

Positionering af Thyborøn havn som hub for opsætning og servicering af nærkystmøller

Baggrund

Energistyrelsen har med sit udbud af 450 MW møller i en række kystnæreområder, skabt mulighed for øget havneaktivitet og erhvervsudvikling i de områder, der vinder udbuddet. Laveste pris vinder udbuddet og det vil derfor i praksis være de områder med mest vind (dog med fradrag af de samfundsmæssige omkostninger), der vil vinde udbuddet. Vestkysten fra Hvide Sande til Thyborøn rummer to områder, der hver kan få op til 200 MW møller placeret. Samlet må der derfor forventes at skulle opsættes op til 400 MW langs Region Midts vestkyst. Der er derudover planer om opsætning af 90 MW møller ved Nisum Bredning umiddelbart syd for Thyborøn. Dermed kommer det samlede antal MW tæt på vindmølleparken ved Anholt. Erfaringerne fra Djurs Windpower har dokumenteret, at der er et betydeligt økonomisk og beskæftigelsesmæssigt potentiale i at blive udskibnings- og servicehavn for havbaserede vindmøller.

Det er dog ikke sikkert, at den beskæftigelsesmæssige effekt ved opsætning og servicering vil tilgå regionens vestkysthavne, da flere havne langs vestkysten, særligt Esbjerg også har god mulighed for at blive opsætnings og servicehavn, da de allerede i dag har opsætningsfaciliteter til vindmøller. Transport tid til søs er dog meget kostbar og nærheden til opsætningsstedet er derfor en fordel.

I Region Midt er det reelt kun Thyborøn havn, der på vestkysten kan stille med den nødvendige havnedybde og den tilstrækkelige ledige og sammenhængende oplagsplads til udskibning og opsætning. De nærmeste alternativer er Ålborg, Esbjerg og Hanstholm. Der kan derfor vise sig at være en god investering i at gøre det samme forarbejde som Djursland har gjort i forbindelse med udviklingen af deres serviceklynge, herunder hente viden og erfaringer fra dem, der var med til at opbygge og drive klyngen.

Serviceklyngen i Thyborøn forventes etableret på en stiftende generalforsamling inden udgangen af 4.kvartal 2013. På et informationsmøde om mulighederne inden for offshoremøller, der blev afholdt i september, blev virksomhederne bedt om at komme med interessetilkendegivelser. Ud over Thyborøn Havn og Lemvig Kommune, blev der givet tilsagn fra 15 virksomheder. Der er tale om et 10 produktionsvirksomheder, 1 mediebyureau, 1 videns institution, 2 transportfirmaer og 1 stevedoreselskab. Enkelte af produktionsvirksomheder har allerede stiftet bekendtskab med vind- og offshore branchen, ved at levere komponenter, underentrepriser og ekspertise til Siemens, Vestas, A2Sea, Bladt Industries, DONG Energy m.fl.

For 3 af de 10 produktionsvirksomheder betragtes vind- og offshore branchen som deres primære forretnings- og kompetenceområde, men de mener ligesom de øvrige virksomheder i klyngen, at man vil stå meget stærkere i en fælles serviceklynge for Thyborøn Havn.

Erfaringer fra Nordsøen og Anholt projektet viser et potentiale for omsætning i serviceklyngen på mere end 1 mio. kr. per MW der indgår i projektet hvilket vil sige 400 mio. kr. med et udgangspunkt på 400 MW.

Dette er alene i anlægsfasen så hertil skal lægges omsætning for løbende serviceopgaver efter idriftsættelse. Anholt projektet menes at have givet beskæftigelse til 330 nye jobs.

Opbygningen og positioneringen af Thyborøn havn og den tilknyttede serviceklynge vil være en tidskrævende opgave, der fordrer, at der er tid til at besøge virksomheder, afholde møder og tage kontakt til de konsortier, tekniske rådgivere mm, der måtte tænkes at kunne byde på, eller indgå i løsningen af, opgaven med at opsætte vindmøllerne og som vil være med til at stifte og drive klyngen som en forening.

En serviceklynge placeret i Thyborøn vil samtidig skulle etablere samarbejder med de eksisterende serviceklynger i Region Midt. Dertil kommer et ikke ubetydeligt kommunikationsarbejde både internt i klyngen og eksternt i forhold til interessenter og omverden.

Kravene fra operatører, vindmølleproducenter og underleverandører til hav- og kystmølle projekterne har ændret karakter i takt med at projekterne forventes opstillet og leveret billigere, hurtigere og mere effektivt samt at den seneste generation af komponenter til havmøller er større end hidtil.

Operatører og leverandør ønsker at begrænse arbejdet på søen ved at forberede og foretage en stor del af montage arbejdet på land i nærliggende udskibningshavne. Det stiller naturligvis store krav til infrastrukturen og netværket af underleverandører på den pågældende lokation. Derfor er det væsentlig at få gennemført en analyse af adgangsvejene til Thyborøn havn, som det første led i processen med at få positioneret Thyborøn havn som opsætningshavn for vindmøller.

Formål

At positionere Thyborøn Havn som udskibnings- og servicehavn for Kyst- og havmølle projekter i Nordsøen og herigennem:

- Udvikle og øge kendskabsgraden til NorthSeaOffshore Service Group og servicegruppens virksomheder til hele forsyningskæden.
- At skabe vækst og udvikling for områdets virksomheder med tilknytning til det maritime miljø
- At skabe nye arbejdspladser

Beskrivelse af erhvervsstrukturen på havnen

Thyborøn er en udpræget servicehavn og de virksomheder der er lokaliseret i og omkring havnen er bygget op omkring deres evne til at yde service til især fiskeri- og handelsflåden. Vilkaarene er derfor for dem, og de øvrige virksomheder i området, der også er tilknyttet de maritime erhverv som underleverandører og servicevirksomheder, konstant at være fleksible og tilpasse sig opgaverne. Derudover producerer nogle få af virksomhederne dele til skibsbyggeri og fiskeri, heraf går en del til eksport.

