

In: [Neue Märkte](#)  
| Am: 22.11.2019 - 10:20

### 3 Fragen an Christian Thiel, Energy Nest

## Thiel: Unser Energiespeicher ist bestechlich einfach



*Christian Thiel, CEO von Energy Nest, kündigt für 2020 die Gründung einer deutschen Tochtergesellschaft an. (Foto: Energy Nest)*

**Berlin/Billingstad (energate) - Das norwegische Unternehmen Energy Nest vertreibt einen neuartigen Energiespeicher, die "Thermische Batterie". Just im November habe das Unternehmen seine bisher größte Finanzierungsrunde abgeschlossen, sagt CEO Christian Thiel im Interview. Anfang 2020 wollen Thiel und sein Team eine deutsche Energy-Nest-Tochtergesellschaft mit Sitz in Hamburg gründen.**

**energate:** Herr Thiel, wie funktioniert die Thermische Batterie genau und worin besteht der Unterschied zu anderen wärmegeführten Energiespeichern?

**Christian Thiel:** Die Thermische Batterie ist ein Feststoffspeicher. Das heißt konkret: bei der Speicherung von hochgradiger thermischer Energie finden weder chemische Prozesse statt noch müssen bewegliche Teile geführt werden. Der Hauptunterschied zu anderen Energiespeichern besteht in seiner bestechlichen Einfachheit: günstige Materialien wie Karbonstahl und ein Spezialbeton sorgen für niedrigste Kosten im Speichervergleich. Jede Thermische Batterie besteht aus einer dem Bedarf angepassten Anzahl von standardisierten Modulen in Container-Größe. Der Speicher ist flexibel und kann mit Strom, Wärme und/oder Dampf beschickt werden. Ein durchschnittlicher Wärmeverlust von ein bis zwei Prozent pro 24 Stunden garantiert für hohe Systemeffizienz. Die ausgeleitete Wärme kann direkt als Prozessdampf, Prozesswärme, Strom via Turbine oder ORC sowie Fernwärme auf individuelle Kundenbedarfe "on demand" zugeschnitten werden. Unsere hauseigenen Algorithmen helfen bei der effektiven Einbindung in Energiesysteme und eine begleitende Systemverbesserung bei sich verändernden operativen Anwendungsprofilen.

**energate:** Die Gründung von Energy Nest erfolgte 2011. Wo steht das Unternehmen heute?

**Thiel:** Unsere Technologie wurde 2015 bis 2017 erfolgreich pilotiert und durch ein externes Institut validiert. Seit 2018 widmen wir uns der Kommerzialisierung, haben eine Lieferkette sowie einen skalierbaren Produktionsstandort in Rotterdam eingerichtet. Dieses Jahr konnten wir unsere ersten beiden kommerziellen Projektverträge abschließen. Für den italienischen Energiekonzern liefern wir eine Thermische Batterie in Verbindung mit einer Solaranlage und konnten zu 80 Prozent günstigeren Kosten als "Molten Salt" anbieten. Für unseren österreichischen Mittelstandskunden im Baustoffgewerbe gestaltet sich die betriebliche Wertstiftung etwas anders: unsere Thermische Batterie hilft dabei, anfallende Abwärme durch Zwischenspeicherung von einem Produktionsschritt in Primärenergie für einen anderen Prozessschritt umzuwandeln. Das gehobene Effizienzpotential dekarbonisiert nicht nur die Produktion mit circa 2.000 Tonnen CO<sub>2</sub>-Einsparung pro Jahr; auch kann der Einsatz von Erdgas in der Produktion durch unsere Lösung erheblich reduziert werden. Zusätzlich arbeiten wir bereits an zwei weiteren hoch spannenden Projekten.

**energate:** Welchen nächsten Meilenstein planen Sie zu erreichen?

**Thiel:** Eine solide finanzielle Basis ist Grundvoraussetzung für die erfolgreiche Kommerzialisierung eines Start-ups. Wir sind sehr stolz darauf, just im November die bisher größte Finanzierungsrunde seit unserer Gründung abgeschlossen zu haben. Somit sind wir nun in der Lage unser Team zu verstärken und der immer größer werdenden Nachfrage nach Projektentwicklungen für und mit Kunden nachkommen zu können. Im ersten beziehungsweise zweiten Quartal 2020 werden wir insbesondere in Hinblick auf die Projektentwicklung eine deutsche Energy-Nest-Tochtergesellschaft mit Sitz in Hamburg gründen, um unsere mitteleuropäischen Kunden besser bedienen zu können. Wir arbeiten bereits an Projekten in Italien, Österreich, Holland und Norwegen. Die Projektentwicklung im internationalen Umfeld ist eine unserer Hauptstärken. Eine geografische Expansion, das Wachstum unseres erfahrenen Teams und der Ausbau unserer Projekt-Pipeline sind die drei Prioritäten für Energy Nest im Jahr 2020 - neben der erfolgreichen Ausführung unserer ersten beiden Kundenaufträge für Thermische Batterien in Italien und Österreich.

*Die Fragen stellte Daniel Zugehör, energate-Redaktion Berlin.*

**Copyright:** energate-messenger.de  
**Kontakt:** energate GmbH  
(redaktion@energate.de)

**Jegliche Verwendung für den nicht-privaten, kommerziellen Gebrauch bedarf der schriftlichen Zustimmung.**  
Bitte senden Sie Ihre Nutzungsanfrage an [info@energate.de](mailto:info@energate.de).