

Fertig für den Export: Arbeiter der Enercon India Ltd. aus Daman beim Versand von Rotorblättern für den Weltmarkt

Ganesh ist Enercon gnädig

Indische Dependence der Auricher ist auf strammen Wachstumskurs

Platz zum Leben und Arbeiten ist in Mumbai rar. Sehr rar. Kein Wunder, drängen doch zwölf, ja vielleicht sogar 15 Millionen Menschen, keiner weiß es so genau, in die geschäftssüchtige Megapolis an die Gestaden des Arabischen Meeres. Der ungebrochene Run auf die indische Handelsmetropole treibt die vielen Preise in abenteuerliche Höhen. Weshalb man auch im Headoffice von Enercon India Ltd. sparsam mit Büroraum umgeht: Dicht an dicht stehen Stellwände, die kleine Zellen bilden, in denen die Mitarbeiter von Enercon emsig ihrer täglichen Büroarbeit nachgehen.

Offenbar mit großem Erfolg. So zeigt sich Yogesh Mehra, Managing Director von Enercon India Ltd., äußerst zufrieden mit dem Ergebnissen des jüngsten Geschäftsjahres,

das in Indien traditionell zum 31. März endet. „Wir haben einen Marktanteil von rund 30 Prozent erkämpft“, erzählt Mehra in seinem bescheidenen Büro, was Platz Zwei hinter der Suzlon-Gruppe bedeutet. „Und wir haben vor, dass im nächsten Jahr noch ein paar Prozentpunkte dazu kommen“, fügt der Chef von 600 Mitarbeitern optimistisch hinzu, während Musik von Eric Clapton leise aus Deckenlautsprechern rieselt.

Es ist also keinesfalls das verfluchte siebte Jahr, das für die Windschmiede an der indischen Westküste anbricht. Ganz im Gegenteil, für Enercon India beginnt ab diesem Sommer in ihrer Produktionshalle I im 160 Kilometer nördlich von Mumbai gelegenen und wesentlich kostengünstigeren Industriestandort Daman eine neue Ära. Statt des al-

ten Typs der E-30 mit einer Leistung von 230 Kilowatt – von der seit 1995 rund 400 Maschinen gefertigt wurden – beginnt dann die Serienproduktion des 300er kW-Modells. Parallel dazu wird seit Frühjahr vergangenen Jahres in einer zweiten, im Januar 2001 fertiggestellten Fertigungshalle „Unit two“ die E-40 mit 500 kW produziert.

„Von der E-40 haben wir im letzten Geschäftsjahr 150 Stück für den indischen Markt hergestellt“, zieht Geschäftsführer Mehra nach den ersten zwölf Monaten zufrieden Bilanz. Er setzt viel Hoffnung gerade auf diese Größenklasse. „Die Megawatt-Klasse ist jetzt noch nichts für den indischen Markt“, positioniert der 44-Jährige die mittelfristige Strategie seiner Windschmiede, während zur gleichen Zeit östlich von Poona mit



Fotos: agenda/Böbling

land, Italien und Spanien. „Je nach Bedarf“, so de Vries. Nur wenige der Enercon-Kunden wissen, dass sie „blades made in India“ an ihrer Maschine hängen haben.

Zurück nach Indien: Derzeit verlässt an jedem zweiten Tag ein Truck mit zwei Flügeln huckepack das Werk in Daman. Während tagsüber verladen wird, wartet der Fahrer im Sonnenschutz der Fertigungshalle den Einbruch der Dunkelheit ab, bevor er sich mit der überlangen Flügelfracht auf das zweifelhafte Erlebnis indischen Straßenverkehrs einlässt. Denn tagsüber wäre ein Fort-

das ehemals portugiesische Territorium direkt der Administration des Innenministeriums in Delhi. Eine aus deutscher Perspektive wahre Steueroase: Keine Gewerbesteuer, keine Kapitalsteuer und keine Gewinnsteuer „plagen“ das Business.

In so einer unternehmerfreundlichen Umgebung darf Ganesh, der elefantenköpfige Gott für Geschäftserfolg und Gesundheit, natürlich auch bei den Windturbinen-Herstellern nicht fehlen: Ein kleines rotes Exemplar des populären Hindu-Gottes steht in einem Schrein neben der Eingangstür. Viele Mitarbeiter

Daman ist eine wahre Steueroase: keine Gewerbesteuer, Kapitalsteuer oder Gewinnsteuer

kommen auf den chronisch verstopften Straßen nur im Schnecken-tempo möglich. Nachts, immerhin, schafft der Fahrer – mit viel Nerven und dem nötigen Glück der Götter – die Tour mit einem Durchschnittstempo von 25 Kilometern pro Stunde.

