

WINDSPACE CASE STUDY

MARTS 2010



Vision

- Foretrukket partner til lønsomme vindpark projekter
- Vækstorienteret developer og uafhængig elproducent



Mål

- Ultimo 2011 at have opført en kapacitet på:
 - 18 MW i Polen + 20 MW i Sverige (6 MW ejet af WindSpace)
- Inden 2015 at have opført yderligere 150 MW

Unik sammensætning af kompetencer

- Vi kombinerer kompetencer fra vindparkudvikling, projektledelse, IT og finanssektoren
- Ledelsen bringer erfaring fra projektering og opførelse af over 500 vindmøller

Værdiskabelse

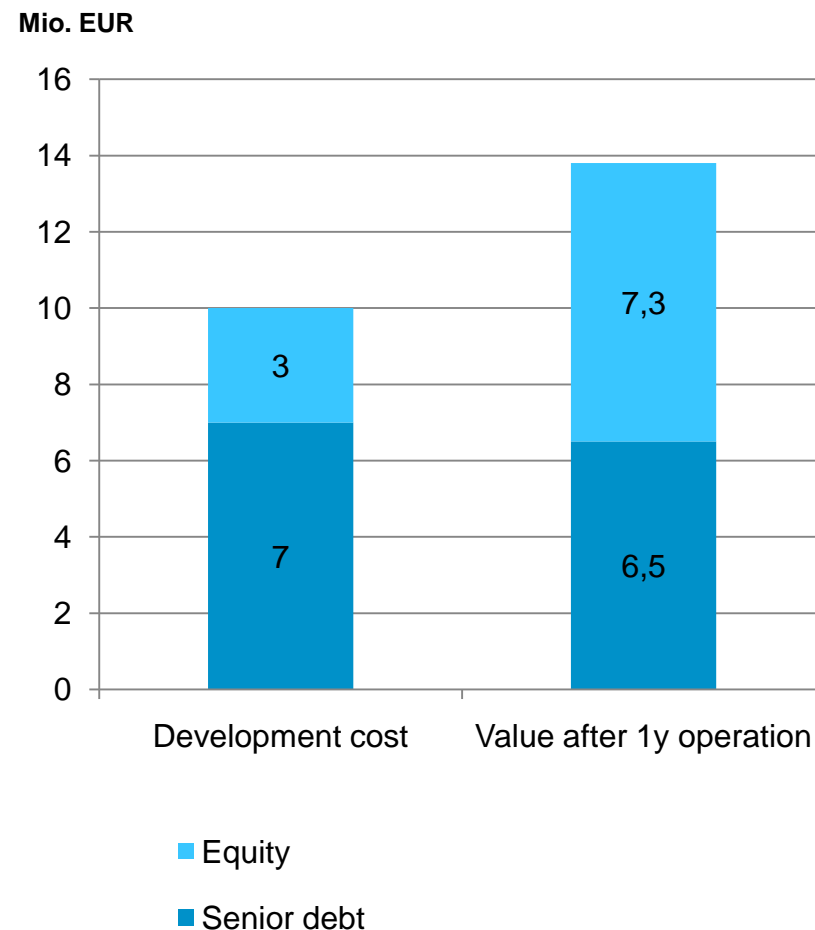
- Stort afkast til investorerne
- Stor succes fee til WindSpace

Igangværende projekt Sanniki

- Beliggende i det centrale Polen
- Afsluttende opgaver før igangsætning af byggeri

Begrundelse for valg af WindSpace

- Forretnings modellen
- Sundt budget
- Lønsomt projekt
- Erfaring



Rune Blæsbjerg

- 15 år i vindsektoren, bl.a. Vestas
- Projektledelse, site- og service management
- Installation af >500 vindmøller i bl.a. Tyskland, Japan og Kina

