



## EDITORIAL

# FUCHS setzt auf Wasserstoff

**Wasserstoff-Aktien haben ihren ersten Börsenhype erlebt. FUCHS hat das Thema schon seit 2015 auf dem Radar und immer wieder sporadisch Aktien empfohlen. Nach dem Hype kommen die Wasserstoff-Chancen nun in der Breite an. Das heißt: Jetzt wird das Thema erst richtig entdeckt. Alles dazu lesen Sie in unserem neuen Brief: FUCHS H2-Invest.**

Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

Deutschland macht sich auf ins Wasserstoff-Zeitalter. Nur mit einer hoch skalierten Wasserstoff-Wirtschaft wird es möglich sein, die hoch gesteckten CO<sub>2</sub>-Ziele zu erreichen. Die Regierung hat das erkannt und schafft attraktive Rahmenbedingungen für Unternehmen. Es gibt reichlich Fördergeld und Unterstützung für jene, die sich auf den Weg ins Wasserstoff-Zeitalter machen.

## Neu: FUCHS H2-Invest

Mit diesem Aufbruch gehen zahlreiche Chancen für Unternehmen und Anleger einher. Auf die technischen Entwicklungen Chancen für Unternehmen weisen wir schon geraume Zeit in FUCHSBRIEFE immer wieder hin. Die Chancen für Anleger haben wir ebenfalls immer wieder sporadisch beleuchtet.

Seit dem Jahr 2015 haben wir das Thema Wasserstoff für Anleger auf dem Radar. Damals haben wir im FUCHS-Geldanlagebuch mit dem Titel „Anlagechancen 2016 „Mut wird belohnt“ das Anlagethema Wasserstoff strategisch aufgerollt. Wir haben Ihnen damals zum Einstieg in Plug Power, Fuelcell, Ballard und Hydrogenics geraten – und diese Empfehlungen auch in FUCHS-Kapital begleitet. Damals waren diese Titel teilweise noch Penny-Stocks oder für wenige Dollar je Aktie zu kaufen.

## Kurse erreichen wieder interessante Einstiegsniveaus

Inzwischen haben einige Wasserstoff-Aktien an der Börse ihren ersten Hype erlebt. Die Kurse – auch die der von uns empfohlenen Titel – lagen teilweise über 600% im Plus. Doch, was nach oben geht, muss auch wieder runter. Und nach dem Hype kommt die Ernüchterung. Denn insbesondere zur Jahreswende 2020/21 hat die Börse bei Wasserstoff-Investments ein gutes Stück weit übertrieben – trotz der stürmi-



*Stefan Ziermann,  
Chefredakteur FUCHS H2-Invest*

schen Entwicklung in der Branche. Aber: Die Kursrückgänge bei den Wasserstoff-Aktien sind nur eine neue gute Einstiegschance. Denn das Thema wird jetzt erst richtig Fahrt aufnehmen und in der Breite ankommen.

## Was wir mit dem neuen Brief „FUCHS H2-Invest“ leisten wollen

Unser Ziel mit dem neuen FUCHS H2-Invest ist, Ihnen die Chance zu geben, an diesem Megatrend mitzuverdienen. Wir wollen Ihnen monatlich attraktive Aktien vorstellen, Sie über Entwicklungen in den wichtigsten Wasserstoff-Unternehmen auf dem Laufenden halten. Wir wollen Sie frühzeitig auf strategisch relevante Entwicklungen und Perspektiven hinweisen und Ihnen die passenden Aktien empfehlen. Mit solchen Titeln können Anleger mittelfristig mehrere hundert Prozent Gewinn machen.

Außerdem wollen wir das Thema auch taktisch angehen. Üblicherweise sind die Kursschwankungen gerade im Entstehen eines neuen Megatrends in der Wirtschaft besonders hoch. Zwischen Euphorie und Enttäuschung liegen vielfach sehr schnell auch mal 50% Kursschwankung. Gerade auch solche Schwankungen lassen sich von agilen Anlegern nutzen. Auch das wollen wir – auf Basis unseres Expertenwissens im Wasserstoff-Sektor und unserer jahrelangen Anlage-Erfahrung – versuchen, gewinnbringend zu nutzen.

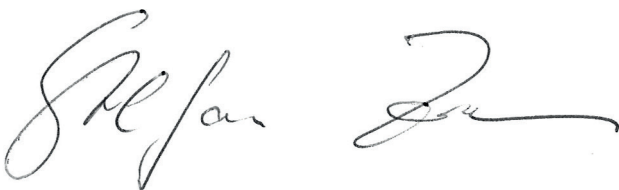
## Deutschlands Wasserstoff-Experte bei FUCHS an Bord

Damit dies gelingt, haben wir Sven Jösting verpflichtet, einen ausgewiesenen Experten für H2/BZ-Aktien. Er hat durch seine jahrelange Expertise ein sehr breites Know-how in der Wasserstoff-Wirtschaft. Er kennt die Akteure und Firmen. Er redet mit den handelnden Personen und ist seit Jahren in der Branche sehr eng vernetzt. Seine Branchenexpertise verbinden wir im FUCHS H2-Invest mit unserem Know-how von FUCHS-Kapital – und erwarten, eine sehr gewinnbringende Kombination damit zu erreichen.

Wie in FUCHS-Kapital werden wir einen Teil unserer Empfehlungen in einem Depot umsetzen. Wir werden jeden Trade transparent aufzeigen und kommentieren. Wir starten das FUCHS-H2-Depot mit 100.000 Euro. Einerseits ist das eine Größenordnung, die für viele Anleger durchaus realistisch ist (um nur Einzeltitel zu kaufen) und mit der Sie auch sinnvoll in dem Segment diversifizieren können. Auf der anderen Seite ist das ein Kapitalvolumen, das es bei größeren Vermögen erlaubt, einen ganzen Portfolio-Anteil darzustellen und das Wasserstoff-Thema so in ein Gesamtportfolio als Baustein zu integrieren.

