

Analyse af leverandører
til vindindustrien
Markedsnyt 2013



Indhold

4	Indledning
6	Fokus på intern tilpasning
13	Et servicemarked i vækst
16	Analyse af branchen for rådgivning
18	Analyse af branchen for elektriske systemer
20	Analyse af branchen for produktion af øvrige dele
22	Analyse af branchen for transport og opstilling
24	Analyse af branchen for service
26	Analysens forudsætninger
26	Anvendte nøgletal
28	Kontaktpersoner

Indledning

Deloitte præsenterer her årets analyse af den økonomiske udvikling for de danske underleverandører til vindindustrien. Analysen dækker regnskabstal for 2009 til 2011.

I lighed med tidligere viser analysen de økonomiske resultater for virksomheder i en række underleverandørbrancher og giver et bud på nogle af de afgørende tendenser for industriens udvikling.

De økonomiske resultater analyseres på baggrund af nøgletal for virksomheder, hvor langt de fleste er medlemmer af Vindmølleindustrien i Danmark (Vindmølleindustrien).

De 167 virksomheder er fordelt på følgende underleverandørbrancher:

- 33 virksomheder i branchen for rådgivning
- 26 virksomheder i branchen for elektriske systemer
- 79 virksomheder i branchen for produktion af øvrige dele
- 14 virksomheder i branchen for transport og opstilling
- 15 virksomheder i branchen for service

For første gang i de år vi har gennemført analysen, ser vi også på leverandørbranchen for service af vindmøller.

Som tidligere indeholder analysen en spørgeskemaundersøgelse foretaget blandt Vindmølleindustriens medlemmer i oktober 2012.

Fremgang at spore

Når vi analyserer resultatet af den økonomiske udvikling i 2011, fremgår det tydeligt, at året har været positivt for de danske underleverandører til vindindustrien. Efter et par hårde år i 2009 og 2010 er andelen af under-skudsgivende virksomheder reduceret, og afkastet af den investerede kapital har været stigende. Den største fremgang er realiseret i branchen for transport og opstilling, hvor kun 7% af virksomhederne havde underskud i 2011 mod mere end 40% i 2010.

Den positive udvikling kan tilskrives et væsentligt højere aktivitetsniveau i vindindustrien som helhed og branchens kraftige fokus på omkostningsreduktion i 2009 og 2010.

Indtjeningsfremgang og solid organisk vækst udskyder konsolideringsbølgen

Appetitten på at deltage i M&A-aktiviteter blandt underleverandører i vindindustrien har været faldende. I dette års leverandøranalyse forventer 42% af virksomhederne at deltage i M&A-aktiviteter i den kommende tid, hvilket er et fald på 27%-point i forhold til niveauet sidste år. Af de 42% er det primært børsnoterede og fondsejede selskaber, som vurderer, at M&A-aktiviteter er vigtige for deres virksomhed.

I årets leverandøranalyse tegner der sig et billede af en branche, hvor fokus på M&A-aktiviteter er blevet mere selektiv og i højere grad rettet mod opkøb af nichevirksomheder. Interessen for at indgå i klassiske konsolideringer er aftaget, i takt med at vindindustrien igen oplever solide vækstrater. Generelt vil virksomhederne være forsigtige med at indgå i en branchekonsolidering, hvis markedsvæksten skaber grundlag for en tilfredsstillende organisk vækst og indtjening.

Vi forventer derfor, at væksten fortsat vil være organisk for mange leverandørvirksomheder til vindindustrien, og at incitamentet til at indgå i konsolideringer forventeligt vil blive styrket, når markedsvæksten aftager.

Efter et par hårde år i 2009 og 2010 er andelen af underskudsgivende virksomheder reduceret, og afkastet af den investerede kapital har været stigende.

Moderat fremgang i nyinstalleret vindkapacitet

Europa

Nyinstalleret vindkapacitet i Europa var 8,6 GW i 2011, svarende til 22% af den globale installation. Sammenholdt med 10,0 GW i 2010 og 10,5 GW i 2009 indebærer det et fald på 14% i nyinstalleret vindkapacitet. Dermed når den samlede kapacitet op på 94,2 GW, hvilket gør, at Europa er førende inden for total vindkapacitet. Faldet kan primært tilskrives den sydeuropæiske gældskrise.

I offshoresegmentet blev 298 MW installeret i 2011 i sammenligning med 883 MW i 2010, hvilket er et fald i installationer på 66%. Den samlede kapacitet af offshorevindenergi ved udgangen af 2011 var 3,3 GW og udgjorde dermed 3,5% af den samlede kapacitet i Europa, hvilket svarer til niveauet i 2010. Elleve af de 13 lande, som har offshoreinstallationer, er europæiske, hvilket gør Europa til et attraktivt marked for leverandører til offshoreindustrien på trods af den negative udvikling i 2011.

Globalt

Ca. 40,1 GW blev installeret i 2011, og således var den globale vindenergikapacitet ved udgangen af året 237,0 GW. Dette var en forøgelse af nyinstallationer på 4,4% i forhold til 38% GW i 2010. Industrien forventer, at den samlede vindenergikapacitet udvikler sig med en gennemsnitlig årlig vækst på 6% fra 2012 til 2016.

Efter at have haft en vækstrate på 59% i 2009 og 2010 til en kapacitet på 3,1 GW i 2010, faldt vækstraten i 2011 til 13%. Dermed var den totale kapacitet 3,5 GW. Nye offshoreinstallationer udgjorde 396,8 MW, hvilket var et fald på 65,8% i forhold til 2010. Offshorekapaciteten udgjorde dermed 1,5% af den globale vindenergikapacitet.

Faktorer, som kan påvirke udviklingen i underleverandørindustrien

I nedenstående tabel giver vi vores bud på mulige hændelser og deres påvirkning af underleverandørindustrien.

