

# Raumflug nach Europa

Die **Reetec GmbH** aus Bremen errichtet Windturbinen, legt Kabel, baut Umspannwerke, wartet Mühlen und Rotorblätter – alles **im Auftrag der Hersteller**. Jetzt geht der **Full-Service-Dienstleister** mit seinen Kunden ins Ausland.

Text: Oliver Lönker, Fotos: Jens Meier

Wer das Intro auf der Webseite der Reetec GmbH nicht voreilig wegklickt, wird mit einer kleinen Reise ins Weltall belohnt. Ein virtuelles Raumschiff fliegt, begleitet von sphärischer Computermusik, an sechs Satelliten vorbei. Jeder trägt auf seinem Gehäuse den Namenszug eines europäischen Landes. Dann erscheint die Erdkugel vor dem Sternenhimmel, das Landemanöver auf den Heimatplaneten beginnt. Der Internet-Astronaut gleitet noch über ein paar Windparks hinweg und setzt schließlich direkt vor der Reetec-Zentrale im Speicher 17 des ehemaligen Bremer Holz- und Fabrikhafens auf.

Der Wind pfeift, Vögel zwitschern, Rotoren drehen sich: Willkommen im Traum von Detlef Lindenau. „Ich möchte in jedem europäischen Land mit einem Reetec-Satelliten vertreten sein“, erklärt der Geschäftsführer der Regenerative Energie- und Elektrotechnik GmbH den Computerfilm auf seiner Webseite. Die Namenszüge auf den animierten Satelliten verraten, wohin die Sternenreise zunächst gehen soll: nach Spanien, Frankreich, Portugal, Italien und Großbritannien. „Meine Vision ist erreicht, wenn wir das Intro unseres Internetauftritts in die Realität umgesetzt haben“, sagt Lindenau, lässt sich in seinen Stuhl im dritten Stock des historischen Speichergebäudes fallen und zündet eine neue Zigarette an.

Die ersten Etappenziele auf dem Weg vom Elektro-Unternehmen zum europaweit agierenden Gesamtdienstleister hat der Reetec-Chef erreicht: Im September gründete er eine Dependence im französischen Tours. In Spanien ist Reetec seit 2001 mit einem Büro in Barcelona vertreten. Im Portugal ist die Bremer Firma zur 50 Prozent an Anywind-Reetec beteiligt. Beide Satelliten werden in wenigen Wochen umbenannt: Dann sollen die spanische und portugiesische Tochtergesellschaft den gemeinsamen Namen Reetec Iberia erhalten.

Und weiter wachsen. „In Portugal haben wir schon im ersten Jahr schwarze Zahlen geschrieben“, strahlt Lindenau. Anderthalb Jahre nach der Gründung von Anywind-Reetec Ende 2004 verdienen dort bereits 20 Mitarbeiter ihr Geld. Europaweit stehen bei Reetec 100 Menschen in Lohn und Brot, saisonal wächst diese Zahl auf 140.

## 70 Prozent der Aufträge im Ausland

Das Auslandsgeschäft läuft immer besser: Rund 70 Prozent der Umsätze erzielt Reetec mit Einsätzen in Portugal, Frankreich, Spanien oder Italien. Das in Deutschland bewährte Geschäftskonzept funktioniert auch jenseits der Landesgrenzen: Reetec errichtet im Auftrag der Turbinen-Manufakturen Windparks, verkabelt die Mühlen, baut Umspannwerke und Trafostationen. Nach der Inbetriebnahme übernimmt Lindenau mit seinem Team die Wartung und den Service der Maschinen und Rotorblätter.

