

Bei der amerikanischen Windpower 2006 vom 4. bis 7. Juni in Pittsburgh, Pennsylvania, lautet die Devise: „Jetzt durchstarten!“. Ein Beitrag von Annette Nüsslein

Energizing the Future

Der Durchbruch ist deutlich spürbar: Die Windenergie in den USA hat Mainstream-Charakter erreicht. Der Erfolg der Windpower 2006 in Pittsburgh, Pennsylvania, lässt sich auch in schlichten Zahlen ausdrücken: Mehr als 5.000 Besucher und mehr als 290 Aussteller prägten das Bild der bislang größten Veranstaltung der American Wind Energy Association (Awea). Die Awea hat mittlerweile 833 „business member“ (Stand April 2006). Allein im letzten Jahr sind etwa 100 neue Mitglieder dazu gekommen, so Randall Swisher, Executive Director der Awea. Die Windpower 2006 prägte mit Konferenz und Ausstellung vom 4. bis 7. Juni Pittsburgh, die Stadt am Wasser mit ihren eisernen Brücken und dem größten „grünen“ Kongresszentrum der Welt, dem David L. Lawrence Convention Center.

200 Referenten – 40 Veranstaltungen

Mehr als 200 Referenten bestritten die rund 40 Veranstaltungen. Im „Business Track“ ging es um Finanzierungsfragen, den Kauf von Anlagen und rechtlich relevante Fragestellungen. Im „Policy Track“ wurden bundes- und einzelstaatliche Förderprogramme diskutiert, aber auch die öffentliche Akzeptanz und Offshore-Strategien. Im „Technical Track“ ging es unter anderem um Windmessungen, Kontrollsysteme und Condition Monitoring. Die amerikanische Netzproblematik stand im Mittelpunkt des „Utility Tracks“, aber auch Bürgerwindprojekte („Homes, Farms & Community Wind Track“).

Mehr politische Prominenz

Das Thema der Konferenz lautete nicht zufällig „Bringing Wind Energy More Prominently into the Mainstream“. Randall Swisher, Executive Director der Awea, begrüßte zur Eröffnung am 4. Juni auch politische Prominenz: Alexander Karsner, Assistant Secretary of Energy Efficiency and Renewable Energy vom U.S. Department of Energy (U.S. DOE) und die Gouverneure Edward Rendell, Pennsylvania, und Tom Vilsack, Iowa. Alle drei Redner machten deutlich, dass sie ihren Beitrag leisten werden, um die Förderung der Windenergie politisch voranzubringen. Und auch der „freundliche und sportliche

Wettbewerb“, der auf dem Podium zwischen Pennsylvania und Iowa um die Förderung der erneuerbaren Energien ausgetragen wurde, wird seine eigene „amerikanische Dynamik“ entwickeln.

Stabiles Wachstum für die amerikanische Windbranche?

Die amerikanische Windbranche, die bisher deutlich unter der fehlenden politischen Wertschätzung litt und von der Verlängerung des Production Tax Credits (PTC, steuerliches Abschreibungsmodell) abhing, kann auf einen neuen amerikanischen Kurs hoffen. Am 20. Februar sagte Präsident Bush, wie noch kein anderer Präsident zuvor, in seiner Ansprache an die Nation: „Wind hat das Potential 20 Prozent unserer nationalen Stromversorgung zu liefern“. Diese Stellungnahme beflügelt die Awea und die Windindustrie: Denn wie Karsner leidenschaftlich formulierte: Jetzt ist es Zeit für die „bessere Zukunft“. Und Gouverneur Rendell ergänzte, dass die Präsenz von Gamesa in Pennsylvania die Dynamik der Windbranche in seinem Bundesstaat verändert habe. Er sagte auch, dass die Augen der Amerikaner „groß werden, wenn wir über grüne Jobs sprechen“.

Wachstumspotenzial der Windbranche in den USA

2004	6.718 MW
2005	9.150 MW
2006	12.150 MW
2007	15.000 MW
2010	25.000 MW
2020	100.000 MW

(entspricht 6 % am Gesamtanteil an der Stromerzeugung: ein 100-Milliarden-US-\$-Markt) Quelle: Awea 3/2006

Derzeit beträgt der Anteil des Windstroms an der gesamten Energie-Erzeugung nur ein Prozent. Die Awea fordert ein längerfristiges nationales Förderkonzept. Noch mit Schrecken erinnert sich die Awea an die einjährige Zwangspause 2004 des PTC, als es in den Gremien fest hing, 2007 läuft das Programm erneut aus. Randall Swisher dazu: „Wir arbeiten daran, dass das PTC um fünf Jahre verlängert wird“. Doch 2007 ist ein Wahljahr! Daher ist hochkarätige politische Unterstützung wichtiger denn je. Ob die Awea schon 2007 ihr Ziel erreicht, ist fraglich. Ganz sicher sind sich Awea und die renommierten

Player im Markt, dass das PTC rechtzeitig vor Ablauf verlängert wird.

