

# Neues aus dem Süden



Die Pausen der eintägigen Veranstaltung nutzten die Teilnehmer fleißig zum Netzwerken.

Fotos (3): Vogel Business Media

**In Würzburg fand der erste „Innovationstag Windenergie<sup>3</sup>“ statt. Die Veranstalter wollen damit ein Industrieforum für Zulieferer aus Bayern, Baden-Württemberg und Hessen etablieren.**

**Z**um ersten „Innovationstag Windenergie<sup>3</sup>“ hatte das Veranstaltungsbüro Lorenz Kommunikation im Juli nach Würzburg geladen. Rund 200 Teilnehmer aus der Windbranche und dem Dienstleistungssektor folgten der Einladung in das Vogel Convention Center. Das Beratungsunternehmen von Anne und Klaus Lorenz ist in der Windbranche bekannt, weil es seit 1999 die Presse- und Öffentlichkeitsarbeit für die Messe Husum Wind Energy betreibt. Mit dem Branchentag wollen die beiden – zusammen mit dem Mitveranstalter, der Internetplattform [www.windkraftkonstruktion.de](http://www.windkraftkonstruktion.de) – insbesondere den Zulieferern der Windindustrie ein Forum bieten.

Bis der etwas sperrige und gewöhnungsbedürftige Veranstaltungstitel „Innovationstag Windenergie<sup>3</sup>“ einem leicht über die Lippen geht, wird es wohl noch

ein wenig dauern. Die Veranstalter verfolgen damit allerdings gleich mehrere Absichten. Vorläufer dieser eintägigen Veranstaltung ist der „Branchentag Windenergie“, den Lorenz seit 2009 jährlich in Nordrhein-Westfalen veranstaltet. In Bayern ist der Name „Branchentag Windenergie“ schon besetzt, und zwar vom Bundesverband Windenergie (BWE). Er lud in diesem Jahr zum 2. Branchentag ein (siehe SW&W 6/2010, Seite 28). Inhaltlich will sich Lorenz vom BWE abgrenzen. „Bei uns stehen die Technologie und wirtschaftliche Fragen im Vordergrund und weniger die Energiepolitik“, betonte Klaus Lorenz in seiner Eröffnungsansprache und spielte damit auf die Ausrichtung der BWE-Veranstaltungen an. „Unser Ziel ist es auch, ein Forum für die Firmen zu schaffen, die bisher nicht originär der Windindustrie zugerechnet werden können, ohne deren Zuarbeit aber vieles nicht reali-

siert werden könnte“, erklärte er weiter. Als Beispiel nannte er die Programmierer von Simulationssoftware.

Hinter dem Zusatz „hoch 3“ verbergen sich zwei Erklärungen. Zum einen steht dieser für „Lösungen, Technologie, Management“, zum anderen für Bayern, Baden-Württemberg und Hessen. Lorenz schätzt, dass in den drei Bundesländern zusammen etwa so viele Zulieferer tätig sind wie in Nordrhein-Westfalen, also rund 700.

## Repowering und Offshore-Bereich treiben die Entwicklung

Auf dem Innovationstag referierten Mitarbeiter von Herstellern, Softwareanbietern, Instituten, Kommunen und Projektierern. Einen Überblick über den Markt gab Gerd Krieger, stellvertretender Geschäftsführer der VDMA Power Systems. Er bezog sich auf die Studie „Strommix in der EU 27“ des Verbandes Deutscher Maschinen- und Anlagenbau e.V. Darin nimmt der VDMA die Entwicklung der Stromerzeugung in Europa von 2007 bis 2030 unter die Lupe (siehe SW&W 6/2010, Seite 24). Der Verband prognostiziert, dass 2020 etwa die Hälfte des Strombedarfs durch erneuerbare Energien gedeckt wird. Davon wiederum werde die Hälfte aus Windenergieanlagen stammen. Um das zu erreichen, müssen durchschnittlich 35 GW Windkraftleistung jedes Jahr neu installiert werden. Weiterhin würden bis 2030 rund 100 GW Windkraftleistung ihr Lebensende erreichen, so Krieger, sodass diese Anlagen ebenfalls neu errichtet werden müssen. Die Offshore-Kapazität steige auf 40 GW im Jahr 2020 und 2030 auf fast 110 GW. In seinem Fazit betonte Krieger, dass Europa ein bedeutender Markt bleibe und dass Repowering und die Offshore-Technologie in den 27 EU-Mitgliedstaaten die Treiber seien.