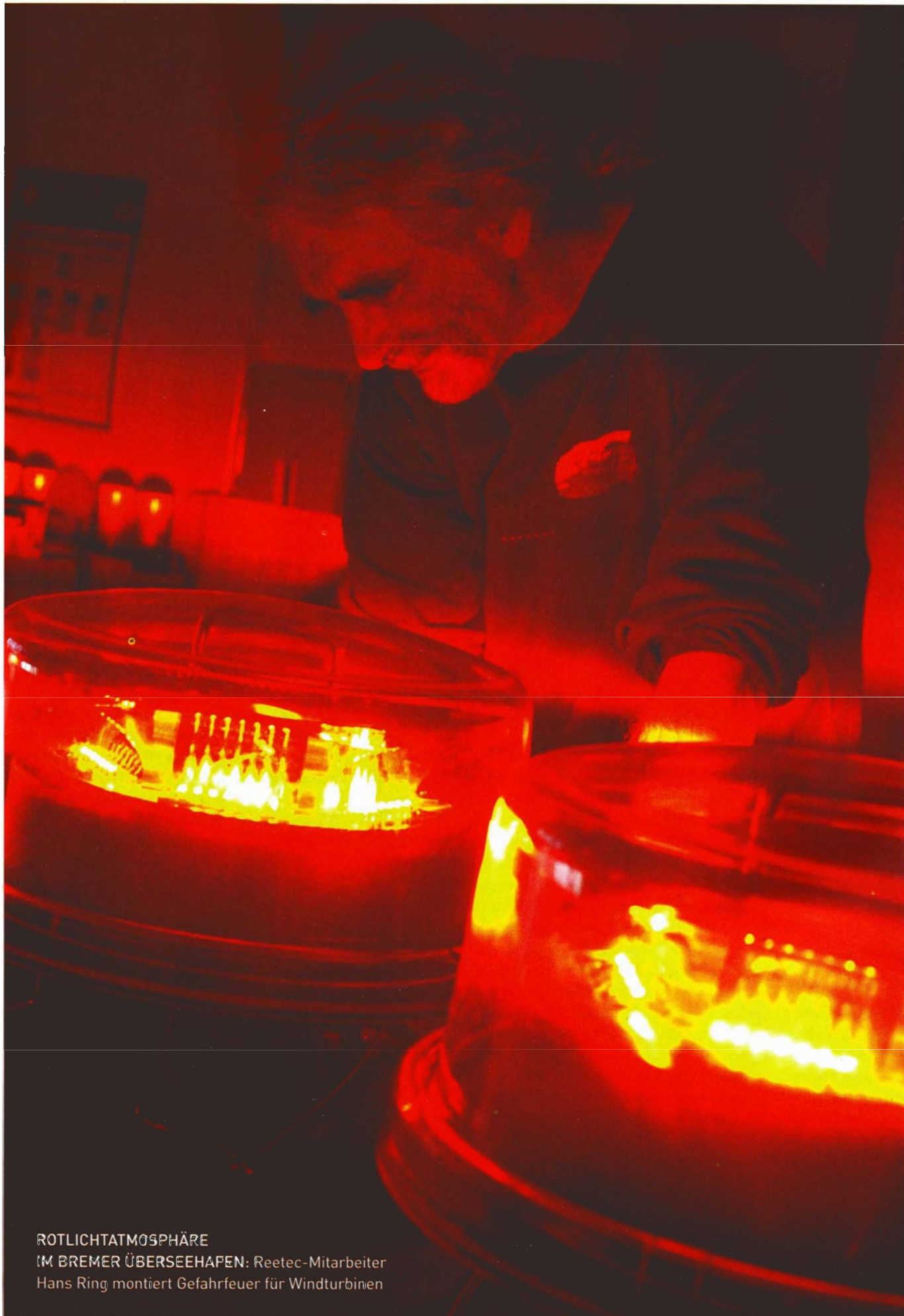
Zusätzlich entwickelt Reetec eigene Gefahrfeueranlagen, bringt in die Jahre gekommene Windräder elektrotechnisch auf den neuesten Stand, arbeitet mit den Herstellern an neuen Turm- und Maschinenkonzepten. Kurzum: Reetec ist ein Voll-Service-Unternehmen im Auftrag von Siemens, General Electric, Vestas und Co.

Es sei zweifelsohne die richtige Strategie gewesen, sich als Dienstleister für die Großen im Windkraftgeschäft zu profilieren, sagt Lindenau. Denn dass die etablierten Technologiekonzerne eines Tages in die Entwicklung und in den Bau von Windturbinen einsteigen würden, daran hat er nie gezweifelt: „Die Windbranche musste die Garage verlassen und zu einem echten Industriezweig wachsen, um erfolgreich zu sein.“ Und die Phase der großen Übernahmen und Firmenzusammenschlüsse ist aus seiner Sicht noch lange nicht abgeschlossen.

Mit dem Einstieg von Siemens und GE hat sich auch das Feld der Betreiber geändert: Vor allem im Ausland sind es die großen Energieversorger, die in Windparks investieren, und auch in Deutschland werden Projekte immer häufiger von milliardenschweren Finanzinvestoren initiiert oder übernommen. „Wir kommen in ein ganz neues Feld von Auftraggebern und Betreibern“, sagt Lindenau. Und genau in diesem Spannungsfeld hat der hanseatische Elektroingenieur seine Nische verortet.

