

4 Deze zomer werd met veel tamtam de subsidietoekenning van een windmolenpark voor de Zeeuwse kust aan Dong Energy aangekondigd. Het wordt het goedkoopste windmolenpark ooit. Gaat u dat voelen in de prijs die u kunt rekenen?

“Een groot deel van de besparing komt uit de financiering. Zij kunnen heel goedkoop lenen, dat verklaart al 60 procent van de lagere prijs. Dan komt er daarnaast wel een stukje naar ons toe. Toch is het niet zo dat wij nu 30 procent van de prijs moeten afhaken omdat zij voor een lage prijs hebben aangeboden. Wij vinden namelijk wel dat we een bepaalde marge moeten hebben om onze producten te kunnen maken en investeringen te kunnen doen. Wat deze industrie nodig heeft, zijn bedrijven die kunnen blijven investeren. Partijen die dat niet kunnen, haken af. Waar we vroeger met zes partijen monopolen konden maken, zijn er nu nog maar drie over.”

5 Wat kunt u dat de afhakers niet kunnen?
“Op tijd leveren tegen de juiste kwaliteit.”

Dat klinkt heel saai, maar is heel belangrijk en moeilijk te realiseren. Als de monopaal te laat is, valt de hele keten uit elkaar. We zijn vooraf ook heel zorgvuldig in de berekening van het budget en de planning. Als we zien dat het niet gaat, dan doen we het niet, of met een andere partij. Voor het windmolenpark Gemini zijn de monopolen bijvoorbeeld voor de helft door ons en voor de helft door het Duitse EEW geproduceerd. Uiteindelijk hebben wij nog tien extra palen gemaakt omdat zij het niet klaar kregen.

6 Een concurrent heeft opeens tien palen van u nodig. Gript u dat aan om daar extra marge op te pakken?

“Nee, daar winnen we niets mee, ik geloof daar niet in. Als ik probeer hem met een enorme marge te straffen omdat hij bij mij komt, dan doet hij dat volgende keer bij mij. Wij krijgen ook wel de vraag of we met de enorme productiekrapte die er is niet 10 of 20 procent op de marge



kunnen gooien, maar dat moeten we gewoon niet doen. Uiteindelijk is dat de dood in de pot voor de windindustrie op zee. We moeten tevreden zijn met wat we hebben en de uitdaging aangaan om te innoveren en iedere keer kijken wat we slimmer en beter kunnen doen.”

7 Drie aanbieders die vriendschappelijk met elkaar omgaan. Is er wel genoeg concurrentie in uw markt?

“De markt is heel concurrerend, de aanbesteding van projecten verloopt heel scherp. Als klanten linksom niet een fatsoenlijk aanbod krijgen, dan wel rechtsom. Het zou kunnen dat er bij een project maar één partij is die het kan doen omdat de anderen vol zitten. Die kan dan zeggen ‘ik ben de enige, ik vraag een gigantische marge’. Maar dat kan maar één keer, want de volgende keer komt de klant niet meer terug en uiteindelijk is er maar een beperkt aantal klanten. Als we een massaproduct zouden maken, zoals telefoons, zouden we Apple-prijzen kunnen vragen, maar

zo is het niet. Dit is met ongeveer vijftig klanten een heel transparante markt.”

8 De opsomming van risico's van de prospectus voor de beursgang noemt onder meer onzeker overheidsbeleid. Dat zwakt inderdaad nogal eens als het gaat om duurzame energie. Hoe zeker is de toekomst van wind op zee nu?

“Er is heel stevig beleid in alle landen die voor ons belangrijk zijn. Frankrijk, België, Denemarken, Engeland, al die landen hebben wind op zee als onderdeel van hun energiemix. Daarbij speelt ook het wegzakken van de olie- en gaswereld waardoor heel veel banen verdwijnen. Overheden moeten zorgen voor het scheppen van banen; en wind op zee kan heel veel banen opleveren. In Nederland is er sinds het energieakkoord ook een heel stabiel beleid. We gaan vijf parken bouwen: twee bij Borssele, twee voor de kust van Zuid-Holland, een voor de kust van Noord-Holland. Bovendien

‘OP TIJD LEVEREN TEGEN DE JUISTE KWALITEIT. DAT KLINT HEEL SAAI, MAAR IS HEEL BELANGRIJK EN MOEILIK TE REALISEREN’