

Aan : **Nederlandse (technologie)bedrijven in Duurzame Energie**
: Ter attentie van Manager Business Development / Export

Van : **TRANSFER**
: Gerald Baal / Sven Kallen
Tel : 010 – 478 07 60
Fax : 010 – 221 53 73
Pagina's : 2 (incl. voorkant)
Datum : 1 oktober 2003



Spanje: stijgende marktkansen Duurzame Energie

Beste heer/mevrouw,

U bent ongetwijfeld op de hoogte van de sterke economische groei in Spanje van de laatste jaren. Op het gebied van duurzame energieproductie is een grote inhaalslag nodig ten opzichte van de opgebouwde capaciteit van Noord-Europese landen. In het kader van het Kyoto-protocol worden de investeringen en incentives vanuit o.a. regionale regeringen momenteel sterk gepromoot. Dit biedt **toenemende kansen** voor Nederlandse leveranciers uit deze sector.

De omvang en toekomstige projectie van de sector, verdeeld over de verschillende 'groene' inputbronnen, ziet er als volgt uit:

Duurzame energie	Potentie geïnstalleerd (MW)		Productie elektriciteit (GWh)	
	2002	2011	2001	2011
Spanje				
Wind	4.000	13.000	8.000	28.600
Minihydraulisch	1.500	2.380	4.500	7.377
Biomassa	300	3.098	400	22.784
Zon	20	144	-	218

Uit de tabel blijkt de overheersende **rol van windenergie**. De laatste 7 jaar heeft een bijzonder sterke groei plaatsgevonden in de constructie van windparken (o.a. Andalusië, Noord-Spanje, Murcia en Catalonië), vanuit de overheid gepromoot door subsidies voor producenten van groene elektriciteit. Het Nederlandse NUON bezit enkele windparken in Spanje. Vanuit de productiesector van windmolentechnologie werd dit proces sterk gepromoot, met name door de bedrijven Gamesa en Grupo Mtorres. Deze laatste heeft recent een nieuwe windmolen ontwikkeld met een potentie van 1,65 MW met speciale rotorbladen die windstoten van 110 km/h kunnen weerstaan.



Op het gebied van zonne-energie worden er met name veel PV-cellen geëxporteerd vanuit Spanje (o.a. door Isofotón, BP Solar), en wordt er nog weinig elektriciteit opgewekt in Spanje zelf. Biomassa is een andere segment dat nog volledig in opkomst is. In beiden segmenten bestaan vele marktkansen om **Nederlandse expertise en innovatieve technologie** te commercialiseren in Spanje.

Om op korte termijn in te springen op de bovenstaande kansen organiseert het in Spanje gespecialiseerde TRANSFER Consultancy begin december 2003 een handelsmissie voor Nederlandse bedrijven uit deze sector. Middels individueel voorbereidend marktonderzoek en op maat gesneden partnerselecties voor uw bedrijf zal inzicht gegeven worden in de concrete marktkansen en samenwerkingsverbanden in de Spaanse duurzame energiesector.

TRANSFER HEADOFFICE
PUNTEGAALSTRAAT 271
3024 EB ROTTERDAM
T: +31.10-478 07 60
F: +31.10-221 53 73

TRANSFER DO BRASIL
ALAM. CAMPINAS 720, AP 92
01404-001 SÃO PAULO
T: +55.11-9998 7909
F: +55.11- 289 4366

TRANSFER DE ESPAÑA
RDA ST ANTONI 51, 1º-2ª
08011 BARCELONA
T: +34.93-289 07 28
F: +34.93-289 07 29

DE GERICHTE INDIVIDUELE AANPAK KENT 3 FASEN

- ✓ Hierbij bieden wij u de mogelijkheid een afspraak te maken voor een gratis en geheel vrijblijvend intake-gesprek op het kantoor van TRANSFER Consultancy, waarin uw wensen en potentieel met betrekking tot de Spaanse markt worden geïnventariseerd.
- ✓ Daarna volgt een marktverkenning om te kunnen vaststellen of de producten van de deelnemende bedrijven kans maken op de Spaanse markt. Een marktrapportage ontvangt u eind november 2003.
- ✓ Bij een positief resultaat vindt een intensieve marktbeoordelingsselectie plaats naar potentiële importeurs/distributeurs/afnemers. Vervolgens resulteert dit in een geheel individueel afsprakenprogramma (minimaal 5 doelgerichte bezoeken) op locatie begin december door middel van een handelscontactreis.

De deelnemerskosten voor dit gehele traject bedragen € 6.950, exclusief de reis- en verblijfskosten. Onder bepaalde voorwaarden is het mogelijk tot 50% subsidie op deze kosten te krijgen. Hiervoor gelden de criteria van het PSB-programma (Programma Starters op Buitenlandse markten). Hierover krijgt u nadere informatie tijdens de vrijblijvende bijeenkomst. Graag tot dan!

U kunt zich aanmelden voor een gratis intake-gesprek door het bijgesloten formulier uiterlijk **15 oktober** a.s. terug te sturen of te faxen.

Met vriendelijke groeten,



drs Gerald A.P. Baal
directeur TRANSFER Consultancy
Rotterdam

gerald@transfer-lbc.com
www.transfer-lbc.com



drs Sven V. Kallen
manager TRANSFER de España
Barcelona

sven@transfer-lbc.com

Fax: 010 - 221 53 73 of stuur naar Postbus 229, 3001 BE Rotterdam

✂ -----

Sí, wij hebben interesse in het gratis intake-gesprek betreffende Marktkansen Spanje!

Naam bedrijf : _____
 Contactpersoon : _____
 Telefoon : _____
 Fax : _____
 E-mail : _____
 Website : _____
 Bedrijfsomschrijving : _____
 : _____
 : _____

Datum : _____ Handtekening: