

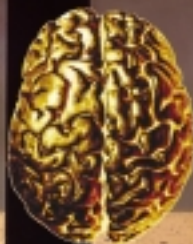
nr 38 • april 2005

# VINDFORMATION

N Y H E D E R F R A V I N D M Ø L L E I N D U S T R I E N

**TEMA:**

**EN VERDEN I FORANDRING  
– EN INDUSTRI I UDVIKLING**



# INDHOLD



S. 4

## ÅRSMØDE: GRIB DE GLOBALE MULIGHEDER

Den nye globale dagsorden prægede Vindmølleindustriens årsmøde.

S. 5

## NY FORMAND

S. 6

## TANGO PÅ TVÆRS



S. 7

## GØR SOM TOYOTA

Hvis leverandøren vil med på det globale tog og klare prispresset, er vejen frem at arbejde tættere sammen med fabrikanten.

S. 9

## DANMARK SKAL SATSE PÅ VIDEN

Danmark har fået to nye spillere, Gamesa og Suzlon. De er trukket hertil af de stærke vindkraftkompetencer.



S. 10

## SIEMENS SKABER VÆKST

S. 11

## NY GLOBAL VINDKRAFTORGANISATION

S.12

## NÅR OLIEBISSER OG VINDFOLK MØDES

VINDFORMATION nr. 38, marts 2005. Udgives af Vindmølleindustrien. Må gerne citeres med kildeangivelse

Redaktionen er afsluttet den 30. marts 2005. Ansvh. redaktør: Bjarne Lundager Jensen. Redaktør: Eva Balslev. Redaktion: Anders Mika Dalegaard, Jakob Lau Holst og Hanne Jersild

Design og produktion: Mikael Trægårdh Design. Forsidecollage: Mikael Trægårdh Tryk: From & Co. A/S. ISSN 1395-7465

Abonnement er gratis i Danmark og bestilles på e-mail [dansh@windpower.org](mailto:dansh@windpower.org) eller fax 33 73 03 33. Tidligere numre af Vindformation kan hentes på [WINDPOWER.ORG](http://WINDPOWER.ORG)

# L E D E R

## MENS VI VENTER PÅ DEN NYE REGERING

På et tidspunkt, hvor Danmark mister 54 industrijobs om dagen til lavtlønsområder, har Danmark fået en ny regering. Statsministeren hedder fortsat Anders Fogh Rasmussen. Hans regering vil først og fremmest blive målt på, om den er i stand til at skabe 60.000 nye arbejdspladser.

Jobskabelse blev et hovedtema i valgkampen, og vindmølleindustrien havde den ære at blive nævnt utallige gange som den mest fremgangsrige industri i nyere tid. Heldigvis er al denne smigrende omtale jo ikke uden grund. Vi har faktisk skabt 20.000 nye job, ofte i udkantsområder, på ca. 20 år.

Mens en af Danmarks største udfordringer er udflagning af job, går vindmølleindustrien imod strømmen. Den danske vindkraftekspertise tiltrækker udenlandske virksomheder, der det sidste år har skabt job i Danmark.

Den spanske vindkraftproducent Gamesa har lagt en udviklingsafdeling i Silkeborg. Tyske Siemens har investeret i vindmølleproduktion i Brande og udvider den danske forretning betydeligt. Sidst men ikke

mindst har den indiske vindmølleproducent Suzlon lagt sit globale salgskontor i Århus.

Ret skal være ret. Vindmølleindustrien udflager også industriarbejdspladser til lavtlønsområder, men der er en nettotilvækst af nye arbejdspladser i Danmark. Set i det perspektiv er det selvfølgelig vort håb, at også den nye regering og energiminister Flemming Hansen vil arbejde for at udvikle Danmark som "Wind Power Hub", dvs. som et globalt kraftcenter for udvikling af vindenergi.

### ANSVAR FOR FREMTIDEN

Men når man ser på, hvad regeringen konkret vil gøre for at styrke beskæftigelsen, kan man komme i tvivl om, hvorvidt den vil nå sine mål. Det første initiativ er et nyt Globaliseringsråd med statsministeren i spidsen. Dette er for så vidt en udmærket ide, men vi har behov for handling og ikke flere udredninger til reolerne.