Die größten Wachstumspotenziale gebe es aber in Asien und dort vor allem in China und Indien. In China hapere es derzeit aber noch am Netz, stellte der Referent fest. Von rund 25 GW installierter Leistung sind laut Krieger nur 16 GW am Netz. „Korea und Japan haben auch die Zeichen der Zeit erkannt“, fuhr er fort. Korea beispielsweise spiele als Absatzmarkt, aber auch als Standort für Hersteller und damit für die Zulieferer eine zunehmend wichtige Rolle. Positive Marktentwicklungen gebe es auch in Kanada, Südamerika und Nordafrika. „Die weitere Marktentwicklung hängt aber von den Weichenstellungen in der Politik ab“, schloss Krieger. Er appellierte an die Zuhörer, den Markt für sich zu erschließen.

## Die erste Turbine aus Baden-Württemberg

Ein Beispiel für ein Unternehmen, das bereits die Konsequenzen gezogen hat, ist die Schuler AG aus Baden-Württemberg. Gert Horn, Leiter des Bereichs Windenergie, berichtete über den Einstieg des „Technologie- und Weltmarktführers in der Umformtechnik“ in die Windenergie. Seine Geschäftstätigkeit hatte Schu-

# Fachtagung Erneuerbare Energien

## Direktvermarktung: System- und Markt- integration — quo vadis?

### Chancen und Risiken der direkten Vermarktung von Strom aus Erneuerbaren Energien



**Erfahren Sie auf der Fachtagung** mehr über die politische Einschätzung des Themas — auch im Hinblick auf die kommende EEG Novelle.

**Informieren Sie sich** über die Grundlagen der Direktvermarktung sowie anderer Modelle der Markt- und Systemintegration und diskutieren Sie mit den Experten die Vor- und Nachteile.

**Mittwoch/Donnerstag  
6./7. Oktober 2010  
Hamburg, Hotel Empire Riverside**

Veranstaltungsnummer: FT 0610

Teilnehmergebühr: 790,00 Euro zzgl. MwSt.

BWE-Mitglieder: 590,00 Euro zzgl. MwSt.

**Vollständiges Programm und Buchung unter:**

[www.bwe-seminare.de](http://www.bwe-seminare.de) • [seminare@wind-energie.de](mailto:seminare@wind-energie.de)

Tel. 030 / 2 84 82-126



Bundesverband  
WindEnergie e.V.

ler bisher in die Kernbereiche Automotive und Non-Automotive unterteilt. In letzterem fertige das Unternehmen mit Hauptsitz in Göppingen, beispielsweise für die Haushaltsgeräte- und Verpackungsindustrie. „Die Schwankungen und das zyklische Verhalten in der Automobilindustrie sind unser Problem“, sagte Horn offen. Deswegen habe man sich entschieden, einen dritten Bereich zu erschließen. Schuler begann 2006 damit, unterschiedliche Geschäftsfelder zu prüfen und entschied sich dann für die Windenergie. Ziel war es zunächst, sich als Zulieferer zu positionieren. Schuler ging mit einem Antriebsstrang, genauer gesagt, einem zweistufigen Stirnradgetriebe mit Leistungsverzweigung, auf den Markt. Weil die weltweit tätige Gruppe aber auch andere Komponenten für Windenergieanlagen herstellt, entstand die Idee, eine komplette Anlage zu entwickeln. Das Resultat ist die Windenergieanlage SDD 100.

