

Das Magazin
für Erfolg mit Wind

eno energy 2.0 – Die Weichen auf Zukunft gestellt

Mit erfolgreichem Marktstart der 3,5 MW-Plattform, neu aufgestellter Finanzierung und stärkerer Fokussierung auf die Auslandsmärkte setzt eno energy neue Akzente für die nächsten Jahre. / ab Seite 4

15 Jahre Windkraftvoll

ERFOLG MIT WIND seit 1999




Success with wind.

ENO 114

3,5 MW

enovation for efficiency

Optimierter Wirkungsgrad im Windpark

Mit 3,5 MW Leistung ist die eno 114 eine der stärksten und ertragreichsten Onshore-Anlagen auf dem Markt. Das eno up.site® Prinzip ermöglicht beste Ausnutzung der Windparkfläche.

**Spitzenperformance
schon im 3. Betriebsmonat*!**
Verfügbarkeit im Oktober 2014: 99,94 %
Ertrag am 22. Oktober 2014: 76.000 KWh
* eno 114003 (Windpark Wansleben)

ENO ENERGY
Success with wind.

www.eno-energy.com

Inhalt

04

Finanzierungen + Beteiligungen

eno-Gruppe stellt Finanzierung für ihren Wachstumskurs komplett neu auf;
»Projektfinanzierung 2.0« – Veränderte Anforderungen von Banken und Sparkassen als Reaktion auf die EEG-Novelle



7 Projekte

Effizient und nachhaltig integriert:
Fünf eno 92 im Windpark Stäbelow

8 Konstruktion + Technik

eno 114 – vom Prototyp zur Vorserie;
Mit dem eno gridmaster®
führend bei der Parkregelung

12 eno international

eno abroad: ein Ausblick in
die internationale Zukunft der
eno energy.

14 eno mix

Windmarkt in Frankreich stabilisiert
sich. eno-Tochter eef mit guten
Aussichten für die nächsten Jahre

15 eno mix

15 Jahre eno energy –
15 Jahre Erfolg mit Wind

18 eno mix

Veranstaltungshighlights 2014:
Rostock Wind und WindEnergy
Hamburg;
Attraktiv: eno-aktiv!

Editorial



Liebe Leserin, lieber Leser,

was lange währt, wird endlich (richtig) gut! Dieser viel zitierte Spruch trifft auch auf die Entwicklung und Marktreife der eno 114 zu. Nach einigen turbulenten Monaten läuft die Turbine mittlerweile so gut, dass im Windpark Wansleben bereits Ertrags-höchstwerte eingespeist wurden, die weit über das zuvor Errechnete hinausgehen.

Genau rechtzeitig kommen da die Reorganisation und Stärkung der gesamten Unternehmensfinanzierung, denn die eno will gerade mit der eno 114 und der 3,5 MW-Plattform weiter wachsen, ihre Produktion an Windenergieanlagen insgesamt deutlich erhöhen und mehr Spielraum für projektbezogene Transaktionen gewinnen.

Außerdem setzt die eno-Gruppe verstärkt auf die Auslandsmärkte. Ein ausführliches Interview mit dem neuen Team Leiter International Sales, Matías Baigorria Heise, beleuchtet den Kurs, den das Unternehmen in diesem Bereich verfolgt.

Ach ja, und da war doch noch etwas: eno energy ist 2014 seit nunmehr 15 Jahren auf dem Markt. Wenn das nicht ein Grund zum Feiern ist!

Das gesamte eno-Team wünscht Ihnen viel Spaß bei der Lektüre und einen guten Wechsel in das Jahr 2015.

Andreas Jessel

Leiter Marketing + Kommunikation

IMPRESSUM Herausgeber eno energy GmbH | Am Strande 2 e | 18055 Rostock | Germany | fon: +49 (0)381 . 20 37 92-0 | fax: +49 (0)381 . 20 37 92-101 | info@eno-energy.com | www.eno-energy.com | Redaktion Andreas Jessel | Layout WERK3.de | Druck OPTIMAL: MEDIA | Papier Satimat Green 60 % Recycling, 40 % FS C | Copyright Alle im eno mag veröffentlichten Beiträge (Texte, Fotos, Grafiken, Tabellen, Logos) sind urheberrechtlich geschützt. Nachdruck, Aufnahme in Datenbanken, Online-Dienste und Internetseiten sowie Vervielfältigung auf Datenträgern sind nur nach vorheriger schriftlicher Genehmigung durch die eno energy GmbH gestattet. | Eine Haftung für die Richtigkeit der Veröffentlichung kann trotz sorgfältiger Prüfung durch die Redaktion vom Herausgeber nicht übernommen werden. | Mit Namen oder Signum des Verfassers gekennzeichnete Artikel geben nicht unbedingt die Meinung des Herausgebers wieder, es wird keinerlei Haftung für die durch externe Autoren erstellte Artikel durch die eno energy GmbH übernommen. | Erscheinungsweise unregelmäßig | Fotos eno energy . Manuel Frauendorf . Sebastian Krauleidis . Thomas Mandt . fotolia.com: VRD . scalliger . Thorsten Schier . Paulista

eno-Gruppe stellt Finanzierung für ihren Wachstumskurs komplett neu auf



Das Jahr des 15-jährigen Bestehens der eno energy ist gleichzeitig ein Jahr des neuerlichen Wandels für das Rostocker Unternehmen. Es bringt mit dem aktuellen EEG tiefgreifende Änderungen für die Zukunft des deutschen Windmarktes mit sich. In der Konsequenz bedeutet die zu erwartende Marktkonsolidierung auch für die eno, einen verstärkten Internationalisierungskurs zu fahren. Daneben stellt sich dem Unternehmen die Herkulesaufgabe, als vergleichsweise junger und kleiner Hersteller sein Portfolio an Windenergieanlagen den Anforderungen der jeweiligen Märkte entsprechend anzubieten, dabei keine Kompromisse zulasten der Qualität zu machen und gleichzeitig seine Marktanteile zu steigern.

Bedenkt man, in welcher kurzen Zeit sich eno energy vom Planungsbüro zum Hersteller entwickelt hat und welche umfassende Wertschöpfungskette das Unternehmen im Rahmen der Gewinnung von Windenergie inzwischen anbietet, braucht man sich keine Sorgen zu machen, dass eno diese Aufgabe nicht erfolgreich meistern wird.

Zur Strategie der nächsten Jahre gehört also, im Auslandsgeschäft über die bestehenden Niederlassungen Schweden und Frankreich an Wachs-

»Es zeichnet sich bereits jetzt ab, dass das Auftragsvolumen für das Jahr 2015 um 30 Prozent zum Vorjahr wachsen wird.«

tum weiter zuzulegen, UK als Zukunftsmarkt zu erschließen sowie sukzessive weitere Absatzmärkte im Ausland für eno's innovative Windturbinen-Technologie dazu zu gewinnen. Die anvisierte Steigerung der Stückzahlen ist durch den fast abgeschlossenen Bau der neuen Produktionshalle vorbereitet.

Um die angestrebte expansive Geschäftsentwicklung für die nächsten Jahre finanziell abzusichern, werden die vielen vorhandenen, in der Vergangenheit erfolgreich eingesetzten Finanzierungsbausteine nun entflochten und eine einfache und transparente Finanzierungsstruktur neu aufgesetzt.

Dazu verhandelt die eno energy seit geraumer Zeit mit verschiedenen Kreditinstituten und ist jetzt dabei, mit dem richtigen Partner an ihrer Seite auf die Zielgerade zur Umstellung der gesamten Finanzierung einzubiegen. Die klare Intention des Unternehmens heißt, eine Versorgung des wachstumsorientierten Geschäfts mit einem ausreichenden Bar- und Avalrahmen zu erreichen.

Die Ausstattung mit dem neuen Finanzpaket wird es der eno-Gruppe ermöglichen, Projekteinkäufe zu tätigen, generell größere Aufträge abzuwickeln sowie flexibler in Bezug auf Zahlungsbedingungen von Kunden – zum Beispiel bei Anzahlungs- und Finanzierungsbürgschaften – zu sein.

Es zeichnet sich bereits jetzt ab, dass das Auftragsvolumen für das Jahr 2015 um 30 Prozent zum Vorjahr wachsen wird. Besonders die Bestellungen für mehr als zehn Windenergieanlagen aus dem Ausland entwickeln sich äußerst positiv und bestätigen die Notwendigkeit der Umsetzung der neuen Finanzierungsstruktur.

