

➤ Ecotècna-Technologie kann Alstom mittlerweile weltweit auf einen Anlagenbestand mit einem Volumen von knapp 7 000 MW verweisen. Womit der französische Industriekonzern allerdings nicht zu den internationalen Größen zählt. Zum Vergleich: Der deutsche Marktführer Enercon brachte es allein im vergangenen Jahr auf eine Produktion von knapp 4 000 MW, Alstom blieb mit den in 2014 gefertigten 340 Windturbinen nach eigenen Angaben knapp unter der 1 000-MW-Grenze.

Deutschland steht weniger im Fokus von Alstoms Windkraftaktivitäten an Land, dafür vor allem Latein- und Südamerika. In diesen Regionen, vor allem im Aufsteiger-Land Brasilien, sind die Franzosen heute schon vertreten. Das besondere Augenmerk der Franzosen gilt der Offshore-Windkraft. Von den mittlerweile 900 Beschäftigten in der Windsparte arbeiten allein über 200 für die Offshorewind-Abteilung. Diese Ingenieure haben sich auf die Entwicklung einer getriebelosen 6-MW-Anlage konzentriert, Haliade genannt, von denen bislang jeweils eine Anlage an Land und auf See im Probetrieb getestet wird.

Dass Alstom beginnt, sich in der Offshore-Windbranche zu etablieren, macht Markus Rieck an zwei Aufträgen fest. „In den USA bauen wir den ersten Offshore-Windpark. Wir haben den Zuschlag noch vor dem Zusammengehen mit GE bekommen, was eindeutig für unsere Technologie spricht“, betont der Geschäftsführer von Alstom Renewable Germany. Ende Juni konnte Rieck endlich auch den ersten Auftrag für ein deutsches Projekt verkünden: Für das Nordsee-Projekt Merkur bestellte die Deme-Gruppe 66 Haliade-Maschinen.

### Erste Aufträge für Alstom in Frankreich

Dank der Pariser Regierung, die den Ausbau der Offshore-Windenergie eng mit der industriepolitischen Förderung heimischer Unternehmen verbindet, hat Alstom in Frankreich bereits die ersten drei Aufträge mit einem Volumen von gut 1 400 MW sicher. Ein Konsortium unter Führung von EDF, dem unter anderem der dänische Dong Energy-Konzern und der deutsche Projektentwickler wpd AG angehören, wird ab 2018 insgesamt 238 Anlagen vom Haliade-Typ in Betrieb nehmen. Dafür hat Alstom im vergangenen Jahr begonnen, in Saint-Nazaire bei Nantes ein neues Produktionswerk zu bauen – ausgelegt ist diese Fertigungsstätte vorerst auf eine jährliche Produktion von 100 Anlagen.

In Köln auf der Baustelle des neuen RheinEnergie-Kraftwerkes weiß Site Manager Roger Rohrer schon heute genau, wo ein weiterer GuD-Block hinpasst: „Da, wo wir derzeit noch einen Teil unserer Baustoffe lagern, wäre Platz für ein weiteres Kraftwerk.“

E&amp;M



Bild: ADLER Solar

## Dem Solar-Pfusch abhelfen

Adler Solar ist bundesweit führend im Servicegeschäft der Solarbranche

Der Druck von Versicherungen hat zu einer höheren Qualität von Solarmodulen geführt. Von dieser Entwicklung profitieren Dienstleister wie Adler Solar aus Bremen. VON RALF KÖPKE UND INES RUTSCHMANN

**D**ie Kartons stapeln sich meterhoch in vielen Reihen. Wie viele Solarmodule die Kartons enthalten, hat Gerhard Cunze im einzelnen nie gezählt: „Bei überschlüssiger Rechnung ist aber klar, dass bei uns ein hübsches Sümmchen an Modulen zwischengelagert wird“, lächelt er.

