

Vindmøller:

Som at sælge sand i Sahara

Indisk vindmølleproducent med hovedkontor i Danmark vil yde sit bidrag til, at vi opnår en klimaafnåte til december i København. Men vindmøllemarkedet er præget af finanskrisen, så det bliver lidt som at sælge sand i Sahara

Af Jesper Winther Andersen

Næsten hver gang, der skrives om Suzlon Wind Energy A/S, så tilføjes der i en bisætning, at det er en konkurrent til Vestas. Det er det måske også i den forstand, at begge adresserer det globale marked for primært landbaserede vindmøller. Men når den danske chef for Suzlon Wind Energy omtaler Vestas, så er det som "kollegerne":

-I et marked med forholdsvis få aktører er det jo indlysende, at vi arbejder sammen. Vestas køber for eksempel nogle af deres gearkasser hos Hansen Transmission International, som Suzlon Wind Energy ejer. Derfor er det naturligt med en god tone, ligesom det er vigtigt at trække i samme retning i stedet for måske at trække hinanden ned. Hvis der er noget, vindmølleindustrien har brug for, så er det fælles fodslag. Dels skal vi sende de samme og positive, optimistiske signaler i forbindelse med

COP15, så vi kan medvirke til, at en klimaafnåte kommer på plads. Dels skal vi stå sammen i bestræbelserne på at mane finanskrisen i jorden, siger CEO Erik Winther Pedersen, Suzlon Wind Energy A/S, til MILJØ MAGASINET.

Erik Winther Pedersen afslører dermed, at han mener, finanskrisen kan "tales ned":

-Hvis jeg skal være meget kontant, så er det i bankerne, der er krise. Jo, vi mærker finanskrisen i vindmøllebranchen, men det er ikke fordi, interessen for vindkraft og vindmølleprojekter er faldende. Det er fordi, det er blevet langt sværere at finansiere projekterne. Tidligere skulle en investor stille med 10 procent af projektsummen. Resten finansierede bankerne. I dag kræver visse banker en startkapital på 40 procent, og bagprocenterne ligger det forhold, at bankerne ganske enkelt ikke tror på hinanden. I et vindmølleprojekt af en vis størrelse er det ikke en enkelt

bank, som står bag. Der dannes et bank-konsortium, men billedet i dag er, at bankerne har svært ved at stole på hinanden. Projekterne er gode nok, men det er mistroen mellem bankerne, der spænder ben. Den ene bank tror, den anden bank går fallit, for nu at sige det lidt banalt. Her mener jeg, at politikerne har en opgave. Det kan på mig virke lidt modstridende, at en minister i regeringen taler varmt for mere vindkraft som en løsning på at nedbringe CO2-udslippet og gøre os uafhængige af fossile brændsler, mens den anden minister ikke får skabt de relevante lånevilkår ved at skabe de rigtige rammer for og sende de nødvendige signaler til banksektoren, siger Erik Winther Pedersen, der understreger, at det ikke er den danske regering, han taler om, men at budskabet er helt bredt og principielt.

Suzlon Wind Energy har da heller ikke rejst vindmøller i Danmark, men har sine pri-

mære markeder i Indien, Australien, Portugal, Tyskland, Frankrig, Spanien, USA og Kina.

En voksen industri

Vi møder Erik Winther Pedersen på hans kontor i Suzlon-



Suzlon-møller i Brasilien

huset i udkanten af Århus. Den smagfuldt indrettede bygning summer af aktivitet, og MILJØ MAGASINETs udsendte undrer sig over, hvordan en international concern, der er noteret på den indiske børs, kan have en dansk chef og hovedsæde i Danmark.

-At jeg er chef, er jeg måske ikke den rigtige til at forklare, siger Erik Winther Pedersen med et smil.

-Men der er en meget konkret baggrund for, at vi har hovedkontor i Danmark. Forklaringen er, at Suzlons internationale operation blev etableret i 2004 på baggrund af, at virksomheden havde arbejdet sig op på en markedsandel på over 50 procent på det indiske hjemmemarked. Og Suzlons indiske ledelse var opmærksomme på, at ekspansion på

andre markeder krævede ekspertise udefra.

