

IM AUFWIND

Bernd Weidmann hat mit wind-turbine.com das weltweit größte B2B-Portal für den Handel von gebrauchten Windkraftanlagen gebaut.

Autor: Hans Luthardt



Bevor Bernd sein Windturbinen-Start-up gründete, hatte der heute 49-jährige bereits viele Jahre Erfahrungen als Gründer und Unternehmer gesammelt. Da war und ist zunächst das 1999 gegründete Hauptstandbein für Bernds Unternehmungen, die SEO- und AdWords-Agentur WIV GmbH mit Sitz in Gelnhausen. E-Commerce-Erfahrungen sammelte Bernd mit einem Portal für gebrauchte Autos und einem Marktplatz für Pferde. „Wir hatten mit www.pferde.de das ‚mobile.de‘ für Verkaufspferde geschaffen und so etablierten Printprodukten und dem

klassischen Maklergeschäft große Kopfschmerzen bereitet. Wir haben uns das ‚Handwerk‘, eine Branche in Form eines Marktplatzes digital zu verändern, selbst beigebracht, und wenden die Learnings daraus aktuell bei wind-turbine.com an.“

Wende- bzw. Startpunkt Fukushima

Direkte Berührungspunkte mit seinem aktuellen Business hatte Bernd keine, als die nukleare Katastrophe im Japanischen Fukushima 2011 für weltweites Aufsehen und hierzulande für ein politisches Umdenken in Sachen Energiever-

sorgung sorgte. „Die Katastrophe von Fukushima war für mich der Auslöser – mir wurde sofort klar, dass dieses Ereignis die beginnende Energiewende weiter beschleunigen würde“, erläutert Bernd rückblickend und ergänzt: „Die Windbranche liefert den Löwenanteil am Erneuerbaren-Mix mit ca. 50 Prozent Anteil! 2011 waren das 8 Prozent des gesamten Strom-Mixes – heute sind es bereits 15 Prozent!“

In der Wind-Technologie sah und sieht Bernd großes Potenzial, „unser in Deutschland erworbenes Wind-Know-how mit Hilfe einer zentralen B2B-Plattform in die Welt zu tragen. Wenn wir schon nahezu alle großen B2C-Plattformideen verschlafen haben, sollten wir jede Chance nutzen, im B2B-Bereich global führende Plattformen zu betreiben, um Wertschöpfung und Einfluss im Land zu halten.“ Nach einer Marktrecherche und vielen Gesprächen auf Branchenevents stand dann 2011 die Entscheidung fest, einen Marktplatz für den internationalen Zweitmarkt, d.h. einen Handel für gebrauchte Windkraftanlagen zu realisieren. Denn von den damals ca. 22.000 Anlagen (heute ca. 30.000) waren 2011 über 7000 Windturbinen bereits älter als 15 Jahre. Diese Anlagen waren oft noch in einem sehr guten Zustand und mussten dann meist neuen Anlagen weichen. Gerade für sog. Schwellenländer boten und bieten diese gebrauchten Turbinen einen günstigen Einstieg in den Windmarkt bzw. die Nutzung von Windenergie.

CleanTech-Business nebenbei

Von 2012 bis 2016 arbeitete Bernd dann quasi „nebenbei“ am Aufbau seines globalen Online-Marktplatzes. „Wir haben in den ersten 3 bis 4 Jahren sehr wenig bis kaum Geld verdient, zumal es die Dienste in dieser Phase noch kostenfrei gab. Unser Hauptbusiness und damit die Finanzierung des neuen Business bestritten wir mit der Online-Marketing-Agentur. Daher konnten wir ohne Druck und mit viel Spaß den Marktplatz aufbauen und groß machen“, so Bernd. Und das, obwohl der Branchen-Neuling nicht unbedingt offene Türen einlief. Denn die Windbranche war zu diesem Zeitpunkt bereits eine sehr gut untereinander verzahnte und in sich geschlossene „Gesellschaft“.

