



Foto: LM Wind Power

## Mølleovervågning er guld værd for sønderjyske iværksættere

**Den globale vækst på havvindmøller og en aldrende vindmøllepark i Tyskland og Sydeuropa giver travlhed hos sønderjyske Gram & Juhl. Direktør vil ikke afvise, at fremtiden kan byde på et salg.**

AF **SØREN SPRINGBORG**

Offentliggjort 11.01.17 kl. 12:00

Det koster de helt store sedler, når en vindmølle til lands – for slet ikke at tale om en mølle til havs – står stille. Derfor er der store penge i at tilbyde møllejerne løbende og intelligent overvågning af møllerne, så de kan serviceres, før de går i stå.

Den model har man i årevis udviklet på hos sønderjyske Gram & Juhl, der specialiserer sig i måling af belastninger i vindmøller og overvågning af møllernes servicebehov. Selskabet har de senere år oplevet en stærk forbedring i indtjeningen, og i årsregnskabet for regnskabsåret 2015/2016, der blev offentliggjort i november, fremgik det, at selskabet opnåede en indtjening før skat på 27 mio. kroner ud af en bruttofortjeneste på 39,6 mio. kroner. Året før var indtjeningen før skat på 16 mio. kroner.



### Relaterede

Analytikere ser fortsat stigende vækst i Vestas serviceforretning  
05.12.16

Vestas-kunde køber op: Vedligeholdelse er alt for dyrt  
16.11.16

"Alle vores kunder efterspørger global tilstedeværelse"  
17.10.16

Senvion bløder fortsat på bunden  
12.08.16

### Seneste Renewables

Mølleovervågning er guld værd for sønderjyske iværksættere  
11.01.17

PKA-chef bliver boss for stort grønt investornetværk  
11.01.17

"Vores forretning består sådan set i at tilbyde såvel mølleproducenterne som mølleejerne en tæt og løbende overvågning af deres møller. For mølleproducenterne giver det mulighed for planlægge vedligehold og gribe ind, før en garantireparation bliver for omfattende og dyr. For ejerne og operatørerne består gevinsten i, at man kan sikre sig mod nedbrud og man kan tilrettelægge sin service af møllerne på den mest effektive måde. Det er et koncept, der giver mening, ikke mindst når operatørerne når til udløb af serviceaftalerne. I stedet for at indgå en ny, og ofte ret kostbar serviceaftale, kan de med vores værktøj nøje overvåge møllerne og tilkalde service efter behov," siger Axel Juhl, direktør og medstifter af Gram & Juhl.

## Slidte tyske møller med potentiale

Gram & Juhl har indtil videre installeret dets overvågningsystem TCM<sup>®</sup> (Turbine Condition Monitoring) i over 17.000 vindmøller på verdensplan. Men markedet er potentielt mange gange større, og som EnergiWatch kunne fortælle tidligere på ugen, åbner selskabet nu kontor i Tyskland. For halvandet år siden åbnede man sit første kontor uden for Danmark - i USA. Den hastige ekspansion fører til, at selskabet pt har en række ubesatte ingeniør-stillinger.

"Tyskland er interessant for os, fordi der er en meget stor flåde af vindmøller, der efterhånden er oppe i årene, og ikke har indbygget overvågning. Ved at være lokalt til stede tror vi på, at vi kan komme tæt på mølleoperatørerne i Tyskland og sælge vores løsning. Tyskerne ved godt, at Danmark er et fødested for vindteknologien, men de foretrækker at handle lokalt, og derfor har vi prioriteret at investere i et kontor i landet," siger Axel Juhl, der har haft gode erfaringer med selskabets indtog forrige år i USA.

"Amerikanerne har ikke samme fokus på det grønne, som vi har herhjemme. Til gengæld har de et meget stærkt fokus på bundlinjen, og de kan sagtens se fornuften i, at man ved tæt overvågning af møllerne kan minimere nedetiden. Det er et stærkt salgsargument for os, og kombineret med, at der i USA er en række, ældre vindparker, gør det markedet meget interessant," siger Axel Juhl.