Trotz dieses verkehrstechnischen Handicaps, das für die Inder nicht wirklich eines ist, weil überall in Indien Verkehrschaos herrscht, ist Daman, einst Teil der bis 1961 portugiesischen Kolonie Daman und Diu, für viele Unternehmen ein idealer Produktionsort. So untersteht

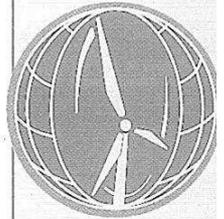
machen dort ihr kleines „Puja“, das kurze Gebet mit der Gottheit. Dann geht es an den Arbeitsplatz; peinliche Sauberkeit ist erstes Gebot, wenn hier elektronische Teile für die E-40 zusammengefügt werden. Daher bleiben alle Schuhe draußen vor Tür.

Dass Enercon India Ltd. derzeit kräftig wächst, beweist auch die Baustelle hinter der bisherigen Halle 2, wo die Flügel der E-40 laminiert werden. „Im Frühjahr sind wir mit dem Anbau fertig“, erklärt Harish Mondal, der verantwortliche Manager für die Blätterfertigung. Der

Hochdruck ein Windpark mit Anlagen der Ein-Megawatt-Klasse des indischen Marktführers Suzlon errichtet wird (NEUE ENERGIE 2/2002). Jedem also sein Segment.

Dabei arbeitet das deutsch-indische Joint-Venture, das sich zu 56 Prozent im Eigentum der deutschen Mutterfirma aus Aurich befindet – den Rest hält die Industriellen-Familie Mehra –, längst nicht nur für den indischen Markt, sondern auch für Enercon Deutschland. So verließen im letzten Jahr 600 Flügel der E-40-Klasse Daman in Richtung Mumbai, von wo aus die Flügel auf Containerschiffen nach Hamburg verschifft werden. Anschließend werden die Blätter von der Elbe über Land nach Emden transportiert.

Im dortigen Auslieferungswerk der Rotorblattfertigung GmbH durchlaufen die Blätter dann einen letzten Qualitätsscheck. „Wir sind mit den indischen Blättern in der Regel zufrieden“, sagt Werkstattleiter Manfred de Vries, „wenn überhaupt mal was ist, dann sind es Transportschäden“. Von Emden gehen die E-40-Blätter dann in alle Welt: Deutsch-



World Wind Energy Conference and Exhibition
2.-6. Juli 2002
Berlin

Hightech in Indien: Fertigung von Generatoren in Daman

Mann steckt voller Euphorie. „Mit dem Anbau können wir die Fertigungsabläufe für den Flügelbau weiter optimieren“, marschiert Mondal durch die Halle, wo halbfertige Flügel von zahlreichen Arbeitern, ausgestattet nur mit einfachem Mundschutz, mit Epoxidharz bestrichen werden, zur Baustelle. Beißender Harzgeruch liegt in der warmen Luft.

In drei Schichten wird rund um die Uhr gearbeitet. So schafft die 200-köpfige Mannschaft derzeit zwei Blätter pro Tag. Auf der Baustelle angekommen, schwelgt Mondal plötzlich schon in weiter Zukunft. „In den nächsten 18 Monaten wird eine Unit 3 entstehen, wo wir dann die Blätter für die E-66 und E-70 herstellen wollen“, ist sich Mondal sicher. Langfristig sieht er vor allem China als riesige Export-Herausforderung. Das Land für die dritte Halle ist schon fertig erschlossen, es müsse nur noch der Startschuss zum Bau gegeben werden.

Aber nicht nur die Management-Ebene, auch die aus allen Teilen Indiens kommende multireligiöse Belegschaft aus Hindus, Moslems, Christen und Jains ist von der wei-



Yogesh Mehra, Geschäftsführer von Enercon India in Mumbai

teren Expansion überzeugt. „Ich erwarte hier für die nächsten 20 bis 25 Jahre eine großartige Perspektive“, sagt Elektrotechniker Nihit Mistry, der in der Elektroabteilung für den Export Blattregel-, Blattrelais- und Akkuschränke für E-40 und E-66 zusammenfügt. Die ständig aus Deutschland steigende Nachfrage nach diesen Elektromodulen geben dem Optimismus recht. Ähnliche Aussagen

wie von Mistry sind auch von vielen anderen Mitarbeitern zu hören, die sich mit acht Ferientagen im Jahr begnügen müssen und für die eine Sechstageswoche völlig normal ist. Im Durchschnitt bekommen die Facharbeiter 5.000 Rupies Lohn. Umgerechnet sind das rund 125 Euro.

