

# ANALYSE AF LEVERANDØRER TIL VINDMØLLEINDUSTRIEN





## INDHOLD

STOR TILTRO TIL VÆKSTEN	3
BAGGRUND OG HOVEDRESULTATER	4
EJERFORHOLD	5
OMSÆTNING	6
UDFORDRINGER	7
FORVENTNINGER	8
MARKEDSFORVENTNINGER	10
KREDITMULIGHEDER	11
M&A-AKTIVITETER	12
INVESTORSAMARBEJDE	13
FORSKNING OG UDVIKLING	14

LM WINDPOWER



### VINDMØLLEINDUSTRIEN

TEKST OG DATA: Udarbejdet af Vindmølleindustrien. Data indsamlet i sommeren 2016.

KONTAKT: Peter Alexandersen, kommunikations- og presseansvarlig i Vindmølleindustrien.  
22259072, pal@windpower.org eller Emilie Kærn, konsulent i Vindmølleindustrien 22717408, ek@windpower.org.

LAYOUT: Koefoed/Ægir.

FOTOS FORSIDE: Siemens (øverst og nederst højre), Welcon (nederst venstre) og Vindmølleindustrien (cirkel).

COPYRIGHT 2016: Vindmølleindustrien.

# STOR TILTRO TIL VÆKSTEN

---

Den danske vindindustri er på mange måder unik i en global sammenhæng. At vi i Danmark er førende til at udvikle, producere, optimere og servicere vindmøller skyldes især, at vi er hjem for en stadig mere alsidig og særdeles kompetent gruppe af virksomheder, der har specialiseret sig i vindenergi. For sjette gang har vi taget temperaturen hos disse virksomheder i Vindmølleindustriens 'analyse af leverandører til vindindustrien'.

Analysen viser, at det går godt blandt leverandørerne herhjemme. Der er god tro på egen konkurrenceevne, og der er en klar interesse for at købe op eller lægge sig sammen med andre aktører i markedet. Med andre ord er der godt gang i forretningen.

Der er selvfølgelig udfordringer, og som den største udfordring handler det om at vækste eller vedligeholde den efterspørgsel man møder. At en moderne leverandørvirksomhed har denne udfordring er ikke nyt. Faktisk har den alle dage været stor i vindindustrien og skyldes, at der som altid foregår en hastig udvikling, hvor der skal opfindes nye og større vindmøller, og ikke mindst udtænkes nye løsninger til at installere, transportere og servicere morgendagens vindmølle.

At der er gang i forretningen bliver tydeligt, når 3 ud af 4 forventer en vækst på 5 pct. eller mere i de kommende 12

måneder. 14 pct. af virksomhederne forventer at øge deres omsætning med mere end 30 pct. uden for Danmark. Det er iøjnefaldende og positivt, men det betyder også, at vi for alvor begynder at høre tegn på, at leverandørerne får sværere ved at skaffe kvalificeret arbejdskraft.

Frem mod 2030 forventer det internationale energiagentur (IEA) at verdens lande årligt i gennemsnit vil foretage investeringer i vedvarende energi og energioptimering for 5.600 mia. kr. Det er sammenlagt svimlende 90.000 mia. kr., og forventningerne vil selvfølgelig kunne mærkes i efterspørgslen på de konkurrencedygtige løsninger, som leverandører i samarbejde med vindmølleproducenter og energiselskaber udvikler i Danmark. Der bliver med andre ord ikke et mindre marked i de kommende år, tværtimod!

Det er min ambition, at dette potentiale og dermed vækstmuligheder ikke går den danske vindindustri forbi af strukturelle eller politiske årsager. Det er min ambition, at Danmark som produktions-, og udviklingsland skal være så attraktiv for virksomheder at investere i, at man som aktør i vindindustrien ikke kan vælge Danmark fra.

Det er denne ambition, vi i Vindmølleindustrien arbejder for hver eneste dag - på vegne af vores medlemmer.

God læselyst med dette års analyse.

Jan Hylleberg  
Adm. direktør  
Vindmølleindustrien



# BAGGRUND OG HOVEDRESULTATER

Vindmølleindustrien har igen i 2016 udarbejdet en analyse af, hvordan leverandørerne i vindindustrien har det.

Vindmølleproducenter, energiselskaber og vindmølleejere er derfor ikke medtaget i analysen.

Analysen bygger på en spørgeskemaundersøgelse foretaget i sommeren 2016 og omfatter svar fra 109 leverandører, hvilket svarer til 51 pct. af de adspurgte. Alle disse er medlemmer af

Vindmølleindustrien. Leverandøranalysen indbefatter omsætningstal mm. fra 2015 samt forventninger til udviklingen 12 måneder frem fra svartidspunktet.

Sidste gang analysen blev foretaget var i 2015, hvor 110 leverandører deltog. Data og resultater i de to analyser er ikke direkte sammenlignelige, da der ikke er direkte sammenfald mellem de medvirkende virksomheder på tværs af årene. Det er sjette gang, at Vindmølleindustrien gennemfører Leverandøranalysen.

## Hovedresultater

- Leverandørernes tre største udfordringer i 2016 er: "vækst/vedligeholdelse af kundernes efterspørgsel", "adgang til kvalificeret arbejdskraft" og "forbedring/vedligeholdelse af marginer".
- Leverandørerne forholder sig overordnet set positivt til omsætnings- og beskæftigelsesudviklingen i Danmark i de kommende 12 måneder.
- Leverandørerne forventer at opnå hovedparten af deres vækst på det europæiske marked og i særlig grad på det nordeuropæiske marked.
- 81 pct. af leverandørerne forholder sig positivt til deres konkurrenceevne.
- 54 pct. af leverandørerne forventer at deltage i M&A-aktiviteter (sammenlægninger og opkøb) inden for de næste 12 måneder.
- 45 pct. af leverandørerne er positivt indstillet over for samarbejde med finansielle investorer.
- 45 pct. af de adspurgte virksomheder har deltaget i et F&U-samarbejde med et eller flere universiteter inden for de sidste 5 år. 38 pct. deltager i F&U-samarbejder med et eller flere universiteter på nuværende tidspunkt.
- De store virksomheder realiserer i højere grad F&U-samarbejder end de små og mellemstore virksomheder (SMV'er). 56 pct. af de store virksomheder deltager i F&U-samarbejder på nuværende tidspunkt mod 34 pct. af SMV'erne.

