



ÅRSBERETNING

ESBJERG HAVN

2016

ESBJERG
HAVN



Gateway Scandinavia



RESULTAT

79,6

MIO. KR.



OMSÆTNING

231

MIO. KR.

FORORD

På den internationale scene var 2016 et uforudsigeligt år. Både på grund af præsidentvalget i USA og på grund af Brexit-afstemningen i Storbritannien. Begge valg skabte usikkerhed i relation til internationalt samarbejde og handel.

På samme tid var ”stabil fremgang” imidlertid overskriften for dansk økonomi og mange virksomheder. Det gælder også for Esbjerg Havn, som landede sit hidtil bedste resultat.

På ti år har Esbjerg Havn øget sin omsætning med 128 procent, og i hele perioden har væksten været lønsom. Faktisk har Esbjerg Havn formået at kombinere en høj vækst og store investeringer med stigende indtjening. Den positive udvikling og tusinder af arbejdspladser på og omkring Esbjerg Havn har været og er i høj grad afhængige af adgangen til udenlandske markeder på lige og fair vilkår og international samhandel i det hele taget.

Derfor vækker det naturligvis bekymring, når protektionismens retorik får medvind, og mange bakker op om at vende ryggen til verdenen og blikket indad. Men som flere eksperter siger i artiklen her i årsrapporten om udsigterne for verdenshandlen, så skal vi ”spise brød til.” Vi er, heldigvis, endnu langt fra en situation, hvor døren for danske varer, tjenesteydelser og investeringer lukkes i. I praksis har intet ændret sig på nuværende tidspunkt, og markederne er tæt integrerede. Storbritanniens underskrift på aftalen om tættere samarbejde omkring havvind i efteråret til trods for Brexit-beslutningen understreger, at briterne ønsker at bevare stærke bånd til Europa.

Jeg er overbevist om, at Danmarks muligheder for international samhandel vil fortsætte på et højt niveau, og at Esbjerg Havns rolle som omdrejningspunkt for denne vil øges i de kommende år.

Alt andet lige har vi i Esbjerg grund til at gå fremtiden i møde med en vis optimisme. Efter nogle uhyre vanskelige år ser det så småt ud til at lysne for olie- og gasindustrien. Olieprisen har været jævnt stigende igennem hele 2016, og i den sammenhæng vil det også være en stor hjælp, hvis vi kan få fjernet al usikkerhed om Tyra-feltets fremtid.

Hertil kommer, at der er udsigt til et fortsat meget højt aktivitetsniveau inden for havvind. 2016 og 2017 repræsenterer en milepæl for havvindindustrien med historisk mange udbud og markant billigere havvind, som må afmontere den sidste tvivl om, hvorvidt havvind er økonomisk sund fornuft og værd at satse på.

Også på RoRo-området, hvor vi i Esbjerg i dag har seks fragtfærgeruter til i alt 25 destinationer, vises der gode takter. Samtidig kan vi i horisonten ane en række spændende markedsmuligheder for alle aktører på Esbjerg Havn. Både inden for vores tre hovedforretningsområder og på nye områder. Esbjerg er dermed godt rustet til at gribe mulighederne i kraft af blandt andet området helt unikke klynge af kompetencer.

Udgangspunktet forpligter, og Esbjerg Havn har konstant fokus på at udvikle den understøttende havneinfrastruktur og vores service, så de matcher efterspørgsel og vores kunders behov – og placerer os på forkant af markedet frem for at halse efter det. Dette er vi lykkedes med de sidste ti år, og det skal vi også lykkes med de kommende ti år. I første omgang investerer vi nu 200 mio. kr. i den sidste etape af udvidelsen af Østhavnen. Der er allerede stor interesse for det nye areal på 250.000 kvadratmeter, som står færdigt inden årets udgang. Derudover kigger vi lige nu også på, om yderligere investeringer og udvidelser er relevante på mellemlangt og længere sigt.

Afslutningsvis vil jeg gerne benytte lejligheden til at takke alle Esbjerg Havns kunder og øvrige samarbejdspartnere for et godt samarbejde i 2016.

Flemming N. Enevoldsen
Bestyrelsesformand, Esbjerg Havn



6

UDVALGTE REGNSKABS-
OG NØGLETAL

7

FINANSIEL REDEGØRELSE

8

FAKTA OG NØGLETAL 2016

10

3 BILLIONER GODE GRUNDE TIL
AT SATSE PÅ DEN BLÅ ØKONOMI

12

ÅRTIERS INVESTERINGER OG SLID
GJORDE 2016 TIL REKORDÅR
FOR HAVVINDINDUSTRIEN

17

FORSIGTIG OPTIMISME OM 2017
I OLIE- OG GASINDUSTRIEN

20

BREXIT OG TRUMP SKABER
BÅDE USIKKERHED OG NYE
MULIGHEDER FOR DANMARK

23

ESBJERG HAVN UDGØR ET
VIGTIGT KOMPETENCECENTER

26

INTERMODAL LOGISTIK:
ADMINISTRATIVT BØVL SPÆNDER
BEN FOR DIGITAL REVOLUTION

ÅRSREGNSKAB



2016

UDVALGTE REGNSKABS- OG NØGLETAL

Mio. kr.	2014	2015	2016
Omsætning	225,1	224,1	230,5
Andre eksterne omkostninger	-39,2	-39,8	-45,8
Bruttoresultat	185,9	184,3	184,7
Personaleomkostninger	-32,7	-33,7	-33,1
Afskrivninger	-52,2	-50,6	-55,2
Driftsresultat	101,0	100,0	96,5
Finansielle poster, netto	-23,2	-23,1	-16,9
Årets resultat	77,8	76,9	79,6
Samlede aktiver	1.322,4	1.344,5	1.422,0
Materielle anlægsaktiver	1.093,4	1.095,0	1.092,9
Egenkapital	649,8	726,7	806,3
Investeringer i anlægsaktiver	38,9	53,0	53,0
Nøgletal (%)			
Egenkapitalens forrentning	12,7%	11,2%	10,4%
ROAIC	9,3%	9,2%	8,9%
Soliditetsgrad	49,1%	54,0%	56,7%

FINANSIEL REDEGØRELSE

Esbjerg Havn kom ud af 2016 med et rekordresultat på 79,6 mio. kr. mod 76,9 mio. kr. i 2015, hvilket er over forventningerne. Omsætningen for 2016 udgjorde 230,5 mio. kr. mod 224,1 mio. kr. i 2015.

Fremgangen skyldes et fortsat højt aktivitetsniveau på havnen, herunder en stigning i godsmængderne på 6 procent i forhold til 2015, en vækst i antallet af skibsanløb samt en voksende efterspørgsel på havnens arealer, der navnlig har været drevet af vindmølleindustrien.

Det øgede aktivitetsniveau førte til en stigning i omsætningen på skibs- og vareafgifter, og samtidig gav havnens investering i en femte mobil havnekran øget omsætning. Det generelt høje aktivitetsniveau kompenserede for et lavt aktivitetsniveau inden for olie- og gassektoren.

SUND OG ROBUST FORRETNING

Esbjerg Havns samlede aktiver udgjorde i 2016 1.422 mio. kr. mod 1.344,5 mio. kr. i 2015, mens egenkapitalen endte på 806,3 mio. kr. i 2016 mod 726,7 mio. kr. i 2015. Soliditetsgraden steg dermed fra 54 procent i 2015 til 56,7 procent i 2016, hvilket bekræfter forretningens robusthed.

Personaleomkostningerne lå i 2016 på 33,1 mio. kr., hvilket er en smule under personaleomkostningerne i 2015 på 33,7 mio. kr. Havnen havde i 2016 55 ansatte mod 56 ansatte i 2015. Som i de forgangne to år lå omsætningen per medarbejder på 4 mio. kr. Gennemsnittet blandt de større danske havne er på ca. 2,3 mio. kr.

Årets afskrivninger udgjorde i 2016 55,2 mio. kr., hvilket ligger over niveauet for 2015, hvor afskrivningerne var på 50,6 mio. kr. De primære årsager til stigningen var fremrykningen af investeringen i en mobil havnekran samt færdiggørelsen og ibrugtagningen af en række igangværende projekter, hovedsageligt i Østhavnen.

