

Ein unverzichtbarer Tüftler

Die Windmacher, Teil 8: Detlef Lindenau machte aus der Firma Reetec Europas größten Windkraft-Dienstleister

VON KRISCHAN FÖRSTER

Bremen. Nach dem Studium war für Detlef Lindenau klar, dass er in den väterlichen Betrieb einsteigen würde. Elektroinstallateur hatte er gelernt, danach Energietechnik in Bremen studiert. Doch statt Steckdosen und Lichtschalter zu montieren, baute er ziemlich schnell die ersten Schaltschränke für Windkraftanlagen. Mit 24 Jahren setzte er alles auf eine Karte und machte sich selbstständig. Heute beschäftigt er in seiner Firma 350 Mitarbeiter. Reetec ist einer der größten Dienstleister der Windkraftbranche. Nicht nur in Deutschland, sondern auch in Europa.

Sein erstes Windrad hatte Lindenau noch während des Studiums mit einem Freund in einer Scheune aus zusammengesuchten Teilen gebastelt. Es fehlte noch die Steuerung, nur hatte keiner von beiden die nötigen 2500 D-Mark. „Da sind wir lieber in den Urlaub gefahren“, erzählt Lindenau.

Doch bei dem ersten Misserfolg ist es geblieben. Der Freund fing bei AN Bonus in Bremen an, einem der ersten deutschen Windanlagenhersteller. Und Lindenau, da noch im väterlichen Betrieb, wurde für die Elektroinstallationen angeheuert. „Ich habe die Schaltschränke gebaut und angeschlossen.“ Die häufigen Seitensprünge sorgten für Ärger im väterlichen Betrieb, weil andere Arbeit liegenblieb. Vor 14 Jahren gründete Lindenau deshalb seine eigene Firma und setzte ganz auf die aufkommende Wind-Branche. „Wir galten damals zwar als Öko-Spinner, als Freaks. Aber ich war immer davon überzeugt“, sagt er.

Anfangs hatte er allerdings weder Aufträge noch Geld. Einen Lieferwagen und selbst Werkzeug musste er sich leihen. Doch es klappte, die Arbeit nahm zu, Lindenau stellte ein. Fünf Jahre nach Firmen-gründung beschäftigte er bereits 150 Mitarbeiter in Bremen. Reetec sanierte zusammen mit vier anderen Firmen den völlig maroden Speicher 17 am Bremer Holzhafen. Heute belegt Lindenau dort alle Räume.

Blick auf die Nordwest-Region

Seine ursprüngliche Idee hatte er da längst verworfen. „Ich wollte eigentlich einen Handwerksbetrieb, der zehn Mitarbeiter ernähren kann.“ Doch im Sog der rasant wachsenden Windkraftbranche expandierte auch Reetec und entwickelte sich zu einem der wichtigsten Akteure in Bremen. Noch bevor sich der Senat Anfang des Jahrtausends zu einer Grundsatzentscheidung durchrang, fortan verstärkt auf die Windkraft zu setzen, hatte Lindenau, unterstützt von Mitstreitern wie Detlef Pukrop von der Bremer Wirtschaftsförderung, das Branchennetzwerk „Bremer Energiemeile“ gegründet.

Daraus wurde später die Windenergieagentur Bremen-Bremerhaven (wab), in deren Vorstand Lindenau gewählt wurde und bis heute ist. „Bremen ist das einzige Bundesland, das alle Bereiche der Windkraft abdeckt“, sagt er. Ein gutes Pflaster für Reetec, um weiter zu wachsen. „Wir sind hier der älteste Dienstleister.“

Reetec springt ein, wenn die großen Hersteller technische Arbeiten abgeben. „Ab-



Mit Windenergie ist die von Detlef Lindenau gegründete Firma Reetec groß geworden. Das auf dem Parkplatz vor dem Speicher 17 aufgestellte Windrad symbolisiert den Erfolg. FOTO: FÖRSTER

gesehen von der Projektentwicklung decken wir alle denkbaren Bereiche ab“, sagt Lindenau. Technische Planung, Montage von Windrädern, Bau von Trafo- und Umspannstationen, Verkabelung ganzer Windparks, dazu später Service und Wartung von Turbinen und Rotorblättern. An einen Hersteller hat sich Lindenau nie gebunden, „wir sind für alles offen“.

