



# Lokale udviklingserfaringer

Klintholm og Hvide Sande Havne. Baggrundsnotat til: Klar til Energiø Bornholm – supplerende erhvervs- og arbejdsmarkedsanalyser

07-12-2023

**Kontakt:**

Andreas Skriver Hansen  
Tlf.: 3085 5181, [crt@crt.dk](mailto:crt@crt.dk)



## Opsummering

I forbindelse med arbejdet i projekt National Center for Grøn Energi er der opsamlet erfaringer fra andre dele af landet vedr. inddragelse af lokale virksomheder i større havmølleprojekter, fx fra Klintholm havn (Kriegers Flak) og Hvide Sande (Horns Rev). Ikke alle disse erfaringer er afrapporteret og der er brug for at samle og systematisere denne viden med særlig fokus på:

- (1) eksisterende viden om de typer af bygge- og serviceopgaver, der kan forventes at komme i lokalt udbud
- (2) organisering af samarbejdet mellem private virksomheder på den ene side og kommunale og andre erhvervsfremmeaktører på den anden side

### 1 Metode

Notatet bygger på læsning af hjemmesider for de servicegrupper, som er aktive fra Klintholm Havn og Hvide Sande, henholdsvis Sustainable Energy Service Providers (SES) og Hvide Sande Service Group (HSSG), og interviews med ledende personer i hver gruppe. Interviewene er foretaget i 2022 i forbindelse med arbejdet i Nationalt Center for Grøn Energi (NCfGE), men er understøttet af supplerende interviews i august 2023.

---

<sup>1</sup> [Sustainable Energy Service providers \(businessvordingborg.dk\)](https://businessvordingborg.dk)

Følgende personer er kontaktet:

Navn	Hvor	Rolle/funktion
Christian Petersen	Baltic Sea Suppliers	Tidligere bestyrelsesformand i Baltic Sea Suppliers
Thorsten Gregersen	Vordingborg kommune	Tidligere erhvervsudviklingschef i Vordingborg
Kasper Buur	Business Vordingborg	Presse- og kommunikationskonsulent
Bent Haumann	Hvide Sande Service Group	Tidligere Business Development Manager i Hvide Sande Havn
Torben Lindberg Strømgård	Hvide Sande Service Group	Business Development Manager i Hvide Sande Havn

### 2 Sustainable Energy Service Providers<sup>1</sup>

Sustainable Energy Service providers (SES) er et regionalt/lokalt servicenetværk bestående af forskellige virksomheder der er, eller ønsker at blive, leverandører til den grønne energisektor i Østdanmark. Det er f.eks. vindmølleindustrien (til vands og på land), Power-to-X teknologi (PtX), biogas og solcelleindustrien. Tidligere hed netværket Baltic Sea Suppliers og tog udgangspunkt i

forskellige havne og industriområder i Vordingborg Kommune, inklusive Klintholm Havn. Sidstnævnte fungerer som servicehavn for Kriegers Flak (Vattenfall) med en kapacitet på lidt over 600 MW samt Baltic 2 (EnBW) med en kapacitet på lige under 300 MW. Netværket kom til i forbindelse med beslutningen om at gøre Klintholm Havn til servicehavn og er i dag organiseret af Business Vordingborg. Visionen er at Klintholm Havn skal være størst på offshore-området i den østlige del af Danmark, ligesom Esbjerg er det i den vestlige del af landet.

Klintholm Havn har tidligere fungeret som erhvervshavn for fiskeri, men ellers er der ingen etableret tradition for større maritim virksomhed i Vordingborg Kommune, så alt arbejde med offshore vind er et erhvervsfokus, der har måttet opbygge fra bunden. Netværket består af i alt ca. 50 virksomheder, der alle er beliggende i eller omkring Vordingborg Kommune (nogle enkelte er udenfor kommunen). Gruppen er pt. ikke aktiv, men har tidligere været aktiv i hele den vestlige Østersø.

