

# LEVERANDØRANALYSEN 2018

– ANALYSE AF LEVERANDØRER TIL VINDMØLLEINDUSTRIEN



# LEVERANDØRER VENTER VÆKST

---

Leverandørvirksomheder er ryggraden i enhver større produktionsindustri, og det giver sig også tydeligt til kende i den danske vindmølleindustri. Den brede og erfarne underskov af leverandører i den danske vindbranche er en betydelig bidragsyder til vindbranchens 33.662 ansatte og omsætning på 112 mia. kr. (Vindmølleindustriens branchestatistik 2018).

Leverandørerne er ikke bare vigtige, fordi de bidrager med konkurrencedygtige løsninger - de bidrager også med den afgørende innovation, der kendetegner den danske vindmølleindustri og som har ledt til store reduktioner i prisen på vindenergi og stor efterspørgsel efter danske løsninger i udlandet.

Vindmølleindustrien og -teknologien er i hastig forandring i disse år, og det kendetegner også de forventninger og arbejdsbetingelser, som leverandørerne i vindmølleindustrien opererer under.

Med Leverandøranalysen 2018 sætter vi i branche- og netværksorganisationen, Vindmølleindustrien, fokus på de tendenser, der præger gruppen af leverandører samt tager en temperaturmåling på fremtidens forventninger.

Og det går godt. Forventningen blandt leverandørerne er fremgang fremfor nedgang, hvad end det gælder omsætning, eksport eller antal medarbejdere.

Dette års analyse har, som tidligere, fokus på de udfordringer som leverandørerne står overfor, men som et nyt element også en kortlægning af de største udfordringer som den samlede vindbranche står overfor. Endelig er der i år spurgt til, hvilke tiltag, der forventeligt vil have størst mulighed for at nedbringe LCOE samt hvilke kvalifikationer, som leverandørerne leder efter, når de søger nye medarbejdere.

Jeg håber, at dette års leverandøranalyse atter vil bidrage med et unikt blik ind i gruppen af leverandører i den danske vindmølleindustri, og gøre dig klogere på, hvad der rører sig i branchen i disse år.

God læselyst.

*Jan Hylleberg*  
*Adm. direktør i Vindmølleindustrien*



VINDMØLLEINDUSTRIEN

TEKST OG DATA: Udarbejdet af Vindmølleindustrien. Data indsamlet i juli-august 2018.

KONTAKT: Peter Alexandersen, kommunikations- og presseansvarlig i Vindmølleindustrien.  
Tlf.: 2225 9072, e-mail: pal@windpower.org.

LAYOUT: Koefoed/Ægir

FOTOS FORSIDE: Wind Power Works og Vindmølleindustrien

COPYRIGHT 2018: Vindmølleindustrien

# HOVEDRESULTATER

- Leverandørernes største udfordringer er: "Forbedring/vedligeholdelse af marginer", "Adgang til kvalificeret arbejdskraft" samt at "Fastholde efterspørgsel fra kunder".
- Eksportforventningerne er positive blandt leverandørerne. Tre ud af fire af de adspurgte leverandører forventer en positiv udvikling i eksporten de kommende tre år, og mere end halvdelen forventer en vækst på minimum 20 pct.
- Nordeuropa inkl. Rusland, Kina samt Nordamerika er de markeder, hvortil leverandørerne forventer størst eksport i indværende regnskabsår.
- 68 pct. af leverandørerne leder efter kvalificeret arbejdskraft uden for Danmark. Generelt er produktionsingeniør den kompetence, der efterspørges mest.
- Konsolidering fylder til stadighed meget for leverandørerne. 75 pct. mener, at konsolidering i toppen af værdikæden i høj eller nogen grad kommer til at påvirke deres virksomhed, imens 79 pct. vurderer "leverandørsamarbejde, konsolidering og/eller partnerskaber" som en mulighed for at nedbringe LCOE.

## Analysens metode

Vindmølleindustriens Leverandøranalyse 2018 er udarbejdet på baggrund af svar fra ledere i op til 83 forskellige virksomheder, der er leverandører til vindbranchen, og som samtidig er medlem af branche- og netværksorganisationen Vindmølleindustrien. Virksomhederne er sorteret på forhånd således, at kun virksomheder, der er leverandører af produkter, løsninger eller services har haft mulighed for at deltage.

I denne analyse vil der løbende blive draget paralleller til tidligere års leverandøranalyser. Det skal dog understreges, at sammenligning med tidligere år er behæftet med usikkerhed, da deltagende virksomheder varierer fra år til år. Derfor kan der ikke med sikkerhed drages direkte paralleller mellem udviklingen fra år til år, og sammenligningen skal derfor ses i lyset af dette forhold.

