



Foto: REE/TEC

BOOMBRANCHE WINDENERGIE

Rückenwind für den Service

Das Geschäft mit dem Wind boomt, und mit ihm der Service für die Windindustrie; 2010 lagen die Umsätze bei rund fünf Milliarden Euro. Dies entspricht etwa einem Sechstel der Umsätze im Windbereich. In zehn Jahren sollen es 40 Prozent sein. Damit wird das After Sales-Geschäft für die Anlagenhersteller wichtiger. Gleichzeitig bringen sich auch die herstellerunabhängigen Serviceanbieter in Stellung, erweitern ihr technisches Leistungsportfolio und bieten mittlerweile sogar Vollwartungsverträge an. Die Investoren profitieren von dem Wettbewerb und der gestiegenen Servicequalität.

Guter Service ist ein Argument – auch in der Windindustrie

„Immer mehr Länder setzen sich konkrete Ziele zum Ausbau der Erneuerbaren Energien. Die Erneuerbaren werden immer mehr zu Schlüsselmärkten der Industriepolitik für das laufende Jahrhundert. Sie können eine

größere Bedeutung erlangen als die Automobilindustrie heute. Deutsche und europäische Unternehmen stehen an der technologischen Spitze, wenn es um Erneuerbare Energien geht.“ So formulierte es der Präsident des Bundesverbandes WindEnergie, Hermann Albers, auf der WindEnergy 2014 in

Hamburg. Mit einem Exportanteil von 67 Prozent und 10,67 Milliarden Euro Bruttowertschöpfung in Deutschland kann sich die deutsche Windindustrie sehen lassen. Insgesamt 371.400 Mitarbeiter, darunter 119.000 im Bereich der Onshore-Windenergie und 18.800 im Offshore-Bereich zeigen die Bedeutung der Windindustrie als Jobmotor. Darunter sind natürlich die Hersteller, Zulieferer, Projektentwickler, Wartungs- und Serviceunternehmen, Dienstleister und viele andere mehr zu finden. Der Bereich Wartung und Service fällt besonders ins Gewicht. Denn viele der Windenergieanlagen in Deutschland sind in die Jahre gekommen und müssen regelmäßig gewartet werden, um weiterhin zuverlässig Strom produzieren zu können.



Foto: REEtec

Hat Potenzial: Serviceschulungen.

„Zum Jahresende werden voraussichtlich fast 26.000 Anlagen mit einer installierten Leistung von mindestens 37.000 Megawatt ins deutsche Stromnetz einspeisen können. Das bedeutet für die Windenergie an Land einen weiteren Anstieg des Anteils an der Stromerzeugung auf dann bis zu zehn Prozent“, erklärt BWE-Präsident Hermann Albers. Viele der 26.000 Anlagen drehen sich seit zehn Jahren und mehr. Serviceteams stehen dann vor besonderen Herausforderungen: Die technischen Dokumentationen und die entsprechenden Ersatzteile müssen verfügbar sein und die entsprechenden Mitarbeiter mit Erfahrungsschatz.

Ausblick: Wie entwickelt sich der (Service-)Markt?

Der Nettoausbaukorridor von 2.500 Megawatt pro Jahr plus abgebaute Kapazitäten (Repowering) bietet Raum für ein weiteres Wachstum. Das hat Auswirkungen auf das boomende Servicegeschäft in Deutschland. Dieses ist geprägt von einem produktiven Service-Wettbewerb von Angeboten der Hersteller und von Angeboten freier Serviceanbieter (ISP). Serviceleistungen umfassen in der Breite das Maschinenhaus und den Ölservice, das Rotorblatt und den Turm, das Fundament sowie die grundsätzliche Sicherheit der Anlage. Die Wartung der Windenergieanlagen ist zeit-, personal- und kostenintensiv.

