

In dieser  
Ausgabe:

**Projekt  
Update  
RE61**

**Bericht der  
Shareholder**

**Projekt  
Update  
RE61,5**

**Die  
Schulungs-  
abteilung  
berichtet**

**Neues aus  
dem Bereich  
Produktion**

**Die  
PowerBlades  
Betriebs-  
fußball  
Mannschaft**

**Arbeits-  
sicherheit**

## Herzlich Willkommen zur Erstausgabe der PowerBlades News



Lars Weigel

David Rowen

Gemeinsam sind wir sehr stolz darauf, die Geschäftsführer von PowerBlades zu sein.

Wie Sie aus den Artikeln der Erstausgabe entnehmen können, sind wir umso mehr stolz auf das große Team in Bremerhaven, das in den letzten 18 Monaten bemerkenswerte Erfolge erzielt hat. Wir wurden herausgefordert vom neuen SAP-System bis hin zur 24-Stundenschicht der

Blattherstellung und haben es gemeinsam möglich gemacht. Auch der Windkraftanlagen-Markt ist von der weltweiten Wirtschaftskrise nicht verschont geblieben und es ist wahrscheinlich, dass auch PowerBlades sich neuen Anforderungen stellen und auf Nachfragen flexibel reagieren muss. Projekte, die sich verzögern oder verschieben, da Kunden ihre Projektfinanzierung sichern müssen, sind möglich.

Dieses erhöht zweifellos die Herausforderung für das gesamte Team, doch wir sind sicher, dass wir diesen gewachsen sind und das richtige Team dafür gefunden zu haben.

Letztlich müssen Qualität und Sicherheit unser oberstes Gebot sein und unser Ziel muss es sein, die Nr. 1 der zuverlässigsten Anbieter für Offshore-Rotorblätter zu werden.

## Das Jahr der Herausforderungen

Sehr erfreut bin ich, gerade in der ersten Ausgabe der Zeitung, einige Worte an die Belegschaft richten zu dürfen. Das aktuelle Geschehen auf dem Markt der erneuerbaren Energien ist auch an PowerBlades nicht spurlos vorbeigegangen. Das Produktionshoch der Blatfertigung im Oktober 2009 wurde durch eine drastische Reduzierung der Fertigungsabrufe unterbrochen. Einige Kundenprojekte sind verschoben andere sind teilweise gar nicht

gekommen. Der Anlagenmarkt hat sich von einem Anbieter in einen Käufermarkt gewandelt, in dem die Blattpreise gesenkt werden mussten, um Wettbewerbsfähig am Markt anbieten zu können. Wir konnten auf diese Situation ohne Eingriffe bei der Stammelegschaft reagieren. Die Gesellschafter von PowerBlades haben vereinbart, sich dem Markt anzupassen und die Blattpreise zu senken, um dadurch den Wettbewerb und damit den Verkauf von

Windenergieanlagen anzuregen. Dieses ist eine deutliche Aussage zugunsten des Standortes Bremerhaven. Diese Strategie scheint aufzugehen, da wir aktuell eine Belebung des bisher schwach ausgeprägten Geschäftes mit dem RE 51-Rotorblättern erkennen.

Mit dem April starten wir in das Geschäftsjahr 2010/11, mit neuen Herausforderungen, insbesondere der Prototypenfertigung des größ-