

# The Subsidiary of DEWI in Spain

## La sucursal de DEWI en España

M. Thamhain, DEWI Spain



ENGLISH - ESPAÑOL

### Continuity and Development

Interview with the new director of the branch.

The constitution of the subsidiary of DEWI in Spain in 1999 went together with the decision of the management to expand into international markets.

Embedded in the management and quality system of the head office in Wilhelmshaven, the subsidiary offers all services related to prototype testing as well as wind farm performance prediction and verification.

DEWI Sucursal en España as test laboratory is accredited according to IEC 17025 in the field of power performance testing, whilst the management will follow the recommendation of the accreditation entity and extend the accreditation to other services.

The branch has 10 employees and continues its expansion. In order to meet the new challenges of the branch in a changed market environment, the management has filed Mathias Thamhain as manager of the branch at the beginning of 2007. Mr. Thamhain has worked before as Managing Director in the wind industry.

### Continuidad y desarrollo

Entrevista con el nuevo gerente de la sucursal.

La constitución de la sucursal de DEWI en España en 1999 surgió junto a la decisión de expandir a mercados internacionales.

Integrada en el sistema de gestión y calidad de la oficina central en Wilhelmshaven, la sucursal ofrece todos los servicios relativos a ensayos de prototipos así como a la ejecución, predicción y verificación del rendimiento de parques eólicos.

DEWI Sucursal en España está acreditada como laboratorio de ensayo según la norma IEC 17025 en el área de ensayos de curva de potencia, y siguiendo las recomendaciones de la entidad acreditadora, extenderá la acreditación a otros servicios.

La sucursal tiene 10 empleados y continúa en expansión. A principios de este año 2007, la empresa fichó a Mathias Thamhain como director de la sucursal, para hacer frente a los nuevos retos en un ambiente de un mercado en evolución. Mathias Thamhain ha trabajado anteriormente como Director General en la industria eólica.



Oscar Moñux (Prototype Testing)

Claire Faoro (Assistant to the MD),  
Gillen Abrego (Performance Measurements),  
Mikel Torre (Performance Measurements)



**Q: Mr. Thamhain, after 6 months in charge of DEWI's subsidiary in Spain, what is your impression?**

A. As probably everyone in wind industry, I knew DEWI as a recognized consultant offering all kinds of high value services to the wind industry. When I came to Pamplona and joined the Sucursal, I found an enthusiastic and compromised team of young, experienced engineers attending renowned customers with high quality products. I value very positively the close contact with the head office. Together with the subsidiaries in France and Brazil, and our many international partnerships, DEWI is a multinational company, and the organization knows making use of the evolving synergies. I am sure that we can reach our targets in terms of customer satisfaction and growth with this team.

**Q. What are your future challenges?**

A. The establishment of the branch in Spain was a decision to expand into a booming market with great growth opportunities. Today, Spain still accounts for 20% of annual installations in Europe, whilst the installed base accounts for 25% of all installations in Europe. The market has reached a certain degree of maturity that requires us to develop new markets and new products. We observe a growing interest of our traditional customers to accompany them with our services in their new markets in Europe and overseas. Already today, 30-40% of our sales derive from projects outside Spain. On the other hand, we develop our services towards project specific or general technical Due Diligence or Research and Development projects. DEWI Spain will grow together with their customers and this requires that we master the new challenges brought about.

**P. Sr. Thamhain, tras 6 meses a cargo de la sucursal de DEWI en España, ¿cuál es su impresión?**

R. Como seguramente cualquiera dentro de la industria eólica, yo consideraba a DEWI como una consultora de prestigio reconocido, que ofrece todo tipo de servicios de gran valor para la industria eólica. Cuando llegué a Pamplona y me uní a la Sucursal, me encontré con un equipo de jóvenes y experimentados ingenieros, entusiasmados y comprometidos, atendiendo renombrados clientes con unos productos de alta calidad. Valoro muy positivamente la relación tan cercana con la oficina central. Junto con las sucursales en Francia y en Brasil y nuestras numerosas colaboraciones internacionales, DEWI es una compañía multinacional, y la organización sabe sacar partido de las sinergias que se desarrollan en ella. Estoy seguro de que con este equipo podemos alcanzar nuestros objetivos en términos de satisfacción de nuestros clientes y de crecimiento.