Läuft in diesem Jahr alles wie geplant, könnte eno zum Ende des Jahres erstmalig in seiner Geschichte ein halbes Gigawatt installierter Leistung vermelden und damit gewissermaßen in die Bundesliga der Windenergieakteure aufsteigen.

Gastbeitrag

»Projektfinanzierung 2.0« – Veränderte Anforderungen von Banken und Sparkassen als Reaktion auf die EEG-Novelle

Von Jan Marcus Groß, Spezialkundenbetreuer Corporate Finance bei der Sparkasse Holstein

Die gute Nachricht gleich zu Beginn: Einen Paradigmenwechsel hat das zum 1. August 2014 in Kraft getretene Gesetz zur grundlegenden Reform des Erneuerbaren-Energien-Gesetzes und zur Änderung weiterer Bestimmungen des Energiewirtschaftsrechts« (kurz »EEG-Novelle«) noch nicht gebracht.

Die ersten Grundlagen einer Marktintegration der Erneuerbaren sind aber mit der verpflichtenden Direktvermarktung und der Erprobung von Ausschreibungsmodellen bereits gelegt. Ziel des EEG war es ohnehin nur, den damals noch neuen Technologien (vor allem Wind- und Solarenergie) durch feste

Strommarkt. Die aus dieser Motivlage resultierenden wesentlichen Änderungen und deren Auswirkungen auf die Finanzierung von Onshore-Windprojekten werden nachfolgend kurz zusammengefasst.

Insbesondere über die Streichung des Repowering- und des Systemdienstleistungsbonus sowie über die Einführung des bei der Photovoltaik bereits etablierten »atmenden Deckels« (quartalsweise Degression der Förderung in Abhängigkeit des tatsächlichen Anlagenzubaus) haben sich die Erlöse, die abzüglich der Steuern und der laufenden Kosten zur Bedienung des Kapitaldienstes einer Projektfinanzierung benötigt werden, reduziert.

Zudem wurde die Dauer der erhöhten Anfangsvergütung in Abhängigkeit zum

jeweiligen Windstandort besonders für windstarke Projekte gekürzt. Letzteres führt, bei einer ohnehin aufgrund der absoluten Vergütungskürzung angespannten Liquiditätslage, unter Umständen noch zusätzlich zu einer Verkürzung der mittleren Darlehenslaufzeiten.

Aus der von den meisten Betreibern bereits genutzten Direktvermarktungsoption ist erwartungsgemäß nun eine Verpflichtung geworden. Durch das ersatzlose Streichen der sogenannten

**Sparkasse
Holstein**
**KompetenzCenter
Corporate Finance**



Jan Marcus Groß

Jan Marcus Groß ist Dipl.-Betriebswirt und seit 11 Jahren als Projektfinanzierer tätig. Seit 2012 ist er Kundenbetreuer mit Schwerpunkt Erneuerbare Energien im Bereich Corporate Finance bei der Sparkasse Holstein.

Vor dem Hintergrund der umfangreichen Erfahrungen in den Bereichen Photovoltaik, Windkraft und Biogas hat die Sparkasse Holstein auf Empfehlung des Sparkassen- und Giroverbandes Schleswig-Holstein die Funktion als »KompetenzCenter Corporate Finance« auch für das Thema »Erneuerbare Energien« für andere Institute in Schleswig-Holstein übernommen. Sie stellt im Rahmen dieser Zusammenarbeit sowohl den Sparkassen im Land als auch überregional den mittelständischen Investoren und kommunalnahen Energieversorgungsunternehmen ihr umfassendes Branchen-Know-how zur Verfügung.

Über die Geschäftsbeziehung zu eno energy sagt Projektfinanzierungsexperte Groß: »Wir verfolgen die Entwicklung von eno energy schon seit einiger Zeit mit sehr großem Interesse. In diesem Jahr konnten wir ein erstes gemeinsames Projekt erfolgreich umsetzen. Unsere technischen Berater bestätigen uns die bewährte Technik der eno-Anlagen, weshalb wir großes Interesse an einer Ausweitung der Zusammenarbeit insbesondere bei Projekten im norddeutschen Raum haben.«

www.sparkasse-holstein.de

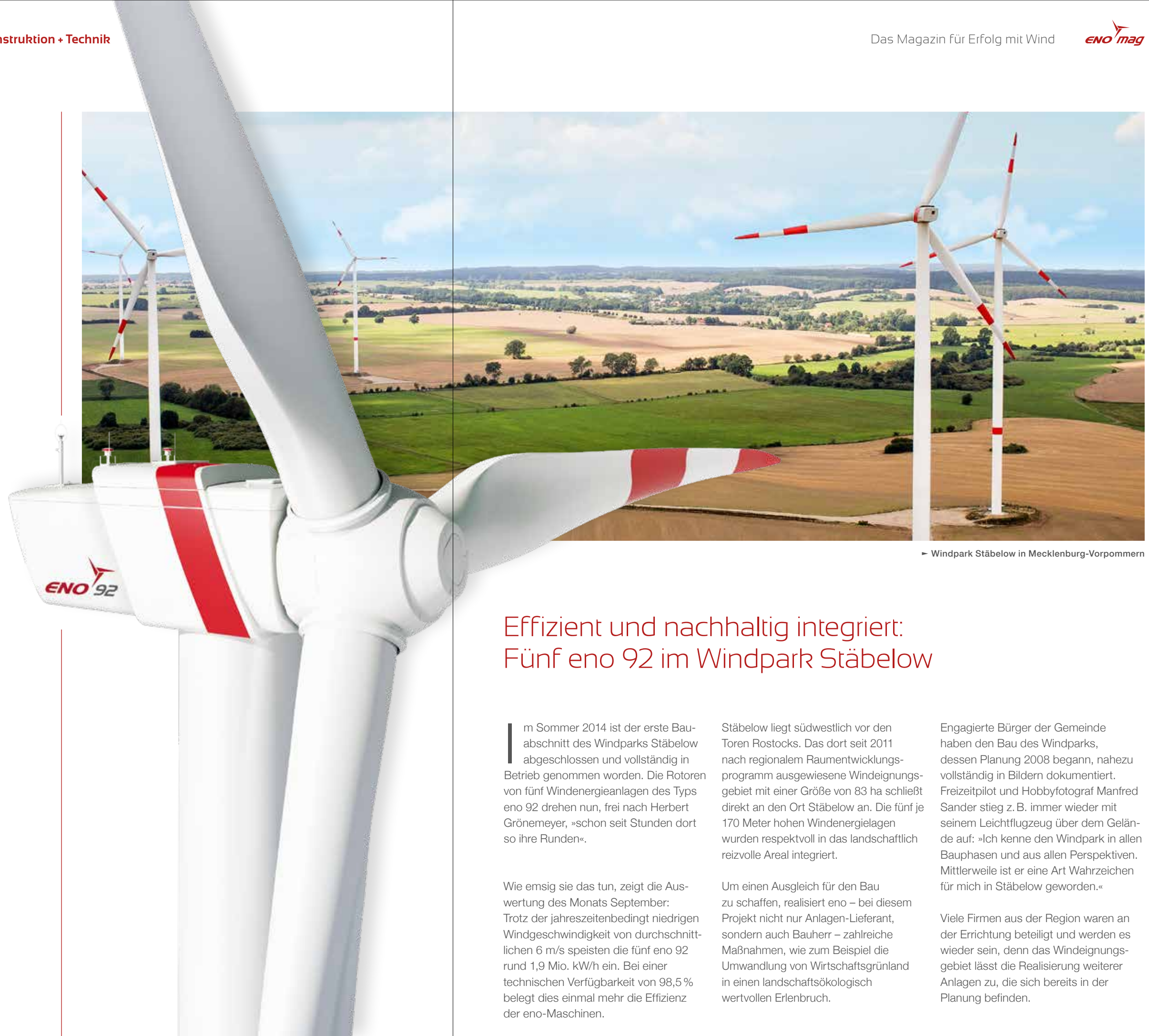
»Managementprämie« hat der Betreiber die Kosten der Direktvermarktung nun vollständig selbst zu tragen (0,2-0,4 Cent/kWh). Aus Finanzierungssicht verlangt damit die Bonität der Direktvermarkter deutlich stärkeres Augenmerk. Eine ausreichende Liquiditätsreserve im Projekt sowie eine kontinuierliche Cashflow-Kontrolle lassen das latente Ausfallrisiko des ohnehin substituierbaren Direktvermarkters aus Finanzierungssicht allerdings vertretbar erscheinen.

