

Notat til
Udvalgsmøde i Folketinget

Mange tak fordi vi kan få foretræde for Uddannelses- og Forskningsudvalget samt med deltagelse af Erhvervs-, Vækst-, og Eksportudvalget.

Jeg vil starte med at sige, at fra GomSpace side vil vi gerne hylde dem der går forrest og udforsker rummet, det meget er vigtig, det er ikke mindst vigtigt for at rumfartsbranchen kan vokse i Danmark.

Astronauter kan efter min mening sidestilles med tidligere tiders opdagelsesrejsende som Columbus, Ammundsen, Livingstone og Knud Rasmussen.

Det er meget vigtigt for Danmark og dansk rumfartsindustri, at vi nu med ESA astronaut Andreas Mogensen deltager direkte i forreste række med at udforske rummet.

Betydningen af dette kan fx ses fra en geopolitisk vinkel. Grønland havde sandsynligvis ikke været en del af det danske rigsfælleskab, hvis ikke Knud Rasmussen havde foretaget sine slæderejser i Nordgrønland. Hans rejser var afgørende for at Danmark vandt retsagen mod Norge, i den internationale domstol i Haag i 1933.

Ud over at vores deltagelse i rumudforskningen har indflydelse på områder, som international accept, udvikling af kompetancer og den nationale bevågenhed for rumfart, så har udviklingen af rummet meget store økonomiske perspektiver for menneskene på jorden. Og vores deltagelse er med til at udvide Danmarks økonomiske zone.

Men, for at vi kan få draget maksimalt nytte af de meget store investeringer i, og dermed resultaterne af, rumforskningen, er det vigtigt at der bliver gjort en lige så stor indsats med at udvikle de industrielle muligheder som opstår som følge deraf.

Det er her GomSpace kommer ind i billedet.

Selvom vi også gerne vil lave udstyr til udforskning af rummet, er vores fokus at deltage i udviklingen af den efterfølgende industrialisering. – Altså der hvor rumfart bliver gjort til gavn for den brede befolkning.

Det gør vi i GomSpace ved at lave nano-satellitter.

Allerede da grundlæggerne af GomSpace gik på Aalborg Universitetet lavede de den første nano-satellit i Danmark, samtidigt blev de også blandt de allerførste pionererne i verden indenfor det der nu kaldes "New Space"

GomSpace blev grundlagt med finansiering fra NOVI Innovation i efteråret 2007.

Virksomheden var kommerciel drevet lige fra starten. Det første salg blev gjort allerede indenfor den første måned efter virksomhedens grundlæggelse, og i dag har vi eksportet rumfartsløsninger til kunder i mere end 45 lande.

Virksomheden vokser kraftigt og er eller står lige overfor at være den største rumfartsvirksomhed i Danmark. Vi er gået fra 10 medarbejdere i 2013 til 40 medarbejdere her i begyndelsen af 2016 og vi forventer at forsætte med en karftig vækst.

Vi har desuden deltage i ca 25 satellit opsendelser med vores produkter og vi har selv sendt 3 satellitter op i kredsløb omkring jorden.

Det er en mærkesag for os at vi er kommercielt drevet!

Det er vigtigt at vi alle gør os klart at markedsmulighederne for rumfart er meget meget store – ikke mindst fordi rumfartsteknologien nu tillader en opbygning af globale infrastrukturer der binder menneskeheden sammen på forskellig måde – f.eks. gennem GPS systemer, forskellige kommunikationsløsninger og ikke mindst et hav af globale dataopsamlingsmuligheder, som gør vores hverdag nemmere, sikre og mere økonomisk.

- Det totale satellit marked er på 195 mia USD om året, her er satellit services ikke medtaget, som bringer det totale marked langt over 2000 mio USD om året.
- Heraf udgør satellit fremstillingen alene er på 15 mia USD om året
- Markedet vokser med 8 % om året
- 70% af investeringerne er i USA

Nano-satellitter, som er det der driver det der kaldes "New Space" giver imidlertid mulighed for at ændre hele satellit branchen fordi de er 10 til 100 gange billigere end de konventionelle satellitter, som er på størrelse med en europapalle eller en container, hvor vores nano-satellitter er på størrelse med en skotøjsæske.

Specielt på kommunikationsområdet er meget interessant for GomSpace, fordi det der er muligt at lave meget små løsninger, som er fuldt professionelle.

Nano-satellitter vil indenfor kort sigte, gøre det muligt for mange andre nationer og også kommercielle virksomheder, at gå ind i rumfart med nye typer af innovative missioner og services.

Set i lyset af de seneste års nano-satellit aktiviteter i Danmark er vi nu blandt de 5 meste rumfartsaktive nationer i verden – målt på antal satellitopsendelser per år per indbygger. – Ligesom når vi tæller OL medaljer, fylder vi rigtig meget i forhold til vores størrelse.

Det bliver derfor mere og mere vigtigt at vi i Danmark gør det yderste for at udnytte de muligheder der dermed er opstået!

I GomSpace støtter vi stærkt op omkring et større engagement i ESA specielt når det er med fokus på de elementer i ESA der kan bidrage til opbygning af kommercielt bæredygtig forretning.