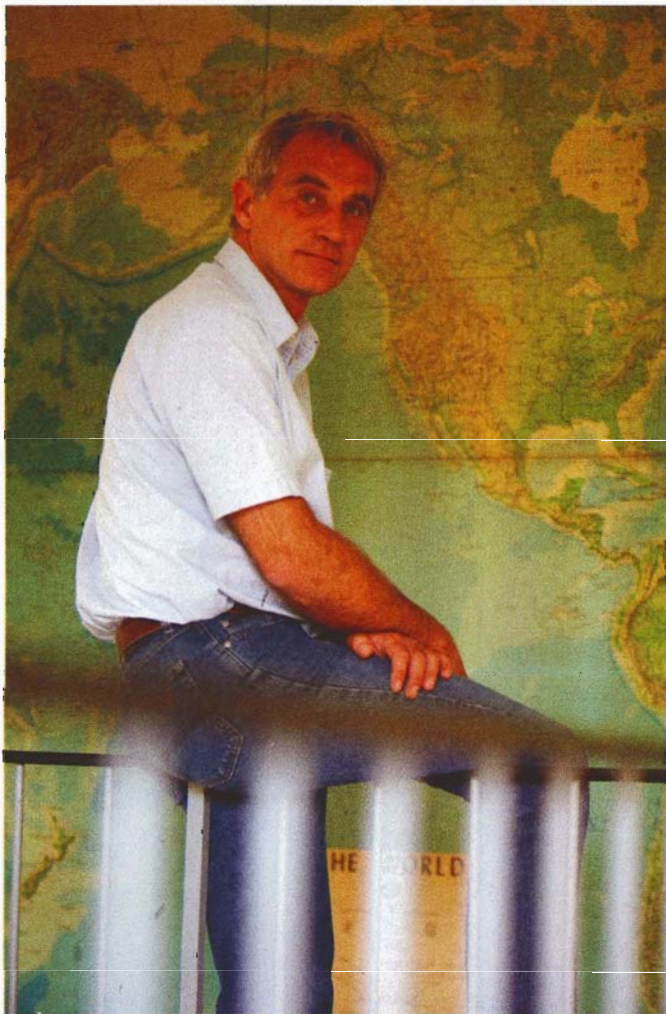
## Dienstleistung exklusiv für die Hersteller

„Ich habe mir einfach das klassische Kraftwerksgeschäft angeschaut“, erklärt der Reetec-Chef. Und da hat er schnell erkannt: „Beim Bau von Gasturbinen oder Kohlekraftwerken gibt es im-



ROT LICHTATMÖSPHÄRE  
IM BREMER ÜBERSEEHAFFEN: Reetec-Mitarbeiter  
Hans Ring montiert Gefahrfeuer für Windturbinen





mer eine dritte Firma, die sich auf die Errichtung sowie auf Service und Wartung spezialisiert.“ Lindenau musste das Rad also nicht neu erfinden. Er machte sich als Dienstleister für die Turbinenhersteller einen Namen und hat diese exklusive Strategie bisher konsequent verfolgt. Auch wenn es bisweilen wehtat.

Rückblick. Im März 2003 trat Lindenau „mit Tränen in den Augen“ vor seine Belegschaft und kündigte 30 seiner 126 Mitarbeiter den Job. „Reetec war damals der erste in der Branche, der entlassen hat“, erinnert sich der Firmengründer an die schwerste Krise in der zehnjährigen Unternehmensgeschichte. Was war passiert? Das deutsche Windgeschäft, damals der alles dominierende Markt, verlor an Boden. Gingen 2002 noch 3.247 Megawatt (MW) an neu installierter Windleistung ans Netz, waren es 2003 nur 2.645 MW.

Da die Hersteller selbst mit Überkapazitäten zu kämpfen hatten, brachen für Reetec innerhalb weniger Wochen die Aufträge weg. Dabei lief es in den Jahren zuvor so gut: „Von 1999 bis 2002 hatten wir jedes Jahr ein Wachstum von 100 bis 150 Prozent“, erinnert sich Lindenau. Der Rückgang in Deutschland und fehlende Alternativen in ausländischen Märkten trafen das Unternehmen unvorbereitet.

