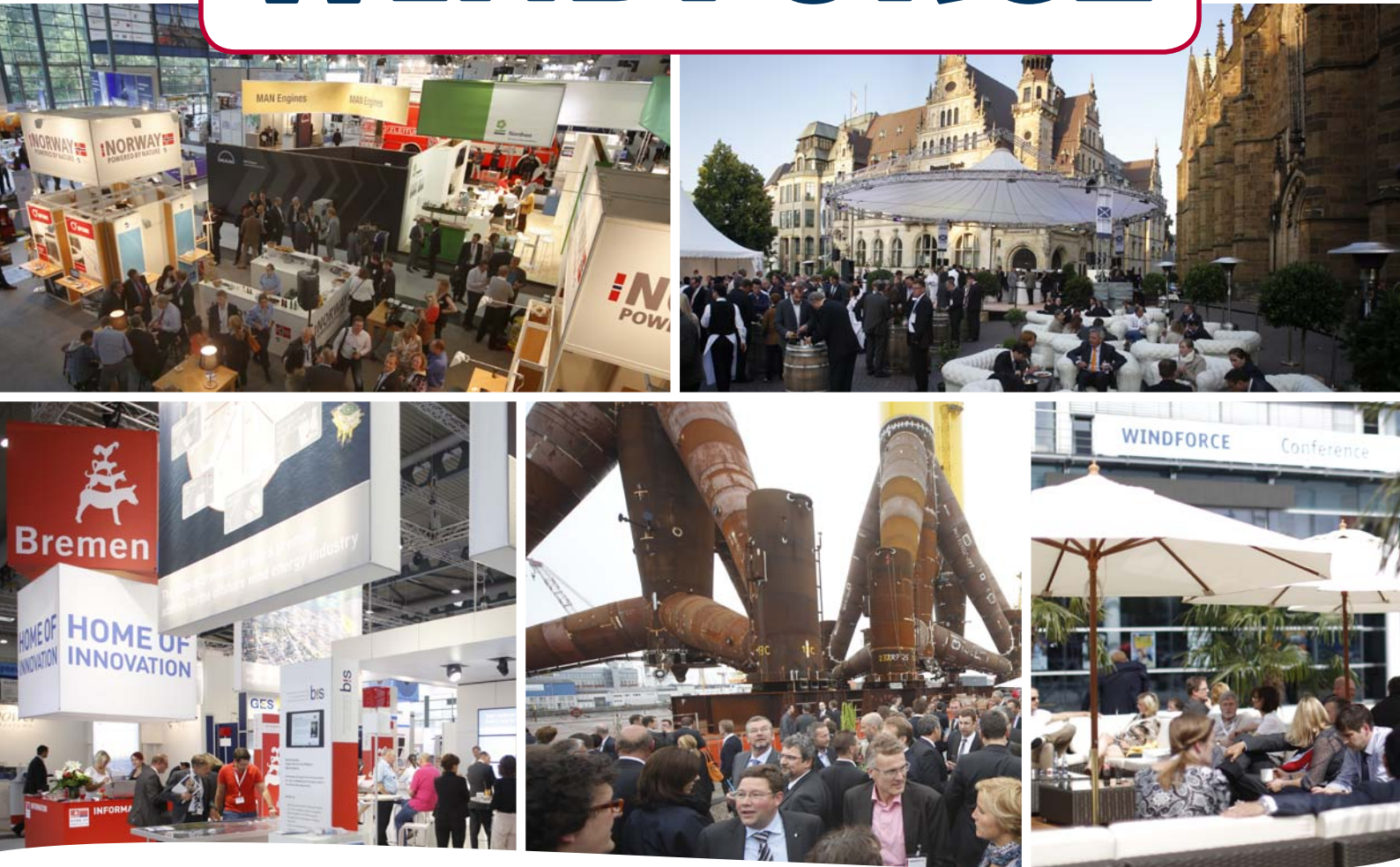


WINDFORCE



wab windenergie
agentur

SPONSOREN-KONZEPT

WINDFORCE 2015

► Konferenz, 9. bis 11. Juni in Bremerhaven

WINDFORCE 2016

► Messe und Konferenz, 7. bis 9. Juni in Bremen



Inhalt

1. Vorwort	3
2. WINDFORCE 2015 – Konferenz	4
3. WINDFORCE 2016 – Messe und Konferenz	5
4. Wirkung des Sponsorings	6
5. Übersicht Haupt- und Teilsponsoren-Pakete	10
6. Übersicht Teilsponsoren-Pakete	11
1. Hauptsponsor der Messe und des Kongresses 2015 und 2016	12
2. Teilsponsor der Messe und des Kongresses 2015 und 2016	13
3. Sponsor des Sektempfangs zur Konferenzöffnung 2015	14
4. Sponsor des WINDFORCE-Dinner am 10. Juni 2015	15
5. Sponsor der WINDFORCE-Party 2015	16
6. Sponsor des Mittags- und Tagesbuffets	17
7. Sponsor der Taschen für die Konferenzteilnehmer	18
8. Sponsor der Namensschilder für die Konferenzteilnehmer	19
9. Sponsor des WINDFORCE Guides 2015	20
10. Sponsor der Teilnehmerliste zur Konferenz 2015	21
11. Sponsor einer Konferenzmappe inkl. Block und Stift	22
12. Sponsor der Lounge-Möbel für den Außenbereich	23
13. Sponsor der Strandkörbe	24
14. Sponsor eines konkreten Konferenz-Themenblocks	25
7. Profil der WAB	26
8. Kontakt	27

Sehr geehrte Damen und Herren,

WINDFORCE 2014 war ein großer Erfolg. Die Kombination aus Messe und Konferenz, die sich allein auf die Offshore-Branche konzentrieren, hat sich bereits im zweiten Jahr ihres Bestehens als Veranstaltungsformat etabliert. Über 250 internationale Aussteller, 5.000 Messebesucher und über 500 Konferenzteilnehmer haben demonstriert, was für eine ideale Plattform die WINDFORCE ist, um sich einem internationalen Publikum zu präsentieren und parallel aktuelle Fragestellungen der Branche zu diskutieren.

