

TEMA

VESTAS

# Leverandørerne vender tilbage

**FLASKHALS.** Vestas' forhold til sine underleverandører er i klar bedring. Tidligere vrede leverandører er klar til at vende tilbage efter Vestas i et år har arbejdet på at forbedre forholdene.

## Af Belle Grünbaum

Vestas' forsøg på at pleje de tidligere anstrengte forhold til underleverandørerne bærer nu frugt. Det er meldingen fra en række af leverandørerne til vindmølleproducenterne.

»Tidligere drejede det sig om pris og pris. Vi føler at de nu reelt prøver at skabe et rigtigt partnerskab,« siger Henning Gammelgaard Jensen, formand Danish Wind Energy Group under Dansk Eksportforening.

For knap halvandet år siden nedjusterede Vestas med knap to mia. kr. bl.a. på grund af mangel på komponenter. I den forbindelse kom det frem, at leverandørerne var så utilfredse med forholdene hos Vestas, at nogle helt havde vendt Vestas ryggen.

Denne situation er det nu lykkes for Vestas at få vendt, lyder meldingen.

»Der er helt klart sket en opblødnings og en forbedring af forholdene til underleverandørerne. Der vil altid være nogle, der mener, forholdet kan forbedres, men i dag er det svært at pege på at problemet enlydigt ligger hos Vestas,« siger Peter Aarø Rasmussen, direktør for Center for Underleverandører.

De to talsmænd for leverandørerne bliver bakket op af en række individuelle leverandører i branchen. En af disse er C.C. Jensen, der laver oliefilter til gearbokske.

## Forbedret kommunikation

»Vores kommunikation med Vestas er blevet væsentlig mere positiv gennem det sidste års tid. Nu er der en helt anden forståelse i Vestas for, hvor vigtigt underleverandørers opgave er. De er begyndt at tænke mere i vindmøllebaner,« siger Ulrich Ritsing, salgs- og marketingdirektør i C.C.Jensen.

»Der er ingen tvivl om, at hovedproblemet er at få leverancetaktten op at køre,« siger analytiker Henrik Bregum fra Danske Equities om regnskabet for første kvartal, der i går fik aktier i selskabet til at dykke fra motgenstuden men senere rettede sig op igen.

Analysikerne vurderer, at flaskehalsproblemerne er særligt udbredt på de store komponenter som gearbokske og transformatorer, men at problemet breder sig som ringe i vandet gennem hele leverandørkæden.

Siden Vestas nedjusterede for halvandet år siden, har de arbejdet målrettet med at skabe bedre forhold til leverandørerne bl.a. ved at trappe dialogen op, afholde såkaldte relationsdage og indgå længere kontraktperioder med underleverandørerne.

## Vestas står stærkt til fremtidens vækst

»Udviklingen vil være med til at udvikle nogle stærke kinesiske spillere. Det kan på sigt føde en ny global spiller, som vil deltage i vindmøllekapløbet rundt om i verden. Vestas står stærkt i Kina, men jeg tror ikke de vil kunne holde deres markedsandel på det kinesiske marked,« siger Stephen Rammer fra Alm. Brand.

Han vurderer, at mens Vestas har en markedsandel på 35 pct., vil de kunne opnå omkring 30 pct. af det kinesiske marked.

Per Krogsgaard fra BTM Consult ser de kinesiske myndigheders nationale præferencer styrke de lokale producenter.

»De nye, lokale vindmølleproducenter i Kina vil kunne udfordre Vestas på den lange bane. De kinesiske myndigheder vil helt naturligt først kigge på, om der er nogle lokale producenter, de kan bruge,« siger Per Krogsgaard.

## Af Belle Grünbaum og Rikke Jørring

Når fremtidens marked for vindmøller for alvor tager fart, står Vestas med et solidt ben på det vigtigste og hurtigst voksende marked, vurderer analytikere.

Det er nemlig kun et spørgsmål om tid, før det kinesiske marked for vindmølleenergi vil overhale det amerikanske marked, vurderer analytiker Stephen Rammer fra Alm. Brand. Han vurderer, at Kina vil aftage mere end 3000 megawatt inden 2008 og overhale USA som det største marked for vindenergi inden fem til seks år.

»Det er meget tydeligt, at Kina bliver et kæmpe marked, og det er kun godt nyt for Vestas. De står godt både i USA og på det kinesiske marked,« siger Per Krogsgaard fra BTM Consult.