Faktor	Forklaring
Fortsat gældskrise	↓ Vindenergi er meget kapitalkrævende og ofte afhængig af regeringers villighed til at investere i projekterne. Den vedvarende gældskrise har gjort finansiering af vindmølleparker besværlig og til tider umulig. De fortsat store gælds niveauer i Europa vil kunne få en betydelig negativ konsekvens for industrien, herunder underleverandørerne.
Forlængelse af PTC og ITC* genopliver vindindustrien i USA	↑ Kongressen i USA valgte at forlænge PTC og ITC, så de også inkluderer 2013. Disse incitament har allerede haft stor betydning for vindindustriens udsigter i USA. Gennem støtte og skattefradrag i forbindelse med investeringer i grøn energi og subsidierede KW-priser er PTC og ITC med til at sætte vindprojekter i gang i USA.
Renovering af gamle møller	↑ Tyskland er begyndt at renovere gamle turbiner for at optimere produktionen af strøm fra gamle møller. Grundet den store udvikling i teknologien inden for vindturbiner er der et stort potentiale inden for udskiftning af forældede møller. Danske underleverandører er i en god position til at udnytte denne udvikling, som kan få stor udbredelse i Nordeuropa.
Nye finansieringsmuligheder	↑ Alternative finansieringsmuligheder udvikles for at give pensionsfonde og private investorer mulighed for at investere i vindmølleparker. Denne tendens kan modvirke finansieringsproblemer fra regeringer og banker.
Faldende Cost of Energy	↑ ↓ Krav om faldende Cost of Energy tvinger vindindustrien til at udvikle omkostningseffektive forbedringer til vindmøllerne for at kunne konkurrere med andre energikilder. Krav om nye vingedesign, højere tårne, lettere komponenter, avancerede styringer m.v. vil øge udviklingsomkostningerne hos underleverandørerne, samtidig med at vindmølleproducenter vil presse komponentpriserne ned for at reducere den samlede kostpris for en MW.
Mellem- og Sydamerika som vækstmotorer	↑ Mellem- og sydamerika havde en vækst i nyinstallerede vindmøller i 2011 på 56,4%. Denne vækst er primært drevet af Brasilien og Mexico, som i 2011 oplevede størst vækst blandt markeder over 200 MW. Vindindustrien i Mellem- og Sydamerika har oplevet eksponentiel vækst siden 2007, hvilket kombineret med en stærk økonomisk udvikling understøtter en fortsat vækst. Mellem- og Sydamerika er derfor gode bud på markeder for eksport af dansk vindmølleteknologi og -komponenter.

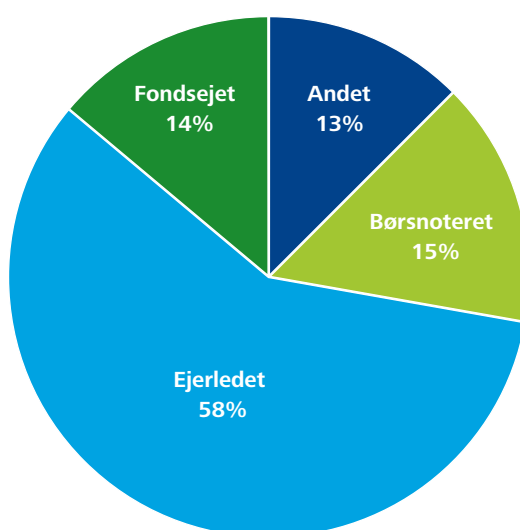
* Investment Tax Credit (ITC) and Production Tax Credit (PTC)

Fokus på intern tilpasning

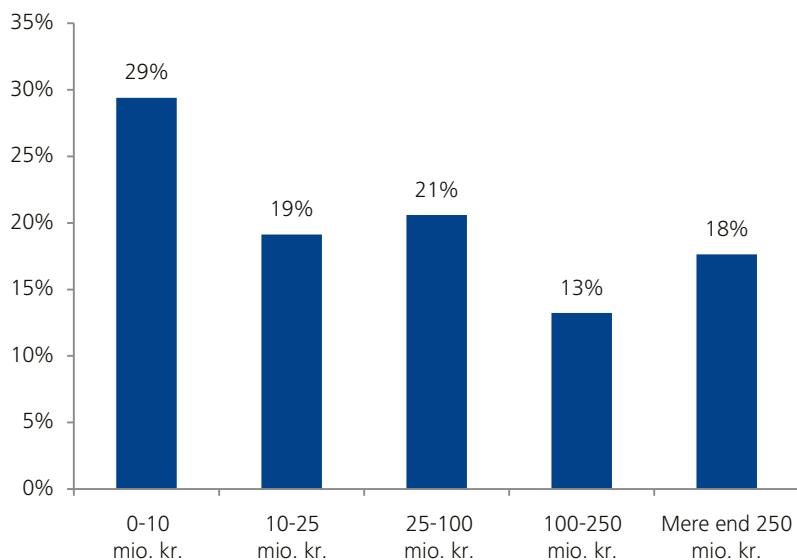
Vi har igen i år i samarbejde med Vindmølleindustrien udarbejdet en spørgeskemaundersøgelse. Formålet med undersøgelsen er at skabe indsigt i den nuværende situation hos leverandørerne til vindindustrien og frem-

tidsudsigterne for branchen. Undersøgelsen omfatter svar fra 72 virksomheder, hvor størstedelen er karakteriseret ved at være ejerledede virksomheder med en omsætning inden for vindaktiviteter på under 100 mio. kr.