Die WINDFORCE hat den Anspruch sowohl Plattform als auch Netzwerk zu sein, um den deutschen Offshore-Markt sturmfest und erfolgreich auf die nächste Ebene zu führen. Alle zwei Jahre wird dieses Veranstaltungsformat – Messe und Konferenz - nun fortgesetzt. In den Jahren dazwischen setzen wir Deutschlands wichtigste Offshore-Konferenz in bewährter Form in Bremerhaven fort.

Auf den folgenden Seiten finden Sie eine Vielzahl von Sponsoringmöglichkeiten. Wir laden Sie herzlich ein, Ihr Unternehmen als Sponsor auf der WINDFORCE 2015 vom 9. – 11. Juni in Bremerhaven zu präsentieren.

Das Haupt- und Teilsponsoring erweitern wir auf zwei Jahre. Werden Sie Sponsor der Konferenz 2015 und der Kombination von Messe und Konferenz 2016. Erreichen Sie nicht nur Konferenzteilnehmer, sondern auch Aussteller und Messebesucher. Unsere bereits in 2014 beginnenden Marketingaktivitäten bewerben sowohl die Konferenz in Bremerhaven im Juni 2015 als auch die dritte Messe 2016 in Bremen. Haupt- und Teilsponsoren präsentieren sich über die nächsten zwei Jahre einem internationalen Publikum als treibende Kraft der Offshore-Branche.

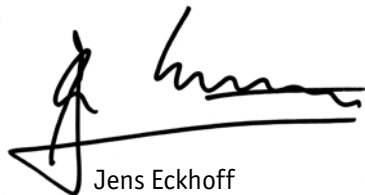
Bitte verstehen Sie alle Vorschläge als Einladung zum Gespräch. Gerne entwickeln wir mit Ihnen gemeinsam das für Sie passende Sponsoring, um Ihre Firma zu präsentieren.

Wir freuen uns über Ihr Interesse!

Mit freundlichen Grüßen



Ronny Meyer
Geschäftsführer WAB e.V.



Jens Eckhoff
Geschäftsführer Offshore Wind Messe GmbH

2. WINDFORCE 2015 – Konferenz

9. bis 11. Juni 2015 im Atlantic Hotel Sail City in Bremerhaven

Vorläufiger Zeitplan

(Änderungen vorbehalten)

DIENSTAG, 9. JUNI 2015

16.00 Uhr	Eröffnung Work Boat in Water Show
18.00 – 19.00 Uhr	Eröffnungsreden
19.00 – 23.00 Uhr	Sektempfang + WINDFORCE-Party

MITTWOCH, 10. JUNI 2015

9.00 – 17.00 Uhr	1. Konferenztag
19.00 Uhr	WINDFORCE-Dinner

DONNERSTAG, 11. JUNI 2015

9.00 – 17.00 Uhr	2. Konferenztag
19.00 Uhr	Empfang

FREITAG, 12. JUNI 2015

08.00 – 19.00 Uhr	Exkursion zu den Windparks
-------------------	----------------------------

Weitere Details finden Sie in Kürze unter www.windforce.info

3. WINDFORCE 2016 – Messe und Konferenz

7. bis 9. Juni 2016 in der Messe Bremen

Vorläufiger Zeitplan

(Änderungen vorbehalten)

DIENSTAG, 7. JUNI 2016

9.30 Uhr	Eröffnung Messe WINDFORCE 2016 in Bremen
9.00 – 18.00 Uhr	1. Messetag
19.00	WINDFORCE-Party

MITTWOCH, 8. JUNI 2016

9.00 – 18.00 Uhr	2. Messetag
9.00 – 18.00 Uhr	1. Konferenztag
19.00 Uhr	WINDFORCE-Dinner

DONNERSTAG, 9. JUNI 2016

9.00 – 18.00 Uhr	3. Messetag
9.00 – 18.00 Uhr	2. Konferenztag

Weitere Details finden Sie in Kürze unter www.windforce.info

4. Wirkung des Sponsorings

Durch das Engagement Ihres Unternehmens für WINDFORCE 2015 und 2016 können Sie folgende Ziele kommunizieren und erreichen:

- Engagement Ihres Unternehmens für den Einsatz erneuerbarer Energien und damit für Umwelt- und Klimaschutz
- Einbindung Ihres Unternehmens in ein internationales Netzwerk
- Förderung des Kongresses und der Messe als Plattform für einen internationalen Austausch
- Präsentation als Partner für zukunftsweisende Technologien
- Gewinnung neuer Kunden und Kooperationspartner

Das Marketing-Konzept zur WINDFORCE 2014 unter Einbezug der Sponsoren beinhaltete bis zur Veranstaltung:

- regelmäßige Pressemitteilungen mit Nennung der Haupt- und Teilsponsoren zu einem aktuellen Anlass in Deutsch und Englisch; ggfs. auch Verfassen einer Pressemitteilung zusammen mit einem Unternehmen, Versand an nationalen und internationalen Presseverteiler
- Flyer in Deutsch und Englisch mit einem ersten Überblick über das geplante Programm zur Konferenz in einer Auflage von 30.000; Einlage in verschiedene Fachmedien
- Medienkooperationen mit Die Welt, neue energie, Offshore Wind Industry, recharge und Windpower monthly, PES Wind, bizz energy today, Offshore Wind
- durch Anzeigenschaltung in Fach- und Publikumszeitschriften national und international ist 2014 eine Aufmerksamkeit von 5.295.187 Kontakten erreicht worden
- regelmäßige Berichterstattung im eigens zur Veranstaltung erscheinenden WINDFORCE-Newsletter sowie im WAB-Newsletter in Deutsch und Englisch mit insgesamt über 7.000 Abonnenten
- E-Mail-Einladungen an die Unternehmen und Institute des WAB-Netzwerkes
- Ausstellerverzeichnis/Programmheft zur WINDFORCE 2014 in Englisch mit Anzeigen der Sponsoren