Afkastet af den investerede kapital (ROAIC) var i 2016 på 8,9 procent, hvilket er næsten uændret i forhold til 2015.

STIGENDE EFTERSPØRGSEL PÅ AREALER

Udlejningen af arealer på Esbjerg Havn steg i 2016. Ved årets udgang var 2.454.000 m² af havnens i alt 4.500.000 m² lejet ud på lange kontrakter mod 2.312.000 m² i 2015.

GODSTRANSPORTEN GÅR FREM IGEN

Den samlede godsomsætning steg med cirka 6 procent til 4,5 mio. tons i 2016 fra 4,2 mio. tons i 2015. Dermed er godsmængden tilbage på samme niveau som i 2014.

RoRo-godset udgjorde 38 procent af den samlede godsmængde, mens bulk (kul, grus, sten, flydende bulk i form af fiskeolie mv.) tilsammen udgjorde 45 procent. De resterende 17 procent af godset fordelte sig med 8 procent på vindmøllekomponenter, 5 procent på containere og 4 procent på øvrige godstyper.

I 2016 blev der udskibet mere end dobbelt så meget offshore vindkapacitet fra Esbjerg Havn som i 2015. I alt blev der udskibet 1.100 MW mod 450 MW i 2015. Det var især havvindmølleparkerne Sandbank i tysk farvand og Gemini i hollandsk farvand, der bidrog til stigningen.

Inden for RoRo-trafikken steg godsmængden fra 1,679 mio. tons i 2015 til 1,695 mio. tons i 2016. Og igen tog antallet af biler et stort spring opad: I 2016 kørte 70.207 biler over kajen mod 59.060 biler i 2015, hvilket svarer til en stigning i antallet af biler på 360 procent i forhold til 2011.

NY REKORD I ANTALLET AF SKIBSANLØB

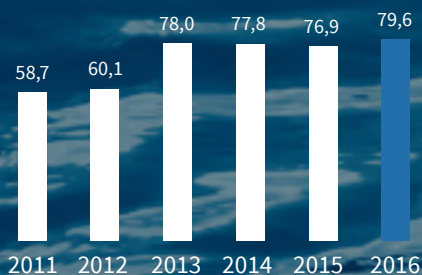
2016 var præget af travlhed i havneindløbet. Lige som i 2015 bød 2016 på en ny rekord for antallet af skibsanløb, idet 6.626 skibe (ekskl. FanøFærgen) lagde til i Esbjerg Havn mod 6.432 i 2015. Dermed er antallet af skibsanløb steget med 80 procent i forhold til 2011.

Stigningen i antallet af skibsanløb skyldtes især den markante udvikling inden for offshore vind, som medførte en stigning i antallet af Crew Transfer Vessels, der transporterer mandskab ud til havvindmølleparker i Nordsøen.

FAKTA OG NØGLETAL 2016

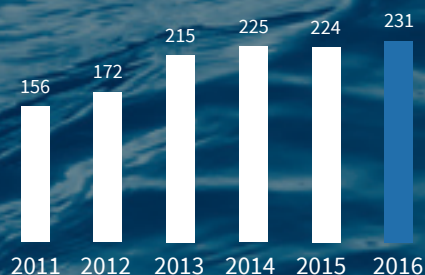
RESULTAT

 **79,6** mio. kr.




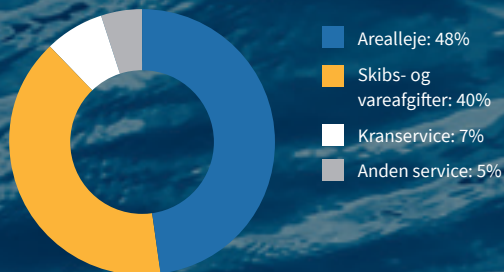
OMSÆTNING

 **231** mio. kr.




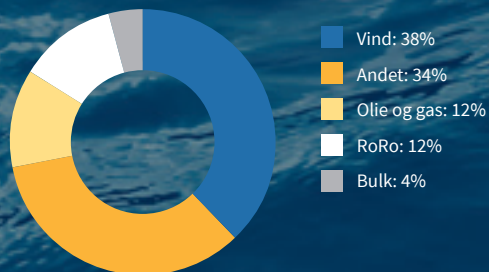
OMSÆTNING

 opdelt efter type



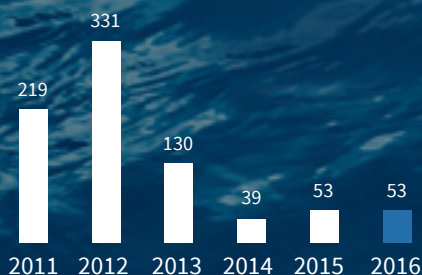
OMSÆTNING

 opdelt efter forretningsområde



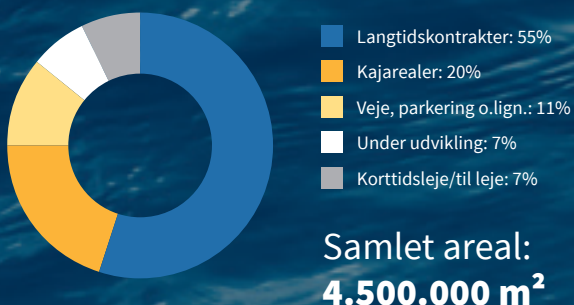
INVESTERINGER

 **53** mio. kr.




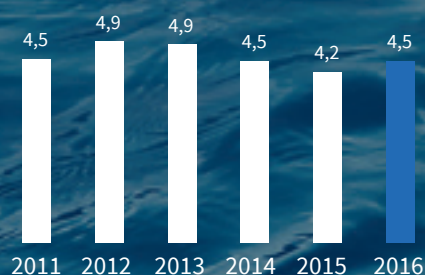
AREALANVENDELSE

 opdelt efter type



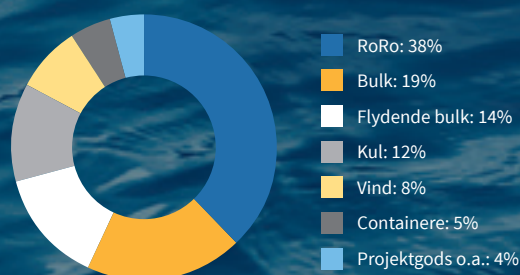
GODSOMSÆTNING

 **4,5** mio. tons



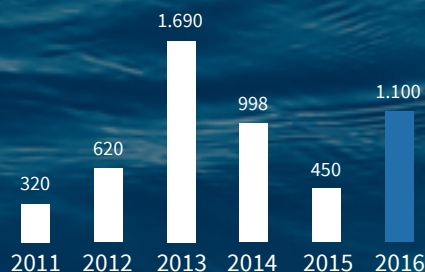
GODSSAMMENSÆTNING

 opdelt efter type



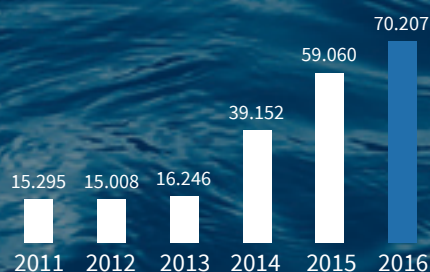
UDSKIBET VIND

 **1.100** MW



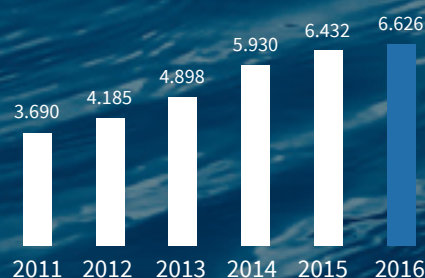
BILER

 **70.207**



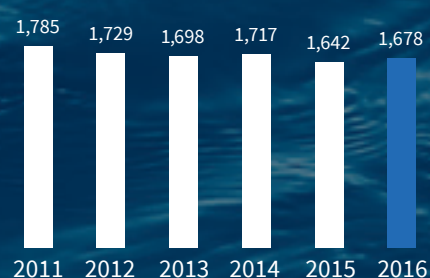
SKIBSANLØB

 **6.626**



PASSAGERER

 **1,678** mio. personer





3 BILLIONER GODE GRUNDE TIL AT SATSE PÅ DEN BLÅ ØKONOMI

Havet rummer et kæmpe vækstpotentiale. Ifølge OECD vil aktiviteter knyttet til havet frem mod 2030 kunne bidrage med svimlende 3 billioner dollars til den globale økonomi. Meget af potentialet ligger inden for områder, hvor Danmark står stærkt. Det gælder fx offshorevind og shipping. Og erhvervsminister Brian Mikkelsen er optimistisk på Danmarks vegne.