### 3 Hvide Sande Service Group<sup>2</sup>

Præcis som SES betegner HSSG sig som et servicenetværk bestående af primært lokale og regionale virksomheder med fokus på serviceopgaver knyttet til havnen i Hvide Sande. Dette inkluderer i dag også forskellige former for offshore serviceopgaver i

forbindelse med vindmølleparkerne Horns Rev 1, 2 og 3 (ejer: Ørsted), der samlet har en kapacitet på godt 800 MW, samt havvindmølleparkerne Thor (ejer: RWE) på ca. 1000 MW samt Vesterhav Syd på 170 MW og Vesterhav Nord på 180 MW (ejer: Vattenfall). Gruppen blev grundlagt som en forening i forbindelse med en havneudvidelse af Hvide Sande havn 2011-2013 og fungerer i dag som den største offshore servicehavn på vestkysten, med undtagelse af Esbjerg. Modsat Vordingborg og Klintholm Havn har der inden offshore blev et fokus i Hvide Sande været tradition for maritim virksomhed, primært i form af fiskeri, transport og værftsaktiviteter. Offshore-aktiviteter med fokus på havvindmøller er dog også nyt her, hvorfor man har måtte opbygge en kapacitet på området, præcis om i Vordingborg og i Klintholm Havn.

Netværket er one-point-of-entrance, hvor større vindmølleparkejere, der har brug for lokal service i forbindelse med installation eller drift af deres parker, kan henvende sig. Gruppen består af ca. 35 lokale virksomheder og interessenter, der alle er forankret omkring Hvide Sande havn og dens brugere og aktiviteter. Gruppen yder service 24/7 på alle årets dage og inkluderer serviceopgaver både offshore og på kajen. Typiske serviceopgaver inkluderer tekniske løsninger, så som reparation eller mindre tekniske supportopgaver, og serviceydelser, så som overnatning, bespisning og crew changes. Interessant er også at HSSG har fået store

---

<sup>2</sup> [Hvide Sande Service Group \(hssg.dk\)](http://hssg.dk)

virksomheder i vindindustrien med i gruppen, så som Vattenfall og Nutec. Gruppen har været meget aktiv i forbindelse med vindmølleparkerne i Vesterhavet og er indstillet på at fortsætte med deres rolle i forbindelse med kommende offshore vindmølleparker i Nordsøen og andre steder i Danmark.

#### **4 Betydningen af havvindmøllevirksomhed**

Både i Klintholm Havn/Vordingborg og i Hvide Sande er der store forventninger til de muligheder, havvindmølleaktiviteter kan tilføre de lokale kommuner og lokalområderne. Der er meget fokus på at få mest muligt ud af situationen, inklusive at få skabt lokale netværk af under- og under-underleverandører til den stigende offshore-aktivitet, der er under udvikling i forbindelse med både eksisterende og kommende havvindmølleparker. Dette har blandt andet medført planer for nye havneudvidelser og/eller nye havefunktioner i begge lokalområder for at dermed styrke satsningen på offshore-området koblet til installation og service af havvindmølleparker.

For de lokale virksomheder har udviklingen betydet at der lokalt (og regionalt) er opstået muligheder for at indgå som under- og under-underleverandører af services i forbindelse med installation og drift af havvindmølleparkerne, både onshore og offshore. Både i Klintholm Havn/Vordingborg og Hvide Sande har det været en prioritering af at få skabt en følgeindustri

bestående af lokale servicevirksomheder i forbindelse med udviklingen og at organisere det på en måde, så der skabes et overblik over behov og efterspørgsel på den ene side og lokale ydelser og kompetencer på den anden side.

Et særligt vigtigt fokus i begge områder er indsatsen for at skabe en volumen af serviceopgaver og -aktiviteter, der gør det interessant og lønsomt for lokale virksomheder at deltage i udviklingen og stille både tid, ressourcer og mandskab til rådighed. Uden en vis volumen på arbejdsopgaver kan det blive svært at udvikle målsætningen om at fungere som lokale hubs for havvindmølleindustrien. Sikring samt udvikling af lokal forankret værdiskabelse er derfor et vigtigt fokus, ikke mindst for at sikre, at man ikke bliver udkonkurreret.