Medium	Auflage	Aufmerksamkeit
AWEA	1.000	2.000
BIZZ Energy Today	12.750	12.750
BWE Marktübersicht	4.000	4.000
BWE Wind Energy Market	3.000	3.000
Die Welt	208.045	1.378.000
Energie & Management	6.250	50.000
Energy Engineering	7.000	96.000
Erneuerbare Energien	14.653	73.265
Hansa Maritim	6.300	6.300
neue energie	27.833	222.664
new energy	7.000	56.000
Offshore Wind Industry	4.000	28.000
Offshore-Wind (NL) - Navingo	5.000	25.000
Oil & Gas Magazine	25.000	25.000
PES Wind	18.000	36.000
recharge	10.000	80.000
Schiff & Hafen	7.350	66.150
Ship & Offshore	8.000	40.000
Sonne Wind & Wärme	30.000	90.000
Sun Wind & Energy	25.000	125.000
Weser Ems Manager	25.500	25.500
Windmesse	5.000	5.000
Windpower Monthly	15.000	75.000
Windpower Offshore	15.000	180.000
Wirtschaft Elbe Weser	13.583	13.583
World Wind Technology	10.000	40.000
		2.756.212
Online Medien	Auflage	Aufmerksamkeit
BIZZ Energy Today	15.766	15.766
Energy Business Review	70.000	420.000
Energy Engineering	9.000	9.000
Erneuerbare Energie	52.902	105.804
PES Wind	90.000	540.000
ReCharge	180.500	361.000
ReNews	139.839	419.517
Schiff & Hafen	32.718	196.308
Ship & Offshore	32.718	196.308
Windmesse	18.424	55.272
Windpower Monthly	220.000	220.000
		2.538.975
Gesamte Aufmerksamkeit		5.295.187

WINDFORCE

Schub dank Riesenwindmühlen

Technische Probleme für Stromerzeugung auf hoher See überwunden

Von Frank-Thomas Wenzel

Jetzt kommen die Riesenwindmühlen. Ihre Rotorblätter sind knapp 80 Meter lang. Das entspricht der Spannweite des Süderjumbos A380. Vor allem vor der Nordseeküste sollen die gigantischen Anlagen in den nächsten Jahren in großer Zahl ins Meer gesetzt werden und hauptsächlich eins bewirken und hauptsächlich eins bewirken und hauptsächlich eins bewirken. Das ist dringend nötig, damit die Offshore-Branche wettbewerbsfähig wird.

Windräder im Meer – das war lange so etwas wie eine Experimentalkonzeption. Pläne und Projekte platzen, weil Geldgeber kalte Füße bekamen. Doch nun macht sich Optimismus breit. „Die Schwierigkeiten sind überwunden“, sagt ein Sprecher der Neuen Windparks. Ende nächsten Jahres soll die Gesamtkapazität rund 3000 Megawatt erreicht sein, etwa 3,4 Millionen Haushalte können damit theoretisch versorgt werden.

Für Stromkunden teuer

Noch einmal mehr als verdoppeln soll sich die Leistung der Anlagen bis 2020. Die Bundesregierung will im Zuge der Reform des Erneuerbaren-Energien-Gesetzes (EEG) erreichen, dass in rund sechs Jahren 6500 Megawatt installiert sind. Das ist ein

Rahmenbedingungen gesetzt. Meyer ist bei der niederländischen NIBC-Bank für Erneuerbare Energien in Deutschland zuständig – die NIBC gehört zu den wichtigsten Finanziers von Offshore-Projekten. Erfahrungen zeigten, so Meyer, dass einerseits mehr Wind wehe und dass andererseits die Windräder weniger störungsfähig seien als prognostiziert. Es falle teilweise eine deutlich größere Menge Strom an. Das bringe den Betreibern höhere Einnahmen, was wiederum die Risiken für Geldgeber verringere. Der Anleger derzeit enorm hoch und das allgemeine Zinsniveau sehr niedrig seien. Deshalb würden sich Investoren verstärkt für Offshore-Projekte interessieren.



Arbeit an Windrad.

Konkurrenz vom Land

Doch reicht all das auf längere Sicht? Es liegen inzwischen zahlreiche Studien mit dem Tenor: Offshore-Windstrom ist zu teuer. Dennoch hat er dauerhaft nur eine Chance, wenn er ohne Subventionen wettbewerbsfähig wird. Es gibt nämlich knallharte Konkurrenz Windstrom, der an Land erzeugt wird, ist die billigste der erneuerbaren Energien. Investoren und Energiefirmen werden sich verstärkt für

MESSE WINDFORCE

Aufbruchstimmung in der Windenergiebranche

Bis zu 6000 Fachbesucher bei der Messe und mehr als 500 Konferenzteilnehmer werden bis zum Donnerstag auf der Windforce in Bremen erwartet. Das Treffen der Offshore-Branche steht im Zeichen der politischen Einigung auf eine Reform des Erneuerbaren-Energien-Gesetzes. Die monatelange Diskussion um steigende Strompreise hatte viele Investoren veranlasst, ihre Pläne zu stoppen oder zu verschieben. Mehrere Anlagenbauer gerieten in wirtschaftliche Schwierigkeiten. Nachdem die Bundesregierung sich auf eine Reform des EEG geeinigt hat, herrscht in der Branche wieder Aufbruchstimmung, ist der Geschäftsführer der Windenergie-Agentur (WAB), Ronny Meyer, überzeugt. Allerdings bräuchten einige Unternehmen die Möglichkeit zur Verlängerung von

Frankfurter Rundschau
18.06.2014

Die Welt
18.06.2014

Weser Kurier
18.06.2014

Windbranche erwartet Investitionsschub

Institut stellt Notwendigkeit des OTB infrage / Windforce 2014 bis Donnerstag in der Bremer Messehalle

Es kriselt seit Monaten in der Offshore-Windenergiebranche – hervorgerufen durch eine massive Verunsicherung auf Investorensseite. Damit es wieder Planungssicherheit gibt, hofft die Branche auf die Umsetzung der EEG-Reform. Wie leistungsfähig sie generell ist, will die noch junge Industrie Mittwoch und Donnerstag auf der Windforce 2014 in der Bremer Messehalle mit 253 Ausstellern zeigen.

VON PETER HANUSCHKE

Bremen. Wird die Novelle des Erneuerbaren-Energien-Gesetzes (EEG) wie geplant zum 1. August vom Bundestag verabschiedet, kann die Offshore-Windenergiebranche mit einem Investitionsschub rechnen. Davon geht auch Dirk Brise vom Bremer Marktforschungsinstitut Windresearch aus. Ab 2016 könne dann mit der sogenannten zweiten Welle gerechnet werden.

