

ERNEUERBARE ENERGIEN: *Ihr Credo lautet, dass man „Leidenschaft für Windenergie“ haben muss. Woher kommt Ihr Interesse für Windenergie?*

Detlef Lindenau: Meine Leidenschaft für Windenergie begann mit einem Aha-Erlebnis auf Rhodos, wo ich meine erste Windenergieanlage mit 50 Watt peak, 12 Volt und einer Höhe von 4,5 Metern aufgebaut habe. Wir haben damit ein kleines Haus in einem Ferienort netzunabhängig gemacht. Im Elektrotechnik-Studium hatte ich das Glück, bei AN Windenergie Kontakte zu knüpfen. Ich habe damals auch die Messanlagen für die Iset-Messungen in WEA eingebaut und bin so immer tiefer in den Windbereich gekommen.

EE: *Sie bieten europaweit Ihre Dienstleistungen an. Bedienen Sie Ihre Kunden von Deutschland aus?*

Lindenau: Die Technik kommt aus Deutschland, weil hier die Ingenieure sind. Vom Head-Office aus bauen wir uns überall in Europa Inseln auf. Dort suchen wir Partner, die wir vor Ort trainieren, und die dann in der Niederlassung die operative Geschäftsführung übernehmen. Aber das technische Know-how kommt weiter aus Deutschland.

EE: *Wo liegt der Schwerpunkt Ihrer Aktivitäten?*

Lindenau: Im Moment haben wir europaweit noch einen großen Schwerpunkt im Neugeschäft. Wir sind aber dabei, immer tiefer in Servicekonzepte einzugreifen und Partnerverträge mit Herstellern abzuschließen. Für Deutschland liegt der Schwerpunkt klar im Servicebereich, um als Outsourcing-Partner der Hersteller zu fungieren, im Neugeschäft europaweit als Turn-key-Partner.

EE: *Werden Sie neue Geschäftsbereiche erschließen?*

Lindenau: Auf jeden Fall werden wir unsere Service- und Retrofit-Programme weiter ausbauen, vorrangig innerhalb Europas. Das Rotorblattservicegeschäft werden wir gemeinsam mit Partnern erweitern. Das fängt jetzt schon an mit den ersten Speerspitzen: zum Beispiel bieten wir europaweit Rotorblattüberprüfungen an. Demnächst kommen wir auch an den Punkt, an dem die Blätter überarbeitet werden müssen. Es ist aber noch unklar, ob wir das komplett selbst aufbauen, oder gemeinsam mit unserem Partner, der Deutschen Rotor- und Turmservice GmbH. Deren Mitarbeiter waren vor ihrer Ausgründung bei Reetec tätig. Im Bereich der Turmherstellung wollen wir uns eben-



Interview mit Detlef Lindenau, Reetec GmbH, Bremen

Europa bleibt das Kerngeschäft

Die Reetec GmbH aus Bremen hat sich viel vorgenommen. Sie will für alle Windenergieanlagen-Hersteller Outsourcing-Partner Nummer Eins in Europa werden. ERNEUERBARE ENERGIEN sprach mit Dipl.-Ing. Detlef Lindenau, Geschäftsführender Gesellschafter der Reetec GmbH, über seine Zukunftspläne und die Auslandsaktivitäten des Dienstleisters.

falls europaweit vertiefen. Diese Entscheidungen hängen aber vom Markt ab.

EE: *Welche spezifischen Lösungen bieten Sie im Servicebereich?*

Lindenau: Es gibt kein Servicekonzept, das wir nicht kennen, da wir mit allen Herstellern zusammenarbeiten. Wir werden aber kein eigenes Servicekonzept auf den Markt bringen, sondern nur gemeinsam mit einem Hersteller. Eine aktuelle innovative Lösung, die wir gemeinsam mit Hailo entwickelt haben, ist die LED-Leiter.

