im vergangenen Jahr große Fortschritte erzielt. Wie bei dieser Veranstaltung vor einem Jahr angekündigt, haben wir nun zum ersten Mal einen Nachhaltigkeitsbericht in Anlehnung an die Standards der „Global Reporting Initiative“ veröffentlicht. Darin haben wir unseren CO₂-Fußabdruck transparent gemacht und klare Ziele für Scope 1 bis 3 definiert. Unsere direkt beeinflussbaren Treibhausgasemissionen in den Scopes 1 und 2 reduzieren wir bis 2030 signifikant auf „Net Zero“. Auch an den indirekten Emissionen in unserer Lieferkette, an der viele verschiedene Fertigungspartner beteiligt sind, arbeiten wir mit Hochdruck und werden bis 2050 „Net Zero“ erreichen.

Mit Blick auf unsere Verantwortung als Arbeitgeber freut mich besonders, dass wir in der Modulfertigung 3 Millionen unfallfreie Arbeitsstunden erreicht haben. Das ist für uns von zentraler Bedeutung, genauso wie das Berücksichtigen von Menschenrechts-, Sozial- und Umweltstandards bei der Auswahl unserer Lieferanten.

Für unsere Bemühungen im Bereich Nachhaltigkeit wurden wir Ende letzten Jahres mit dem Deutschen Nachhaltigkeitspreis ausgezeichnet. Die Fachjury sieht thyssenkrupp nucera hier als führend an und hat unsere scalum®-Module als „Leuchtturm des Sektors“ bezeichnet.

Basis des Erfolgs ist unser starkes Team. Wir haben die Zahl unserer Mitarbeitenden im Rahmen unserer Wachstumsstrategie deutlich erhöht: Im vergangenen Geschäftsjahr sind wir um fast 40



Prozent auf über 1.000 Mitarbeitende gewachsen. Damit haben wir unsere Organisation wie im letzten Jahr angekündigt maßgeblich verstärkt. Um unseren Teams ein modernes Arbeitsumfeld, mit viel Platz und Möglichkeiten zur Zusammenarbeit zu bieten, sind wir im November in unser neues Bürogebäude in Dortmund – das nulhouse – gezogen. Das Gebäude wird mit Erdwärme versorgt, das Dach ist begrünt sowie mit Photovoltaikanlagen ausgestattet. Außerdem gibt es Ladeinfrastruktur für PKW und E-Fahrräder.

Sie sehen: Nachhaltigkeit spielt bei thyssenkrupp nucera eine zentrale Rolle – in allen Bereichen.

Teil 3: Geschäftsentwicklung & Projekthighlights

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, lassen Sie uns nun auf das abgelaufene Geschäftsjahr 2023/2024 zurückblicken. Wir haben trotz der Herausforderungen in unseren Märkten operativ wieder beeindruckende Erfolge erzielt:

- Unsere innovativen, leistungsstarken Technologien im neuen Energiemarkt und dem Chemieanlagenbau sind gefragt.
- thyssenkrupp nucera ist ein weltweit geschätzter und verlässlicher Partner für ambitionierte und zukunftsweisende Projekte. Gemeinsam gestalten wir die Zukunft als „First Mover“ und setzen neue Maßstäbe im Markt.
- Und unsere hohen Investitionen in Forschung und Entwicklung zahlen sich aus!

Ich werde daher gleich noch auf einige unserer Projekthighlights dezidierter eingehen. Angesichts der insgesamt positiven Auftragslage konnte thyssenkrupp nucera seinen Umsatz im Geschäftsjahr 2023/2024 um 30 Prozent auf 862 Millionen Euro steigern.

Im Bereich der Alkalischen Wasserelektrolyse wuchsen die Erlöse sogar um 60 Prozent – von 328 Millionen Euro im Vorjahr auf 524 Millionen Euro. Im Chlor-Alkali-Sektor lag der Umsatz mit 338 Millionen Euro leicht über dem Vorjahreswert. Damit haben wir die Prognose für unseren Umsatz im abgelaufenen Geschäftsjahr erfüllt – beim Ergebnis vor Zinsen und Steuern haben wir sie sogar übertroffen.