Det syntes vi er en meget vigtig pointe!!

Vi har ikke startet vores virksomhed på grundlag af ESA samarbejde, vores engagement med ESA er steget i takt med at vi har introduceret nye nano-satellit produkter i det kommercielle marked.

Og vi er meget stolte af at vi med GOMX-3 satellitten har gennemført ESA's første nano-satellit mission her i efteråret i forbindelse med Andreas Mogensens rumrejse.

Det er den mest avanceret satellit i denne størrelse i Europa.

Vi er også særdeles glade for at der i Danmark arbejdes med at styrke rumaktiviteterne på regeringsniveau.

Det er imidlertid særdeles vigtigt for os at fremføre, at det er helt afgørende vigtigt vi starter på at udvikle den kommercielle side af dansk rumfart. Ellers risikere vi vores investering ikke gør så stor nytte som den kunne.

Det bliver nævnt i argumentationen for at investere i ESA deltagelse, at én krone investeret i rumfart kommer 4,5 gange igen i omsætning. I kommercielle investeringsovervejelser for udvikling i nye forretninger taler man i virksomheder om at en investering skal give 15 til 20 gange omsætningen igen.

Det betyder at vi har et stort behov for at øge effektiviteten af de investeringer der gøres i dansk rumfart for at det kan konkluderes at det er en god forretning for Danmark.

Det gøres efter vores mening ved at øge det kommercielle udbytte af dansk rumfart.

Ligesom branchen har brug for offentlig deltagelse til udforskning, har den derfor også behov for hjælp til at optimere den forretningsmæssige udnyttelse.

Det mener vi kun kan ske vis vi får løsninger på følgende områder:

- Internationalt samarbejde:
 - De lande vi eksporterer til har oftest samarbejder med andre landes rumagenturer.
 - Disse samarbejder bruges ofte til at blåstemple landenes industrielle leverandører.
 - Det er alvorligt at vi er udenfor dette samarbejde fordi vi ikke har en offentlig instans der kan deltage i dette arbejde.
- Eksport fremme:
 - Modsat andre brancher i Danmark, er vi i rumfartsbranchen overladt til os selv, i en verden hvor rumfart har national interesse på øverste niveau i alle lande som vi kommer i.
 - Vi har brug for politisk hjælp på den kommercielle side i vores eksport arbejde.
- National vækst agenda:
 - Rumfart er en potentiel kilde til betydelig vækst - og dermed vækst i arbejdspladser
 - Det gøres ikke med politik for forskning og udvikling alene.
 - Der skal også arbejdes med politik for erhvervsudvikling.

- Jeg kunne ønske mig at regeringen sætter en decideret kommerciel vækstplan med mål for hvor meget vi ønsker at branchen skal vokse i Danmark. – Som kan udfordre alle i branchen.
- Investeringsmiljø:
 - I GomSpace tror vi ikke på at ESA-midler alene kan drive en rumfartsbranche frem i Danmark
 - Det er afgørende at der skabes et investeringsmiljø indenfor rumfart.
 - 1 - Det kræver at vi i virksomhederne udnytter støttemidlerne til at drive kommerciel forretning
 - 2 - Det kræver også at der bliver opbygget en forståelse og deltagelse indenfor rumfart fra flere ministerier, herunder ikke mindst Erhvervsministeriet.
- Rumlovgivning
 - Det er vigtigt at den nye rumfartslovgivning bliver udformet på en erhvervsvenlig måde.
 - Vi håber derfor at dette arbejde ender ud med en klar, fleksibel og moderne lov, som gør det praktisk muligt at bygge en kommerciel forretning op og ikke kun gør det muligt at sende forsknings satellitter op en gang imellem.
 - Det nytter ikke noget at det ender sådan at en forsikring kommer til at koste det samme som en satellit eller at det bliver så besværligt at der kun kan sendes satellitter på til forskning og udvikling.

Sidst, men ikke mindst, så har vi behov for en meget stærkere uddannelse af ingeniører. Der uddannes ikke nok ingeniører med fokus på rumfart.

Vores branche og virksomheden som sådan, er heldigvis meget attraktiv, så vi kan stadig hente udenlandske ingeniører til Danmark. - 10% af vores medarbejdere er fra udlandet.

De forslag jeg her har lagt frem kan udføres på mange måder. Jeg vil ikke tage stilling til om det skal være et rumagentur, en rumstyrelse eller noget andet.

Men det er vigtigt er at vi får skabt en uafhængig struktur der løser disse problemstillinger.

Jeg håber at der i regeringen og folketinget er vilje og forståelse for at tage fat i denne sag på sådan en måde at det ikke drejser sig om forskning og udvikling, men også sådan der tænkes på alle de elementer der skal til for at supportere og regulere en hel branche.

Det er derfor vi også har ønsket at dette foretræde også omfatter Erhvervs-, Vækst,- og Eksportudvalget.

Der er meget på spil; - jeg tror at det er muligt at skabe en branche som kan blive lige så stor som fx forsvarsbranchen i Danmark.

Fra GomSpace side stiller vi os til rådighed til at hjælpe med at bygge en stærk kommerciel branche rumfartsbranche i Danmark.

Mange tak fordi i ville høre på os.