

Nachgefragt

Die Branche lebt von ihren Akteuren. Wir haben Unternehmer der deutschen Windbranche in 4 Fragen zu ihren wichtigsten Innovationen, Strategien und Märkten befragt. Lesen Sie hier die Antworten.



Ein Auszug aus dem
BWE-Branchenreport
„Windindustrie in
Deutschland 2021“

?

!

Frage 1: „Welche Akteure sind besonders gefordert, um die deutsche Windindustrie voranzubringen?“

„Die Akzeptanz der Windindustrie wird entscheidend von ihrem Erscheinungsbild in der Natur geprägt. Innovative Befeu-erungskonzepte wie ARC-SIRIL in Kom-bination mit zuverlässigen Transponder – BNK-Systemen sind ein konsequenter Schritt zur Verbesserung der Situation.“

OLAF SCHULTZ, Geschäftsführer,
Lanthan GmbH & Co. KG



„Wir denken, dass sich die Politik nun zur Windenergie bekennen muss und somit gilt unsere Regierung für uns derzeit als wich-tiger Akteur. Aber auch die Akzeptanz der Windenergie innerhalb der Bevölkerung ist ein Puzzleteil für den Erfolg der Industrie. Wir alle können Imagebotschafter unserer Branche sein, um die Akzeptanz innerhalb der Gesellschaft zu steigern.“

VERENA WORTMANN, Projekt Management,
Grzib Elektrotechnik GmbH & Co. KG



„Mehr Flächen, schnellere Genehmigungs-verfahren, rasches Repowering und faire Rahmenbedingungen durch ein neues EEG sind wichtige Voraussetzungen, um die Windenergie Onshore wieder zu einem starken Standbein der Energiewende zu machen. Dafür muss die Politik auf allen Ebenen sorgen. Nur so können wir die klimapolitischen Ziele erreichen.“

DIRK GÜSEWELL, Leiter Bereich Projektentwicklung,
EnBW Energie Baden-Württemberg AG



„Die Energiewende ist eines der ambitioniertesten Vorhaben unserer Zeit. Durch das Auslaufen der geförderten Ver-gütung innerhalb des EEG und politische Unsicherheiten befindet sich die Branche nun vor enormen Herausforderungen. Im Zusammenhang mit den gesetzten Klimazielen ist es gleichermaßen wichtig, die bereits bestehenden Kapazitäten durch Repowering und den Weiterbetrieb von Windenergieanlagen über die Betriebsdauer von 20 Jahren zu nutzen.“

MARCO SCHAROBE, Partner,
IDASWIND GmbH



„Gefragt ist weiterhin vorrangig die Politik: Ihre Aufgabe ist es, den durch überlange Verfahren und juristische Blockaden herr-schenden Genehmigungsstau aufzulösen. Wir sind eine leistungsfähige Branche, die die Energiewende voranbringen kann und will.“

BJÖRN WENZLAFF, Geschäftsführer,
Windwärts Energie GmbH



„Asset Manager haben mittlerweile begon-nen, die Vorteile der Digitalisierung zu nut-zen. Insofern stehen sie noch am Anfang, weshalb noch enormes Optimierungspoten-zial für eine Vielzahl von Assets besteht!“

MORIS GABRIEL, CCO,
greenmatch AG

Frage 2: „Auf welchen **Auslandsmärkten** ist Ihr Unternehmen besonders aktiv – und warum?“



„Frankreich und Ukraine – zwei große und sehr unterschiedliche Länder mit hohem Strombedarf oder starkem Nachholbedarf an erneuerbaren Energien.“

HEINER RÖGER, Geschäftsführer,
NOTUS energy



„Wir weiten unsere Auslandsaktivitäten stetig aus, zuletzt auf die USA und Taiwan. Häufig Hand in Hand mit dem Kunden, immer unter Berücksichtigung ökonomischer Sinnhaftigkeit und qualitativer Machbarkeit.“

MATTHIAS BRANDT, Vorstand Deutsche Windtechnik,
Deutsche Windtechnik AG



„Parallel zum deutschen Markt haben wir uns seit 2019 nach Skandinavien ausgerichtet. Hier sammelt Green Wind Erfahrungen in einem rein marktpreisgetriebenen Stromeinspeisesystem. Außerdem kehren wir nun nach zehn Jahren zu unseren Wurzeln zurück; das Unternehmen nach Dänemark, ich nach Schweden.“

