

An der Seite der Hersteller



Detlef Lindenau ist Geschäftsführer der Reetec GmbH in Bremen. Foto: Jens Meier

Als Detlef Lindenau in den 90er Jahren den Elektro-Installationsbetrieb seines Vaters übernahm, konnte er noch nicht ahnen, dass er einige Jahre später mit Reetec einen der führenden Dienstleister für die Windenergiebranche gründen würde. Inzwischen kurbelt der Geschäftsführer und Windenergie-Pionier das europaweite Geschäft kräftig an. SW&W traf ihn in Bremen.

SW&W: Herr Lindenau, wie sind Sie auf die Windenergie gekommen?

Lindenau: Ich war 1988 dabei, als in Dänemark die legendäre Twind-Mühle gebaut wurde. Da hatte es mich sozusagen erwischt. 1992 war ich Teilnehmer auf der ersten Windkonferenz auf Rhodos. Dort haben wir mit einer Windmühle und einer Solaranlage ein Haus autark gemacht. Der Kühlschrank lief und abends gab es Licht. Zurück in Deutschland begann ich damit, im elterlichen Betrieb die Technik für die WMEP-Messungen des ISET zu bauen.

SW&W: 1996 haben Sie dann als Elektroingenieur Reetec aus der Taufe gehoben.

Lindenau: Es ging einfach nicht mehr. Die Windenergie und ein Elektro-Installationsbetrieb passten nicht zusammen. Damals setzte der Boom ein. 2002 hatten wir bereits 136 Angestellte.

SW&W: Dann kam der Knick, aus dem Sie ihre Lehre gezogen haben?

Lindenau: Ja, 2003 war der Markt praktisch tot. Viele Unternehmen gingen in die Insolvenz oder waren knapp davor. Auch bei uns hatte die Wand kräftig gewackelt und ich habe mir die Frage gestellt, wo die Zukunft in der Branche liegt.

SW&W: Sie haben augenscheinlich eine Antwort gefunden.

Lindenau: Man muss da sein, wo der Markt ist. Das heißt ganz klar, dass wir uns zunehmend auf Europa konzentrieren. Wir sind in Spanien, Portugal und Frankreich mit Tochterunternehmen sehr aktiv. Die nächsten Ziele sind England, Italien und Griechenland. Zurzeit macht der Aufbau von Windenergieanlagen etwa 70 % unseres Geschäfts aus. Der Rest verteilt sich auf Service und Wartung. Irgendwann wird sich das Verhältnis wieder umdrehen und der Service zunehmen. In Deutschland wollen wir uns mit unserem Know-how weiter spezialisieren.

SW&W: Märkte wie Asien reizen Sie nicht?

Lindenau: Nein, eine Führungsrolle in Europa reicht. Irgendwo muss Schluss sein, wir arbeiten weltweit schon als Troubleshooter. Reetec bleibt eine GmbH und ich möchte nicht die Verantwortung für Tausende von Mitarbeitern auf mich nehmen.

SW&W: Sie haben in der Vergangenheit durchaus lukrative Wartungsverträge von Windparkbetreibern ausgeschlagen und sich stattdessen ausschließlich als Partner für die Hersteller empfohlen. Warum?

Lindenau: Wir sind mit den Unternehmen gewachsen. Ein Großteil unserer Mitarbeiter ist damals bei 80- oder 100-kW-Anlagen eingestiegen. Jetzt sind wir bei 5 MW. Reetec war und ist an dieser großen Spanne beteiligt. Zum Beispiel bei den Offshore-Prototypen von Repower, Bard oder Multibrid. Man behält sein Know-how nur, wenn man eng mit den Herstellern kooperiert und gemeinsam Lösungen für Probleme entwickelt. Das macht sich spätestens beim Thema Service und Wartung bezahlt.

SW&W: Ein Blick in die Referenzliste zeigt, dass Sie mit fast allen Herstellern Kooperationen eingegangen sind. Funktioniert das?

Lindenau: Das war ein langer Weg, der heute so nicht mehr möglich wäre. Wir pflegen eine partnerschaftliche Zusammenarbeit, die aus den gemeinsamen Anfängen der Windenergie hervorgegangen ist. Auf das absolute gegenseitige Vertrauen bin ich sehr stolz.

SW&W: Wie sieht so eine Kooperation konkret aus?

Lindenau: Zusammen mit Repower Systems und Energies Nouvelles (EDF-EN) bauen wir gerade den Windpark Chemin d'Ables südwestlich von Paris. Er wird aus 28 Anlagen des Typs MM92 mit jeweils 2 MW bestehen. Für die Wartung richten wir einen Servicepoint ein. Als Subunternehmer von Repower sind wir mit der Errichtung und Wartung beauftragt. Nach zwei Jahren wird Repower in

diesem Bereich unser Subunternehmer. Herstellerspezifische Dinge bleiben in der Verantwortung von Repower. So ist die Lieferung von Ersatzteilen oder Material kein Problem. Die Leistungen bei Wartung und Service sind zwischen uns klar definiert und EDF-EN hat als Eigentümer die Kontrolle über den Park. So kann jeder seine Kompetenzen einsetzen. Außerdem wird EDF-EN ein eigenes Zentrum für erneuerbare Energien bauen, in das Reetec einziehen wird. So ist gewährleistet, dass wir auch dort gemeinsam an neuen Konzepten arbeiten werden.

