

Sie schenken der Krise ein Lächeln

Sie sind nicht euphorisch, aber zuversichtlich. **Mittelständische Turbinenhersteller** mit kleineren Stückzahlen als Enercon, Nordex oder Repower **behaupten sich gut**, wie ein Rundgang auf der diesjährigen Husum-Messe zeigt.

Text & Fotos: Jörg-Rainer Zimmermann

„Sicher, unser Wachstum verläuft derzeit nicht ganz so schnell wie erhofft. Aber in jedem Jahr verzeichnen wir ein Plus von hundert Prozent.“ Kurz und präzise beschreibt Jochen Weick von Kenersys die Lage. Während die Kapazitäten bei dem Münsteraner Turbinenhersteller ausgebaut werden, ringen große Player wie Vestas oder Nordex derzeit um Aufträge, um ihre Werke auszulasten. Das gelingt nicht immer, wie etwa die jüngste Entlassungswelle bei den Dänen zeigt (*neue energie* 9/2012). Bis Jahresende sollen dort nochmals 1400 Stellen gestrichen werden. Unter den großen Playern sind allein vom deutschen Branchenprimus Enercon, der in Husum die neue Anlage E-115 präsentierte, bislang kaum Klagen zu hören, angesichts weltweiter Überkapazitäten und einem massiven Verfall bei Anlagenpreisen.

Anders bei den kleineren Herstellern: Jochen Weick von Kenersys fällt das Lächeln leicht, am Stand 2E14 der diesjäh-

rigen Husum Wind präsentiert er die Kenersys-Lösung für sehr niedrige Windgeschwindigkeiten bis unter 6,5 Meter je Sekunde: die K120 2.3 MW. Mit Innovationen neue Marktsegmente erschließen lautet die Kenersys-Devise. Neben der Idee einer „One-World-Turbine“ mit standardisierter Plattform – sie soll den meisten Wind-, Netz- und Klimabedingungen weltweit gerecht werden, indem Parameter wie die Rotorgröße, Nabenhöhe oder die Generator-Nennleistung je nach Standort an die entsprechenden Windverhältnisse angepasst werden können – wirbt Kenersys bei der K120 mit einem sehr hohen Kapazitätsfaktor von 45 Prozent. Und dies sogar an Schwachwindstandorten – ein enormes Marktpotenzial, wie Weick beschreibt: „Wir schätzen, dass die mittleren bis schwachen Windklassen 75 Prozent des Weltmarkts ausmachen.“

Ein nicht zu unterschätzendes Argument für den Vertrieb ist auch das After-Sales-Konzept von Kenersys: Neben

dem üblichen Hersteller-Service wird dem Kunden nach entsprechenden Schulungen angeboten, die Wartung und Instandhaltung komplett eigenständig durchzuführen. Damit können Käufer zu Betriebsführern werden, Stadtwerke etwa die Wartung selbst durchführen. Die Transparenz lohnt sich, bei der Kenersys Gruppe wird weltweit eingestellt.