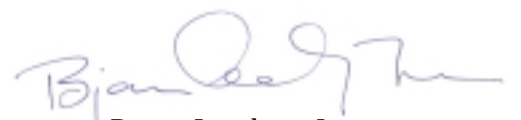
Vi har brug for en erhvervsstrategi, der understøtter de nye højteknologier med størst potentiale herhjemme. Det er, hvad alle nationer og regioner

konkurrerer om at gøre først og bedst i den globale økonomi. Det har statsministeren da også offentligt erkendt efter at være blevet meget inspireret af især den erhvervspolitiske strategi i Finland.

Danmark har nogle enestående muligheder for at gå foran i flere forskellige brancher, herunder ikke mindst på energiområdet, hvor verden efterspørger nye avancerede miljø- og energiløsninger. I det nye regeringsgrundlag står da også fremhævet, at der skal investeres i forskning og udvikling i renere teknologi. Vi har dog endnu ikke set nogen konkrete forslag fra regeringens hånd.

Mens vi venter på regeringen, præsenterer Vindmølleindustrien den 27. april et nyt uddannelses- og forskningspolitisk oplæg. Vi kan nemlig ikke vente længere. Vi må tage ansvar for vores egen fremtid.

Forhåbentlig bliver det i Danmark, at industrien kan skabe flere job. Danske politikere kan vise vejen ved for alvor at satse på vindenergi som et af fremtidens vækstområder.



Bjarne Lundager Jensen  
direktør



# GRIB DE GLOBALE MULIGHEDER!

Den nye globale dagsorden prægede Vindmølleindustriens årsmøde. Men fabrikkerne er ikke i tvivl. Verden er fuld af muligheder – og leverandørerne skal udnytte dem.



Hos Siemens Wind Power spejder man efter nye markeder og vil også gerne have leverandørerne med.

”Jo mere leverandørerne er med på det internationale marked, jo bedre er det for industrien,” sagde salgsdirektør Jan Kjærsgaard.

## SPIL MED INNOVATIONSMUSKLEN

Leverandørerne er godt klar over, at fremtiden peger ud over Danmarks grænser. Men det kræver en omstilling at skulle levere også til de nye spillere, lød beskeden fra Scanvibs adm. direktør Ole Bach, der talte fra et leverandørsynspunkt.

I hans øjne bliver leverandørerne nødt til at levere systemer og ikke enkelte komponenter, hvis leverandørerne skal have de muskler, det kræver at løfte de nye markeder.

”Vi kan bruge Wind Power Hub til den gensidige innovation. En af de ting, vi virkelig kan mødes om, er at løse problemer,” konstaterede han.

Med armene fejende ud over forsamlingen konstaterede han:

”Alt det, vi skal bruge i netværket, det findes her.”



Ordet globalisering ekkoede ud over forsamlingen til Vindmølleindustriens årsmøde. Og ordet forplantede sig til en klar opfordring fra fabrikkerne til leverandørerne om at gribe mulighederne.

”Vi skal ikke se globalisering som en trussel, men som en mulighed. Følg med,” lød opfordringen fra Per Hornung Pedersen, der står i spidsen for indiske Suzlons globale aktiviteter med hovedsæde i Danmark.

Svend Sigaard, adm. direktør i Vestas supplerede:

”Som fabrikant kan man agere hurtigere ved at lave vindmøller med kendte produkter. Vores leverandører kan lægge et lille hjørne af deres virksomheder i fx Kina. Med det kinesiske vækstpotentiale er det en god forretningsudviklingsmulighed, der ligger lige for fødderne,” konstaterede han.



## NY FORMAND – NYE UDFORDRINGER

Jens Andersen Jensen er trådt i formandskoene efter Karl Gustav Nielsen. Vindformation har stillet fem spørgsmål til den nye formand.

*Hvad synes du om at skulle være formand?*

Jeg synes, det er meget spændende. Industrien har utroligt vidtrækkende perspektiver. Og hvis man skal være en anelse idealistisk, så er det tiltalende at være med til at skabe ren og vedvarende energi til gavn for befolkninger i hele verden. Jeg glæder mig til at være med i den politiske proces.