## Fazit:

Ich hoffe, dass wir Ihnen mit unserem neuen Brief die Welt der neu entstehenden Wasserstoff-Wirtschaft kontinuierlich näher bringen und Ihnen viele gute Investmentchancen aufzeigen können. Dafür wünsche ich Ihnen und uns viel Erfolg. Vielen Dank für Ihr Interesse und eine gewinnbringende Lektüre, Ihr



**STEFAN ZIERMANN**  
CHEFREDAKTEUR

## CHANCEN IM WASSERSTOFF-ZEITALTER

# Wasserstoff-Wirtschaft

**Die Wasserstoff-Wirtschaft hat enormes Potenzial. Sie könnte für deutsche Mittelständler zum Exportschlager werden. Wasserstoff ist die beste Option, um Energie und Mobilität nachhaltig und CO<sub>2</sub>-neutral zu machen. Katherina Reiche, Vorsitzende des Wasserstoffrates der Bundesregierung formulierte: "Wasserstoff ist keine Option, sondern ein Muss." Für Anleger bedeutet das: H2-Aktien gehören ins Depot.**

Deutschland startet seinen Weg ins Wasserstoff-Zeitalter. Die Industrie und Unternehmen werden sich auf kräftige Schützenhilfe verlassen können. Neben den Zusagen für Investitionen und Forschungsförderung (akt. 9 Mrd. Euro) können Unternehmen auf politische Unterstützung bei der Anbahnung neuer Partnerschaften hoffen. Die (jetzige) Bundesregierung hat das strategische Ziel, eine abgestimmte Wasserstoff-Industriepolitik zu betreiben. Die nächste wird sich des Themas ohnehin annehmen und es voran treiben. Schon allein die EU-Strategie (Fit 55) ist ein großes Schwungrad.

## Enormes Marktwachstum absehbar

Die Kernfrage, von der sich Berlin leiten lässt, lautet: Wie viel Wasserstoff benötigt Deutschland? Für das Jahr 2030 wird ein Wasserstoffbedarf von 57 TWh erwartet. Der speist sich fast ausschließlich aus dem Bedarf der Stahl- und Eisenindustrie.

Der Wasserstoffbedarf allein in Deutschland wächst in den nächsten Jahrzehnten noch stürmisch. Schon 2040 wird mit einem Bedarf von 100 – 300 TWh gerechnet. Der kommt durch den H<sub>2</sub>-Bedarf zustande, der dann insbesondere vom Mobilitätssektor verbraucht wird. Hier wird zuerst mit der Umsetzung in LKW und Bussen, dann Schiffen und dann auch in PKW gerechnet. Im Jahr 2050 wird der Wasserstoff-Bedarf schließlich bei 400 bis 800 TWh liegen. Auf diese Größenordnungen steigt der Bedarf, wenn dann auch Wasserstoff für Immobilien (Heizung, Strom) benötigt wird.

**Die EU bringt mit ihrer Strategie Fit 55 lang anhaltenden und großen Schwung in den Aufbau einer H<sub>2</sub>-Wirtschaft.**

## Wasserstoff-Importe und Technologie-Exporte

Zwar plant Deutschland eigene Kapazitäten in beträchtlicher Größenordnung. Doch ist es äußerst zweifelhaft, dass diese allein mit „grünem Wasserstoff“ zustande kommen. Klar ist: Den eigenen Bedarf wird Deutschland niemals selber decken können. Auch in Zukunft wird Deutschland Energie-Importeur bleiben. Allerdings werden sich für das Wasserstoff-Zeitalter völlig neue Lieferkonstellationen ergeben. So ist es denkbar, dass wir statt Öl, Wasserstoff aus der ganzen Welt importieren – aus Ländern, wo Sonne und Wind im Überfluss vorhanden und günstig sind.

Auch ganz neue Lieferanten rücken auf die Liste. So werden bereits die Möglichkeiten in Afrika und Chile sondiert. Mit Australien gibt es bereits eine Vereinbarung für ein Pilot-Projekt. Gelingt dessen Umsetzung, ist das nur ein Sprungbrett für viel größere unternehmerische Sätze. Global werden sich die Lieferbeziehungen und damit auch das Kräfteverhältnis gegenüber dem Ölzeitalter grundlegend ändern.

## Chancen für den Mittelstand

Für deutsche Unternehmen verbinden sich mit dem Wasserstoff-Zeitalter riesige Chancen. Technisch geht es darum, die Herausforderungen von Herstellung, Transport, Lagerung von Wasserstoff und Strom zu lösen. Der Hebel – und damit auch der ökologische Impact – ist viel größer, als der 2% CO<sub>2</sub>-Ausstoß, den Deutschland im Weltmaß-

stab verursacht. Armin Schnettler (Siemens): „Für deutsche Unternehmen geht es strategisch darum, auch in der Wasserstoff-Technologie weltweit zu den wichtigsten Technologie-Exporteuren zu werden.“ Das ist ein Tummelfeld, das dem deutschen Mittelstand auf den Leib geschneidert ist.

## Globale Wasserstoffnachfrage wächst exponentiell

Auch global bekommt die Wasserstoff-Wirtschaft großen Schwung. In etlichen Ländern wird in das Thema investiert. Noch vor Jahren klangen Wasserstoff-Pläne wie irrlichternde Phantastereien. Inzwischen schwillt das globale Investitionsvolumen massiv an. Auch das wird nur ein Anfang sein. Aktuell sind global Projekte im Volumen von über 500 Mrd. US-Dollar in der Pipeline.

Ein neuer Megatrend beginnt mit dem sogenannten „Point of Inflection“. Der Trendforschung von John Nasbitt zufolge dauert es 15 bis 20 Jahre, bevor sich eine Technologie – wenn sie denn grundsätzlich Potenzial hat – in der Breite durchsetzt. Genau dieser Punkt ist bei der Wasserstoff-Technologie inzwischen erreicht. Und der Trend wird politisch verstärkt – durch den globalen Zug zur CO<sub>2</sub>-Neutralität und in Europa speziell den „Green Deal“.

