

Peter Pallishøj er adm. direktør i Baettr, der leverer komponenter til vindindustrien. Her ses han på selskabets fabrik i Chennai, der endnu ikke får ordrer på hjemmemarkedet som forventet. Arkivfoto: Simon Fals

De rykkede til Indien, men vindeventyret udeblev

Underleverandører til vindindustrien rykkede til Indien med forventningen om fulde ordrebøger

Af Tobias Lind Larsen, Bjarne Bang og Cecilie Veile

Danske underleverandører til vindindustrien er talstærkt til stede i Indien. Alle er de rykket dertil for at være tættere på deres kunder og kapitalisere på et, af politikerne annonceret, vindeventyr. Foreløbigt venter de stadig.

I Chennai i det sydøstlige Indien indviede virksomheden Baettr i april sidste år en fabrik, der skulle muliggøre levering af komponenter tæt på virksomhedens kunder i vindindustrien.

"Desværre går vi stadig og venter på, at vi kommer ordentligt i gang. Der er begyndt at komme nogle ordrer på det indiske marked, men der er ikke den vækst, man flere gange har troet," siger adm. direktør Peter Pallishøj, der på grund af den manglende efterspørgsel måtte fyre 200 folk sidste år.

Gør ondt

I 2020 indgik Danmark og Indien et grønt, strategisk partnerskab, der skulle gavne danske virksomheders muligheder for at deltage i et grønt indisk eventyr. Og det var i kølvandet af de ambitioner, at forventningerne blev skruet op.

"Jeg tror, at konklusionen blandt flere danske virksomheder er, at der endnu ikke er kommet helt hul på markedet for danske grønne løsninger i Indien," siger Mads Schlosser, der er direktør i Dansk-Indisk Handelskammer.

At der endnu ikke er kommet hul på markedet, indikerer mølleproducenten Vestas i sit regnskab for første kvartal sidste år, hvor virksomheden skruer ned for tempoet og skriver, at selskabet "tilpasser produktionskapaciteten". Som en konsekvens har Vestas stoppet produktionen nogle steder i Indien, da virksomheden har haft færre ordre end forventet.

SERIE
Muligheder og udfordringer i Indien

Indien er i år blevet verdens mest folkerige nation. Covid, krigen i Ukraine og generel geopolitisk uro har samtidig været med til at forstærke danske selskabers interesse i Indien. Denne sommer sætter Børsen fokus på danske virksomheders muligheder og udfordringer i landet.

Når Vestas skalerer ned, har det konsekvenser for den danske komponentproducent Baettr.

"Vestas er jo en stor kunde for os, så når det gør ondt på Vestas, gør det ondt hele vejen igennem," siger Peter Pallishøj.

Det meste af Baettrs produktion eksporteres, men Peter Pallishøj anslår, at ca. 20 pct. ender på det indiske marked. Ca. 15 pct. af virksomhedens omsætning ligger i Indien, men målet er, at det indenfor et par år skal være ca. 40 pct.

Hos LJM Lind Jensens Maskinfabrik A/S i Lem, der har ca. 20 ansatte i Indien, nikkes der genkendende til Baettrs problematikker. Virksomheden leverer hydraulikprodukter til vindmølleproducenter som Vestas og Siemens-Gamesa og er på opfordring fra sine kunder, mølleproducenterne, til stede i Indien.

"De ville have *low cost*-komponenter til deres lokale indiske produktion, og samtidig skulle vi være tæt på rent logistikmæssigt," siger adm. direktør Martin Andersen og fortæller, at selskabet er sikret en vis volumen, men også er afhængige af at finde flere kunder i landet.

"Vi er stadig i Indien for afhængige af vindindustrien, som de senere år har aftaget mindre end forventet. Vi har speedet processen med at finde kunder i andre segmenter op, og det går faktisk godt," siger han.

Sol er billigere

Årsagen til de uindfriede ambitioner skal ifølge Peter Pallishøj findes i det politiske system, hvor der er politisk velvilje, men velviljen er "ikke helt syret igennem" lokalt.

"De kan godt beslutte den grønne omstilling politisk, men rent eksekveringsmæssigt hænger det. Det jo et kæmpe land, og selvom det bliver sagt politisk, er der langt ud til den lille landsby," siger han.

Niels Holst, der er partner i Copenhagen Infrastructure Partners (CIP) og chef for virksomhedens fond for nye markeder (New Markets Fund), peger på, at fordi prisen på strømmen er afgørende, har vindmøllebyggeriet været mindre i fokus i modsætning til solenergi, hvor der er investeret massivt.

"Man kan bare sige, at sol har været nemmere, hurtigere og billigere for dem at implementere," siger han.

I Indien er der til eksempel ikke opstillet en eneste havvindmølle, men Niels Holst vurderer, at teknologiens udvikling betyder, at landvind i fremtiden bliver konkurrencedygtigt. Derfor har CIP planer om at investere milliarder på det indiske marked.

Skal nok komme

I Dansk-Indisk Handelskammer ser Mads Schlosser også stadig et vindpotentiale i Indien.

"På trods af frustrationer er der en bred enighed i erhvervslivet om, at Indien skal man blive ved med at dyrke som marked," siger han.

Baettr og Peter Pallishøj fortsætter også med at operere i Indien:

"Det indiske marked skal nok komme på et eller andet tidspunkt, men om vi sælger det i Indien eller eksporterer det, er egentlig mig lige meget, men vi ville gerne have, at det indiske marked tog fra," siger han.