Wir werden außerdem mit einem ganz neuen Konzept rauskommen: wenn ein Mitarbeiter in Japan ein technisches Problem auf einer Anlage hat, werden wir demnächst in der Lage sein, sozusagen mit dem Monteur ‚vor Ort zu sein‘. Wir werden ihm vom Head-Office aus helfen können, indem wir gleichzeitig mit ihm sprechen, ihn hören und ihn sehen sowie online die benötigten Pläne übermitteln. Das wird besonders bei Getriebebeschäden eine große Hilfe sein.

EE: *Wie kam die Kooperation mit REpower für die 5M zustande?*

Lindenau: Wir arbeiten sehr eng mit REpower zusammen. Da wir im Bereich des Turmes umfassendes Know-how haben, hat sich das automatisch so ergeben. Wir haben hier eigene Planer, Zeichner und Konstrukteure, die einzelne Bereiche komplett übernehmen können.

EE: *Kooperieren Sie in Ihren ausländischen Niederlassungen mit lokalen Partnern?*

Lindenau: Begonnen haben wir mit Spanien, dort haben wir alles eigenständig aufgebaut. Das Konzept verfolge ich allerdings nicht weiter. In Portugal haben wir eine Firma gefunden, die im Servicebereich tätig war. An dieser haben wir uns beteiligt und lassen dort unser Know-how einfließen. In Italien verhält es sich genauso. In Frankreich sind wir gerade in Verhandlungen, und wollen dort noch in 2005 eine Niederlassung aufbauen. Derzeit wird das jedoch noch

komplett von Deutschland aus bedient. Das nächste Land, das auf unserer Liste steht, ist England.

EE: *Sie wollen zum Outsourcing-Partner Nummer Eins für alle europäischen Hersteller werden. Wie wollen Sie dieses Ziel erreichen?*

Lindenau: Ich kenne in Europa kein anderes Unternehmen, das so aufgestellt ist wie Reetec. Wir sind unserem Ziel schon durch zahlreiche vorbereitende Schritte sehr nahe gekommen. Durch immer mehr Lernen, Lösungen und Effektivität im eigenen Betrieb werden wir uns automatisch platzieren. Outsourcing-Partner Nummer Eins können wir nur dann werden, wenn der Markt sich weiter verändert und die Hersteller diesen Weg mitgehen. Wir müssen weiterhin voneinander lernen und müssen vor allem flexibel bleiben, um uns immer mehr auf die aktuellen Probleme einstellen zu können.

Für mich gibt es nicht nur Deutschland, Reetec ist ein europaweiter Betrieb – auch unsere Mitarbeiter denken alle europäisch. Wir sind immer da, wo der Wind ist. Aber obwohl wir auch außereuropäische projektbezogene Aufträge annehmen, wie zum Beispiel in Japan, Brasilien und Madagaskar – das Kerngeschäft für Reetec bleibt in Europa.

*Das Gespräch führte
Miriam von Bardeleben ■*

Die Reetec GmbH hat den europäischen Markt fest im Blick und steht in den Startlöchern für Repowering.
 Ein Beitrag von Miriam von Bardeleben

Reetec will 10 bis 15 % des Marktes abdecken



Ein Reetec-Mitarbeiter bei der Überprüfung und Kalibrierung einer Windfahne
 Fotos: Reetec

Sonderseiten Service & Wartung

Als Detlef Lindenau 1996 mit vier Mitarbeitern angefangen hat, war er noch der Meinung „Es werden nie mehr als 10 Leute“ – zwischenzeitlich hatte die Reetec GmbH sogar 126 Angestellte. Mit dem Windenergiemarkt konsolidierte sich aber auch das Unternehmen, sodass sich die Zahl der Beschäftigten bei 85 eingependelt hat. Nicht nur in Sachen Windenergie gehört Lindenau, der nach eigenen Angaben „die Windbranche noch in Garagen“ gekannt hat, zu den Pionieren: „Wir waren der erste Speicher, der hier mit Sondergenehmigung Nicht-Hafttätigkeiten ausführen durfte.“ Regenerativ ausgerichtet ist nicht nur Detlef Lindenau, sondern auch der aus dem 18. Jahrhundert stammende Speicher 17 im Bremer Holz- und Fabrikenhafen, in dem Reetec 1998 sein Head-Office eingerichtet hat: Ein Niedrigstenergiehaus mit Strohwänden und Wärmerückgewinnung. Ein Umwelt-Managementsystem gewährleistet neben Energieeffizienz auch einen umweltschonenden Umgang mit Abfällen. Ein Wunsch blieb jedoch unerfüllt: „Leider dürfen wir auf dem Speicherdach keine PV- oder Solarthermieanlage installieren“, bedauert Lindenau. Reetec befindet sich