For fem år siden begyndte en af OECD's fremtidsforskere, Barrie Stevens, at lede efter nye vækstområder. Med en verdensøkonomi, som langsomt var ved at komme sig over kriseårene 2008-2009, var der hårdt brug for at finde nye vækstkilder – ikke mindst i den vestlige del af verden.

”Vi stod over for en periode med mange store globale udfordringer som klimaforandringer og miljøspørgsmål samt lav vækst og lav produktivitet. Derfor begyndte vi at lede efter nye vækstområder og at vende nye sten for at se, hvad vi kunne finde,” fortæller Barrie Stevens.

I løbet af processen opdagede han, at der var meget lidt forskning om havets økonomiske potentiale. Han satte sig derfor til at kigge nærmere på, hvordan havbaserede erhverv bidrager

til vækst. Resultatet blev rapporten ”The Ocean Economy in 2030”, som udkom i 2016. Den konkluderer, at den globale havøkonomi har potentialet til at bidrage med 3 billioner dollars til den globale økonomi i 2030. Det er en fordobling i forhold til 2010.

Der er altså rigtigt mange gode grunde til at interessere sig for havet. Og Barrie Stevens oplever da også, at der er kommet stort fokus på den blå økonomi, siden han startede sin jagt på væksten:

”I de sidste par år er flere lande begyndt at forstå, hvor vigtigt det er med en strategi for havet. Hvis et land har kyststrækninger, bør regeringerne virkelig se på området, for der er et stort potentiale, og det er her, væksten vil komme fra.”

Og et af de lande er Danmark.

VÆKST I DET BLÅ DANMARK

I maj 2016 nedsatte daværende erhvervs- og vækstminister Troels Lund Poulsen et vækstteam, som fik til opgave at fremtidssikre Det Blå Danmarks konkurrenceevne frem mod 2025. I dag beskæftiger Det Blå Danmark omkring 100.000 mennesker og er Danmarks største eksporterhverv med cirka 25 procent af den samlede danske eksport.

Jesper Lok, som blandt andet er bestyrelsesformand i ESVAGT og J. Lauritzen, er sat i spidsen for vækstteamet, og blandt medlemmerne er også Esbjerg Havns direktør Ole Ingrisich. Vækstteamet præsenterer senere på foråret sine anbefalinger, der vil være afsættet for regeringens kommende vækststrategi for Det Blå Danmark.

Allerede nu konstaterer den konservative erhvervsminister Brian Mikkelsen, at han ser et stort vækstpotentiale i Det Blå Danmark:

”Det er en historisk udfordrende tid, og forandringer sker hurtigt og ofte uforudsigeligt. Med den fjerde industrielle revolution og andre globale udviklingstendenser står erhvervslivet og ikke mindst Det Blå Danmark over for både vanskelige udfordringer og nye muligheder. Jeg mener, at væksten vil være der, hvor vi er i stand til at være innovative, tilpasse os og samarbejde. Netop det solide samarbejde, de stærke kompetencer og det gode købmændskab er Det Blå Danmarks styrke, som vi skal fastholde og udbygge.”

FLERE HØJVÆKSTOMRÅDER

Den over 250 sider lange OECD-rapport indeholder blandt andet en kortlægning af de områder, der har det stærkeste vækstpotentiale frem mod 2030. OECD peger på følgende områder: offshorevind, shipping, skibsbyggeri, akvakultur, turisme i havområder (herunder krydstogtsindustrien) samt maritim overvågning og sikkerhed.

Flere af områderne overlapper med de styrkepositioner, som erhvervsministeren ser i Det Blå Danmark.

”Det Blå Danmark står stærkt over en bred front. Dansk shipping – de maritime købmænd – er absolut i en global førerposition og opererer søtransport overalt i verden. Mens de danske udstyrsproducenter blandt andet er verdens største leverandør af totaktsmotorer til fragtskibe og blandt de største i verden, når det kommer til fx skibsmaling, sikkerhedsudstyr og grøn maritim teknologi. Danmark har den mest CO2-bevidste flåde og har dermed en konkurrencefordel i forhold til ressourceeffektiv sejlads. Den danske maritime industri, offshore-industrien og de danske havne er en central del af Det Blå Danmarks værdikæde og en vigtig del af produktionen i Danmark,” siger erhvervsminister Brian Mikkelsen og tilføjer:

”Nordsøen spiller en central rolle i forhold til den danske energiproduktion og i forhold til udnyttelsen af den danske maritime styrkeposition. En genetablering af olie- og gaskomplekset Tyra samt etablering af nye vindmølleparker i Nordsøen kan øge behovet for supply-skibe og desuden skabe øget aktivitet i Esbjerg og Region Syddanmark.”

FÆLLES ANSVAR AT FORLØSE POTENTIALET

Med klarhed om potentialet i havøkonomien er det store spørgsmål, hvem der har ansvaret for at forløse det. Både Barrie Stevens og erhvervsministeren mener, at det er en fælles

opgave for virksomheder, myndigheder og forskningsmiljøer. ”I sidste ende er det virksomhederne, der skal udnytte markedsmulighederne og sælge deres produkter og tjenester. Mens myndighederne skal sørge for, at gode rammer og service er til stede, så det er nemt og attraktivt at drive maritim virksomhed i Danmark. Endelig skal videns- og uddannelsesinstitutionerne sørge for, at ny viden genereres og gøres tilgængelig, og at de rette kompetencer udvikles. Dermed bliver det et samlet ansvar for alle i Det Blå Danmark at forløse potentialet,” siger erhvervsminister Brian Mikkelsen, der også ser en vigtig rolle for havnene:

”Vi ser flere eksempler på mindre lokale og regionale indsætter, hvor virksomheder strategisk placerer sig i nærheden af hinanden og derved opnår synergieffekter og andre fordele. Esbjerg Havn er et godt eksempel på samarbejde, synergi og tilpasning – med forandringen fra en stærk fiskerihavn til nu at være den førende havn i Europa i forhold til udskibning og håndtering af offshorevindmøller. Esbjerg Havn kan, som jeg ser det, medvirke til at udbrede de positive gevinster, der er ved at samarbejde på tværs og ikke mindst ved at være omstillingsparat.”

Havnenes andel af væksten afhænger ifølge Barrie Stevens af, om de formår at kapitalisere på det økonomiske tyngdeskift mod Sydøstasien, der lige nu finder sted. Samtidig understreger han, at det er helt afgørende, at havnene lykkes med at omstille sig til fremtidens smarte og ubemandede skibe, e-navigering og hele digitaliseringen af kommunikationen mellem land- og søsiden.

I sidste ende står og falder forløsningspotentialet på 3 billioner dollars dog med, om vi rammer den rette balance mellem vækst og bæredygtighed, slutter Barrie Stevens.

”Hurtig udvidelse af den økonomiske aktivitet i havet risikerer at underminere selve grundlaget for havøkonomien, med mindre det bliver gjort på en bæredygtig måde. Det er en nøgleforudsætning at finde den rette balance. Lige nu kigger vi på videnskabelige og teknologiske muligheder, der både udvikler den økonomiske aktivitet og bevarer havets sundhed og modstandskraft.”



Barrie Stevens fra OECD står bag rapporten ”The Ocean Economy 2030.”



Erhvervsminister Brian Mikkelsen (K) ser et stort vækstpotentiale i Det Blå Danmark.

ÅRTIERS INVESTERINGER OG SLID GJORDE 2016 TIL REKORDÅR FOR HAVVINDINDUSTRIEN

Rekordlave priser, installationen af den første 8 MW-havvindmølle og Nordsøaftalen om havvind. 2016 blev et skelsættende år for havvindmølleindustrien, hvor årtiers hårdt arbejde og investeringer bar frugt. Og 2017 ser ud til at blive lige så begivenhedsrigt.