Figur 1
Selskabsform.
Kilde: VindmølleindustriSelskabsformtrien og Deloitte

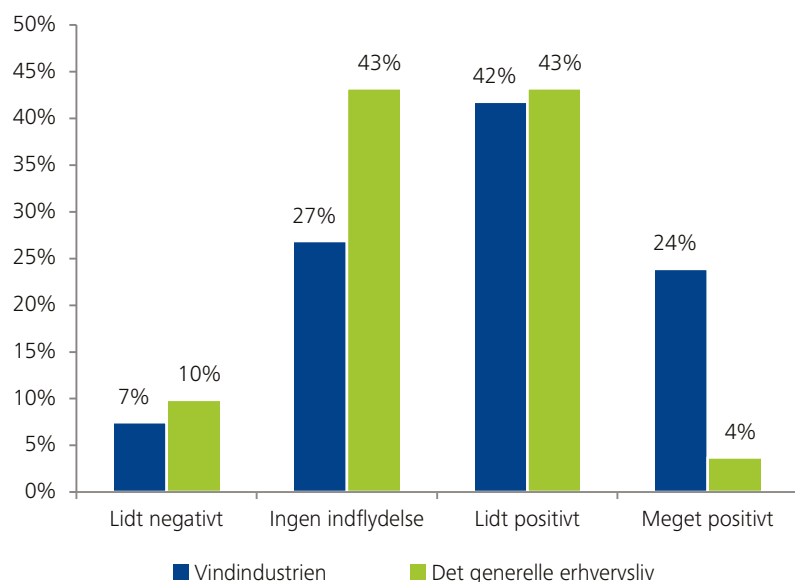


Figur 2
Realiseret omsætning i 2011 inden for vindrelaterede aktiviteter.
Kilde: Vindmølleindustrien og Deloitte

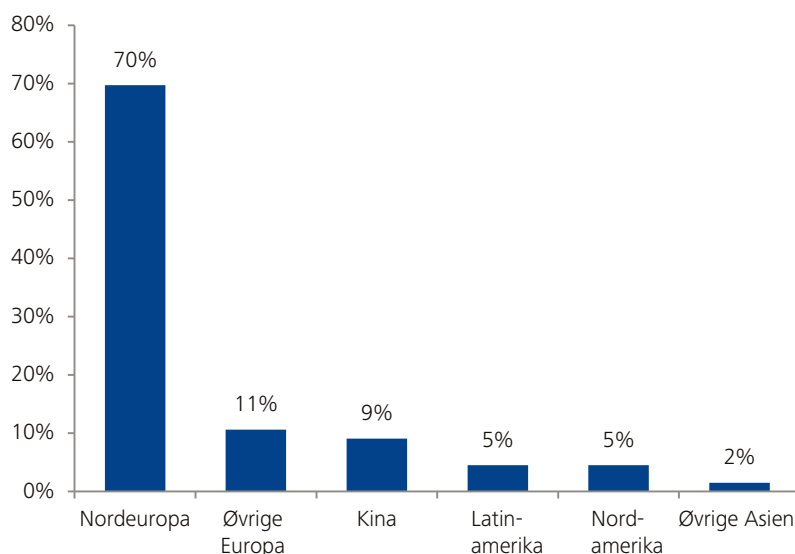


Gennemgående ser underleverandørerne til vindindustrien lidt mere positivt på deres situation end det generelle erhvervsliv i 2012. Vi vurderer, at det bunder i vindindustriens generelle økonomiske fremgang i forhold til 2010, bl.a. som følge af en større grad af outsourcing fra producenterne, rekord stor omsætning af vindmøller i 2011 og et fortsat voksende offshoremarked. Generelt

forventer 66% en forbedring af deres konkurrenceevne. Hele 70% forventer, at denne forbedring i omsætningsvæksten fortsat vil komme fra Nordeuropa. Dermed vil flertallet af virksomhederne også fremover være afhængige af det modne europæiske nærmarked.



Figur 3
Udvikling i din virksomheds konkurrenceevne de kommende 12 mdr.
Kilde: Vindmølleindustrien og Deloitte



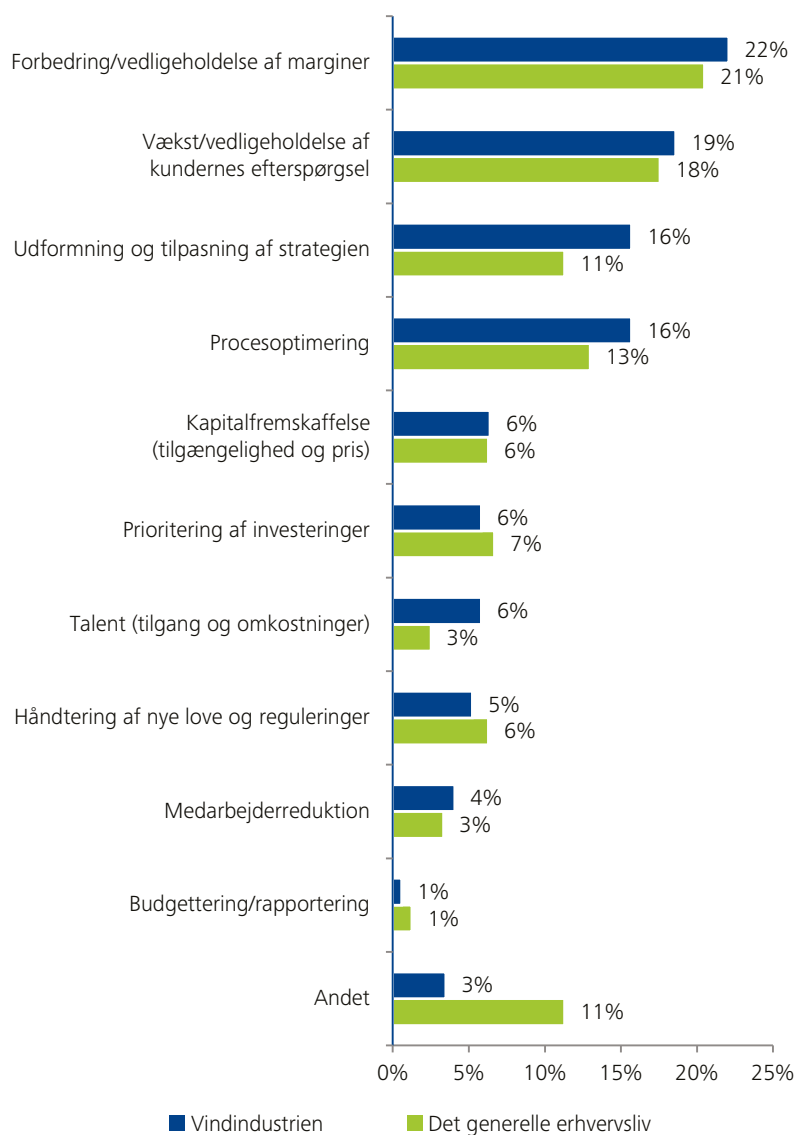
Figur 4
Hvor forventes der størst international omsætningsvækst inden for vindrelaterede aktiviteter?
Kilde: Vindmølleindustrien og Deloitte