#### **5 Typer af bygge- og serviceopgaver i lokalt udbud**

På hjemmesiden for SES kan man læse at følgende opgaver bliver løst af lokale virksomheder, som fungerer som under- og under-underleverandører til aktiviteter hos de drivende virksomheder:

- El-arbejde
- Grave- og byggearbejder
- Reparationer
- Rådgivning
- Forplejning og proviantering
- Onshore service
- Overnatning

- Omklædning
- Kontor

På deres hjemmeside informerer HSSG at de også tilbyder samme typer af aktiviteter, men har derudover også mulighed for at assistere med følgende opgaver, som også inkluderer opgaver på andre offshore-områder end blot havmølleindustrien:

- Værftsarbejde
- Radioteknik
- Maskin- og smedjevirkosomhed
- Lasting og losning
- Toldklarering
- Mobile kraner
- Lagerplads

Det er karakteristisk for begge netværk, at virksomhederne primært løser onshore opgaver i tilknytning til havnearealet og kajen. Dertil har hver havn et opland, hvorfra de trækker på forskellige services, så som transport af udstyr og folk, forplejning samt overnatning. Det er også karakteristisk for begge netværk at de lokale virksomheder primært udfører opgaverne som 2-3 leds leverandører, dvs. under- og under-underleverandører til de drivende virksomheder og deres lokale behov.

For større offshoreopgaver bruger vindmøllepark-virksomhederne i stedet egne teknikere og specialiserede folk, som hentes ind til at udføre opgaver i havvindmølleparkerne. Herudover har virksomhedsejerne

også egne servicefolk i hver havn, som udfører den daglige service og fejlretning ude ved møllerne. Specialarbejde inkluderer f.eks. udførelse af mekanisk arbejde og reparation på møllerne samt kontrol af lifter i møllerne, brandudrustning og sikkerhedsudstyr. Det er primært i forbindelse med f.eks. transport af personale fra havn til site, at lokale virksomheder involveres i kerneopgaven.

Begge netværk har dog udviklingsplaner om at uddanne lokale fagfolk, som i stigende grad kan varetage mere specialiserede offshoreopgaver. Dertil kommer at virksomhedsejerne ofte har som princip at der hvor de kan involvere lokale virksomheder, gør man det, ikke mindst for at opnå 'good will' blandt lokalbefolkningen, betegnet som 'local content'.

Selve opgaverne, som udføres af lokale virksomheder, opstår som regel som et resultat af, og derfor også i samarbejde med, ikke-lokale virksomhedsejeres aktiviteter under havmølleparkernes installations- og driftsfaser. Praktisk fungerer det ved at begge servicegrupper modtager ordrer på opgaver, der skal gennemføres, hvorefter kontakt etableres mellem ejerne og lokale virksomheder. SES og HSSG kordinerer kontakten og har også den bedste indsigt i, hvor forskellige opgaver udføres bedst blandt de lokale virksomheder. På den måde sikres et højt, hurtigt og effektivt serviceniveau. Som et resultat af dette opstår der også mulighed for yderligere samarbejde mellem ikke-lokale og lokale virksomheder. HSSG udtaler at der

max går 2-3 uger fra at kontakten etableres til at en bestilling går igennem til en lokal virksomhed.

## 6 Typer af fag og virksomheder i netværkene

På HSSGs hjemmeside kan man se en oversigt over medlemmerne i netværket<sup>3</sup>. Oversigten indeholder alt fra selve havnen og lokale håndværkervirksomheder til lokale forretninger, banker, advokater og revisorer. En lignende liste findes ikke på SESs hjemmeside, men er i stedet fremkommet gennem interviewene med de lokale folk i Vordingborg og Klintholm Havn. Informationerne bekræfter at samme typer af virksomheder er til stede i netværket som i HSSG.