*Hvilken udfordring står industrien overfor?*

Udfordringen for de danske spillere er, at vi er blevet nummer et på en pionerånd. I øjeblikket bliver industrien mere moden, og det kræver, at vi tilpasser os de nye større krav. Kravene vokser til teknologi, finansiering og kvalitet – det skal til i alle

led for at kunne bakke de meget større projekter op fremover. Det gælder både møllefabrikanterne og leverandørerne – det er helt afgørende, at leverandørerne følger med også.

*Hvordan kan Vindmølleindustrien hjælpe i den proces?*

Vindmølleindustrien er et forum, hvor vi kan tage nogle af udfordringerne op og dele erfaringerne. Industrien er blevet bredere – og det kan i sig selv skabe forståelse for, at alle skal være med i udviklingen og omstille sig.

*Hvor ligger den største politiske udfordring for vindmølleindustrien de kommende år?*

Der er ingen tvivl om, at der markeds-mæssigt er nogle meget store vækstrater globalt. Det er også klart, at Danmark ikke længere er et centralt marked. Men det er meget vig-

tigt, at Danmark er et udstillingsvindue for resten af verden. Så vi kan vise, at vindkraft kan udgøre en høj andel af elproduktionen. Derfor er det fortsat vigtigt, at der er et marked i Danmark – og at vindenergi er en væsentlig energikilde.

*Hvad skal Vindmølleindustrien gøre for at skabe de rigtige politiske rammer?*

Det har været meget positivt, at regeringen har lavet den nye udskiftningsordning og planerne om nye havmølleparker. Vindmølleindustrien skal være med til at presse på, for at regeringen opfylder de målsætninger. Så vi kan vise, at der stadig sker noget i Danmark. Det er et vigtigt signal at sende – ikke mindst til vores eksportmarkeder.

*Af Eva Balslev*

Jens Anders Jensen er salgsdirektør hos Vestas, hvor han har været siden 2001. Han kommer fra APV, der er producent af udstyr til fødevarerindustrien. I APV har han beklædt stillinger fra ingeniør til salgschef og direktør – både i Danmark og i USA. Jens Anders Jensen er født i 1957 og er uddannet mejeriingeniør.

## FORMANDSFARVEL

Efter seks år på formandsposten har Karl Gustav Nielsen, direktør i Vestas, besluttet at trække sig som formand for Vindmølleindustrien. Det bekendtgjorde han på Vindmølleindustriens generalforsamling.

”Efter seks hektiske år med både politisk med- og modvind er tiden kommet til at overlade min for-

mands- og bestyrelsesstol til nye kræfter,” sagde Karl Gustav Nielsen på generalforsamlingen.

”Vi står fortsat over for vigtige politiske udfordringer – både i Danmark og internationalt. Jeg vil opfordre jer til at rebe sejlene og tage et solidt greb i roret,” afsluttede han.





GETTY

Krystalkuglen viser, at produktion af vindmøller i højere grad flytter ud af Danmark. Men hvordan kan man fastholde evnen til at udvikle og skabe nyt, når produktionen flytter ud? Spørger professor Poul Houman Andersen, der selv leverer svaret.

”Det, der skal til for at holde fast i Wind Power Hub, er underleverandørerne. Men skal de blive ved med at være her, forudsætter det, at de bliver bedre til at arbejde sammen,” siger han. ”Danske underleverandører er vant til at samarbejde vertikalt – det vil sige med fabrikanterne. Man har ikke den samme tradition for at arbejde sammen på tværs. Man laver ikke det, man kan kalde systemintegrerende komponenter. Det kræver nytænkning hos leverandørerne, fordi det, man lever af, ikke er at producere, men at vidensudvikle.”

Poul Houman Andersen er professor på Århus Handelshøjskole, og han har lagt mange forskertimer i at se nærmere på vindmølleindustriens leverandører. Vindmølleindustrien har givet penge til hans nuværende undersøgelse af, hvilken betydning leverandørnetværk har for dansk vindmøllebranches konkurrenceevne.