Dadurch würde dann das überarbeitete Ziel – die Bundesregierung will das Ausbauvolumen bis 2020 von zehn auf 6,5 Gigawatt im neuen EEG reduzieren – erreicht werden. Kommt es nicht zur EEG-Novelle mit der Verlängerung des sogenannten Stauchungsmodells und würden deshalb nicht mehr weitere neue Windparks errichtet, würde der Ausbau mit rund drei Gigawatt im schlechtesten Fall zum Erliegen kommen. Vor dem Hintergrund, dass mit der EEG-Novelle ab 2020 bis 2030 nur noch zwei Windparks gebaut werden dürfen, müsse man auch die Sinnhaftigkeit des geplanten Offshore Terminals in Bremerha-



253 Aussteller sind am Mittwoch und Donnerstag auf der Windforce 2014 vertreten.

fen (OTB) infrage stellen, so Brise. Die dafür benötigten Windkraftanlagen könnten sicherlich auch über bestehende Hafenanlagen umgeschlagen werden.

Zweifel, dass es im Falle einer erfolgreichen Umsetzung der EEG-Novelle keine Investoren mehr für Windparks geben

würde und Fonds suchen hindernd nach sicheren Anlagemöglichkeiten.

Verlängerung v

Nachdem die Bundesregierung ihren energiepolitischen Kurs festgelegt hat, will die Offshore-Branche mit dem Bau von Windparks auf See durchstarten. Gleichzeitig müsse aber die Kurzarbeit bei einigen Anlagenherstellern verlängert werden, fordert der Geschäftsführer der Windenergie-Agentur, Ronny Meyer, im Gespräch mit Sönke Möhl vor Beginn des Branchentreffens Windforce.

Wie steht es um die Offshore-Branche? Ronny Meyer: Die Branche geht über von der Pionierphase in die Industriephase. Wir

(EEG) ne Die Phas in der V, Anhang d Turbinen giepolitisch ten wir ga shore-Wi auch. Wir Kurzarbei das Know in Deutsc

Erste Schritte nach dem Stillstand

Offshore-Windbranche hofft nach Reform des EEG auf neue Projekte – Messe und Fachkonferenz „Windforce 2014“ eröffnet

VON CHRISTOPH BARTH BREMEN. Die Offshore-Windindustrie setzt auf eine „zweite Welle“ von Windpark-Projekten, die in den kommenden Jahren realisiert werden sollen. „Wir haben die Hoffnung, dass die Verunsicherung der Betreiber ein Ende findet“, sagte Hildegard Müller, Hauptgeschäftsführerin des Bundesverbandes der deutschen Energie- und Wasserwirtschaft (BDEW), zum Auftakt der Branchenkonferenz „Windforce 2014“ in Bremen.

Anderthalb Jahre lang hatte in der Branche weitegehend Stillstand geherrscht, nachdem der damalige Bundesumweltminister Peter Altmaier (CDU) Anfang 2013 seine Pläne für eine „Strompreisbremse“ verkündet hatte. Jetzt liegt das reformierte Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) auf dem Tisch, und in der Branche macht sich wieder mehr Optimismus breit.

„Ich denke, dass das der richtige Weg zur Energiewende ist“, sagte Markus Rieck, Deutschland-Chef von Alstom - Renewable. „Es braucht Pioniergeist – hien ist wir auf mit



Diskutieren über die Perspektiven der Offshore-Windbranche (von links): Nils Schnorrenberger, Chef der Bremerhavener Wirtschaftsförderungs-

gesellschaft BIS, Ronny Meyer, Chef des Branchenverbandes WAB, und Ex-Bundesumweltminister Klaus Töpfer.

Sie brauchen alles, nur nicht Depressionen. Sie sind in der deutschen

ein Ziel das die Industrie nach Berechnungen des Bremer Marktforschungsinstitutes Windresearch aller Voraussicht nach

Die künftigen Betreiber eines Windparks müssten dann von sich aus einen Preis nennen, zu dem sie den Strom produzieren wollen, und dabei mit anderen Anbietern konkurrieren. „Wir wollen diese Debatte konstruktiv

Nordsee-Zeitung
18.06.2014

Schiff & Hafen 01.08.2014

OFFSHORE & MEERESTECHNIK OFFSHORE-WINDENERGIE



Die Windforce 2014 hat in diesem Jahr zum zehnten Mal stattgefunden

Positives Fazit trotz schwierigen Umfelds im Offshore-Windenergie-Markt

WINDFORCE 2014 | Ende Juni hat in Bremen die zehnte Windforce-Konferenz stattgefunden. Wie schon in 2012 wurde die diesjährige Veranstaltung turnusgemäß von einer Fachmesse begleitet. Trotz des derzeit schwierigen Marktumfeldes in der Veranstalter ein positives Fazit so zeigte sich Jens Eckhoff, Geschäftsführer der Offshore Wind Messe & Veranstalter der Offshore Wind Messe & Veranstaltungs GmbH, mit dem Ausgang der Messe durchaus zufrieden: „Nach einem gelungenen Auftakt der Messe vor zwei Jahren freut es uns außerordentlich, dass wir trotz des schwierigen Marktumfeldes in diesem Jahr rund 5000 Fachbesucher aus dem In- und Ausland begrüßen durften.“ „Die Branche blickt nun wieder optimistischer in die Zukunft, denn sie hat bereits gezeigt, dass sie Projekte nicht nur planen, sondern auch bauen kann“, ergänzt Ronny Meyer, Geschäftsführer der Windenergie-Agentur WAB.

Drei Tage lang hatte die Konferenz in 14 Themenblöcken über 500 nationale und internationale Experten zusammengebracht. Die Themenschwerpunkte lagen dabei auf internationalen Märkten und Projekten. Hier, aber auch bei den Auftakten und der Podiumsdiskussion zum Erneuerbare-Energien-Gesetz, wurden verlässliche Rahmenbedingungen für den



Ronny Meyer (li.) und Jens Eckhoff bei der Eröffnung der Messe

wies in seiner Begrüßungsrede anlässlich der Konferenzöffnung auch nochmals auf die Wertschöpfungskette hin, die von der Offshore-Windenergiebranche generiert wird. Die Offshore-Branche benötigt High-Tech-Produkte aus ganz Deutschland, beispielsweise Turbinen aus Bayern, so Meyer. Vom Ausbau der Offshore-Windenergie würden daher nicht nur die Küstländer profitieren.

Über die einzelnen Produkte, Dienstleistungen und Projekte der Wertschöpfungskette konnten sich die Windforce-Besucher auch auf der parallel stattfindenden Messe informieren, bei der rund 253 Aussteller vertreten waren.