I 2016 blev der slået prisrekorder på stribe inden for havvind. DONG Energy lagde ud med at vinde udbuddet om de hollandske vindmølleparker Borssele 1 og 2 med en pris på 54 øre per kilowatt-time i juli, og i december vandt et konsortium med Shell i spidsen udbuddet på Borssele 3 og 4 med en pris på 40,5 øre per kilowatt-time. Indimellem vandt Vattenfall de danske udbud om kystnære møller og Kriegers Flak med priser på henholdsvis 47,5 øre og 37,2 øre per kilowatt-time.

Michael Hannibal, CEO for Siemens Wind Power, en af verdens førende vindmølleproducenter, Ulrik Stridbæk, Senior Director i DONG Energy, og Bent Johansen, Head of Operation & Maintenance Offshore East i Vattenfall, der begge opfører havvindmølleparker, kalder uden tøven udbuddene og deres effekt på prisudviklingen for den vigtigste milepæl i 2016.

”Det vigtigste for havvind i 2016 var, at industrien leverede på sine løfter med hensyn til at få gjort havvind konkurrencedygtig i forhold til andre energiformer. Havvind hører nu indiskutabelt til i energimikset i mange lande. Den gamle skrøne om, at ’havvind er godt, men samfundet har ikke råd til det’, er modbevist, og nu lyder det fra mange lande, at ’havvind

er godt, og vi har ikke råd til at lade være med at opføre det,” fortæller Michael Hannibal.

”De to kystnære havvindmølleprojekter Vesterhav Syd og Vesterhav Nord var i første omgang prissættende på offshore-området med de hidtil laveste priser, markedet havde konstateret. Den politiske proces var langvarig, men der blev heldigvis fundet en afklaring, som fik bred opbakning i Folketinget. Det var selvfølgelig også med stor spænding, at vi så frem til budresultatet på Kriegers Flak,” fortæller Bent Johansen om det forgangne år.

”Udbuddene var de helt store pejlemærker i 2016 sammen med den konkurrence, der opstod omkring udbuddene og de resulterende priser,” siger Ulrik Stridbæk.

Den vurdering er Andrew Ho, Senior Analyst i WindEurope, der repræsenterer vindindustrien i Europa, enig i. Han følger installationen af MHI Vestas’ 8 MW-havvindmølle på Burbo Bank Extension-projektet ud for Liverpools kyst til listen over milepæle. Desuden fremhæver han også aftalen om et tættere samarbejde om havvind, som Danmark og 10 andre Nord-sølande indgik i juni.

PRISFALDET SKYLDES MANGE FAKTORER

Prisfaldet skal ifølge Michael Hannibal tilskrives en lang række faktorer, herunder industriens store investeringer i innovation gennem de seneste mange år, højere effektivitet for eksisterende havvindmøller, optimering af fundamentløsninger, innovative nettilslutningsløsninger samt bedre service.

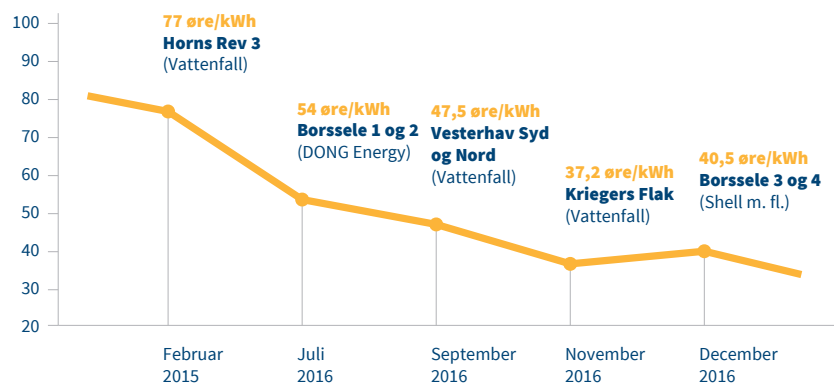
Også Ulrik Stridbæk ser prisfaldet som en kulmination af flere faktorer:

”Det er resultatet af et årti med industriel udvikling på området, som virkelig har drevet sektoren fremad og skabt skala, teknologi og en stærk værdikæde samt udviklere som os, der kan og vil det her. Det var ligesom det, der gik op i en højere enhed i 2016.”

Det er dog usikkert, om de stejle prisfald fra 2016 fortsætter ind i 2017.

”Det er ikke et kapløb mod bunden, så man skal ikke tro, at hvert projekt i rækken byder

VINDPRISER ØRE PR. KWH





Den høje aktivitet inden for havvind i 2016 kunne mærkes på Esbjerg Havn, og der blev udskibet vindmøllekomponenter på stribe fra Østhavnen.



på en lavere pris. Men jeg tror, at prisfaldene vil fortsætte på hjemmemarkedene, og vi forventer, at de næste tyske projekter bliver billigere end de forrige. Men man skal ikke tro, at prisfaldene udgør en eller anden trend. De kunne være kommet i en anden rækkefølge i 2016. Tyskland har eksempelvis nogle ting, der gør, at du kan opnå en pris, der er lidt sværere at opnå i Storbritannien,” fortæller Andrew Ho fra WindEurope.

Ulrik Stridbæk mener, at erfaringerne fra andre teknologier tilsiger, at omkostningsreduktionerne vil fortsætte i takt med, at udbygningen fortsætter. Erfaringen er dog også, at prisfaldene vil flade ud, så vi kan nok ikke forvente, at de stejle fald i 2016 vil gentage sig i 2017.

Michael Hannibal fra Siemens Wind Power anlægger et længere perspektiv:

”På sigt kommer prisen længere ned – det er den bundne opgave for os som firma – og os som industri. Historisk set har vi skåret 40 procent af prisen på havstrøm hvert tiende år.”

GLÆDE OVER AFTALEN OM NORDSØEN

Et vigtigt skridt mod endnu lavere priser ligger i at styrke samarbejdet på tværs af industrien og at etablere endnu flere fælles standarder. Derfor er der stor begejstring for aftalen mellem Nordsølandene, som skal sikre fælles regler for havvindmøller, fælles udbud og en bedre koordinering af udbud.

”Der er allerede kommet nogle gode resultater. Der er plads til mere, men det er positivt, at standarder for forskellige operationer i havvindmølleindustrien harmoniseres: Hvordan man løfter tunge ting, for blot at nævne et eksempel. Det er med til at gøre tingene lettere for de underleverandører, der leverer til flere forskellige firmaer, og det sikrer igen stordriftsfordele og billigere løsninger. Så det medvirker til at bringe prisen på strøm fra havvindmøller ned,” siger Michael Hannibal og tilføjer:

”Det er jo kun fantasien, der sætter grænsen for, hvad man kan arbejde sammen om i branchen, men hvis jeg skulle nævne et

Der lastes vindmøllevinger fra kajen på Esbjerg Havn.





inspirationspunkt, kunne det være udbudsregler for auktioner på de store projekter. Jo mere de ligner hinanden i området, jo færre ressourcer skal industrien bruge på det papirarbejde, der er nødvendigt, men som ikke bringer nogen værdi med sig i sig selv.”

Også Ulrik Stridbæk er glad for det store fokus på standarder.

”Vi er meget tilfredse med, at Nordsøsamarbejdet også er kommet til at handle om de lavthængende frugter og mere pragmatiske ting – ikke kun de meget store månelandingsprojekter. Det er blevet meget pragmatisk, og vi håber på fremskridt i 2017,” siger Ulrik Stridbæk.

HØJ AKTIVITET PÅ FLERE FRONTER I 2017

Ud over samarbejdet mellem Nordsølandene byder 2017 på en lang række andre aktiviteter. I løbet af året kommer der en serie større udbud i Storbritannien, Tyskland og Holland. Derfor er Ulrik Stridbæk ikke i tvivl om, at man vil se tilbage på 2016 og 2017 som nogle meget afgørende år for havvindindustrien.