Den samlede information fra begge netværk er anført i rapporten 'Socioøkonomisk analyse' foretaget af CRT som en del af arbejdet under NCfGE. Her forefindes således lister over typer af virksomheder, der er aktive i henholdsvis SES og HSSG (se Hedetoft et al. 2023), og som tilbyder service både i installationsfasen og drift/servicefasen af en vindmøllepark. Det drejer sig om følgende virksomheder:

I installationsfasen:

- Bygge og anlæg
- Smede
- Elektrikere

- VVS
- Industriteknikere
- Transport
- Logistik
- Lagerarbejdere
- Vagtværn
- Skibsførere
- Skibsassistenter
- Skibsmalere
- Skibsmekanikere
- Udlejning
- Administration
- Restauratører/supermarkeder
- Hoteller
- Rengøring
- Vikarer
- Lokal handel

I drift/servicefasen:

- Vindmølleteknikere
- Smede
- Elektrikere
- VVS
- Mekanikere
- Ingeniører
- Bygge og anlæg
- Murere
- Tømrere
- Malere

---

<sup>3</sup> [Medlemsoversigt - Hvide Sande Service Group \(hssg.dk\)](https://www.hssg.dk)

- Lagerarbejdere
- Skibsførere
- Skibsassistenter
- Skibsmalere
- Skibsmekanikere
- Administration
- Restauratører/supermarkeder
- Hoteller
- Rengøring
- Vikarer
- Lokal handel

Som det fremgår af oversigterne, er mange af kompetencebehovene de samme både i installations- og drift/servicefasen. Det fremgår ikke, hvordan de enkelte brancher fordeler sig mellem direkte, afledte og inducerede opgaver/aktiviteter. COWI (2022) samt interviewpersonerne fra henholdsvis Vordingborg og Hvide sande, udtaler dog at meget få direkte opgaver/aktiviteter i forbindelse med installation- og drift/servicefaserne havner blandt lokale virksomheder. Som ovenfor nævnt er langt de fleste opgaver/aktiviteter under- eller under-underleverancer til eller i forbindelse med større installations- eller serviceopgaver, som udføres af virksomhedsejerne og som primært bruger ikke-lokale virksomheder til at udføre dette arbejde.

Begge netværk udtaler yderligere, at der er udfordringer forbundet med at lave store installations- og serviceopgaver blandt de lokale virksomheder. Dels da de ikke har erfaringer med typen af samt omfanget på

opgaverne, og dels fordi mange af dem også skal passe egen 'normale' forretning ved siden af opgaverne koblet til offshore-området. En anden udfordring som omtales er, at de lokale virksomheder helst udfører service i sommerperioden, da vinteren er for hård/svær en periode at tilbyde samme serviceydelser. Dertil kommer også usikkerhed omkring intervallet af forskellige arbejdsopgaver, som ofte opstår ved behov, og hvor der kan være langt mellem lokale opgaver, især i forbindelse med offshore anlægsopgaver. Serviceopgaver for lokale virksomheder kommer mere jævnt, men også her er man afhængig, dels af hvornår forskellige servicebehov opstår, og dels af hvor mange opgaver der varetages af ejernes egne leverandører og servicehold.

Samtidig udtaler HSSG at man Ikke skal være bange for konjunkturer og oppe-og-nede perioder hvad angår lokale arbejdsopgaver, da det er et grundvilkår i offshore branchen, især som underleverandør.

## 7 Erfaring med offshore vind

Interviewpersonerne for både SES og HSSG udtaler at ingen af de lokale virksomheder fra starten af havde erfaring medanlægs- og serviceopgaver til offshore vind. Erfaring er i stedet tilkommet løbende og i takt med vindmølleparkernes installationsfaser og senere servicefaser (dvs. meget 'learning-by-doing'). I dag er erfaringskurven på offshore vind området stigende begge steder, men igen ofte knyttet til onshore-opgaver og

underleverancer til de daglige serviceopgaver offshore, som udføres af virksomhedsejernes egne specialister.

Der er samtidig en forhåbning begge steder om at man i fremtiden vil kunne træne eller uddanne lokale folk til at varetage nogle af specialopgaverne. Der er derfor også en forventning om at erfaringer med og viden om offshore-området lokalt vil stige begge steder.