Schwer zu prognostizieren, aber von großer Bedeutung für die Projektwirtschaftlichkeit (und damit auch für die Finanzierbarkeit) ist die weitere Entwicklung des aktuell historisch niedrigen Zinsniveaus. Ebenso bleiben wettbewerbsbedingte Einsparpotenziale bei den Anlagenpreisen und den laufenden Kosten (insbesondere Wartung und Pacht) abzuwarten.

Auch wenn in den beiden kommenden Jahren (bzw. je bei Inbetriebnahmen bis spätestens Ende 2018) Projekte noch weitgehend in den bekannten Finanzierungsstrukturen umgesetzt werden können, werden die Ausschreibungsmodelle und die mittelfristig auf die Betreiber zukommenden Absatz- und/oder Preisrisiken zu deutlichen Veränderungen bei der (Projekt-)Finanzierung führen.

Hier bedarf es dann, neben einer systematischen Risikobewertung, innovativer Lösungen in der Risikoverteilung und schließlich bei der Strukturierung der Projektfinanzierung, um vergleichbare Vorhaben weiterhin »non-recourse«, also grundsätzlich ohne Rückgriff auf den Investor, darstellen zu können.

Gastbeitrag: Autor Jan Marcus Groß, Sparkasse Holstein



► Windpark Stäbelow in Mecklenburg-Vorpommern

Effizient und nachhaltig integriert: Fünf eno 92 im Windpark Stäbelow

Im Sommer 2014 ist der erste Bauabschnitt des Windparks Stäbelow abgeschlossen und vollständig in Betrieb genommen worden. Die Rotoren von fünf Windenergieanlagen des Typs eno 92 drehen nun, frei nach Herbert Grönemeyer, »schon seit Stunden dort so ihre Runden«.

Wie emsig sie das tun, zeigt die Auswertung des Monats September: Trotz der jahreszeitenbedingt niedrigen Windgeschwindigkeit von durchschnittlichen 6 m/s speisten die fünf eno 92 rund 1,9 Mio. kWh ein. Bei einer technischen Verfügbarkeit von 98,5 % belegt dies einmal mehr die Effizienz der eno-Maschinen.

Stäbelow liegt südwestlich vor den Toren Rostocks. Das dort seit 2011 nach regionalem Raumentwicklungsprogramm ausgewiesene Windeignungsgebiet mit einer Größe von 83 ha schließt direkt an den Ort Stäbelow an. Die fünf je 170 Meter hohen Windenergieanlagen wurden respektvoll in das landschaftlich reizvolle Areal integriert.

Um einen Ausgleich für den Bau zu schaffen, realisiert eno – bei diesem Projekt nicht nur Anlagen-Lieferant, sondern auch Bauherr – zahlreiche Maßnahmen, wie zum Beispiel die Umwandlung von Wirtschaftsgrünland in einen landschaftsökologisch wertvollen Erlenbruch.

Engagierte Bürger der Gemeinde haben den Bau des Windparks, dessen Planung 2008 begann, nahezu vollständig in Bildern dokumentiert. Freizeitpilot und Hobbyfotograf Manfred Sander stieg z.B. immer wieder mit seinem Leichtflugzeug über dem Gelände auf: »Ich kenne den Windpark in allen Bauphasen und aus allen Perspektiven. Mittlerweile ist er eine Art Wahrzeichen für mich in Stäbelow geworden.«

Viele Firmen aus der Region waren an der Errichtung beteiligt und werden es wieder sein, denn das Windeignungsgebiet lässt die Realisierung weiterer Anlagen zu, die sich bereits in der Planung befinden.

eno 114 – vom Prototyp zur Vorserie

Seit Beginn des Jahres läuft die Windenergieanlage eno 114 an verschiedenen Standorten, sowohl im andauernden Testbetrieb als Prototyp als auch im Vorserienbetrieb. Zeit für eine erste Bilanz.

Während die Entwicklung der 2 MW-Plattform evolutionär erfolgte – von der eno 82 bis hin zur eno 100 erfolgte eine kontinuierliche Weiterentwicklung, deren solide ausgelegte Designphilosophie durch mittlerweile fast 200 MW zuverlässig am Netz befindlicher Maschinen unter Beweis gestellt wurde –, wollten die eno-Ingenieure mit der 3 MW-Plattform neue Wege beschreiten und einen weiterreichenden Mehrwert generieren.

Zielstellung bei der Entwicklung der eno 114 war demzufolge eine leise und turbulenzfeste Anlage, die sich optimal zu der jeweiligen Umgebungsturbulenz verhält.

Dabei sollten der Parkwirkungsgrad optimiert und die knappe Ressource Windparkfläche so effizient wie möglich genutzt werden. Der Schlüssel dafür lag neben einer Optimierung des Triebstranges und des Turms vor allem im Blattdesign.

Ausstattung und technische Daten der eno 114 sind nach wie vor imponierend: So verfügt die mit 3,5 MW Nennleistung derzeit leistungsstärkste Onshore-Anlage in ihrer Klasse zum Beispiel über eine Vierpunktlagerung des Rotors und eine zwangsfreie Getriebeaufhängung. Einzigartig ist zudem der mehrphasig aufgebaute Generator, der eine sechsfache Redundanz im elektrischen System ermöglicht. Schließlich ist die eno 114 mit einem redundanten Schmier-, Kühl- und Wechselrichtersystem ausgestattet, das selbst bei Ausfall einzelner Systeme die volle Betriebsbereitschaft der Maschine sichert.

Von der Blattspitze bis zum Turmflansch Innovation! Demzufolge wurde in umfangreichen Windkanalversuchen zunächst ein eno Profilkatalog entwickelt. Das darauf aufbauende Rotorblattdesign, welches – durchaus abweichend vom derzeitigen Trend zum schmalen, kostenoptimierten Flügel – ganz auf Laufruhe ausgelegt ist, sichert hohe Erträge mit geringen Nachlaufverwirbelungen. Für die Fertigung der Blätter – eine Eigenfertigung ist für eno derzeit kein Thema – wurde eine Partnerschaft mit einem Weltmarktführer im Kunststoffbereich geschlossen. Für das vorliegende GL-Zertifikat wurden alle erforderlichen Extremlasttests und die langwierigen Fatigue-Lastungstests erfolgreich absolviert.

Zur Markteinführung war vorgesehen, zunächst zwei Prototypen im Jahr 2013 zu errichten und in 2014 mit der Serie

zu beginnen. Verzögerungen führten dazu, dass die erste Maschine schließlich erst im Februar 2014 am Netz war und wenig Zeit für die Tests an den ersten beiden Maschinen blieb. Deshalb entschloss sich das eno-Management zu einem etwas unkonventionellen Weg: Die ersten Maschinen sollten bis an die Grenzen belastet werden und die Erkenntnisse daraus umgehend in die Vorserienproduktion einfließen.