MARTIN KÜHL, Geschäftsführung,
Green Wind Group



„Zu unseren wichtigsten Auslandsmärkten gehört Nordamerika, wo neben China die meisten Windkraftanlagen weltweit aufgebaut sind. Zudem ist der nordamerikanische Markt sehr offen für neue Technologien und Innovationen.“

STEFAN BILL, DIPL.-ING., Geschäftsführer,
REWITEC GmbH



„Neben unseren langjährig stabilen Märkten wie Frankreich, Finnland, Kroatien und Taiwan sind Polen und Chile als Wachstumsmärkte derzeit besonders spannend. Darüber hinaus wollen wir auch in Schweden und Spanien Fuß fassen, um unseren gewohnt hohen Qualitätsstandard für unsere Kunden auch hier bereitzustellen. Unsere Kunden sind divers aufgestellt und wir wollen für die Investoren als Partner vor Ort sein – wo immer das auch ist. Ganz nach dem Motto ‚Think globally – act locally.‘, denn gute Betriebsführung macht man nicht nur vor dem Monitor.“

HENNING RÜPKE, Leitung Geschäftsfeldentwicklung
International, wpd windmanager GmbH & Co. KG



„Mit lokalen Fertigungsstätten in China, Indien und USA bedient Rittal die asiatischen und amerikanischen Fokusbereiche in der Windenergie.“

FRANZISKA HAIN, Vertical Market Manager Energy,
Rittal GmbH & Co. KG, Rittal GmbH & Co. KG

Frage 3: „Was war in den letzten zwei Jahren Ihre wichtigste **strategische Entscheidung**?“



„Für Gram & Juhl hat es sich in den letzten Jahren bewährt, eine sehr solide Erfahrung in unserer Branche mit neuen Technologien und Ansätzen zu verbinden – ein Weg, dem man folgen muss. Wir haben große Schritte in Richtung „Software as a service“ gemacht. In den letzten zwei Jahren haben wir uns auf die Entwicklung einer Cloud-Lösung konzentriert und weiter untersucht, wie Machine-Learning für unsere Einsatzzwecke eingesetzt werden kann.“

ZABIHULLAH ALEFI, COO/Head of Monitoring, Gram & Juhl GmbH

„Die konsequente Umsetzung von Modifikationen und Upgrades, unter Berücksichtigung technischer und wirtschaftlicher Gesichtspunkte.“

ACHIM OEBEL, Geschäftsführender Gesellschafter, Multigear GmbH



„Eine der wichtigsten strategischen Entscheidungen der letzten zwei Jahre war der interne Wissensaufbau, um sämtliche Servicearbeiten an Senvion 3X-Produkten durchführen zu können. Darüber hinaus wurden weitere Bauleiter ausgebildet, so dass wir nun noch stärker aufgestellt sind, um komplexe Projekte/Großkomponententausch noch zeitnaher und flexibler als in der Vergangenheit vorzunehmen.“

SARAH SCHWAB, Geschäftsführerin, Connected Wind Services Deutschland GmbH



„Unsere wichtigste Erkenntnis in den letzten Jahren ist, dass wir uns vor Ort engagieren müssen, dass es wichtig ist, die Anrainer zu beteiligen und ihnen mehr Chancen zu geben.“

HEINRICH LOHMANN, Gründer und Geschäftsführer, MLK-Gruppe



„Die Nölting GmbH hat ihr Kontaktnetzwerk internationalisiert sowie digitale Vermarktungsformate entwickelt, um Unternehmen aus den erneuerbaren Energien mit dem Moving Marketing Marken und Dienstleistungen stärker zu emotionalisieren.“

VINCENT NÖLTING, Geschäftsführer, Nölting GmbH – EXPERTEN FÜR VERTRIEBSUNTERSTÜTZENDE KOMMUNIKATION



„PNE als einer der erfahrensten Windparkprojektierer entwickelt sich weiter zu einem „Clean Energy Solutions Provider“. Wir liefern also Lösungen für Projekte der Erneuerbaren Energien – regional, national, international. Neben Wind entwickeln wir Photovoltaik, Power-to-X wie Wasserstoff und Dienstleistungen.“

MARKUS LESSER, CEO,
PNE AG



„Unsere Wachstumsstrategie nicht mehr nach geographischen Märkten auszurichten, sondern nach den Zielen unserer Kunden – und so die globale Präsenz und breite Expertise Rambolls voll auszuschöpfen.“

JOACHIM BINOTSCH, Business Development Manager
Onshore Wind, Ramboll



„Gemäß unserer ganzheitlichen Beratung, sehen wir Windenergie verstärkt als einen Baustein innerhalb der Sektorkopplung. Dies erfordert komplexere Lösungsansätze, beispielsweise bei der Erzeugung grünen Wasserstoffs, um die Rolle der erneuerbaren Energie weiter zu stärken.“

STEFFEN KÖLLN, Geschäftsführung,
Sterr-Kölln & Partner mbB



„Elpress konzentriert sich auf die eigenen Energieressourcen der Natur und unterstützt die erneuerbaren Energien, um diese für eine bessere und sauberere Umwelt mit Windkraft- und Solarenergieanlagen zu nutzen.