”Vi kommer hele vejen rundt, når vi kigger på de to år. Så har vi set det udspille sig hele vejen rundt. Og vi vil også kunne se, hvordan tingene udspiller sig i de forskellige lande med de forskellige regulatoriske regimer.”
Samtidig er forhandlingerne om EU-Kommissionens update-

ring af direktivet om vedvarende energi i fuld gang i Bruxelles. Direktivet fastlægger rammerne for at opfylde EU’s målsætning om, at vedvarende energi skal udgøre mindst 27 procent af EU’s samlede energiforbrug i 2030.

Ulrik Stridbæk er generelt tilfreds med Kommissionens lovforslag, mens Andrew Ho godt kunne tænke sig en mere ambitiøs målsætning på 30 procent. Forventningen er, at direktivet først bliver færdigforhandlet i 2018.

Også ude på havet fortsætter aktiviteten. I 2016 blev der installeret 1,6 GW havvind, og WindEurope forventer, at der bliver installeret mindst 3 GW i 2017.

”Udviklingen betyder, at besætningerne kommer til at arbejde igennem hele sommeren for at færdiggøre projekterne, og der er en række nye projekter med opstart i 2017, så der kommer også en masse aktivitet rundt omkring på havnene,” fortæller Andrew Ho.

En aktivitet, som Vattenfall blandt andet kommer til at bidrage til, fortæller Bent Johansen og henviser til eksekveringen af offshoreprojekterne Horns Rev 3, Vesterhav Syd og Vesterhav Nord samt Kriegers Flak.

Således er banen kridtet op til endnu et spændende år.



FORSIGTIG OPTIMISME OM 2017 I OLIE- OG GASINDUSTRIEN

I 2016 faldt olieprisen til sit laveste niveau i 13 år og forstærkede presset på operatører og leverandører i olie- og gasindustrien for at sænke omkostningerne. Men et år senere er der håb om bedre tider at spore i industrien, og fokus er ved at flytte sig fra nedskæringer til vækst.

Da 2016 blev skudt i gang, var olieprisen faldet næsten uafbrudt i 18 måneder, og medierne proklamerede, at olie- og gasindustrien stod over for en "ny virkelighed." En høj dollarkurs, Irans genindtræden på oliemarkedet, uenigheder i OPEC, den sløve vækst i Kina og amerikansk skiferolie skabte tilsammen den perfekte storm og understregede, at den oliepris på omkring 100 dollars, som industrien i en årrække nød godt af, hørte fortiden til.

Opskriften på overlevelse var fra flere sider derfor klar: Industrien var nødt til at tilpasse sig en væsentligt lavere oliepris. Det er ifølge en række eksperter, operatører og leverandører lykkedes. Og selvom det har været en hård kur, tyder det på, at den har tilført industrien ny selvtillid og en vis grad af optimisme.

Patrick Gilly, der i efteråret 2016 blev chef for Maersk Oils danske forretningsenhed, forklarer, at det udfordrende marked har tvunget industrien til at skelne mellem, hvad der er must-have, og hvad der er nice-to-have.

"Vi vil bruge udfordringerne i markedet til at fortsætte den rejse, vi har været på, og til at gøre vores forretning endnu mere robust," fortæller han og understreger, at den største ineffektivitet og overkapacitet i industrien er blevet adresseret, men at det vil tage længere tid at identificere og rette op på den sidste ineffektivitet.

Matt Adams fra det britiske konsulenthus Douglas Westwood, der løbende analyserer det globale energimarked, har samme opfattelse:

"Branchen har nu generelt set tilpasset sig de lave oliepriser. Der har været et enormt pristryk på værdikæden siden 2014, som har bragt omkostningerne væsentligt ned på tværs af sektoren."

Men rejsen har ikke været omkostningsfri, fortæller administrerende direktør for Rambøll Olie & Gas, John Sørensen, som selv har været nødt til at afskedige en række medarbejdere og lukke flere kontorer på grund af den lave oliepris.

PRISEN PÅ BRENT-OLIE



"Der er nogle virksomheder, der er døde i processen. Sådan er det, hver gang man rammer en alvorlig krise, og det har været en alvorlig krise og er fortsat en alvorlig krise, for vi er ikke ovre den endnu. Men noget tyder på, at vi nærmer os en balance. Vi ser ikke et marked, der fortsat styrtdykker, men et marked, som er mere vandret."

VÆKST OG INVESTERINGER

Mens 2016 var præget af nedskæringer og fyringer i industrien, mener flere, at der vil komme fokus på væksten i 2017.

"2016 handlede i høj grad om overlevelse for mange i industrien, især blandt de mindre aktører. Og selvom 2017 også bliver et hårdt år, ser vi et skift fra at have fokus på den korte bane til mere langsigtede strategiske ændringer i år, efterhånden som virksomheder gør klar til en forlænget periode med en lavere oliepris end den, vi så inden nedturen i 2014," fortæller Lars Præst Ørsted, Country Manager i DNV GL - Oil & Gas Denmark.

Og DNV GL's Industry Outlook for 2017, der er baseret på input fra 723 industrirepræsentanter på seniorniveau, viser, at omkostningseffektivitet fylder mindre og mindre: I 2016 mente 41 procent, at det var en topprioritet, mod kun 34 procent i 2017.

Selvom investeringslysten er et positivt tegn, advarer Matt Adams mod helt at slippe grebet om sparekniven:

"Investeringsklimaet ser ud til at tage til, men operatørerne bliver nødt til at holde godt øje med deres omkostninger, så



I februar 2017 lå flere rigge i Esbjerg Havn, der er basehavn for den danske olie- og gasindustri.

de kan forblive effektive og være klar til at møde den fortsatte usikkerhed i markedet.”

TVUNGET TIL INNOVATION

Trods de svære markedsvilkår og det store fokus på besparelser har industrien også formået at være innovativ.

”Vi har set en masse forbedringer i effektiviseringen i hele industrien. Det skyldes formentlig en kombination af nye teknologier, bedre fokus og et pres på værdikæden efter at levere nye løsninger. Det har været et hårdt marked, og værdikæden har især været nødsaget til at levere mere værdi for pengene for at vinde opgaver. Det kan kun være positivt for industrien, efterhånden som den kommer ovenpå,” fortæller Matt Adams.

Det kommer ikke bag på Patrick Gilly, at innovationen sker nu.

”Det ligger i industriens DNA at være forsigtig, hvilket vi skal være af hensyn til sikkerheden. Og vi har kun været innovative, når vi har haft ryggen mod muren eller været nødt til at skubbe grænserne i forhold til udviklingen,” siger han og tilføjer:

”Vi er blevet mere ivrige efter at tage nye teknologier til os. Vores nye virkelighed har gjort udfordringer til muligheder, og vi er i stigende grad åbne over for det, der bliver gjort i andre sektorer.”

Den tendens bekræftes af Lars Præst Ørsted fra DNV GL - Oil & Gas Denmark:

”Digitaliseringen er på vej op og ses i stigende grad som en måde at effektivisere driften og omkostningerne på. Ifølge vores Industry Outlook for 2017 forventer 39 procent af respondenterne, at deres organisationer kommer til at bruge flere penge på dette område i 2017. Og næsten halvdelen siger, at deres organisationer vil bruge digitaliseringen til at øge overskuddet.”

TALENTERNE SKAL I FOKUS

Et andet vigtigt indsatsområde for industrien i 2017 er talenttiltrækning, fortæller Patrick Gilly, der understreger, at industrien fortsat vil have brug for unge ingeniører.



Den udfordring er Lars Præst Ørsted enig i:

”Når industrien begynder at vokse igen, vil vi formentlig se en udfordring i forhold til at overbevise nye medarbejdere om fordelene og jobsikkerheden i olie- og gassektoren. Det bliver vi nødt til at fokusere på.”

ET KIG IND I 2017

Spurgt om udsigterne for 2017 er der en varierende grad af optimisme at spore blandt de fire eksperter.

”Kombinationen af en mere lean værdikæde og en mere stabil oliepris betyder, at det globale udsyn herfra er forsigtigt optimistisk, men vi bliver nødt til at sikre, at vi ikke vender tilbage til den meget oppustede og ødsle måde at operere på inden 2015,” fortæller Matt Adams.

John Sørensen fra Rambøll Olie & Gas tror på et stigende aktivitetsniveau allerede i løbet af 2017, og han forventer at skulle ansætte folk i løbet af året:

”Vores kunder agerer, som om der kommer lidt mere gang i

den nu. Og vores tilbudsportefølje er større end nogensinde, fordi der er rigtigt mange projekter på tilbudssiden, der har været sat på hold, som man nu kigger på igen.”