Spørgsmålene, der ligger til grund for analysen, er sendt til 181 leverandørvirksomheder i vindbranchen i løbet af juli og august 2018.



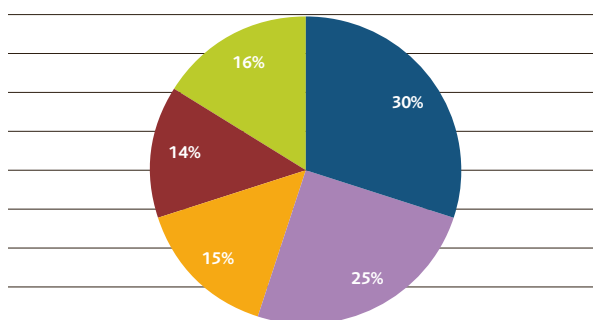
# EJERFORHOLD OG OMSÆTNING

Dette års leverandøranalyse er baseret på data indsamlet fra virksomheder, der generelt har en højere omsætning end sidste års deltagere jf. figur 3. Leverandøranalysen 2018 er baseret på besvarelser fra virksomheder, hvoraf 30 pct. er børsnoterede, 25 pct. er personligt ejet, mens 31 pct. er fonds- eller familieejet, jf. figur 1. Fordelingen adskiller sig fra 2017, hvor 15 pct. var børsnoterede, men denne udvikling er ikke et udtryk for, at leverandørerne i branchen generelt har ændret ejerforhold, men snarere at forskellige virksomheder har deltaget.

FIGUR 1

## Ejerforhold

● BØRSNOTERET (A/S) ● PERSONLIGT EJET (PMV)  
● FAMILIEEJET ● FONDSEJET ● ANDET



KILDE: VINDMØLLEINDUSTRIENS LEVERANDØRANALYSE 2018

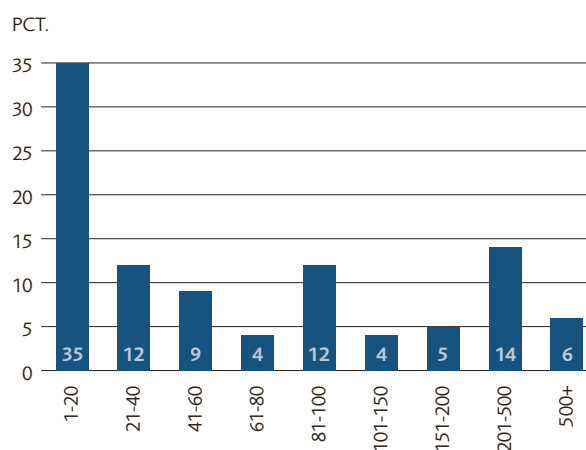


WIND POWERWORKS

Vindmølleindustrien er både hjem for virksomheder, der helt og delvist er involveret i vind. Dette ses af figur 2, hvor antallet af medarbejdere inden for vind spænder fra 1 til over 500. 35 pct. af leverandørerne har 20 eller færre medarbejdere, der beskæftiger sig med vind og 29 pct. har mere end 100 vindbeskæftigede medarbejdere. Fordelingen af virksomheder, hvis omsætning primært kommer fra hhv. landvind og havvind er tæt på ligeligt fordelt. Dog er der en lille overvægt at virksomheder, hvis omsætning hovedsageligt stammer fra landvind (figur ikke afbilledet).

FIGUR 2

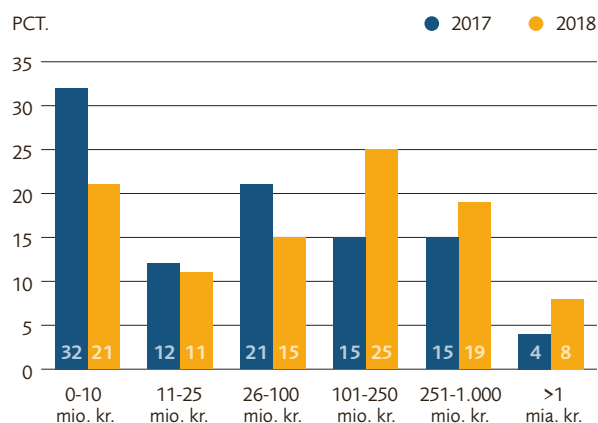
## Antal medarbejdere inden for vind



KILDE: VINDMØLLEINDUSTRIENS LEVERANDØRANALYSE 2018

FIGUR 3

## Leverandørernes globale vindomsætning



KILDE: VINDMØLLEINDUSTRIENS LEVERANDØRANALYSE 2018

# UDFORDRINGER

56 pct. af leverandørerne peger på "forbedring/vedligeholdelse af marginer" som den største udfordring, der præger deres forretning. "Adgangen til kvalificeret arbejdskraft" er ligeledes en udfordring, der går igen på top tre listen, mens den sidste af de udfordringer, der fylder mest hos vindbranchens leverandører, er at "fastholde efterspørgslen fra kunder" (29 pct.). "Budgettering/afrapportering" samt "medarbejderreduktion" er fortsat de udfordringer, der berører færrest af leverandørerne, jf. figur 4.

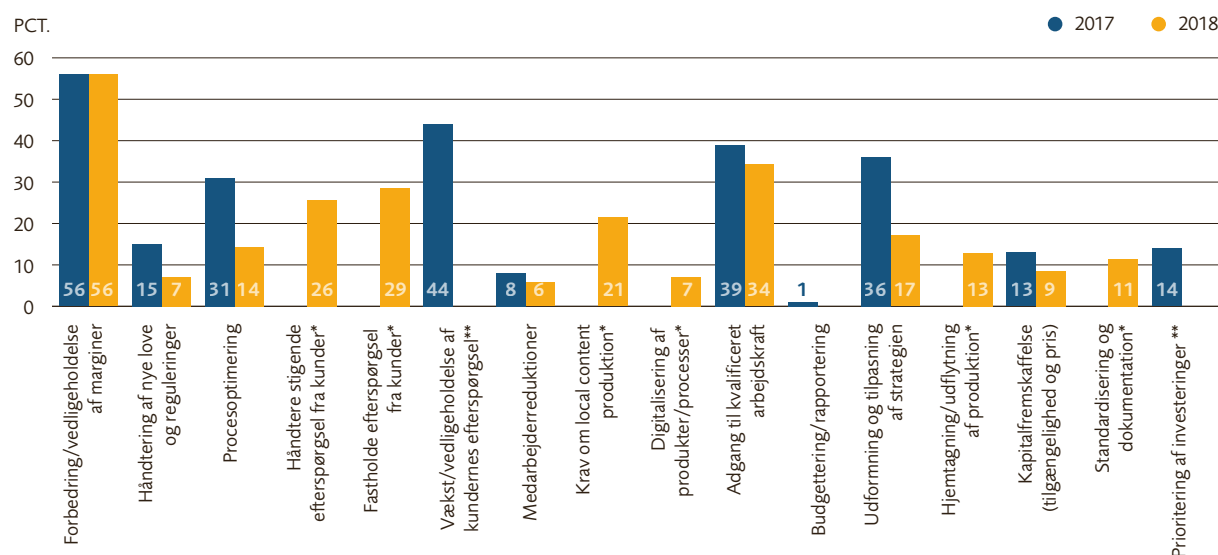
Som noget nyt er leverandørerne i år blevet bedt om at vurdere, hvilke udfordringer der som helhed påvirker vindbranchen i dag. "Prispress" vurderes af 93 pct. af leverandørerne i høj

eller nogen grad at være en udfordring for vindbranchen som helhed, og er dermed vurderet som den absolut største udfordring i branchen. Dernæst kommer "øget konkurrence" med 71 pct. og "teknologiuudvikling" med 65 pct.

"Forbedring/vedligeholdelse af marginer" samt den overordnede udfordring med "prispress" taler direkte ind i den tendens, der er i vindmøllebranchen, hvor leverandører fortsat udsættes for et pres for at levere produkter eller løsninger til endnu mere konkurrencedygtige priser. Denne udvikling er bl.a. båret frem af teknologineutrale udbud på vedvarende energi, der kraftigt reducerer det tilskud, der betales til el baseret på vind.

