

„Wir kommen nach Deutschland“

Interview

sagt **Lixiang Sun**, Vize-Chef von United Power.

Warum der viertgrößte Windturbinen-Hersteller Chinas auf deutsches Know-how in der Windtechnik setzt.

Interview: Hanne May, Fotos: Jens Meier

neue energie: Sie sind gerade in Deutschland unterwegs. Was ist der Anlass für diese Reise?

Lixiang Sun: Wir wollen eine Niederlassung in Deutschland gründen. Es gibt da prinzipiell zwei Möglichkeiten, wie wir das tun könnten. Der schnellere Weg wäre es, eine deutsche Firma zu kaufen. Die zweite Möglichkeit ist, hier eine eigene Firma zu gründen und Mitarbeiter einzustellen. An erster Stelle steht für uns, in Deutschland ein Entwicklungs- und Forschungszentrum aufzubauen. Vertrieb und Verkauf unserer Produkte kommen eventuell später hinzu.

ne: Warum haben Sie Deutschland als Standort ausgewählt?

Sun: Deutschland hat die Windenergie groß gemacht, hier gibt es viele gut ausgebildete Ingenieure, die Technik hat einen guten Ruf. Wir haben selbst die besten Erfahrungen damit gemacht. United Power hat bei seiner ersten Windturbine mit einer deutschen Firma zusammengearbeitet.

ne: Wann soll das Entwicklungszentrum arbeitsbereit sein?

Sun: Wenn alles gut läuft, wollen wir das Forschungszentrum bis zum Ende dieses Jahres gründen. Auf dieser Reise habe ich mehrere Institutionen in Norddeutschland besucht, um mich zu informieren und die Möglichkeiten einer Zusammenarbeit zu besprechen. Zurück in China werden wir im Management-Team dann beraten, welcher Standort für uns am besten geeignet ist. Das wichtigste ist, dass wir dort genü-

gend Ingenieure finden, die für uns arbeiten können.

ne: Sie waren auf den großen Windenergie-Messen in Husum, in Brüssel und im kalifornischen Anaheim mit einem Stand vertreten – wie einige chinesische Windfirmen. Welche Rolle spielt der Export in der Strategie von United Power?

Sun: Wir haben bereits sechs unserer 1,5-Megawatt-Anlagen in die USA verkauft. Die Maschinen sind schon vor Ort angekommen, aber noch nicht aufgestellt. Auch in Brasilien, in Südafrika und Südostasien gibt es Kundenkontakte.

ne: Mit Guodian hat United Power eine sehr starke Unternehmensmutter im Rücken. Zur Guodian-Gruppe gehört auch Longyuan Wind Power, der größte chinesische Windparkbetreiber. Wie viele Maschinen verkaufen Sie innerhalb der Guodian-Gruppe?

Sun: Wir verkaufen unsere Maschinen an verschiedene Firmen der Gruppe, an Longyuan, an Guodian Power, aber auch an Kunden außerhalb der Gruppe. In der Anfangsphase war es für uns natürlich etwas schwieriger, da bekamen wir Unterstützung von der Muttergesellschaft. Unser erster Prototyp stand in einem Windpark von Longyuan, der Prototyp für die Drei-MW-Anlage im Übrigen auch.

ne: Was heißt das konkret? Wie viele Maschinen verkaufen Sie an Kunden der Guodian-Gruppe und wie viele an andere?

Sun: Unser Chef hat uns für dieses Jahr die

Aufgabe gestellt, dass wir bis zu 50 Prozent außerhalb der Gruppe verkaufen. Das ist ein ehrgeiziges Ziel. 2010 hatten wir Verträge für etwa 30 Prozent unserer Anlagen mit Fremdkunden abgeschlossen, einige Projekte haben sich allerdings in dieses Jahr verschoben.

ne: Und wie sieht Ihr Verkaufsziel für dieses Jahr aus?

Sun: Wir wollen insgesamt 2500 Maschinen produzieren und verkaufen. Auch das wird nicht leicht. Denn der Windenergiemarkt in China ist rückläufig. Ich glaube, dass weniger neue Maschinen aufgestellt werden als im letzten Jahr, etwa 16 bis 17 Gigawatt.

ne: Bei Ihren Wachstumszielen würde das aber bedeuten: United Power muss anderen Firmen im chinesischen Windmarkt deutlich Marktanteile abnehmen.