Det er dog overvejende små og mellemstore virksomheder, hvoraf en del har et vækstpotentiale, som i stigende grad har behov for et øget samarbejde omkring positionering og kompetenceudvikling. Strategisk og målrettet positionering i forhold til vindmøllemarkedet har ikke været prioriteret i de enkelte virksomheder, men de er alle bevidste om de fordele og den synergieffekt der opnås, når de står sammen omkring dette.

Processen med at gøre havnen synlig overfor vindmølleaktørerne vil derfor være en opgave, der kræver en betydelig vidensindsamling, koordinering og oprustning på kendskabssiden. Dertil kommer dannelsen af en serviceklynge, der er åben for alle, der ønsker at kvalificere sig til at håndtere kontrakter med de førende vindmølle leverandører.

Strategiske overvejelser i forhold til Thyborøn

Thyborøn Havn har en god geografisk beliggenhed i forhold til vind- og offshore projekter i Nordsøen. Indsejlingen til havnen er østvendt, det er regionens eneste dybvandshavn på vestkysten. Der er allerede i dag afsat et betydeligt større sammenhængende areal på havnen. I havnens masterplan for de næste par år er der projekteret et nyt montageområde for vindmøller og en ny kaj med sidespor til jernbanen. Det er i særlig grad ovenstående sammenfattede forhold omkring havnens strategiske muligheder og erhvervsstruktur, der skal formidles til vindmøllebranchens samlede forsyningskæde samt de toneangivende medier der har berøring med vind- og offshore branchen gennem de projekterede møde og eventsprægede aktiviteter

Medier og positioneringsaktiviteter

Projektet forventer fra starten at alliere sig med Offshore energy, hvorfra der på konsulentbasis løbende skal indhentes strategisk vejledning på valg og udførelse de planlagte aktiviteter.

Den projekterede positioneringsindsats vil også omfatte et website, der beskriver kompetencer, faciliteter, kontaktoplysninger m.v. Websitet udarbejdes på Dansk, Engelsk og Norsk og vedligeholdes og opdateres af projektledelsen. Udgivelse af en folder med produktblade for de enkelte kompetenceområder i klyngen, Offentliggørelse af COWI transportanalyse, etablering af fælles workshops mellem virksomheder og vindmølleleverandører, speeddating arrangementer, produkt- og servicepræsentations seancer, messefremstød o.l.

Der vil også skulle arrangeres et betydeligt antal møder med virksomheder i forsyningskæden. Projektet opererer med en dobbelteffekt af sine aktiviteter ved, at der skabes presseomtale gennem projektets aktiviteter, hvor igennem positionering af klyngen og havnen opstår. Der planlægges også en fælles stand for Thyborøn Havn og NSO Service Group på EWEA offshore messen 2015.

Kompetencegivende tiltag

Der skal i regi af væksthushprogrammet Globus desuden gennemføres et kompetencegivende forløb for virksomhederne i klyngen. Det skal forberede og kvalificere virksomhederne til at håndtere underleverandørrollen til de førende vindmølleleverandører og projektudviklere.

Udgift (1000 kr.)	2013	2014	2015	I alt
Forundersøgelse adgangsvej til Thyborøn	100			100
Mødeaktiviteter, messedeltagelse mv.		150	150	300
Løn - projektledelse	70	420	315	805
Indkøb af konsulentbistand til strategi, kommunikation mm.	0	200	50	250
Møder, kørsel mm.		100	48	148
I alt	170	870	563	1603
Finansiering (1000 kr.)				
Region Midt		651	176	827
Thyborøn havn - andel projektledelse	35	77	33,5	145,5
Private virksomheder via kontante indskud		65	320	385
Thyborøn havn - adgangsveje analyse	100			100
Lemvig Kommune	35	77	33,5	145,5
I alt	170	870	563	1603

Når serviceklynge er etableret vil planlægningen med at gennemføre et Globusforløb for virksomhederne i serviceklyngen blive igangsat. Dette forventes yderligere at udløse for yderligere 270.000 kr. værdiskabende aktiviteter i klyngen. Aktiviteterne vil tage udgangspunkt i en forberedelse af klyngens virksomheder til vilkårene for at være underleverandør til vindmøllebranchen.

Aktivitets- og handlingsplan

	2013	2014				2015			
	4kv	1kv	2kv	3kv	4kv	1kv	2kv	3kv	4kv
Fase 1: Eget forarbejde									
Forberedende arbejde af Lemvig Kommune og Thyborøn havn									
Fase 2: Projektansættelse pr. 1/11-13									
COWI Transportanalyse									
Udarbejdelse af plan for strategiske aktiviteter i samarbejde med Offshore energy									
Udarbejdelse af serviceklynge koncept									
Dannelse af serviceklyngen North Sea offshore, med udgangspunkt i Thyborøn og omegnskommuner									
GLOBUS kompetenceudvikling									
Lave samarbejdsaftaler med relevante partnere, herunder andre serviceklynger									
Rekruttering af virksomheder til serviceklynge									
Planlægning og gennemførelse af messedeltagelse									
Møder, workshops, speeddating mv. med relevante bydere, rådgivere, investorer med relevans for vindmølleparkerne									
Positionering gennem af havn og serviceklynge gennem medieomtale af aktiviteter									
Valg af Thyborøn havn som udskibningshavn for nærkyst møllerne									