Amerikaner blicken langsam nach Europa – und vergleichen

Positiv wahrgenommen werden darf, dass in der amerikanischen Diskussion um stabile Förderkonzepte der Blick verstärkt auf Europa fällt – und hier auch auf Deutschland. Einzelne Referenten verwiesen in den Veranstaltungen auf das deutsche Modell, das Erneuerbare Energien Gesetz. Gleichzeitig ist erkennbar, dass Deutschland noch keine große Rolle spielt. Das dürfte auch am Informationsmangel liegen. Die Zahl der deutschen Konferenzteilnehmer lag wohl unter 30. Deutsche Hersteller? Die Fuhrländer AG war wieder mit ihrem amerikanischen Partner, der Lorax Energy Systems, unter den Ausstellern. Auch die Siemens Power Systems stellte aus.

Anpassung an den amerikanischen Markt erforderlich

Die wenigen deutschen Projektentwickler und Zulieferer äußerten sich durchweg positiv: Der Getriebehersteller Jahnel-Kestermann liefert seit Mitte der 80er Jahre Getriebe in die USA. Achim Oebel, zuständig für Vertrieb und Service, stellt fest, dass der amerikanische Kunde die „Sachkenntnis“ schätzt, die „breite Erfahrung“. „Wichtig ist es auch, sich bekannt zu machen, man braucht Referenzen im amerikanischen Markt“, so seine Empfehlung. Auch Thomas Brandt von Hailo, dem Hersteller von Aluminium-Leitern und seilgeführten Befahreranlagen, lobt die „qualifizierten Kontakte“ auf der Windpower 2006. „Die Messe wächst, es



Annette Nüsslein

Anschrift der Autorin:
windConsultant,
German-American
Dialog on Renewable
Energy (network),
Heimannstraße 34,
22083 Hamburg,
Tel. 040/22759557,
Fax: 040/49298816,
E-Mail: info@
windconsultant.de
www.windConsultant.de

Der „German Wind Pavilion“ ist noch eher klein. Foto: Annette Nüsslein



kommen Entscheider“. „Der Service in den USA spielt eine extrem große Rolle – die Kunden schätzen das“. Geschäftsführer Oliver Hirschfelder ergänzt: Die



Großer Applaus für den neuen amerikanischen Weg bei der Opening Session. Foto: Awea

amerikanischen Regularien seien für einen Mittelständler zwar nicht einfach, aber eine Repräsentanz vor Ort sei ein absolutes Muss. Es mache keinen Sinn, die amerikanischen Kontakte von Deutschland aus pflegen zu wollen.

Beland, der die Bereiche Planung und Projektentwicklung leitet. Im amerikanischen Markt sei der Bedarf an erfahrenen Dienstleistungen sehr groß. Doch wer in den USA tätig werden wolle, müsse sich auf die Unterschiede einstellen: Umweltgesichtspunkte spielen in den USA noch eine untergeordnete Rolle. Die Projektentwicklung im Umfeld des amerikanischen Wettbewerbs zeigt bisher einen verstärkten Fokus auf die finanzielle Projektoptimierung – das technische Engineering hat noch großes Optimierungspotenzial. Als deutsches Ingenieurbüro und als Consultant macht Cube auch die Erfahrung, dass die Hürden einer Projektentwicklung regional sehr unterschiedlich sind. Während der Osten vergleichbar mit europäischen Verhältnissen ist, geht man im Westen vielfach sehr lösungsorientiert von Seiten der Behörden an die Aufgaben heran. „Der Markt ist groß genug – trotz starker inländischer

nische Prüfungen, Schwingungsmessungen und Rotorauswuchten. Auch hier lief der Markteintritt über einen amerikanischen Partner. Deutsche Experten seien gefragt, aber auch weltweite Referenzen seien sehr nützlich in den USA. Grundsätzlich bleibt festzuhalten, dass nicht nur die deutschen Aussteller, sondern auch die Awea ein „großes Potential für deutsche Unternehmen in den USA“ sieht, so Randall Swisher. Bisher geht dieser Markt an Deutschland vorbei.

Suzlon, Gamesa und Clipper Wind haben Fertigungen in den USA aufgebaut. Die Awea rechnet aber damit, dass der Markt sich weniger konzentriert darstellen wird, wenn weitere Hersteller in den USA aktiv werden.