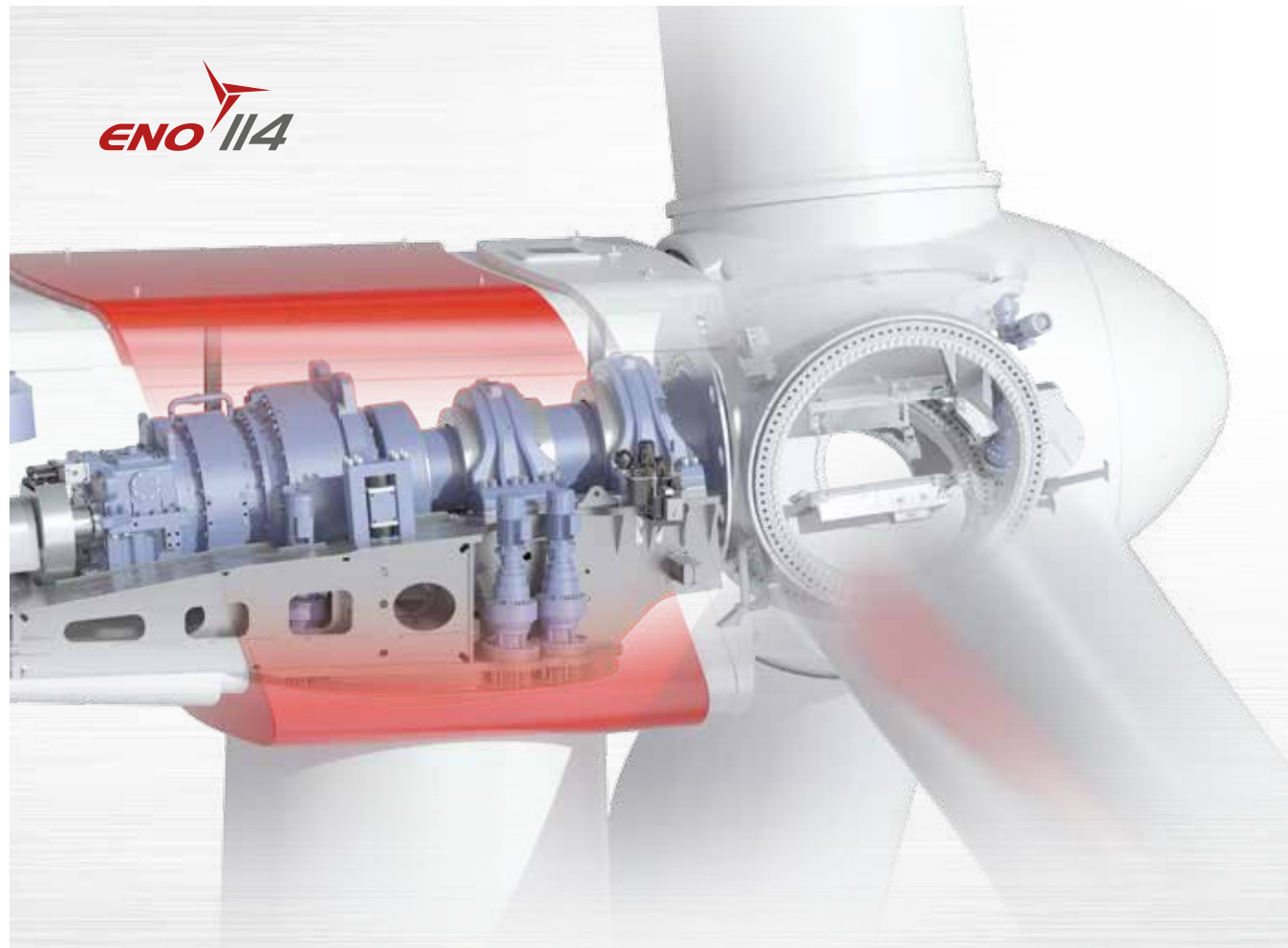
Inzwischen sind vier eno 114 in Betrieb und drei weitere Anlagen dieser Kategorie im Bau. Zuerst entstand auf einem 92 m Stahlrohrturm der Prototyp in Brusow. Danach wurde eine Turbine mit der gleichen Bauhöhe in Ostfriesland errichtet, gefolgt von zwei eno 114 auf einem 127,5 m Stahlrohrturm im Rahmen des ersten Bauabschnittes des Windparks Wansleben am See.

»Die Vorgehensweise der Prototypen-Extrembelastung stellte sich letztendlich als richtig heraus, verlangte der eno-Mannschaft aber im Vorfeld einiges ab«, erinnert sich Stefan Bockholt, technischer Leiter der eno energy, an die Testphase. »Wir hatten mit Schwingungsproblemen im Antriebsstrang und Oberschwingungen im elektrischen System zu kämpfen, deren Ursachen teils fremdverschuldet waren, teils in der noch nicht optimalen Abstimmung von Komponenten untereinander lagen. In der Folge mussten wir die Turbine zeitweise gedrosselt fahren, was für Prototypen im Testbetrieb allerdings grundsätzlich nicht unüblich ist.«

Neben dem Prototypen in Brusow war auch eine weitere eno 114, errichtet in einem Testfeld in der Nähe von Jever, von den unerwünschten Schwingungen betroffen. Wie sich durch



► eno 114 in Brusow (Foto: Sebastian Krauleidis)



► Gondel der eno 114 von innen

eine Vermessung der Rotorblätter herausstellte, war es auf dem Transportweg zu den beiden Teststandorten zu Beschädigungen der Blätter gekommen. Ebenso mussten die Blattsätze neu gewuchtet werden, ein Lernprozess, der gemeinsam mit eno's Blattproduzenten gemeistert wurde. Nach sofortiger Analyse wurden geänderte Abläufe in die Blattproduktion implementiert, so dass die Blätter für die Vorserien-Turbinen in Wansleben dann in einer hervorragenden Qualität ausgeliefert wurden.

»Entsprechend unserem durch die 2 MW-Plattform längst bestätigten Premiumanspruch haben wir Stück für Stück alle möglichen Fehlerquellen akribisch überprüft und die Fehler einen nach dem anderen ausgeschlossen. Inzwischen laufen alle errichteten Typen der 114er ausgezeichnet und unter Volllast.« fasst Stefan Bockholt die ereignisreichen letzten Wochen und Monate zusammen.

Wie erfolgreich die Vorgehensweise der extremen Belastung der ersten beiden Maschinen war, zeigen die Betriebsergebnisse der ersten Vorserienmaschine im Windpark Wansleben am See beeindruckend. Schon im dritten Betriebsmonat lief die Maschine mit 99 % Verfügbarkeit. Und nicht nur das: Am 22. Oktober 2014 lief die Maschine mehr als 20 Stunden unter Volllast. Beeindruckende 76.000 kWh wurden eingefahren!

Mit der Regensburger REWAG konnte ein weiterer renommierter und zufriedener Kunde aus der deutschen Stadtwerklandschaft gewonnen werden, der die Arbeit der Rostocker kennengelernt hat: »Wir schätzen die Leistung des noch recht kleinen Anlagenproduzenten eno energy«, zieht Vorstandsvorsitzender Olaf Hermes eine erste Zwischenbilanz während der gemeinsamen Abwicklung des Projektes. »Die Errichtung des Turmes, der Gondel und der Nabe mit Einzelblattmontage für den Park in Wansleben

am See wurde beispielsweise in nur fünf Tagen durchgeführt.«

In den nächsten Wochen und Monaten folgen die weiteren Schritte auf dem Weg zur Serienproduktion. So läuft derzeit die Zertifizierung der eno 114 beim TÜV Süd. Die Vermessung der Netzverträglichkeit wird am Standort Brusow in Absprache mit dem Netzbetreiber E.DIS ab Januar 2015 durchgeführt.

Dazu wird das DEWI-Messinstitut z. B. mit unterschiedlichen Verschaltungen von Induktivitäten in einem sogenannten LVRT-Container berechnete Spannungseinbrüche auf der Mittelspannungsseite erzeugen, auf welche die Windenergieanlage entsprechend den Netzanforderungen reagiert. Die Zertifizierungsdokumente der eno 114 werden dann im Laufe des Jahres 2015 erwartet.

Da seit Inbetriebnahme klar war, dass die ersten Betriebsmonate für Funktions-

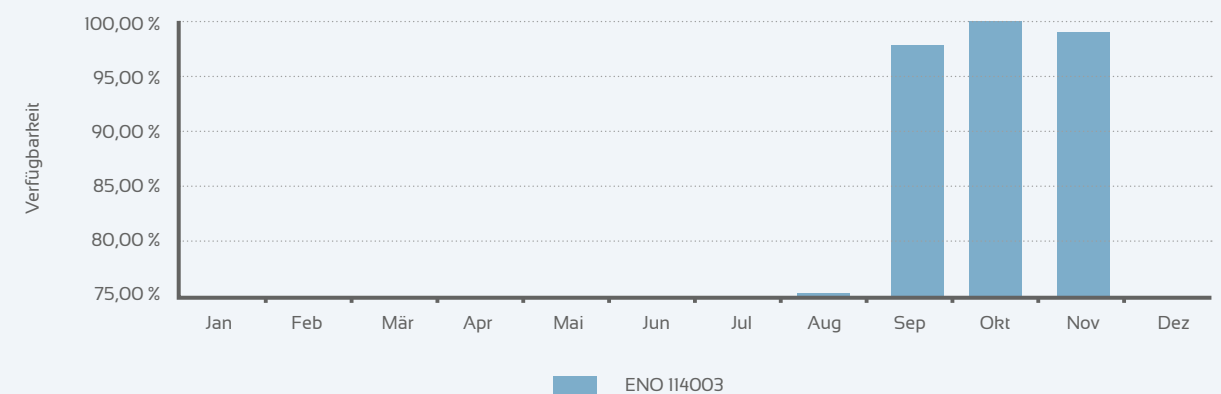
tests verwendet werden sollten, wird die Vermessung der Leistungskurve ab Ende 2014 vorgenommen. Ebenso beginnen dann die Belastungsmessungen. Erste Schallmessungen wurden bereits durch die zuständige Abteilung der eno vorgenommen und bestätigen die angenommenen Werte. »Die nun sehr positiven Betriebserfahrungen mit

der eno 114 in den letzten Wochen und den hohen Qualitätsanspruch von eno unterstützen auch die Banken«, bilanziert der technische Leiter die erfreuliche Entwicklung. »Mit der Zusage der Ostsee Sparkasse für die Finanzierung des Standorts Neubukow reicht inzwischen nun die fünfte Bank eine Finanzierung für eine völlig neue Maschine aus.«