FIGUR 4

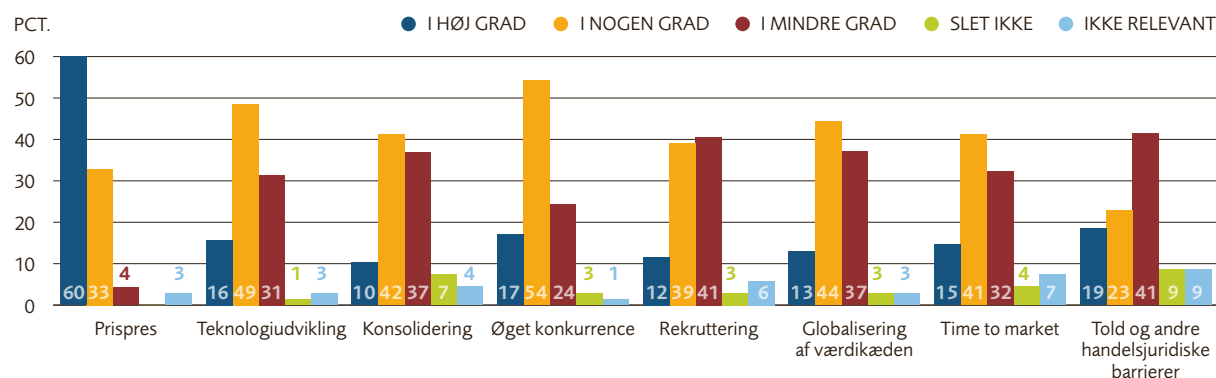
## Top 3 udfordringer



\* SVARMULIGHED, DER KUN INDGÅR I LEVERANDØRANALYSEN 2018. \*\* SVARMULIGHED DER IKKE INDGÅR I LEVERANDØRANALYSEN 2018  
KILDE: VINDMØLLEINDUSTRIENS LEVERANDØRANALYSE 2018

FIGUR 5

## Vurdér i hvilken grad nedenstående er en udfordring for vindbranchen som helhed



KILDE: VINDMØLLEINDUSTRIENS LEVERANDØRANALYSE 2018

# ARBEJDSKRAFT

I Leverandøranalysen 2018 er der et øget fokus på arbejdsstyrken blandt leverandørerne i vindmøllebranchen, som konsekvens af, at mangel på arbejdskraft generelt er en udfordring, der præger industri- og produktionsvirksomheder i Danmark. At det også i vindbranchen er en udfordring at skaffe kvalificeret arbejdskraft bekræftes af, at dette er den næststørste udfordring for den enkelte leverandør, jf. figur 4.

93 pct. af de adspurgte forventer, at antallet af medarbejdere i den danske del af deres forretning enten holder niveau eller øges de kommende tre år. I den internationale del af forretningen har 97 pct. samme forventninger, jf. figur 6. 7 pct. forventer en reduktion af medarbejdere i Danmark og godt 2 pct. forventer en reduktion internationalt, og i begge tilfælde er det moderate reduktioner på 10-20 pct. Dette er et udtryk for i hvert fald to forhold:

- Leverandørerne forventer generelt vækst både nationalt og internationalt.
- Der er behov for at uddanne eller efteruddanne flere ingeniører og teknikere med viden om bl.a. produktion og vindenergi i fremtiden, hvis leverandørernes vækstforventning skal realiseres via danske hænder.

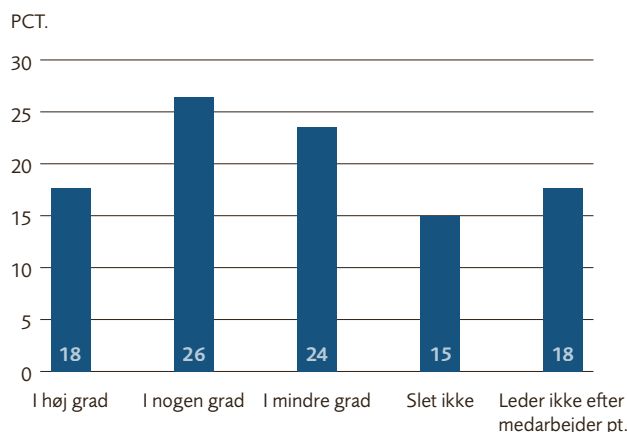
Ser man til figur 7, får man et indblik i den store bredde af professioner, som vindmølleindustriens leverandører gør brug af. Det er især folk med en faglighed inden for produktion, der efterspørges af virksomhederne, idet 24 pct. af de adspurgte søger produktionsingeniører og 15 pct. især søger produktionsteknikere. Et andet forhold der taler til den forskellighed, som eksisterer i de professioner, der er relevante i vindmøllebranchen, kan ses ved at 22 pct. har svaret, at de søger "andet". Herunder bliver bl.a. kransepecialister, projekt-

ledere, smede og meteorologer nævnt. Medarbejdere med en ufaglært baggrund efterspørges af bare 7 pct. af de adspurgte, hvilket kan henføres til, at produktionen i vindmølleindustrien i stort omfang foregår på et højt teknisk niveau.

Af analysen er det muligt at udlede, at leverandørerne har udfordringer med at finde kvalificeret arbejdskraft i Danmark, og dermed er nødsaget til at hente arbejdskraft i udlandet, jf. figur 8. 68 pct. af de adspurgte er i høj-, nogen- eller mindre grad nødt til at lede efter medarbejdere med de rette kompetencer i udlandet, mens 15 pct. ikke kigger til udlandet. Dette understreger den generelle udfordring med at finde kvalificeret arbejdskraft, hvilket på sigt kan være hæmmende for udviklingen blandt gruppen af leverandører i vindmølleindustrien.

