

Eine Herausforderung

Der Service für Windenergieanlagen ist nicht nur eine technische, sondern auch eine unternehmerische Herausforderung.

Unter anderem aus der chemischen Industrie gibt es inzwischen neue Lösungen für die Reparatur von Rotorblättern.

Foto: Seilpartner Windkraft

Service ist ein Forschungsthema. Zu diesem Ergebnis kommt die jüngste Fraunhofer-Studie „Hersteller-Services 2022“, in der der technische Service im Maschinen- und Anlagenbau strategisch in den Mittelpunkt gerückt wird. Service ein Forschungsthema, fragt man sich? – Ja, weil die Service-bereiche produzierender Unternehmen häufig über 20 % des Umsatzes ausmachen und oft weit stärker zum Gewinn eines Unternehmens beitragen, als intern wahrgenommen wird.

Das gilt auch für die international agierende Windbranche. Im Servicebereich erwartet man ein Wachstum von 7 % bis 2020, so in der europäischen Wind-Service-Studie von Taylor Wessing ausgewiesen. Deswegen wird der Service mehr und mehr zur Managementaufgabe, auch bei Herstellern, Zulieferern und Service-Unternehmen der Windbranche.

Noch ist der Service-Markt ein Onshore-Markt (91 %), wie Carsten Bartholl von Taylor Wessing bei der Omwindenergy 2013 in Berlin darstellte. Doch früher oder später wird auch der Offshore-Service zum Thema werden, liegen hier doch die Kosten pro Megawatt doppelt so hoch wie im Onshore-Service.

Grundsätzlich gilt für alle Anbieter, dass der Wind-Service verstärkt organisatorische, technische und logistische Herausforderungen stemmen muss. Hinzu kommt, dass die nationalen und internationalen Investoren den Service als kontinuierlichen Kostenfaktor im Lebenszyklus einer Turbine kritischer unter

die Lupe nehmen. Sie wollen wissen, was auf sie zukommt, welche Kosten, in welcher Höhe und in welchem Lebensabschnitt einer Turbine.

Arkin Pariltan, Geschäftsführer von Global Energy Services (GES) Deutschland, machte im Rahmen der Omwindenergy 2013 in Berlin klar, dass „Risiko-Abdeckung und planbare Kosten für den Service für den Investor wichtiger werden“. Immerhin machte der Service 25 % der Gesamtkosten einer Investition aus, ergänzt Carsten Bartholl von Taylor Wessing.

Auch Matthias Henke, der das Deutschland-Geschäft der schottischen SgurrEnergy verantwortet, ein Beratungs- und Ingenieurdienstleister mit einem Erfahrungsschatz von 110 GW, pflichtet dem bei. Bei der langfristigen Analyse der Servicekosten falle auf, dass besonders die Reparaturkosten im sechsten und dann ab dem zehnten Betriebsjahr sprunghaft ansteigen. Die Ursachen seien vielfältig, so Henke. Sie reichten von anlagenspezifischen Indikatoren (Turbinentyp, Leistungsfähigkeit, Rotor etc.) bis zu umgebungsabhängigen Faktoren (Turbulenzen etc.).



Bürgerwind
mit WindStrom

WindStrom Gruppe

Erneuerbare Energie aus der Region

WindStrom
Unternehmensgruppe

WindStrom realisiert effiziente, CO2-neutrale Projekte zur Energieerzeugung mit hoher wirtschaftlicher Attraktivität. Die Unternehmensgruppe entwickelt, errichtet und betreibt Windparks seit 1992 in Deutschland und im europäischen Ausland. Nicht nur bei der Umsetzung von

WindStrom Erneuerbare Energien GmbH & Co. KG

Stammhaus Am Torfstich 11, 31234 Edemissen
Tel.: +49 (0) 51 76 / 92 04 - 0, Fax: +49 (0) 51 76 / 92 04 - 10
info@windstrom.de

Niederlassung Oyten

An der Autobahn 37, 28876 Oyten
Tel.: +49 (0) 42 07 / 6 99 08 - 0, Fax: +49 (0) 42 07 / 6 99 08 - 20
info@windstrom-oyten.de

Regionalbüro Schleswig-Holstein

Am See 1, 24259 Westensee
Tel.: +49 (0) 43 05 / 99 77 33, Fax: +49 (0) 43 05 / 99 77 34
info@windstrom-westensee.de

Aber auch landestypische Bedingungen nehmen Einfluss auf die Betriebsstabilität einer Turbine. Bei Einsätzen im Ausland stellt sich immer die Frage, ob Ersatzteile und qualifiziertes Personal zeitnah zur Verfügung stehen, wie hoch die Arbeits- und Logistikkosten sind und welcher Service-Vertrag zugrunde liegt.