## Megatrend beginnt

Dieses Jahr des Durchbruchs ist nun gekommen. Das lesen wir aus den Prognosen ab, wonach die Investitionen in Anlagen, die Wasserstoff produzieren (Elektrolyse), den Transport betreffen wie auch die Anwendungen von jährlich 1,8 Mrd US-Dollar bis 2020 nun auf 38 Mrd. US-Dollar pro Jahr bis 2024 hochschnellen. Sie werden schon in wenigen Jahren 100 und dann 150 Mrd. US-Dollar pro Jahr betragen. Das schätzt die Internationale Energieagentur.

Die Wasserstoff-Wirtschaft wird disruptiven Charakter haben. Sie wird viele neue Firmen hervorbringen. Andere Firmen werden sich neu erfinden und ganz neue Geschäftsfelder „beackern“. Das wird auch an der Börse sichtbar. Schon vor Jahren – im Herbst 2015 – haben wir FUCHS-Lesern erste Pionier-Investments in Wasserstoff-Aktien empfohlen. Diese Aktien haben einen wahren Hype erlebt.

## Viele Unternehmen machen sich auf den Weg

Inzwischen gibt es bereits viel mehr H2-Unternehmen. Es gibt etliche kleine Firmen, die noch Pioniere sind. Und es gibt große Unternehmen, die schon fast zu den „alten Hasen“ im Geschäft zählen. Es entstehen neue Joint Ventures und alteingesessene Firmen fokussieren auf das Thema und versuchen Chancen zu nutzen.

Für Anleger wird es darum sinnvoll und lukrativ sein, ebenfalls auf H2-Aktien zu setzen. Wie so oft zählt an der Börse in solchen Phasen Weitsicht und etwas Mut, auch früh in Unternehmen zu investieren. Wir sind uns aber sicher, dass bei den heutigen H2-Aktien auch die eine oder andere dabei sein wird, die eine ähnliche Börsengeschichte wie Google oder Amazon schreiben wird.

In dieser Erstausgabe wollen wir Ihnen nun unsere Top 5 Aktien vorstellen, die aus unserer Sicht die wichtigsten strategischen Investments im Thema Wasserstoff sind – die zugleich auch noch ein aktuell interessantes Einstiegsniveau haben. Wir gehen bei der Vorstellung der Unternehmen in den ersten Ausgaben ganz bewusst etwas stärker in die Tiefe, damit Sie die Möglichkeit haben, die wichtigsten Firmen der H2-Welt erst einmal kennen zu lernen.

## Fazit:

In dieser Erstausgabe wollen wir Ihnen nun zunächst Aktien vorstellen, die aus unserer Sicht die wichtigsten strategischen Investments im Thema Wasserstoff sind und zugleich interessantes Einstiegsniveau erreicht haben. Wir gehen bei der Vorstellung der Unternehmen in den ersten Ausgaben bewusst in die Tiefe, damit Sie die Möglichkeit haben, die interessantesten Firmen der H2-Welt kennenzulernen.

# Bloom Energy

Anbieter für netzunabhängige Brennstoffzellenkraftwerke

**Die Sicherheit der Energieversorgung ist ein hohes Gut für Unternehmen und Institutionen. Angesichts des steigenden Risikos von Stromausfällen besonders in den USA, aber auch in Europa wird das Thema in Zukunft noch an Relevanz gewinnen. Eine Lösung für das Problem sind netzunabhängige Stromversorgungen - und die sind das Tummelfeld von Bloom.**

Bloom ist einer der Marktführer für den Bau netzunabhängiger Brennstoffzellenkraftwerke. Die wandeln Erdgas, LNG, Biogas und zunehmend auch Wasserstoff sehr effizient in Wärme und Strom um. Der Wirkungsgrad liegt hier regelmäßig bei über 80%. Zudem kann mit solchen Anlagen auch die CO<sub>2</sub>-Abscheidung (carbon capture) umgesetzt werden.

Bloom ist in diesem Segment sehr gut im Geschäft. Denn die Sicherheit der Energieverfügbarkeit betrifft zahlreiche Unternehmen - und eine wachsende Zahl von Unternehmen kümmert sich aus strategischen Gründen um eine netzunabhängige Energieversorgung. Die Bandbreite der Unternehmen reicht von Großunternehmen wie Google über Speditionen (Kühlkette) und Rechenzentren bis hin zu Krankenhäusern.

## Viele Verträge mit Unternehmen für BZ-Kraftwerke

Mit etlichen Unternehmen hat Bloom bereits Verträge abgeschlossen und verfügt über eine hohe Kundenqualität mit vielen AAA-Adressen. Ein überzeugendes Argument in der Kundengewinnung: Die Sicherheit der Stromverfügbarkeit soll bei Bloom fast an 100% heranreichen, so immer wieder Äußerungen des Gründers und CEOs Dr. KR Sridhar, die er zuletzt auf einer Analystenkonferenz der Investmentbank JP Morgan am 25. Mai erläutert hat.

## Zukunftsmarkt Elektrolyse wird erobert

Neben den netzunabhängigen BZ-Kraftwerken will Bloom Energy in den Markt für die Elektrolyse einsteigen. Das ist strategisch sinnvoll und äußerst aussichtsreich. Denn einerseits verfügt Bloom über führendes Know-How für die Elektrolyse. Bei der Elektrolyse wird Wasser mit Strom in Wasserstoff und Sauerstoff gespalten. Bloom sieht sich in der Lage via Hochtemperatur-SOFC-Brennstoffzellen Wasserstoff um 15 bis 45% günstiger produzieren zu können als der Wettbewerb. Das hat das Unternehmen gestern (14. Juli 2021) mitgeteilt.