Sun: Nach meiner persönlichen Einschätzung haben in diesem Jahr viele führende Windenergie-Anlagenbauer mit Problemen zu kämpfen. So wie wir hören, hat der größte chinesische Hersteller in seinen Werken bis zum Juni fast keine neuen Anlagen produziert. Und das, obwohl der Lagerbestand schon im vergangenen Jahr sehr hoch war. Das zweite große Unternehmen könnte bei seiner speziellen Technik Probleme mit der Materialzufuhr bekommen. Dort werden Permanentmagneten eingesetzt. Diese Komponenten sind außerdem ziemlich teuer. Die drittgrößte Firma ist zu den beiden ersten im chinesischen Windmarkt schon im vorigen Jahr deutlich in Rückstand ge-

raten. Ich glaube, dass alle drei Firmen in diesem Jahr rückläufige Zahlen haben werden. United Power kann dagegen ein bisschen zulegen.

ne: Bei den großen staatlichen Ausschreibungsprojekten im dreistelligen Megawatt-Bereich haben Sinovent und Goldwind sehr viele Aufträge gewonnen. Welche Art von Projekten beliefern Sie?

Sun: Das sind in erster Linie kleinere Projekte, die etwa 50 MW umfassen. Wir haben nur einmal den Zuschlag für ein 200 MW-Projekt bekommen.

ne: Sie planen auch weitere Maschinenentwicklungen?

Sun: Ja, noch in diesem Jahr wird der Prototyp für unsere Sechs-MW-Maschine aufgestellt. Diese Turbine ist für Offshore-Projekte gedacht. Aber natürlich wird die erste Maschine an Land aufgestellt und getestet. Wir setzen dabei auf einen weitgehend üblichen Aufbau, also mit Getriebe und doppelt gespeistem Generator.

ne: Auf welchen Märkten wollen Sie diese Maschine verkaufen?

Sun: Natürlich denken wir an den weltweiten Offshore-Markt. Aber zuerst werden wir uns auf China konzentrieren.

ne: So viele Offshore-Projekte gibt es in China allerdings nicht. Und die ersten beiden staatlichen Ausschreibungen – über 1000 MW Offshore-Leistung – haben Ihre Konkurrenten gewonnen.



Lixiang Sun

hat nach seinem Ingenieurstudium zuerst für den chinesischen Automobilzulieferer Aero-Engine gearbeitet. Von 1990 bis 1991 absolvierte er eine Zusatzausbildung in Deutschland, war dann als Einkaufsmanager International erneut für Aero-Engine tätig. 2000 bis 2006 arbeitete er für Nordex China, zuletzt als deren General Manager. Ende 2006 wechselte er als Deputy General Manager zu Guodian United Power.

United Power und Guodian

United Power stieg im Jahr 2006 in das Windturbinen-Geschäft ein. Vom deutschen Entwicklerbüro aerodyn stammt das Design-Konzept für die 1,5-Megawatt-Anlage, deren Prototyp 2007 aufgestellt wurde. Binnen weniger Jahre vervielfachte das Unternehmen seine Produktion, baute mehr als ein halbes Dutzend Fabriken im Land auf. Von den ersten 100 verkauften Maschinen im Jahr 2008 steigerte United Power seinen Absatz nach eigenen Angaben auf rund 600 im Jahr 2009 und rund 1500 Maschinen im Jahr 2010. Laut der Weltmarktstatistik von BTM Consult/Navigant stellte die Firma im vergangenen Jahr 1643 Megawatt (MW) auf – ausschließlich in China –, was einem Weltmarktanteil von 4,2 Prozent entspricht. United Power ist der viertgrößte Windturbinenbauer Chinas und weltweit die Nummer 10. Kann das Unternehmen seine für dieses Jahr vorgesehenen Wachstumsziele erreichen (siehe Interview), würde es zu den nächstgelegenen Firmen aufschließen: Siemens, Gamesa, Dongfang und Suzlon erreichten 2010 Neuaufstellungen von 2300 bis 2740 MW.

United Power ist eine 100-Prozent-Tochter der Guodian-Gruppe, einem der fünf großen staatlichen Energiekonzerne des Landes. Zu Guodian zählen etwa sieben Windfirmen und einige

Kraftwerksbetreiber-Gesellschaften. Dazu gehört auch Longyuan Wind Power; das an der chinesischen Börse notierte Unternehmen ist der größte Windparkbetreiber Chinas und der drittgrößte weltweit (kumulierte Kapazität Ende 2010: 6969 MW).

Zum Portfolio von United Power zählt neben der bislang ausschließlich verkauften 1,5-MW-Turbine seit kurzem eine Drei-MW-Maschine. In den Provinzen Shandong und Hebei drehen die Prototypen. In diesem Jahr folgen zudem Prototypen für eine Zwei-MW- und eine Sechs-MW-Anlage. Die Entwicklung dieser Maschinen hat United Power im eigenen Haus, mit Unterstützung von Design-Teams aus Europa, geleistet.

Die Drei-Megawatt-Maschine soll, nach Angaben von Vizechef Sun Lixiang, für Offshore-Projekte in der „tidal zone“, also in küstennahen Standorten mit geringer Wassertiefe, verkauft werden. Bereits im laufenden Jahr sollen die ersten 16 Maschinen aufgestellt werden.