#### BILINDUSTRIEN VISER VEJEN

Når Poul Houman Andersen skal tegne fremtiden for vindkraftindustrien, skeler han til andre industrier som fx bil- og flyindustrien, der har haft nogle årtier mere at modnes i.

”I bilindustrien går danske underleverandører ind i dedikerede samarbejder og leverer fx hele centrallåsesystemet, i stedet for at én leverer plast og andre de små elektromotorer og så videre. Ved at levere en samlet løsning tager man et større ansvar, men gør det sværere at erstatte komponenten,” forklarer Poul Houman Andersen.

”Når det efterhånden mere og mere handler om pris for vindkraftindustrien, betyder det, at den viden, man har bygget op i sin komponent, mister sin betydning. Men hvis man som fx flangeproducent derimod siger: vi vil ikke kun lave flanger, men også lake-ring af tårnet og så indgår samarbejde med Hempel og Dansk Overflade Teknik – så er man på forkant med udviklingen. I jo højere grad man lever af at lave en enkelt komponent, jo mere sandsynligt er det, at man får konkurrence.”

#### UDNYT VIDENSFORDEL

Samarbejder på tværs kan også være billetten for leverandørerne til de hastigt spirende markeder Indien og Kina. Her koster det ikke mange kroner at få produceret, til gengæld har de ikke den samme viden. Det bør leverandøren udnytte, mener Poul Houman.

”Den danske leverandør er i stand til at specificere den kvalitet, fabrikanten ønsker – derfor kan de danske leverandører være mæglere mellem den meget billige arbejdskraft og de sofistikerede krav. Den virksomhed, som Vestas eller en anden fabrikant møder i Kina, kan ofte lave den samme komponent i en masse eksemplarer. Men den kan på ingen måde matche den danske leverandørs kompetence,” siger han.

På den måde kan leverandøren også sikre sig en plads i det globale marked uden at skulle lave investeringer, der udhuler forretningen, forklarer Poul Houman.

Han forventer dog at være endnu klogere på branchen, når han afslutter sin undersøgelse af branchen om et års tid.

*Af Eva Balslev*

# GØR SOM TOYOTA

Hvis leverandøren vil med på det globale tog og klare prispresset, er vejen frem at arbejde tættere sammen med fabrikanten. Sådan lyder budet fra ABB, den største leverandør til vindkraftbranchen.



Integration mellem leverandør og fabrikant står højt på dagsordenen hos Claus Madsen, adm. direktør i ABB Danmark.

”Jeg kunne godt se det som min mission for branchen,” konstaterer han fra sit kontor i Skovlunde.

ABB mærker – som alle andre – også trykket på priserne. I hans øjne nytter det ikke at blive skuffet over markedsrealiteterne, men i stedet tænke i løsninger.

”Verden er præget af markedsøkonomi, og man kan som leverandør hyle og skribe over, at priserne bliver presset i bund. Men samtidig er man som privat forbruger glad for at købe et fjernsyn, der ikke koster alverden sammenlignet med, hvad de første eksemplarer kostede i 50’erne. Man skal i stedet spørge sig selv: Er der en smertegrænse?,” konstaterer han.

Smertegrænsen kan man undgå, hvis man i højere grad samarbej-

der med fabrikanten, mener Claus Madsen.

”Man skal forstå at kunde-leverandør forholdet ændrer natur. Et tættere samarbejde er pine og død nødvendigt. Tid til markedet er enormt vigtigt. Vi skal kunne lave tingene hurtigere. Vindmøller er blevet til små kraftværker, og det er et meget mere komplekst produkt end for 10 år siden,” lyder forklaringen.

## TOYOTA SOM ROLLEMODEL

Hvis man som både fabrikant og leverandør investerer tiden i samarbejdet, kan man hurtigere udvikle konkurrencedygtige produkter. På den måde sparer både fabrikant og leverandør tid og penge.