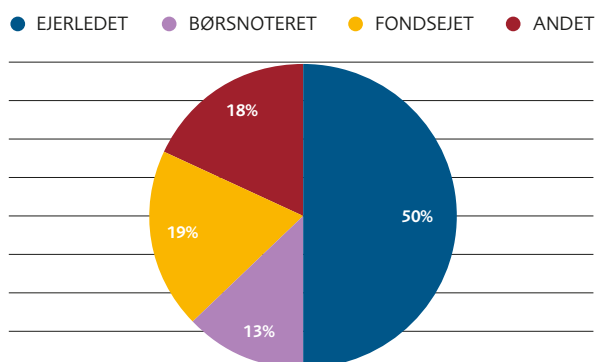


# EJERFORHOLD

Af figur 1 fremgår det, at 50 pct. af leverandørerne i vindindustrien er ejerledede virksomheder, mens 19 pct. er fondsejede virksomheder og 13 pct. er børsnoterede virksomheder.

FIGUR 1

## Selskabsform

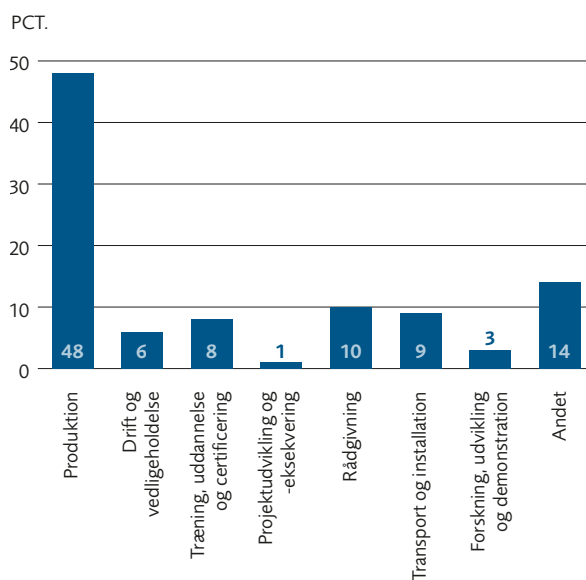


KILDE: VINDMØLLEINDUSTRIEN

Som det fremgår af figur 2, er 48 pct. af leverandørerne produktionsvirksomheder, hvilket gør produktion til det største forretningsområde blandt leverandørerne. Dette efterfølges af rådgivning, transport og installation samt træning, uddannelse og certificering. Af de adspurgte leverandører er færrest beskæftiget med projektudvikling og -eksekvering, 14 pct. af leverandørerne tilhører andre forretningsområder end de angivne.