Endvidere er det strategiske fokus på marginforbedringer, vækst/vedligehold af efterspørgsel og strategitilpasning – altså fokus på at "få orden i eget hus". Det strategiske fokus er dermed identisk med sidste år, og dette på trods af at industrien over en bred kam har haft succes med at hæve indtjeningen det seneste år.

På linje med sidste års leverandøranalyse vurderer hovedparten af virksomhederne, at væksten vil komme fra

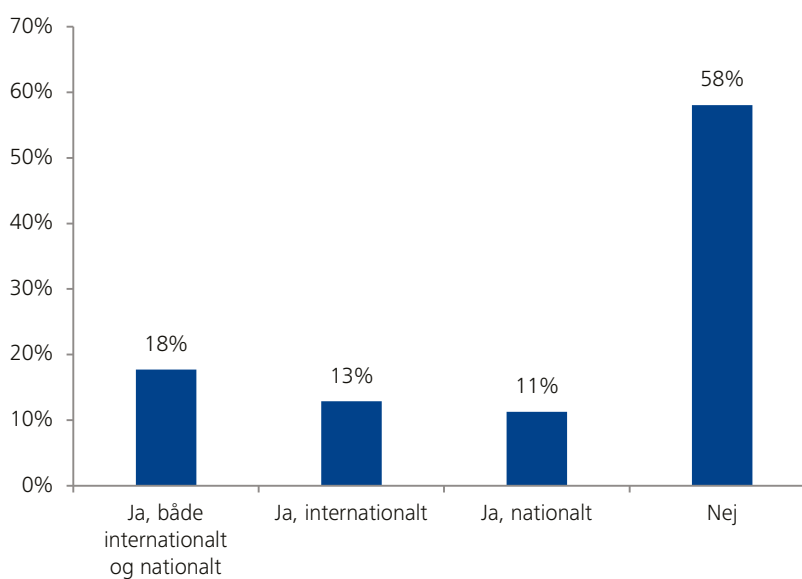
det europæiske marked med klar overvægt på det nord-europæiske marked. Således er flertallet fortsat afhængige af det modne europæiske lavvækstmarked, mens kun 5% forventer, at de kan realisere størst omsætningsvækst i højvækstmarkedet i Latinamerika. Kun 9% af virksomhederne har størst vækstforventninger til det kinesiske marked, hvilket er et markant fald i forhold til 2011, hvor 21% havde en forventning om, at Kina udgjorde det største vækstpotentiale.

Figur 5
Hvad er din virksomheds top 3 udfordringer?
Kilde: Vindmølleindustrien og Deloitte

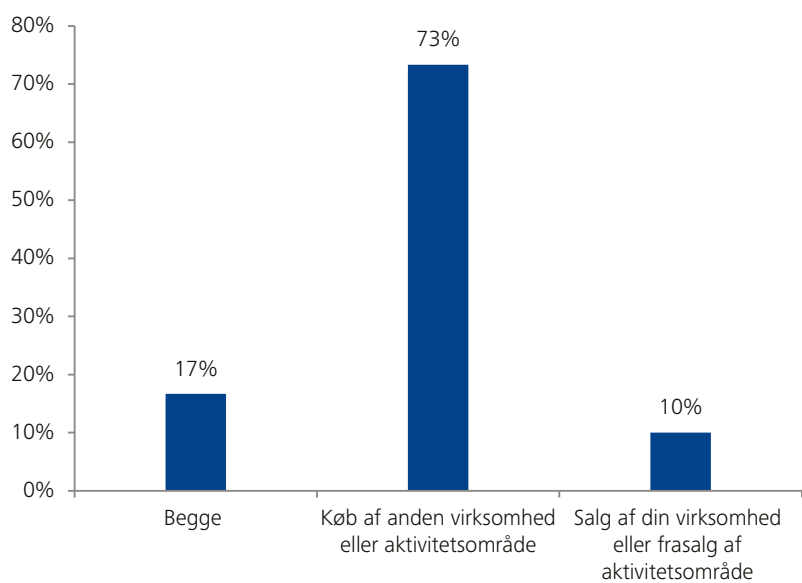


De forbedrede resultater ser ligeledes ud til at slå igennem på forventningerne til M&A-aktiviteter. Den generelle holdning til, hvorvidt virksomheder ønsker at indgå

i M&A-aktiviteter, er faldet fra 69% i 2011 til 42% i 2012, hvoraf en stor andel er interesseret i opkøb.



Figur 6
Forventer I at deltage i M&A-aktiviteter i løbet af den kommende tid?
Kilde: Vindmølleindustrien og Deloitte



Figur 7
Hvilken form for M&A-aktivitet ser du som vigtig for din virksomhed?
Kilde: Vindmølleindustrien og Deloitte

På trods af at fremskaffelse af kapital er et stort problem for flere brancher, ser det ikke ud til at være den primære årsag til udeblivende M&A-aktivitet i vindindustrien. Derimod kan incitamentet til køb og salg være reduceret for mange virksomheder i en tid, som tillader organisk

vækst, og hvor ressourcerne derfor ikke ønskes anvendt på at integrere en anden virksomhed. Samtidig er fokus for en del virksomheder fortsat rettet mod intern tilpasning af organisationens aktiviteter og strategi.