Sogar eine kleine Produktion gibt es am Bremer Holzhafen. Reetec ist einer der führenden Anbieter von sogenannten Hindernis-Kennzeichnungen, jenen rot blinkenden Lichtern, die jedes Windrad mit mehr als 100 Metern Höhe tragen muss. Befeuerungen aus der Luftfahrt erwiesen sich als untauglich, weil sie eine eigene Stromversorgung gebraucht hätten. Reetec entwickelte den „Doppelblitz“ und die passende

Elektrotechnik dazu. „Wir waren die ersten, die solche Leuchten im Angebot hatten“, berichtet Lindenau.

Der Lohn: Anfangs hatte Reetec 95 Prozent Marktanteil. Den „Doppelblitz“ gibt es inzwischen nicht mehr, und die Bremer haben starke Konkurrenz. Doch immerhin 500 bis 600 Hindernis-Lichter werden jährlich noch produziert, die Hülle für die modernen LED-Leuchten kommen vom Bremer Partner aqua signal, Reetec liefert Elektronik und Schaltschränke – und neue Ideen.

„Wir steuern unsere Anlagen jetzt nach Sichtweite.“ So auch in Bremen-Mahndorf an der Autobahn. Ist die Luft klar, werden die Lampen auf zehn Prozent ihrer Leistung gedimmt, nur bei trübem Wetter leuchten sie mit vollen 100 Prozent. Das

mindert die Belastung für die Anwohner. „Es ist ja wichtig, dass die Technik weiter akzeptiert wird.“

Als es ihm in Deutschland zu eng wurde, ging Lindenau ins europäische Ausland. Zuerst nach Spanien („Das war für uns zu schwierig“), später nach Frankreich und Portugal. Dort gründete er eigene Firmen – Reetec Iberica und Reetec France. „Das Auslandsgeschäft muss man vor Ort machen, das geht nicht von hier aus“, sagt er. Nur noch ein Drittel seiner Mitarbeiter sitzt in Bremen, die anderen sind im Ausland. Künftig könnte die Zahl aber wieder wachsen. „Wir brauchen gute Leute fürs Offshore-Geschäft.“ 50 bis 60 Leute, Monteure und Ingenieure, will er einstellen, vermutlich schon im kommenden Jahr.

Zehn Prozent Marktanteil angepeilt

Lindenau, in der Branche bekannt wie ein bunter Hund, hat früh auf Windkraft im Wasser gesetzt. An allen Offshore-Prototypen, die seit 2004 in Bremerhaven aufgebaut wurden, war Reetec mit Aufträgen beteiligt, ebenso am Testfeld „alpha ventus“ bei Borkum, das im Herbst vergangenen Jahres in Betrieb ging.

Zehn Prozent Anteil am europäischen Dienstleistungsmarkt peilt er an, will demnächst nach Großbritannien, Italien und Osteuropa expandieren. „Wir wollen die technische Drehscheibe für alle wichtigen Hersteller werden“, sagt der 48-Jährige. Ob General Electric, Siemens, Repower, Areva oder Powerblades.

Als die Projekte und Investitionen immer größer wurden, erst an Land, jetzt auf dem Wasser, holte sich Lindenau mit dem französischen Energiekonzern EDF einen Partner an Bord. „Wir wären sonst an unsere Grenzen gestoßen.“ Zu frisch war da noch die Erinnerung an die große Krise vor fünf Jahren. Als durch die scheinbar ewige Diskussion über die Einspeisevergütung in Deutschland Investoren stark verunsichert wurden, blieben auch bei Reetec die Aufträge aus, erstmals mussten Mitarbeiter entlassen werden. „Es fehlte nicht viel und ich hätte hier abschließen müssen.“ Gerade noch rechtzeitig einigte sich die Politik, der Umsatz zog wieder an. Inzwischen erwirtschaftet die Reetec-Gruppe mit allen Niederlassungen einen Umsatz von jährlich 25 Millionen Euro, das laufende Jahr „wird noch besser“.

Klingt nach viel, ist es aber nicht. Lindenau hat immer alles Geld ins Unternehmen reinvestiert, große Rückstellungen gibt es nicht. Weil aber allein ein Umspannwerk rund 2,5 Millionen Euro kostet und nur 15 Prozent der Gesamtsumme als Anzahlung geleistet werden, hat Lindenau knapp drei Viertel der Anteile den kapitalstärkeren Franzosen überlassen. Er blieb aber alleiniger Geschäftsführer mit einer Sperrminorität und bestimmt den Kurs. Und auch am Charakter der Firma soll sich nichts ändern. „Wir sind hier eine große Familie – und das soll auch so bleiben.“

Unser nächster Windmacher ist Norbert Giese, Direktor Offshore beim Windturbinenhersteller Repower (Hamburg/Bremerhaven).