Der Markt wurde online international vornehmlich durch den niederländischen Anbieter windturbines-marketplace bedient und offline durch viele zum Teil durchaus fragwürdige Makler, „die den sehr undurchsichtigen und wenig transparenten Markt mit extrem hohen Provisionen bespielten. Da wurde es höchste Zeit, eine offene Verkaufsplattform ins Leben zu rufen als attraktive Alternative für Käufer und Verkäufer“, so Bernd. Mitte 2016 gründeten Bernd und sein Mitstreiter der ersten Stunde, Heiko Werner, dann offiziell ihre wind-turbine.com GmbH. Zuvor hatten die beiden einen großen Coup gelandet und den erwähnten größten Online-Wettbewerber übernommen. Damit hatten die beiden Gründer das weltweit größte B2B-Portal für den Handel von gebrauchten Windkraftanlagen geschaffen.

Anlagen, Ersatzteile und mehr

Auf dem Portal können Käufer und Verkäufer über Inserate und/oder Ausschreibungen Geschäfte anbahnen. „Wir fungieren dabei als neutrale Handelsplattform. Das Geschäftsmodell basiert auf einem Freemium-Modell und klassischen Inseraten. Die sind schon ab null Euro möglich. Zusätzlich können über ‚Ausschreibungen‘ sog. Leads einzeln gekauft werden“, erklärt Bernd. Damit bietet das Start-up seinen Kunden nichts weniger als den direkten Zugang zum weltweiten Käufermarkt. Und neben ganzen Anlagen vermittelt die Plattform auch einzelne Komponenten, Ersatzteile und (Wartungs-)Services. Bei speziellen Projekten unterstützt das Team auf Wunsch des Kunden auch persönlich. „Hier arbeiten wir mit professionellen und erfahrenen Windfachleuten zusammen und rechnen unsere Dienstleistungen fix und erfolgsabhängig ab“, so Bernd.

Das Konzept kommt an: Käufer und Verkäufer aus über 190 Ländern nutzen die zentrale Plattform bereits als Handelsplattform. „Das zeigt, wie international die Branche heute schon ist. Wir bespielen mit unserem Marktplatz eine globale Wachstumsbranche“, so Bernd. Und ein Ende des Wachstums ist noch nicht in Sicht. Denn Ende 2019 läuft die 20-jährige EEG-Förderung aus, wodurch sich der Weiterbetrieb von Anlagen nicht mehr lohnt, weil die Kosten für Wartung und Service nicht mehr durch die Erlöse am Strommarkt gedeckelt werden können. Die Folge: Tausende Windkraftanlagen fluten den Markt.

Trend-Radar in Sachen Windmärkte

Wie in anderen Branchen und Bereichen, bringt die Digitalisierung auch im Windbusiness eine bis dahin nie gekannte Flut an Daten mit sich. Bernd und sein Team sind so nicht nur Marktführer als Turbinen-Vermittler geworden, sondern auch zu top Branchen-Experten. „Wir sehen interessante Markttrends und Insights, da wir auf Grund der Besucherströme früh erkennen, wer wo was anfragt. Wo heute nach gebrauchten Windturbinen gesucht wird, entsteht morgen eventuell Bedarf an neuen Anlagen“, so Bernd.

Windpower trifft Fin-, Legal-, und Insurtech

Längst schon befasst sich Bernd neben dem Vermitteln von Gebrauchtanlagen und Services mit weiteren digitalen Geschäftsfeldern rund um das Windbusiness. „Wir werden das Thema Digitalisierung in Form von Zahlungsabwicklung, digitaler Signatur und Vermittlung von Versicherungen abbilden“, so Bernd. Das bedeutet, er und seine mittlerweile acht Mitstreiter wollen in den großen Digitalisierungsfeldern Fintech, Legaltech und Insurtech gehörig mitmischen. Bernds Vision: „Zentrale Plattformen verändern Geschäftsmodelle, stellen neue Regeln auf und revolutionieren ganze Branchen! Warum sollte man in Kürze nicht auf wind-turbine.com global komplette Windparks online planen, Anlagen kaufen, digital Verträge zeichnen und zahlen können? - Wir haben ‚Bock‘, genau das so weit wie möglich zu realisieren!“ ●