**P. ¿Cuáles son sus retos para el futuro?**

R. La creación de la oficina en España fue consecuencia de la decisión de expandirse dentro de un mercado en auge y con grandes oportunidades. A día de hoy, en España todavía se construyen el 20% de las instalaciones anuales de Europa, mientras que en lo que se refiere a parques ya instalados llega al 25%. El mercado ha alcanzado un cierto grado de madurez que nos obliga a desarrollar nuevos negocios y nuevos servicios. Observamos que nuestros clientes habituales muestran un mayor interés en que les acompañemos con nuestros servicios en sus nuevos negocios en Europa y en ultramar. Actualmente el 30-40% de nuestras ventas provienen de proyectos fuera de España. Por otro lado, des-



Marta Huarte (Performance Measurements),  
Ralf Hermsen (Prototype Testing)

Not on the pictures: Eduardo Portillo (Prototype Testing),  
Juan Rey (Micrositing),  
Jason Saizar (Micrositing),  
Javier Sanchez (Performance Measurements)

**Q. A bit more precise please, do you feel, DEWI Spain is prepared for these challenges?**

A. The principal challenge is to manage growth, and we are prepared for that. DEWI Spain has a track record of 8 years and is strong both in prototype testing and in all kind of services related to wind farm development, construction and operation. In Pamplona, we accumulate 30 years of wind industry experience. Project responsibilities are clearly defined, and we make use of our close contact with our customers in order to constantly improve our services. Our internal and external audits show that DEWI Spain accomplishes the high quality standard of the DEWI group. Last but not least, there is a direct access to many colleagues in the head office with specific knowledge on almost all issues relevant today in wind.

**Q. Thank you for the interview. Do you have a special topic for the DEWI magazine?**

A. First of all I appreciate very much the opportunity to present the subsidiary. The DEWI magazine is unique within the publications of the wind industry, since it combines latest technology research with updated market and strategy information, maintaining sound neutrality. I would like to use the opportunity and give notice of two seminars that we will develop in Madrid on 23. and 24. of October.

arrollamos nuestros servicios hacia proyectos de Due Diligence y proyectos de Investigación y Desarrollo. DEWI España crecerá junto con sus clientes y esto requiere que nosotros llegemos a dominar los nuevos retos que surjan.

**P. Un poco más preciso, por favor, ¿usted siente que DEWI España está preparado para estos retos?**

R. El reto principal es gestionar el crecimiento, y nosotros estamos preparados para ello. DEWI España tiene un recorrido de 8 años y es fuerte tanto en ensayos a prototipos como en todo tipo de servicios relacionados con el desarrollo, la construcción y operación de parques eólicos. En Pamplona acumulamos una experiencia de 30 años en la industria eólica. Nuestras auditorías internas y externas demuestran que DEWI España alcanza el alto nivel de calidad del grupo DEWI. Por último y no por ello menos importante, mantenemos un contacto continuo con muchos de nuestros compañeros de la oficina principal, quienes aporten amplios conocimientos en prácticamente todas las cuestiones relevantes en eólica.

**P. Gracias por la entrevista. ¿Hay algún tema de la revista DEWI que quiere subrayar?**

R. En primer lugar me gustaría agradecer la oportunidad de presentar la sucursal. La revista DEWI es única dentro de las publicaciones de la industria eólica, ya que combina noticias sobre los últimos desarrollos tecnológicos con la información más actualizada referente al mercado y a estrategias, manteniéndose siempre neutral. Me gustaría aprovechar esta oportunidad para anunciar dos seminarios que van a tener lugar en Madrid los días 23 y 24 de octubre.