Ifløje tal fra BTM Consult blev der sidste år solgt vindmøller til Kina for 1.334 megawatt mod 2.453 megawatt i USA og 15.000 megawatt på verdensplan. BTM Consult vurderer, at Kina inden 2008 vil have nået 3.000 megawatt mod omkring 5.000 megawatt i USA.

## Kan vente hård konkurrence

Men udviklingen på det kinesiske marked betyder dog ikke, at Vestas kan læne sig tilbage og hvile på laurbærene. De kan møde uventet hård konkurrence fra lokale kinesiske producenter, der er så godt som ukendte i dag. Den største af de kinesiske vindmølleproducenter er Goldwing, der sidste år strøg ind på listen over de største producenter af vindmøller i verden på plads nr. 10 med 2,8 pct. af verdensmarkedet.

Konkurrenter som Goldwing og den endnu mindre producent Dong Feng vil kunne drille Vestas på det ki-

nesiske marked.

»Udviklingen vil være med til at udvikle nogle stærke kinesiske spillere. Det kan på sigt føde en ny global spiller, som vil deltage i vindmøllekapløbet rundt om i verden. Vestas står stærkt i Kina, men jeg tror ikke de vil kunne holde deres markedsandel på det kinesiske marked,« siger Stephen Rammer fra Alm. Brand.

Han vurderer, at mens Vestas har en markedsandel på 35 pct., vil de kunne opnå omkring 30 pct. af det kinesiske marked.

Per Krogsgaard fra BTM Consult ser de kinesiske myndigheders nationale præferencer styrke de lokale producenter.

»De nye, lokale vindmølleproducenter i Kina vil kunne udfordre Vestas på den lange bane. De kinesiske myndigheder vil helt naturligt først kigge på, om der er nogle lokale producenter, de kan bruge,« siger Per Krogsgaard.

onsdage og indgå længere kontraktperioder med underleverandørerne. Fra en af de leverandører af centrale komponenter, der tidligere har valgt at skruе næsten helt ned for leverancen til Vestas, lyder beskeden nu, at man er klar til at udvide samarbejdet igen.

»Man kan vel sige, at det har været et aktiv for Vestas, at de fik Ditlev Engel ind. Underleverandørernes rating af Vestas er i hvertfald blevet langt bedre. Vi vil gerne levere mere til Vestas igen, og det er vel bare et spørgsmål om tid, før vi gør det,« siger direktøren for selskabet, der foretrækker at forholde sig anonymt.

Hos Vestas glæder man sig over de nye og mere tilfredse toner hos leverandørerne.

»Vi føler, vi har et meget mere tæt og frugtbart samarbejde, end vi tidligere har haft. Der er ingen tvivl om, at i gamle dage har Vestas absolut ikke været jordens nemmeste kunde at have med at gøre,« siger IR-chef Peter Kruse.

begr@berlingske.dk

200 kr. pr. Vestas-aktie:

18. august 2003: +25,7 pct.

Halvårstallene med fastholdelse af årets forventninger samt et løfte om vækst næste år overraskede markedet positivt. Vestas har bl.a. fornaet at fordouble salget på det tyske marked.

100

50

0  
Januar 2003

28. november 2003: -19,7 pct.

Det amerikanske senat valgte at udsætte afstemningen om en energipakke indeholdende skattefordele til producenter af vedvarende energi. Tredjekvartalsorienteringen afslojrede nedjusterede forventninger til både 2003 og 2004. Den primære årsag var afmåningen på det tyske marked.

25. oktober 2004: -2,3 pct.

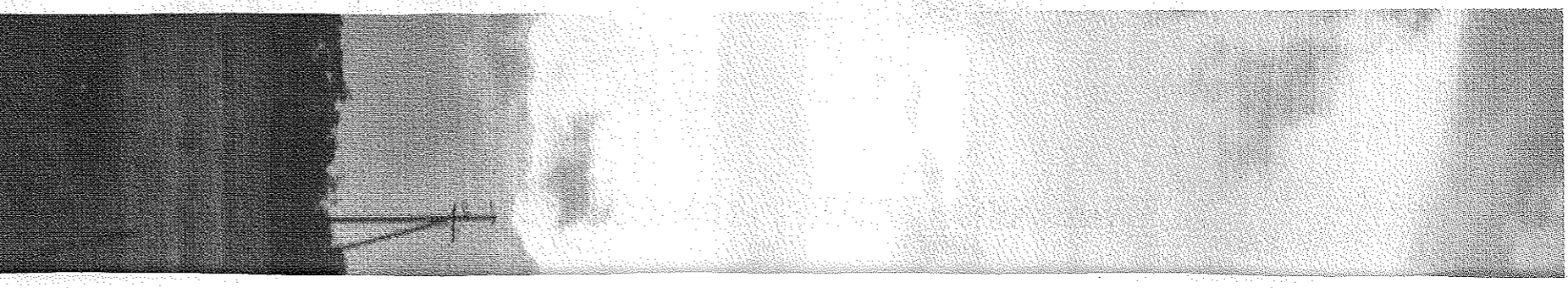
Ditlev Engel bliver udnævnt som ny topchef i Vestas. Han tittræder først i maj 2005.