Den fandt Suzlon i vindmøllelandet Danmark, hvor vi havde og har adskillige dygtige folk med forstand på mølleteknologi og andre vindmølle-discipliner, siger Erik Winther Pedersen og tilføjer:

-Men der er også en tilfældighed i spil. Fusionen mellem Vestas og NEG Micon spillede en absolut rolle. Den gjorde det muligt, at man kunne cherry-pick'e nogle gode folk, der havde ekspanderet internationalt før. Det lykkedes os at få fat i de NEG Micon-folk, vi ville have, så for eksempel hele vores amerikanske organisation er bygget på tidligere NEG Micon-medarbejdere.

Erik Winther Pedersen har selv en fortid i NEG Micon.

Et andet spørgsmål, som trænger sig på, er, hvordan en indisk virksomhed kan få global fodfæste på et teknologisk marked?

-Lidt drilagtigt kunne jeg svare, at for eksempel hæderkronede Jaguar jo nu er indisk. Men mere faktisk, så er vindmølleindustrien kendetegnet ved, at alle producenterne stort set bruger de samme hovedkomponenter. Det er egentlig kun dækslet, der er til forskel. For vores vedkommende foregår produktionen også i flere lande. Møllerne er derfor i store træk ens. Forskellen ligger i servicen. Vi garanterer for eksempel en opetid på 95%, men opnår rent faktisk 99%, forklarer Erik Winther Pedersen.

-Den gode service, hvordan korresponderer det med, at



Suzlon lige haft en sag med møllevinger, som ikke var stærke nok?.

-Det er helt korrekt, og det passer helt oplagt sammen med, at Suzlon Wind Energy lever op til sit service-mål. Den sag med vingerne, som sad på møller, vi ikke har produceret i to år, kostede os 115 mio. US-dollars. Vi reparerede 1.270 møller, og det kræver meget store ressourcer at udføre den øvelse. Samtidig betalte vi for, at møllerne stod stille. Vi kunne i teorien have valgt at lukke. Men netop det, at vi tog ansvar, viser, at vindmølleindustrien er blevet voksen, understreger Erik Winther Pedersen.

Den gode historie

Suzlon blev etableret i 1995 som tekstilvirksomhed med



-Vi vil gerne brande os i forbindelse med COP15. Det synes jeg, vi har en pligt til. Egentlig ikke så meget så meget som Suzlon Wind Energy. Mere som en stærk vindmøllebranche, siger Erik Winther Pedersen

20 ansatte af Tulsi R. Tanti. Han købte en vindmølle, fordi den lille virksomhed manglede strøm. Året efter blev der indgået en licensaftale med tyske Südwind, der senere gik konkurs, og Suzlon købte værdierne ud af boet. I 2003 etablerede Suzlon sig i Kina med repræsentationskontor, og i 2004 åbnede Suzlon sit internationale hovedkontor i Danmark. Året efter blev virksomheden børsnoteret på de indiske børser BSE og NSE i Mumbai. I 2006 overtog Suzlon gearfabrikken Hansen Transmission International, og i 2007 købte Suzlon en kontrollerende aktiepost i REpower af det franske atomenergiskab Areva. Samtidig blev Hansen Transmission noteret på LSE i London.

-Historien om Suzlon er vel noget af det tætteste, man kommer på et industrieventyr. På 15 år er vi vokset til verdens 3. største producent af vindmøller. Vestas og GE Wind er stadig større, men med købet af Repower har vi fået adgang til havvindmølle-teknologi. Det åbner nye spændende muligheder for os, siger Erik Winther Pedersen.

Udviklingen i Suzlon Wind Energy er således gået særdeles stærkt. Fra 20 medarbejdere i tekstilindustrien i 1995 til at sidde på 6,1% af det globale vindmøllemarkedet ti år senere i 2005 og allerede i 2008 at være oppe på 12,3 procent af det samlede marked.

-Vi fortsætter med at se fremad. Vi har stærke kort på hånden. Vi er ved at få godt fodfæste på det nordeuropæiske marked, vi vil på sigt tilbyde havvindmøller, og vi har en tro på, at finanskrisen vil få en ende. I det mindst når det gælder vindmøllebranchen, for lige som Connie Hedegaard mener vi, at finanskrise og klimakrise fungerer som to minusser, der bliver til et plus, pointerer Erik Winther Pedersen.



Suzlon Wind Energy har sine internationale aktiviteter i Århus og har med dette som udgangspunkt på få år vokset sig stor nok til nu at være verdens 3. Største vindmølleproducent