im Holz- und Fabrikenhafen in regenerativer Gesellschaft: im selben Speicher hat sich zeitgleich die Firma Utec angesiedelt; im Speicher nebenan sitzt AN Windenergie.

55 % Service & Wartung

Das Geschäftsfeld Service und Wartung hat mit 55 Prozent Anteil am Umsatz einen hohen Stellenwert im Unternehmen. Allerdings bietet Reetec keine unabhängigen Dienstleistungen an, sondern kooperiert grundsätzlich mit WEA-Herstellern. „Dieses Vertrauen haben wir uns erst mal erarbeiten müssen“, sagt Lindenau. „Bis wir dort angekommen sind, war es ein langer Weg.“ Heute hat Reetec für seine Bullys magnetische Schilder mit unterschiedlichen Firmenlogos, sodass jeweils passend zum Auftrag der richtige Name auf dem Firmenwagen steht.

Das Kerngeschäft besteht aus der technischen Entwicklung und Realisierung von Windenergieprojekten und dem Aufbau von Prototypen. „Oft werden wir mit dem Turmkonzept beauftragt“, so Lindenau, „aber weil wir aus dem Bereich Elektrotechnik kommen, greifen wir im Grunde überall dort ein, wo Energie fließen muss.“ Um ihre weit gefächerten Aufgaben zu erfüllen, kooperiert Reetec mit zahlreichen Partnerfirmen wie Kranunternehmen, Speditionen und Komponentenherstellern. Aber auch im Hause Reetec werden Komponenten hergestellt: Unter anderem produzieren die Mitarbeiter Schaltschränke und Elektrotechnik-Komponenten – und allein für die Entwicklung und Produktion von Gefahrfeuersystemen stehen 1.250 Quadratmeter zur Verfügung.

Jederzeit flexibel reagieren

Reetec ist nach eigenen Angaben aufgestellt wie ein Hersteller – es fehle

nur noch eine eigene Gondel. 85 Mitarbeiter sind zurzeit im In- und Ausland tätig. Für die großen Fachbereiche Elektrotechnik, Errichtung, Service & Wartung und Rotorblattservice ist jeweils ein Ingenieur mit einer Assistentin zuständig. Längerfristige Projekte werden von einem Montageleiter betreut, der bei Bedarf auf Service-Monteure zugreifen kann. So bleibt Reetec jederzeit flexibel. Zusätzlich halten sich zwei bis drei Service-Techniker für europäische und außer-europäische Sonderprojekte, wie zum Beispiel in China oder Japan, bereit. Alle Mitarbeiter bei Reetec haben eine so genannte Grundausbildung absolviert. „Wir haben keine festen Teams und können daher gut auf Spitzenbedarf reagieren“, erläutert Lindenau das Prinzip. Es gibt einen Pool aus 65 Monteuren, von denen jeder alle Abteilungen des Unternehmens durchlaufen hat. „Die Leistung, die wir draußen zeigen, kann nur so gut sein, wie jeder Einzelne von uns ist“, lautet die Unternehmens-Philosophie von Detlef Lindenau. Daher legt er großen Wert auf Aus- und Weiterbildung aller Mitarbeiter sowie auf regelmäßiges Sicherheitstraining.