FIGUR 8

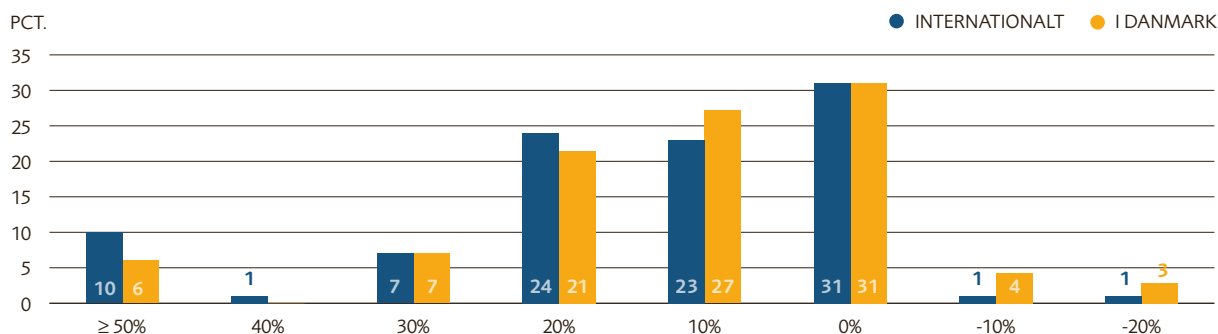
I hvilken grad er din virksomhed nødt til at søge medarbejdere med de rette kompetencer i udlandet?



KILDE: VINDMØLLEINDUSTRIENS LEVERANDØRANALYSE 2018

FIGUR 6

Forventning til udviklingen af antalle af medarbejdere i hhv. den danske og internationale del af forretningen de kommende tre år



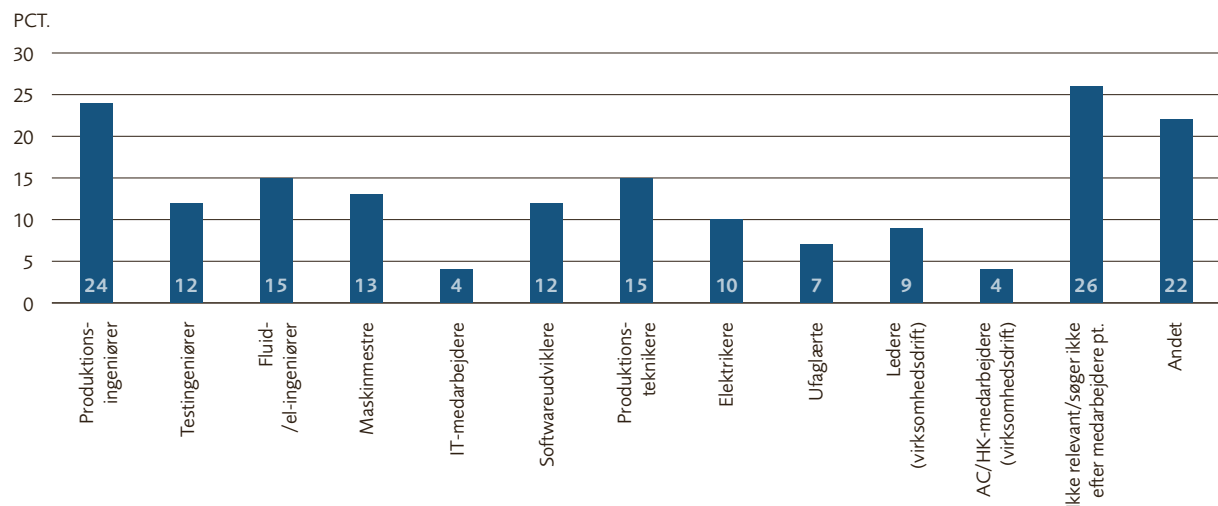
KILDE: VINDMØLLEINDUSTRIENS LEVERANDØRANALYSE 2018



CREATIVE COMMONS CC0

FIGUR 7

### Hvilke medarbejdere søger din virksomhed især efter?



KILDE: VINDMØLLEINDUSTRIENS LEVERANDØRANALYSE 2018  
 NOTE: FIGUR INDEHOLDER KUN BESVARELSER, FRA VIRKSOMHEDER, DER SØGER MEDARBEJDERE.  
 DELTAGERE HAR HAFT MULIGHED FOR AT SÆTTE MERE END ÉT KRYDS.