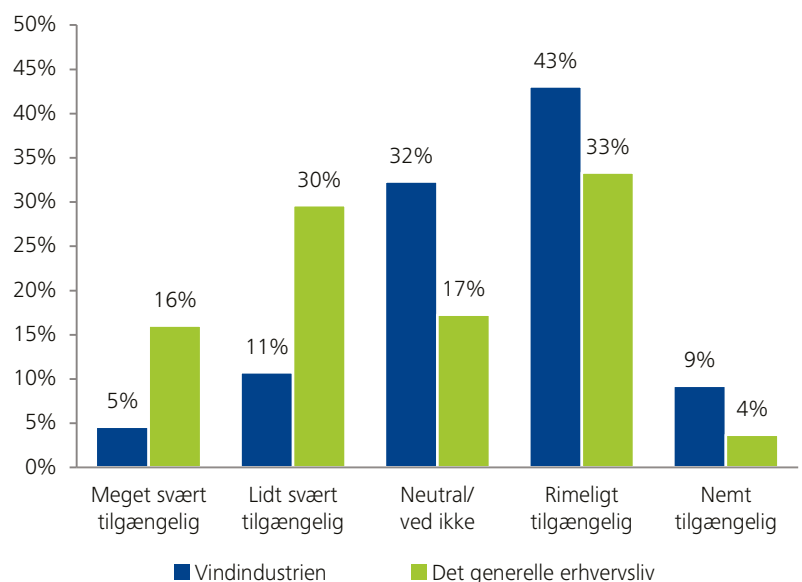
Figur 8

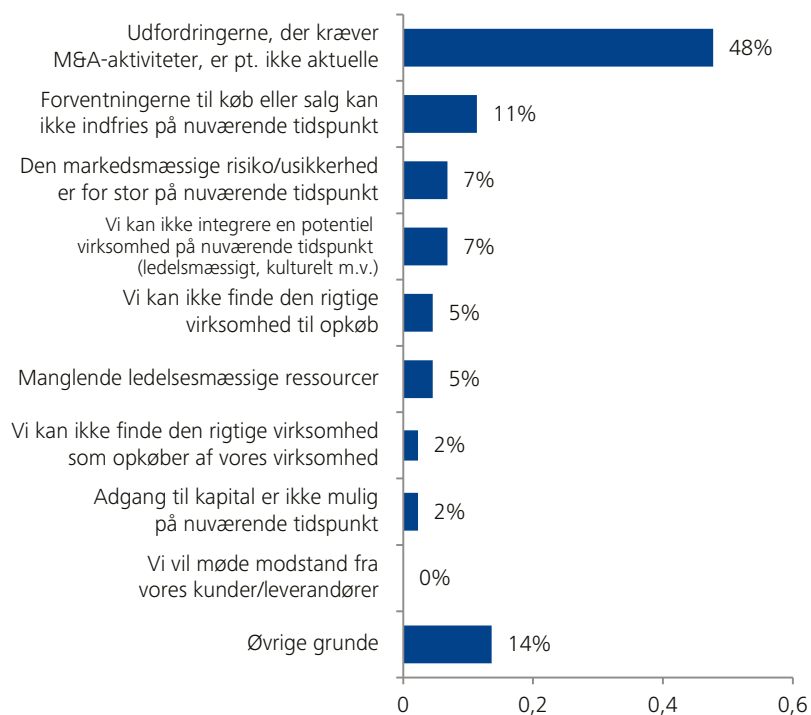
Hvad er de 3 primære udfordringer for din virksomhed i forhold til at igangsætte en M&A-proces?
Kilde: Vindmølleindustrien og Deloitte



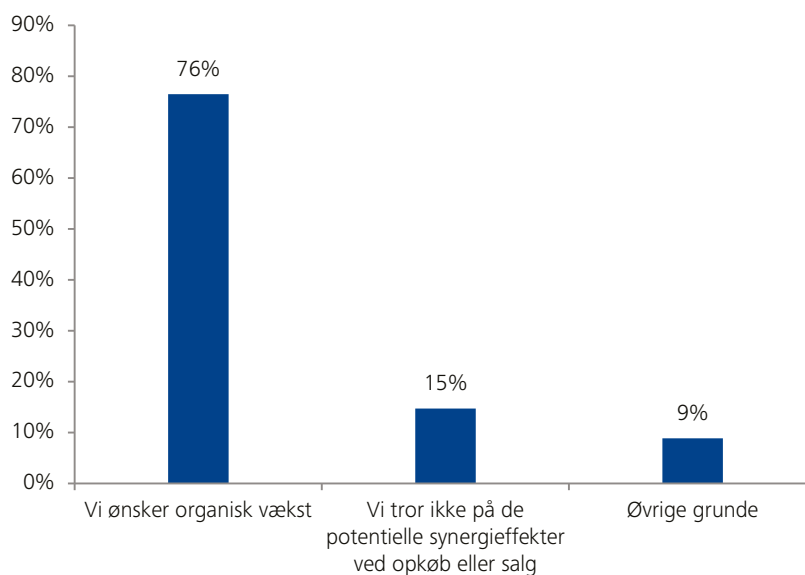
Figur 9

Angiv din vurdering af jeres adgang til ny finansiering.
Kilde: Vindmølleindustrien og Deloitte





Figur 10
 Hvorfor vil din virksomhed ikke deltage i M&A-aktiviteter i den kommende tid?
 Kilde: Vindmølleindustrien og Deloitte