FIGUR 2

## Forretningsområde



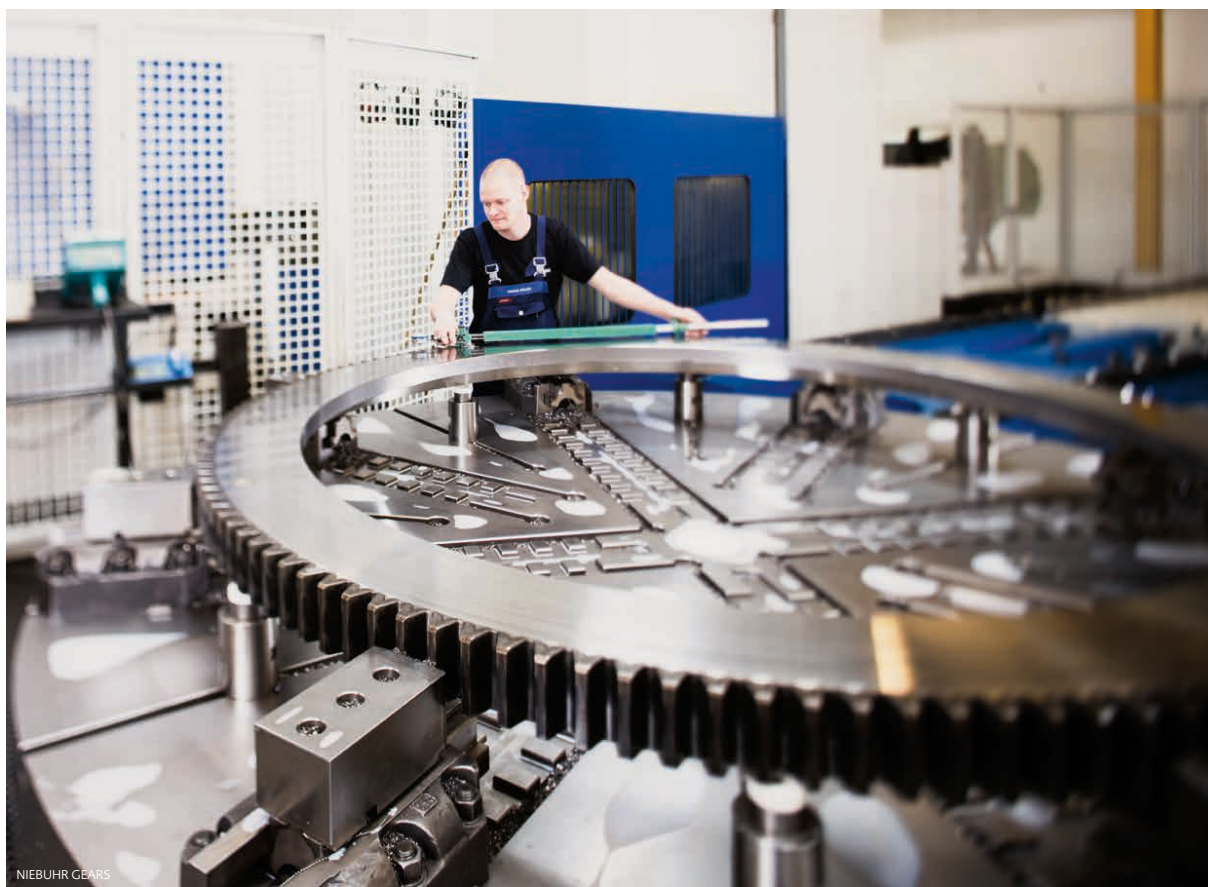
KILDE: VINDMØLLEINDUSTRIEN



# VIDSTE DU AT

11 PCT. AF DE BESKÆFTIGEDE I VINDINDUSTRIEN ER UFAGLÆRTE? I DEN GENERELLE INDUSTRI ER TALLET 30 PCT.

# OMSÆTNING

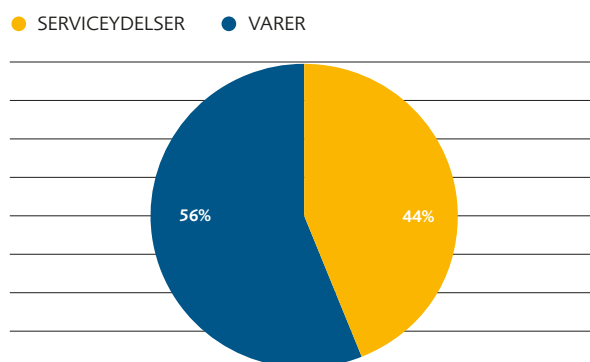


Størstedelen af leverandørernes omsætning i 2015 stammede fra varer med en andel på 56 pct., mens serviceydelser stod for 44 pct. af omsætningen, jf. figur 3.

29 pct. af vindindustriens leverandører havde i 2015 en omsætning inden for vindrelaterede aktiviteter på over 100 mio. kr., jf. figur 4. Til forskel fra forrige analyse er der spurgt til omsætning over 1 mia. kr., hvilket gælder 4 pct. af de adspurgte.

FIGUR 3

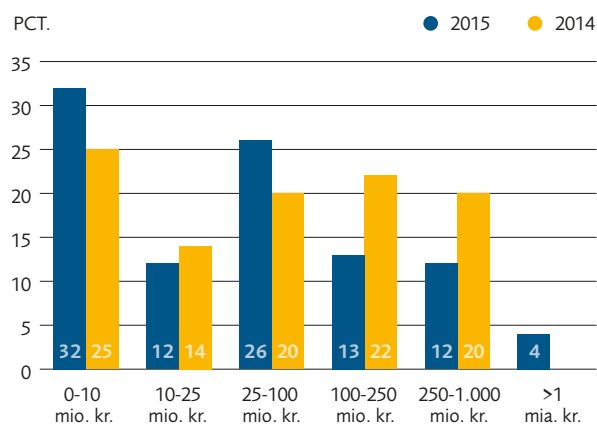
Omsætning fordelt på varer og serviceydelser



KILDE: VINDMØLLEINDUSTRIEN

FIGUR 4

Realiseret omsætning i 2015 inden for vindaktiviteter



NOTE: FOR 2014 ER DER IKKE SPURGT TIL OMSÆTNING OVER 1 MIA. KR.  
KILDE: VINDMØLLEINDUSTRIEN

# UDFORDRINGER

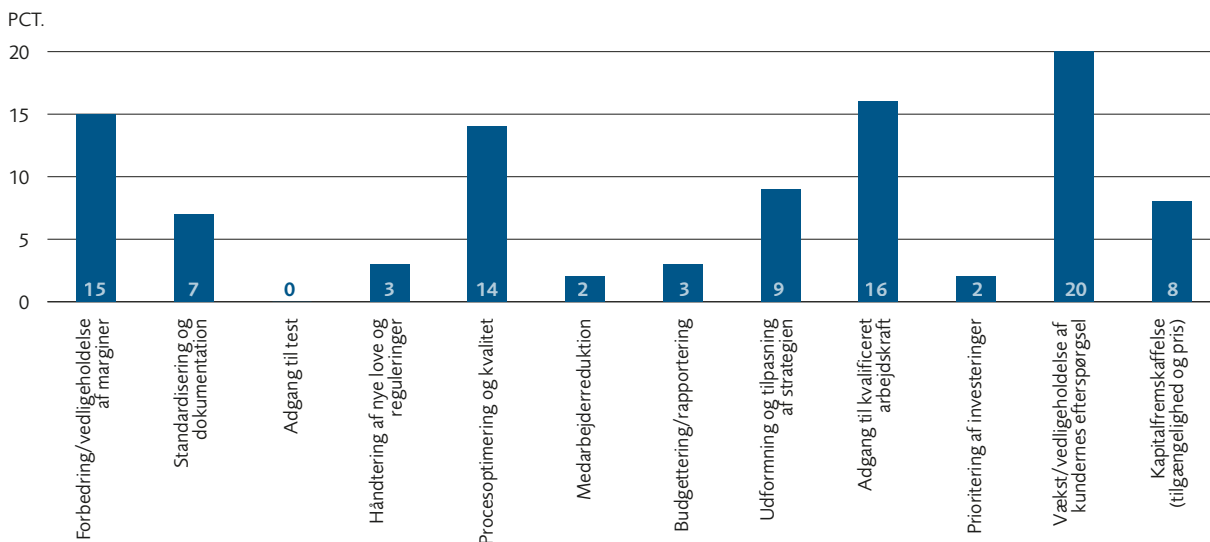
Leverandørerne er igen i år blevet spurgt til, hvad de oplever som de væsentligste udfordringer. Figur 5 viser leverandørernes største udfordring, mens figur 6 viser, hvilke udfordringer der hyppigst indgår i virksomhedernes top 3 prioritering.

De største udfordringer leverandørerne oplever er "vækst/vedligeholdelse af kundernes efterspørgsel", "adgang til kvalificeret arbejdskraft", og "forbedring/vedligeholdelse af marginer".

Spørger leverandørerne til deres tre største udfordringer, så tegner der sig stort set det samme billede. Også i figur 6 ses det, at "vækst/vedligeholdelse af kundernes efterspørgsel" er en væsentlig udfordring, sammen med "forbedring/vedligeholdelse af marginer". Med i top tre kommer dog også "kapitalfremskaffelse (tilgængelighed og pris)". Denne udfordring var lavere rangeret i figur 5, hvor leverandørerne blot skulle angive deres største udfordring.