Lars Præst Ørsted er derimod lidt mere afdæmpet.

”Selvom de færreste forventer en opgang i 2017, er tiltroen til vækst i olie- og gassektoren stabiliseret på ny, og der bliver skabt muligheder. Øget fokus på samarbejde, standarder og digitalisering vil gøre industrien i stand til at omstille sig, imødekomme de nye krav fra denne æra og blive profitabel i de ustabile markeder.”

Patrick Gilly ønsker ikke at spå om fremtidige oliepriser, men er ikke i tvivl om, at der lige nu foregår et udskillelsesløb, som kommer til at definere fremtiden:

”Morgendagens vindere bliver dem, der er i stand til og har viljen til at omstille sig til den nye virkelighed for vores industri. Det tænker alle på. Dem, der lykkes med dette, vil være dem, der er mest effektive, og som er bedst til at skabe det optimale mix mellem sikkerhed, innovation, omkostningsstyring og samarbejde på tværs af industrien.”

Den britiske premierminister, Theresa May, har sagt, at Storbritannien søger en helt ny samarbejdsmodel med EU.



BREXIT OG TRUMP SKABER BÅDE OG NYE MULIGHEDER FOR DANM

Brexit og valget af præsident Trump i USA har rystet den politiske pose godt og grundigt i to af Danmarks største eksportmarkeder og sat spørgsmålstegn ved den globale frihandel. Selvom der fortsat er usikkerhed om begivenhedernes præcise konsekvenser for frihandlen, tegner der sig et billede af, at de kan skabe nye muligheder for dansk eksport – ikke mindst i Asien, hvor der er fuld fart på væksten.

Den britiske premierminister, Theresa May, har lovet at udløse EU-traktatens artikel 50, der formelt sætter processen for Storbritanniens udtrædelse af EU i gang, inden marts er omme. Imens har præsident Trump smidt handelsaftalen TPP med 12 stillehavslande i skraldespanden, lagt alle planer om handelsaftalen TTIP med EU kraftigt på køl og truet med en genforhandling af den snart 25 år gamle Nafta-aftale mellem Mexico, Canada og USA.

Vi har spurgt Danmarks ambassadør i Indien, Peter Taksø-Jensen, underdirektør i Dansk Industri (DI) Peter Thagesen og James Turgoose fra den britiske rådgivningsvirksomhed JBP, som er ekspert i britisk politik, hvad den voksende modstand i Vesten mod globaliseringen betyder for den globale frihandel og danske eksportvirksomheder.

”Der er ingen tvivl om, at de politiske vinde, der blæser, og Storbritanniens farvel til EU forrykker balancen mellem de lande, der kæmper for frihandel, og de lande, der er mere protektionistiske. Og den balance gør det sværere for lande som Danmark, der ønsker at etablere fælles og lige regler for alle virksomheder, at flytte på de dagsordener,” fortæller Peter Taksø-Jensen, der har været Danmarks ambassadør i Indien siden august 2015 og forinden var dansk ambassadør i USA. Desuden afleverede han i maj 2016 en udredning om Danmarks udenrigs- og sikkerhedspolitik til regeringen.

”Udviklingen truer samhandlen. Lige siden anden verdenskrig og Marshallplanen har USA – uanset præsident – været pro-

Det er stadig uklart, hvordan præsident Trumps handelspolitik kommer til at påvirke danske virksomheder.



USIKKERHED ARK

frihandel og er gået forrest i kampen globalt for frihandel. Det har et lille åbent land som Danmark nydt godt af. Den kurs bliver nu ændret under Trump. Spørgsmålet er, hvor meget den bliver ændret. Det er i hvert fald et skridt tilbage, som ikke gavner danske interesser, og det giver anledning til bekymring,” fortæller Peter Thagesen, der er underdirektør i DI og har ansvar for erhvervsorganisationens afsætningspolitik.

”På nogle måder er Brexit mere skelsættende og har en større følgevirkning end valget i USA, da Trump er valgt for fire år og begrænset af den amerikanske forfatning, mens Brexit er mere definitivt – her har briterne udstukket landets kurs for de næste 30-40 år,” fortæller James Turgoose, der er direktør i den britiske rådgivningsvirksomhed JBP og rådgiver virksomheder om politisk interessevaretagelse.

HANDLEN MED STORBRIANNIEN

Som Danmarks fjerdestørste eksportmarked er der god grund til at holde øje med, hvordan Storbritanniens fremtidige

forhold til EU kommer til at se ud. Men selvom forhandlingerne står for døren, tør de færreste give håndfaste bud på, hvad udfaldet bliver. En ting er dog sikker ifølge James Turgoose: ”Lige nu findes der en række forskellige modeller for handel med andre lande, men den britiske regering har sagt, at den ikke kommer til at bruge nogen af de modeller, der allerede findes. Den kommer til at lave sin egen model.”

Dog mener Peter Taksøe-Jensen ikke, der er grund til at være alt for bekymret lige nu. ”Jeg kan ikke se for mig, at der kommer store toldmure mellem Storbritannien og Danmark. Jeg tror, det ender med noget, der har en større politisk end økonomisk betydning for EU.”

Og Peter Thagesen appellerer til, at Danmark og EU vælger en pragmatisk tilgang til forhandlingerne.

”Det er svært at forudsige, hvor man lander i spillet. Men vi er meget interesserede i at være så tæt integrerede med Storbritannien som muligt. Vi skal ikke sidde og være pigefornær-

mede, men få en aftale på plads, der sikrer den tættest mulige økonomiske integration. Det er i vores og deres interesse.”

UKLARHED OM USA

Kigger man på USA, som er Danmarks tredjestørste eksportmarked, er det endnu uklart, hvad Trump i Det Hvide Hus kommer til at betyde for danske virksomheder.

”Indtil videre har vi ikke tabt noget på det amerikanske marked. Der vil jeg stadig sige, at vi skal spise brød til og håbe på det bedste. Også fordi, at når det kommer til stykket, så er Trump jo forretningsmand, og det er alle hans rådgivere også. Hvis de begynder at lave for meget ravage, begynder andre også at retaliere (gengælde, red.), og så kommer der i værste fald en handelskrig. Og det er ingen interesserede i, så jeg håber, at meget af det er retorik,” siger Peter Thagesen og tilføjer:

”Vi skal også huske på, at republikanerne traditionelt har været et meget frihandelsorienteret parti, og der er stadig rigtigt mange republikanere, der har i deres DNA, at de vil frihandel og åbne grænser. Så jeg tror, nogle af de ting, Trump taler om, bliver svære at få igennem kongressen.”

Dog spørger republikanernes forslag om en såkaldt ”border adjustment tax” – altså en grænsetilpasningsskat, der vil favorisere amerikanske eksportører, mens amerikanske importører vil blive pålagt en ekstra told. Den vil ifølge Peter Thagesen gøre konkurrencen hårdere for danske eksportører.

Peter Taksøe-Jensen vurderer, at det er for tidligt at drage firkantede konklusioner om den fremtidige amerikanske handelspolitik, og råder danske virksomheder til at fortsætte med at udvide markedsandelene i USA. Dog kan det blive nødvendigt med nye tiltag på den lange bane, siger han:

”På sigt skal danske virksomheder måske se på at etablere sig i USA for at opfylde de ’Made in America-klausuler’, som måske

bliver en konsekvens af Trumps politik, men der er jo andre markeder, hvor vores produkter ikke vil blive ramt – og der er jo ikke nogen frihandelsaftale mellem EU og USA, så det er de samme rammevilkår, der gælder endnu.”

NYE MULIGHEDER FOR EU OG DANMARK

De nye politiske vinde er dog ikke entydigt negative for danske eller europæiske interesser ifølge både Peter Taksøe-Jensen og Peter Thagesen.

