

Spæncom får ordre fra NGF Nature Energy

AALBORG: Spæncom, der blandt andet har en afdeling i Aalborg, skal levere op til 150 betontanke til NGF Nature Energy. Tankene, der bygges op af betonelementer, skal bruges til biomasse og placeres hos leverandørerne til energiselskabets nuværende og kommende biogasanlæg.

-junk



Logistikproblemer truer vindmøllebranchen

FORRETNINGSPLANER: AAU-forsker slår fast, at det er nødvendigt med mere åbenhed

Af Flemming Junker

flemming.junker@nordjyske.dk

AALBORG: En vindmølle skal ikke blot konstrueres. Den skal også transporteres til opsætningsstedet og herpå vedligeholdes i mange år frem i tiden. Især i forhold til havvindmøller er det derfor vigtigt at tage højde for transport og praktisk vedligehold allerede i designfasen. Men det kniber lidt i dag, og det skyldes manglende åbenhed parterne imellem.

Sådan lyder én af de foreløbige konklusioner i et forskningsprojekt fra Aalborg Universitet.

- Hvis der ikke lægges en langsigtet strategi for samarbejde gennem hele leverandørkæden, så bliver der flaskehalsproblemer, som rammer hele branchen, siger Ph.d.-stipendiat Thomas Poulsen fra Institut for Mekanik og Produktion på AAU.

Han mener, at energiselskaberne og vindmøllepro-

ducenterne er nødt til at være mere åbne om deres forskning, design og nye teknologier, end de er i dag.

En del af løsningen er efter Thomas Poulsens mening, at shippingbranchen og logistiksekskaberne langt tidligere får indsigt i, hvad vindmølleproducenterne har på vej af isenkram i form af nye teknologier og nyt design fra deres forsknings- og udviklingsafdelinger.

Producenterne bliver nødt til at løfte sløret for nye forretningsplaner noget før. Noget, som DONG Energy, Siemens Wind Power og Vestas tog hul på med deres "United Industry for offshore wind"-kampagne på EWEA Offshore 2015-konferencen i marts i København.

Problemet vokser

At det gælder om at komme i gang, skyldes ikke mindst, at udfordringen kun vil vokse i forhold til fremtidens vindmøller. Havvindmøllerne har konstant voksevækst for at øge effektiviteten og der-



Havvindmøller kan blive endnu større end i dag. Men der ligger nogle udfordringer omkring transport og vedligeholdelse.

Foto: Dong Energy A/S

NordjyskeErhverv Profil



I anledning af
Distriktsfagchef
Tage Nielsen's
60 års fødselsdag

Vil det glæde os
at se kunder,
samarbejdspartnere,
kolleger, familie og venner
til reception

Torsdag 11. juni kl. 13-16

Restaurant Orkideen - Ølgodvej 1 - Aalborg Ø

Med venlig hilsen



VI GIVER BYGNINGER LIV

Lundeborgvej 21 - 9220 Aalborg Ø - tlf. 99 33 44 55

En Leverandør - Èn Aftale - Èt Ansvar

med blive en ikke-statsstøttet konkurrent til fossilt brændstof.

De første vindmøller, der blev sat op efter opstart af den første vindmølleproduktion i 1979, havde således et vingefang på cirka ti meter. I dag er vingefanget oppe på over 160 meter på de største havvindmøller, der samtidig er meget tunge og rækker højere op i luften.

Forretningshemmeligheder

- Der er i princippet ingen begrænsninger på, hvor høje havvindmøller kan blive teoretisk set. Men rent praktisk er der nogle udfordringer med at have de rette skibe og lastbiler til rådighed, især hvis logistik- og shippingbranchen ikke får en længere tidsfrist til at finde de rette transportløsninger og hyre specialiserede folk, siger Thomas Poulsen, der også har et bud på, hvorfor producenterne holder kortene tæt til kroppen.

- Det har naturligvis med forretningshemmeligheder at gøre, men det kan løses



Thomas Poulsen: Problemet med forretningshemmeligheder kan løses via fortroligheds- og samarbejdsaftaler.

via fortroligheds- og samarbejdsaftaler langt tidligere i fasen. Det handler også om at gøre op med nogle traditioner i forhold til, hvordan og hvor tæt man samarbejder med sine underleverandører, siger han.

Åbenhed giver resultater

I erhvervsnetværket for den nordjyske vindmøllebranche kan projektleder Henrik Wadmann genkende proble-

met.

- Hos Hub North har vi repræsentanter fra hele værdikæden, som vi hjælper med at finde hinanden. Vi ved jo alle sammen godt, at åbenhed på tværs af brancher ofte giver udvikling og bundlinjerresultater. Det handler om at prioritere at løfte blikket fra sit eget speciale og udforske mulighederne.

Thomas Poulsen er først uddannet ved A. P. Møller-

Mærsk og var i en årrække udstationeret uden for Danmark, hvorefter han tog en MBA i shipping og logistics (the Blue MBA) ved Copenhagen Business School.

Hans Ph.d. forskning ved AAU inkluderer blandt andet casestudier i Asien, USA og Europa. Thomas Poulsens Ph.d. er medfinansieret af Den Danske Maritime Fond og løber frem mod januar 2017.