FIGUR 5

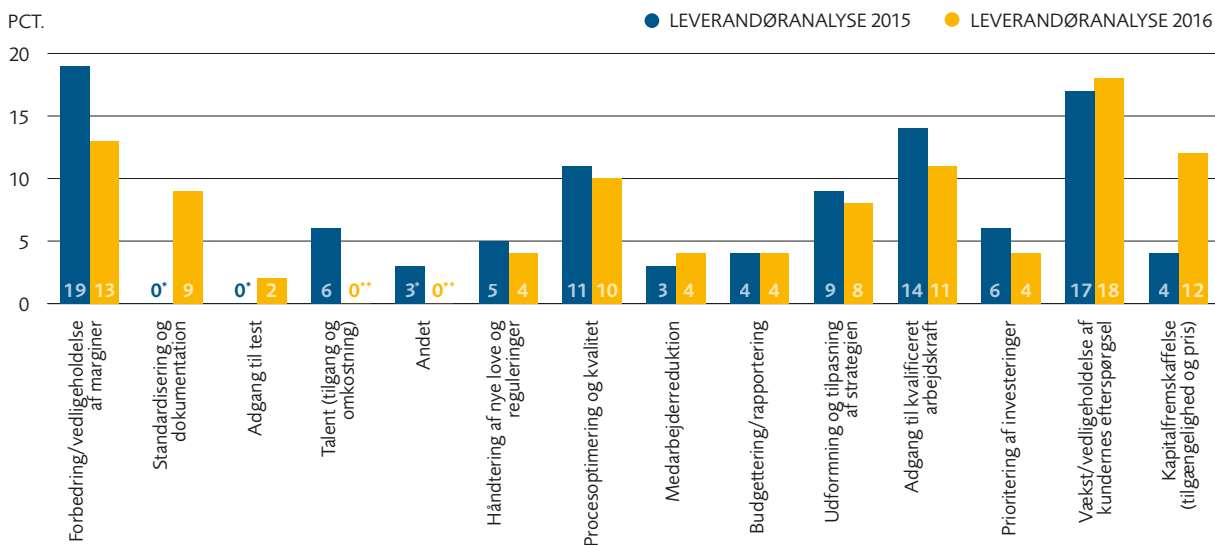
## Største udfordring



KILDE: VINDMØLLEINDUSTRIEN

FIGUR 6

## Top 3-udfordringer



KILDE: VINDMØLLEINDUSTRIEN

\* DER BLEV IKKE SPURGT IND TIL "ADGANG TIL TEST" OG "STANDARDISERING OG DOKUMENTATION" UDFORDRINGERNE I ANALYSEN I 2015  
 \*\* DER BLEV IKKE SPURGT IND TIL "TALENT (TILGANG OG OMKOSTNING)" OG "ANDET" I ANALYSEN I 2016

# FORVENTNINGER

Leverandørerne forholder sig overordnet set positivt til udviklingen i omsætning og beskæftigelse i og uden for Danmark i de kommende 12 måneder. Både i forhold til omsætning og beskæftigelse, er den mest dominerende svarmulighed "ingen forandring". En meget lille andel af leverandørerne forventer en tilbagegang.

## Beskæftigelse

Af figur 7 og 8 fremgår det, at hhv. 95 og 99 pct. af leverandørerne forventer status quo eller en positiv udvikling i beskæftigelsen i og uden for Danmark. 52 pct. af leverandørerne forventer en positiv udvikling i beskæftigelsen på minimum 5 pct. i Danmark og 44 pct. af leverandørerne forventer en positiv udvikling i beskæftigelsen på minimum 5 pct. uden for Danmark.

Hver tiende leverandør forventer at ansætte 20 pct. eller flere medarbejdere i Danmark i de kommende 12 måneder.

## Omsætning

Billedet er næsten det samme for leverandørernes forventninger til udviklingen i omsætningen jf. figur 9 og 10. 92 pct. af leverandørerne forventer at fastholde status quo i deres omsætning eller øge omsætningen i Danmark.

I forhold til omsætningen uden for Danmark forventer 97 pct. af leverandørerne at fastholde omsætningen eller øge den i de kommende 12 måneder.

På omsætningssiden forventer mere end hver fjerde leverandør en positiv udvikling på 20 pct. eller mere i omsætningen uden for Danmark, mens mere end hver femte forventer en positiv udvikling i omsætningen i Danmark på mindst 20 pct.

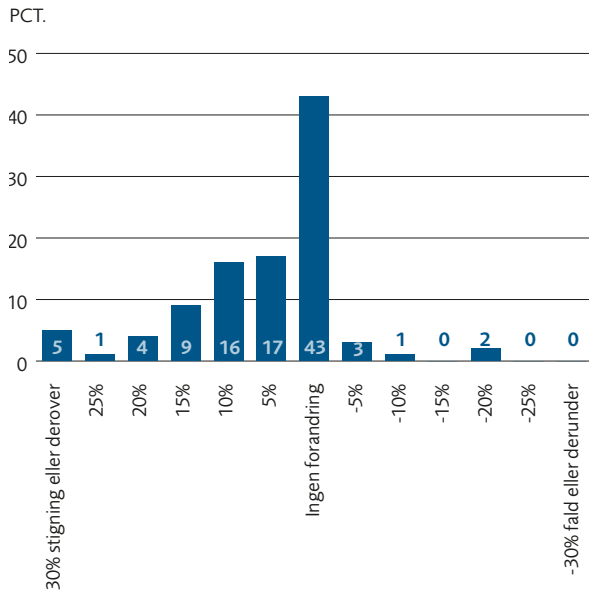
9 pct. af leverandørerne forventer en positiv udvikling i omsætningen i Danmark på 30 pct. eller mere, mens det samme tal uden for Danmark er 14 pct.