Trotz der großen Nachfrage nach qualifizierten Leuten gäbe es aber keinen Mangel an Fachkräften, versichert P.K. Biwas, leitender Manager der Generatorenproduktion. Der erfahrene Maschinenbau-Ingenieur gehört zur Crew der ersten Stunde. „Ich war im September 1994 der erste Arbeiter im Werk“, erzählt er stolz und berichtet von der Resonanz auf Stellenanzeigen, die Enercon in regionalen Tageszeitungen schaltet: „Danach trudeln hier manchmal innerhalb von Tagen mehr als 100 Bewerbungen ein.“

Um das Umfeld von Enercon India scheint es also gut bestellt zu sein. Wenngleich man auch in Daman mit den typisch indischen Tücken klar kommen muss. So gibt es jeden Freitag keinen Strom aus dem Netz, weil an diesen Tagen dringend erforderliche Kabelarbeiten vorge-

nommen werden. Und so müssen an diesen Freitagen große Dieselmotoren, kurioserweise von P.K. Biwas in seiner früheren Firma entworfene Modelle, für den nötigen Strom sorgen. Das hat symbolischen Charakter für den Zustand des ganzen Energiemarktes in Indien. Während der Leistungsbedarf im nächsten Jahrzehnt um 100.000 Megawatt wachsen wird, hinkt der Ausbau eines leistungsfähigen Netzes chronisch hinterher.

So wird das in Indien geschätzte

schaft, räumt Mehra ein. Die Kunden waren bisher in erster Linie große Firmen. Diese Unternehmen nutzten die steuerlichen Vorteile, die ihnen der indische Staat bislang für die Investition in erneuerbare Energien gewährte. Dabei übernimmt Enercon India bei der Realisierung eines Windparks nahezu sämtliche Aufgaben. Vom Landkauf über die infrastrukturelle Erschließung und die Finanzierung bis hin zur Schlüsselübergabe liegt in der Regel alles in der Hand des Herstellers. In einigen

In den nächsten zehn Jahren könnten in Indien 10.000 bis 15.000 Megawatt erschlossen werden

Windpotenzial von magisch klingenden 45.000 MW (zum Vergleich: bis Januar 2002 waren knapp 1.500 MW installiert) in vielen Fällen wohl auch ohne Netzanbindung erschlossen werden. „Von diesen 45.000 MW halte ich in einem Zeitraum von zehn Jahren zwischen 10.000 und 15.000 MW für realistisch umsetzbar“, meint indes Managing Director Mehra, der vom Vormarsch der getriebelosen Windkraft auch in einem Land wie

Fällen ist man auch selbst Betreiber, wie bei einem 8,4-MW-Windpark im Bundesstaat Karnataka, der seit September 2001 Strom produziert.

Überhaupt existieren in Indien außer ganz wenigen Ausnahmen von einzelnen privaten Beteiligungen an Windparks im Süden, keine klassischen Bürgerwindparks, sagt der Geschäftsführer der staatlichen Energieagentur für erneuerbare Energien (IREDA), V. Bakhavatsalam.



Windkraft-Experten: V. Bakhavatsalam (Mitte), Geschäftsführer der staatlichen Energieagentur für erneuerbare Energien, mit Kollegen

Indien überzeugt ist. Und dies, obwohl der Preis einer Enercon-Anlage zu vergleichbaren Mitbewerbern um 40 Prozent höher liegt: „Dafür erzeugen unsere Mühlen mehr Energie, und wir geben schließlich als einzige Firma eine 20-jährige Herstellergarantie.“

Allerdings erschwere das hohe Zinsniveau in Indien, das momentan bei satten 13 Prozent liege, die Investitionsbereitschaft der Kund-

Die Zeit sei dafür noch nicht reif, so der Chef der 120 Mitarbeiter starken IREDA, „aber auch die Bürgerbeteiligung wird irgendwann bei uns kommen.“ Es ist mehr eine Frage des sozialen Gefüges, nicht des Platzes. „Freie Windstandorte, ja Land haben wir genug, weshalb sich in Indien derzeit auch noch niemand Gedanken über Offshore machen muss.“ ■

Text: Dierk Jensen