# FORVENTNINGER TIL FREMTIDEN

Forventningen til udviklingen af både eksport og omsætning er i høj grad præget af et positivt syn på fremtiden. Kun 1 pct. af leverandørerne forventer nedgang i eksporten i de kommende tre år, imens 77 pct. forventer en vækst på 10 pct. eller mere, jf. figur 9. Set over en treårig periode er forventningerne til omsætning også positive. 89 pct. forventer en stigning på 10 pct. eller mere, og 20 pct. forventer en stigning på 50 pct. eller derover i de kommende tre år.

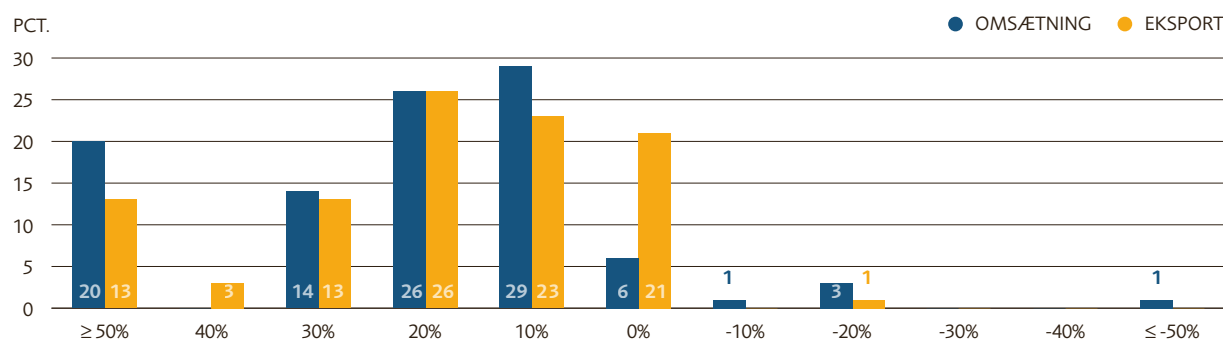
Leverandørernes vækstforventninger er især relateret til de danske nærmarkeder i Nordeuropa inkl. Rusland samt Kina

og Nordamerika. Sydamerika, Afrika og Oceanien er de markeder, hvor færrest forventer at hente nye ordrer, der kan veksles til øget omsætning eller eksport. Isoleret set er Danmark det næstvigtigste marked, hvad angår ventet vækst i omsætningen. Her forventer knap hver fjerde, at deres omsætning vil stige mest i indeværende regnskabsår, jf. figur 10.

Knap hver fjerde leverandør forventer ikke at øge deres eksport eller ved ikke hvor væksten skal komme fra, jf. figur 10. På omsætningen gælder dette hver syvende virksomhed.

FIGUR 9

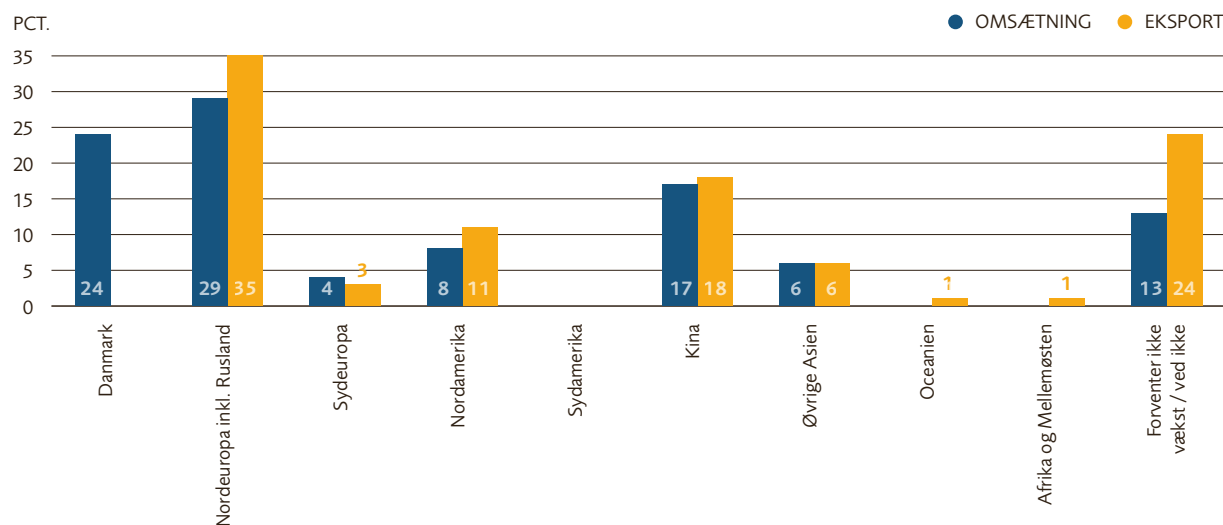
Forventninger til udviklingen i hhv. omsætning og eksport de kommende tre år



KILDE: VINDMØLLEINDUSTRIENS LEVERANDØRANALYSE 2018

FIGUR 10

Hvilket marked forventes at bidrage med størst vækst i hhv. omsætning og eksport i indeværende regnskabsår?



