



Tegning af **Kaj Lindvig** lavet til hans afskedsreception d. 22. august 2013

#### FORFATTER

Ann-Katrine Fredenslund

#### LOCATION

Headquarters, Fredericia, DK

## GØR STATUS OG KIGGER FREMAD

A2SEAs "grand old man", Kaj Lindvig har besluttet sig for at fratræde sin stilling per ultimo august. Forud for denne beslutning ligger en enorm arbejdsindsats fra Kajs hånd, hvor han har bidraget til at udvikle A2SEA fra at være en 5 mand stor virksomhed til en organisation med omtrent 365 medarbejdere. I denne artikel kan du blive klogere på Kajs karriere, A2SEAs udvikling gennem årene og Kajs syn på offshore-industrien generelt.

Der er sket meget siden Kaj Lindvig startede i firmaet i 2001. Både med offshore-industrien og med A2SEA.

"Da jeg startede i A2SEA var der et behov for at få diverse processer defineret og under kontrol. Selvom vi gangang kun var omkring 5 medarbejdere i A2SEA, var firmaet så småt begyndt at vokse og havde behov for én, som kunne varetage at udvikle forretningen, forhandle kontrakter med kunder og én med en stærk økonomisk forståelse

af, hvordan virksomheder fungerer – så jeg bar mange forskellige kasketter i begyndelsen og havde mange forskellige roller og ansvarsområder," erindrer Kaj Lindvig.

Forinden Kaj kom til A2SEA, havde han arbejdet hos Semco Maritime A/S, hvor han var administrerende direktør for omtrent 500 medarbejdere.

"Jeg havde en solid erfaring med at håndtere komplekse og store



» projekter, men jeg savnede entreprenørånden, hvilket var én af årsagerne til, at jeg tog jobbet hos A2SEA,” forklarer Kaj Lindvig.

### Møllerne rykker ud på havet

”Tilbage i 2001 var offshore-industrien mere eller mindre helt ny. Vindmøller blev installeret på land, ikke på vand. I Danmark var der en forventning om, at en håndfuld projekter over en årrække på cirka 5 år ville dukke op, i Storbritannien var havvindmøller et helt nyt fænomen og i Tyskland havde man et par enkelte projekter planlagt. Sagt med andre ord var der en forventning i markedet, at der vil dukke projekter op i den nære fremtid. Men det som så rent faktisk skete var, at alle de større projekter planlagt i Storbritannien og Tyskland trak ud og

Danmark fik en ny regering, som senere annullerede tre af de fem planlagte projekter. Denne udvikling efterlod hele industrien med få mindre projekter og konkurrencen var hård. Pludselig stod vi tilbage med meget få projekter, og de som var tilbage, måtte vi absolut vinde hver og én,” forklarer Kaj og fortsætter:

”Men lykkeligvis for os beviste vores koncept sig hurtigt at være både hurtigere og mere fleksibelt – og dermed også billigere – end vores konkurrenters. Vi lykkedes med vores første installationsprojekt og endnu bedre med det andet, og det var helt sikkert en af årsagerne til, at vi kunne berettigede vores eksistens på dette voksende marked. Vi havde allerede en referenceliste og havde bevist, at vi kunne installere under

svære forhold, hvilket var mere, end hvad vores konkurrenter havde. Men i perioden fra 2002 til 2006 var markedet bestemt barskt.”

### Anstrengelserne bar frugt

Omkring 2006 begyndte det britiske marked at tøj op, A2SEA købte SEA JACK og så begyndte det at gå stærkt.

”Pludselig havde vi en pram som både kunne installere fundamenter og møller, og hun kunne arbejde både på øst- og vestkysten af Storbritannien. Det var en kæmpemæssig fordel. Samtidig begyndte mængden af offshore-projekter virkelig at tage til.”

Dette markerer også højdepunktet af Kaj Lindvigs karriere.