Herausforderungen im Ausland

Serviceanbieter wie GES, aber auch die Deutsche Windtechnik oder Availon, stehen vor der Herausforderung, für Hersteller, Energieversorger und Projektentwickler in unterschiedlichen Ländern vielfältige Leistungen vorhalten zu müssen. Diese reichen von der Reparatur über die Ersatzteillieferung bis zu national angepassten HSE-Konzepten. Rechtliche Unterschiede sind zu beachten, ebenso wie unterschiedliche Anforderungen bezüglich Zertifizierung, Leistungsumfang und Kosten.

Da kann es hilfreich sein, Service-Wissen zentral zu sammeln, weshalb entsprechende IT-Lösungen zunehmend an Bedeutung gewinnen. Um den Service insgesamt effizienter zu gestalten, kann man Partner oder Spezialisten einbinden, länderübergreifende Allianzen schnüren oder auch gemischte und breit geschulte Service-Teams bilden, in denen der Wissens- und Erfahrungstransfer beschleunigt werden kann.

Das zukünftige Service-Wachstum werde vor allem geprägt durch die Innovationsimpulse aus dem Offshore-Geschäft in Europa (vor allem in Deutsch-

land, UK und Frankreich), meint Bartholl von Taylor Wessing. Im Offshore-Segment sieht er einen exklusiveren Kreis von Serviceanbietern, denn der Einstieg sei schwieriger, der Professionalisierungs- und Kostensenkungsdruck hoch. Das beschleunige Innovationen, auch im Bereich der Effizienz.

Um die zu steigern, setzten Vertreter der chemischen Industrie wie BASF auf neue Materialien und Systeme. Dabei profitiert die Windbranche verstärkt von dem Know-how der chemischen Industrie aus der Automobil- und Logistikbranche und der Luft- und Raumfahrt.

Das Portfolio von BASF für die Windbranche umfasst mittlerweile unter anderem Beschichtungs- und Schutzlösungen für Rotorblätter und Türme, aber auch neue Werkstoffe oder die Analyse der Wiederverwertbarkeit von Materialien. Von besonderer Bedeutung sind neue Kombi-Materialien und Reparaturkits, die die Stabilität und Zuverlässigkeit der Rotorblätter im Betrieb steigern und Produktions- wie Reparaturkosten senken sollen.

In Zukunft wird die Wachstumsdynamik im Wind-Service die gesamte Bandbreite der Innovationen, aber auch die Veränderungen im Bereich Service-Management, Personaleinsatz und Schulungskompetenz, Organisation und Logistik widerspiegeln. Das Zusammenspiel und der Wettbewerb der Serviceanbieter sowie der Wettstreit um den zufriedenen Kunden, sind auf jeden Fall fruchtbar.

Annette Nüsslein



Ein Erfahrungsaustausch zwischen den Service-Teams ist wichtig, um den Service effizienter gestalten zu können.

Foto: Nordex

IHR TOR ZUR WELT DER WINDENERGIE

HAMBURG, 23.–26. SEPTEMBER 2014

Treffen Sie uns auf der
EWEA 2014 in Barcelona!

Vom 23. bis zum 26. September 2014 ist Hamburg Ihr Tor zur Welt der Windenergie. Auf dem Gelände der Hamburg Messe bietet die neue globale Fachmesse WindEnergy Hamburg mit der gesamten Wertschöpfungskette der internationalen Windindustrie, Onshore und Offshore, den umfassenden Überblick über Status und Zukunft der Branche.

Melden Sie sich an, seien Sie dabei und machen Sie die Messe zu Ihrem Tor zur Welt der Windenergie!

 **Hamburg Messe** in Kooperation mit



windenergyhamburg.com

 **WindEnergy
Hamburg**
The global on- & offshore expo