Netzwerken im Fokus

Das Angebot der Windforce 2014 enthielt, neben der Messe und Konferenz, ein umfangreiches Rahmenprogramm, bei dem insbesondere der Netzwerkdanke im Fokus stand. Dazu gehörten beispielsweise Flüge über die Nordsee, bei denen aktuelle Offshore-Windparkprojekte überliefert wurden, die Windforce-Party sowie das Windforce-Dinner.

Im kommenden Jahr findet die Windforce 2015, in Bremerhaven statt; ergänzt um die Messe dann wieder vom 7. bis 9. Juni 2016 in Bremen.

Wirtschaft in Bremen 01.07.2014

NEUER OPTIMISMUS IN DER WINDKRAFTBRANCHE

Aufbruchstimmung auf der Windforce 2014: Leistungsschau der Offshore-Branche und wichtiges Branchentreffen in Bremen - Offshore-Windkraft startet in die Industriephase

Die Offshore-Windindustrie ist ein Schwerkrieg in der bremischen Wirtschaftspolitik, ein Cluster, das den Wirtschaftsstandort Bremen/Bremerhaven auszeichnet – und das mit gutem Recht. Denn das Know-how der Branche, das in den beiden Schwesterstädten versammelt ist – ob in der Wissenschaft, der Projektentwicklung, Produktion oder der Infrastruktur – ist extrem stark. Da passt es gut, dass mit der Windforce eine zentrale Veranstaltung der Branche genau darauf aufsetzt und hier – dieses Jahr in Bremen, 2015 wieder in Bremerhaven – stattfindet. Trotz der derzeit schwierigen Rahmenbedingungen: Die Windforce-Messe und Konferenz war gekennzeichnet von einer „positiven Aufbruchstimmung“. So lautete das Fazit der Veranstalter.



Foto: Jens Meyer/WAB

Die Messe habe sich zu einem der wichtigsten Branchentreffenpunkte entwickelt, sagt Christian Schnibbe, Leiter Kommunikation bei der wpd AG. Auch für Dr. Benjamin Vordermeide, Geschäftsführer der SeaReEnergy Offshore Holding GmbH aus Hamburg, hat sich der Besuch gelohnt: „Die Messe bringt alle wichtigen Player der Branche zusammen. Wir haben sehr gute Gespräche geführt.“ Der Netzwerk-Charakter von Messe, Konferenz und Rahmenprogramm wird denn auch gut benotet. „Hier können wir Kontakte knüpfen und erreichen unsere Zielgruppen“, sagt Dirk Jan Hummel von der niederländischen Handelskammer aus Groningen.

Seit zehn Jahren findet die Offshore-Konferenz Windforce in Bremerhaven statt. Seit 2012 wird sie um Deutschlands einzige Offshore-Messe ergänzt, die alle zwei Jahre zusammen mit der Konferenz in Bremen organisiert wird. So findet die nächste Konferenz vom 9.-11. Juni 2015 wieder in Bremerhaven statt, Messe und Konferenz vom 7.-9. Juni 2016 in Bremen.

Erfolgreich in schwierigen Zeiten

Aufbruchstimmung auf Bremer Windmesse / Arbeitskreis für Projektfinanzierung gegründet

Rund 5000 Besucher zählten die Veranstalter auf der diesjährigen Windforce. Im nächsten Jahr wird die Fachtagung nur als Kongress in Bremerhaven veranstaltet, 2016 kehrt die Veranstaltung dann wieder mit angeschlossener Messe nach Bremen zurück.

VON SÖNKE MÖHL UND ANDREAS KÖLLING

Bremen. Das Unternehmensnetzwerk Windenergie-Agentur WAB hat einen Arbeitskreis Investition und Finanzierung gegründet. Er soll in Fragen der Finanzierung von On- und Offshore-Windparkprojekten beraten und informieren. Das neue Angebot wurde am Donnerstag auf der Fachtagung Windforce 2014 in Bremen vorgestellt. Die Themen Investition und Finanzierung seien insbesondere im Bereich Offshore-Wind von zentraler Bedeutung für die Realisierbarkeit von Windpark-Projekten, sagte Thomas Haukje, Sprecher des neuen Arbeitskreises und Vorstandmitglied der WAB. „Gerade im Hinblick auf die Reform des Erneuerbare-Energien-Gesetzes stehen zahlreiche Fragen im Raum, zu deren Klärung der Arbeitskreis beitragen will.“

Nach seinen Angaben sollen im Arbeitskreis verschiedene Fachdisziplinen vertreten sein: Banken, Projektierer, Versicherer, Direktvermarkter, Wirtschaftsprüfer und Berater. Bislang gab es WAB-Arbeitskreise unter anderem zu Rechtsfragen, Technik und Logistik. Haukje sagte, durch die bevorstehende EEG-Novelle müssten auch die Finanzierungsstrukturen für Windparkprojekte angepasst werden. Geplant ist, in den Jahren 2018 und 2019 die Einspeisevergütung etwa für Offshore-Windparks um jeweils einen Cent auf 18 und 17 Cent je Kilowattstunde abzusenken.

„Nach einem gelungenen Auftakt der



Schwerpunkte: Die Offshore-Branche hofft, dass die Kosten für die Installation von Hochsee-Windparks künftig sinken. FOTO: KELLNER

von Bremer Windpark-Projektierer wpd. Mehr Erfindungsreichtum, weniger Pessimismus. Das war kurz gefasst auch die Botschaft von Klaus Töpfer, dem Altmeister der Umwelt- und Energiepolitik, an die versammelte Offshore-Branche.

Nicht nur die Energieviende in Deutsch-

Strompreisbremse losbrach. Milliardeninvestitionen wurden gestoppt, Arbeitsplätze in der gerade aufgebauten Industrie gingen verloren. Hinzu kommen Verzögerungen beim Netzanschluss, die mit hohen Kosten und Imageverlust verbunden sind.