SW&W: Haben Sie einmal an den Bau eines eigenen Prototypen nachgedacht?

Lindenau: Das war immer ein Traum, den ich mir aber aus dem Kopf geschlagen habe. Das Know-how wäre sicherlich da, aber wir haben mehr Erfolg damit, gemeinsam mit Herstellern an der Lösung zu arbeiten. Darin liegt unsere Kernkompetenz.

SW&W: Sie sind an der Errichtung der Prototypen für das Testfeld Alpha Ventus beteiligt und haben für GE Energy bereits in Arklow Bank in der Irischen See Offshore-Erfahrungen sammeln können. Macht das nicht Appetit auf mehr?

Lindenau: In der Tat. Wir werden die sechs Windenergieanlagen mit jeweils 5 MW für Multibrid vor Borkum errichten. Künftig wollen wir eine wichtige Rolle im Offshoregeschäft spielen und arbeiten an Konzepten für Service, Wartung und Aufbau. Von Bremen aus sind wir in knapp eineinhalb Stunden an der Wesermündung und haben so einen direkten Zugang zur Nordsee. Der Hafen liegt direkt vor unserer Bremer Haustür.

SW&W: Behalten Sie das Thema Repowering im Auge?

Lindenau: Die Konzepte stehen, aber es fehlt an Projekten. Immerhin war Reetec am damals größten Projekt, dem Repowering des

Windparks Friedrich-Wilhelm-Lübke-Koog in Nordfriesland, maßgeblich beteiligt.

SW&W: Sicherheit wird bei Ihnen groß geschrieben. Alle Monteur sind Ersthelfer, durchlaufen Schulungen und Sicherheitstrainings.

Lindenau: Abgesehen von Schnitten oder Beulen hat es bisher Gott sei Dank keine Verletzten oder gar Tote gegeben. Dafür haben wir gemeinsam mit den Berufsgenossenschaften und Herstellern hart an einheitlichen Sicherheitskonzepten gearbeitet. Wer den Arbeitsschutz missachtet, ist draußen.

SW&W: Sie leben in ihrem Unternehmen eine flache Hierarchie.

Lindenau: Die Mitarbeiter sind das Potenzial und entscheiden mit ihrer Arbeit quasi über den Erfolg oder Misserfolg. Darum haben wir ein offenes Betriebsklima, bei dem keiner über dem anderen steht und sich jeder wieder findet. Die Türen sind immer offen. Auch die des Geschäftsführers. Damit wir zudem die Sprachprobleme zwischen dem Head-Office in Bremen und den Mitarbeitern im Ausland in den Griff bekommen, lernen gerade alle Englisch. Das ist zwar anstrengend, minimiert aber die Reibungsverluste erheblich. In zwei Jahren wollen wir die Kommunikation komplett umstellen.

SW&W: Im Wettbewerb um qualifizierte Mitarbeiter wird inzwischen mit harten Bandagen und stattlichen Summen gekämpft. Treffen Reetec die Offerten der Konkurrenz?

Lindenau: Bislang nicht, denn Geld ist nicht alles. Es wird sehr viel für ein gutes Betriebsklima getan. Wir haben uns ein Managementsystem auferlegt, bei dem Fehler analysiert, Verbesserungen vorgeschlagen und Regeln aufgestellt werden, die für jeden verbindlich sind. Kritik und Selbstkritik gehören selbstverständlich dazu.

Das Interview führte Torsten Thomas.



Betriebsführung im Nordwesten

Erfahrungen seit 1997 | Anlagen verschiedener Hersteller | eigene Prototypen



www.b-experts.de

CONDITION MONITORING

- ▶ optimierte Daten-Auswertung & -Interpretation
- ▶ mobiles CMS
- ▶ temporäre Online-Messungen

ELEKTRO-THERMOGRAPIE

- ▶ Überprüfung elektrischer Komponenten

PRÜFUNG DER WELLEN-AUSRICHTUNG

- ▶ laseroptische Messung mit eigenem System



Projekt
GmbH

www.projekt-gmbh.de

- ▶ 24-h-Überwachung mit Aufstartservice
- ▶ Sofortauswertung mit ausführlicher Analyse
- ▶ regelmäßige fachliche Sichtkontrolle
- ▶ differenzierte Zustandsberichte
- ▶ Unterstützung bei Verhandlungen mit Herstellern
- ▶ kostengünstige Versicherungs-Rahmenverträge

Marie-Curie-Str. 1 | 26129 Oldenburg | Tel. 0441.36 11 63-00

"Hochdruckhydraulik zur Flügelverstellung"

DEUBLIN

Engineered for Performance

Edition B Hy-1

Den Wind einfangen

Drehdurchführungen

Ohne Umweg gleich zur Lösung!

Sofortkontakt: ☎ +49(0)6122 / 8002-0 | 📄 15888
✉ info@deublin.de | www.deublin.de