Kaj Lindvig

”I 2006 og 2007, da vi så småt kunne begynde at se at alle vores anstrengelse bære frugt, var fantastisk, og det har i den grad indprentet sig i min hukommelse. Forinden da var det ofte en kamp, men på det tidspunkt begyndte markedet at lysne op og fremtiden så lys ud. Vi havde bevist, at vores koncept fungerede, vi havde fået opbygget en masse know-how og viden om installation af havvindmøller, og vi var så småt ved at have os en god referenceliste. Man kunne virkelig mærke en helt særlig vinder-mentalitet blandt alle medarbejderne i firmaet – alle var fast besluttet på, at vi skulle lykkes. Faktisk er dette en indstilling, som jeg føler, altid har været essentiel i A2SEAs kultur,” pointerer Kaj Lindvig.

### Overkapacitet i branchen

”Offshore-branchen inden for vindenergi er – som resten af den grønne energi – et skarpt politisk spændingsfelt. Der er mange stemmer i grøn energi, og det er bestemt vejen vi skal gå, hvis vi ønsker at blive uafhængige af olie og gas. Men den optimisme, der var at spore i markedet for bare få år tilbage, er ikke længere helt så let at finde. Dette, mener jeg, har meget at gøre med den økonomiske krise, og når økonomien igen begynder at gå op, vil det samme ske for offshore-vindenergi.

Offshore-markedet udvikler sig fortsat, men udviklingskurven er ikke så stejl, som vi havde forventet, den vil være.”

En anden aktuel udfordring er den overkapacitet af installationsfartøjer, som branchen oplever.

## MAN KUNNE VIRKELIG MÆRKE EN HELT SÆRLIG VINDER-MENTALITET BLANDT ALLE MEDARBEJDERNE I FIRMAET – ALLE VAR FAST BESLUTTET PÅ AT VI SKULLE LYKKES

KAJ LINDVIG



A2SEA er vokset betydeligt siden dette billede blev taget i 2004

“Da tingene begyndte at tage fart i 2008 og 2009, var der en masse firmaer, som gik ind på markedet. Det betyder, at vi nu oplever en overkapacitet af installationsudbydere i branchen. Min overbevisning er, at nogle af disse udbydere i de kommende år vil gå ind på nye markeder – fx olie og gas – og gå ud af offshore- installationsbranchen. Desuden tror jeg, at der vil ske en konsolidering på markedet,” forklarer Kaj.

### Hvad bliver det næste?

Når vi kigger ud på den længere bane inden for offshore-vindenergi, har Kaj Lindvig et godt bud på, hvad der kunne ske.

“Geografisk tror jeg, at vi vil se den samme tendens og udvikling, som vi har set med vindenergi på land. Da vindenergi på land fik succes, var det til at starte med primært i Danmark og Nordeuropa. Dette er også hvor offshore-vindenergi blev født. Vindmøllerne rykkede så til Sydeuropa, videre til Nordamerika og siden til Australien og Asien. Nu kommer så Afrika og Sydamerika, som er næste skridt for vindenergi til lands. Offshore-vindenergi vil følge samme rute – selvfølgelig under hensyntagen til vindforhold,” fortæller Kaj og fortsætter:

“Det betyder ikke, at markedet i Nordeuropa vil ebbe ud. Jeg tror, at vi vil se en videreudvikling af det nuværende nordeuropæiske marked i takt med, at ny teknologi omkring at installere havvindmøller vinder frem – for eksempel i forhold til flydende installationer, som vil gøre det muligt at installere havvindmøller på meget dybt vand, hvor vi også finder de bedste vindforhold.”

### Sin egen chef

Stoppet hos A2SEA markerer et nyt kapitel i Kaj Lindvigs karriere. Kaj vil fortsætte med at assistere A2SEA på konsulentbasis via sit nystartede firma ‘LINDVIG Consulting’.

“Jeg må indrømme, at jeg glæder mig til at være min egen chef – selv at kunne bestemme, hvad jeg skal gøre og hvornår. Og så glæder jeg mig virkelig til at arbejde med mange forskellige firmaer og assistere mindre nystartede virksomheder med at vokse.” ■





Kaj Lindvig holder en tale for de fremmødte gæster

Den 23. august blev der afholdt afskedsreception for Kaj Lindvig hos A2SEA i Fredericia, og både medarbejdere fra A2SEA, samarbejdspartnere, kunder og familie var mødt op for at fejre Kaj.

Se et udplug af de mange billeder, der blev taget på dagen.







**FOTO**

Lise-Lotte Traumer og Lars Nedergaard

