



Skykon A/S

Vækst i et turbulent marked

Ib Sejersen, EU Consult, ib.sejersen@yahoo.com, Redaktør Effektivitet

» Ifølge den forretningsstrategi vi har formuleret, vil vi udvikle os fra at være leverandører til at være en integreret del af kundens problemløsning ««

Vindmøllesekskabet Skykon A/S, hvis navn man lige nu hører her og der og alle vegne, har ambitioner om fortsat høje vækstrater i et marked, der i indeværende år er dykket 6 %. Forudsætningen for denne vækst, er ikke mindst penge, og på dette område har Skykon netop indgået en aftale med EQT Expansion Capital, der er en del af nordens største kapitalfond EQT.

Men penge gør det naturligvis ikke alene. Vi har talt med Niels Brix, direktør med ansvar for forretningsudvikling, om dette. Han oplyser, at Skykon helt fra sin start har været i en ekspansiv udvikling, hvilket ikke mindst skyldes, at man fokuserer entydigt på at videreudvikle de kompetencer og forretningsmuligheder, der allerede findes i de firmaer, Skykon opstod af for ca. 3 år siden. Vi er en leverandør til en industri, vindmøllebranchen, som på trods af den afmatning, den er inde i lige i øjeblikket, har et enormt vækstpotentiale, siger Niels Brix. Vi har specialiseret os inden for teknologiske områder i denne industri, nemlig konstruktion og fremstilling af tårne samt komponenter til vindmøller, først og fremmest kompositdele til vinger, plugs og tårnløsninger. På disse områder agter vi at vokse kraftigt, dels gennem organisk vækst og dels gennem opkøb af virksomheder, primært i udlandet, siger Niels Brix.

Vækstambitioner i Kina og USA

Selve navnet Skykon A/S er ca. to år gammelt, idet firmaet blev dannet i 2007 da investeringsfonden Evo Energy A/S slog fire firmaer, man havde ejerskab af, sammen i et konglomerat, Skykon A/S. Alle firmaer var – og er fortsat – blandt de mest betydende danske underleverandører til vindmølleindustrien. Hovedindehavere af Skykon A/S er brødrene Carsten og Jens Risvig Pedersen, der har en lang fortid i dansk vindmølleindustri, og især kendes som ejere af vindmøllefabrikken Nordex, der for år tilbage blev børsnoteret. Ved etableringen af Skykon udtrykte brødrene en vision om, at der ud af denne fusion ville dannes et selskab, der på kort tid ville nå et økonomisk årsresultat på en kvart milliard kroner.

Denne ambition er bestemt ikke blevet mindre i dag, efter at investeringsfonden EQT er kommet ind i billedet med en låneaftale. Ud over at fortsætte den organiske vækst, man allerede er i gang med, har man planer om køb af virksomheder i udlandet, fortæller Niels Brix. I Skotland har vi i marts i år købt virksomheden WTowers Ltd. af Vestas A/S, og i USA og Kina er vi etablerede med kontorer bl.a. med det sigte at gennemføre akquisitioner i disse lande.

Skykons daglige ledelse består af medejer og CEO Jesper Oehlen-schlæger, der ved sin side har vicedirektørerne Peter Sønderlyng og Niels Brix med ansvar for henholdsvis økonomi og forretningsudvikling.

Fra konglomerat til global underleverandør

Niels Brix: De selskaber, vi opererer med i dag er alle højt specialiserede og velindførte i vindmøllemarkedet:

- Welcon A/S, der konstruerer og fremstiller tårne til vindmøller
- Dencam A/S, der fremstiller rodender og forme til møllevinger samt såkaldte plugs, der indgår som indvendig forstærkning i vingeprofilerne
- Marxen A/S, der laver kompositprodukter til vindmølleindustrien
- WKT Nordic A/S, der sælger midler til overfladebehandling af vindmøller
- WTowers Ltd., der fremstiller møllevinger

Vi lander i 2009 på en omsætning i omegnen af 1,1 mia. kr. Vi har ca. 420 ansatte. I dag agerer firmaerne som fem individuelle organisationer, men det nærmeste mål for organisationsudvikling hos Skykon er, at vi får dem samarbejdet til en global organisation med én corporate identity.

Vi gør det, vi er bedst til

Planlægger I at ekspandere ved at diversificere på vindmølleområdet?

Nej, afgjort ikke. I vore vækstbestrebelse vil man ikke se os gå ind i tilstødende brancher. Vi kender markederne, der hvor vi er, og vi har ingen planer om f.eks. at gå ind i områder som bremsere eller styrengler til møller.