Der gelernte Steuerexperte ist geschäftsführender Gesellschafter von Adler Solar aus Bremen. Das 2009 gegründete Unternehmen ist hierzulande führend im Servicegeschäft der Solarbranche. Dabei ist das Portfolio breit gefächert: Angefangen von Rückrufaktionen, über After-Sales-Aktivitäten, Qualitätschecks, Gutachten, Reklamationsmanagement, Fehlersuche und -analyse bis zur erwähnten Zwischenlagerung von Modulen.

Mit der Strategie, sich abseits vom Handel, der Projektierung und der Bauinstallation auf das Wartungs- und Servicegeschäft zu fokussieren, sei Adler bis heute gut gefahren, sagt Cunze: „In Zeiten, als die Photovoltaik mit Installationszahlen von 7 000 Megawatt und mehr im Jahr brummte, sind wir mitunter müde belächelt worden.“ Als unspektakulär und wenig margenträchtig galt der Geschäftsansatz der Hanseaten von der Weser. „Was wir machen, ist aber nachhaltiger“, hält Cunze entgegen. Was auch genügend Arbeit für mittlerweile rund 120 Beschäftigte mit sich bringt. Diese Serviceexperten kennen ihren Job. Das Know-how komme den Kunden zugute.

Was Adler Solar anbietet, sind Dienstleistungen, die im weitesten Sinne die Qualität und Leistung von Photovoltaikanlagen absichern und verbessern. Was nicht nur Sinn hat, sondern auch notwendig ist. Mittlerweile gibt es in Deutschland mehr als 1,5 Mio. Photovoltaikanlagen. Bei deren Planung kalkulierten die Betreiber mit Mindesterträgen, die über eine Lebensdauer von 20 Jahren nötig

sind, damit sich ihre Investitionen rechnen. Die Systeme sind jedoch Stürmen, Hagel, Hitze, Frost oder auch kleinen Raubtieren wie Mardern ausgesetzt. Zusätzlich können elektronische Geräte wie Wechselrichter Defekte oder Photovoltaikmodule Alterungserscheinungen zeigen. Unter Umständen droht der Totalausfall.

### Bis zu 300 000 Module werden jedes Jahr überprüft

Entschließt sich ein Hersteller zum Austausch mangelhafter Produkte, bietet Adler Solar ihre Unterstützung an – und zwar auf allen Ebenen. Von Vorteil ist dabei, dass das Unternehmen ein eigenes Testzentrum für Module im Bremer Stadtteil Walle aufgebaut hat. „Jedes Jahr überprüfen wir hier zwischen 250 000 und 300 000 Module“, schätzt Cunze. Die Serviceleistung steht jedermann offen, im Fokus haben die Hanseaten jedoch Versicherungen, Betreiber großer Freiflächenanlagen, Großhändler, Banken sowie Energieversorger und Hersteller.

Dass bekannte Produzenten einen Teil ihres Kundenservices an Dienstleister übertragen, hängt einerseits damit zusammen, dass die Unternehmen ihre Reaktionsgeschwindigkeit erhöhen und ihre Kapazitäten fürs Kerngeschäft erhalten wollen. So begründet der Wechselrichterhersteller SMA Solar Technology AG seine Kooperation mit Adler Solar. Andererseits gibt es Hersteller, die sich aus dem deutschen Markt stark zurückgezogen haben. Das bekannteste Beispiel hierfür ist die US-amerikanische Firma First Solar Inc., die ihre Fabriken für Dünnschichtsolarmodule in Frankfurt/Oder schloss und auch viele Arbeitsplätze in der Niederlassung in Rheinland-Pfalz abbaute. Anschließend übertrug First Solar die komplette Bearbeitung von Garantiefällen an Adler Solar. „Der Vor-Ort-Service an Solaranlagen sollte durch lokale

Anbieter geleistet werden“, begründet Stefan Degener, Geschäftsführer der First Solar Services GmbH, diesen Schritt. First Solar tendiert als global expandierendes Unternehmen grundsätzlich dazu, mit lokalen Firmen zu kooperieren.