”Det kan godt være, at USA trækker sig tilbage fra den internationale scene, men det skaber ny plads at spille på, og det skal vi udnytte offensivt. Der er intet, der er så skidt, at det ikke er godt for noget. Det betyder blandt andet, at den handelsaftale, EU forhandler med Japan, nu for alvor rykker nærmere. Og hvis EU får den aftale på plads, har vi pludselig et kæmpe forspring i forhold til amerikanerne på det japanske marked, som er verdens tredjestørste marked. Det er bare et eksempel på, hvordan mulighederne kan åbne sig,” siger Peter Thagesen.

Det er Peter Taksøe-Jensen enig i, og han opfordrer danske virksomheder, også de små og mellemstore, til under alle omstændigheder at koncentrere sig meget mere om Asien. Ifølge tal fra Den Internationale Valutafond (IMF) forventes hele Asien at have en økonomisk vækst på 5,3 procent i 2017. Alene i Sydasiens forventer IMF en vækst på 7,5 procent.

”Vi har jo hele tiden vidst, at vi skulle flytte vores fokus hen, hvor den økonomiske vækst kommer til at ske de næste 20-30 år. Kigger man på væksttallene i Europa og sammenligner med Asien, er der ingen tvivl om, at det er her, den økonomiske udvikling er. Indien har et væksttal på 7-7,5 procent, og den økonomiske aktivitet i Asien vil stige og udgøre en større del af verdenshandlen. Så lige meget om vi havde haft Brexit og Trump eller ej, ville vi skulle flytte vores fokus,” siger ambassadøren.

DFDS har fragtet varer mellem Storbritannien og Esbjerg Havn siden havnens grundlæggelse.





Esbjerg Havn er centrum for den danske havvind- og olie- og gasindustri.

ESBJERG HAVN UDGØR ET VIGTIGT KOMPETENCECENTER

Over 200 virksomheder er samlet på og omkring Esbjerg Havn. Tilsammen er de arbejdsplads for over 10.000 mennesker og danner Danmarks stærkeste offshoreklynge, som favner både havvind og olie og gas. Koncentrationen af virksomheder og fagligheder har skabt et helt særligt miljø, en enorm innovationskraft og en stærk forsyningskæde til stor værdi for virksomheder og organisationer i offshoreindustrien.

”Et miljø, hvor mange forskellige virksomheder og fagligheder er samlet ét sted, betyder meget i forhold til at kunne levere tjenester hurtigt, effektivt og praktisk i det daglige og for at drive innovation og nyudvikling. Det, at man mødes på tværs af forskellige forretninger i forsyningskæden, giver nogle muligheder for innovation og nytænkning, som er meget vigtige. Det har man i Esbjerg-miljøet, og det er meget, meget vigtigt,” understreger Bo Cerup-Simonsen, der har været direktør for DTUs Center for Olie og Gas siden juli 2014.

Centerets mål er at demonstrere, hvordan indvindingen af olie og gas kan øges i den danske del af Nordsøen på kommerciel basis. Og selvom der er 300 kilometer mellem centeret i Lyngby og kajen på Esbjerg Havn, har Bo Cerup-Simonsen og centerets

omkring 60 forskere tæt tilknytning til Esbjerg Havn gennem deres samarbejde med blandt andre Maersk Oil og Aalborg Universitet i Esbjerg samt Offshoreenergy.dk.

”Vi er derovre hele tiden og føler i høj grad, at vi er en del af miljøet. Vi vil gerne stille de problemstillinger og potentialer, som vi forfølger, til skue i Esbjerg-miljøet, så virksomhederne kan involvere sig i vores arbejdsprogrammer og samarbejde om at lave praktiske løsninger, der kan tages i brug i Nordsøen,” fortæller Bo Cerup-Simonsen.

STOR VÆRDI FOR VIRKSOMHEDER

Der ligger en stor værdi for virksomheder i at være del af en klynge, fortæller Nicolai Sederberg, en af Danmarks førende klyngeeksperter og stifter af konsulenthuset Quercus Group, der rådgiver myndigheder om klynger i hele verden.

”Værdien ligger i, at det bliver nemmere at møde andre aktører. For store virksomheder er det eksempelvis nemmere at møde små virksomheder, som man kan samarbejde med, og dermed opnå synergier. Klynger er også gode i forhold til rekruttering, fordi de skaber en større synlighed for talenter udefra, og der er samtidig god adgang til talenter, når man er en del af en klynge,” fortæller han og tilføjer, at Esbjerg Havn spiller en vigtig rolle.

”Havnen er en kæmpe driver og et samlingspunkt. Den er afgørende, da den er epicenteret for det hele. Og klynger står stærkest, når der er et samlingspunkt, som alle kan orientere sig i forhold til.”

Glenda Napier, CEO for den danske klyngeorganisation Offshoreenergy.dk, der repræsenterer 230 virksomheder og vidensinstitutioner fra offshoreindustrien, ser en stor værdi i klyngen omkring Esbjerg Havn:

”Esbjerg har rigtig mange virksomheder, som beskæftiger sig med offshore – både vind og olie og gas – koncentreret om Esbjerg Havn. Det er en kæmpe gevinst for hele offshoreindustrien. Der er ingen andre steder, hvor man har så store koncentrationer af industri inden for både offshoreolie og -gas og offshorevind, og rigtig mange virksomheder har et ben i hver lejr. Den synergi er unik for Esbjerg, ikke bare i Danmark, men også globalt.”

Vattenfall, der blandt andet skal opføre havvindmølleparken Horns Rev 3, ser også en stor fordel i at være en del af klyngen omkring Esbjerg Havn, ifølge Bent Johansen, som er Head of Operation & Maintenance Offshore East.

”Esbjerg er en hub i Vattenfall-sammenhæng. Dels opererer vi langt de fleste af vores vindmøller herfra, men ikke mindst er det også centrum for vores Surveillance Center, hvor vi pt. overvåger 1161 møller – et tal, der vil vokse markant de kommende år,” siger han og fortsætter:

”Vi ser Esbjerg som et af de helt centrale omdrejningspunkter for offshorevind – vi har en velfungerende havn og logistik i

topklasse, men ikke mindst har vi også de rigtige kompetencer. Vattenfall vil også fremover betragte Esbjerg som et af omdrejningspunkterne for vores vindaktiviteter her i Nordeuropa.”

KLYNGENS NØGLEROLLE FORTSÆTTER

Kigger man frem i tiden, tror Bo Cerup-Simonsen fra DTU, at Esbjerg fortsat vil spille en vigtig rolle i offshoresektoren.

”Der vil komme nye måder at udnytte havet på, og Esbjerg vil være et meget naturligt kompetencecenter, der ser og finder de nye potentialer og prøver at udvikle løsninger, der kan udnytte de nye muligheder, og med tiden får en gevinst af den investering ved at finde de nye muligheder,” fortæller han.

Den betragtning deler Glenda Napier fra Offshoreenergy.dk:

”Esbjerg Havn har været i uafbrudt forandring, og det er i høj grad i byens og havnens DNA at se og gribe muligheder. En gang var det smørdritlerne og baconen, det handlede om. Siden var det konsum- og industrifiskeri. Så blev det olie og gas, og i dag er det i høj grad også offshorevind,” forklarer hun og tilføjer:

”Det er et udtryk for den omstillingsevne, som er en kæmpe kvalitet ved Esbjerg Havn. Det er en udvikling, der vil fortsætte – jeg vil ikke blive overrasket over at se droner suse ind og ud af Esbjerg Havn i serviceringen af offshoreindustrien i fremtiden. Det vil vi i hvert fald gerne bidrage til.”

Der lastes vindmøllevinger fra kajen på Esbjerg Havn, som er den førende havn i Europa inden for håndtering og udskibning af vindmøller.







INTERMODAL LOGISTIK: ADMINISTRATIVT BØVL SPÆNDER BEN FOR DIGITAL REVOLUTION

Digitaliseringen har godt fat i transport- og logistiksektoren og skaber nye muligheder for den intermodale transport. Dog skal en række administrative og lovmæssige barrierer takles, før det digitale potentiale for alvor bliver løst. I mellemtiden ånder digitale kæmper som Amazon de etablerede markedsaktører kraftigt i nakken med nye løsninger og ambitioner om at etablere deres egne værdikæder.