Ifølge den forretningsstrategi vi har formuleret, vil vi udvikle os fra at være leverandører til at være en integreret del af kundens problemløsning. En strategisk partner, med andre ord. Eller en proaktive partner med kapacitet til at skyde knowhow, innovation, logistik, omkostningsreduktion og – frem for alt – kvalitet ind i kundens forsyningskæde og hermed ind i den færdige vindmølle. Vi vil tilbyde kunden et partnerskab med fokus på en nøglefærdig løsning frem for en enkeltstående løsning.

Et dansk forskningscenter i verdensklasse

Det er ikke alene navnet Skykon, man hører og ser i medierne. I nævnes ofte i forbindelse med det nye udviklingscenter på Lindøværftet.

Ja, centret er vores initiativ. Da situationen omkring lukningen af værftet opstod, spurgte vi i branchen, om der var interesse for en samlet indsats på udviklingssiden. Det viste sig at være tilfældet, og nu er **Lindø Offshore Renewables Center**, forkortet **LORC**, en realitet. Centret ejes af en fond, og har en vision om at udvikle sig til et forsk-



nings- og udviklingscenter i verdensklasse inden for offshore teknologier til vedvarende energi. Formålet med centret er at skabe innovation på området ved at involvere hele værdikæden fra idé til den færdige offshore energiløsning i et forskningsfællesskab. Herved skal centret sikre Danmark en ledende position inden for vedvarende offshore energi.

Har I konkret startet udviklingsprojekter, eller er I stadig i opstartfasen?

Det var jo først i midten af oktober, centret officielt blev startet, så nogen egentlig forskning foregår der ikke. Men vi har tilsagn om konkrete projekter. Foreløbig har vi etableret os med én ansat i et kontor i Lindø sekretariat. Vi har et satellitkontor i København – blandt andet med henblik på at være på stedet under klimakonferencen.

LORC skal samle alle kræfter

Af det officielle udkast til konceptbeskrivelse, som LORCs bestyrelse udsendte i oktober 2009 fremgår det, at centrets ambition er at løfte teknologier for vedvarende energi fra den idé-genererende fase til industrielle løsninger i fuldskala. LORC rummer en bred gruppe af partnere fra universiteter og uddannelsesinstitutioner, vindmøllefabrikker, leverandører af komponenter til energibranchen, konsulenter, projektudviklere og energiselskaber.

Udviklingscentret bygger på de kompetencer, der allerede findes i området omkring Lindøværftet, inkl. Syddansk Universitet. Centret skal facilitere vidensdeling, udveksling af Best Practice og tværfaglig tænkemåde mellem relevante industrier, universiteter og andre formidlere af viden.

På området Procesudvikling vil man fokusere på automatisering, ro-

botteknologi, Lean, maleprocesser, formning og svejsning samt transport og bortskaffelse. Inden for produktudvikling er overskrifterne fundament og support strukturer, korrosionsbeskyttelse, optimering af materialer og fundamenter, adgangssystemer samt systemer til transport, installation og bortskaffelse

Ved centrets start har vindmøllebranchen identificeret en række udviklingsmæssige huller, som centret kan tage fat på at fylde ud:

- at udvikle nye koncepter for offshore parkernes el-infrastruktur
- at videreudvikle designprocedurer for vindmølle og fundamenter for at reducere design-usikkerheder
- at optimere og udvikle nye koncepter for fundamenter og installationsteknologi med særligt fokus på dybere vand over 15 m
- at udvikle overvågnings og dataopsamlingsystemer med henblik på at kortlægge fejlfrekvenser og optimere vedligehold
- at udvikle forbedrede adgangs- og sikkerhedsforhold
- at udvikle viden om geoteknik og geofysik
- at udvikle viden om materialer i et offshore miljø, med særligt fokus på korrosion
- at udvikle optimale drifts- og vedligeholdelsesstrategier

Lindø Offshore Renewables Center er initieret af Lindø og Syddansk Universitet i samarbejde med industrielle interessenter som Skykon A/S, Danfoss A/S og Vestas A/S. Det ledes af en bestyrelse med Poul Nyrup Rasmussen som formand. Andre bestyrelsesmedlemmer er Lars-Erik Brenøe, A.P. Møller – Mærsk, Jørgen Mads Clausen, Wave Star A/S, Anders Søe-Jensen, Vestas Offshore A/S, Jesper Øhlenschläger, Skykon A/S, Jens Oddershede, Syddansk Universitet og Jan Hylleberg, Vindmølleindustrien (observatør).



Niels Brix, VP Business Dev. Skykon A/S

Født 1973, Uddannet advokat.

Direktør for forretningsudvikling i Skykon A/S siden firmaets start i 2006.

Har arbejdet med forretningsudvikling i ca. 10 år i firmaer som Carlsberg og Deloitte og som selvstændig advokat.