FIGUR 7

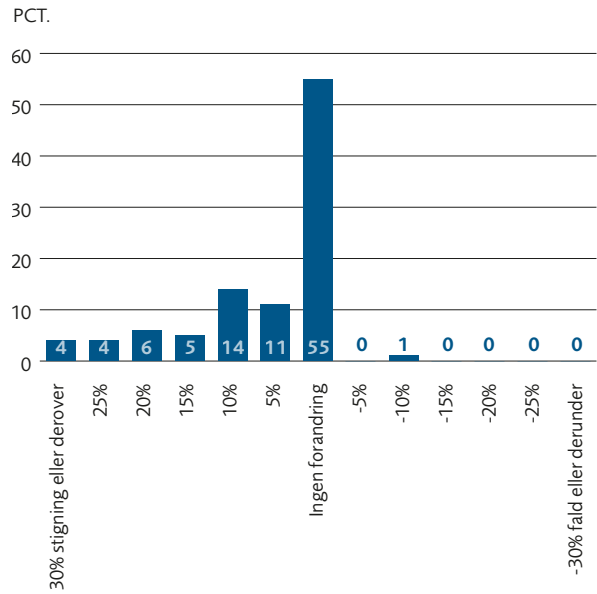
Forventninger til virksomhedens beskæftigelse i Danmark i de kommende 12 måneder



KILDE: VINDMØLLEINDUSTRIEN

FIGUR 8

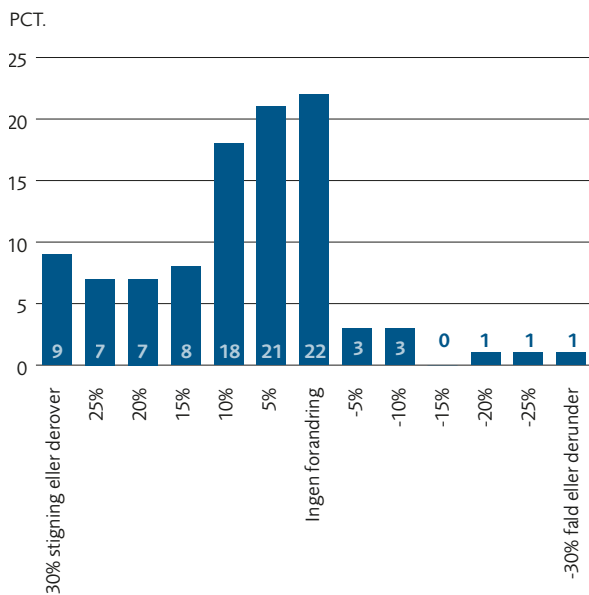
Forventninger til virksomhedens beskæftigelse uden for Danmark i de kommende 12 måneder



KILDE: VINDMØLLEINDUSTRIEN

FIGUR 9

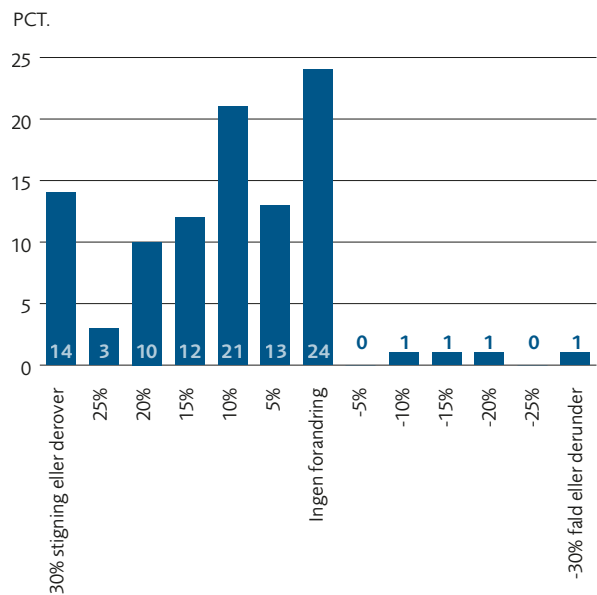
Forventninger til virksomhedens omsætning i Danmark i de kommende 12 måneder



KILDE: VINDMØLLEINDUSTRIEN

FIGUR 10

Forventning til virksomhedens omsætning uden for Danmark i de kommende 12 måneder



KILDE: VINDMØLLEINDUSTRIEN

# MARKEDSFORVENTNINGER

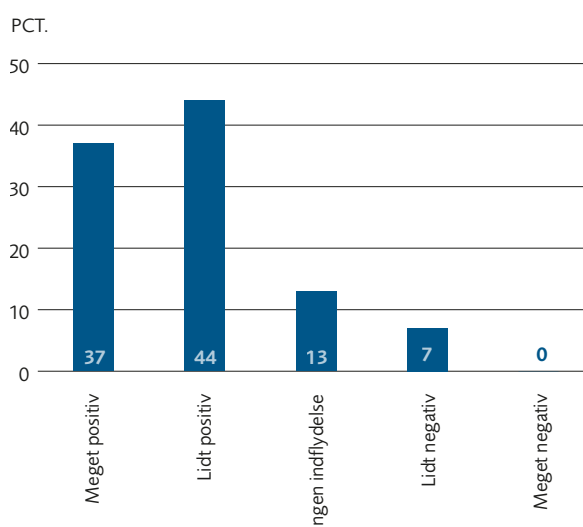
Leverandørerne har overordnet set en positiv vurdering af deres egen konkurrenceevne i markedet, jf. figur 11. 81 pct. af leverandørerne forholder sig positivt til deres konkurrenceevne (37 pct. er meget positive, mens 44 pct. er lidt positive). Kun 7 pct. vurderer deres virksomheds konkurrenceevne som lidt negativ. Kun 0 pct. vurderer deres virksomheds konkurrenceevne som meget negativ.

Endvidere fremgår det af figur 12, at leverandørerne forventer at opnå hovedparten af deres vækst på det europæiske marked, og i særlig grad i Nordeuropa. Der er fortsat anseelig vækst i vente i Nordamerika og Kina, og leverandørernes forventninger til begge markeder er derfor relativt høj og på niveau med målingerne i sidste leverandøranalyse.

Leverandøranalysen viser, at forventningen til vækst i Danmark er betydelig, og at leverandørerne både forudsiger vækst ude og hjemme. Dette kan skyldes, at leverandørerne udvider aktiviteterne såvel i Danmark som i udlandet. Altså at udenlandsk vækst trækker dansk vækst med sig.