KILDE: VINDMØLLEINDUSTRIENS LEVERANDØRANALYSE 2018





# MULIGHEDER FOR NEDBRINGELSE AF LCOE

Som et nyt element er leverandørerne blevet bedt om at forholde sig til, hvilke tiltag, der anses som mest gangbare til at nedbringe prisen på vind (LCOE, Levelized Cost of Electricity) hurtigst muligt. Teknologiuudvikling er en grundforudsætning for dette, og leverandørerne har derfor forholdt sig til tiltag, der relaterer sig til teknologiuudvikling.

"Leverandørsamarbejde, konsolidering og/eller partnerskaber" topper listen af tiltag, og blev af 79 pct. af leverandørerne vurderet til i høj eller nogen grad at være det mest gangbare tiltag, der kan nedbringe LCOE.

Dernæst kommer "Standardisering og certificering af processer og/eller produktion", der af 66 pct. vurderes til i høj eller nogen grad at være en mulighed for nedbringelse af LCOE. Brug af "blockchain i produktion" samt "3D-print i produktionen" er de to muligheder, som færrest vurderer som mest gangbare til at nedbringe LCOE. Dette kan formentlig tilskrives, at netop 3D-print og blockchain er relativt nye teknologier, der endnu ikke er udviklet sådan, at de med lethed kan indgå i leverandørernes arbejds gange.

Af figur 12 fremgår det, at vindmølleindustriens leverandører i højere grad forventer at "spise" end at "blive spist". Generelt

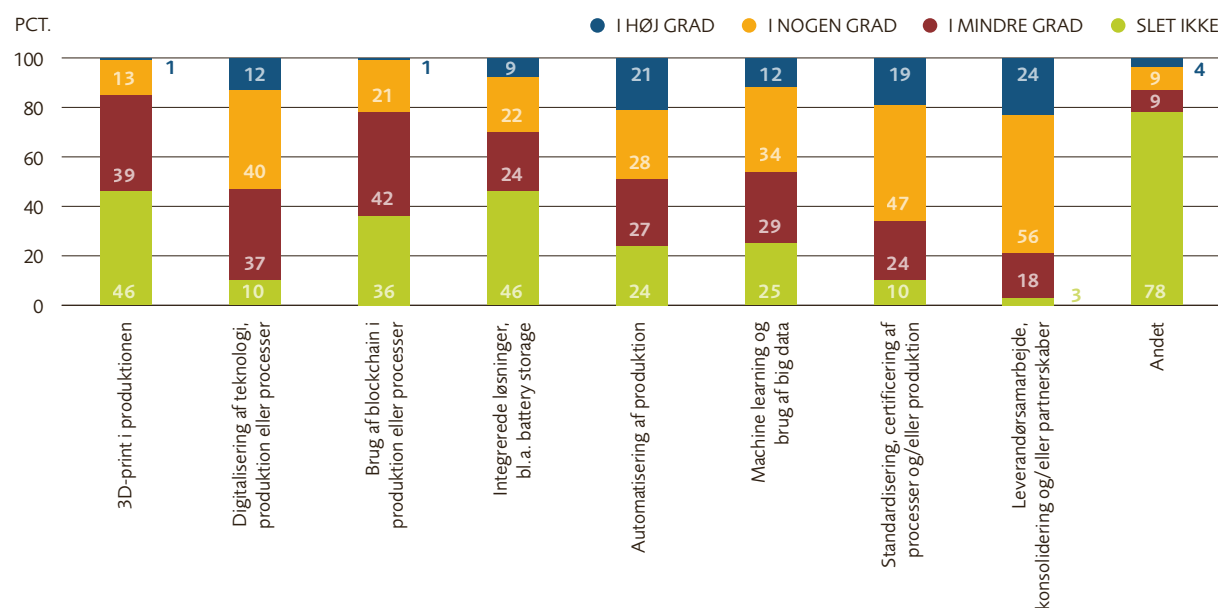
er der dog begrænset appetit blandt leverandørerne på at sælge eller købe virksomhed inden for de kommende tre år.