Die aufwändige Technik findet ebenfalls zunehmend Zuspruch bei Betreibern mit klarem Fokus auf der Zuverlässigkeit ihrer Investition. Im November 2014 wurden die nächsten drei Maschinen des Typs eno 114 auf 127,5 m Turm an eine Privatperson für einen Mecklenburger Standort verkauft.

Verfügbarkeitsübersicht

Anlage	Jan	Feb	Mär	Apr	Mai	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez
ENO 114003								75,26 %	97,76 %	99,94 %	99,11 %	



► Verfügbarkeit der eno 114 (Typen-Nr.: ENO 114003) im Windpark Wansleben

Mit dem eno gridmaster® führend bei der Parkregelung



Der eno gridmaster® ist ein Steuer- und Kommunikationssystem, das zur Regelung des Windparks in Abhängigkeit von den Anforderungen des Netzbetreibers am Netzverknüpfungspunkt eingesetzt wird.

Durch die Erweiterung der Schnittstellen um die international standardisierten Protokolle nach IEC 61400-25 und IEC 60870-5-104 lässt sich der eno gridmaster® in Zukunft noch flexibler als übergeordneter Parkregler in Mischparks einsetzen.

Die Weiterentwicklung ermöglicht, neben eno-Maschinen auch die Windenergieanlagen anderer Hersteller zu steuern. So lassen sich Projekte mit unterschiedlichen Anlagentypen und Herstellern realisieren. Mit dieser Fähigkeit ist der eno gridmaster® einzigartig auf dem Markt.

Kürzlich wurde der Windpark Bröckau, bestehend aus eno-Windenergieanlagen und Fremdanlagen, mit diesem konkurrenzlosen Parkregler der eno energy erfolgreich in Betrieb genommen.

eno abroad: ein Ausblick in die internationale Zukunft der eno energy

Im Gespräch mit Matías Baigorria Heise, Teamleiter Internationaler Vertrieb der eno energy seit Februar 2014

Herr Heise, Sie verfügen über langjährige Erfahrungen in der Windbranche. Mit welchen Erwartungen sind Sie als Teamleiter Internationaler Vertrieb zu eno energy gekommen?

Bei der eno energy ist eine branchenweit wohl einzigartige Kenntnistiefe des gesamten Spektrums Windenergie Onshore versammelt. Das betrifft sowohl die Erfahrung aus der langjährigen Projektentwicklungs-Historie als auch die hochwertige Windenergieanlagen-Technologie mit höchsten realen Verfügbarkeiten sowie den umfassenden Bereich Service und Wartung. Es ist für mich sowohl beruflich als auch persönlich eine sehr spannende Herausforderung, dieses vorhandene breite Firmenwissen als Gesamtkonzept und Mehrwert an unsere internationale Kundschaft heranzutragen. Dazu gehört im Umkehrschluss auch, die Belegschaft der eno-Gruppe für den internationalen Kurs zu sensibilisieren.

Gerade wurde nach Schweden und Frankreich die dritte Auslandsgesellschaft der eno in UK gegründet. Was sprach für eine Dependence auf den britischen Inseln?

Es gibt dort einfach sehr gute Windverhältnisse, vielleicht sogar die besten in Europa. Die Windenergie erfreut sich großer Beliebtheit auf den Inseln, insbesondere in Schottland und

Nordirland. Diese Regionen haben sich ehrgeizige Ziele in Richtung des Ausbaus der erneuerbaren Energien gesteckt. Die geografische Nähe zu Irland, einem der wichtigsten EU-Windmärkte der kommenden drei bis fünf Jahre, spielte ebenfalls eine sehr wichtige Rolle in unserem Entscheidungsprozess.

Das Vereinigte Königreich bietet seit Jahren einen sehr fortschrittlichen und stabilen Investitionsrahmen für die Windenergie. Trotz der Gesetzesanpassungen ab 2017 in UK in Richtung der »Contracts for Difference« erwarten wir dort weiterhin starke und langfristige Investitionen.

Und schließlich haben wir einfach tolle Produkte für diese Märkte: Die eno 82 mit 2,05 MW in WCII-A auf unter 100 m Gesamthöhe, die eno 92-2,2 MW in WCII-A unter 115 m Gesamthöhe und die bereits in Deutschland erprobte eno 114-3,5 MW in WCII-S unter 150 m Gesamthöhe, ab 2016 übrigens auch als WCI-S erhältlich.

Wo sehen Sie darüber hinaus mittel- und langfristig die Zukunftsmärkte für das Unternehmen?

Zunächst wollen wir unsere drei Auslandsdependancen stabilisieren und ausbauen. Von dort aus sollen angrenzende Märkte betreut werden, wie beispielsweise Finnland aus Schweden, Irland

aus Großbritannien und Belgien aus Frankreich. Die süd- und osteuropäischen Märkte stehen permanent unter Beobachtung. Sobald absehbar ist, dass sich hier die Rahmenbedingungen positiv verändern, werden wir auch hier expansiv tätig. Polen, Italien, Rumänien bieten da gute Beispiele, auch wenn sich diese Märkte gegenwärtig eher ruhig verhalten. Das Potential für weiteres Wachstum im Bereich erneuerbare Energien bieten sie allemal.

Besonderes Augenmerk verdienen die spannenden Regionen wie MENA (Mittlerer Osten-Nordafrika), Zentralasien und Südamerika. Mittels lokaler Partner, Handelsvertreter und eines flexiblen Netzwerkes sind wir hier aktiv. Ab 2017 ist eine weitere Marktverschiebung der globalen Windenergiemärkte in diese Regionen hinein durchaus zu erwarten.

Worauf muss ein mittelständisches Unternehmen wie eno bei der Expansion in andere europäische oder weltweite Märkte besonders achten?

Wir setzen grundsätzlich auf Märkte, in denen unser hoher Qualitätsanspruch anerkannt wird und sich dadurch eine mittelfristige Perspektive hin zu Stabilisierung und Wachstum unserer jeweiligen Landesgesellschaften ergibt.

Entsprechend unserer Ressourcen müssen wir darauf achten, nicht gleichzeitig auf zu viele neue Felder zu setzen und die Entwicklung entlang der tatsächlichen Markt- und Kundenbedürfnisse anzustoßen.

Beispielsweise sind in Schweden und Finnland hohe Stahltürme, breite Rotoren und hohe Leistungen unverzichtbar. Die eno 114-3,5 und eno 126-3,5 auf jeweils ca. 140 m werden erwartungsgemäß bei unseren nordeuropäischen Plänen eine starke Rolle spielen. In Frankreich sehen wir uns mit unseren eno 92 und eno 100-WEAs bereits jetzt gut für diese Märkte vorbereitet.

In Hamburg wurde im September erstmals die neue, global ausgerichtete Windmesse »WindEnergy« ausgerichtet. Wie ist eno energy dort aufgetreten und welche Erfahrungen konnten Sie in Bezug auf den neuen internationalen Kurs der eno machen?