26. november 2004: -14,3 pct.

Tredjekvartalsorienteringen viste at ambitionerne for 2005 lå langt under markedets skøn. Derudover påvirkede den faldende dollarkurs ligeledes aktien negativt.

26. maj 2005: +10,1 pct.

Koncernchef Ditlev Engel offentliggjorde sin nye strategi. Han ledende medarbejdere planer er en strategisk plan for 2005.



# Leverandørerne vender tilbage

**FLASKHAAS.** Vestas' forhold til sine underleverandører er i klar bedring. Tidligere vrede leverandører er klar til at vende tilbage efter Vestas i et år har arbejdet på at forbedre forholdene.

**At Belle Grünbaum**

Vestas' forsøg på at pleje de tidligere anstrengte forhold til underleverandørerne bærer nu frugt. Det er meldingen fra en række af leverandørerne til vindmølleproducenterne.

»Tidligere drejede det sig om pris og pris. Vi føler at de nu reelt prøver at skabe et rigtigt partnerskab,« siger Henning Gammelgaard Jensen, formand Danish Wind Energy Group under Dansk Eksportforening.

For knap halvandet år siden nedjusterede Vestas med knap to mia. kr. bl.a. på grund af mangel på komponenter. I den forbindelse kom det frem, at leverandørerne var så utilfredse med forholdene hos Vestas, at nogle helt havde vendt Vestas ryggen.

Denne situation er det nu lykkes for Vestas at få vendt, lyder meldingen.

»Der er helt klart sket en opblødnings og en forbedring af forholdene til underleverandørerne. Der vil altid være nogle, der mener, forholdet kan forbedres, men i dag er det svært at pege på at problemet enlydigt ligger hos Vestas,« siger Peter Aarø Rasmussen, direktør for Center for Underleverandører.

**Forbedret kommunikation**  
De to talsmænd for leverandørerne bliver bakket op af en række individuelle leverandører i branchen. En af disse er C.C. Jensen, der laver oliefilter til gearbokske.

»Vores kommunikation med Vestas er blevet væsentlig mere positiv gennem det sidste års tid. Nu er der en helt anden forståelse i Vestas for, hvor vigtigt underleverandørers opgave er. De er begyndt at tænke mere i vindmøllebaner,« siger Ulrich Ritsing, salg- og markedsdirektør i C.C. Jensen.

Sådanne udmeldinger er vigtige, lyder det fra analytikerne. I et marked med boomende vækstrater og store flaskhalsproblemer kan et godt forhold til underleverandørerne udgøre forskellen mellem fremtidens vindere og tabere.

**Leverancetakt op at køre**

»Både ordrebekholdningen og tilgangen af nye ordrer er utrolig stærk, så der er ingen tvivl om, at hovedproblemet er at få leverancetakten op at køre,« siger analytiker Henrik Breum fra Danske Equities om regnskabet for første kvartal, der i går fik aktier i selskabet til at dykke fra motgenstænden men senere rettede sig op igen.

Analytikerne vurderer, at flaskhalsproblemerne er særligt udbredt på de store komponenter som gearbokske og transformatorer, men at problemet breder sig som ringe i vandet gennem hele leverandørkæden.

Siden Vestas nedjusterede for halvandet år siden, har de arbejdet målrettet med at skabe bedre forhold til leverandørerne bl.a. ved at trappe dialogen op, afholde såkaldte relati-

onstage og indgå længere kontraktperioder med underleverandørerne.

Fra en af de leverandører af centrale komponenter, der tidligere har valgt at skruer næsten helt ned for leverancen til Vestas, lyder beskeden nu, at man er klar til at udvide samarbejdet igen.

»Man kan vel sige, at det har været et aktiv for Vestas, at de fik Ditlev Engel ind. Underleverandørernes rating af Vestas er i hvertfald blevet langt bedre. Vi vil gerne levere mere til Vestas igen, og det er vel bare et spørgsmål om tid, før vi gør det,« siger direktøren for selskabet, der foretrækker at forholde sig anonymt.