Seinen ersten Exportauftrag bekam United Power aus den USA; im Bundesstaat Texas gehen in den kommenden Wochen die ersten sechs Anlagen außerhalb Chinas ans Netz. 2012 könnten Projekte in Brasilien folgen.

Sun: Bis 2015 sollen in China fünf Gigawatt offshore aufgestellt sein. Einige der Projekte, die geplant werden, sind in der so genannten „tidal zone“, also in wenigen Metern Wassertiefe. Longyuan hat zum Beispiel ein solches 150-MW-Projekt in der Entwicklung, in der Nähe von Rudong, nördlich von Schanghai. Siemens wird einen Teil der Maschinen für dieses Projekt liefern. Auch unser Prototyp wird hier aufgestellt.

Dieses Projekt liegt – wie die aus der staatlichen Ausschreibungsrunde – in der Provinz Jiangsu. Man hat diese Provinz ganz bewusst ausgewählt. Hier gibt es nämlich keine Taifune. Das sieht in anderen Regionen, südlich von Schanghai, schon ganz anders aus. Allein wegen dieser besonderen Herausforderung werden wir Zeit brauchen, um die Anlagentechnik für Offshore zu optimieren. Sie müssen bedenken, dass Offshore-Anlagen

zum Großteil in Europa entwickelt wurden. Und dort hat man keine Erfahrung mit Taifunen. Also: Auch wir werden sicher unsere ersten Maschinen für ein Offshore-Projekt in dieser Provinz liefern.

ne: Wann wird das sein?

Sun: Das ist schwer zu sagen. Noch ist ja nicht einmal der Prototyp fertig. Aber wenn da alles gut läuft, könnte es schnell gehen.



Getriebebeschaden

Tauschgetriebe und Originalteile vorrätig

■ technische upgrades
■ Leistungsteststand
■ internationale Standorte



GEARTEC

Ein KSB-Unternehmen

gear-tec GmbH · Bäckerweg 96 · 24852 Eggebek · Telefon: 0 46 09-30 28-0
 Fax: 0 46 09-30 28-10 · E-Mail: info@gear-tec.de · www.gear-tec.de



ne: Der Preisdruck in Chinas Windindustrie ist groß. Und er wird sich verschärfen, wenn Ihre Marktprognose eintritt, dass in diesem Jahr weniger Neuleistung aufgestellt wird als 2010. Was macht United Power besser als andere, um in diesem Wettbewerb zu bestehen?

Sun: Unsere Technik ist moderner als die von anderen Anbietern, denn wir haben keine ältere Maschine aus den 90er Jahren in Lizenz gebaut, sondern eine eigene Anlage komplett neu entwickeln lassen. Einige unserer Konkurrenten sind sehr schnell gewachsen und haben nun Probleme mit Re-

paraturen und technischen Mängeln – auch das ist ein Vorteil für uns.

ne: Welche Vorteile bringt Ihnen die Zugehörigkeit zur Guodian-Gruppe noch? Gibt es im Unternehmen selbst Zulieferer für Komponenten?

Sun: Ja, auch das ist einer unserer Vorteile, warum wir im Preiswettbewerb konkurrieren können. Wir stellen selbst Blätter, Generatoren, Getriebe und Steuerungseinheiten her. In der Guodian-Gruppe gibt es außerdem Zulieferer für Umrichter und Pitch-Regelung.

ne: Wo werden die Schwerpunkte von United Power im kommenden Jahr liegen?

Sun: Auch weiterhin in China. Wir haben eine weitere Anlage – mit zwei Megawatt Leistung – entwickelt, das erweitert unsere Palette.

ne: Wenn alles so klappt mit Ihrem geplanten Forschungszentrum, wann kommen Sie wieder nach Deutschland?

Sun: Oh, das kann ganz schnell sein. Vielleicht schon nächsten Monat.

Das Gespräch fand im Juli in Bremen statt.

Windkraft-Getriebe...

- NM60, NM48
- N60, N54, N43, N29, N27
- V80, V66, V52, V47, V44, V42, V39
- AN1300, AN600, AN450, AN150
- W5200, W4100, W2700
- TW600(e), TW300
- NTK500, NTK150
- M1500, S46, GET41, HSW250
- Teile f. GE1.5, D6, F56, F48, Jacobs, ...

... und weitere verfügbar!
Alle anderen Typen mit besten Lieferzeiten

Tel.: +49 (0)2871/7033

www.brauer-getriebe.de

Raiffeisenring 25, D-46395 Bocholt

Instandsetzung und Optimierung

Alle Größen und Fabrikate

Austauschgetriebe auf Wunsch

Maschinentechnik AG