Først på året vedtog Europa-Parlamentet en betænkning, som slår fast, at der skal sættes hårdt ind på den digitale front, hvis EU skal lykkes med at flytte mere gods fra vejene over på skibe og skinner. Europa-parlamentarikerne opfordrer EU-landene til at acceptere elektroniske transportdokumenter. Og de understreger også, at det ”haster med at bringe større forenkling i dokumenter og administrative og toldmæssige procedurer på tværs af alle transportformer og de forskellige led i den

logistiske kæde.” Betænkningen kommer nu, fordi EU-Kommisjonen er i gang med at revidere EU-direktivet om kombineret godstransport mellem medlemsstaterne.

Europa-Parlamentets konklusioner kommer ikke bag på to af Danmarks førende eksperter inden for intermodal transport og logistik.

”Det er en udfordring, at der er så meget papir. Og det arbejder vi generelt med at få digitaliseret. Det største problem er ikke mellem transportformerne, men på tværs af landene. Det kan godt være, vi har fælles regler, men man tolker dem forskelligt, og man har forskellig tillid til eksempelvis elektroniske underskrifter, som gør det svært at have elektroniske dokumenter på tværs af grænserne,” fortæller Poul Bruun, som er innovationschef i vejgodstransportens brancheorganisation ITD.

”Selvom et skib sejler inden for EU, bliver godset betragtet som forsvundet ud af EU. Der ligger nogle administrative byrder i det, som man arbejder på at fjerne, men det er ikke noget, der



sker lige med det samme. Men der er en meget stor administrativ barriere i håndteringen af gods til søs i forhold til, hvor nemt det er på landevejen. Hele papirarbejdet er voldsomt omstændeligt,” siger Jacob Kronbak, der er lektor på DTU og har forsket i transport og logistik i over 20 år.

DIGITALE FREMSKRIDT AT BYGGE PÅ

Selv om der fortsat ligger et stort, uudnyttet digitalt potentiale, har digitaliseringen allerede sat sig positive spor i den danske transportsektor:

”Digitaliseringen har givet bedre overblik over transporterne undervejs på grund af telematik. Du kan overvåge, hvor godset er henne, uanset om det står på en trailer eller jernbanevogn. Det er lidt problematisk, når det er ude at sejle, men på jernbanevogne er det overvåget hele vejen ned. Når vi får et stærkere 5G-net, kommer det virkelig til at rykke med langt mere præcist overblik og overvågning,” fortæller Poul Bruun.

I Blue Water Shipping, der leverer transport- og logistikløsninger i hele verden og har hovedsæde på Esbjerg Havn, er der stort fokus på digitaliseringen, fortæller General Manager Søren Stougaard. Han har arbejdet i virksomheden i over 30 år og oplevet skiftet fra dengang, hvor kommunikationen primært foregik over fax og telefon, til i dag, hvor størstedelen af kundekontakten foregår via mail og bookingsystemerne. I dag har virksomheden 60 ansatte i IT-afdelingen, som udvikler og vedligeholder kundeprogrammer.

”Inden for de sidste 5-6 år er der kommet rigtig meget fokus på IT. Det er et vigtigt konkurrenceparameter - hvis nogle af vores konkurrenter kan mere end os IT-mæssigt, kan vi tabe på det, så vi er meget opmærksomme på at gøre alt, hvad vi kan for at følge med og udvikle – helst før de andre,” siger han og tilføjer:

”Kunderne udvikler også deres egne systemer og forlanger, at deres transportører har systemer, der kan benyttes i deres systemer. Så det er meget IT-verdenerne, der snakker sammen.

Det gode er, at du også gør kunderne afhængige af dig ved at have IT-systemer, der fungerer.”

Digitaliseringen er også langsomt ved at sætte sit præg ude på vejene.

”Alle snakker om selvkørende teknologi, hvor lastbilerne får noget udstyr, der hjælper chaufførerne til en mere flydende, energiøkonomisk og sikker transport. Imens betyder afstandsradar og automatiske bremsesystemer, at du ikke kan køre af vejen,” siger Poul Bruun fra ITD’s Innovationscenter og fortsætter:

”Efterhånden vil de her systemer tage mere og mere over. Der går ikke mange år, før chaufføren kan slippe rattet. Vi begynder at se forsøg med det rundt omkring – forhåbentlig snart i Danmark, hvor vi får en lovåbning, der betyder, at vi kan lave forsøg.”

Også i Blue Water Shipping følges udviklingen tæt, fortæller Søren Stougaard:

”Vi holder meget øje med udviklingen inden for selvkørende lastbiler og modulvognetogene, men der går nok et par år, inden vi for alvor ser dem komme frem. Det vil tvinge os til at tænke anderledes.”

DATA SKAL DELES FOR AT GIVE VÆRDI

Med digitaliseringen følger muligheden for at indsamle enorme mængder data, som kan bruges til at optimere ude i de enkelte virksomheder og på tværs af hele den intermodale værdikæde. Dog kommer de store gevinster først, når værdikædens aktører begynder at dele deres data med hinanden, fortæller Jacob Kronbak fra DTU.

”Den intermodale kæde består af mange aktører, som har mange data, men hvis ikke de bruger deres data sammen,

er de intet værd. Så kan hver aktør lave lidt optimering selv, men de store sammenhænge og det, der virkelig skal være konkurrencedygtigt mod lastbilen, får man ikke glæde af, før man får nyttiggjort alle de data. Vi er begyndt at skelne hårdt mellem data og information. Der eksisterer tonsvis af data ude i virksomhederne, men den er ikke en dyt værd, hvis ikke man får trukket viden ud af den. Mange taler om Big Data, men det giver ikke værdi, før man tager det næste skridt.”

NYE AKTØRER PÅ BANEN

Ligesom i mange andre sektorer har digitaliseringen lokket nye aktører på banen, som er nysgerrige efter at se, om tingene kan gøres smartere og anderledes inden for intermodal transport.

E-handelsgiganten Amazon sendte chokbølger igennem transport- og logistiksektoren i foråret 2016, da deres planer om at skære mellemmand som Maersk ud af deres værdikæde ved at købe deres egne fly, containerskibe og lastbiler kom frem.

Det fik i december 2016 Maersk til at annoncere en større samarbejdsaftale med den kinesiske e-handelsgigant Alibaba, som giver gigantens kunder mulighed for at booke fragtplads på rederiets skibe.

”Jeg tror, at vi kommer til at se et skifte, hvor nogle af de ikke-traditionelle virksomheder kommer til at sidde på værdikæderne - også de intermodale kæder. De tager lige nu selv styringen af distributionen af varer. Hvis de etablerede spillere skal matche det, kræves yderligere samarbejder og konsolideringer. De er nødt til at blive endnu større og få styr på kæderne helt ud til slutkunden,” fortæller Poul Bruun og tilføjer:

”Udviklingen er båret af den nye teknologi. Det er jo platformsøkonomien og smartphonen, der har gjort det muligt at gøre alting meget nemmere for brugeren og operatøren. Det tror jeg, at vi kommer til at se meget mere af.”

Cirka 4,5 millioner tons gods passerer gennem Esbjerg Havn hvert år og bliver fragtet videre til søs, på vej og jernbane.



E20

Esbjerg C
Havn

TEKST:

Radius Kommunikation A/S

FOTO:

Red Star

MEDVIND/Bent Sørensen

Kirsty Wigglesworth / Stringer

Tommy Jeffers / Dreamstime.com

LAYOUT OG PRODUKTION:

Reese Grafisk

Grafik: Theis Jakobsen

Forsidedesign: Allan Tønning / www.tønning.tv





ESBJERG HAVNS BESTYRELSE

FORMAND

Flemming N. Enevoldsen

NÆSTFORMAND

Johnny Søtrup, Borgmester

MEDLEMMER

Hans Erik Møller, Byrådsmedlem

Helle Vingolf Larsen, Senior Director

Flemming Just, Adm. direktør

Finn Strøm Madsen, Adm. direktør

John Veje Olesen, Adm. direktør

Freddy Hansen, Servicemedarbejder
(medarbejderrepræsentant)

Thorleif Jensen, Servicemedarbejder
(medarbejderrepræsentant)

DIREKTION

Havnedirektør Ole Ingrisch

Esbjerg Havn
Hulvejen 1 · 6700 Esbjerg
Tlf: 76 12 40 00
adm@portesbjerg.dk · www.portesbjerg.dk

CVR: 27 05 46 92