Wie geht es weiter?

Deutsche Besucher und deutsche Aussteller waren deutlich unterrepräsentiert. Die langjährige Erfahrung, die technische Kompetenz, der hohe Spezialisierungsgrad – all dies hat eine Chance im amerikanischen Markt. Klar ist aber auch, dass sich für ein deutsches Unternehmen in den USA neue und andere Probleme stellen. Doch vielleicht wandelt sich das Bild der deutschen Windbranche schon zur nächsten Windpower 2007 in Los Angeles, die dann vom 3. bis 6. Juni in Kalifornien stattfindet.

Führende Hersteller in den USA / installierte Kapazität in den letzten 5 Jahren:

2005	GE Energy 1.433 MW	Vestas 700 MW	Mitsubishi 190 MW	Suzlon 55 MW	Gamesa 50 MW
2004	GE Energy 171 MW	Mitsubishi 120 MW	Vestas 97 MW		
2003	GE Energy 903 MW	Vestas 359 MW	Mitsubishi 201 MW	NEG Micon 129 MW	Gamesa 56 MW
2002	Vestas 175 MW	NEG Micon 98 MW	GE Energy 62 MW	Mitsubishi 61 MW	Bonus 48 MW
2001	Vestas 653 MW	Enron Wind 418 MW	Bonus 278 MW	Mitsubishi 221 MW	NEG Micon 119 MW

Quelle: Awea, Stand 15.3.2006

Seit 2000 ist die Cube Engineering GmbH in den USA tätig. „Wir sind mit einem Kunden mitgegangen“, so Jörg

Konkurrenz“, resümiert auch Michael Melsheimer von der Deutschen WindGuard, einem Dienstleister für tech-

Links:

www.awea.org
<http://www.eshow2000.com/awea/2007/>

LM Glasfiber erweitert in Dänemark und China

Der dänische Rotorblatthersteller LM Glasfiber hat am 12. Juni am Stammsitz des Unternehmens in Lunderskov einen neuen Windtunnel eingeweiht. Mit der 25 Millionen Dänische Kronen teuren Anlage will sich LM die Optionen auf die künftige Entwicklung und Optimierung größerer Rotorblätter sichern. Gleichzeitig hat das Unternehmen einen Auftrag von Acciona Windpower über die Lieferung von Rotorblättern für deren AW-77 1,5-MW-Anlagen erhalten. LM-Vertragspartner ist das chinesische Joint-Venture von Acciona Windpower, der Turbinenhersteller Nantong Casc Wanyuan Acciona Wind Turbine Manufacture Co. Ltd. (NCWA). Über einen Zeitraum von vier Jahren soll LM

Glasfiber Rotorblätter für Anlagen mit einer Leistung von insgesamt 560 MW liefern. Der Auftrag erfordert



Das Flügelrad im neuen Windtunnel von LM Glasfiber hat einen Durchmesser von 3,2 m und erzeugt Windgeschwindigkeiten von bis zu 375 km/h. (Werkesfoto)

eine 50-prozentige Erweiterung der Produktionskapazitäten im chinesischen LM-Werk in Tianjin.

Composite Technology übernimmt EU Energy

Durch Aktientausch im Wert von 60,7 Millionen Dollar will die Composite Technology Corporation (CTC), ein Hersteller von neuartigen Kabeln mit Aluminium-Kern aus Irvine (California), mindestens 95 Prozent der Aktien von EU Energy plc übernehmen. Für jeweils 2 EU-Energy-Aktien sollen deren Aktionäre 3 CTC-Anteile erhalten. Auf einer außerordentlichen Aktionärsversammlung am 14. Juni stimmten die EU Energy-Aktionäre dem Tausch zu, der bis zum

3. Juli vollzogen sein soll. EU-Energy-CEO Michael Porter soll zu diesem Zeitpunkt Präsident bei CTC werden, während deren CEO Benton Wilcoxon seine Posten behalten wird.

Shell WindEnergy erhält 132 Gamesa-Turbinen

Die amerikanische Gamesa-Tochter Gamesa Wind US L.L.C. hat einen Auftrag über 132 Anlagen vom Typ G-80-2.0 MW erhalten. Auftraggeber des 300-Millionen-Dollar-Geschäfts ist Shell WindEnergy. Die Gamesa-Mühlen haben zusammen eine installierte Leistung von 264 Megawatt und sollen vom dritten Quartal dieses Jahres an hergestellt werden. Der Vertrag schließt den Betrieb und die Wartung der Anlagen ein.

Dr. Volker Buddensiek ■