Seine schwerste unternehmerische Entscheidung musste der Reetec-Chef treffen, als Betreibergesellschaften ihm just zu dieser Zeit die Wartung von mehreren hundert Mühlen anboten. „Das wäre der Durchbruch gewesen, ich hätte sofort wieder Vollbeschäftigung gehabt.“ Doch Lindenau lehnte ab und entließ fast



**KLARE VISION:** Firmenchef Detlef Lindenau will als Allround-Dienstleister für die Turbinenhersteller vor allem im Ausland weiter wachsen

ein Viertel seiner Belegschaft. „Meine Vision wäre sonst kaputt gewesen“, sagt der Reetec-Chef. Im Nachhinein, davon ist er fest überzeugt, war es die richtige Entscheidung. Wäre Reetec damals in das unabhängige Servicegeschäft eingestiegen, ginge der Bremer Dienstleister heute bei den Herstellern leer aus.

Und könnte nicht die Expansion der Windschmieden ins Ausland begleiten. „Der deutsche Markt ist endlich“, sagte Lindenau schon vor Jahren. Für hiesige Unternehmen ist das Wachstum jenseits der Grenzen daher längst zur Überlebensfrage geworden. Besonders den Herstellern und Zulieferern aber auch einigen Planern ist es gelungen, die Einbußen mit Exporten zu kompensieren; die Branche erwirtschaftet bereits heute 70 Prozent ihrer Umsätze jenseits der Grenze. Reetec liegt mit dem gleichen Auslandsanteil voll auf der Höhe.

### Viele Prototypen in der Referenzliste

Und hat ein paar spektakuläre Aufträge an Land gezogen: Im Auftrag von General Electric, etwa, verkabelte Reetec sieben Offshore-Prototypen vom Typ 3.6 am Standort Arklow. Zehn Monteure hat Lindenau extra für den Einsatz auf dem Meer in zahlreichen Trainingsmaßnahmen qualifiziert, alle waren vor der irischen Küste im Dienst. Klar, dass vor Arklow nicht gleich alles glatt lief – wie auch, es gibt kaum Erfahrungen mit der Offshore-Windenergie.

Ein zurückgelassener Saitenschneider, etwa, verrostete innerhalb einer Nacht so stark, dass er unbrauchbar wurde. Doch nur wer etwas wagt, kann aus seinen Erfahrungen lernen und seine Arbeitsabläufe an neue Herausforderungen anpassen. Engpässe bei Saitenschneidern, beispielsweise, will der Reetec-Chef künftig verhindern: „Wir werden nie wieder Monteure mit nur mit einem oder zwei Satz Werkzeug zu einem Einsatz losschicken.“

An seiner Grundsatzentscheidung muss Lindenau nichts mehr ändern: „Wenn Offshore kommt, dann will ich mit dabei sein.“ Die Qualifikations-Pässe für die zehn Monteure werden daher im kommenden Jahr verlängert, auch wenn bislang die Aufträge fehlen. Vorerst beschäftigt sich Reetec mit der Errichtung von Offshore-Mühlen an Land: Das Team aus Bremen betreute beispielsweise den Aufbau des Fünf-MW-Prototypen der Multibrid M5000 in Bremerhaven von unten bis oben.



## Reetec in Zahlen

Umsatz	13 Mio. Euro
Mitarbeiter	120
Gegründet	1996
Hauptsitz	Bremen
Filialen/ Tochtergesellschaften	Tours (Frankreich), Lissabon (Portugal), Barcelona (Spanien)
Geschäftsfelder	Elektrotechnische Planung, Mechanische und elektrische Montage, Service und Wartung, Rotorblattservice, Gefahrfeuerproduktion



Bei der 5M von Repower, ebenfalls mit fünf MW Leistung, sorgte Reetec für die Verkabelung. In seiner Referenzliste kann der Bremer Windenergie-Dienstleister weitere Prototypen vorweisen. Ein echter Vertrauensbeweis der Hersteller, die sogar Reetec-Mitarbeiter an der Entwicklung neuer Maschinen beteiligen.

„Vom Know-how her sind wir ähnlich aufgestellt wie die Hersteller, nur dass wir keine eigene Gondel haben“, umreißt Lindenau die Kompetenzen seines Unternehmens. Ein greifbares Produkt hat Reetec aber doch im Angebot: Ein Gefahrfeuer für Windräder, dessen Geschichte die Innovationskraft des kleinen Unternehmens beweist. Und eine Geschichte, die Detlef Lindenau immer wieder gerne erzählt.