Zunächst war ich sehr von unserem attraktiven und marktwirksamen Hamburger Messeauftritt beeindruckt. Der Stand war gut besucht und auch die Qualität der Termine war durchgängig

ENO ENERGY

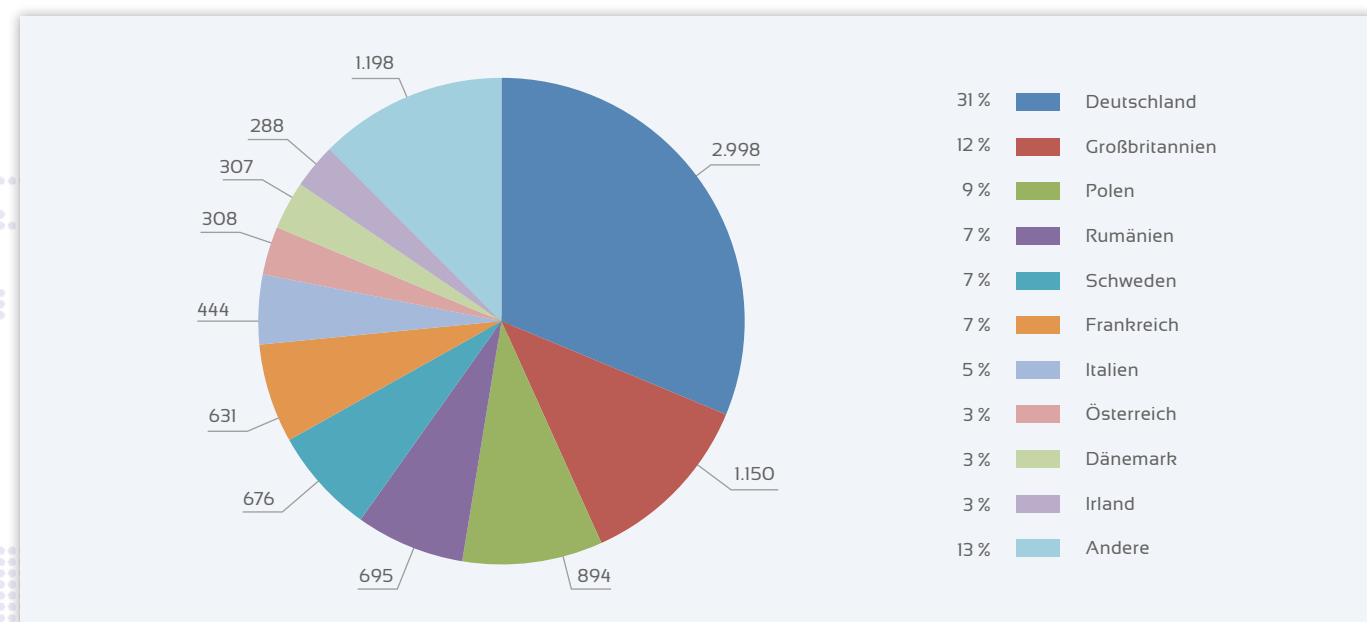


Matías Baigorria Heise

/ Dipl.-Ing. Maschinenbau

arbeitet seit rund zehn Jahren bei verschiedenen großen Windenergieanlagenherstellern als Global Key Account Manager und International Sales Engineer. Bevor er 2014 als Team Leader International Sales zur eno energy kam, absolvierte er zusätzlich einen Executive MBA-Studiengang International Management für Führungskräfte.

www.eno-energy.com



► Marktanteile der EU-Mitgliedsstaaten an neu installierter Kapazität (onshore) im Jahr 2013 in MW. Gesamt 9.589 MW (Quelle: EWEA)

hochwertig. In Hamburg hat sich gezeigt, dass die eno energy sowohl national als auch international als langfristiger Partner für die internationale Umsetzung der jeweiligen Windenergieprojekte wahrgenommen und gebraucht wird. Wir hatten mehrere erfolgreiche Termine am Stand, von denen wir uns weitere Folgegeschäfte erhoffen.

Wie schätzen Sie die Windenergieanlagen des Unternehmens in Bezug auf die speziellen Anforderungen in europäischen und außereuropäischen Ländern ein?

Unsere Windenergieanlagen setzen ausschließlich auf hochwertige, in Europa hergestellte Komponenten renommierter Lieferanten. Wir verbauen mehrfach abgesicherte Antriebsstrang-Konzepte und einen multipolaren Synchrongenerator samt Vollumrichter zur Erfüllung quasi aller internationaler Grid Codes und erreichen so eine reale technische Verfügbarkeit von über 98 % im Schnitt unserer gesamten WEA-Flotte. Durch die Technologie der WEA alleine sind wir also bestens ausgerüstet. Ergänzt wird dies durch die landesspezifischen Dokumentationen und Zertifizierungen. Renommierete Banken und Versicherer sind willens, uns auf dem Weg in die neuen Märkte zu begleiten.

Wie beurteilen Sie generell die Wachstumsmöglichkeiten für deutsche Anlagenhersteller in den nächsten Jahren und welchen Anteil könnte eno energy daran haben?

Es ist ja gar keine Frage, dass die neuen und zu erwartenden Entwicklungen des deutschen Erneuerbare-Energie-Gesetzes (EEG) ab 2017 zu einer starken Konsolidierung des deutschen Marktes führen werden. Der Kuchen wird hier für alle kleiner. Daher ist für alle deutschen WEA-Hersteller eine verstärkte Internationalisierung quasi Pflicht.

eno hat mit seinen Anlagen »Made in Germany« eine gute Voraussetzung, um im internationalen Wettbewerb zu bestehen. Sowohl die Gründungen der schwedischen, französischen und britischen Tochtergesellschaften als auch die neuerliche Vernetzung in weitere internationale Märkte hinein bestätigen ja bereits jetzt unsere künftige Ausrichtung.

Vielen Dank für das Interview!

Windmarkt in Frankreich stabilisiert sich. eno-Tochter eef mit guten Aussichten für die nächsten Jahre

Der Geschäftsführer der eef SAS, Eric Sauvaget, ist, was den Ausbau der Windenergie in Frankreich anbelangt, positiv gestimmt: »Nach schwierigen Jahren kommt der Markt für Windenergieprojekte wieder ins Rollen. Die Aufhebung der Mengenbeschränkung von Anlagen, die Einführung eines vereinfachten Genehmigungsverfahrens zumindest in einigen Pilotregionen und die Klärung zu den umstrittenen Windenergetarifen werden die Umsetzung von Projekten nun deutlich beschleunigen.« Zudem sollen noch 2015 die Ausbauziele für erneuerbare Energien gesetzlich festgeschrieben werden. Danach dürfen bis 2020 19 GW installierte Leistung durch Onshore Wind insgesamt am Netz sein. Der Anteil der erneuerbaren Energien soll bis dahin insgesamt 27 % der gesamten Stromerzeugung erreichen.

»Wir werden im kommenden Jahr zehn Windenergieanlagen in der Bretagne errichten«, erläutert Eric Sauvaget die Projektpipeline der eef. »Für 2016 sind außerdem bereits sechs Maschinen in der Normandie genehmigt. Weitere Projekte für 2017 befinden sich derzeit in Planung.« Die Windenergieanlagen der eno sind generell sehr gut geeignet für Windprojekte in Frankreich. Die Schallproblematik ist auch dort besonders

bei den bereits entwickelten, aber noch nicht gebauten Projekten, ein sehr wichtiges Thema, da sie oft sehr nahe an Wohngebieten liegen. Hier können die eno-Turbinen der 2 MW-Plattform mit ihrem niedrigen berechneten Schallleistungspegel, bspw. die eno 92 mit 104,8 db(A), punkten. Da viele neue Projekte in Waldgebieten ausgewiesen wurden, kann eno hier mit der dafür bereits erprobten eno 100 oder den Turbinen der turbulenzfesten 3,5 MW-Plattform ins Rennen gehen. Die bereits 2013 nach Paris umgezogene eef SAS hat sich im Mai 2014 noch einmal räum-