Andererseits wäre Bloom dann in der Lage, selber Wasserstoff zu produzieren und zu vermarkten, der für den Betrieb der BZ-Kraftwerke genutzt werden kann. Zudem kann Bloom den günstig produzierten Wasserstoff auch als Rohstoff verkaufen. Das Erlöspotenzial ist hoch. Nach internen Kalkulationen plant Bloom, in wenigen Jahren Wasserstoff zu sehr günstigen Konditionen produzieren zu können. Die Rede ist von einem Preis von 1 bis 2 US-Dollar pro Kilogramm H<sub>2</sub>.

Bloom ist solide aufgestellt. Das Unternehmen hat ein Auftragspolster in Höhe von über 4 Mrd. US-Dollar. Das setzt sich aus Serviceverträgen und Hard- und Software (u.a. Energy Server) zusammen. Mit Unternehmenspartnern wie Baker Hughes plant Bloom Joint Ventures, die die Technologien komplementär nutzen sollen. Dies betrifft das Blending in Erdgasnetzen und der Ammoniakproduktion.

### Bloom Energy Corp.



ISIN: US 093 712 107 9

Kurs: 23,11 USD

Umsatz (2020): 794,25 Mio. USD

KGV (2022e): 0

Div.-Rendite: keine

Website: [www.bloomenergy.com](http://www.bloomenergy.com)

Im Schiffsbereich setzt Bloom auf eine Kooperation mit Samsung Heavy und in Südkorea mit SK Group (größter Energiekonzern des Landes).

## **Bloom-Vorstand hat engen Draht zu GE**

Äußerst interessant ist bei Bloom ein Blick auf das Personaltableau. Im Vorstand arbeiten Personen zusammen, die sehr eng mit GE verbunden waren. Jeff Immelt war der frühere GE-Vorstandschef und dürfte enormes Potenzial haben, Bloom Aufträge zu beschaffen. Immelt hat vergangenes Jahr für 1 Mio. US-Dollar Aktien von Bloom an der Börse zugekauft und kürzlich wieder in Höhe von 750.000 US-Dollar nachgelegt.

Der DACH-Chef von Bloom ist seit ein paar Wochen Prof. Stephan Reimelt, der in dieser Position vorher bei GE tätig war. GE selbst plant, massiv in den Bereich der Technologieunternehmen in Sachen regenerativer Energien zu investieren. Da bietet sich es fast schon an, Bloom auszuwählen. Auch eine Übernahme ist im Grundsatz vorstellbar und eine realistische Option.

## **Bald in der Gewinnzone?**

Die Börsenbewertung liegt bei circa 4 Mrd. US-Dollar. Dieses Jahr wird ein Umsatz in Höhe von immerhin 1 Mrd. US-Dollar erwartet. Angesichts dieses Umsatzes gibt es inzwischen berechtigte Hoffnungen, dass Bloom dieses Jahr einen positiven cash-flow generieren wird. Darüber hinaus könnte der Übergang in die nachhaltige Gewinnzone gelingen. Das wäre eine kleine Sensation. Denn bisher arbeitet kein Unternehmen im Bereich BZ oder H2 profitabel. Bloom könnte das erste sein.

## **Fazit:**

Das Unternehmen erwartet in den nächsten 10 Jahren ein Wachstum in Höhe von 25 bis 30% p.a. Die Aktie (60% werden von institutionellen Investoren gehalten) hat enormes Potenzial. Der Kurs der Aktie könnte in den nächsten drei Jahren 100 US-Dollar erreichen.

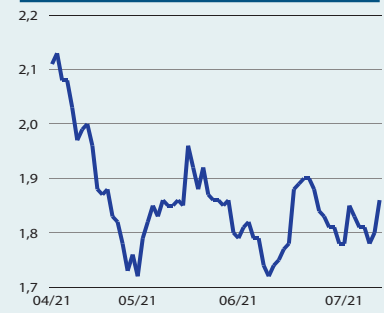
# Weichai Power

Brennstoffzellen aus China

**Die Mobilitätswende in China ist in vollem Gange. Im 14. Fünfjahresplan der Regierung ist der Kurs klar festgelegt. Die Batterie ist ein Auslaufmodell, dem Wasserstoff gehört die Zukunft. Ein Riesen-Player in dem Geschäft ist Weichai.**

Weichai ist der größte Dieselmotorenhersteller Chinas. Weichai Power (bis 1992 Weichai Diesel Engine Factory) wurde schon 1953 gegründet und war eine der ersten Dieselmotorenfabriken in China. Die Hauptgeschäftsfelder sind die Montage von Antriebsmaschinen (einschließlich Motoren, Getriebe und Achsen), Nutzfahrzeuge sowie Kfz-Elektronik. Das Unternehmen gehört der Weichai Holding Group, die ihrerseits Teil von Shandong Heavy Industry ist. Bis 2006 gehörte Weichai Power zu Sinotruk. Weichai Power fertigt Motoren nach der Konstruktion der österreichischen Steyr Daimler Puch und entwickelt diese weiter. Im Ausland hat Weichai Power drei Niederlassungen, seit 2009 in Frankreich, seit 2010 in Singapur (gemeinsam mit Moteurs Baudouin) und auch seit 2010 in den USA.

## Weichai Power Company Ltd



ISIN: CN E10 000 04L 9

Kurs: 1,86 EUR

Umsatz (2020): 19,74 Mrd. USD

KGV (2022e): 9,04

Div.-Rendite: 2,58%

Website: [www.weichaipower.com](http://www.weichaipower.com)

## Zukunftsmarkt Wasserstoff früh erkannt

Das Unternehmen hat frühzeitig die Zeichen der Zeit erkannt und setzt heute stark auf die Brennstoffzelle und Wasserstoff in Nutzfahrzeugen (NFZ). Weichai setzt über 20 Mrd. Euro um und hat eine Börsenkapitalisierung von über 20 Mrd. Euro. Der Konzern verdient gutes Geld und zahlt sogar eine Dividende.