FIGUR 11

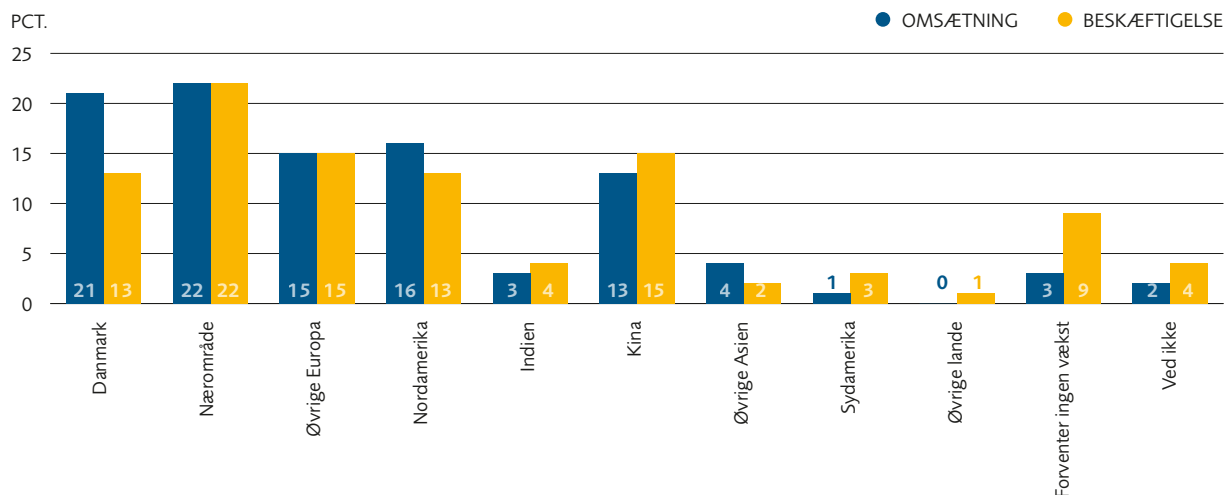
## Vurdering af virksomhedens konkurrenceevne



NOTE: GRUNDET AFRUNDINGER SUMMER FIGUREN IKKE NØJAGTIGT TIL 100 PCT.  
KILDE: VINDMØLLEINDUSTRIEN

FIGUR 12

## Markeder hvor der forventes størst vækst inden for vindrelaterede aktiviteter



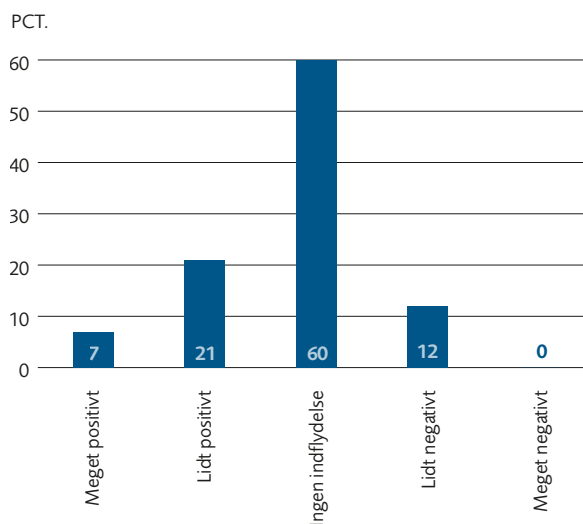
NOTE: NÆROMRÅDE: BENELUX, POLEN, STORBRITANNIEN, DE BALTISKE LANDE OG SKANDINAVIEN EKSKLUSIV DANMARK.  
KILDE: VINDMØLLEINDUSTRIEN

# KREDITMULIGHEDER

Som det fremgår af figur 13, vurderer 60 pct. af leverandørerne, at den økonomiske udvikling de seneste 12 måneder hverken har haft en positiv eller negativ effekt på deres kreditmuligheder. Samlet angiver 28 pct. af virksomhederne, at den økonomiske udvikling har haft en positiv effekt (21 pct. mener den har været lidt positiv, mens 7 pct. mener, at den har været meget positiv). 12 pct. angiver, at den økonomiske udvikling har haft en negativ effekt, dog uden at nogen respondenter mener, at den har været meget negativ.

FIGUR 13

Hvordan vurderes det, at den økonomiske udvikling de seneste 12 måneder har påvirket de overordnede kreditmuligheder for virksomheden?



KILDE: VINDMØLLEINDUSTRIEN

## VIDSTE DU AT

48 PCT. AF VINDINDUSTRIENS  
SAMLEDE VAREEKSPORT GÅR  
TIL TYSKLAND (2015)?



WIND POWER

# M&A-AKTIVITETER

Af figur 14 fremgår det, at 53 pct. af leverandørerne forventer, at deres virksomhed deltager i M&A-aktiviteter (sammenlægninger og opkøb) inden for de næste 12 måneder. 14 pct. af leverandørerne forventer at indgå i M&A-aktiviteter i nationalt regi, 19 pct. i internationalt regi mens 20 pct. af leverandørerne forventer at deltage i M&A-aktiviteter i både nationalt og internationalt regi.

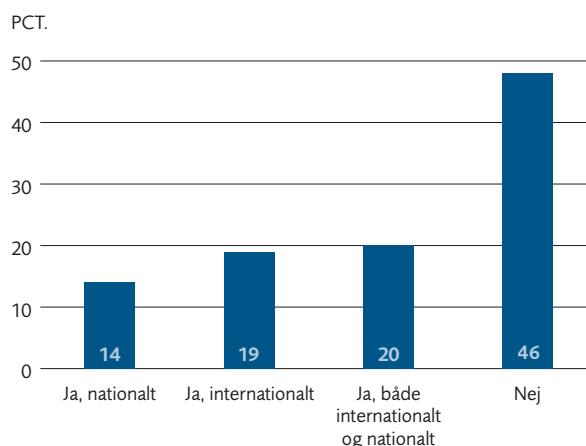
For de virksomheder der har angivet, at de forventer at deltage i M&A-aktiviteter, er begrundelserne flere. Et udpluk af grundene er: "opnå volumen i afsætningen og deraf stordriftsfordele", "opnå adgang til ny viden", "få kontrol over større dele af værdikæden" og "opnå lettere adgang til nye markeder".

Af de virksomheder der forventer at deltage i M&A-aktiviteter internationalt, er der 35 pct., der gør det for at opnå lettere adgang til nye markeder.

