

Service für Windenergieanlagen

>>> Attraktiv und hart umkämpft – der O&M-Markt im Wandel

Mai 2018

Die Wartung und Instandhaltung von Windenergieanlagen ist ein milliarden-schweres Geschäft. Anlagenbauer und unabhängige Anbieter konkurrieren dabei zunehmend um Marktanteile.

Marktüberblick: OEMs vs. ISPs

Betrieb und Wartung (O&M) von Windenergieanlagen haben sich zu einem dynamischen Markt entwickelt. Als Serviceanbieter sind neben den etablierten Herstellern (z.B. Siemens/Gamesa, GE, Vestas; sog. OEMs) seit etwa 10 Jahren auch unabhängige Dienstleister (sog. ISPs) aktiv geworden.¹ Mit ihrem Markteintritt haben die unabhängigen Anbieter den Startschuss für mehr Wettbewerb gegeben – positiv für die Windparkbetreiber, die dadurch von transparenten und niedrigeren Preisen sowie größerer Auswahl profitieren. Mittlerweile werden im Marktdurchschnitt rund 40 Prozent der Windenergieanlagen durch ISPs gewartet, Tendenz steigend.

Von Basis- bis Vollwartung

Das Serviceangebot reicht dabei vom Basis- bis hin zum Vollwartungsvertrag. Letzterer liegt im Trend, denn er garantiert eine technische Verfügbarkeit von i.d.R. 97 Prozent. Auch der Austausch von Großkomponenten wie Getriebe, Transformator, Generator und Hauptlager ist je nach Vertragsmodalität im Rundum-Sorglos-Paket enthalten.

Dynamisches Wachstum, hohe Margen und stabile Cashflows ...

Unternehmen	EBIT-Marge GJ 2016	
	WEA-Verkauf	O&M
Vestas	13,1%	17,2%
Nordex	4,2%	14,1%
Servion	5,1%	12,3%

Quelle: Jahresabschlüsse 2016 der genannten Unternehmen; eigene Darstellung

Der Wert des globalen Onshore O&M-Marktes wird auf aktuell 14 Mrd. USD geschätzt. Infolge des kontinuierlichen Zubaus von Windkapazitäten (von aktuell knapp 500 GW weltweit auf schätzungsweise 700 GW in 2020) sowie des steigenden Flottenalters, erwarten Sektorexperten in den nächsten Jahren ein Marktwachstum von etwa 10 Prozent pro Jahr. Das Servicegeschäft lockt nicht nur mit überdurchschnittlichen Wachstumsraten, sondern auch mit stabilen, planbaren Cashflows und attraktiven Margen – im Gegensatz zum reinen Verkauf von Windenergieanlagen. Hier bleiben die Absätze volatil und im bestehenden Marktumfeld (hoher Wettbewerbsdruck) weniger lukrativ (Vgl. Tabelle). Es ist daher kaum verwunderlich, dass OEMs ihre Marktanteile gegenüber der im vergangenen Jahrzehnt erstarkten Konkurrenz verteidigen müssen.

... entfachen Kampf um Marktanteile.

Wenn ein Windparkbetreiber zum Ende des 5- bis 20-jährigen Servicevertrags die Option auf Vertragsverlängerung hat, locken ISPs mit günstigen Konditionen, individuellen Lösungen und kurzen Kommunikationswegen. Doch auch während der Vertragslaufzeit – zumindest nach Ablauf der zwei-jährigen Herstellergarantie – kann ein Wechsel aus Sicht des Betreibers sinnvoll sein.² Dies setzt allerdings voraus, dass der Vertrag variable Kündigungsoptionen erlaubt, was nicht immer der Fall ist: OEMs sichern sich über ausgeklügelte Vertragspakete (mit Laufzeiten von bis zu 25 Jahren) und ohne Kündigungsmöglichkeit Exklusivität.

Übernahme von ISPs: höherer Marktanteil, breitere Marktabdeckung

Neben solchen „Knebelverträgen“ gingen OEMs zuletzt auch andere Wege, um ihr Servicegeschäft auszubauen: Die Zahl der M&A-Aktivitäten hat in den letzten Jahren beträchtliches Ausmaß erreicht. Durch die Übernahme der breit aufgestellten ISPs, konnten sich einzelne OEMs zudem eine breite Marktabdeckung sichern. Vestas ist beispielsweise nach der Übernahme von Availon und UpWind faktisch in der Lage, über 50 Prozent der weltweit (exkl.

¹ OEM = Original Equipment Manufacturer; ISP = Independent Service Provider; O&M = Operations and Maintenance bzw. technische Betriebsführung und Instandhaltung.