Unsere Kunden sind OEMs, die auf unsere Erfahrung von mehr als 60 Jahren in der Entwicklung kompletter Crimpsysteme vertrauen. Wir entwerfen, entwickeln, erfinden Prototypen, testen und validieren neue Produkte nach den höchsten Anforderungen und Tests auf dem Markt.

Aufgrund der hohen Qualität und Zuverlässigkeit für den Langzeiteinsatz war unsere Produktreihe der Bimetall-Verbinder in den letzten 2 Jahren einer der Marktführer und in einer Vielzahl von Windkraftanlagen im Einsatz. Zusammen mit unserer patentierten Dual-Crimp-Technik gewährleistet dies eine sichere, hochwertige und zuverlässige Verbindung.“

HENRIK HØJ RASMUSSEN, Key Account Manager,
ELPRESS GmbH



„Eine wichtige Entscheidung war es, Know-how und jahrzehntelange Erfahrung in der Dichtungstechnik für den Groß- und Schwermaschinenbau in den anspruchsvollen Wachstumsmarkt Windenergie einzubringen.“

DIPL.-ING. DIETMAR WOYCINIUK, Geschäftsführer,
TECHNO-PARTS GmbH

Frage 4: „Was ist in Ihrer Branche die wichtigste **Innovation** der letzten zwei Jahre und warum?“



„Durch unsere Kooperation mit einem namhaften Fahrzeughersteller wurde von HAWART ein hydraulischer Hubadapter entwickelt, konstruiert und gefertigt. Dieses neue Produkt ist die passende Komponente für den Straßentransport von großen und sehr langen Rotorblättern. Unser Hubadapter bildet die Verbindung zwischen Zugfahrzeug und Rotorblattflansch. In Kombination mit dem Selbstlenker/Nachläufer aus dem Hause DOLL werden so die Rotorblätter sicher auf dem Landweg transportiert. Als Ergänzung entstand auf dem Nachläufer ein sogenannter Tandemrahmen, der das Rotorblatt in zwei Tipgestellen trägt. Wir freuen uns, dass inzwischen mehrere Kunden dieses Transportkonzept umgesetzt haben.“

DIPL. ING. WILLY B. KÖRNER, Geschäftsführer | CEO, HAWART Sondermaschinenbau GmbH



„Ein ausfallsicherer Betrieb der Windkraftanlage erfordert die Kenntnis aller Bauaktivitäten im Park und Leitungsanschlussbereich. Der Windparkbetreiber profitiert dabei von der hohen Anfragezahl über das spartenübergreifende BIL Gemeinschaftsportal.“

JENS FOCKE, Vorstand, BIL eG



„Die wichtigste Entwicklung ist die Entwicklung von Na-NiCl-Batterien, da die Kosten um 50 Prozent niedriger liegen als mit Li-Batteriezellen. Rohstoffe hierfür sind gut verfügbar. Die Batterie ist beliebig skalierbar.“

MICHAEL WAHL, Geschäftsführer, GAIA mbH



„Die Markt- und Systemintegration über virtuelle Kraftwerke bildet die Grundlage für den weiteren Ausbau erneuerbarer Energien und die Sektorenkopplung.“

JOSEF WERUM, Geschäftsführender Gesellschafter und Gründer, in.power GmbH



„Das ist für unser Unternehmen die stetige Weiterentwicklung der selbstfahrenden, per Funk bedienbaren Transporter in Kombination mit dem Flügeladapter. So finden die immer größer werdenden Rotorblätter selbst durch Wälder oder enge Ortschaften ihren Weg, ohne dass Bäume gefällt oder Wege verbreitert werden müssen. Das erspart einen gewaltigen personellen und finanziellen Mehraufwand und ist gleichzeitig die nachhaltigere Lösung im Vergleich zu den sonst üblichen Transporten durch LKW.“

BIRGIT STEIL, Geschäftsführerin, STEIL KRANARBEITEN GMBH & CO. KG