Weichai hat seine Fühler frühzeitig in Richtung Wasserstoff ausgestreckt und interessante Kooperationspartner gewonnen. Bei der kanadischen Ballard Power ist Weichai mit circa 15% der größte Einzelaktionär. Zudem sind beide Unternehmen in einem Joint-Venture zur Produktion von BZ-Stacks und Modulen in China im Verhältnis verbunden (51/49%).

Das ist die bislang größte BZ-Stackproduktion in China für NFZ. Beide Unternehmen kooperieren zum gegenseitigen Vorteil und Weichai erschließt sich so den riesigen Absatzmarkt für Brennstoffzellen in China und hat für seine eigenen Fahrzeuge den „Erstzugriff“ für BZ (Weichai hat Tochterunternehmen, die Busse u.a. bauen).

## Nutzfahrzeuge mit Wasserstoff in China

Zugleich fokussiert Weichai auf den Bau von H2-Tankstellen, um Fahrzeuge mit dem Treibstoff der Zukunft zu versorgen. Das eröffnet dem Unternehmen die strategische Option, künftig anderen Kunden auch eine Versorgung mit dem Rohstoff Wasserstoff anzubieten.

Auch hier kooperiert das Unternehmen und hält Beteiligungen z. B. an Cerus Power (an denen auch Bosch beteiligt ist). An KION, dem weltweit zweitgrößten Hersteller von Gabelstaplern, hält Weichai ebenfalls circa 46%, was allein einem aktuellen Börsenwert von fast 4 Mrd. Euro entspricht.



## Sonderphantasie Börsengang

Zudem gehören diverse Busmarken/Hersteller zum Weichai-Konzern. Weichai profitiert stark von der Planung in China, künftig sehr stark auf die Brennstoffzelle in NFZ wie LKW und Bussen zu setzen. Bis zum Jahr 2030 sollen mindestens 1 Mio. BZ/H<sub>2</sub>-Fahrzeuge auf Chinas Straßen fahren. Zum Vergleich: Heute fahren im Reich der Mitte erst etwa 7.000 Nutzfahrzeuge mit Wasserstoff. Interessant: Davon fahren über 50% mit den Brennstoffzellen-Stacks von Ballard Power. Mit diesen Stacks wurden weltweit in Summe schon über 70 Mio. Kilometer reibungslos zurückgelegt. Die Stacks haben damit ihre Praxistauglichkeit längst unter Beweis gestellt.

Eine interessante Sonderfantasie ergibt sich aus dem geplanten Börsengang der chinesischen Firma Re-Fire, die ebenfalls BZ-Stacks produziert. Dieser Börsengang könnte als Blaupause dafür dienen, auch das Joint Venture mit Ballard an die Börse zu bringen. Das könnte viel Geld in die Kasse spülen, das zur Entwicklung und dem Aufbau von Produktionskapazitäten eingesetzt werden könnte.

## Wasserstoff-Tankstellen als Zusatzgeschäft

Weichai fährt hier einen ähnlichen unternehmerischen Kurs wie der US-amerikanische Dieselmotorenhersteller Cummins Engine. Das Unternehmen hat schon vor längerer Zeit die kanadische Hydrogenics übernommen und fokussiert seither scharf auf die Brennstoffzelle und Wasserstoff in NFZ. Daneben baut das Unternehmen auch H<sub>2</sub>-Tankstellen und Elektrolyseure. Seinen Hauptmarkt sieht Cummins aber zunächst in den USA und Kanada. Weichai und Cummins werden sich also vorläufig nicht „in die Quere“ kommen.

## Fazit:

China setzt massiv auf Wasserstoff und Brennstoffzelle - und immer weniger auf die Batterie. Hier hat es einen klaren Paradigmenwechsel gegeben, der auch im 14. Fünfjahresplanes der Regierung festgeschrieben ist. Weichai wird eine Hauptprofiteur dieser Entwicklung sein. Die Aktie notiert aktuell bei 1,80 Euro. Eine Verdopplung nur in den nächsten 12 Monaten ist denkbar. Langfristig ist viel mehr drin. Wir empfehlen jedoch, die Aktie an der umsatzstarken US-Börse zu handeln. Wer in Deutschland handeln will, sollte Orders aufgrund des geringen Volumens auf jeden Fall limitieren.



# Ballard Power

Marktführer bei der Brennstoffzelle

Ballard Power gibt es nun schon über 40 Jahre – doch erst seit zwei Jahren hat die Aktie den Sprung über die Wahrnehmungsschwelle vieler Anleger gemacht. Die unternehmerischen Anfänge lagen in der Lithium-Batterie. Doch dann erkannte der Gründer, dass in der Brennstoffzelle (BZ), die Wasserstoff in Strom umwandelt, das viel größere Potenzial steckt. Kurzerhand fokussierte Ballard das Geschäft neu und hat sich seither technologisch stürmisch fortentwickelt.

Ballard ist der Weltmarktführer bei Brennstoffzellen. Einer der ersten skalierbaren Märkte, auf denen Ballard seine BZ einsetzte, war die Ausrüstung von Gabelstaplern, Bussen und LKW (Fuchsbriefe haben darüber schon im Geldanlagebuch Anlagechancen 2016 „Mut wird belohnt“ (erschienen am 15. Oktober 20215) berichtet und die Aktie zum Kauf empfohlen).

Auf den großen Brennstoffzellen-Märkten ist Ballard heute schon aktiv und erfolgreich. Inzwischen fokussiert das Unternehmen auch auf den verstärkten Einsatz von Brennstoffzellen in Nutzfahrzeugen (LKW, Bus), in Schienenfahrzeugen (Lokomotiven) und später sollen auch Schiffe folgen. Mittel- und langfristig soll auch die Ausrüstung von PKW mit Brennstoffzellen hinzu kommen. Ballard hat in diesem Bereich wichtiges Know-how und geistiges Eigentum.