² Von den weltweit knapp 500 GW installierter Wind-Kapazität befinden sich schätzungsweise 300 GW außerhalb der Garantie („out of warranty“). Bis 2022 wird der out-of-warranty Markt nach Analystenmeinung etwa 500 GW umfassen.

China) installierten Windenergieanlagen zu warten.

Target	Käufer	Datum
Availon (DE) UpWind (US)	Vestas (DN)	Mrz 2016 Dez 2015
NEM Solutions (ES) B9 Energy O&M (UK)	Gamesa (ES; 50% Stake)	Mai 2016 Jul 2015
Connected Wind Services (DN)	EnBW (DE)	Okt 2016
Kenergia Sviluppo (IT)	BayWa AG (DE)	Jun 2016
Bazefield (NO)	Envision (CN)	Mai 2016
LotusWorks (IE)	Optinergy (IE)	Jul 2016

Quelle: The Wind Energy O&M Report 2017; eigene Recherche

Vor- und Nachteile von OEM und ISP

Während ISPs dank regionaler Ausrichtung und kleineren Overheads schnellere Reaktionszeiten sowie günstigere Preise für Standardleistungen bieten, ist die Ersatzteilversorgung von (Groß-)Komponenten tendenziell teurer. OEMs erzielen hier aufgrund höherer Bestellmengen Kostenvorteile. Die Ersatzteilversorgung durch ISPs ist i.d.R. jedoch unproblematisch, da die meisten Windenergieanlagen geringe Fertigungstiefen aufweisen – ein weiterer Fakt: Auch OEMs kaufen zwischen 50 und 85 Prozent der Komponenten bei Zulieferern (Ausnahme: Enercon mit einer rd. 90-prozentigen Fertigungstiefe). ISPs haben somit Zugriff auf den gleichen Markt wie OEMs.

Herausforderung: Aufbau der Dokumentation

ISPs brauchen etwa 1-2 Jahre, um für eine Windenergieanlage die nötige Dokumentation aufzubauen – OEMs wird hier oft das Zurückhalten technischer Daten vorgeworfen. Da mit jeder neuen Generation an Windenergieanlagen die technologische Komplexität steigt, erhöht sich der zeitliche Vorsprung der OEMs dauerhaft. Es ist daher absehbar, dass sich ISPs künftig stärker auf Altanlagen konzentrieren, um durch Optimierungen die Ausfallzeiten und somit die Wartungskosten zu reduzieren.

Und was sagen die Kunden?

Auch wenn OEMs in den ersten Jahren gegenüber den ISPs deutlich zurückfielen, besagen aktuelle Zahlen des Gegenteil: Einer jährlichen Umfrage des Bundesverbands Windenergie e.V. nach, erreichten OEMs Bewertungen zwischen 2,2 (Enercon) und 3,2 (Vestas), ISPs liegen zwischen 1,5 (PSM) und 2,5 (Availon).³

Dritte Alternative: In-House O&M

Neben der Unterstützung durch OEMs oder ISPs gehen einige Betreiber (z.B. Energieversorger) zunehmend zu In-House-Lösungen über. Dieser Ansatz ist v.a. in den USA verbreitet, wo rund 80 Prozent der großen Betreiber auf interne Lösungen zurückgreifen. Nach Ablauf der Herstellergarantie lassen sich hierdurch laut Duke Energy Kosteneinsparungen von 25 bis 35 Prozent erreichen. Der Wechsel erfordert jedoch substanzielle Investitionen. Viele Betreiber entscheiden sich daher für eine Mischlösung: Basiswartungen werden In-House erbracht, größere Eingriffe extern vergeben.

Fazit

Der O&M-Markt ist profitabel und bietet Wachstumspotential für OEMs, ISPs und Betreiber. Die hohen Margen sorgen für ausreichend Wettbewerb. Dennoch: Die ausschreibungsbasierte Vergütung für Strom aus Erneuerbaren Energien mit zunehmend rückläufigen Preisen lässt den Kostendruck steigen. Es ist davon auszugehen, dass dies auch das O&M-Geschäft mit rückläufigen Margen und möglichen Konsolidierungen trifft. Gleichzeitig steigen allerdings auch die Anforderungen von außen, z.B. hinsichtlich der Netzstabilität. Wer diese Entwicklungen mitgeht, wird auch mittel- bis langfristig erfolgreich am O&M-Markt agieren können.

³ Die Notenskala richtet sich nach dem Schulnotensystem von 1 bis 6. Auf OEM-Seite wurden Enercon, GE, Nordex, Senvion, Siemens und Vestas abgedeckt, ISP-seitig Availon, Deutsche Windtechnik, Enertrag, PSM und Wind Max.