



Konzept für „kleine Kunden“

Hersteller im Fokus | Die Kenersys GmbH gehört zu den Newcomern unter den Herstellern und schlägt sich durchaus erfolgreich auf dem Markt. Gute Geschäfte macht der Anlagenbauer zurzeit in Schweden mit Land- und Grundbesitzern. Interesse an der Technik zeigen aber auch große Projektierer und Energieversorger.

Seit 2010 ist Kenersys mit zwei Maschinen kommerziell auf dem Markt für Windenergieanlagen vertreten. Auf die K 82 mit 2 MW Nennleistung, Turmhöhen von 80 und 98 m und einem Rotordurchmesser von 80 m folgte schnell die K 100. Die Anlage hat einen etwas größeren Rotordurchmesser und Turmhöhen von 85 beziehungsweise 100 m. Für Ende 2011 hat der Hersteller die Ein-

führung der K 110 mit 2,4 MW angekündigt. Dabei reichen die Wurzeln und technischen Referenzen des Anlagenbauers in die Historie der Windenergie zurück. Ein Teil der führenden Köpfe und Mannschaft stieg bei der Tacke Windtechnik, dem Nachfolger Enron oder nach dessen Übernahme bei GE in die Windenergie ein. 2003 wurde mit der RSB Consult in Münster von Florian Schubert, Markus Becker

und Dr. Andreas Reuter – der heute die Bremerhavener Zweigstelle des Fraunhofer Instituts für Windenergie und Energiesystemtechnik leitet – eine Ingenieurschmiede für die Entwicklung von Windkraftanlagen gegründet. Dazu gehörte unter anderem auch die Beratung von Banken in Sachen Windenergie und Technik. Drei Jahre später klopfte die indische Kaylani-Gruppe an, um sich von den

Spezialisten eine Windmühle designen zu lassen. Prompt übernahm der zweitgrößte Schmiedekonzern die RSB Consult 2007 und ließ mit deren Wissen und Know-how 2009 die ersten Prototypen errichten. Damit wechselten die Ingenieure von der Entwicklung wieder in den klassischen Anlagenbau zurück.

Es wird ernst

Das erste kommerzielle Jahr hat Kenersys nach der Nullserie 2010 eingeläutet. Während sich die Zentrale für Europa noch immer am Standort Münster befindet, hat der deutsch-indische Hersteller seine Produktionsstätte dieses Jahr in Wismar eingeweiht. Die Technik selbst beruht auf dem klassischen aufgelösten Triebstrangkonzzept, mit Dreipunktlagerung und einem Hauptlager sowie einem Vollumrichter. Ein Markenzeichen



1. Herstellung: Produziert werden die WEA in der neuen Fertigungshalle in Wismar. Die Kapazität liegt bei 180 Maschinen im Jahr.
2. Zu den ersten Kunden gehört Juwi. Das Unternehmen hat weltweit über 430 Windenergieanlagen projektiert und errichten lassen.

der drehzahlvariablen und pitch-gesteuerten WEA ist dabei die sogenannte „Synerdrive Technologie“, die auf einem elektrisch erregten Synchrongenerator beruht. Durch den Verzicht auf Permanentmagnete lässt sich die Technik mit simplen Mitteln für unterschiedliche Netzanforderungen umbauen. Damit lassen sich die Anlagen in jedes Netz integrieren und sind weltweit problemlos einsetzbar.

