

„Wir haben ein tieferes Wissen“

Kai Froböse, Geschäftsführer der Senvion Deutschland GmbH, sieht sein Unternehmen im wachsenden Service-Wettbewerb gut aufgestellt.

Interview: Sascha Rentzing

neue energie: In der aktuellen Umfrage konnte sich von den sechs bewerteten Herstellern nur Senvion merklich steigern. Wie ist das gelungen?

Kai Froböse: Nach dem weniger erfreulichen Vorjahresergebnis war eine Verbesserung für uns Pflicht. Wir haben uns auf wesentliche Themen wie den Personalausbau und auf unser Regionalkonzept konzentriert. Das Servicegeschäft wurde in Deutschland in Regionen aufgeteilt. Wir merken, dass wir mit der Ausweitung dieser Regionalisierung deutlich besser erreichbar sind und dadurch einen schnelleren Draht zu den Kunden haben. Weitere Punkte sind Upgrades, Produktverbesserungen und das Beheben von Kinderkrankheiten. Gerade bei unseren Drei-Megawatt-Anlagen, die heute eine wesentliche Rolle beim Ausbau spielen, haben wir daran gearbeitet, die Verfügbarkeit zu steigern.

ne: Besonders dank seiner guten Erreichbarkeit macht Senvion in der BWE-Umfrage einen Satz nach vorne. Was konkret läuft besser?

Froböse: Wir haben unsere Meisterbereiche, sprich unsere Stützpunkte, 2014 extrem ausgebaut. Die Meister sind die ersten Ansprechpartner für den Kunden. Früher ist es uns nicht immer gelungen, Betreibern bei Bedarf die nötigen Ressourcen zur Verfügung zu stellen. Das funktioniert mittlerweile deutlich besser.

ne: Sie führen als weiteren Grund für die wachsende Zufriedenheit der Betreiber die hohe Verfügbarkeit Ihrer Anlagen an. Wo liegt sie inzwischen?

Froböse: Nehmen wir als Beispiel unsere 3XM-Serie. Hier haben wir die Verfügbarkeit über das vergangene Jahr hinweg stetig um rund zwei Prozentpunkte auf durchschnittlich 98 Prozent gesteigert.

ne: Auch die freien Servicefirmen bieten erfolgreich Vollwartungsverträge an. Wie begegnet Senvion der Konkurrenz?

Froböse: Wir nehmen sie sehr ernst. Wobei wir sagen können, dass wir bei allen Neuanlagen Vollwartungsverträge abschließen. Die Konkurrenz sehen wir erst nach zwölf, 13 Jahren, wenn diese Verträge auslaufen. Auch wenn der Wettbewerb massiv zugenommen hat, setzen unsere Kunden auf un-

„Unsere Kunden wissen, dass wir unsere Anlagen am besten kennen und ihnen den besten Service bieten.“

seren Service: Sie wissen, dass wir unsere Anlagen am besten kennen und ihnen mit diesem Wissen den besten Service bieten. Außerdem ist bei schwierigeren Problemen wie Reparaturen und dem Austausch von Komponenten bei uns einfach ein deutlich tieferes Wissen vorhanden.

ne: Senvion hat mit dem US-Fonds Centerbridge einen neuen Eigentümer. Ist nun Sparen angesagt, wird im Service wieder zurückgefahren?

Froböse: Unsere Kunden können davon ausgehen, dass der neue Eigentümer in die Zukunft und das Wachstum von Senvion investieren wird, also auch in die Bereiche Forschung und Entwicklung und in den Service,

um unsere Flotten in Zukunft noch effizienter und leistungsstärker zu machen.

ne: Ab 2017 werden Windprojekte in Deutschland ausgeschrieben. Geht der Boom so weiter? Was bedeuten Ausschreibungen für das Senvion-Geschäft?

Froböse: Jegliche gesetzlichen Änderungen haben Auswirkungen auf unternehmerische Aktivitäten. Über konkrete Auswirkungen kann die Branche zum jetzigen Zeitpunkt nur spekulieren. Wir sind ein international tätiges Unternehmen, daher wissen wir: Ausschreibungsprozesse bringen stets einen Mehraufwand, der auch mit Kosten verbunden ist. Ein Ausschreibungsverfahren muss daher klar, transparent und einfach gestaltet sein.

ne: Welche Entwicklung erwarten Sie konkret für Senvion?

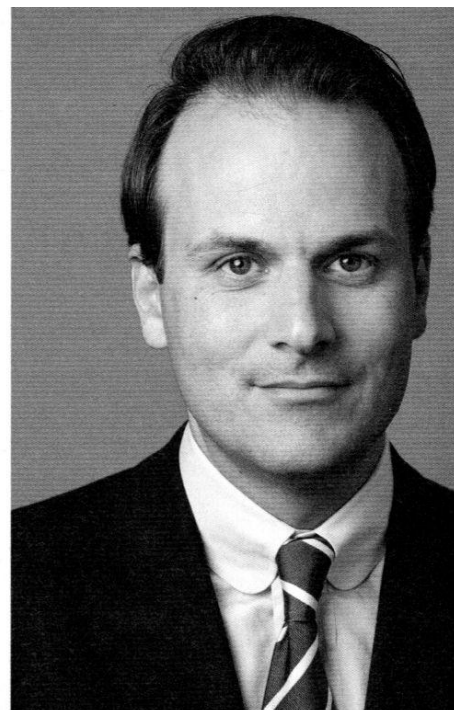
Froböse: Eine erfolgreiche Energiewende weltweit braucht Windenergie, sowohl onshore als auch offshore – für diesen Trend bietet Senvion die richtigen Turbinen. Wir werden weiterhin profitabel wachsen und den Onshore-Marktanteil sowohl in unseren Top-5-Märkten Deutschland, Großbritannien, Australien, Kanada und Frankreich als auch in unseren Zielmärkten ausbauen. Außerdem werden wir auch unsere starke Position im Offshore-Markt festigen.

ne: 2015 soll ein so genanntes Weißbuch zum Strommarktdesign konkrete Reformmaßnahmen in Deutschland festlegen. Wie beurteilen Sie diesen Prozess – ist er transparent genug?

„Unser neuer Eigentümer wird auch in den Service investieren.“

Froböse: Die Würfel sind in dieser Debatte noch nicht endgültig gefallen. Das Wirtschaftsministerium führt die Diskussion um das Grünbuch, um dann im Mai 2015 das Weißbuch und damit seine Entscheidungen samt notwendigen Maßnahmen zu enthüllen. Jetzt ist unser Einsatz für den Strommarkt

der Zukunft gefordert. Unsere Branche und ihre Verbände haben Einfluss auf politische Debatten und unsere Anregungen sind willkommen, das hat Bundeskanzlerin Angela Merkel auf dem Neujahrsempfang des BEE deutlich gesagt. Wir sollten die verbleibenden Monate nutzen.



Kai Froböse

ist Geschäftsführer der Senvion Deutschland GmbH.