Claus Madsen mener ikke, at det betyder, at de virksomheder skal forlove sig med hinanden, men at udviklere og teknikere fra leverandør og fabrikant skal bruge tid sammen tidligt i processen,



Toyota knytter leverandørerne tæt for at kunne være først med biler til fremtiden.

når der skal udvikles nye produkter. I stedet for at fabrikanten udvikler en ny type vindmølle, og leverandøren skal hoppe på med et nyt produkt.

Claus Madsen har suget erfaring til sig fra bilindustrien, som han kom fra, inden han kom til ABB i Danmark. Den lidt ældre bilindustri er nyttig at lære af for vindkraftbranchen, mener han.

”Dem, der har klaret sig bedst i bilindustrien, er Toyota. De har været gode til at knytte underleverandørerne meget tæt, og de sikrer sig, at de ikke har underleverandører, der er tabsgivende. Med den gensidige afhængighed kan man flytte meget mere,” forklarer han.

Hos vindmøllefabrikanterne oplever han også en større velvillighed til at arbejde sammen – men der er stadig lang vej til at ligne bilindustrien.

#### BILLET TIL GLOBALT MARKED

Den anden udfordring er globalisering. Hvis man skal overleve som leverandør, skal man kunne følge med fabrikanten ud. Claus Madsen ved godt, at det ikke er ligetil for alle leverandører. Men ligesom professor Poul Houman Andersen ser han samarbejde på tværs som en udvej.

”Når man allierer sig, kan man sætte sit produkt ind under en paraply. Hvis man ikke selv har styrken, kan man vælge en, der bliver pennefører og tager det samlede ansvar,” siger han om en mulig løsning for mindre leverandører, der overvejer de globale muligheder.

Lykkes det at skabe det større samarbejde – også globalt – mener Claus Madsen, at Danmark har en mulighed for at holde sig i front på vindkraftområdet.

#### ABB

- leverer kraft- og automations-teknologier til både energibranchen og industrivirksomheder.
- er den største leverandør til vindmølleindustrien og leverer primært transformere og generatorer til vindmøller.
- har 800 ansatte og er blevet centrum for virksomhedens vindmølleaktiviteter.

*I 2004 omsatte ABB for 118 mia. kr. på verdensplan. ABB har 102.000 medarbejdere i omkring 100 lande.*

”Det er den unikke danske evne til at samarbejde, der betyder, at vi er meget hurtige til at udvikle nye produkter. Det er noget, man ikke kan eksportere,” afslutter han.

*Af Eva Balslev*

” Verden er præget af markedsøkonomi, og man kan som leverandør hyle og skrigere over, at priserne bliver presset i bund. Men samtidig er man som privat forbruger glad for at købe et fjernsyn, der ikke koster alverden sammenlignet med, hvad de første eksemplarer kostede i 50’erne.

Man skal i stedet spørge sig selv:  
Er der en smertegrænse? ”

# DANMARK SKAL SATSE PÅ VIDEN

Danmark har fået to nye spillere, Gamesa og Suzlon. De er trukket hertil af de stærke vindkraftkompetencer. Vindformation har spurgt, hvad der skal til for at holde Danmark i front.

Valget faldt hurtigt på Danmark, da både indiske Suzlon og spanske Gamesa skulle etablere nye afdelinger i Europa. De to selskabers direktører er rørende enige om, at Danmark er stedet, hvis man vil være tæt på de skarpeste vindkraftshjerner.

Omvendt mener de begge, at de udenlandske virksomheders ankomst til Danmark også kan bidrage til at holde den danske industri i front. Og begge lægger vægt på, at vindkraftindustrien skal holde sig forrest i kompetenceløbet. Skal det lykkes, bør industrien satse på viden, lyder rådet.

"Vi skal sikre, at den langhårede del af viden ligger i Danmark. Sat på spidsen skal vi vel dybest set sikre den viden, der skal til, for at vi kan tage det næste tigerspring, hvor vindkraft bliver konkurrencedygtig med konventionel energi. Set med danske øjne så jeg gerne, at den opfindelse bliver gjort i Danmark – og ikke i fx Tyskland eller i USA," fastslår Per Hornung Pedersen, adm. direktør for Suzlons globale aktiviteter i Danmark.