Stolz auf Ritterschlag

Aufgrund der langjährigen Erfahrungen aus der Praxis greift Kenersys auf die ausgereiften Komponenten bewährter Zulieferer zurück und setzt auf Qualität. So kommen die Getriebe von der Winergy AG und Bosch-Rexroth, die Wälzlager von Rotherde und die Rotorblätter vom dänischen Weltmarktführer LM Glasfiber. Das finanzielle

vertrauen, zeigt sich an den Referenzen, die Kenersys sich in kurzer Zeit erwerben konnte. So wurden Rahmenverträge mit der Juwi GmbH (35 WEA), einem der größten Projektierer, oder der Enertrag AG (9 WEA) abgeschlossen. Gut läuft das Geschäft nicht nur in Indien, wo eine baugleiche Produktionsstätte für den asiatischen Markt steht, sondern auch in Schweden. „Dort sind wir zurzeit sehr aktiv. Zu den Kunden zählen vor allem Landbesitzer oder Forstwirte, die einzelne Anlagen oder kleine Parks errichten wollen. Das passt sehr gut, denn kleine Projekte sind unser Schwerpunkt“, erläutert Jochen Weick, der die Kommunikation verantwortet. „Besonders stolz sei man auf den Ritterschlag des schwedischen Energieriesen Vattenfall, der jeweils eine WEA mit 2 und 2,5 MW übernommen

hatte. „Die K 100 liefert bislang unter allen WEA an Land und im Meer den größten Ertrag“, schiebt Weick nach.

Hierzulande Fuß fassen

In deutschen Ländern hat Kenersys bisher zwei Maschinen in Grevesmühlen und jeweils eine für ein Stadtwerk und eine in einem privaten Windparkprojekt. Zwei K 100 mit 2,5 MW wurden für Juwi in Dannstadt bei Ludwigshafen auf Hybridtürme der niederländischen Firma Advanced Tower Systems (ATS) gestellt. Die aus Stahl und Beton bestehenden Turmsektionen erlauben völlig neue Höhen mit mehr Ertrag und stoßen die Tür ins Binnenland weit auf. Die Flügelspitzen der beiden WEA erreichen Höhen von 195 m. Weil der Markt für Starkwindmühlen ziemlich abgegrast ist, sieht Kenersys hier auch sein Hauptge-

schäft. Alle WEA sind nach den international gültigen Norm IEC II und III zertifiziert und damit für mittlere und windschwache Standorte ausgelegt.

„Wir konzentrieren uns in Deutschland beispielsweise auf Teile von Mecklenburg-Vorpommern, Nordrhein-Westfalen, Baden-Württemberg oder Bayern und auf Turmhöhen zwischen 80 und 135 m. Mit ersten interessierten Landwirten haben wir bereits gesprochen“, sagt Weick. Für die Nachfrage an derlei Standorten wurde auch die neue K 110 konzipiert. Sie ist mit der gleichen Technik ausgerüstet, hat aber nur 2,4 MW und einen Rotordurchmesser von 109 m. Typisch für Schwachwindanlagen ist die niedrige Drehzahl von 12,8 Umdrehungen die Minute. Angeboten wird die Maschine Ende des Jahres auf Turmhöhen von 95 und auf einem Hybridturm mit 135 m.

Offenes Servicekonzept

Sehr offen und freizügig ist auch das Service- und Wartungskonzept gestrickt. Obwohl der Hersteller über eigene Servicekräfte verfügt, die Gewährleistungen übernimmt und die Fernüberwachung in Händen hat, gibt es nach dem Ablauf der Garantien mehrere Optionen.

Neben der Möglichkeit, grundsätzlich einen Vollwartungsvertrag abzuschließen, bietet Kenersys dem erfahrenen Windmüller oder Betriebsführern auch Einblicke in die sonst so heilige Technik. Das betrifft zum Beispiel den Zugang zur Anlagensteuerung oder Einblicke in die Ersatz- und Einzelteile. Durch diese Open Source-Lösung haben Käufer auch die Möglichkeit, ihre Anlagen bei entsprechender Qualifikation selbst zu betreuen oder diese Arbeit an externe und geschulte Dienstleister zu vergeben. „Zu unseren Interessenten zählen viele Landwirte, Forstbesitzer oder Stadtwerke, die kleinere Stückzahlen nachfragen. Mit denen wollen wir offen umgehen und bieten deshalb ein rundes Konzept für kleine Kunden an“, macht Weick deutlich. (r2)

Torsten Thomas