

Ny ph.d skal kortlægge fremtidens vindmøllemarked

Af KATRINE GRØNVALD RAUNO offentliggjort 27.06.14 kl. 06:44

Thomas Poulsen fik ikke nok af skolebænken med Blue MBA tilbage i 2009. I en ny ph.d. kortlægger han vindmøllemarkedet til lands og vands, hvor aktører ifølge ham er alt for kortsigtede.

Med den hurtige udvikling på markedet for vindmøller både til lands og havs, er der risiko for, at nogle af aktørerne i dag er alt for kortsigtede i deres strategi, mener Thomas Poulsen. Det gælder især indenfor transportkæden for de tunge og store komponenter til en vindmølle for især shipping- og logistiksekskaberne, der sejler elementerne ud til havvindmølleparkerne eller hjælper med at opstille dem.

Men det skal et nyt Ph.d.-projekt med støtte fra Den Danske Maritime Fond og Aalborg Universitet afhjælpe. Her vil Ph.d. studerende Thomas Poulsen bl.a. kortlægge markedspotentialet for shipping og logistik relateret til vindmøller opsat til lands og til vands, møllernes teknologiske udvikling og ikke mindst forsyningskæderne i markedet.

"Målet er at kombinere shippingverdenen og den forskning, der foregår inden for shipping, logistik og forsyningskæder med vindenergi verdenen og forskningen inden for vindmøller," siger han til shippingWatch.

Fra MBA til Ph.d.

I 2011 afsluttede Thomas Poulsen Blue MBA på CBS, hvor han så småt gik i gang med en lille bid af den kommende Ph.d., som løber frem mod januar 2017. På MBA-uddannelsen lavede han et markedsstudie på én af forsyningskæderne på vindmøllemarkedet, der tegnede et billede af et marked på 200 mia. euro frem mod 2050.

"Det er noget af det, jeg godt kunne tænke mig at undersøge for alle delmarkederne og vindmølleforsyningskæderne. Fra møllerne er fabrikerede, til de kommer ud til lands og vands, mens der også er et marked for dykkerundersøgelser inden selve opstillingen af møllen på havet," forklarer Thomas Poulsen og fortsætter:

"Når eksempelvis havvindmøllerne er kommet i gang, producerer de strøm i 25 år, hvilket medfører, at der skal bruges skibe med teknikere til at vedligeholde dem, og møllerne skal til sidst pilles ned igen. Jeg kunne godt tænke mig at vise hele markedspotentialet for shipping og logistik i alle faserne, hvor man skal investere i udstyr, og om det kan bruges i flere forskellige dele af vindmølleparkernes levetid."

Flere faser

Afhandlingen er delt op i flere skridt og benytter sig af case studies i både Europa, Asien og Amerika med fokus på shipping og logistik. I første omgang kigger holdet på de to vindmøllemarkeder hhv. til lands og til vands, hvor onshoremarkedet fortsat er meget større end offshore, som først er begyndt at tage rigtig fart inden for de seneste fem år.

"Størrelsen på vindturbiner, hvor store og tunge, de bliver i fremtiden, har stor indflydelse på transportsektoren. Man når automatisk et max på land i størrelse, hvor folk ikke vil høre på dem mere, hvorimod man til havs teoretisk set kan bygge lige så stort, man vil. Der er derfor i princippet ingen begrænsninger for, hvor lange og tunge de her dele kan blive."

Og det kommer umiskendeligt til at påvirke de mange aktører, der er involveret i at opsætte en vindmølle til lands eller på havet. Fra lastbiltransport, selve vejnettet og til størrelsen på skibene, der skal transportere møllerne. Ifølge Thomas Poulsen har Aalborg Universitet været med til at lave et feasibility studie på, at havvindmøller, der producerer 20 megawatt, er muligt, hvilket vil sige tre til fire gange så store som i dag med vinger på over 100 meter.

"Uheldigvis for shippingbranchen er det sådan, at når man doubler megawatt, så er der en eksponentiel udvikling i vægt og størrelse, så det er blevet ret svært at transportere tingene, efterhånden som møllerne skal producere mere strøm. Derfor er en af delkonklusionerne også, at ingeniørerne, som designer møllerne, er nødt til at få

snakket med shipping- og logistikfolkene også i designfasen, så både landtransport, havne og skibe kan følge med," siger Thomas Poulsen.

Aktør ved et tilfælde

I dag er flere mindre aktører inklusive rederier ifølge Thomas Poulsen endt i branchen ved lidt af et tilfælde og har i løbet af en årrække måske haft rigtig mange vindordrer. Men med den teknologiske udvikling og de større og tungere komponenter såsom vinger udebliver ordrerne måske frem over:

"Det er et fåtal af f.eks. shippingaktørerne, der er i markedet med vilje eller er store nok. Det er meget nichepræget, og mange er ikke store nok rent organisationsmæssigt til at komme på forkant med udviklingen," siger han og peger på, at det især skyldes de tårnhøje priser på skibe til offshore vind, som derudover også ofte tager to til tre år at designe/bygge.

"Kan vi vise et markedspotentiale frem mod 2050, så kan det være, at flere også større aktører vil finde det attraktivt og ikke være så konservative."

Efter selve markedsanalysen skal de forskellige forsyningskæder undersøges, herefter omkostningerne brugt på shipping- og logistikaktiviteter, mens også aktørerne som lastbilsfirmaer, havne, rederier og deres samarbejde kommer i fokus som næste skridt.

"Baseret på, hvad vi har fundet ud af, vil vi til slut forsøge at komme med et bud på en vindende strategi og forretningsmodel for at være med i det her marked for shipping- og logistikserviceydelse. Hvordan man med fordel kan strukturere sin forretning lokalt, regionalt eller internationalt."

Mere professionalisme

Ifølge Thomas Poulsen er markedet for shipping- og logistikydelser til understøttelse af specielt offshore vind stadig præget af mindre nichevirksomheder eller spillere som DONG Energy og Siemens, der på mange måder har lavet egne forsyningskæde, når der er opstået flaskehalse. Eksempelvis opkøbte DONG Energy installationsselskabet A2SEA, som man et år senere solgte halvdelen af til Siemens, samt kabelinstallationselskabet CT Offshore.

"Der er endnu ikke kommet store shipping- og logistikkonglomerater og taget en nævneværdig stor bid af kagen. Markedet bliver ofte mere robust og modent, når de store spillere kommer ind med deres professionalisme. Det vil skabe mere homogene og standardiserede måder at arbejde på, og vi har set i andre markeder, at denne professionalisering udvikler og modner normalt markedet til alles gavn. Det kunne branchen nyde godt af," siger Thomas Poulsen og fortsætter:

"Hovedformålet er jo at få et konkurrencedygtigt marked for vind både onshore og offshore, der ikke har brug for statssubsidier. Og her spiller en effektiv forsyningskæde med homogene og standardiserede shipping- og logistikprocesser en yderst vigtig rolle."

[Nordjysk offshore-centrum svulmet gennem krisen](#)

[Offshorerederi: Længere kontrakter i vindindustri](#)

[Nu kommer havvindmøllen med vinger på 100 meter](#)

[BBC Chartering: Vi blev alle ramt i 2013](#)