For de virksomheder der forventer at deltage i M&A-aktiviteter både nationalt og internationalt, er det primære formål at "opnå større kontrol over værdikæden", mens leverandører der deltager i M&A-aktiviteter nationalt, også har som primært formål at "opnå lettere adgang til nye markeder".

FIGUR 14

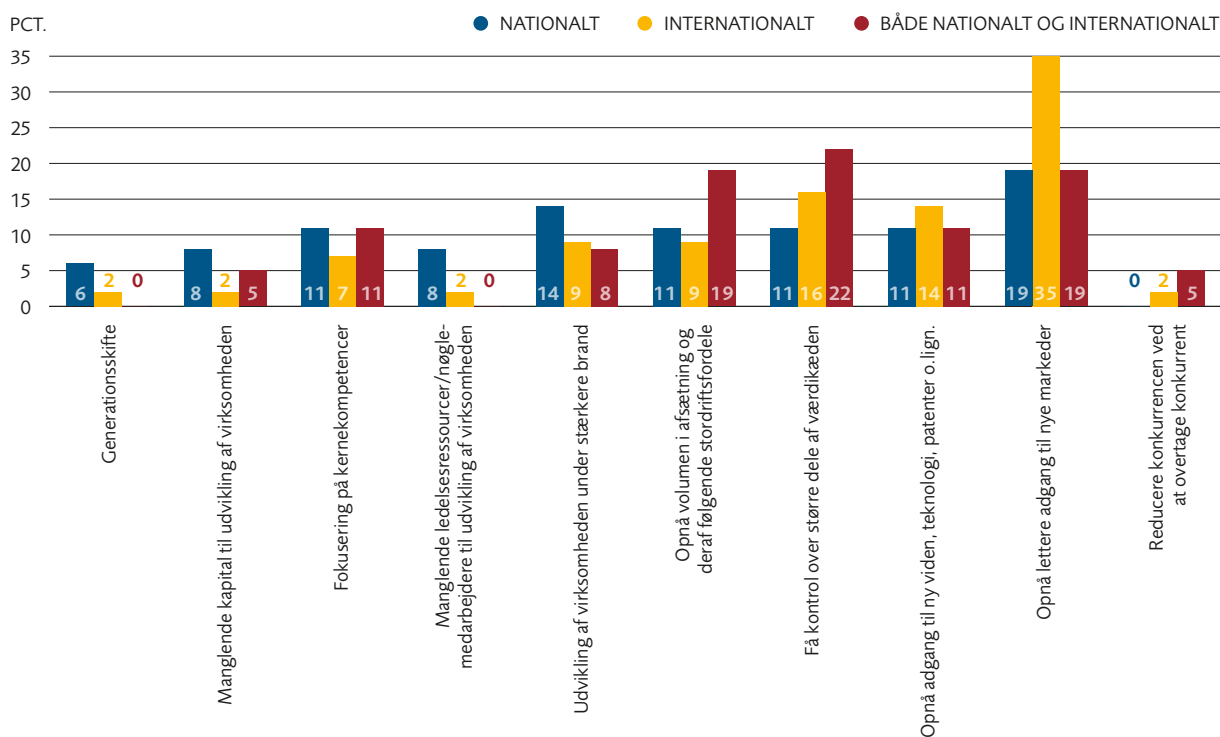
Forventes det, at virksomheden deltager i M&A-aktiviteter i løbet af de kommende 12 måneder?



NOTE: GRUNDET AFRUNDINGER SUMMER FIGUREN IKKE NØJAGTIGT TIL 100 PCT.  
KILDE: VINDMØLLEINDUSTRIEN

FIGUR 15

Hvad er formålet med deltagelse i M&A-aktiviteter?



KILDE: VINDMØLLEINDUSTRIEN

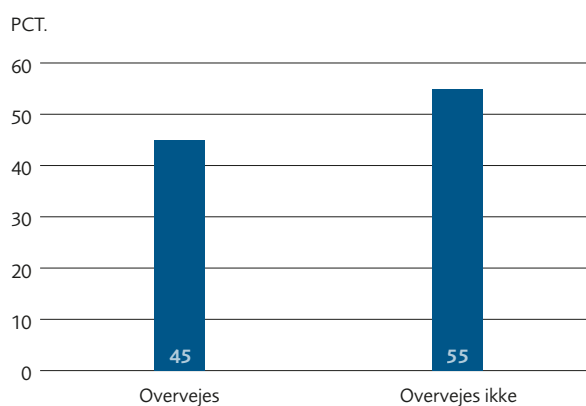
# INVESTORSAMARBEJDE

Som det fremgår af figur 16, er 45 pct. af leverandørerne positivt indstillet over for samarbejde med finansielle investorer. For de leverandører, der er åbne for samarbejde, er typen af investor ikke afgørende for langt størstedelen af de adspurgte, jf. figur 17.

I 63 pct. af tilfældene er grunden til, at leverandørerne ikke ønsker samarbejde med investorer, at de ønsker at være uafhængige. 6 pct. har ikke tillid til finansielle investorer, mens hver tredje har andre grunde til at fravælge et potentielt samarbejde med finansielle investorer jf. figur 18.

FIGUR 16

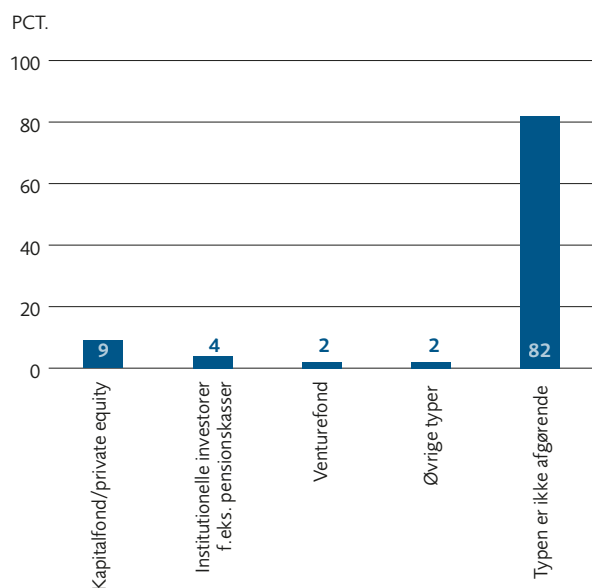
Samarbejde med finansielle investorer, f.eks. kapitalfonde