Hvis industrien skal beholde den globale førertrøje, mener han, at industrien skal satse på få kompetenceområder.

"Det er evnen til at skabe spidskompetencer, der kan sikre, at man er konkurrencedygtig. Leverandørerne skal finde nicher, hvor de kan skabe merværdi," forklarer den danske Suzlon-direktør.

Han peger på en række danske mulige indsatsområder som for eksempel viden om kraftelektronik og optimal

styring af vindmøllen, viden om gearkasser eller samspil med nettet.

## KERNEUDFORDRING

Netop samspillet med nettet er en kerneudfordring, mener adm. direktør Anders Rebsdorf fra Gamesa i Danmark.

"En af de store udfordringer er skiftet fra mølle til kraftværk. Når møllerne vokser til kraftværker, stiller det store krav til deres ydeevne i forbindelse med netfejl. I det øjeblik møllerne fungerer i store enheder, kan man ikke bare hægte dem af nettet. Derfor kræver det en større dialog mellem el-selskaber, fabrikanter og komponentleverandører," siger Anders Rebsdorf.

I England står det lysende klart. De engelske planer for vindkraft er svimlende. 7 millioner husstande skal forsynes med elektricitet fra 35 offshoreparker, men manglende nettilslutning er en af barriererne for de store planer.

Anders Rebsdorf mener, at Danmark kan bruge sin net-ekspertise.

"Der er ingen tvivl om, at Danmark er foran i den proces. El-selska-

## FRA MØLLE TIL KRAFTVÆRK

Vindmølleindustrien vil være med til at sætte dagsordenen for de nye investeringer i uddannelse og forskning. På en konference den 27. april præsenterer et branchepanel et nyt uddannelses- og forskningspolitisk oplæg for branchen, politikere og presse. Konferencen finder sted på Axeltorvet i København kl. 14-17.

” Vi skal sikre, at den langhårede del af viden ligger i Danmark.

Sat på spidsen skal vi vel dybest set sikre den viden, der skal til, for at vi kan tage det næste tigerspring, hvor vindkraft bliver konkurrencedygtig med konventionel energi ”

berne herhjemme har fx været i dialog med Vestas om at udvikle nettet. Det giver et forspring. Den gensidige forståelse medfører løsninger,” forklarer han.

Set med Anders Rebsdorfs øjne vil det kunne hjælpes på vej af et større samarbejde mellem forskningsinstitutioner som Risø og energiselskaber som E2. Forskningsinstitutionerne har muligheden for at gå i dybden, mens energiselskaberne har projekterne, der skal udvikles til kraftværksstørrelse.

Vindmølleindustrien analyserer i øjeblikket branchens behov for uddannelse og forskning – bl.a. i springet fra mølle til kraftværk. Resultatet bliver et uddannelses- og forskningspolitisk oplæg, som vil ligge klart i slutningen af april.

Af Eva Balslev



SCAMPX

# SIEMENS SKABER VÆKST

Siemens' køb af Bonus vil give den danske fabrikant vokseværk. Nye markeder skal opdyrkes – og det vil betyde flere arbejdspladser i hovedsædet i Brande.



PALLE SCHMIDT

Rettidig omhu er ikke noget Mærsk McKinney Møller har patent på. Siemens, der for nylig har købt Bonus, efterlever mottoet i alle grene af koncernens forretninger. Derfor tager Siemens Wind Power også et skridt ad gangen efter overtagelsen af Bonus.

Så når vindkraftvirksomheden i Brande vil opdyrke nye markeder, udvide forretningen og skabe flere job i Danmark – sker det med eftertænk-somhed. Derfor vil den nye direktør Andreas Nauen ikke give den detalje-rede plan for væksten, før alt er grundigt overvejet. Men målet er stukket ud – og kompasset peger på flere danske arbejdspladser.

”Vi vil gerne vokse betydeligt og i hvert fald fordoble omsætningen.

” Vi vil gerne vokse betydeligt og i hvert fald fordoble omsætningen.