## Dick im Geschäft mit BZ-Bussen, LKW, Loks und Schiffen

Bei BZ-Bussen ist Ballard ganz dick im Geschäft. Die Fahrzeuge, die mit Ballard-BZ ausgestattet sind, haben insgesamt bereits über 70 Mio. Kilometer im normalen Streckenbetrieb hinter sich. Inzwischen kommt schon die 8. Generation von BZ-Modulen und Stacks zum Einsatz. Das Unternehmen ist auf diesem Markt bereits so weit, dass es hohe Skalierungs- und Kostensenkungseffekte erreicht – gerade auch in China, weil das Unternehmen die Kosten- und Mengenvorteile aus dem Reich der Mitte global nutzen kann.

Ein Beispiel: Benötigte ein wasserstoffbetriebener Bus der ersten Generation noch über 20 Kilogramm Wasserstoff (H<sub>2</sub>) auf einer Strecke von 100 km, so sind es heute unter 7 Kilogramm. Die Systeme werden zudem immer kompakter, leistungsfähiger und auch günstiger im Preis. Darum sind auch weitere Skalierungseffekte absehbar.

## Kontinuierlicher Aufbau strategischer Partnerschaften

Strategisch interessant ist das ständige Bemühen Ballards um neue strategische Partnerschaften und Joint Ventures. So zählen Canadian Pacific (Lokomotiven), der deutsche KFZ-Zulieferer Mahle, jüngst W.R. Gore (ca. 3,8 Mrd. US-Dollar Umsatz, 13.000 Mitarbeiter) oder Siemens und ABB zu den Partnern. Mit diesen Firmen im Rücken sind enorme Steigerungen im Auftragseingang absehbar.

Der spannendste Markt ist und bleibt für Ballard aber China. Dort fahren bereits von ca. 7.000 BZ-Fahrzeugen (LKW und Busse), von denen über 50% mit den Stacks von Ballard. Zusammen mit dem Motorenproduzenten Weichai hat man eine Joint-Venture (JV) für die Produktion von Stacks in China (49% zu 51%). Weichai wiederum hält selbst 15% an Ballard. Und 46% von KION – das ist die Nr. 2 der Gabelstapleranbieter – gehört ebenfalls zu Weichai, die selbst auf circa 20 Mrd. Euro Umsatz kommen. Auch KION könnte einmal wichtiger Ballard-Kunde werden.

### Ballard Power



ISIN: CA 058 586 108 5

Kurs: 15,46 USD

Umsatz (2020): 103,9 Mio. USD

KGV (2022e): 0

Div.-Rendite: keine

Website: [www.ballard.com](http://www.ballard.com)

## Mega-Markt China

Die Pläne in China sind groß. Das Reich der Mitte will bis 2024 über 100.000 Nutzfahrzeuge mit Wasserstoff auf der Straße haben. Bis 2030 soll dann 1 Mio. Fahrzeuge aller Art via Wasserstoff unterwegs sein. In China geht man davon aus, dass vor allem Busse auf der Langstrecke mit Wasserstoff fahren werden. Pro Jahr werden in China über 400.000 Busse neu zugelassen.

Die Bilanzverhältnisse bei Ballard sind ausgezeichnet. Der Bargeldbestand liegt bei über 1,2 Mrd US-Dollar. 2021 wird noch ein Übergangsjahr, aber ab 2022 wird mit sehr hohem und langfristigem Wachstum gerechnet. Die aktuellen Umsätze - erwartet werden 100 Mio. US-Dollar im Jahr 2021 - sind noch nicht riesig. Aber Ballard positioniert sich aktiv im Markt und steckt weiter viel Kapital in Forschung & Entwicklung. Das wird die Grundlage für hohes Wachstum in den nächsten Jahren sein.

## Einstiegs-Chance nach dem Hype

Die Ballard-Aktie gehörte zu den Papieren, die einen ersten großen Hype erlebt haben. Notierte die Aktie vor wenigen Jahren noch bei 2 Dollar, schoss sie 2021 auf über 40 US-Dollar nach oben. Diese völlige Übertreibung wurde inzwischen wieder korrigiert. Die Aktie ist auf 15 US-Dollar zurückgefallen - ein gutes Einstiegsniveau im langfristigen Aufwärtstrend.

## Fazit:

Wer in die Brennstoffzellen-Technik investieren will, kommt an Ballard nicht vorbei. Wir halten das für eine sehr gute Basis und ein gutes strategisches Kaufniveau.

# Nikola Motors

Viel Phantasie in der Frühphase

**Das Start-up Nikola Motors hat schon viele Schlagzeilen fabriziert - meist negative. Die im Börsenmantel an den Markt gebrachte Aktie hat eine turbulente Geschichte und einen Achterbahn-Kursverlauf hinter sich. Inzwischen scheint die interne Richtungssuche aber beendet zu sein und das Unternehmen setzt nun seinen klaren Geschäftsplan um.**

Der Start von Nikola Motors war holprig. Inzwischen hat das Unternehmen aber in die Spur gefunden. Nikola verfügt über eine eigens entwickelte Software und ein Design für ganz neuartige LKW, die mit sehr leistungsstarker Batterie und/oder Wasserstoff (via Brennstoffzelle) fahren. Mit dem Partner Iveco baut Nikola Prototypen in Ulm, die in der bereits im Bau befindlichen Fabrik in Coolidge (Arizona, USA) in Großserie vom Laufband rollen sollen.

Hintergrund: Iveco gehört zur CNH-Gruppe, vormals Fiat Industrie. Zu der gehören auch Magirus, Case, New Holland und andere Marken. Iveco hält circa 7% an Nikola Motors und plant, die Nutzfahrzeuge dieses Joint Ventures auch in Europa anzubieten. Die Brennstoffzellensysteme kauft Nikola von GM und von Bosch, wobei Bosch ebenfalls an Nikola beteiligt ist (ca. 5%).