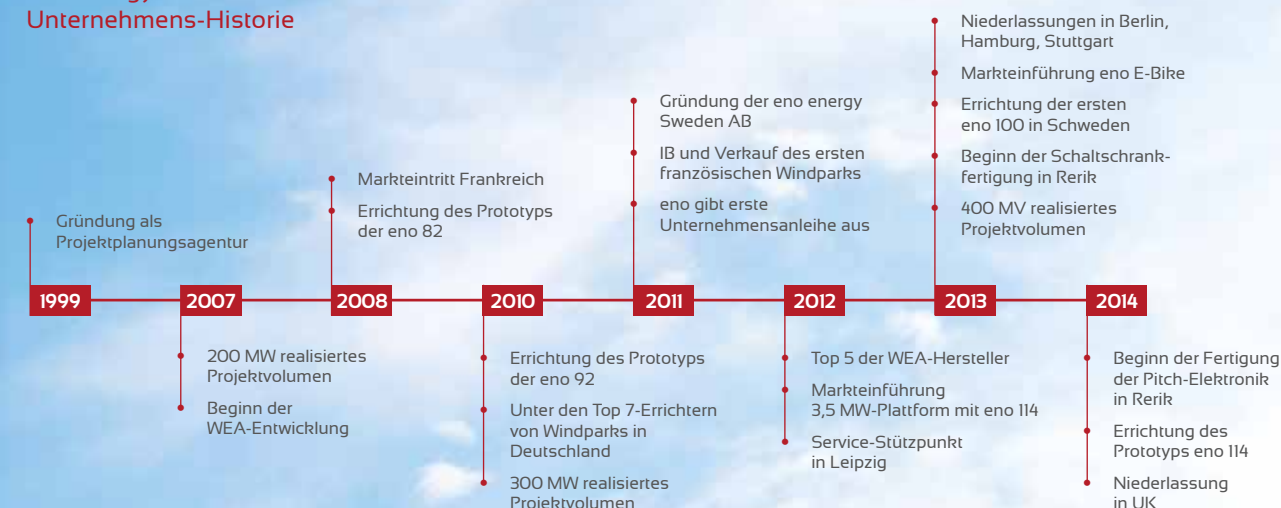
lich verändert und nun ihr neues Büro im lebendigen und zentral gelegenen Stadtteil Bastille bezogen. Hier arbeiten derzeit drei Mitarbeiter und steuern von dort aus alle Aktivitäten für Frankreich und Belgien. Personeller Zuwachs ist für das nächste Jahr geplant.

Das Leistungsspektrum, welches sich bislang auf Projektentwicklung, Projektentwicklungspartnerschaften und Projektfinanzierung erstreckte, wird 2015 mit der Eröffnung der eno energy systems France um einen Vertriebsbereich für eno-WEAs erweitert.



► Spinnerverkleidung mit französischem Team in den Straßen von Paris

eno energy GmbH Unternehmens-Historie



15 Jahre eno energy – 15 Jahre Erfolg mit Wind



Die Erfolgsgeschichte der eno energy begann 1999 in einem ausgebauten Dachboden eines mecklenburgischen Bauernhauses in der Nähe von Rerik. Dort gründeten drei befreundete und tatkräftige junge Unternehmer zunächst ein Planungsbüro unter dem Namen »Energiegesellschaft Nordost« – dafür stand der Name eno ursprünglich.

Birgit Schumacher, Mitarbeiterin der ersten Stunde, erinnert sich an die damaligen Verhältnisse: »Es war unglaublich spannend, am Aufbau eines Unternehmens beteiligt gewesen zu sein. Wir haben zuerst alles selbst gemacht.« Erste Maßnahmen zur Unternehmenskommunikation ergaben sich zum Beispiel sehr praktisch aus der Betrachtung der im Wind flatternden Wäsche im Garten: »Wir haben einfach ein Foto davon gemacht und mit dem Slogan »Wir nutzen Wind« unterlegt«, ergänzt die Finanzbuchhalterin schmunzelnd über die Improvisationen der Anfänge.

Schon bald erweiterte sich der Aktionsradius des jungen Unternehmens. Es kamen die Felder Finanzierung, Errichtung sowie Vertrieb und Betrieb von Windparks hinzu. Nach vier Jahren waren bereits 100 MW Projektvolumen realisiert.

Die Mitarbeiterzahl erhöhte sich ebenfalls rasch und überstieg bald die Kapazitäten des Dachbodenbüros. 2001 bezog die ambitionierte Wind-Truppe deshalb einen Altbau im Ostseebad Rerik. Nach Fertigstellung eines neuen Bürogebäudes auf dem gleichen Gelände konnten endlich die räumlichen Provisorien beendet werden.

Die im November 2000 zum eno-Team dazu gestoßene Jacqueline Wunsch begann als Projektantin. »Wir waren damals noch ein fast familiäres Team von nur ungefähr zehn Leuten. Dementsprechend vielfältig waren auch meine Tätigkeiten, die von organisatorischen Aufgaben über die Betreuung des

Bereichs IT, die Erstellung von Planungskarten bis zur Mitarbeit in der Konstruktion reichte. Die Unterstützung der eno im Bereich der Weiterbildung ermöglichte es mir, berufsbegleitend ein Studium zu absolvieren«, sagt die heutige Abteilungsleiterin der Projektentwicklung rückblickend.

Ende 2005 übernahm einer der Gründer, Karsten Porm, die Geschäftsanteile der beiden Mitbegründer vollständig und läutete den konsequenten Wandel der eno energy hin zu einem der führenden Qualitätshersteller von Windenergieanlagen ein. Bereits seit Anfang der 90er Jahre war der Ingenieur mit der Entwicklung und Markteinführung mehrerer Windenergieanlagentypen bei verschiedenen Windenergieanlagen-Herstellern beschäftigt und konnte dies nun in seinem eigenen Unternehmen fortsetzen.

Nachdem ein Team von erfahrenen und bewährten Ingenieuren zusammengestellt und die qualifiziertesten Liefere-



► Erstes Büro im Dachboden



► Bürogebäude in Rerik



► Bürostandort »Alter Speicher« am Rostocker Stadthafen



ranten ausgewählt waren, begann die Entwicklung der ersten Turbine.

Schon Anfang 2008 stand »Emily«, der Prototyp der ersten Windenergieanlage – einer eno 82 mit 2,05 MW Leistung, zunächst noch mit Asynchron-generator –, in Fienstorf (Mecklenburg-Vorpommern) und wurde ans Netz angeschlossen.

Der Aufbau der Produktion erforderte große Investitionen und einen logistisch geeigneten Standort mit guter Infrastruktur und Platz für Erweiterungen. Rostock mit seiner exzellenten Hafen- und Autobahnanbindung war gesetzt, ein geeignetes Grundstück in Hinrichsdorf bald gefunden. 2009 wurde die Produktionshalle fertiggestellt. In der Rostocker Innenstadt kamen Büroräume am denkmalgeschützten und stadtbildprägenden Getreidespeicher im alten Stadthafen hinzu.

Der Ingenieur Tony Maaß, heute Teamleiter für die Produktentwicklung, kam 2007 zur eno. Er hatte damals den Bau der ersten Produktionshalle begleitet und zuvor die Montageabläufe geplant: »Ich habe als Student bei der eno angefangen und wurde gleich in die Aufgabe hineingeworfen, eine Produktion mit aufzubauen. Das Grundstück dafür sah aus wie ein Sumpf, war nass und zum Teil von Schilf bewachsen. Darauf eine Halle zu errichten, war zunächst kaum vorstellbar. Heute stehen drei Hallen auf dem Gelände.«

Das Portfolio der Windenergieanlagen wurde sukzessive erweitert. In schneller Folge kamen weitere Turbinen auf den Markt. 2010 die eno 92 und 2012 die eno 100, beide mit jeweils 2,2 MW Leistung, 2014 die turbulenzfeste eno 114 für die Küstenregionen als erste Maschine der neuen 3,5 MW-Plattform. Auf



► Produktion der eno energy im Gewerbegebiet Rostock-Hinrichsdorf



der gleichen Plattform wird die größere Schwester, die eno 126 für Binnenlandstandorte, realisiert und damit das eno Portfolio 2015 komplettiert. eno energy hat bis August 2014 Windenergieanlagen mit insgesamt rund 480 MW Leistung errichtet.

Auf Initiative der eno-Geschäftsführung gibt es im Nordosten Deutschlands endlich auch eine Branchenveranstaltung im Bereich Onshore-Windenergie mit überregionaler Ausstrahlung: Das Rostocker Windenergieforum »Rostock Wind«

bringt seit 2012 alljährlich Branchenvertreter, Experten, Politiker und Investoren im Rahmen der Hanse Sail zusammen.