Det er indlysende, at det ikke kan lade sig gøre med den bestående konstruktion”

Det er indlysende, at det ikke kan lade sig gøre med den bestående konstruktion. Alle har et fuldt arbejds-skema, og derfor vil vi i dette år både udvide udviklings- og produktionsafdelingerne,” siger Andreas Nauen.

”En del af den udvikelse vil ske i Danmark. Aktiviteter som

udvikling vil primært vokse i Brande,” forklarer han.

I dag beskæftiger Siemens Wind Power ca. 800 i Danmark og omsætter for 2,5 mia. kr. I øjeblikket arbejder vindmølleproducenten på at udvide sin vingefabrik i Aalborg. Men præcis hvor mange nye job, der bliver tale om, kan han ikke præcisere.

## STYRKEDE SALGSMUSKLER

Strategien er at vokse i udlandet og beholde hovedsædet i Brande. Siemens er i 190 lande, og det styrker vindmøllefabrikantens salgsmuskler. Men indtoget på nye markeder bliver ikke tromlende.

”Vi går forsigtigt til værks og analyserer, hvor markedet er,” siger Andreas Nauen. Men nogle fingerpeg om markedsudvikling er tydelige, derfor er et par markeder valgt ud til fokus. ”Vi vil gerne blive større i Spanien, Tyskland og på

Storbritanniens offshoremarked,” fastslår han.

Spanien har netop overhalet Tyskland som det største vindkraft-marked. Mens Storbritannien har planer om at forsyne syv millioner husholdninger med havvindkraft. Tyskland er – trods et svagt tilbagefald – et marked med substantiel vækst de kommende år.

Siemens Wind Power har også planer i Kina. Selskabet overvejer endnu hvilken dør, der skal åbne markedet for vindkraftproducenten. Om det bliver et joint venture eller en anden løsning, står endnu uklart, forklarer Andreas Nauen.

Uanset hvad, kan man forvente, at det vil passe ind i Siemens' strategi om at skabe forretning – og gøre det seriøst.

*Af Eva Balslev*



# NY GLOBAL ORGANISATION

## NYTILFLYTTERE SKABER DANSKE JOB

Vindmølleindustrien gik imod strømmen i 2004. Udenlandske virksomheder er flyttet til Danmark og har skabt danske job.

Her er en skitse af de tre tilflytteres planer:

### ● SIEMENS WIND POWER

Efter Siemens købte Bonus er målet mindst at fordoble den nuværende omsætning på 2,5 mia. kr. Det vil skabe jobvækst i det danske hovedsæde, der beskæftiger 800 allerede. Siemens Wind Power vil ansætte flere i udviklings-, produktions- og salgsafdelingerne. Præcist hvor mange job det bliver til, kan koncernen ikke sige noget om endnu.

### ● SUZLON

Den førende indiske fabrikant og nummer 10 på ranglisten over verdens største vindmøllefabrikanter. Målet er at blive den femtestørste fabrikant på verdensplan. Den indiske fabrikant vil skabe 25 danske job.

### ● GAMESA

Den spanske producent etablere en udviklingsafdeling i Silkeborg i slutningen af 2003. Siden er afdelingen vokset fra 13 til 30 medarbejdere. Der er foreløbig ingen planer om at ansætte flere.



En lang række vindkraftorganisationer verden over har sluttet sig sammen om et nyt samlende initiativ for vindkraft på verdensplan, Global Wind Energy Council (GWEC). Forummet blev i begyndelsen af marts 2005 sat i søen af topchefer fra vindkraftvirksomheder, direktører for vindkraftorganisationer fra Indien til USA og EU's energikommissær.

GWEC får hovedsæde i Bruxelles og er vindmøllebranchens svar på det voksende behov for et globalt talerør. Oprettelsen af GWEC har skabt et globalt forum for vindkraft, som forener vindmølleindustrien og dens organisationer.

"Dagens begivenhed bekræfter vindenergiens globale natur – og de energiudfordringer verden står over for generelt. Jeg ser dette initiativ som endnu et tegn på den modenhed, vindindustrien er ved at nå," sagde EU-kommissær Andris Piebalgs.