KILDE: VINDMØLLEINDUSTRIEN

FIGUR 17

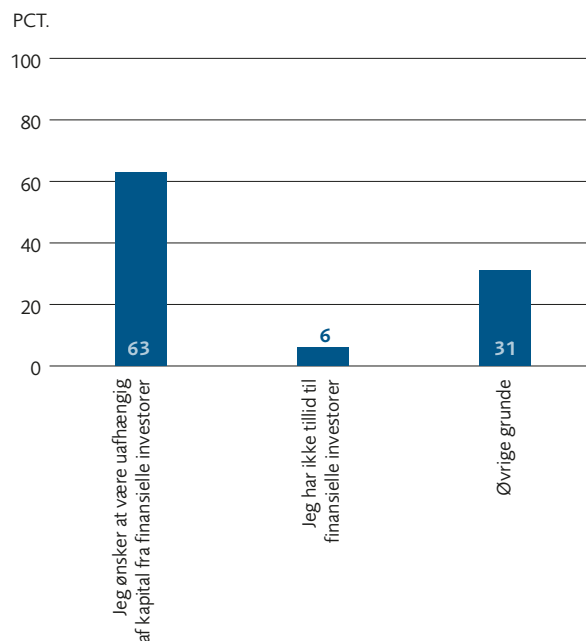
Hvilken type finansiell investor foretrækkes der?



NOTE: GRUNDET AFRUNDINGER. SUMMER FIGUREN IKKE NØJAGTIGT TIL 100 PCT.  
KILDE: VINDMØLLEINDUSTRIEN

FIGUR 18

Hvorfor overvejes samarbejde med finansielle investorer ikke?



KILDE: VINDMØLLEINDUSTRIEN

# FORSKNING OG UDVIKLING

Figur 19 viser, at 45 pct. af de adspurgte virksomheder har deltaget i et F&U-samarbejde med et eller flere universiteter inden for de seneste 5 år, mens deltager i F&U-samarbejder med et eller flere universiteter på nuværende tidspunkt.

Endvidere viser figuren, at 56 pct. af de adspurgte leverandører har en ambition om at deltage i F&U-samarbejder fremadrettet.

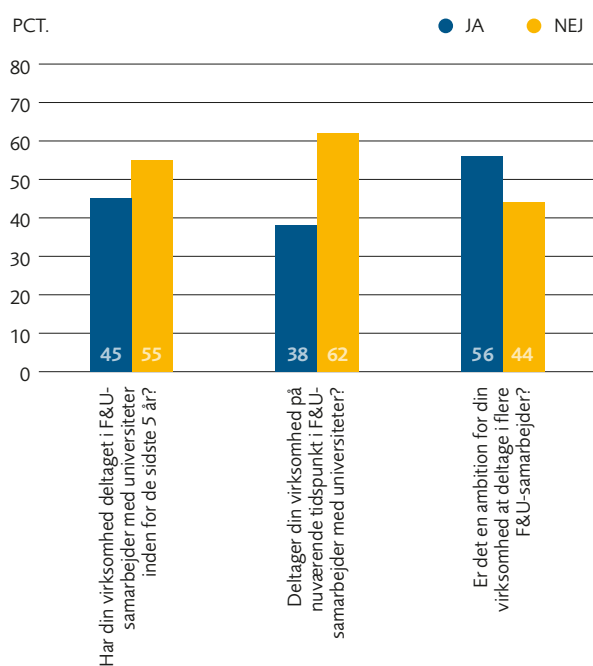
Figur 20 viser at 63 pct. af de største leverandører (omsætning på over 250 mio. kr.) har deltaget i F&U-samarbejder med et universitet inden for de seneste 5 år, og at 56 pct. af de store

virksomheder deltager i F&U-samarbejder på nuværende tidspunkt.

Endvidere viser figur 20, at 41 pct. af de små og mellemstore leverandører (med en omsætning på under 250 mio. kr.) har deltaget i F&U-samarbejder, og kun 34 pct. af SMV'erne deltager i F&U-samarbejder på nuværende tidspunkt. Det er dermed tydeligt, at de store virksomheder i højere grad realiserer F&U-samarbejder, end SMV'erne gør. 57 pct. af SMV'erne angiver, at de har en ambition om at deltage i flere F&U-samarbejder, mens 50 pct. af de store virksomheder angiver, at de har denne ambition.

FIGUR 19

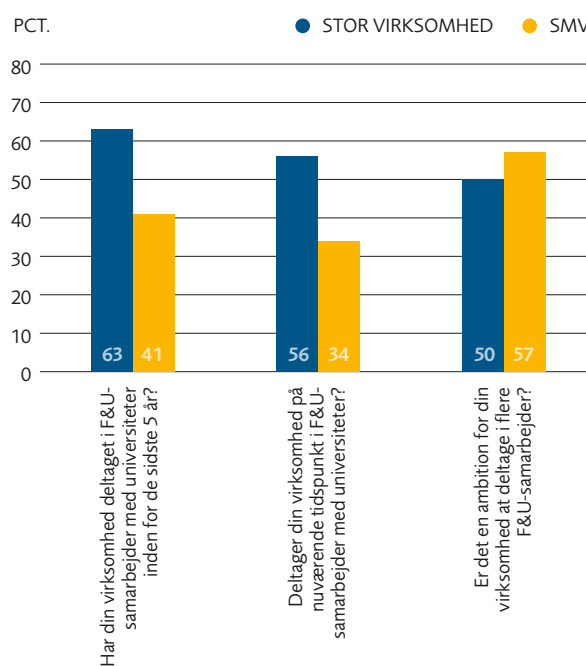
## F&U-samarbejder med universiteter



KILDE: VINDMØLLEINDUSTRIEN

FIGUR 20

## F&U-samarbejder med universiteter fordelt på virksomhedsstørrelse



KILDE: VINDMØLLEINDUSTRIEN



**WELCON**

WE-018-11

Rosenørns Allé 9, 5.  
DK-1970 Frederiksberg C  
Tlf. +45 3373 0330  
danish@windpower.org  
www.windpower.org