## Fokus auf Brennstoffzellen-LKW

Neben der Produktion von Nutzfahrzeugen plant Nikola in Eigenregie auch den notwendigen Wasserstoff zu produzieren und diesen dann als „Consumable“ dem Kunden als Paket gleich mit zu verkaufen. So gibt es bereits Stromabnahmeverträge, die Wasserstoff nach Firmenangabe zu einem Preis produzieren lassen, der mit dem Dieselpreis pari ist. Nikola hat sich auch an einer Firma beteiligt, die aus Biogas und Abfällen Wasserstoff produziert. Das Projekt läuft noch in einem recht kleinen Maßstab. Perspektivisch wird aber mit einer Produktionsmenge von 50 Tonnen H2 pro Tag kalkuliert.

## Aufbau eine Wasserstofftankstellen-Netzes

Nikola wird zudem selbst ein Netz an Wasserstofftankstellen an wichtigen Interstate Highways wie auch an Standorten wichtiger Kunden (z. B. Brauereikonzerne Anheuser Bush) aufbauen. Das ist wichtig, denn das typische „Henne-Ei-Problem“ ist zumindest gedanklich-strategisch bei Nikola inhouse gelöst.

Nikola hat sogar schon mit Serviceunternehmen Kooperationen abgeschlossen. Diese werden, wie wir sprechen aktuell von 65 Standorten in den USA, die die Wartung und nötige Reparaturen durchführen aber auch als Vertriebspartner den Verkauf von Nutzfahrzeugen sein.

## Volle Auftragsbücher

Dem Vernehmen nach sollen in den Büchern Absichtserklärungen für einen Auftragsbestand in Höhe von über 10.000 Nutzfahrzeugen stehen. Für das laufende Jahr sind bislang etwa 50 bis 100 LKW zur Auslieferung an Kunden geplant. Das ist noch „Kleinvieh“, aber das Geschäft kann schnell skaliert werden. Im Jahr 2022 sollen bereits 1.200 bis 1.500 Nutzfahrzeuge und 2023 über 3.000 Einheiten zur Auslieferung kommen. Ein Blick auf die

### Nikola



ISIN: US 654 110 105 0

Kurs: 15,29 USD

Umsatz (2020): negativ

KGV (2022e): 0

Div.-Rendite: keine

Website: [www.nikolamotor.com](http://www.nikolamotor.com)

Mitarbeiterzahl zeigt, dass Nikola dabei ist, die Produktion sukzessive hochzufahren. Aktuell sind dort circa 580 Mitarbeiter tätig. Am Jahresende sollen 1.000 Mitarbeiter an Bord sein.

Anleger müssen Nikola trotzdem noch als Startup in einer Frühphase verstehen. Es wird zwar ein klarer und schlüssiger Businessplan umgesetzt – und die Börse liefert das Geld dafür. Die über 700 Mio. US-Dollar, die noch auf der Bank liegen, werden aber noch nicht ausreichen, um den break even zu erreichen und selbständig und nachhaltig Gewinne zu erwirtschaften. Darum sind weitere Kapitalerhöhungen in der Zukunft absehbar. Gerade in der Startphase der Wasserstoff-Wirtschaft bieten sich dafür aber z. B. auch lukrative Kooperationen mit anderen Unternehmen an. So wäre denkbar – reine Spekulation – dass andere Unternehmen strategisch bei Nikola einsteigen wollen. So könnte es eine Idee z. B. für Plug Power sein, sich strategisch bei Nikola zu beteiligen und dann die Wasserstoff-Infrastruktur aufzubauen.

## Achterbahn-Aktie

Die Aktie dürfte also weiter im Fokus von Anlegern, aber auch von strategischen Investoren stehen. Das – und die Frühphase des unternehmerischen Modells – spricht dafür, dass der Kursverlauf der Aktie hoch volatil bleiben wird. In seiner Geschichte bewegte sich der Kurs wild zwischen 10 und 90 Dollar auf und ab. Insofern ist Nikola ein Wert, den überzeugte Anleger kaufen und nach André Kostolany's Philosophie etliche Jahre liegen lassen. Die Aktie bietet sich aber auch für wasserstoff-affine und aktive Anleger an, die eine Position auch mal flott kaufen und wieder verkaufen.

Nikola ist wie Tesla – nur bei Wasserstoff und Brennstoffzelle und im Nutzfahrzeugbereich. In dem ist die Automobilbranche eindeutig davon überzeugt (außer VW), dass Wasserstoff in Nutzfahrzeugen eindeutig im Vorteil gegenüber der Batterie ist. Das betrifft Gewicht und Platzbedarf, die Reichweite (1.000 km und mehr) und Nutzungsarten (z. B. Kühltransporte). Hinzu kommt das große Tummelfeld in anderen Mobilitätssegmenten.

## Fazit:

Nikola ist ein Unternehmen in der Frühphase, aber mit reichlich Phantasie und Luft nach oben. Die Aktie ist ein hoch-spekulatives Investment, das als agile Depotbeimischung verstanden werden sollte.

# Plug Power

Erfahrener Wasserstoff-Pionier mit großen Wachstums-Ambitionen

Plug Power gehört auch zu den erfahrenen Wasserstoff-Pionieren. Das Kerngeschäft der Firma liegt in der Umrüstung von Gabelstaplern. Aus denen baut Plug Power die alten und schweren Batterien aus und im Brennstoffzellen-Modul ein.

Außerdem will das Unternehmen gleich den Wasserstoff mit verkaufen. Auch Plug will mit eigener Elektrolyse (Tochterfirmen) den Wasserstoff bald selbst produzieren. Dazu plant und baut das Unternehmen bereits an verschiedenen Stellen in den USA Produktionsstätten auf. Darüber hinaus will auch Plug strategisch mit der eigenen Brennstoffzelle in den Nutzfahrzeugbereich einsteigen.