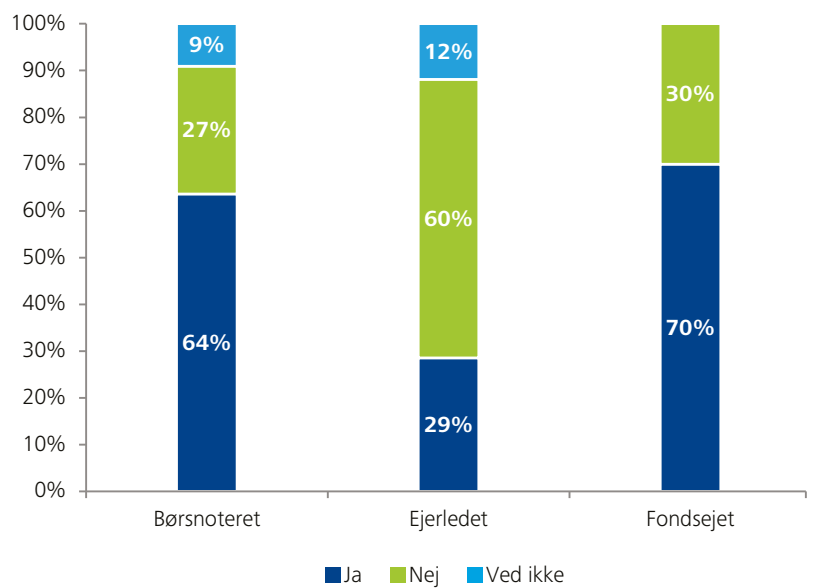


Figur 11
 Hvorfor er M&A ikke afgørende for din virksomhed?
 Kilde: Vindmølleindustrien og Deloitte

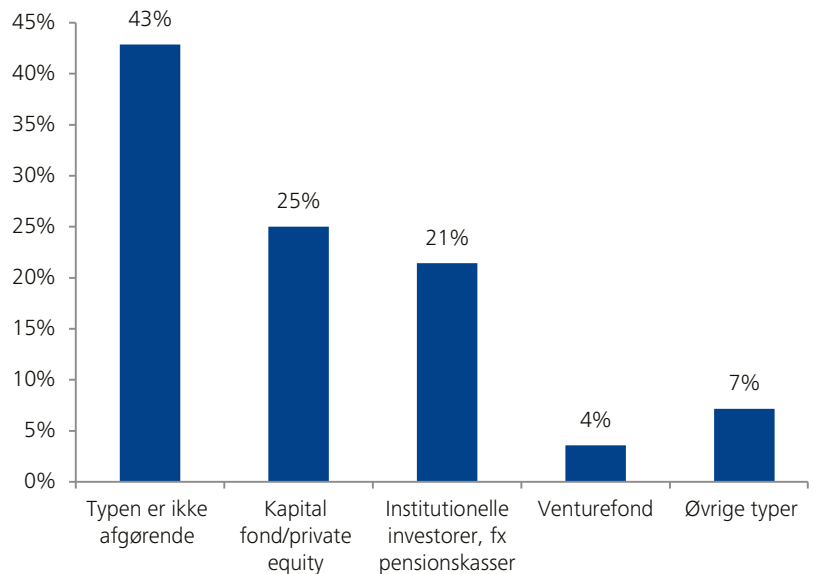
Ses der på typen af virksomheder, som ønsker at indgå i M&A-aktiviteter, er der overvægt af virksomheder, som er vant til at agere på M&A-markedet såsom børsnoterede selskaber og fondsejede selskaber. Kun 29% af de

ejerledede virksomheder ser mulighed for at foretage M&A-aktiviteter. Af de virksomheder som overvejer at indgå et samarbejde med en finansiel investor har 43% intet krav til typen af finansiel investor.

Figur 12
Ser du M&A-aktiviteter (køb og salg af virksomhed eller aktivitetssområde) som vigtige for din virksomhed?
Kilde: Vindmølleindustrien og Deloitte



Figur 13
Hvilken type finansiel investor foretrækker du?
Kilde: Vindmølleindustrien og Deloitte



Et servicemarked i vækst

I årets analyse har vi sat ekstra fokus på leverandørbranchen for service af vindmøller sammenlignet med tidligere års analyser.

Gode udsigter for servicevirksomhederne

Vi forventer, at gruppen af servicevirksomheder får en særlig lukrativ position i industrien i de kommende år. Den generelle modenhed i underleverandørbrancherne til vindindustrien er efterhånden relativ høj. Leverandørbrancher som fx elektriske systemer og produktion af øvrige dele konkurrerer nu mere på pris pr. MW og skalaforhold end på teknologisk forspring sammenlignet med tidligere, og i forhold til disse brancher er modenheden af leverandørbranchen for service relativ lav.

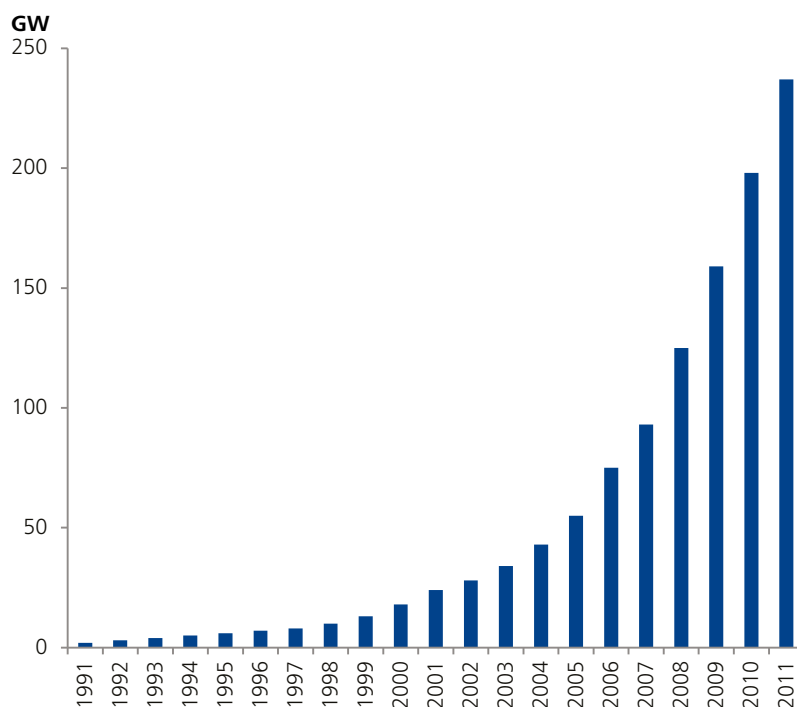
Afledt af den lavere modenhed ses en række vækstdrivere i vindindustrien, som vi forventer, vil drive væksten hos servicevirksomhederne