Die Anlage hat eine Nennleistung von 2,7 MW sowie eine Nabenhöhe und einen Rotordurchmesser von jeweils 100 m. Das Besondere an der Schuler-Anlage ist jedoch, dass sie einen Direktantrieb mit permanentmagneterregtem Synchrongenerator besitzt. Durch den Direktantrieb sei kein Getriebeaustausch notwendig, schilderte Horn einen Vorzug. Gefertigt und montiert wird an den Standorten Göppingen, Erfurt und Weingarten. Zielmarkt ist Europa. „2009 haben wir unseren Prototypen ver-

kauft“, berichtete Horn. Die Serienproduktion soll 2012/2013 anlaufen. Dabei strebe Schuler allerdings keine Produktionszahlen von 200 oder 300 Stück an. „Wir wollen uns nicht aufgrund von zugezogener Geschwindigkeit in Qualitätsprobleme hineinbegeben.“ Konzepte für Nabenhöhen von 128 und 135 m sind bereits in Arbeit.

## Mit oder ohne Getriebe

Hans-Gerd Buller, Marketingleiter bei der Bosch Rexroth AG in Witten stellte „innovative Getriebeleistungen für Multimegawatt-Anlagen“ vor. Damit repräsentierte er die Fraktion der Anlagenhersteller, die auf Turbinen mit Getriebe setzen. So entstand eine kurze Diskussion um die Zukunft der Windenergietechnik – mit oder ohne Getriebe, wie geht es weiter? Diplomatisch äußerte sich Buller: „Beide Konzepte haben Zukunft.“ Studien zufolge seien etwa 20 % der Anlagen getriebeles. Deshalb gebe es noch ein hohes Potenzial für Anlagen mit Getriebe. „Es ist eine Frage des Konzeptes des Anlagenbauers und der Wünsche des Kunden“, sagte Buller. Auf die Frage, ob denn die Getriebe seines Unternehmens länger als die durchschnittlich sieben Jahre halten, die in der Praxis üblich sind, antwortete der Marketingleiter charmant ausweichend: „Wir haben sechs Jahre Felderfahrung. Da haben wir noch 14 Jahre vor uns.“

## „Nur mit weißen Hemden funktioniert das nicht“

Einen erfrischenden Beitrag brachte Michael Lucke, Geschäftsführer der Allgäuer Überlandwerk GmbH in Kempten. Ein Vortrag über Windenergie in Süddeutschland, ohne dass das Wort „Regionalplan“ mit den dazu gehörigen Klagen fällt, ist selten. Lucke schaffte es, in seinem Vortrag das Wort auszusparen und einen ungewöhnlichen Optimismus zu verbreiten. In einer Potenzialstudie für das Allgäu sei ermittelt worden, dass die Region rund um die Städte Kempten, Immenstadt und Sonthofen seinen Strom- und Wärmebedarf ausschließlich mit erneuerbaren Energien decken könne, so Lucke.

Hohe Potenziale gebe es in den Bereichen Photovoltaik, landwirtschaftliche Biomasse und Kraft-Wärme-Koppelung, „sehr hohes Potenzial“ gar für die Windenergie. 150 geeignete Standorte habe man identifiziert. Photovoltaik mit 45.000 Dächern für Anlagen sei eher ein Thema für das Handwerk, sagte Lucke. Den Bau von Windenergieanlagen habe sich sein Unternehmen nun allerdings selbst auf die Fahnen geschrieben.

Die Strategie steht auf zwei Eckpfeilern. Neben dem Repowering von bestehenden Anlagen will der Energieversorger „20 oder 30 neue Anlagen in den kommenden zehn Jahren“ bauen. Der Masterplan wird gerade erarbeitet. „Wir haben viele Freunde, aber auch viele Feinde“, sagte Lucke und berichtete von zwei Wegen, mit denen man sich mehr Freunde schaffen wolle. „Wir wollen keine Windenergiean-



**Mit dem „Innovationstag Windenergie<sup>3</sup>“ wollen die Veranstalter Firmen ein Forum geben, die der Windenergie bisher „nicht originär zugerechnet“ werden. Auf dem Foto zu sehen ist der Münchner Patentanwalt Christian Fortmann, der im Moment viel mit Plagiaten zu tun hat.**



**Etwa 30 Firmen präsentierten ihre Produkte und Dienstleistungen in Würzburg.**

lage errichten, bei der die Bürger nicht die Möglichkeit haben, sich zu beteiligen.“ Außerdem habe man ein Team von ehemaligen Bürgermeistern gebildet, das Aufklärungsarbeit betreibt. „Nur mit weißen Hemden und Krawatten funktioniert das nicht“, sagte Lucke und ließ seinen Blick durch das Auditorium schweifen. „Es braucht Lokalkolorit und die Verbundenheit zur Region.“