## Joint Venture mit Renault

Den Grundstein für den Einstieg in den Nutzfahrzeugbereich hat Plug gerade mit einem neuen Joint Venture gelegt. Das dürfte großen Schwung in den Wasserstoff-Mobilitäts-Markt bringen. Der französische Automobilkonzern Renault startet mit Plug Power, dem Marktführer für Brennstoffzellensysteme in Gabelstaplern, ein Gemeinschaftsunternehmen. An dem Projekt mit dem Namen „HYVIA“ sind beide Partner zu gleichen Teilen beteiligt. HYVIA soll im Kern die „Entwicklung und Einführung von schlüsselfertigen Wasserstoff-Mobilitätslösungen im Sinne eines kompletten Ökosystems“ verantworten.

Im Fokus der Zusammenarbeit stehen leichte Nutzfahrzeuge mit Brennstoffzellen-Antrieb. Daneben will das Gemeinschaftsunternehmen H2-Tankstellen bauen und die Versorgung mit regenerativ erzeugtem Wasserstoff vorantreiben. Darüber hinaus soll im Rahmen des Joint Ventures auch die Wartung und das Management von Fahrzeugflotten angeboten werden.

## Wasserstoff ist Lösung für das E-Reichweiten-Problem

Die ersten drei Brennstoffzellenfahrzeuge, die auf dem Renault Master basieren, sollen bereits Ende 2021 in Europa an den Start gehen. Renault verfügt bereits über eine E-Tech-Technologie, die durch die integrierte Wasserstofftechnologie von HYVIA ergänzt wird. Der Autobauer erhofft sich in diesem Zusammenhang eine Ausweitung der Fahrzeugreichweite auf 500 Kilometer.

Zudem soll sich die Tankzeit auf drei Minuten verringern. Für Renault sind Wasserstoff-Brennstoffzellen die „geeignete Energielösung“ um das Reichweiten- und Betankungszeiten-Problem, insbesondere im Bereich leichtere Nutzfahrzeuge, zu lösen. Und Plug Power ist ein guter Partner, der dafür eine technische Lösung liefern kann. Bislang ist Plug Power von ein paar wenigen Großkunden wie Amazon und Walmart abhängig, aber das soll sich ändern.



## Fazit:

Mit fast 20 Mrd. US-\$ Börsenwert ist Plug schon ein Aktien-Schergewicht der Branche. Ein Vorteil ist, dass Plug über eine sehr gut gefüllte Kasse (aktuell 5 Mrd. US-Dollar) verfügt. Das gibt Sicherheit und öffnet Spielraum für Investitionen, Forschung & Entwicklung und auch Firmenkäufe. Die Aktie ist auch für Trader interessant.

# FUCHS H2-Depot

STRATEGISCHER EINSTIEG

An dieser Stelle wollen wir – wie in FUCHS-Kapital – ein Portfolio führen, in dem wir unsere Empfehlungen für Sie handeln. So wird unsere Leistungsbilanz transparent und ist unser Handeln gut nachvollziehbar. Wie gewohnt werden wir Ihnen exakt sagen, wie viele Stücke zu welchem Kurs wir kaufen oder verkaufen wollen. Wir sagen Ihnen exakt, wo wir Stopp-Kurse setzen und wo welche Aktie verkauft wurde. Auf diese Weise können Sie unseren Handel nicht nur nachvollziehen, sogar 1:1 mit umsetzen – auch wenn Sie andere Stückzahlen kaufen und somit die Positionsgrößen Ihrem individuellen Portfolio anpassen.

## Fazit:

Viele H2-Aktien werden sich langfristig gut entwickeln. Daher lohnen sich strategische Investments. Auf der anderen Seite wird es immer wieder taktische Gelegenheiten geben. Wir werden versuchen, beides in unserem Depot umzusetzen und dies laufend kommentieren. Um unser Depot zum Start sukzessive zu befüllen, kaufen wir aus strategischen Überlegungen nun drei überschaubare Startpositionen. Im Laufe der Zeit wird das Depot dann wachsen.

### FUCHS H2-Orderübersicht

Wertpapier	ISIN	Order	Stückzahl	Limit	Ordergegenwert	gültig bis
Nikola	US 654 110 105 0	Kauf	200	billigst	ca. 2.400 Euro	tagesgültig
Bloom	US 093 712 107 9	Kauf	400	billigst	ca. 7.500 Euro	tagesgültig
Ballard Power	CA 058 586 108 5	Kauf	400	billigst	ca. 5.000 Euro	tagesgültig
Plug Power	US 729 19P 202 0	Kauf	150	billigst	ca. 5.000 Euro	tagesgültig

### FUCHS H2-Depot

Stück	Wertpapier	ISIN	Kaufkurs	akt. Kurs	Stopp	Kurswert	Ausgabe	Rendite %
-------	------------	------	----------	-----------	-------	----------	---------	-----------

--	--	--	--	--	--	--	--	--

<b>Depot-Wert aktuell</b>	0,00 Euro	<i>Depot-Performance (akt. Empfehlungen)</i>	0,00%
<b>Barmittel</b>	100.000 Euro	<i>Gesamtwertentwicklung seit 01.07.2021</i>	0,00%
<b>Gesamtwert</b>	100.000 Euro		

## FUCHS-Fachautor im Porträt: Sven Jösting

Sven Jösting (60) befasst sich mit dem Themenkomplex Brennstoffzelle/Wasserstoff bereits seit 20 Jahren. Mit der Börse hatte er beruflich zu tun und mittlerweile gut 40 Jahre Erfahrung. Er ist Mitglied der Wasserstoffgesellschaft Hamburg e.V. und schreibt für das Fachmagazin HZwei. Als Moderator verwaltet er die Facebook-Communities Wasserstoff + Brennstoffzelle sowie Hydrogen + Fuel Cell mit zusammen über 12.000 Mitgliedern. Er hält Vorträge zum Thema und geht auch in Schulen, um Kinder und Jugendliche für das Thema zu begeistern.