Für Hersteller bedeutet die Zusammenarbeit mit einem Dienstleister auch, Vertrauen bei den Kunden zu stärken. Sie sollen darauf bauen können, dass garantierte Leistungen erbracht werden – selbst dann, wenn ein Hersteller vom Markt verschwindet. So tauscht beispielsweise die Firma Suncycle GmbH seit vorigem Jahr mangelhafte Komponenten an Solarmodulen der in Auflösung befindlichen ehemaligen Aleo Solar AG.

Auch in Zukunft werden Adler Solar oder Suncycle genügend zu tun haben. Versicherungen bestätigen, dass eine Reihe von Schadensfällen nicht allein auf höhere Gewalt zurückzuführen ist, sondern zu weiten Teilen auf Fehler, die bei der Errichtung oder der Produktion der Komponenten gemacht wurden. Wie hoch die Fallzahlen sind und welche Kosten sie verursachen, nennt keine Assekuranz. Dass sie nicht unerheblich sind, zeigen die teilweise verschärften Bedingungen der Policen. „Insgesamt legen wir Wert auf eine qualitativ hochwertige, den Normen entsprechende Errichtung der Anlage. Das kann zum Beispiel durch ein Gutachten bestätigt oder mittels zertifizierter Errichter umgesetzt werden“, sagt Rainer Kohlenberg, Photovoltaikexperte bei der Mannheimer Versicherung. Das Unternehmen führte diese Bedingungen ein, nachdem es zwischen 2003 und 2006 zu einer Reihe von Schadensfällen gekommen war. 40 Prozent davon sei auf Pfusch zurückzuführen gewesen.

Seitdem die Versicherung nur noch geprüfte Anlagen aufnimmt, habe sich die Schadensquote deutlich verbessert, sagt Kohlenberg. Andere Unternehmen haben erst später die Erfahrung der Mannheimer gemacht

– und machen sie noch. Über steigende Anfragen für Schadensgutachten von Versicherungen berichtet Stefan Wippich, Manager bei der Firma Envaris GmbH. „Es gibt eben immer mehr Photovoltaikanlagen, und die Alterungsschäden stellen sich stärker ein“, sagt er. Vor allem die Systeme, die zwischen 2007 und 2012 errichtet wurden, wiesen Installationsfehler auf. Envaris bietet auch die Instandsetzung mangelbehafteter Systeme an – viele Betreiber griffen zu, denn häufig existiere der Errichter nicht mehr. Die vergangenen beiden Krisenjahre im Solarmarkt haben das Installationsgewerbe ausgedünnt.

### Qualitätssektor eröffnet Chancen für Installateure

Trotz allem mischen auch Installateure stärker im Qualitätssektor mit. Es gibt gut besuchte Schulungen, um Anlagen zu warten und Mängel zu beheben. „Der Bereich gewinnt für das Elektrowerkzeug immer mehr an Bedeutung“, sagt Andreas Habermehl, Beauftragter für Photovoltaik beim Zentralverband der Elektro- und Informationstechnischen Handwerke. Noch konnten die Installateure den Rückgang beim Bau neuer Anlagen nicht ausgleichen. „Aber wenn mit der Zeit immer mehr Mängel auftreten, werden die Anlagenbetreiber sensibilisiert, und der Bereich Service und Wartung wird sich zu einem attraktiven Geschäftsfeld entwickeln“, erwartet Habermehl.

In Bremen geht auch Cunze von weiter wachsenden Aufträgen für Adler Solar aus – nicht nur im In-, sondern auch im Ausland. „Wir wollen in einigen Ländern aktiv werden, wo in den vergangenen Jahren viele Photovoltaikanlagen aufgebaut wurden.“ Eine Tochterfirma in Japan hat das Bremer Unternehmen bereits gegründet, weitere Dependancen in der Türkei und in Südafrika stehen auf dem Wunschzettel.

E&amp;M