Transparenz als Grundsatz

Dass Transparenz gewünscht ist, sieht man schon im Head-Office der Reetec GmbH, in dem die Büroräume kreisförmig um einen gläsernen Konferenzraum angeordnet sind, sodass Kommunikation jederzeit möglich ist. Die angestrebte Transparenz wird auch bei den 30 baugleichen Bullys deutlich, in denen alles seinen Platz hat, damit die Monteure in allen Fahrzeugen den Durchblick behalten und sofort das benötigte Material und Werkzeug zur Hand haben. Abweichend ausgerüstet sind lediglich ein Bully sowie ein Unimog mit integriertem Kran für Verkaufsarbeiten.

1996 – Gründung Reetec GmbH, Bremen

Geschäftsbereiche:

- Elektrotechnische Planung, Netzanbindungen für WEA
- Elektr. Montage von WEA, inkl. Trafostationen, Übergabestationen und Umspannwerke
- Mechan. Montage von WEA
- Entwicklung, Fertigung, Vertrieb und Montage von Hinderniskennzeichnungen (Gefahrfeuersysteme) für WEA
- Spezialentwicklungen und Sonderlösungen
- Finishing • Rotorblatt-Service • Wartung und Service

2001 – Gründung Reetec Wind Espana, S.L., Barcelona

Geschäftsbereiche:

- Elektrische Montage von WEA, inkl. Trafostationen, Übergabestationen und Umspannwerke
- Mechan. Montage
- Wartung und Service
- Vertrieb und Montage von Hinderniskennzeichnungen (Gefahrfeuersysteme)
- Finishing
- Rotorblatt-Service

2005 – in Gründung:

Anywind/Reetec, Lissabon (Portugal)

Geschäftsbereiche: siehe Reetec Wind Espana, S.L.

2006 – in Gründung:

FRI-EI Green Power/Reetec, Potenza (Italien)

Geschäftsbereiche: siehe Reetec Wind Espana, S.L.

Kooperation mit Herstellern

Wenn es um die Windenergieanlage selbst geht, arbeitet Reetec ausschließlich mit und für die Hersteller. „Wir machen alles bis zur Inbetriebnahme fertig, aber wegen der Gewährleistung muss der Hersteller selbst den Startknopf drücken“, erläutert Lindenau das Tätigkeitsspektrum seines Unternehmens. Der Außenmarkt frage zwar oft direkt bei Reetec an, aber Angebote gebe es nur über den Hersteller. Wenn es allerdings um ein Problem im Bereich der Netzverkabelung, Trafostationen und Umspannwerke geht, kooperiert der Dienstleister auch mit anderen Kunden. Bei allen Fragestellungen, die den Strom betreffen, ist Reetec meist schon in die Phase der Projektentwicklung eingebunden. „Deshalb werden wir gerne als Turn-key-Partner genommen“, erläutert der Geschäftsführende Gesellschafter.

Obwohl die Reetec GmbH grundsätzlich auch die Betriebsführung nur in Zusammenarbeit mit den Herstellern übernimmt, hat sie doch einige WEA selbst in der technischen Betriebsführung. Es handelt sich dabei aber ausschließlich um Südwind-Altanlagen bis S31, also um Anlagen, die keine Herstellerbindung mehr haben.

Trouble Shooting

Ein großer Tätigkeitsbereich hat sich für Reetec im Jahr 2004 ergeben: das „Trouble Shooting“. Frei übersetzt wird Reetec immer dann zu Hilfe gerufen, wenn sich beim Aufbau und Anschluss eines Windparks Probleme ergeben. Derzeit sind die Reetec-Mitarbeiter in Korsika, Irland, Italien und Portugal im Trouble-Shooting tätig. Im vergangenen Jahr konzentrierten sich die Einsätze vor allem auf schlüsselfertige Windparks in Italien, Frankreich und Portugal. „Das Problem ist meist das Stromnetz, nicht die Windenergieanlage“, so Lindenau. So habe Portugal zum Beispiel ein schlechtes Stromnetz. In diesen Fällen übernehme Reetec die Aufgabe eines Netzgutachters und habe auch schon gemeinsam mit Siemens mobile Messwerteinrichtungen entwickelt, um die durchgeführten Messungen für eine anschließende Problemanalyse zu dokumentieren.