Mit der Einigung auf eine Reform des Erneuerbare-Energien-Gesetzes (EEG) kehrt

Geschäftsführerin von Dong Energy, Trine Borum Bøsen. „Wir brauchen eine langfristige politische Vision und europäische Ausbauziele bis 2030“, ergänzte Andrew Garrad, Präsident des Europäischen Windenergieverbandes EWEA. „Wenn wir verlässliche Rahmenbedingungen und klare Richtlinien für die Offshore-Industrie haben, ist die Finanzierung von Offshore-Projekten

investoren warten. In den Themenblöcken, bei den Auftakten und der Podiumsdiskussion zum EEG-Gesetz wurden verlässliche Rahmenbedingungen für Offshore-Projekte gefordert. „Wir brauchen eine langfristige politische Vision und europäische Ausbauziele bis 2030“, sagte Andrew Garrad, Präsident des Europäischen Windenergieverbandes EWEA. „Die Kostenreduktion ist machbar und unsere bisherigen

7.2014 Wirtschaft in Bremen | 51

Weser Kurier
20.06.2014

5. Haupt- und Teilsponsoren-Pakete

Paket	Bezeichnung	Höhe des Sponsorings	Seite
1.	▶ HAUPTSPONSOR der Messe und des Kongresses 2015 und 2016	100.000,- Euro	12
2.	▶ TEILSPONSOR der Messe und des Kongresses 2015 und 2016	30.000,- Euro	13

WINDFORCE 2015
Bremerhaven

11th WAB Offshore Conference **9–11 June**

WINDFORCE 2016
Bremen

International Trade Fair & 12th Offshore Conference **7–9 June**

6. Sponsoren-Pakete 2015

Paket	Bezeichnung	Höhe des Sponsorings	Seite
3.	▶ SPONSOR DES SEKTEMPFANGS zur Konferenzöffnung 2015	5.000,- Euro	14
4.	▶ SPONSOR DES WINDFORCE-DINNER am 10. Juni 2015	20.000,- Euro	15
5.	▶ SPONSOR DER WINDFORCE-PARTY 2015	5.000,- Euro	16
6.	▶ SPONSOR DES MITTAGS- UND TAGESBUFFETS	5.000,- Euro	17
7.	▶ SPONSOR DER TASCHEN für die Konferenzteilnehmer	7.500,- Euro	18
8.	▶ SPONSOR DER NAMENSSCHILDER für die Konferenzteilnehmer	7.500,- Euro	19
9.	▶ SPONSOR DES WINDFORCE GUIDES 2015	5.000,- Euro	20
10.	▶ SPONSOR DER TEILNEHMERLISTE zur Konferenz 2015	3.500,- Euro	21
11.	▶ SPONSOR EINER KONFERENZMAPPE inkl. Block und Stift	6.000,- Euro	22
12.	▶ SPONSOR DER LOUNGE-MÖBEL für den Außenbereich	5.000,- Euro	23
13.	▶ SPONSOR DER STRANDKÖRBE	3.500,- Euro	24
14.	▶ SPONSOR EINES KONKRETEN KONFERENZ- THEMENBLOCKS	2.000,- Euro	25

Werden Sie unser Hauptsponsor für zwei Jahre:
zur Konferenz in Bremerhaven 2015
und zur Messe und Konferenz in Bremen 2016

WINDFORCE

Paket 1:

▶ HAUPTSPONSOR
WINDFORCE 2015 + 2016

50.000,- EURO p.a.
SPONSORING-BEITRAG

Die Anzahl der Hauptsponsoren ist auf zwei begrenzt.

Sie erhalten von uns:

- Umfassende und prominente Platzierung Ihres Logos oder Namenszuges (alle wichtigen Printprodukte, wie z.B. Programmheft, Messe-/Kongressunterlagen, Anzeigen, Großflächen, Internet, Kongressdokumentation, Pressemitteilungen, WINDFORCE-Newsletter)
- Exklusive Erwähnung Ihres Unternehmens als Hauptsponsor in allen kommunikativen Maßnahmen
- Beilage eines Unternehmens-Statements in unseren Pressemappen
- Exklusive Möglichkeit eines Grußwortes im WINDFORCE Guide
- Prominente Präsenz auf dem Kongress und der Messe in Form von Bannern, Sponsorentafeln und Fahnen
- Die Möglichkeit, Ihr Engagement für WINDFORCE 2015 und 2016 in Ihre eigenen Werbe- und Presseaktivitäten zu integrieren
- Freien Eintritt für drei Personen zum Kongress inklusive aller Veranstaltungen des Rahmenprogramms in beiden Jahren
- VIP-Messtickets für Ihre Kunden und Partner
- Sie erhalten exklusiv die Möglichkeit einer Ansprache zur Konferenzöffnung bei beiden Veranstaltungen
- Freie einseitige Anzeigenschaltung im Programmheft/Ausstellerverzeichnis 2015 und 2016
- Sie erhalten von uns Sonderkonditionen für Ihren Messestand auf der WINDFORCE 2016

WINDFORCE 2014
Bremen
International Trade Fair & 10th Offshore Conference 17-19 June

Ihr Schlüssel zur
Offshore-Industrie!
Deutschlands größte
Offshore-Windenergie
Messe und Konferenz

Besuchen Sie uns!
17.-19. Juni, 9-18 Uhr
Messe Bremen

Über 300 internationale Aussteller ++ WINDFORCE Dinner ++ 6.000 Messebesucher 2012 ++ WINDFORCE Party ++
WINDFORCE Party ++ Über 800 Konferenzteilnehmer ++ Mehr als 60 internationale Referenten ++ Exkursionen ++

Mit freundlicher Unterstützung:
ALSTOM General Cable wab windenergie zentrum

www.windforce2014.com

Beispiel 2014 – eins von
diversen Anzeigenmotiven
mit Hauptsponsoren

Werden Sie unser Hauptsponsor für zwei Jahre:
zur Konferenz in Bremerhaven 2015
und zur Messe und Konferenz in Bremen 2016

WINDFORCE

Paket 2:

▶ TEILSPONSOR
WINDFORCE 2015 + 2016

15.000,- EURO p.a.
SPONSORING-BEITRAG

Sie erhalten von uns:

- Prominente Platzierung Ihres Logos in allen zum Kongress und für die Messe zu erstellenden Drucksachen (Programmheft, Kongressunterlagen, Veranstaltungsdokumentation)
- Präsenz auf dem Kongress und der Messe in Form von Bannern, Sponsorentafeln und Fahnen
- die Möglichkeit, Ihr Engagement für WINDFORCE 2015 und 2016 in Ihre eigenen Werbe- und Presseaktivitäten zu integrieren
- Prominente Platzierung Ihres Logos auf der Internetseite
- Freien Eintritt für zwei Personen zum Kongress in beiden Jahren
- VIP-Messtickets für Ihre Kunden und Partner im Jahr der Messe

Beispiel 2013 – Banner mit Logos der Haupt- und Teilsponsoren



Paket 3:

▶ **SEKTEMPFANG** ZUR KONFERENZERÖFFNUNG 9. JUNI 2015

5.000,- EURO
SPONSORING-BEITRAG

Die Anzahl der Sponsoren ist auf zwei begrenzt.