Das EBIT war wie erwartet zwar negativ, hat sich aber deutlich besser entwickelt als prognostiziert. Der Rückgang ist hauptsächlich auf die geplante Erhöhung der Investitionen in Forschungs- und Entwicklung sowie höhere Ausgaben für den organisatorischen Aufbau zurückzuführen. Trotz des negativen EBIT konnten wir je Aktie einen Gewinn von 9 Cent ausweisen. Grund dafür war vor allem unser starkes Finanzergebnis: Höhere Zinserträge und unsere hohe Nettoliquidität wirkten sich positiv aus. Schauen sie sich gerne mal um – sie werden nicht viele in unserer Industrie finden, die einen Gewinn pro Aktie ausweisen können.

Unser Auftragseingang hat sich trotz der allgemeinen Herausforderungen in unseren Märkten weltweit leicht positiv entwickelt. Im Vergleich zum Vorjahr ist er um 4 Prozent auf 636 Millionen Euro gestiegen. Davon entfielen 356 Millionen Euro auf unser Wasserstoff- und 279 Millionen Euro auf das Chlor-Alkali-Geschäft. Wie bereits erwähnt, ist unser Chlor-Alkali-Geschäft weiterhin ein wichtiger Stabilitätsfaktor.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, wir wollen mit unserer innovativen, hocheffizienten Elektrolyse-Technologie die Dekarbonisierung und nachhaltige Energieversorgung wichtiger Industrien weltweit mitgestalten. Durch unsere jahrzehntelange Erfahrung in Elektrolysetechnologie und unsere große Leidenschaft für Innovationen können wir grünen Wasserstoff zu einem erschwinglichen, zuverlässigen und überall verfügbaren, emissionsfreien Energieträger machen – und zwar schon heute.

Unser Potenzial ist enorm. Und dennoch: Der Markt für grünen Wasserstoff steht erst am Anfang, wie auch unser Unternehmen thyssenkrupp nucera. Sie wissen das, denn wir haben auch vor einem Jahr schon darüber gesprochen.

Gleichzeitig wissen Sie, dass auch unsere Aktienentwicklung den Herausforderungen im Wasserstoffsektor nicht entkommen konnte. Anhaltende regulatorische Unsicherheiten und unklare Förderbedingungen haben Investitionsentscheidungen verzögert. Der anfängliche Hype ist vorbei, die Bewertungen sind, getrieben durch anhaltend negative Nachrichten im Markt, deutlich nüchterner geworden – unabhängig von unserer hervorragenden Entwicklung.

Damit können wir nicht zufrieden sein. Denn die Aktie von thyssenkrupp nucera hat sich ähnlich wie die unserer Wettbewerber entwickelt, obwohl wir im Vergleich etwas besser da stehen.



Kurzfristig mag das kein Trost sein, doch es zeigt, dass unser Geschäftsmodell robust und widerstandsfähig bleibt.

Wie bereits erwähnt: Fortschritt und damit der Auf- und Ausbau neuer, innovativer Technologien – gleich in welchen Industrien – braucht Geduld und einen langen Atem. Ich darf Ihnen versichern: Das bringen wir beides mit. Wir sind fest von der Stärke unserer Technologien und der herausragenden Expertise unserer innovativen Teams überzeugt – und unsere Kunden sind es auch. Das belegen unsere herausragenden Projekte, von denen ich nun einige hervorheben möchte.

Lassen Sie mich mit der Chlor-Alkali-Elektrolyse starten und dann zur alkalischen Wasserelektrolyse übergehen. TA'ZIZ hat thyssenkrupp nucera mit dem Basic Engineering einer Chlor-Alkali-Anlage für das Chemie- und Industriezentrum in Abu Dhabi beauftragt. Die geplante Anlage ist eine der größten der Welt und bildet die Grundlage für die Produktion von PVC und Natronlauge. Nachhaltigkeit spielt auch in der Chlorversorgung eine immer wichtigere Rolle – das haben wir bei einer ganzen Reihe von Aufträgen im vergangenen Geschäftsjahr festgestellt und umgesetzt.