Mens Gram og Juhl på landmøller har et stort fokus på efterinstallering i eksisterende møller, er det endnu ikke lykkedes at få aftaler i stand med alle mølleleverandører. Blandt de selskaber, som selskabet endnu ikke har aftaler med, er GE og Gamesa.

"Det skal da ikke være nogen hemmelighed, at vi gerne vil sælge vores udstyr til mange flere producenter. Men vi har en sund forretning, hvor vi er nu, og vi tror på, at vi går den rigtige vej ved at indtage et marked af gangen," siger Axel Juhl.

## Dominerer offshore

Mens der altså stadig er et stort potentiale inden for såvel nyproducerede som ældre landmøller, har Gram & Juhl fået et solidt fodfæste på markedet for offshore vind.

"Vores måleudstyr sidder nok i 80 procent af alle verdens havmøller. Et nedbrud til havs er meget dyrere og katastrofalt end ved en landmølle, så incitamentet for at overvåge møllerne er naturligt langt større. Derfor er vi da også glade for den stærke udbygning af havvind, der har været i Nordeuropa, og vi ser et stærkt marked ikke mindst i Storbritannien de kommende år. USA er også interessant, selv om havvind er i en tidlig fase," siger Axel Juhl.

Som alle andre i vindbranchen mærker Gram & Juhl dog også det konstante, nedadgående pres på priserne. Et pres der er blevet intensiveret det seneste år med rekordlave priser på offshore parker i såvel Danmark som Holland.

"Der sker rigtig meget på konsolidering i branchen for tiden, og det hænger selvfølgelig stærkt sammen med det fokus, der er på at få cost of energy ned. Vi kan også mærke det pres, men har også den fordel, at vores produkt er en direkte vej til lavere vedligeholdelsesomkostninger på møllen, og derfor en central del af at sænke prisen på vindenergi."

*Man kan let få den tanke, at I med en såvel stærk indtjening som stærk markedsposition kunne være et oplagt opkøbsmål. Har du gjort dig tanker om det?*

"Det er ikke sådan, at vi har et til salg skilt plantet i indkørslen. Men vi en mindre virksomhed, og det er klart, at på den lange bane, så vil vi nok som virksomhed kunne klare os bedre, hvis vi var en del af en større koncern - f.eks. inden for service. Alting er til salg til den rette pris, men det er ikke noget, jeg går og spekulerer i til daglig. Vi har fastlagt en strategi, hvor vi vil vokse globalt, og hvor vi også selv kunne opkøbe, hvis de rette muligheder byder sig. Det spor holder vi fast i, og så må vi se hvordan konsolideringsbølgen i branchen udvikler sig."

- **Pengestærk sønderjysk vindleverandør rykker ind i Tyskland**
- **Vestas annoncerer koreansk miniordre**

## Fakta: Gram & Juhl

- Stiftet i 1997 af Axel Juhl og Klaus Gram-Hansen, der mødte hinanden i 1990 i København, hvor de begge læste på DTU
- Selskabets system til overvågning og belastningsmåling af vindmøller, TCM<sup>®</sup>, blev lanceret i sin første version på 22 vindmøller på Lolland i 1997.
- I dag har selskabet installeret TCM<sup>®</sup>-systemet i over 17.000 vindmøller på verdensplan.
- Gram & Juhl havde i 2015/16 en bruttofortjeneste på 39,6 mio. kroner og et resultat før skat på 27 mio. kroner.
- Selskabet er i dag fortsat ejet af Axel Juhl og Klaus Gram-Hansen.
- Gram & Juhl har hovedkontor i Vojens i Sønderjylland og i Colorado, USA. Selskabet åbner kontor i Tyskland i januar i år.