Inzwischen hat die eno-Gruppe rund 200 Mitarbeiter, die an verschiedenen Standorten in ganz Deutschland arbeiten sowie in den Niederlassungen in Schweden und Frankreich und der gerade gegründeten eno energy UK Ltd. tätig sind.

Ralf Hoch arbeitet seit 2008 bei eno energy und baute damals die Abteilungen Produktion und Projektmanage-

ment mit auf, bevor er ins Auslandsgeschäft wechselte. Als Country-Manager für Schweden ist er seitdem regelmäßig im hohen Norden unterwegs: »Anfänglich war es echte Pionierarbeit. Wir haben Konferenzen und Messen im ganzen Land besucht, Kontakte geknüpft sowie den Aufbau der Niederlassung vorangetrieben. Schließlich wurde die eno energy Sweden AB zum Jahresende 2011 gegründet und die erste Maschine Anfang 2013 errichtet.«

Die nächsten Jahre werden besonders geprägt sein durch die Ausweitung des internationalen Geschäftes, Investitionen in eine höhere eigene Fertigungstiefe und die Marktpositionierung als innovativem Qualitätsanbieter.

2014 ist die eno energy 15 Jahre alt geworden und möchte ihre Erfolgsgeschichte weiterschreiben, getreu dem Motto: Solide und mit Augenmaß agieren, aber gleichzeitig flexibel und kreativ bleiben – manchmal auch entgegen dem Mainstream.

Veranstaltungshighlights 2014: Rostock Wind und WindEnergy Hamburg

Um Marke und Produkte weiter bekannt zu machen, sind Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der eno das ganze Jahr über auf verschiedenen Events unterwegs. Neben der Teilnahme an einer Vielzahl von Branchentagen und Konferenzen mit begleitendem Stand waren 2014 besonders der Auftritt auf der neuen internationalen Branchenmesse in Hamburg, der WindEnergy, sowie die Durchführung der von eno energy selbst kreierten »Rostock Wind« die Veranstaltungshighlights des Jahres.

Die »Rostock Wind« – vormals Rostocker Windenergieforum – fand am 08. August 2014 bereits zum dritten Mal bei idealem Sommerwetter statt. Zur Eröffnungsrede des Bundestagsabgeordneten Klaus Mindrup (SPD) drängten 330 Teilnehmer in den großen Saal des Neptun-Hotels – ein neuer Besucherrekord. In der Eröffnungsrede Mindrups, genauso wie in dem folgen-

den Vortrag des BWE-Präsidenten Hermann Albers, standen die Auswirkungen und der Umgang mit dem reformierten EEG im Fokus. Wenn auch Albers die neuerlichen Hürden für den zügigen Ausbau der erneuerbaren Energien zu Recht kritisierte, so riefen doch letztendlich beide

Redner dazu auf, auch die Chancen und Zukunftspotentiale im neuen Gesetz zu sehen und zu nutzen.

Beispielhaft genannt wurden hier u.a. die Direktvermarktung an den Endkunden, die Integration und Vernetzung mit dem gesamten Sektor Strom,

Mobilität und Wärme aus erneuerbaren Energien sowie nicht zuletzt die Speichersystemthematik.

Der rote Faden »EEG« zog sich auch weiter durch die drei Fachforen, wo etwa im Forum Finanzen die Auswirkungen der EEG-Novelle auf Projekt-

finanzierungen und die damit zusammenhängenden veränderten Anforderungen von Finanzexperten präsentiert und diskutiert wurden.

Bestens informiert und in guter Stimmung fanden sich die Teilnehmer nach dem Symposium im durch die Hanse Sail-Besu-

cher lebhaft gefüllten Stadthafen ein, wo sie zum traditionellen eno-Segeltörn an Bord der beiden Schiffe »Atlantis« und »Artemis« gingen.

Im September folgte dann mit der WindEnergy in Hamburg bereits der nächste Veranstaltungshöhepunkt.

Der Stand von eno energy stand unter dem Motto »Raumeffizienz mit der eno 114«. Das Zentrum des 120 m²-Standes bildete das sogenannte eno up.site-Café. Von der Mitte eines abstrahierten Turmgrundrisses schauten die Besucher auf den Prospekt einer (Windpark-)Landschaft. Ein Gitter-

netzraster auf dieser halbrunden Leinwand verwies auf eine vermessene Windparkfläche, die eno dank der innovativen Technik seiner 3,5 MW-Plattform unter bestimmten Parametern mit mehr Windturbinen bebauen kann als vergleichbare Konkurrenten. An den Tischen des Cafés konnten die Besucher dieses Prinzip auch spielerisch mit dem up.site-Spiel erfahren. Das zentrale Café wurde von dem Technikbereich und einer Windlounge für Besprechungen flankiert.

Zufriedene Gesichter gab es beim Standpersonal, da – vor allem an den beiden mittleren Messetagen – jede Menge interessiertes Fachpublikum den Stand besuchte. Auch die Erwartungen an die internationale Ausrichtung der Messe wurden erfüllt. So konnten zahlreiche wertvolle Kontakte gewonnen werden, die eno's Wachstumskurs im Ausland unterstützen werden.



► Eröffnungsrede Klaus Mindrup MdB



► Einschiffen auf der »Atlantis«



► Messestand der eno energy auf der WindEnergy Hamburg

Attraktiv: eno-aktiv!

Auch frische Ostseeluft allein schützt nicht vor Unpässlichkeit und Krankheiten. Weil die mit der vielen Bildschirmarbeit heutzutage einhergehende bewegungsarme Arbeitsweise auch bei der Belegschaft der Rostocker eno energy Spuren hinterlässt, hat die Geschäftsführung das neue Gesundheitsprogramm eno-aktiv ins Leben gerufen.

So kann es inzwischen durchaus sein, dass der Zulieferervertreter auf seinem Weg zu einem Termin vor einem Besprechungsraum kurz warten muss, weil hier erst noch die Matten vom morgendlichen Pilates-Kurs der Mitarbeiter verstaubt werden müssen. »Im Rahmen eines betrieblichen Gesundheitsmanagements bieten wir unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ein viel-

fältiges Gesundheitsprogramm. Dabei geht es einerseits um den Erhalt der derzeitigen körperlich-geistigen Leistungsfähigkeit und andererseits langfristig um Prävention«, kommentiert Personalleiter Norman Jordan die noch ungewohnten, temporären Raumbelegungen.

Das Angebot reicht von der individuellen Gesundheitsförderung mit Massagen und Mitarbeiter-Check-Up's am Arbeitsplatz bis hin zu Grup-

penkursen wie Rücken-Fit, Pilates, Stand-Up-Paddling und Kochworkshops für gesunde Ernährung. Als Partner und Sponsor unterstützt die Techniker Krankenkasse einen großen Teil der durchgeführten Präventivmaßnahmen.

»Die Entwicklung auf dem Arbeitsmarkt für Fach- und Führungskräfte zeigt eindeutig, dass Unternehmen zukünftig neue Wege gehen müssen, um Mitarbeiter für ihr Unter-

nehmen zu gewinnen«, sagt Personalchef Jordan. »Dementsprechend haben wir schon seit einiger Zeit Zusatzleistungen wie Zuschüsse oder Übernahme von Kita-Kosten, Tankgutscheine, Jobtickets und Bücherkosten für Azubis, sowie verschiedene Arbeitszeitmodelle im Programm.«

Neu, neben eno-aktiv, ist nun auch die Implementierung einer betrieblichen Altersvorsorge. Hier kooperiert die

eno energy GmbH mit der Postbank Versicherung und für die Mitarbeiter des Toch-

terunternehmens eno energy systems GmbH mit der Zürich Versicherung.



Auch wenn sich die modernen Arbeitsabläufe und die damit zusammenhängenden Krankheitsbilder in der westlichen Welt immer mehr angleichen, so haben die Rostocker Kolleginnen und Kollegen dennoch einen kleinen Vorteil: In einer Studie der Universität von Exeter wiesen Forscher kürzlich wissenschaftlich nach, dass, wer an der Küste wohnt, gesünder lebt.

► eno-Team beim Rostocker Firmenlauf

Premium-Technologie für eine nachhaltige Wertschöpfung

Windenergieanlagen von 2,05 MW bis 3,5 MW –
für maximale Effizienz an jedem Standort



www.eno-energy.com

ENO ENERGY

Success with wind.