CAPE IGARASSU, ein von Chlorum Solutions geführtes Unternehmen, investiert rund 55 Millionen Euro in den Umbau einer Chlor-Alkali-Anlage in Brasilien. Das Unternehmen stellt seine Quecksilberelektroden auf unsere moderne, umweltfreundliche Lösung um. Auch Unipar modernisiert seine Chlor-Alkali-Anlage in Brasilien mit unserer Technologie. Unsere umweltfreundliche Lösung ersetzt die bestehenden Quecksilber- und Membrananlagen in Unipars größtem Werk und spart damit rund 70.000 Tonnen CO₂ pro Jahr. Außerdem produziert es weniger feste Abfälle und erzielt erhebliche Energieeinsparungen.

Die Herstellung der Elektrolysezellen für das OxyChem-Projekt – ebenfalls eine Modernisierung einer großen Elektrolyseanlage – schreitet genauso planmäßig voran. Erste Lieferungen sind in den USA bereits eingetroffen. Mit SEEC – Southeast Electrochemical, China – haben wir einen weiteren Meilenstein in unserer Zusammenarbeit erreicht. SEEC setzt nun unsere neue Technologie mit einer Produktionskapazität von 300 Kilotonnen Natronlauge pro Jahr ein.



Nun zu den Projekthighlights der alkalischen Wasserstoff-Elektrolyse. Starten wir mit NEOM in Saudi-Arabien, ein bemerkenswertes Beispiel für unseren Fortschritt. Das Projekt ist eine der ersten und größten Gigawatt-Elektrolyse-Anlagen weltweit. Fertigung, Lieferung und Zellmontage liegen voll im Plan. Wir haben bereits über 50 20-MW-Module mit einer Leistung von insgesamt mehr als 1 Gigawatt an den Kunden übergeben, wovon 40 Module mit einer Leistung von 800 Megawatt bereits vor Ort aufgebaut sind.

Möglich ist die reibungslose Abwicklung eines solchen Großprojekts durch den modularen Aufbau unserer standardisierten 20-MW-Elektrolyse-Module, die eine schnelle und kosteneffiziente Montage auf der Baustelle gewährleisten. Auch im restlichen Nahen Osten entwickeln wir unsere Aktivitäten weiter: so haben wir mit dem staatlichen Entwickler der Wasserstoffstrategie des Omans „Hydrom“ eine Absichtserklärung unterzeichnet.

Der Oman plant, bis 2030 jährlich mindestens 1 Million Tonnen grünen Wasserstoff zu produzieren. Bis 2040 sollen es bis zu 3,8 Millionen Tonnen und bis 2050 sogar 8,5 Millionen Tonnen sein. Um das ins Verhältnis zu setzen: Das ist mehr als der heutige Wasserstoffbedarf in ganz Europa. Gemeinsam mit Hydrom wollen wir das enorme Potenzial des Wasserstoffmarktes vor Ort erschließen.

Fortschritte machen wir auch bei unserem Großprojekt Shell. Im Hafen von Rotterdam wird unsere Wasserelektrolyse-Anlage mit einer Leistung von 200 Megawatt bald in Betrieb gehen. Die Fertigung der 10 Elektrolysemodule ist bereits abgeschlossen und dem Kunden übergeben. Die ersten Einheiten befinden sich zur Zeit im Aufbau.

Bei Stegra – ehemals H2 Green Steel – laufen die Arbeiten planmäßig. Das schwedische Unternehmen baut Europas erstes großtechnisches grünes Stahlwerk und setzt dabei auf unsere Wasserelektrolyseure mit einer Kapazität von mehr als 700 Megawatt. Im Mai hat uns das Unternehmen die vollständige Auftragsfreigabe erteilt. Mit dem Wasserstoff aus unseren scalum®-Modulen sollen jährlich 2,5 Millionen Tonnen grüner Stahl produziert werden. Bis 2030 soll diese Menge auf 5 Millionen Tonnen steigen.