Som en del af dette har man i SES og HSSG aktivt valgt at have fokus på at dele erfaringer, udforske muligheder og udnytte potentialer mellem medlemmer i foreningen. I SES er målet at arrangere netværksdage 4-5 gange årligt med erfaringsdeling som et hovedtema. Dertil kommer arrangementer, hvor netværket besøger lokale virksomheder for at opsamle erfaringer og dele kontakter. I HSSG er der tilsvarende fokus på det interne netværk og vidensdeling, og specielt kvalitetssikring samt videreudvikling af virksomhederne på offshore-området.

## 8 Certificering

En særlig vigtig del af arbejdet med kvalitetssikring og muligheden for at fortsætte med at tilbyde større leverancer på offshore-området er certificering, herunder specielt ISO-certificering i sikkerhed, sprog og IT-færdigheder. Interviewpersonerne for SES udtaler i den forbindelse at ingen af de lokale virksomheder er certificerede, hvilket er en af de primære årsager til at der kun er fokus på at påtage sig mindre under-

underleverancer onshore, hvor offshore certificeringer ikke er et krav.

Begge netværk oplyser samtidig at det er vigtigt med fokus på certificering for at på sigt kunne tilbyde større leverancer, da de drivende virksomheder stiller disse krav. Fra et lokalt virksomhedsperspektiv er certificering dog en udfordring, da det er en omkostning, der skal foretages. Hvis der er tale om længerevarende og løbende opgaver, kan det betale sig for lokale, ofte mindre virksomheder at investere i certificering, men ellers ikke. Med andre ord, det skal kunne lønne sig at blive certificeret.

I dag er der tanker om at igangsætte certificeringsprocesser for virksomheder i begge netværk. For eksempel har man diskuteret muligheden for at opstarte et certificeringsbureau i Vordingborg, som kan tilbyde nødvendige certificeringer. I Hvide Sande er der mulighed for at gennemføre certificeringer i Esbjerg.

I Hvide Sande har Vattenfall stillet krav til at havnen bliver ISO-certificeret, en proces man derfor har gennemført. I Klintholm Havn prøvede man at blive certificeret som GWO-havn, men her udtaler SES at det er for tidligt at satse på dette skridt, da det kræver, at der kommer flere og konstante offshoreopgaver til området.

HSSG udtaler i forbindelse med certificering at bæredygtighed generelt har fået meget fokus blandt de lokale virksomheder, fordi der er kommet, og fortsat kommer, større krav på markedet. Samtidig påpeger



HSSG at opgaver til lokale virksomheder ikke afhænger af certificering og ISO'er, men lige så meget også at der forefindes dokumentation på at man i længere tid har ydet underleverancer med en høj kvalitet og til tiden. Med andre ord, god og stabil service vejer lige så godt som certificeringer og ISO'er.

## 9 Organisering af samarbejdet

I Klintholm Havn/Vordingborg varetages de lokale virksomheders interesser primært gennem SES. SES fungerer som en forening på samme vis som HSSG i Hvide Sande (se herunder), og bliver opretholdt via medlemskontingenter. SES består af det tidligere Baltic Sea Suppliers og Storstrøms Service Group, og tilbyder i dag ikke kun service til offshore vind, men også til mange andre offshoreopgaver og energirelateret udvikling, både onshore og offshore. SES organiseres gennem Business Vordingborg, som er Vordingborg Kommunes erhvervsfremmeaktør.

Baltic Sea Suppliers blev oprindeligt stiftet af lokale virksomheder, som havde interesse i at blive offshore-leverandører samt underleverandører til operatørerne ved Kriegers Flak og Baltic 2. Dengang var netværket tiltænkt som et one-point-of-entry, hvor operatørerne kunne henvende sig med en opgave. Herefter ville den blive uddelt til et af medlemmerne i netværket.

