

Arno`s EnergieGedanken (4)

Über Angebot, Nachfrage und freie Marktwirtschaft...

Heute lesen Sie die 4. Ausgabe von "Arno`s EnergieGedanken" von Arno A. Evers, dem Gründer und bis 2006 langjährigen Veranstalter des Gemeinschaftsstands "Hydrogen + Fuel Cells" auf den jährlichen Hannover-Messen. Bis 2010 sind Evers und sein Team im Auftrag der Deutschen Messe-AG als Sprecher, Aussteller oder Teilnehmer auf Wasserstoff- und Brennstoffzellen-Kongressen als Botschafter des Gemeinschaftsstands weltweit tätig. All diese Aktivitäten sind im Internet dokumentiert und werden zeitnah aktualisiert. "Arno`s EnergieGedanken" werden im Wechsel mit der Kolumne von Prof. Winter veröffentlicht.



"...wo es eine Nachfrage gibt, entsteht ein Markt!", so lautet eine der Grundformeln unserer heutigen Gesellschaft. Da liegt dann auch die Frage nahe: Wer kümmert sich eigentlich aktuell um "die Nachfrage" nach Wasserstoff und Brennstoffzellen (H₂/FC)?

Wenn man heute nach den kommerziellen Einsatzgebieten von Wasserstoff und Brennstoffzellen fragt, bekommt man weltweit drei Themenbereiche angeboten:

Transportabel, stationär und mobil sollen sie sein, die zukünftigen Anwendungen. Wer von diesen drei Fraktionen als erster "...das wirtschaftliche Rennen" macht, ist zurzeit (leider) allerdings immer noch völlig offen.

Genauso ungeklärt ist die Frage, wo denn der ganze Wasserstoff dafür eigentlich herkommen soll. Welche Primärenergie soll man zur Wasserstoff-Erzeugung nutzen?

(Foto/Abb.: Arno A. Evers FAIR-PR) Nach meiner Kenntnis wird – und das weltweit – noch viel zu viel in "technischer Machbarkeit" und viel zu wenig in "neuen Produkten" oder, was noch besser wäre, in "neuen Dienstleistungen" gedacht. "Neue Geschäftsideen" sind gefragt, die heute noch gar nicht existieren. Die darin integrierten Brennstoffzellen-Stacks und der treibende Wasserstoff als Energieträger werden dabei zukünftig "mehr zufällig" eingesetzt. Entscheidend werden die neuen, bis heute unbekanntesten Dienstleistungen sein, die der Verbesserung oder Erhaltung von Lebensqualität dienen und die hauptsächlich deshalb nachgefragt und gekauft werden und so neue Märkte schaffen.

Diese neuen Dienstleistungen dürfen anfangs gern "hochpreisig" sein, wie es ja alle neuen technischen Geräte bei ihrer jeweiligen Markteinführung waren. Da kann man nehmen was man will: Autos, Computer, aber auch mobile Telefone, Kühlschränke, Klimaanlage oder Waschmaschinen – alle waren zunächst Luxusartikel und sind heute, zumindest in unserer "westlichen" Welt, tägliches Allgemeingut, worüber man nicht nachdenkt, weil sie einfach vorhanden sind.

Nur wenn in Kürze mehrere parallele Wege gefunden werden, Wasserstoff direkt dezentral solar herzustellen und darüber hinaus neue, heute noch nicht existierende H₂/FC-Produkte oder besser noch neue H₂/FC-Dienstleistungen kreiert sind, die sich am Markt orientieren, kann es endlich zum lang erhofften "Durchbruch" bei Wasserstoff und Brennstoffzellen kommen. Speziell bei realistischer (und nicht politischer) Betrachtung aller heutigen Energievorrats-, Klima-, Umwelt- und Verschmutzungs- Kriterien sollte dies kurzfristig möglich sein.

Es lohnt sich, sich hierfür budget-, zeit- und zielorientiert einzusetzen. Anderenfalls könnte uns Allen am Ende die Zeit fehlen, etwas Sinnvolles zu realisieren. Dann wären allerdings auch alle bisherigen Aktivitäten umsonst, worum es in der Tat schade wäre.

Gern stehe ich zu einem Dialog über diese und weitere "EnergieGedanken" zur Verfügung. Sie erreichen mich unter: arno@fair-pr.com.

Artikel vom 08.01.2008, 09:50

Links zur News:

<http://www.live-fair.com/background/facts.php#homeappliances>

Bild:

The Chinese economy grew fast in recent years and so did the income and lifestyle of Chinese people. As showed by the Shanghai Statistics Bureau, Shanghai Daily, the average Shanghai family owns most of the modern home appliances introduced by the western

(Foto/Abb.: Arno A. Evers FAIR-PR)