Hos Vestas glæder man sig over de nye og mere tilfredse toner hos leverandørerne.

»Vi føler, vi har et meget mere tæt og frugtbart samarbejde, end vi tidligere har haft. Der er ingen tvivl om, at i gamle dage har Vestas absolut ikke været jordens nemmeste kunde at have med at gøre,« siger IR-chef Peter Kruse.

[begr@berlingske.dk](mailto:begr@berlingske.dk)

## Vestas står stærkt til fremtidens vækst

**VÆKSTPROGNOSE.** Om fem- seks år bliver Kina det største marked for vindmøller, spår analytiker. Det styrker Vestas i forhold til de nærmeste konkurrenter, men nye kinesiske producenter vil kunne drille.

**Af Belle Grünbaum og Rikke Fjorring**

Når fremtidens marked for vindmøller for alvor tager fart, står Vestas med et solidt ben på det vigtigste og hurtigst voksende marked, vurderer analytikerne.

Det er nemlig kun et spørgsmål om tid, før det kinesiske marked for vindmølleenergi vil overhale det amerikanske marked, vurderer analytiker Stephen Rammer fra Alm. Brand. Han vurderer, at Kina vil aftræde mere end 3000 megawatt inden 2008 og overhale USA som det største marked for vindenergi inden fem til seks år.

Og taler denne prognose sandt, er det godt nyt for Vestas, vurderer flere analytikere.

»Vestas står godt placeret i Kina. De er længst fremme af de ikke-kinesiske producenter med lokalproduktion i Kina. Du har nogle andre på markedet, men Vestas er størst med vestlige produktionsmetoder,« siger analytiker Henrik Breum fra Danske Equities.

Denne vurdering bakkes op af en af de ledende eksperter i markedsandele på vindmøllemarkedet.

**Kæmpe marked i Kina**

»Det er meget tydeligt, at Kina bliver et kæmpe marked, og det er kun godt nyt for Vestas. De står godt både i USA og på det kinesiske marked,« siger Per Krogsgaard fra BTM Consult.

Ifølge tal fra BTM Consult blev der sidste år solgt vindmøller til Kina for 1.334 megawatt mod 2.453 megawatt i USA og 15.000 megawatt på verdensplan. BTM Consult vurderer, at Kina inden 2008 vil have nået 3.000 megawatt mod omkring 5.000

megawatt i USA.

For at vinde retigheden til en kontrakt, kræver de kinesiske myndigheder, at 70 pct. af vindmøllerne er produceret i Kina. For at leve op til disse krav har Vestas bygget en større fabrik sydøst for Beijing.

Ifølge gårdagens kvartalsregnskab er Kina Vestas fjerde største marked med et salg på 71 megawatt ud af et totalt salg på 612 megawatt.

**Kan vente hård konkurrence**

Men udviklingen på det kinesiske marked betyder dog ikke, at Vestas kan læne sig tilbage og hvile på laurbærene. De kan møde uventet hård konkurrence fra lokale kinesiske producenter, der er så godt som ukendte i dag. Den største af de kinesiske vindmølleproducenter er Goldwing, der sidste år strøg ind på listen over de største producenter af vindmøller i verden på plads nr. 10 med 2,8 pct. af verdensmarkedet.

Konkurrenter som Goldwing og den endnu mindre producent Dong Feng vil kunne drille Vestas på det ki-

nesiske marked.

»Udviklingen vil være med til at udvikle nogle stærke kinesiske spillere. Det kan på sigt føde en ny global spiller, som vil deltage i vindmøllekapløbet rundt om i verden. Vestas står stærkt i Kina, men jeg tror ikke de vil kunne holde deres markedsandel på det kinesiske marked,« siger Stephen Rammer fra Alm. Brand.

Han vurderer, at mens Vestas har en markedsandel på 35 pct., vil de kunne opnå omkring 30 pct. af det kinesiske marked.

Per Krogsgaard fra BTM Consult ser de kinesiske myndigheders nationale præferencer styrke de lokale producenter.

»De nye, lokale vindmølleproducenter i Kina vil kunne udfordre Vestas på den lange bane. De kinesiske myndigheder vil helt naturligt først kigge på, om der er nogle lokale producenter, de kan bruge,« siger Per Krogsgaard.

[begr@berlingske.dk](mailto:begr@berlingske.dk)  
[rif@berlingske.dk](mailto:rif@berlingske.dk)