### Hier wird genetzwerkt

Bei den Teilnehmern war die Resonanz auf den Innovationstag weitgehend positiv. Vor allen Dingen begrüßten sie die Möglichkeit des Netzwerkers. Mirko Bromberger, Account Manager bei der Altair Engineering GmbH in Böblingen, fand: „Das war eine gute Mischung aus technischen Details und einem Gesamtüberblick.“ Dem einen oder anderen fehlten mehr Vorträge zu den jeweiligen Interessensgebieten. So sagte beispielsweise Dirk Altmann, Abteilungsleiter Produktionsautomatisierung vom Institut für Integrierte Produktion (IPH) in Hannover: „Ich hätte mir mehr technologische Themen gewünscht.“ Er war erstaunt, wie viele bekannte Gesichter aus der Automotivbranche er in Würzburg sah. Calle Goes, Projektmanager bei der Vensys Energy AG, der als Aussteller teilnahm, beobachtete ein großes Interesse von Dienstleistern, die ihm ihre Leistungen schmackhaft machen wollten.

„Sehr zufrieden“ war Veranstalter Lorenz mit der Premiere. Er kündigte an, dass der „Innovationstag Windenergie<sup>3</sup>“ nun jedes Jahr in der Stadt am Main stattfinden soll. „Wir wollen die Veranstaltung zu dem Industrieforum für die Windindustrie im Süden entwickeln“. Ob er das Rennen machen wird oder doch eher der Bundesverband Windenergie, bleibt abzuwarten.

Ina Röpcke

#### Weitere Informationen:

Allgäuer Überlandwerk GmbH: [www.auew.de](http://www.auew.de)

Innovationstag Windenergie<sup>3</sup>: [www.windenergie-hoch-3.de](http://www.windenergie-hoch-3.de)

Lorenz Kommunikation: [www.lorenz-kommunikation.de](http://www.lorenz-kommunikation.de)

Schuler AG: [www.schulergroup.com](http://www.schulergroup.com)

Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau e.V. (VDMA): [www.vdma.org](http://www.vdma.org)

# Fachtagung Erneuerbare Energien

## Aktuelle Finanzierungskonzepte für die Windenergie

Finden Sie für Ihr Projekt  
das beste Finanzierungskonzept!



**Sichern Sie sich Ihren Platz im  
Repowering-Finanzierungsworkshop!**

**Eine gelungene Finanzierung** – damit steht und fällt jedes Windenergieprojekt. Gut, dass Bewegung auf dem Finanzierungsmarkt zu verzeichnen ist. Verschiedene Banken ermöglichen unterschiedliche Programme und mit den Stadtwerken kommen ganz neue Finanzierungspartner ins Spiel.

**Auf unserer Fachtagung** zeigen wir Ihnen, wie man eine zuverlässige Projektprüfung durchführt und Fehlerquellen beim Erstellen von Wirtschaftlichkeitsberechnungen vermeidet. Vergleichen Sie die Positionen verschiedener Banken und Finanzierungspartner und lernen Sie nicht zuletzt, wie man gerade bei Offshore-Vorhaben Risiken minieren kann.

**Dienstag / Mittwoch,  
16. / 17. November 2010  
Frankfurt am Main, Saalbau Gutleut**

Veranstaltungsnummer: FT 0510

**BWE-Qualitätsgarantie:** Das Programm wurde in Zusammenarbeit mit den Spezialisten aus dem Finanziererbeirat entwickelt.

Teilnehmergebühr: 790,00 Euro zzgl. MwSt.

BWE-Mitglieder: 590,00 Euro zzgl. MwSt.

**Vollständiges Programm und Buchung unter:**

[www.bwe-seminare.de](http://www.bwe-seminare.de) • [seminare@wind-energie.de](mailto:seminare@wind-energie.de)

Tel. 030 / 2 84 82-126



Bundesverband  
WindEnergie e.V.