Godt hver tiende leverandør forventer i høj eller nogen grad at opkøbe en partner i Danmark og tilsvarende gælder det godt hver femte internationalt. Samlet set forventer fire ud af ti leverandører i høj eller nogen grad at gennemføre M&A-aktiviteter i de kommende tre år.

I de senere år har en række vindmølleproducenter i toppen af værdikæden slået sig sammen. Næsten tre ud af fire leverandører vurderer, at dette vil påvirke deres virksomhed, mens fire pct. vurderer at konsolideringen i toppen af værdikæden er uden betydning. Dette tal var sidste år, vurderet 12 måneder ud i fremtiden, 25 pct. og betydningen af konsolidering er dermed tiltagende. Dette kan hænge sammen med, at "prispress" og "forbedring/vedligeholdelse" af marginer er nogle af de dominerende udfordringer i blandt leverandørerne, der har mærket hvordan konsolideringen i toppen af værdikæden har øget forhandlingsstyrken hos vindmølleproducenterne. Hvorvidt konsolideringen i toppen af værdikæden har positiv eller negativ betydning, er ikke muligt at fastslå, da leverandørerne er næsten ligeligt fordelt i hver lejr på dette spørgsmål.

FIGUR 11

## Hvilke muligheder for nedbringelse af LCOE anses som mest gangbare?

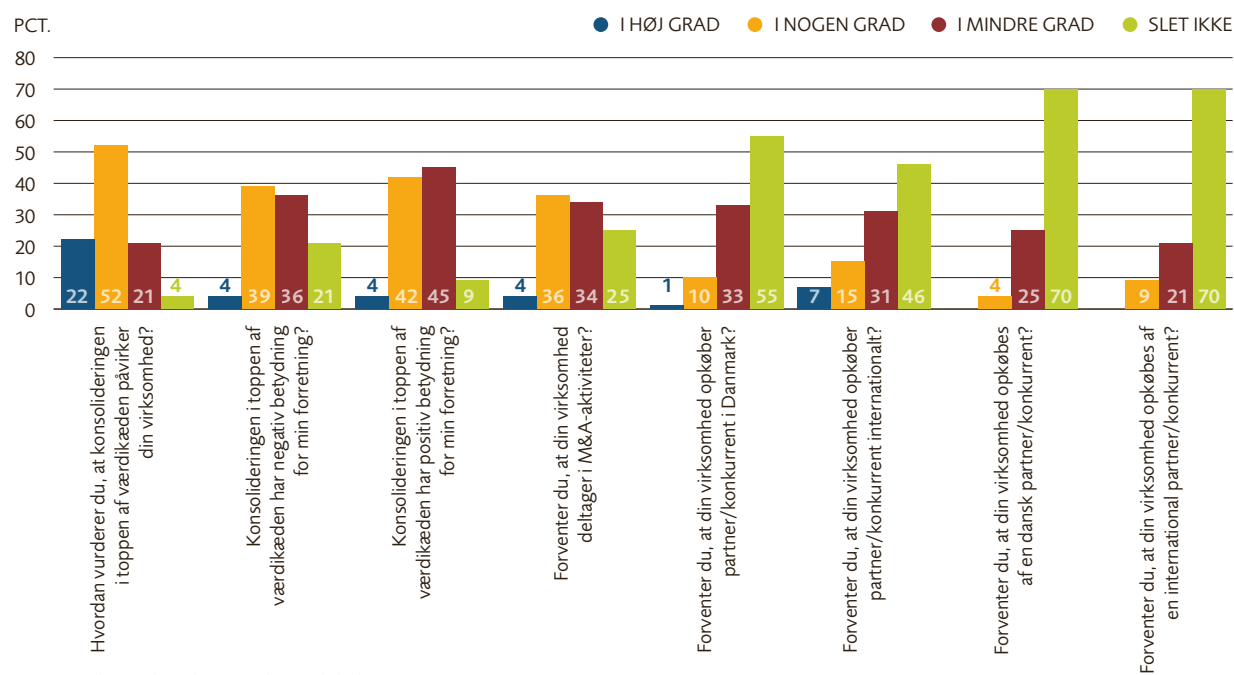


KILDE: VINDMØLLEINDUSTRIENS LEVERANDØRANALYSE 2018



FIGUR 12

Hvordan vurderer du udviklingen inden for konsolidering i de kommende tre år?



KILDE: VINDMØLLEINDUSTRIENS LEVERANDØRANALYSE 2018

Vodroffsvej 59  
1900 Frederiksberg  
Tlf.: 3373 0330  
danish@windpower.org  
www.windpower.org



VINDMØLLEINDUSTRIEN



VINDMØLLEINDUSTRIEN