Sie erhalten von uns:

- Stehkarten auf dem Eröffnungsbuffet mit Nennung des Sponsors
- Platzierung Ihres Logos im Programmheft und auf der Internetseite

Beispiel 2011



Paket 4:

▶ **WINDFORCE-DINNER** AM 10. JUNI 2015

20.000,- EURO
SPONSORING-BEITRAG

Die Anzahl der Sponsoren ist auf zwei begrenzt.

Sie erhalten von uns:

- Platzierung Ihres Logos in allen zum Kongress zu erstellenden Drucksachen (Programmflyer, Programmheft, Kongressunterlagen, Internetseite etc.)
- Präsenz in Form eines Banners
- Stehkarten auf dem Dinnerbuffet mit Nennung des Sponsors
- Stehkarten auf den Dinnertischen
- Freier Eintritt für 2 Personen zum Dinner

Beispiel 2012 – BLG und WeserWind



Paket 5:

▶ WINDFORCE-PARTY 2015

AM 9. JUNI 2015

5.000,- EURO

SPONSORING-BEITRAG

Die Anzahl der Sponsoren ist auf zwei begrenzt.

Sie erhalten von uns:

- Stehkarten auf dem Buffet und den Stehtischen mit Nennung Ihres Namens
- Platzierung Ihres Logos im Programmheft und auf der Internetseite
- Möglichkeit gemeinsam mit den Veranstaltern die Party zu eröffnen

Beispiel aus 2012 – Foto von Party



Paket 6:

▶ MITTAGS- & TAGESBUFFET 5.000,- EURO

FÜR DIE KONFERENZTEILNEHMER 2015 SPONSORING-BEITRAG

Die Anzahl der Sponsoren ist auf zwei begrenzt.

Sie erhalten von uns:

- Platzierung Ihres Logos in allen zur Veranstaltung zu erstellenden Drucksachen (Programmheft, Kongressunterlagen, etc.)
- Präsenz in Form eines Banners beim Mittagsbuffet
- Stehkarten auf dem Tages- und Mittagsbuffet mit Nennung Ihres Logos

Bei dem Tagesbuffet handelt es sich um die Pausensnacks an den Konferenztagen.

Beispiel 2013 – Buffetkarte



Paket 7:

▶ **TASCHEN** FÜR DIE KONFERENZTEILNEHMER 2015

7.500,- EURO
SPONSORING-BEITRAG

Die Anzahl der Sponsoren ist auf einen begrenzt.

Sie erhalten von uns:

- Platzierung Ihres Logos im Programmheft/Ausstellerverzeichnis
- Grafische Gestaltung der Konferenztaschen nach Absprache
- Produktion der Konferenztaschen aus hochwertigen ökologischen Papier
- Anzahl 500 Stück

Beispiel 2011 – Konferenztaschen WeserWind



Paket 8:

NAMENSSCHILDER FÜR DIE KONFERENZTEILNEHMER 2015

7.500,- EURO
SPONSORING-BEITRAG

Die Anzahl der Sponsoren ist auf zwei begrenzt.

Sie erhalten von uns:

- Platzierung Ihres Logos im Programmheft und auf den Namensschildern der etwa 500 Konferenzteilnehmer

Beispiel 2012 – Konferenznamensschild Ambau und Siemens



Paket 9:

▶ WINDFORCE GUIDE 2015

5.000,- EURO
SPONSORING-BEITRAG

Die Anzahl der Sponsoren ist auf einen begrenzt.

Sie erhalten von uns:

- Platzierung Ihres Logos auf den Inhaltsseiten des Programmheftes

Beispiel 2014 – WINDFORCE Guide 2014 ABB

Paket 10:

▶ TEILNEHMERLISTE

ZUR KONFERENZ 2015

3.500,- EURO

SPONSORING-BEITRAG

Die Anzahl der Sponsoren ist auf einen begrenzt.

Sie erhalten von uns:

- Platzierung Ihres Logos auf jeder Seite der hochwertig gestalteten Liste der Konferenzteilnehmer

Beispiel 2012 – Teilnehmerliste Marsh

The collage features three overlapping pages of the 'WINDFORCE 2012 Bremer' participant list, sponsored by MARSH. The top-left page is 'Page 2' and lists participants from 1 to 19. The top-right page is 'Page 3' and lists participants from 39 to 75. The bottom page is a larger version of the list, showing a photo of offshore wind turbine components being transported on a barge. The list includes names, company names, and locations.

WINDFORCE 2012 Bremer		wab windenergie kompetenz	
8. WAB Offshore Conference 26–28 June			
NEW! International Trade Fair 26–29 June			
Conference Participants			
26 to 28 June 2012 in Bremen			
Sponsored by MARSH			
www.windforce2012.com			

Paket 11:

► KONFERENZMAPPE

6.000,- EURO
SPONSORING-BEITRAG

Die Anzahl der Sponsoren ist auf einen begrenzt.

Die Konferenzteilnehmer erhalten eine hochwertige und grafisch nach Absprache gestaltete Mappe, die einen Schreibblock und Kugelschreiber enthält.

Sie erhalten von uns:

- Platzierung Ihres Logos im Programmheft
- Platzierung Ihres Logos auf der Internetseite
- Platzierung Ihres Logos auf dem Schreibblock oder Einsatz eines firmeneigenen Blockes
- Einsatz eines firmeneigenen Kugelschreibers
- Möglichkeit die Mappe mit weiteren firmeneigenen Materialien zu bestücken

Beispiel – Frisia-Mappe 2011



Paket 12:

LOUNGE-MÖBEL

FÜR DEN AUSSENBEREICH IN BREMERHAVEN

5.000,- EURO
SPONSORING-BEITRAG

Die Anzahl der Sponsoren ist auf einen begrenzt.