I forhold til organisering af opgaver (under og underleverancer) udført af lokale virksomheder i SES sker

dette ved at lokale virksomheder selv tager kontakt til de store virksomhedsejere, eller kommer i kontakt med operatørerne gennem andre virksomheder i netværket. Netværket planlægger og arrangerer netværksmøder med fokus på at lokale virksomheder og aktører i den grønne sektor mødes og snakker om muligheder for samarbejde.

I Hvide Sande varetages de lokale virksomheders interesser gennem HSSG, som er oprettet som forening med adresse i Hvide Sande havn. Foreningen opretholdes gennem medlemskontingent og er således ikke afhængig af kommunale tilskud. Generelt er Ringkøbing-Skjern kommune ikke involveret i eller styrende for HSSG. Derimod er samarbejdet med Hvide Sande havn vigtigt, der som lokal erhvervsfremmeaktør med udgangspunkt i havnens samlede aktiviteter (havn, offshore transport og fiskeri) står centralt i udviklingen af lokalområdet. HSSG er dermed en integreret del af Hvide Sande havns udviklingsplaner og strategier, og havnen er også medlem i HSSG.

I Hvide Sande er man også begyndt på et erhvervsamarbejde med den lokale turistforening med fokus på at skaffe jobs til lokale, og kommende lokale, par og familier. HSSG påpeger i den forbindelse at offshoreopgaver ofte er meget mandsdominerede fagområder med meget få kvinder ansat. Derfor arbejder man på at få den lokale turismeindustri til at åbne op for nye jobmuligheder til medfølgende partnere, hvilket

medvirker til at skabe en oplevelse af jobsikring for alle parter i lokalområdet.

Begge netværk arrangerer også netværksmøder med fokus på at lokale virksomheder og aktører interesserede i den grønne sektor mødes og snakker om muligheder for samarbejde.

## 10 Uddannelse og virksomhedssamarbejde

Både i Klintholm Havn/Vordingborg og Hvide Sande arbejder man på at få etableret relevante uddannelser, der kommer den lokale udvikling koblet til havvindmølleindustrien til gode. Etablering af relevante grunduddannelser og videreuddannelser afsøges således med kobling til undervisningscentrum i respektive Vordingborg og Esbjerg, men også lokalt.

I forhold de lokale virksomheder er videreuddannelse interessant for lokale fagfolk, der funderer på en fremtid indenfor havvindmølleindustrien og offshore-området generelt. Som det kan læses på Vordingborg kommunes hjemmeside<sup>4</sup> har flere lokale fagfolk i kommunen gennemført videreuddannelser, der giver muligheder for at blive blandt andet vindmølletekniker eller planlægger relateret til offshore vind. I Vordingborg afsøger man også muligheder for samarbejde med lokale virksomheder i forhold til praktik, så man f.eks. bliver automekaniker

med en vindmøllespecialisering. Det går pt. ikke at kun blive vindmølletekniker, men skal i stedet kobles på en almindelig faguddannelse. På sigt er målsætningen både i Klintholm Havn/Vordingborg og Hvide Sande at serviceholdene ude på møllerne kommer til at bestå af 100% lokalt forankrede medarbejdere.

For de ansatte i lokale virksomheder åbner udviklingen op for nye karrieremuligheder. Omvendt kan udviklingen medføre at det lokale marked 'støvsuges' for ekspertise og talent, da især yngre håndværkere kan finde de nye muligheder, havvindmølleindustrien kan give, interessante og attraktive. For eksempel udtaler en af interviewpersonerne i Vordingborg at Vattenfall er i gang med at ansætte lokale folk med svendeprøver i alt der har at gøre med 'metal' og elektricitet for at kunne træne nye hold af havvindmølleteknikere. De betragter dog ikke udviklingen som en udfordring, da der er lærlinge nok blandt de lokale håndværkervirksomheder. Udfordringen er snarere at vise, hvad der er af karrieremuligheder i offshore vind blandt de ansatte i lokale virksomheder.