### KUN TOPPEN AF ISBJERGET

GWEC's medlemsskare repræsenterer over 1.500 virksomheder, organisationer og institutioner, som opererer i mere end 50 lande fordelt på fem kontinenter. Vindkraft er vokset med 20% i

2004, og det er kun toppen af isbjergget, mener Arthouros Zervos, der er formand for den europæiske vindkraftorganisation, EWEA.

"GWEC's mission er at sikre, at vindkraft etablerer sig selv som en af verdens ledende energiresourcer, der vil komme hele verden til gode både økonomisk og miljømæssigt," sagde EWEA-formanden.

GWEC vil være en aktiv spiller på det politiske område og arbejde for etableringen af rammebetingelser, der styrker udviklingen af vindkraft. Samtidig vil GWEC skabe det strategiske og forretningsmæssige lederskab, som er nødvendigt for at engagere nye aktører på verdensmarkedet.

GWEC vil gennem overførsel af know-how til nye markeder sikre en stadigt større udbredelse af vindkraft på verdensplan. GWEC bliver således en platform for information og uddannelse inden for vindkraft, som kan levere ekspertise, analyser og data om vindkraft.

*Af Anders Mika Dalegaard*

Læs mere på  
[GWEC.NET](http://GWEC.NET)

## VINDMØLLEINDUSTRIEN

Vester Voldgade 106

DK 1552 København V

E danish@windpower.org

I www.windpower.org

T 33 73 03 30

F 33 73 03 33

Magasinpost  
ID nr.11376

GETTY

## NÅR OLIEBISSER OG VINDFOLK MØDES

Copenhagen Offshore Wind er stedet i 2005, hvor vindkraftbranchen mødes med offshore olie & gas-branchen til en international konference og udstilling. Et centralt spørgsmål for konferencen er, hvad vindkraften kan lære af offshore olie-gas?

Projektleder Thure Momme Pedersen fra Densit, et firma i FLS-gruppen med begge fødder solidt plantet i offshoreverdenen og med mange års erfaring i vind-

kelser. Vi har en Plan B på alt. Det tror jeg, vindkraftbranchen kan lære noget af."

Fra Offshore Center Danmark lyder en lignende melding. Direktør Peter Blach: "Flere generationers udviklingsarbejde på sikkerhedssystemet HSEQ (red: Health, Safety, Environment and Quality) indeholder en stor mængde erfaringsbaseret viden om, hvordan man arbejder mest effektivt offshore. Det tror jeg, vindkraftbranchen kan få inspiration af. Vi har i Danmark en stor underskov af virksomheder, som kan tilbyde løsninger til havvindmølleparker, og vi forventer, at det bliver et stort nyt forretningsområde for vores branche."

*Af Jakob Lau Holst*

Salgsdirektør Morten Mørk fra Bladt Industries udstiller og deltager på konferencen: "Alle fejl offshore er dyre. Derfor har vi inden for offshorebranchen investeret store summer og adskillige års erfaring i at undgå dem. Vi kan tilbyde nogle løsninger, som vindkraftbranchen kan bruge med fordel. Det kan være helt simple ting som, hvordan man undgår korrosion i kritiske områder af konstruktioner, eller hvordan man sikkert udformer og fremstiller en bådlanding til brug i det ekstreme miljø. I den anden ende af spektret har vores ingeniører udviklet meget forfinede metoder til at sikre, at vi overholder vores egne ekstreme krav til kvalitet og funktionalitet."

mølleindustrien: "Der er langt til den nærmeste isenkræmmer, når man først er 200 sømil ude på havet. Tingene skal virke første gang, og de skal holde længe."

Som bestyrelsesmedlem i brancheorganisationen Danish Offshore Industries ser han frem til at høste frugterne af konferencen: "Det er på tide, at vi sætter netværk og videndeling lidt i system mellem de to brancher. Det er der et stort potentiale i. Et af de steder, hvor jeg mener, offshorebranchen har en force, er i den meget stærke planlægnings- og sikkerhedskultur, vi har fået gennem mange år med skrappe standarder og normer. Det betyder bl.a. at, vi undgår mange arbejdsulykker og fordyrende forsin-

