



Die Luft wird dünn

2013 droht in wichtigen internationalen Windmärkten ein Abschwung. Neue europäische Märkte könnten helfen, die Situation für Turbinenhersteller zu entspannen.

Von Sascha Rentzing

Leise und ohne Medienrummel hat Enercon einen wichtigen Expansionsschritt unternommen. Der Turbinenhersteller aus Aurich weiht diesen Dezember in Zurndorf im österreichischen Burgenland eine Fabrik für Betonurmsegmente ein, in der fortan bis zu 200 Windradtürme pro Jahr produziert werden sollen. Für das Unternehmen spielt das neue Werk eine zentrale Rolle. „Europa zählt zu den für uns derzeit bedeutendsten Aufbauregionen. Von Zurndorf aus werden wir Windprojekte in Österreich, Osteuropa und Süddeutschland bestücken“, erklärt Ruth Brand-Schock, Leiterin des Berlin-Büros von Enercon.

Der Produktionsstandort könnte kaum besser gewählt sein. „Wir erleben in Österreich derzeit eine große Ausbauwelle“, sagt Martin Fliegenschnee-Jaksch, Sprecher des österreichischen Windenergieverbands IG Windkraft. Eine Vervierfachung der Neuinstallationen auf 300 Megawatt (MW) sagt er für dieses Jahr voraus, für 2013 eine „weitere deutliche Steigerung“ des Zubaus. Die meisten Turbinen liefert Enercon. Laut Fliegenschnee-Jaksch hat der burgenländische Energieversorger Bewag bei dem Hersteller Maschinen des Typs E-101/3 MW mit 500 MW Gesamtleistung bestellt. Sie sollen bis Anfang 2014 im Burgenland errichtet werden.

In dem Alpenstaat kommt damit wieder frischer Wind auf. 2011 geriet der Windausbau hier fast ins Stocken, weil das im alten Ökostromgesetz vorgesehene Fördergeld vorzeitig aufgebraucht war. Mit der Novellierung des Gesetzes im vergangenen Juli stellte die Bundesregierung in Wien für die Windenergie jährlich 11,5 Millionen Euro an neuen Mitteln zur Verfügung. Betreiber erhalten nun über 13 Jahre hinweg eine gesetzlich garantierte Einspeisevergütung von 9,5 Cent pro Kilowattstunde (kWh).

Auch für Polen und Rumänien, die Enercon von Zurndorf aus beliefern will,

” Europa zählt zu den für uns derzeit bedeutendsten Aufbauregionen.“

Ruth Brand-Schock, Enercon

sind die Prognosen gut. „Wir rechnen fest mit beiden Märkten“, sagt Per Krogsgaard von der dänischen Marktforschungsfirma BTM Consult. Vor allem Polen soll dank verlässlicher politischer Rahmenbedingungen und vieler geeigneter Windstandorte stark zulegen. „Die jährlich neu installierte Leistung wird sich hier von 600 MW in diesem Jahr bis 2016 mindestens auf 1200 MW verdoppeln“, schätzt Krogsgaard. Die neuen Märkte könnten für Enercon sehr wichtig werden, denn die Windbranche erwartet ein schwieriges Jahr 2013. „Die weltweiten Neuinstallationen könnten im kommenden Jahr von 46 000 MW auf 40 000 MW sinken“, befürchtet Krogsgaard. In den USA, mit geschätzten 8000 MW Zubau in diesem Jahr nach China der zweitgrößte Weltmarkt, droht der Windindustrie ein regelrechter Absturz. Hier läuft die bestehende steuerliche Förderung, die so genannte Production Tax Credit, Ende 2012 aus (siehe Seite 77). „Daher wird 2013 in Amerika wahrscheinlich nicht mehr so viel passieren“, sagt Krogsgaard. In Italien und Spanien beklagen die Hersteller wegen fehlender Investoren bereits einen deutlichen Rückgang der Nachfrage. In Spanien könnte sich der Zubau nach Schätzungen von BTM Consult von 1000 Megawatt 2011 im kommenden Jahr auf 500 MW Jahr halbieren.