Flemming Engelstoft

- 20 år i IT-sektoren, bl.a. IBM
- Forretningsudvikling, generel ledelse og projektledelseserfaring samt partnerskaber og kontraktforhold
- Erfaring inden for vindenergi-sektoren siden 2006

Jens Elton Andersen

- 15 år i finanssektoren hos Danske Bank og Nordea
- Betydelig erfaring i evaluering af investeringsprojekter
- Fokus på finansiering og økonomi

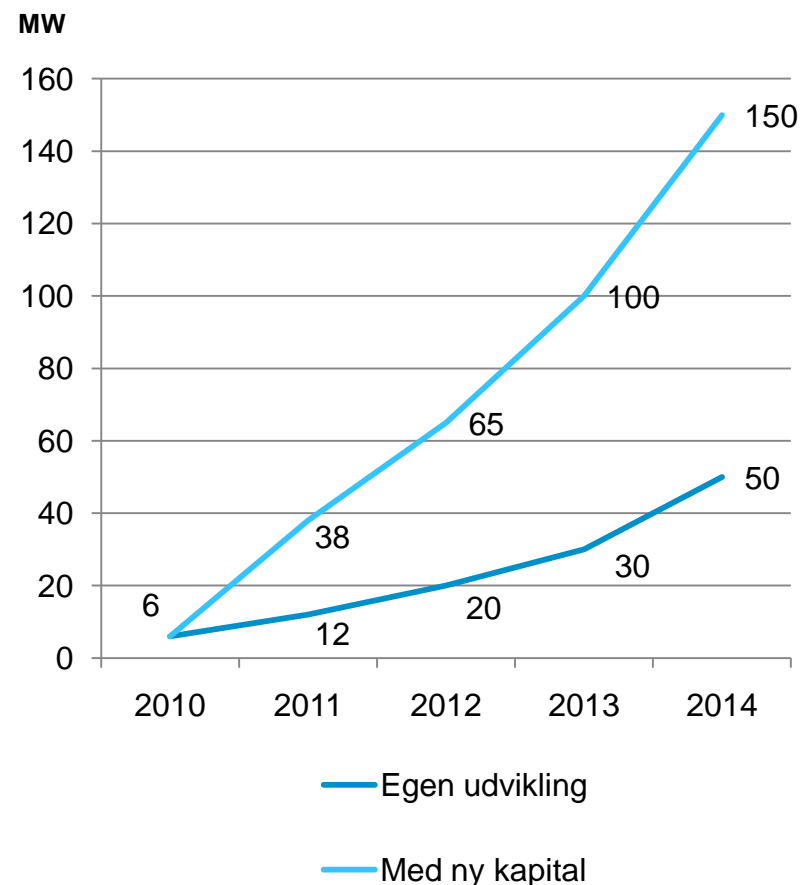


Status

- Første vindpark vil sættes i drift i 2010
- WindSpace har et positivt 2009 resultat og egenkapital
- Adgang til flere attraktive vindparker i Polen og Sverige
- Mange seriøse potentielle investorer

Ønske om vækst = kapital behov

- Investorer til projekter
- Vækstkautionslån
- Investorer til WindSpace





Investorer til projekter

- Salgsaktiviteter på projekter
- Ønske om medejerskab

Vækstkautions lån

- Muliggøre hurtigere realisering af igangværende salgsarbejde på udvalgte projekter samt øge salgsmargin
- Provenu fra vækstkautionslånet svarer til en 40% ejerandel af en vindpark med 3 stk. Vestas V90-2,0MW

Investorer til WindSpace

- Realisering af vækstplaner
- Stå som endnu stærkere partner for vores investorer

Sparring til

- Forretningsplan
- Selskabsstruktur
- Investorer til WindSpace
- Vækstkautionslån



Møde med investorer i London

Struktureret process

- Forretnings ide og strategi
- Klare målsætninger
- Budgetter

“Uniqueness”

- Forretnings ide og strategi
- Lønsomhed
- Afprøvet model
- Erfaring og kompetence