Reetec ist da, wo der Wind weht ...

... und der weht bekanntlich in anderen europäischen Ländern mindestens genauso stark wie in Deutschland. Die

Praxiserfahrungen der Reetec GmbH:

Mechanische WEA-Montage:	> 350
Elektrische WEA-Montage:	> 1.600
Elektrische Turmausrüstung:	> 460
Inbetriebnahme Trafo:	> 1.550
Erd-Systemkabel (km):	> 530
Service und Wartung:	> 5.800
Gefahrfeuersysteme:	> 3.200

Stand: 2005, Quelle: Reetec

ersten Auslandseinsätze hatte Reetec 1999 in Spanien, da sich das Land als erstes der Windenergie geöffnet habe. Zeitgleich war das Unternehmen in Brasilien und der Türkei tätig. In 2004 und 2005 haben die Reetec-Mitarbeiter Windparks für Nordex in Portugal sowie für REpower in Frankreich und Italien errichtet. Sie waren aber auch schon in Belgien, Brasilien, Dänemark, Griechenland, Irland, Norwegen, den Niederlanden und in der Türkei für die Windenergienutzung im Einsatz. In den ausländischen Joint Ventures mit lokalen Partnern liefert Reetec das Know-how: „Zur Einarbeitung schicken wir am Anfang Mitarbeiter vor Ort – der Know-how-Transfer sichert eine gleichbleibende Qualität durch unsere Partner“, erklärt Lindenau.

Noch stärker als an Land, weht der Wind aber vor den europäischen Küsten. In Irland hat Reetec im vergangenen Jahr bei der Errichtung des Offshore-Windparks Arklow mitgewirkt und erwartet nun mit Spannung weitere Einsätze auf hoher See. Das nächste Offshore-Projekt für Reetec vermutet Lindenau in England oder Belgien: „Wir haben zehn Mitarbeiter komplett für Offshore ausgebildet. Von mir aus kann das morgen losgehen“.

Gezielt investieren

„Bis 2002 haben wir jedes Jahr ein Gebäude gebaut oder übernommen. Das ist genug“, findet Detlef Lindenau. „Von nun an investieren wir nur noch gezielt.“ So zum Beispiel in den Ausbau der Zuwegung und der Lagerhallen. Neben einer Halle liegt eine vollständig demontrierte WEA – ein Hinweis auf Lindenaus weitere Zukunftspläne. „Die Anlage hat ein Be-



treiber bis zum Weiterverkauf hier eingelagert. Wir bereiten uns derzeit auf das Repowering-Geschäft vor. Wir haben ziemlich viel Platz hier und können Altanlagen durch unsere Wasseranbindung auch per Schiff verschicken.“ Eine Halle für Retrofit von 450- bis 600-kW-WEA ist bereits vorbereitet. Insgesamt verfügt Reetec über knapp 16.000 Quadratmeter Hallen- und Freiflächen. Aber das Unternehmen belässt es nicht bei Vorbereitungen: Für den ersten in Schleswig-Holstein repowerten Windpark, den Kaiser-Wilhelm-Lübke-Koog, hat Reetec das Umspannwerk, die Parkverkabelung und gemeinsam mit dem Anlagenhersteller auch die Netzanbindung realisiert. Mittelfristig hat sich Lindenau das Ziel gesteckt, in Europa 10 bis 15 % des Windenergiemarktes von Reetec aus abzudecken. „Eine langfristige Vision wären eventuell 30 Prozent“. Lindenaus Wunsch wäre ein weiteres Windenergieprojekt in Griechenland – das Land, in dem vor vielen Jahren mit dem Aufbau einer 50-Watt-Windmühle seine Leidenschaft für Windenergie begann. ■