Rückkehr ins Inland

China soll nach einer aktuellen Erhebung des chinesischen Marktforschers Make mit 19 000 MW Neuinstallationen 2013 zwar ein riesiger Markt werden, für europäische und amerikanische Hersteller bietet das Land jedoch keine große Alternative, da diese hier nur schwer zum Zuge kommen (neue energie 11/2012). Vestas, Gamesa und GE Wind Energy erreichen zusammen sieben Prozent Marktanteil, den Rest

teilen die heimischen Firmen unter sich auf. Auch die Offshore-Windenergie vor den deutschen Küsten verspricht den Herstellern keine nennenswerte Entlastung. Aufgrund verschiedener Unwägbarkeiten wie des verschleppten Netzausbaus und fehlender Investoren hakt der mit großer Hoffnung erwartete Bau von Meereswindparks in Nord- und Ostsee.

Bleibt als einzig planbarer Massenmarkt das deutsche Binnenland. Nach Schätzungen des Bundesverbands WindEnergie (BWE) erhöht sich die neu installierte Leistung in Deutschland dieses Jahr um 2400 MW, 2200 Megawatt davon kommen an Land hinzu. 2013 könnte der Onshore-Zubau bei stabilen politischen Rahmenbedingungen in einer ähnlichen Größenordnung liegen, schätzt BWE-Präsident Hermann Albers. „Es ist ein gutes Signal, dass die Bundesländer einen gemeinsamen Beschluss zur Energiewende gefasst haben.“ Jetzt sei es wichtig, dass die Bundesregierung die Länder bei ihren ambitionierten Zielen im Bereich der Windenergie unterstützt und mit dafür sorgt, dass sie ihre Windenergiepotenziale ausnutzen können, so Albers.

Das klingt nach einer guten Nachricht für die Firma Enercon, die seit jeher auf Deutschland als Kerngeschäft setzt. Von den 1563 Maschinen, die die Auricher 2012 errichteten, stellten sie 556 hierzulande auf. Dennoch könnte die befürchtete Flaute in den großen Windmärkten auch für Enercon zum Problem werden. Denn um Einbußen zu vermeiden, besinnen sich die anderen Turbinenhersteller nun ebenfalls stärker auf Deutschland. Der Platzhirsch aus Ostfriesland muss deshalb mit starker Konkurrenz rechnen. „Wir sehen klar eine Konzentration auf Deutschland. Es wird für uns daher eine besondere Herausforderung sein, unseren Marktanteil von fast 60 Prozent zu hal-

ten“, sagt Enercon-Marktexpertin Brand-Schock. Erreicht werden sollte das durch die gewohnte Konzentration auf Qualität und guten Service.

Realistische Ziele?

Wettbewerber Nordex zum Beispiel will seinen Deutschlandanteil am Gesamtumsatz in den kommenden zwei Jahren von derzeit sieben auf 15 Prozent mehr als verdoppeln. „Wir haben den deutschen Markt lange leiden lassen und hoffen jetzt auf eine Renaissance“, sagt Nordex-Sprecher Ralf Peters. Vestas verfolgt eine ähnliche Strategie. „Das US-Geschäft droht um 60 bis 90 Prozent einzubrechen“, erklärt Wolfgang Schmitz, Vestas-Chef für Zentraleuropa. In Deutschland entwickle sich der Markt dagegen positiv, Vestas habe seinen Anteil hier 2011 von 14 auf 22 Prozent steigern können und rechne mit einem weiteren Anstieg. Vor allem die in Travemünde produzierte Anlage V 112 und die größere V 126, die speziell für Standorte mit schwachen bis mittleren Windgeschwindigkeiten konzipiert seien, entwickelten sich zum „Brot-und-Butter-Geschäft“ von Vestas, sagt Schmitz.