Vækst drivere	Effekt
Antallet af vindmøller og opstillede MW vokser, og servicebehovet øges	↑
Den gennemsnitlige alder på vindmøllerne vokser, hvilket isoleret set øger servicebehovet pr. vindmølle	↑
Garantier vil løbende udløbe og skabe nyt marked for servicevirksomhederne i form af nye servicekontrakter (post-warranty contracts)	↑
Mange vindmølleproducenter trimmer balancen og outsourcer alt andet end kerneforretningen, herunder service og vedligehold	↑

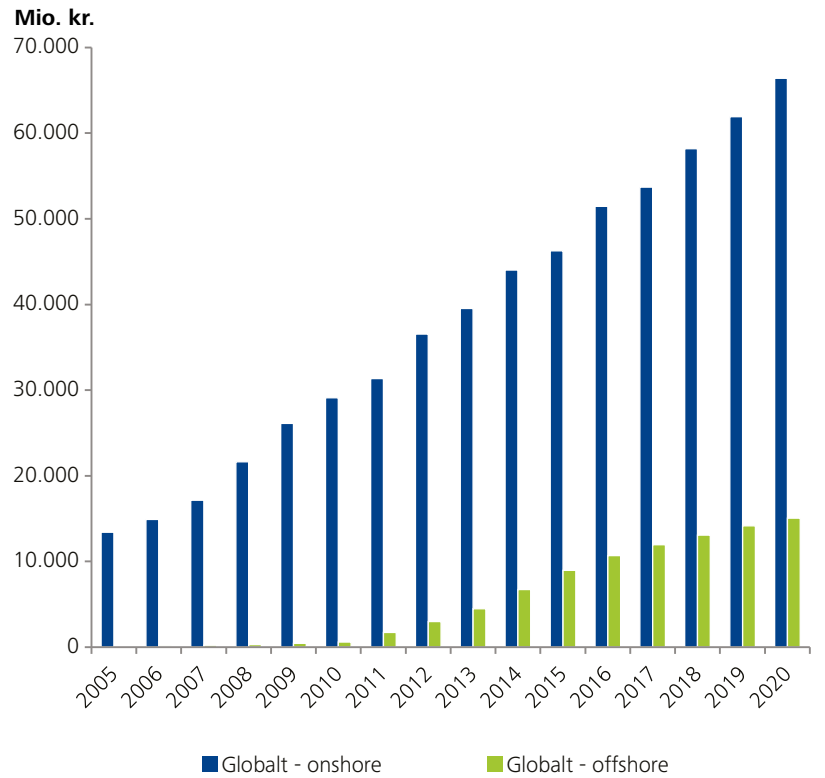
Markedet vil vokse

Som det ses af figur 14 har produktionskapaciteten globalt set oplevet en betydelig vækst i en årrække. Samtidig med et øget antal vindmøller og en større gennemsnitlig møllestørrelse er flere og flere af de aktive vindmøller blevet ældre, hvorfor serviceniveauet på vindmøllerne vokser. Faktorer, som medvirker til et servicemarked i vækst.

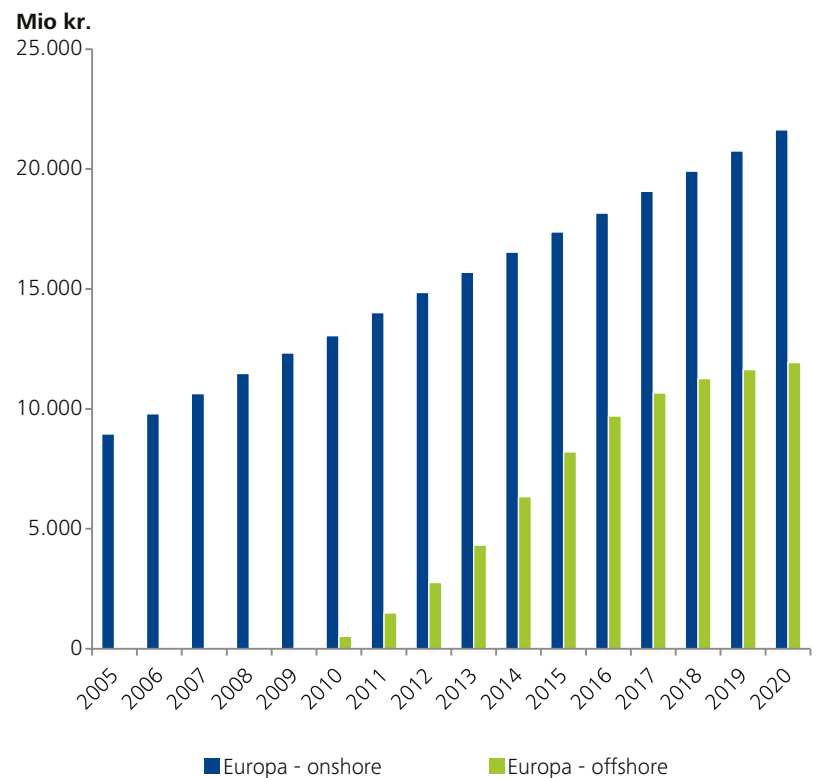
Figur 14
Global produktionskapacitet fra vindmøller
Kilde: GWEC og Deloitte