Sie erhalten von uns:

- Platzierung Ihres Logos im Programmheft
- Platzierung Ihres Logos auf der Internetseite
- Prominente Platzierung Ihres Logos an den Lounge-Möbeln

Beispiel 2011 – Lounge Möbel



Paket 13:

▶ STRANDKÖRBE

3.500,- EURO
SPONSORING-BEITRAG

Die Anzahl der Sponsoren ist auf einen begrenzt.

Sie erhalten von uns:

- Platzierung Ihres Logos im Programmheft
- Platzierung Ihres Logos auf der Konferenz-Internetseite
- Platzierung Ihres Logos auf den Strandkörben

Beispiel 2013



Paket 14:

KONFERENZ- THEMENBLOCK


2.500,- EURO
SPONSORING-BEITRAG

Die Anzahl der Sponsoren ist auf 12 begrenzt.


Sie erhalten von uns eine hohe Wahrnehmung an ein spezifisches Publikum durch:

- Platzierung Ihres Logos auf der Startfolie zu dem jeweiligen Themenblock und den Info-Bildschirmen in dem Konferenzraum
- Platzierung Ihres Logos an dem Themenblock im Programmheft
- Platzierung Ihres Logos auf der Internetseite


Beispiel 2014 – Themenblock im Programmheft 2014 – BLG Logistics


CONFERENCE PROGRAMME 


Session K — Hall 4.1, Room B


THURSDAY, 19 JUNE 2014 Sponsored by:  **K**

9.30 a.m. – 1 p.m. **SESSION K**
LOGISTICS AND INSTALLATION OF OFFSHORE WIND FARMS — CHALLENGES AND ANSWERS


Chair: German Shipowners' Association (VDR), Marine Director, **Wolfgang Hintzsche**
Wolfgang Hintzsche is a captain and master mariner, holds a BSc degree in economics/engineering, and has had 34 years of experience in shipping and shipbuilding. He has done service on minehunters and minesweepers, bulk carriers, and on ro-ro, heavy lift and semi-container vessels for Frigga, CF Ahrenkiel and Stoman Neptun. His work experience includes positions as sales and project engineer at ELNA, area sales manager at MacGregor, managing director at Jastram, technical director at Shipyards (SEI), and general manager at the Peter D. Hille crewing agency. Since 2006, he has been marine director at VDR.


54 Uncertainty for port operators and logistics providers: planning reliability for long-term investments to optimise the OWE supply chain
Zentralverband der Deutschen Seehafenbetriebe (ZDS), Member of the Administrative Board, Head of Steering Committee Offshore, Andreas Wellbrock
Andreas Wellbrock, forwarding merchant and graduate in transport and logistics engineering, began his career at BLG in 1999 as managing director of a JV. Soon afterward he became managing director of BLG's industrial and production division and seaport division. He also took over responsibility for the wind energy logistics business unit. He has acquired more than 25 years of national and international experience in the development and implementation of logistics concepts and operations. In 2013, the BLG Supervisory Board appointed Andreas Wellbrock to the Executive Board and he took over responsibility for the contract logistics division. In the past year he has been deeply committed to the Federation of German Seaports in different functions, one of which has been the founding of the Steering Committee Offshore.


55 The search for the optimum solution: development and execution of transport, installation and commissioning of the Nordsee-Ost WTGs
Speaker 1: RWE Innogy GmbH, Senior Project Manager, Heiner Strauß
Heiner Strauß has a background in the field of electronics and has worked in the wind industry since 2002. He worked for REpower (now Servion) in a number of different management positions and led the offshore project management department until leaving Servion in 2009. Since the end of 2009, Heiner has been working for RWE Innogy GmbH. He was responsible for the Innogy Nordsee 1 (now Nordsee One) offshore project and has been the senior project manager for the Nordsee Ost offshore project since summer 2013.


Speaker 2: Servion SE, Vice President Offshore, Cornelius Drücker
Starting within REpower as senior project manager for the Ormonde offshore wind farm, Mr Drücker is now responsible for offshore business at Servion as vice president. With a degree in civil engineering, he has made offshore activities his speciality and since 1998 has worked on multiple projects around the globe, including civil (Dressand bridge), oil and gas (installation and removal of fixed and floating structures) and wind (from soil investigation to wind farm installation).

50

7. Profil der WAB

Die Windenergie-Agentur WAB ist das führende Unternehmensnetzwerk für Windenergie in der Nordwest-Region und bundesweiter Ansprechpartner für die Offshore-Windenergiebranche in Deutschland. Dem Verein gehören mehr als 350 Unternehmen und Institute aus allen Bereichen der Windenergieindustrie, der maritimen Industrie sowie Forschungsinstitute an. Die WAB finanziert sich aus Mitteln des Landes Bremen sowie über die Beiträge ihrer Mitglieder.

Ziele: Die WAB fördert den Ausbau der Windenergie

- Förderung der Windenergie Offshore- und Onshore
- Vernetzung der Mitglieder
- Initiierung von Projekten
- Förderung von Forschungsvorhaben

Lobby- und Öffentlichkeitsarbeit: Die WAB informiert gezielt

- über aktuelle Entwicklungen
- neue Technologien
- Forschungsergebnisse
- politische Rahmenbedingungen

Offshore: Die WAB bündelt Kompetenzen

- Angebot von Fachforen
- Studienreisen
- internationaler Erfahrungsaustausch
- Bindeglied zwischen Forschungsinstituten und Unternehmen

Repowering: Die WAB will Ressourcen optimal nutzen um damit

- einen maximalen Beitrag zum Klimaschutz zu leisten
- die Leistungssteigerung durch den Ersatz von kleinen Windenergieanlagen durch moderne größere zu fördern
- Arbeitsplätze zu sichern

Export: Die WAB als Plattform

- Förderung der Windenergie-Exportmärkte für die Mitglieder
- Präsentation des Firmennetzwerks auf nationalen und internationalen Fachmessen
- vielseitige Kompetenzen in den Bereichen Logistik und Infrastruktur für den Export

Eine Liste der WAB-Mitglieder finden Sie im Internet unter wab.net

8. Kontakt

Offshore Wind Messe und Veranstaltungen GmbH

Nadja Niestädt / Projektleitung

Telefon 0421 84137713

Stephanitorsbollwerk 1, Haus LEE

Mobil 0175 1660155

niestaedt@windforce.info

28217 Bremen

Fax 0421 84137729

www.windforce.info