Service-Mitarbeiter gesucht

Vor allem gute Servicemitarbeiter werden händierend gesucht. Dabei verlangt der Job ein breites technisches Verständnis, körperliche Belastbarkeit, Reise- und Einsatzbereitschaft auch im Ausland, Umgang mit IT und Leis-

tungselektronik, Teamfähigkeit und vieles mehr. Servicearbeit im Windbereich ist körperlich anstrengend und nicht gefahrlos. Das gilt für alle Einsätze an und auf der Anlage, an Land und auf See. Häufig wechseln Mitarbeiter nach Jahren des anspruchsvollen körperlichen Außeneinsatzes in den technischen Innendienst, spezialisieren sich (z.B. auf neue Materialien), werden Teamleiter oder Einsatzplaner, wechseln ins Management oder machen sich selbständig. Frauen sind im technischen Außeneinsatz eher eine Minderheit.

Geschäftsfeld Service – Kostenfaktor Service

Die Wartung und Instandhaltung gerät immer mehr in den Blick von institutionellen Investoren wie Banken, Sparkassen, Versicherungen und auch regionalen Energieversorgern, die in die Windenergie investieren und die Wartungskosten im Blick behalten müssen. Denn wird bei der Wartung nicht zuverlässig und zeitnah gearbeitet, kann es für den Betreiber oder Investor teuer werden: Es entstehen Betriebsausfälle und damit entfallen Einnahmen nach dem jeweiligen nationalen Einspeisetarif. Hinzu kommt, dass die Ersatzteilbeschaffung auch zum Nadelöhr werden kann, wenn z.B. Getriebe oder sonstige Ersatzteile nicht so schnell verfügbar sind. Hier kommt auch die Service-Logistik ins Spiel. Hersteller wie auch freie Service-Anbieter setzen auf Serviceteams, die schnell und kompetent den Schaden vor Ort beheben können. Ersatzteil-Pools gewinnen an Bedeutung – ebenso wie Einkaufsgemeinschaften.

Proaktiver Service

Dabei werden die Serviceteams zunehmend unterstützt von einer IT-Infrastruktur (Condition Monitoring Systemen / CMS), die in der Lage ist, die Anlagen kontinuierlich zu überwachen und kritische Informationen bezüglich Störungen und Anlagenverfügbarkeit rechtzeitig zu liefern. Proaktive Wartungskonzepte spielen in der Windbranche mittlerweile verstärkt eine Rolle, gerade auch für die

institutionellen Investoren und bei größeren Windparks. Grundsätzlich sind Wiederkehrende Prüfungen (WKP) vorgeschrieben, um die Betriebssicherheit der Anlage festzustellen.

Je nach Lebensdauer der Anlage verkürzt sich dann das Prüfintervall. Versicherer führen häufig eigene Schadensdatenbanken und verlangen zustandsorientierte Prüfungen (ZOP), die von unabhängigen Sachverständigen zu erbringen sind. Vor Ablauf der Hersteller-Gewährleistung für die Anlage nutzen viele Betreiber die Gelegenheit, die Anlage durchchecken zu lassen und entscheiden dann über das zukünftige Service- und Vertragskonzept.

Serviceverträge & Serviceschulungen

Das Geschäft boomt: Entsprechend sind heute auch die Serviceverträge der Hersteller gestrickt. Das Geschäftsfeld Service wurde in den letzten Jahren aufgewertet und aktiver mitgestaltet. Die Kunden verlangen verstärkt Vollwartungsverträge. Doch das genügt nicht: In der Praxis bieten die Hersteller als Standard Kundens Schulungen an, vor allem für die (technischen) Betriebsführer und vor allem für die Kunden in den nicht-deutschen Märkten. Das professionalisiert den Dialog zwischen Herstellern und Kunden und optimiert die Kommunikation bei Schadensfällen. Die Schadensfrüherkennung wird damit gestärkt. Der Kunde wird in den Servicedialog integriert.

Annette Nüsslein
windConsultant

Unternehmensberatung und Seminarveranstalter für die Windindustrie
Schwerpunkte: Onshore, Offshore, Service-Konzepte bzw. Wartung und Instandhaltung im internationalen Kontext.

www.windconsultant.de
www.omwindenergy.de

 www.xing.com/profile/Annette_Nuesslein