

## Logistik – drohender Stolperstein für die Energiewende

### Offshore-Report zeigt: Infrastruktur und Logistik-Know-how muss massiv ausgebaut werden, um Ziele der Energiewende zu erreichen

München, 25.01.2012 - Der „Nationale Aktionsplan für erneuerbare Energien“ der Bundesregierung sieht vor, dass Offshore-Windkraftanlagen einen wesentlichen Beitrag zur Stromerzeugung in Deutschland liefern sollen, um die Kapazität der Kernkraftwerke zu ersetzen. Das Ziel sind zehn Gigawatt installierte Leistung bis 2020. Aktuell sind Anlagen mit weniger als 500 Megawatt in Betrieb, das sind knapp fünf Prozent der in acht Jahren angepeilten Kapazität.

Der Offshore-Report der auf Logistik spezialisierten Unternehmensberatung Barkawi Management Consultants und der Deutschen Verkehrs-Zeitung kommt zu dem Ergebnis, dass von 2012 bis 2020 jeden Tag etwa drei Megawatt an Offshore-Leistung installiert werden müssten, um das Ziel der Bundesregierung zu erreichen. Zum Vergleich: Aktuell werden für die Installation von einem Megawatt Leistung im Durchschnitt sechs Tage benötigt.

„Neben Netzanbindung, Finanzierung und Technologie ist die Logistik die vierte Kernherausforderung in der Offshore-Windenergiebranche – und die am meisten vernachlässigte“, so Frank Reichert, Mitglied der Geschäftsleitung von Barkawi Management Consultants und verantwortlich für den Energiesektor. „Das ‚Unternehmen Offshore-Windpark‘ steckt logistisch noch in den Kinderschuhen. Hafenanlagen, Spezialschiffe und Transportwege zu den Häfen sind nicht auf den Ansturm vorbereitet. Vor allem aber fehlt es noch an einem stimmigen logistischen Gesamtkonzept, das die Lieferketten von der Beschaffung über Produktion und Installation bis zur Wartung der Windkraftanlagen aufeinander abstimmt.“

Der Report zeigt, dass im Unterschied zu Branchen wie der Automobil-, Luftfahrt- oder Ölindustrie noch keine ausgereiften Logistikkonzepte in der Offshore-Windkraftbranche zu erkennen sind. Zeitgemäße Methoden wie „Just-in-time“ oder „Just-in-sequence“ kommen nicht zur Anwendung. Auch die Standardisierung von Bauteilen ist nur in Ansätzen vorhanden,

**Barkawi Management Consultants**  
GmbH & Co. KG  
Baierbrunner Str. 35  
D-81379 München

**Markus Bereiter**  
Head of Corporate Communications  
Tel.: +49 (0)89 74 98 26-741  
markus.bereiter@barkawi.com

#### Pressekontakt:

**Ira Wülfing**  
Public Relations  
Tel.: +49 (0)89 2000 30-33  
presse@barkawi.com

die eine kostengünstigere, schnellere Serienfertigung und Installation ermöglichen würde.

Die Logistik macht rund 20 Prozent der Gesamtkosten für einen Offshore-Windpark aus. Dieser Anteil ist unter anderem so hoch, weil die Komponenten überdimensional groß sind und die Meerestechnik sehr anspruchsvoll ist, ebenso wie der Umgang mit den unsteten Wetterbedingungen in Nord- und Ostsee. „Es braucht eine gemeinsame, aufeinander abgestimmte Kraftanstrengung von Unternehmen, Politik, Verwaltung, Häfen und Ausbildungsträgern, um die gewaltigen logistischen Voraussetzungen für den massiven Ausbau der Offshore-Windkraftanlagen zu meistern“, sagt Frank Reichert. „Ansonsten steht nicht nur die Energiewende auf dem Spiel, sondern auch ein riesengroßer Markt für deutsche Unternehmen.“

Insgesamt wird das Marktvolumen für Offshore-Windparks in Deutschland mit rund 100 Milliarden Euro bis 2030 beziffert. Allein für die deutschen Reedereien eröffnet sich ein Marktpotenzial von 18 Milliarden Euro bis 2020. Dadurch ließen sich 6.000 Arbeitsplätze in deutschen Werften sichern. „Doch die Konkurrenz schläft nicht“, so Frank Reichert: „Besonders in Großbritannien und den Niederlanden wird die Infrastruktur für die Offshore-Windenergie gezielt ausgebaut. Es wäre ein herber Rückschlag für die Technologieführerschaft und die Wirtschaftskraft Deutschlands, wenn das ökonomische Potenzial der Offshore-Windenergie ungenutzt bliebe und größtenteils von den Nachbarstaaten verwirklicht wird.“

**Über Barkawi Management Consultants:**

*Barkawi Management Consultants ist eine international tätige Managementberatung mit den Schwerpunkten Supply Chain Management und After Sales Services. Das Unternehmen wurde 1994 von Karim Barkawi gegründet, beschäftigt heute über 100 Mitarbeiter und unterhält Standorte in München (Hauptsitz), Shanghai, Neu Delhi, Moskau und Atlanta. Zu den Kunden von Barkawi zählen in erster Linie global agierende Unternehmen mit kapitalintensiven und logistisch komplexen Geschäftsmodellen wie zum Beispiel BSH Bosch und Siemens Hausgeräte, Daimler, Heidelberger Druckmaschinen, Lufthansa, Nokia Siemens Networks, Philips, Porsche, Vestas und Vodafone.*

**Barkawi Management Consultants**  
GmbH & Co. KG  
Baierbrunner Str. 35  
D-81379 München

**Markus Bereiter**  
Head of Corporate Communications  
Tel.: +49 (0)89 74 98 26-741  
markus.bereiter@barkawi.com

**Pressekontakt:**

**Ira Wülfing**  
Public Relations  
Tel.: +49 (0)89 2000 30-33  
presse@barkawi.com