### Reetecs Gefahrfeuer setzt neue Standards

Alles begann mit dem Anruf eines entsetzten Windkraft-Betreibers aus Ostfriesland im Jahre 1998. Dessen Projekt war gerade von den Behörden gestoppt worden, weil die Blattspitzen der Mühlen die Hundert-Meter-Grenze überschritten – vor acht Jahren ein absolutes Novum. „Kannst du mir ein Gefahrfeuer bauen?“, fragt der ostfriesische Windmüller den damaligen Jungunternehmer Lindenau. Der sagte prompt zu, ohne genau zu wissen, worauf er sich eingelassen hatte.

Die Ämter wollten den Betreiber dazu verdonnern, ein bei anderen Bauwerken übliches Gefahrfeuer auf die Gondeln zu montieren. Kostenpunkt: 35.000 Deutsche Mark pro Stück, dazu eine neue Verkabelung der Turbinen, weil die roten Leuchten nur mit 220 Volt betrieben werden konnten, dazu ein Diesel-Notstromaggregat, falls die Stromversorgung ausfällt. Der Park hätte genau so gut Konkurs anmelden können.

Lindenau setzte sich mit seinen Kollegen zusammen, studierte Gesetzestexte und entwarf schließlich in einer Kneipe – auf der sprichwörtlichen Serviette – den Schaltplan für ein neuartiges Gefahrfeuer: Statt 25 Kilogramm wog die Leuchte nur 400 Gramm, statt 220 Volt benötigte sie nur 12 Volt, und – am wichtigsten: Der Kaufpreis sollte bei nur 15 Prozent des Standardprodukts liegen. Kein Wunder, dass Reetecs neues Gefahrfeuer sich mit dem Siegeszug der Megawattmühlen schnell zum Verkaufsschlager entwickelte: „2001 hatten wir einen Marktanteil von sage und schreibe 90 Prozent“, erinnert sich Lindenau gerne zurück. Aus

dem neuartigen Gefahrfeuer von einst ist heute das Standardprodukt „W rot“ mit LED-Leuchten erwachsen. Aktuell hält Reetec in Deutschland einen Marktanteil von 25 Prozent.

### Ein Team voller Überzeugungstäter

Im Ausland kann Lindenau nun erneut mit seinem Gefahrfeuer Überzeugungsarbeit leisten. In Frankreich, beispielsweise, sind immer noch die überdimensionierten 2000-Candela-Leuchten Vorschrift. Reetec kann auch diese Lampen bauen, verdient mit den Mammut-Leuchten theoretisch sogar mehr Geld. Aber dem Chef und seinen Mitarbeitern geht es um mehr als um den schnellen Euro. „Die Nachbarn der Windparks sollen sich durch die Lichter nicht gestört fühlen“, sagt Elisabeth Sczekalla, die in der Gefahrfeuerproduktion für die Prüfung der fertigen Geräte zuständig ist.

„Elli“, so nennt Lindenau seine Mitarbeiterin, hat vor acht Jahren ihre Lehre bei Reetec absolviert und arbeitet jetzt noch immer dort. Stolz führt sie den Helligkeitsunterschied zwischen den Standard-Großleuchten und dem 150-Candela Gefahrfeuer „W rot“ vor. Anwohner von Windparks dürfte die Entscheidung leicht fallen, wenn sie zwischen den Warnlampen wählen könnten.

Es geht den Reetec-Leuten ums Prinzip: „Ich freue mich über jede Windanlage, egal wer sie aufgestellt hat“, sagt Detlef Lindenau. Von seinen Mitarbeitern erwartet er eine ähnliche Einstellung: Bei der Auswahl achtet er explizit darauf, dass es sich um Überzeugungstäter handelt. Viele seiner Monteure waren schon im Einsatz, als die Windenergie noch als ein Spielplatz für Ökospinner galt.

Diese Zeiten sind vorbei, die Windbranche hat sich zum milliardenschweren Industriezweig entwickelt. Lindenau hat es geschafft, sich mit seiner kleinen, aber innovativen Firma zu behaupten. „Ich weiß, dass wir gut sind“, sagt er, Reetec sei für alle Herausforderungen der Zukunft gerüstet. Nur in einem Punkt gibt sich der Bremer Unternehmer sehr traditionell: Das zehn Jahre alte Firmenlogo, das er selbst in einer langen Nacht am Computer entwickelt hat, will er trotz aller Ratschläge von Grafikern und Designern nicht mehr ändern. Ein Fixstern quasi in einer Welt voller Satelliten. ◀