I Hvide Sande er der også fokus på at få nok kvalificeret arbejdskraft til især offshore-delen i HSSG. Derfor har man i samarbejde med Skjerns erhvervsråd taget initiativ til at opstarte et erhvervsfremmeinitiativ med mål at uddanne flere offshore teknikere på lokale uddannelsesinstitutioner. Det handler blandt andet om at få flere lærlinge i spil i de lokale virksomheder samt opkvalificering af eksisterende medarbejdere, især frem

---

<sup>4</sup> [Baltic Sea Offshore Hub - Business Vordingborg](#)

mod 2028-29. Man forsøger at attrahere folk fra hele vestkysten og opland, og der er stor lokal bevågenhed om processen. Et vigtigt incitament er at skabe lokalt forankret arbejdskraft, med udsigt til attraktive jobs man kan regne med i lokalområdet mange år fremover. Dertil skal indsatsen også fungere som en brobygning for unge mennesker, så man kan fastholde unge i lokalområdet.

## 11 Økonomi

Interviewpersonerne i begge servicegrupper udtaler at det er svært at måle den økonomiske effekt af havvindmølleindustrien blandt de lokale virksomheder, både de som direkte tilbyder serviceydelser (typisk håndværkervirksomheder, forplejning og overnatning) og de som indirekte påvirkes gennem et større aktivitetsniveau i hvert lokalområde (typisk det lokale forretningsliv). Oplysninger om fortjenester er helt enkelt ikke tilgængelige og interviewpersonerne udtaler også at flere virksomheder ikke vil udtale sig om emnet af konkurrencemæssige årsager. Dertil kommer, at det ikke er mange lokale virksomheder, der har faste leverancer på offshore-området. Som tidligere nævnt opstår behov og udføres arbejde ad hoc, hvilket gør det svært at vurdere en samlet økonomisk effekt blandt de lokale virksomheder.

Der er dog ingen tvivl om at det lokale offshore-engagement har medført stigende lokal omsætning og mere aktivitet i begge lokalområder. Og ikke blot i havnene, men også i oplandet til hvert havneområde.

F.eks. udtaler SES at lokale virksomheder tjener meget (og primært) på overnatning, lokal service af mandskabshotel og lagerbygninger, noget transport samt en del skibsservice og reparation.

SES udtaler endvidere at man har oplevet at det til tider er svært at komme ind på et marked, hvor store energiaktører og virksomhedsejere i havvindmølleindustrien allerede har samarbejdspartnere fra tidligere projekter eller har egne tekniske hold til rådighed. Hvis man er en helt ny, lokal virksomhed uden erfaring med havvindmølleindustrien, er det let at blive udkonkurreret udefra, selvom man er tæt lokaliseret ved havnen. Deres erfaring er at det er hårdt at lave lobbyarbejde for at få arbejdsopgaver til lokale virksomheder, da der er meget konkurrence og ingen garantier for at opgaver havner lokalt.

Et råd fra både SES og HSSG er at ikke udelukkende fokusere på at få store serviceopgaver hjem, men også at sikre små serviceopgaver og at have en lang tidshorisont for øje, da mange af de mindre serviceopgaver giver mest over længere tid. Dertil udtaler HSSG at man ikke skal være bange for at åbne op for offshore-området, da deres erfaring er at der opstår masser af opgaver til lokale virksomheder, når først parkerne etableres og efterfølgende skal serviceres.

HSSG understreger også at deres fokus er at fortsætte med at være vestkystens vigtigste servicehub på offshore-området, inklusive eksisterende og kommende havmølleparker, fordi de er bedre geografisk placeret end

Esbjerg og andre områder på vestkysten. Derimod kan man ikke konkurrere med store specialistvirksomheder, som findes i Esbjerg og andre steder. Der er simpelthen for lidt grundlag lokalt til at sådanne virksomheder vil etablere sig lokalt med deres specialister. Dertil er det svært at starte specialistvirksomheder op lokalt og med lokal arbejdskraft, da man hurtigt udkonkurreres af større virksomheder, der finder billig arbejdskraft andre steder i Europa og kan betale for at flytte den rundt.