Als weiteres bedeutendes Projekt möchte ich das andalusische Green Hydrogen Valley nennen, das vom spanischen Energieunternehmen Moeve – vormals Cepsa – vorangetrieben wird. Das Green Hydrogen Valley soll Europas größtes grünes Wasserstoffzentrum werden. Es wird als Teil eines Ökosystems europäischer Allianzen entwickelt. Dafür haben wir eine Vereinbarung zur Reservierung von Produktionskapazitäten für Elektrolyseure mit einer Gesamtkapazität von 300 Megawatt unterzeichnet. Im Moeve-Energiepark soll die Wasserelektrolyse-Anlage in einer ersten Phase 47.000 Tonnen grünen Wasserstoff pro Jahr herstellen.

Kurz möchte ich auch auf ein weiteres Projekt eingehen: Der australische Projektentwickler ABEL Energy hat sich für eine 260-MW-Anlage von thyssenkrupp nucera entschieden. ABEL Energy ist auf grüne Wasserstoff- und Methanolprojekte spezialisiert. Mit einem Vorzeigeprojekt in Tasmanien sollen die fossilen Kohlenstoffemissionen in der maritimen Wirtschaft reduziert werden. Das Projekt soll bis 2028 beginnen.

Diese Projekte sprechen für sich: Unsere Kunden schätzen unsere jahrzehntelange Erfahrung in der Entwicklung und dem Bau von Elektrolyseuren. Unsere zuverlässige, sichere und hocheffiziente Technologie funktioniert und ist erfolgreich im Markt etabliert.

Lassen Sie mich zusammenfassen: Wir haben bis zum Ende des Geschäftsjahres 2023/2024 bindende Verträge über mehr als 3 Gigawatt abgeschlossen. Und wir haben Reservierungsvereinbarungen über Produktionskapazitäten von einem 1 Gigawatt getroffen. Diese Leistung ist beachtlich, insbesondere vor dem Hintergrund der aktuellen Herausforderungen in der Wasserstoffbranche.

An dieser Stelle möchte ich mich ganz herzlich bei unseren Mitarbeitenden bedanken, ohne die nichts davon umzusetzen wäre. Wir sind ein großartiges globales Team, das jeden Tag daran arbeitet, die grüne Energiewende mitzugestalten. Vielen Dank für Euren unermüdlichen Einsatz!

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, wir haben im Geschäftsjahr 2023/2024 bedeutende Fortschritte erzielt und wichtige Meilensteine in unseren Projekten erreicht. Unser Erfolg basiert auf unserem „Asset-Light-Geschäftsmodell“, mit dem wir Ressourcen dynamisch an die Marktentwicklung anpassen und flexibel einsetzen können, da wir Kosten und Risiken durch den Verzicht auf eigene Produktionsstätten minimieren.



Diese Strategie zahlt sich besonders in dem derzeitigen herausfordernden Marktumfeld aus: Unsere neue globale Aufstellung in Kombination mit diesem Outsourcing-Modell verschafft uns einen entscheidenden Vorteil. Sie ermöglicht es uns, effizient auf regionale Gegebenheiten zu reagieren, Chancen gezielt zu nutzen und Projekte weltweit erfolgreich voranzutreiben, während wir flexibel und widerstandsfähig bleiben.

Wir haben eine klare Wachstumsstrategie und eine Entwicklungs-Roadmap, mit der wir unser Technologieportfolio konsequent ausbauen und unsere Vorreiterrolle durch Innovationen weiter zementieren. Wir sind von der Stärke unseres Geschäftsmodells, unserer Technologien und unseres Teams fest überzeugt.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, ich möchte mich bei Ihnen für Ihr Vertrauen und Ihre Unterstützung bedanken. Wir werden den Weg in eine nachhaltige Zukunft weiter beschreiten und die noch junge Wasserstoffbranche mitgestalten.

Lassen Sie uns das gemeinsam angehen!