Allerdings ist offen, ob sich der Absatz wie erhofft entwickelt. Alle Firmen wollen in Deutschland wachsen, doch ein Windboom ist hierzulande nicht zu erwarten. Dennoch hält Krogsgaard die Wachstumspläne der Unternehmen nicht für unrealistisch. „Wir kennen die Mechanismen: Sie werden ihre Turbinen günstiger anbieten und so mehr Käufer finden.“ Daher sei es möglich, dass in Deutschland mehr installiert werde als vorausgesagt, so der Marktexperte. Das erwarten auch die Hersteller. Nordex will seinen Gesamtumsatz bis 2015 um ein Drittel auf 1,5 Milliarden Euro steigern und dabei den Anteil seines Europageschäfts konstant bei 80 Prozent halten. „Wir müssen nicht auf Bie-



Turbinen statt Tanker? Pakistan baut die Windenergie aus. Die 33 1,5-Megawatt-Anlagen des Windparks Jhimpir 100 Kilometer nördlich von Karachi stammen von Nordex. Insgesamt hat das Unternehmen einen Anteil von 52 Prozent am pakistanischen Windmarkt.

gen und Brechen nach Asien ausweichen, um zu wachsen“, sagt Peters. Stattdessen soll vor allem der Heimatmarkt stärker bedient werden. 2011 lag der Auftragsengang für Deutschland laut Peters bei 114 Millionen Euro, für 2012 erwartet Nordex Bestellungen im Wert von 200 Millionen, mittelfristig sogar von 300 Millionen. „Wir wachsen im Neugeschäft in Deutschland ziemlich stark. Durch intensivere Kundenansprache und spezielle Produkt- und Dienstleistungsangebote wollen wir diesen Trend forcieren“, erklärt Peters die Vertriebsstrategie. Steigende Absätze in den aufkommenden Windmärkten Ost- und Nordeuropas sollen das Deutschlandgeschäft flankieren. „Polen und Rumänien werden interessant für uns“, sagt Peters. Außerhalb Europas sieht er derzeit die größten Chancen in Lateinamerika. Länder wie zum Beispiel Chile hätten das Potenzial, Einbußen in den USA zu kompensieren. Auch Enercon sieht sich mit seiner strikten Fokussierung auf Euro-

”

Das US-Geschäft droht um 60 bis 90 Prozent einzubrechen.“

Wolfgang Schmitz, Vestas

ein Indiz dafür, dass die Wachstumspläne der Hersteller nicht aus der Luft gegriffen sind. WPD aus Bremen etwa will laut Unternehmenssprecher Christian Schnibbe im kommenden Jahr Projekte mit 180 bis 200 MW Gesamtleistung in Deutschland realisieren – 2012 waren es 105 Megawatt. „Da sich jetzt auch Baden-Württemberg, Bayern und Hessen der Windkraft öffnen, können hoffentlich bald viele weitere

Windstandorte erschlossen werden“, sagt Schnibbe.

Auch Juwi Wind aus Wörrstadt in Rheinland-Pfalz erwartet gute Geschäfte. 2011 realisierte das Unternehmen weltweit Projekte mit 150 MW Gesamtleistung, im kommenden Jahr sollen es bereits 550 MW sein. Davon sind nach Angaben von Juwi-Wind-Geschäftsführerin Marie-Luise Pörtner 70 Prozent, also 385 MW, in Deutschland, der Rest vor allem in Newcomer-Staaten wie Polen geplant. In Europa sieht Juwi vor allem in diesem Land großes Potenzial. „2014 und 2015 wollen wir dort die ersten Windparks aus unserer mit 500 bis 600 MW Gesamtleistung starken Projektpipeline errichten“, kündigt Pörtner an. Polen sei zwar „kein einfacher Markt“, da die auf einem Quotenmodell basierende Förderung sehr marktnah sei, dafür gebe es im Land aber viele geeignete Flächen und große Investitionsbereitschaft. Offensichtlich hat sich Enercon im burgenländischen Zurndorf strategisch gut positioniert. ◀