



FOTO: WIV GMBH

Bernd Weidmann,  
Geschäftsführer der  
Internetagentur WIV  
und Betreiber eines  
Online-Marktplatzes für  
Gebrauchtturbinen.

## Klick-Hit Altanlage

Vom ostthessischen Gelnhausen aus zwischen Spessart und Vogelsberg betreibt die Internetagentur WIV seit 2013 die Altanlagen-Börse wind-turbine.com. Wie sieht es heute am Gebrauchtanlagenmarkt aus?

**Warum glauben Sie als Späteinsteiger an den Zweite-Hand-Handel alter Windenergieanlagen? Selbst in den traditionellen Absatzmärkten für abgebaute Alt-Turbinen setzen heute kapitalstarke Projektierer auf modernste Großanlagen.**

» **Bernd Weidmann:** Nach der Atomkatastrophe von Fukushima habe ich die Zukunftsaussichten der Erneuerbare-Energien-Teilbranchen analysiert. Dann habe ich mich an die großen Schwerlasttransporte Ende der 80er-Jahre erinnert und an die ersten Windanlagen, die auch in meiner Heimat aufgebaut wurden. Nachdem ich erfahren habe, dass man Windturbinen nach 15 bis 20 Jahren wieder durch moderne Windanlagen ersetzt, war mir klar, dass da ein Zweitmarkt entstehen muss. Vor drei Jahren starteten wir unsere Online-Handelsplattform für Gebrauchtanlagen. In noch einmal drei Jahren gibt es 10.000 bis 12.000 Windkraftanlagen alleine in Deutschland, die für einen Abbau in Frage kommen. Es gibt unzählige Makler, die den Gebrauchtanlagenmarkt bereits seit Jahren beackern, ja. Aber unsere nun rund zehn bis zwanzig Anfragen zu Gebrauchtanlagen aus aller Welt am Tag geben uns Recht, dass der Markt eine Internetplattform wie die unsere braucht, um Käufer und Verkäufer vor allem international zusammenzubringen.

**Aber Gebrauchtanlagenhandel gab es ja zuvor auch schon ...**

» **Weidmann:** Solch eine Marktplatziidee kann nur online funktionieren. Das haben der Auto- oder Immobilienmarkt um die Jahrtausendwende gezeigt. Wir selbst haben von 1999 bis 2008

„Anfragen kommen oft aus Osteuropa: Russland, Kasachstan – und immer noch aus Polen.“

erfolgreich die größte Online-Verkaufsplattform für Pferde in Europa, Pferde.de, betrieben – mit vier Millionen Seitenaufrufen pro Monat. Wir nutzen nun beispielsweise unser Google-Suchmaschinen-Know-how. Damit denken wir, es in der Wahrnehmung ganz nach oben zu bringen. Die Windbranche in Deutschland ist extrem vom Export abhängig und braucht internationale Sichtbarkeit mehr denn je. Da wir als auch in ganz anderen Bereichen tätige Internetagentur nicht abhängig sind von den Umsätzen des Portals, können wir relativ entspannt aus uns heraus wachsen.

**Wie groß ist denn Ihr virtueller Marktplatz inzwischen?**

» **Weidmann:** Wir haben aktuell 400 gebrauchte Windkraftanlagen im Bestand. 20.000 Menschen aus rund 200 Ländern besuchen unser Portal im Monat. Reale Anfragen kommen dann oft aus Osteuropa: Russland, Kasachstan und immer noch Polen – sonst aus aller Herren Länder, vermehrt aus Afrika, Asien und Südamerika.

**Welche durchschnittliche Anlagengröße wird auf Ihrem Marktplatz gehandelt?**

» **Weidmann:** Gefühlt zwischen 500 Kilowatt und einem Megawatt. Aber es werden immer häufiger auch Anlagen von weit über einem MW angefragt. Wie viele gehandelt werden, können wir nicht seriös sagen. Wir sind ja nicht der Händler. Selten einmal ruft uns nach einem Deal ein Altanlagenbetreiber an, um uns den Verkauf seiner Anlagen beispielsweise nach Kasachstan mitzuteilen. Die Anbieter und Suchenden inserieren auf unserem Portal zunächst kostenlos. Äußert ein Investor ein konkretes Kaufinteresse, rufen wir den möglichen Handelspartner an. Wir stellen ein bis zwei Fragen an diesen Verkäufer, qualifizieren die Anfrage und bepreisen den Deal – indem wir beispielsweise den Kontaktdatenatz auf den Wert von 100 Euro festlegen. Dann drücken wir noch die Daumen ...

**Kann im anspruchsvoller werdenden Windgeschäft ein reiner Marktplatz auf Dauer Erfolg haben?**

» **Weidmann:** Es entwickelt sich ja weiter: Wir arbeiten ergänzend mit einem Makler in einem Provisionsmodell zusammen. Verkauft der eine Anlage für beispielsweise 70.000 Euro, beträgt die Vermittlungsprovision vielleicht 500 bis 1.500 Euro. Im nächsten Step vermitteln wir Abbaunternehmen und Dienstleistungen wie technische oder kaufmännische Betriebsführung – neulich vermittelten wir einen Industriekletterer. In diese Dimension investieren wir im Moment sehr viel.

INTERVIEW: TILMAN WEBER