Kooperation mit Hochschulen

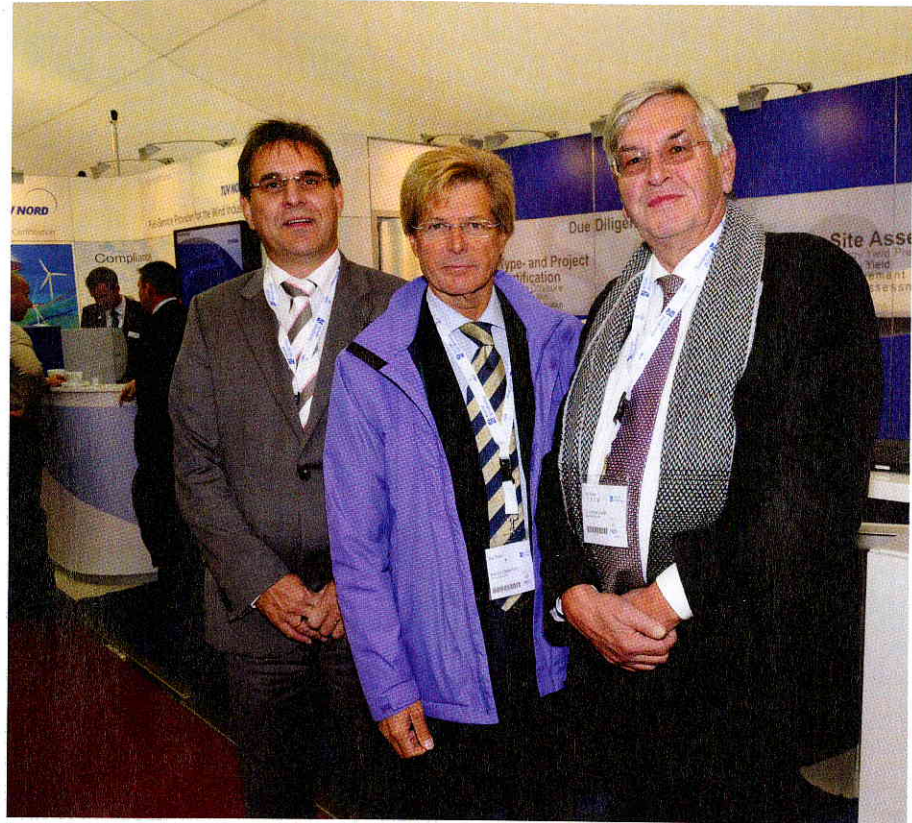
Dabei arbeitet das Unternehmen mit derzeit 350 Beschäftigten häufig mit Hochschulen zusammen. Über Master- und Diplomarbeiten können Studierende erste Kontakte knüpfen (siehe Seite 26). „Angesichts des Fachkräftemangels schnüren wir ein attraktives Paket. Neben der leistungsgerechten Bezahlung gehört dazu auch, dass man in unserem jungen Unternehmen sehr viel bewegen kann und mit einigen der erfahrensten Ingenieure der Branche zusammenarbeitet“, so Weick, der Optimismus verbreitet: „Wo wir in zehn Jahren stehen? Ich denke, dann gehören wir zu den renommierten Playern in der Branche.“

Bei Vensys im saarländischen Neunkirchen spürt man zwar die Krise: „Die Preise sind nicht da, wo wir sie gerne sehen würden. Allerdings sind wir in der glücklichen Situation, bislang kein Großunternehmen zu sein, obwohl wir

Eno gibt elektrisch Gas: Firmenchef Karsten Porm auf der Husum Wind.



200 Millionen Euro. Mit individuellen Kundenlösungen insbesondere im alpinen Bereich könne man flexibel reagieren und – hier ist es wieder, das Zauberwort – in der Nische wachsen. Wobei diese im Fall von Leitwind mit rund 100 produzierten Anlagen in diesem Jahr nicht gerade klein erscheint. Mit zwei Produktionsstätten in Österreich (Kapazität: 150 Anlagen) und Indien (Kapazität: 250 Anlagen) strebt das Unternehmen künftig eine konstante Jahresgesamtproduktion von 150 Anlagen an. „Dabei sind wir im Gegensatz zu vielen anderen Herstellern auch gegenüber kleineren Projekten bis hin zu Einzelanlagen sehr aufgeschlossen“, sagt Michaela Brugger. Derzeit beschäftigt Leitwind weltweit 690 Mitarbeiter und wird 2012 weiter wachsen. „Dann steht die Optimierung der innerbetrieblichen Prozesse im Fokus. Trotzdem streben wir neue Märkte an. Wir freuen uns auf die nächste EWEA mit Schwerpunkt Osteuropa, dort sehen wir für uns deutliche Chancen“, so Brugger. Krise? Die Branche bietet ihr die Stirn. ◀



Glauben an das Schuler-Konzept: Georg Krumpholtz (v.l.), Paolo Zammattio und Thomas Stötter.