

ACHTERGROND WERK DOOR GEMINI

De hoofdaannemers Van Oord en Siemens van het windpark Gemini hebben gisteren kennis gemaakt met noordelijke ondernemers. Werk aan de winkel.

Visitekaartjes voor bouwers Gemini

John Geijp

Met de bouw van het windpark Gemini zo'n 55 kilometer boven Schiermonnikoog is bijna drie miljard euro gemeoid. Noordelijke ondernemers vragen zich af: kan ik daar een graantje van mee pikken?

Om te bezien hoe hun kansen liggen, waren ze gisteren uitgenodigd voor een bijeenkomst op Groningen Airport Eelde. Die was belegd door de NNOW, een club van noordelijke bedrijven die zich richten op de offshore wind, Kamer van Koophandel, NOM en Energy Valley. Zo'n 170 ondernemers kwamen – gewapend met een stapel visitekaartjes – kijken of ze iets kunnen betekenen voor de hoofdaannemers Van Oord en Siemens.

Het werd niet alleen een kennismaking met de twee bouwers van het grootste duurzame energieproject van Nederland. Directeur Matthias Haag van Gemini Windpark was ook naar de luchthaven gekomen om de noordelijke ondernemers te begroeten. 's Ochtends was hij al in de Eemshaven geweest. Daar had hij tot zijn vreugde gezien dat Van Oord er al 450 heipalen heeft geslagen voor de fundering van het station, waar de stroom van de windmolens op het landelijk elektriciteitsnet wordt gezet.

Nieuwsgierig waren de ondernemers vooral naar het verhaal van Didi te Gussinklo Ohmann van Van Oord en David-Pieter Molenaar van Siemens, die vertelden waarmee de noordelijke bedrijven hen van dienst kunnen zijn. Voor Van Oord geldt die behoefte vooral tijdens de bouw die drie jaar duurt, voor Siemens meer voor de vijftien jaar daar-



▲ Didi te Gussinklo Ohmann van Van Oord neemt visitekaartjes in ontvangst. Foto Corné Sparidaens

na dat het de door het bedrijf geleverde windmolens gaat onderhouden.

Met name Te Gussinklo Ohmann had een imposante lijst van diensten en producten waar het nog bedrijven voor zoekt. Van gespecialiseerde technische dienstverlening op zee

tot basale werkzaamheden als catering, beveiliging, water- en brandstofbevoorrading. Tien ondernemers waren uitverkoren om voor het gehele gehoor een 'pitch', een verkooppraatje te houden. Dat weerhield de overige aanwezigen niet op hun eigen manier een kans te wa-

gen. Te Gussinklo Ohmann en Molenaar gingen huiswaarts met een ongekende stapel visitekaartjes waarmee zij in de pauze en tijdens de borrel na afloop waren bedeed.

Hoe veel indirecte werkgelegenheid er voor het Noorden overblijft, is moeilijk te zeggen. Albert van der

NNOW

Het netwerk Northern Netherlands Offshore Wind (NNOW) is in 2010 opgericht op initiatief van onder meer Kamer van Koophandel, NOM en Energy Valley. Aangesloten ondernemingen uit het midden- en kleinbedrijf hopen dat de komst van de windparken op zee hen werk oplevert. Ze denken de kans op opdrachten te vergroten door zich gezamenlijk te presenteren op onder meer beurzen voor de offshore-windindustrie. De NNOW telt ruim 70 leden.

'Je ziet dat er voor de ondernemers hier ook heel wat te doen is'

Hem van Energy Valley: „Een vuistregel is dat de afgeleide werkgelegenheid drie keer zo groot is als de directe werkgelegenheid. Voor de duur van de bouw zou het dus gaan om 1500 arbeidsplaatsen en daarna – tijdens het onderhoud – bijna 350. Dat werk zit lang niet allemaal in de regio. De kabels, funderingen, pijlers en turbines – die worden ergens anders gemaakt. Maar je ziet dat er voor de ondernemers hier ook heel wat te doen is.”