Figur 15
Global omsætning for service-
leverandører til vindindustrien
Kilde: GBI Research og Deloitte



Figur 16
Europæisk omsætning for service-
leverandører til vindindustrien
Kilde: GBI Research og Deloitte



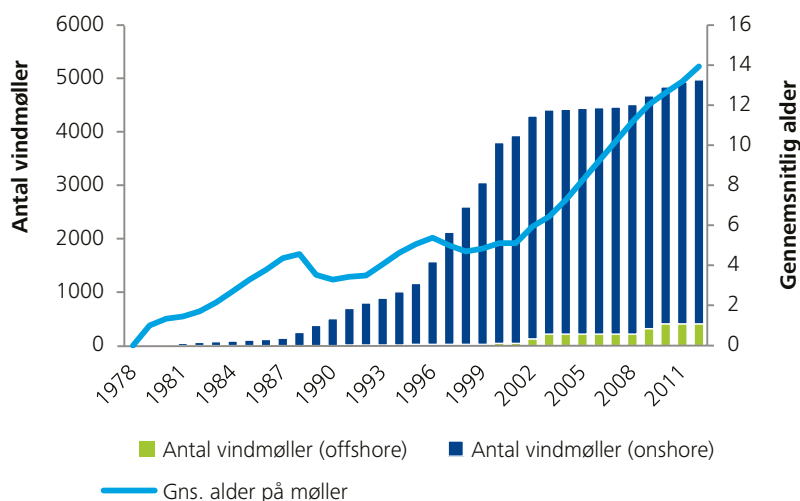
Frem mod i dag er både det globale og det europæiske, herunder danske, servicemarked vokset. En udvikling, som forventes at fortsætte frem mod 2020.

Samlet set ventes det globale servicemarked for vindmøller at vokse fra 35 mia.kr. til 81 mia.kr. i 2020, svarende til en gennemsnitlig årlig vækst på 10%. Det ventes, at det europæiske servicemarked, som i 2011 udgjorde 51% af det globale marked, vil vokse med en gennemsnitlig årlig vækst på 7% frem mod 2020. Det mere modne europæiske marked ventes altså fremadrettet at vokse lidt langsommere end det globale marked. Dog kan højere vækstrater sandsynligvis findes på det europæiske offshore servicemarked, hvor væksten frem mod 2020 ventes at være 19% i gennemsnit pr. år.

I Danmark havde vi pr. september 2012 knap 5.000 vindmøller i drift. Samme mønster som det ovenfor beskrevne ses her i landet: Det samlede antal vindmøller i drift er vokset over årene, samtidig med at den gennemsnitlige alder pr. vindmølle øges.

Figur 17

Akkumuleret antal vindmøller i drift og gennemsnitlig alder pr. vindmølle i Danmark.
Kilde: Energistyrelsen og Deloitte



Markedsandelene vil forskyde sig

Ud over et voksende marked forventer vi også, at der vil ske et skifte i fordelingen af markedet mellem de aktører, som i dag varetager serviceopgaverne: Mølleproducenter, operatører af vindmølleparker og servicevirksomheder.

Mange vindmøller er solgt med en tilhørende serviceaftale mellem køber og mølleproducent, som løber over de første år af vindmøllens levetid. I takt med at disse kontrakter udløber, vil en betydelig del af serviceopgaverne overgå til uafhængige servicevirksomheder, hvilket repræsenterer en vækstparameter for servicebranchen.

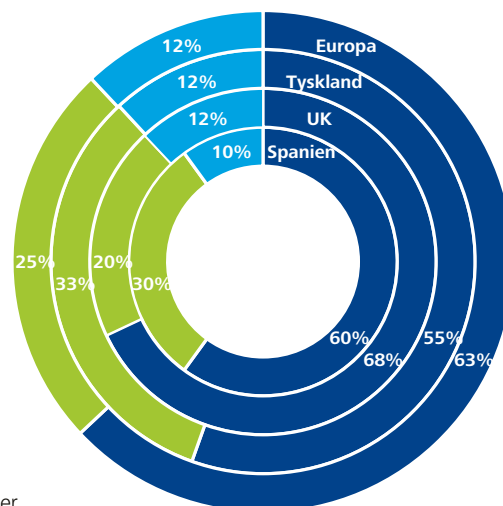
Lidt afhængig af strategien blandt mølleproducenterne kan yderligere outsourcing i serviceaftalernes løbetid øge væksten blandt de uafhængige servicevirksomheder. Et væsentligt større servicemarked og øget konkurrence blandt servicevirksomhederne vil givetvis på længere sigt føre til faldende priser og højere kvalitet af den udbudte service. I takt med at servicebranchen modnes er det sandsynligt at mølleproducenterne billigst lever op til forpligtelserne i serviceaftalerne ved at anvende uafhængige servicevirksomheder.

I det nuværende europæiske servicemarked er producenterne fortsat dominerende. Producenterne har en markedsandel i Europa på 63%, mens servicevirksomhederne har 25% af servicemarkedet. Det forventes dog, at servicevirksomhederne vil overtage markedslederrollen på grund af deres ekspertise, skalafordele i den specialiserede service og de ovenfor beskrevne forhold.

Figur 18

Markedsandele på det europæiske marked for serviceleverandører
Kilde: GBI Research og Deloitte

- Producenter
- Service
- Operatører af vindmølleparker



Pilen peger opad

Vores analyse af underleverandørernes nøgletal for 2009 til 2011 viser, at leverandørerne til vindindustrien overordnet set har haft et fornuftigt 2011 efter nogle hårde år, siden krisen var på sit højeste.

Analyse af branchen for rådgivning

- Efter en lang række svære år for rådgivningsbranchen ses en svag bedring i 2011.
- Afkastet af branchens investeringer er uændret fra 2010 til 2011, men der ses en mindre spredning på disse afkast. Branchen lader derfor til at være modnet yderligere.
- Både omsætning pr. ansat og primært resultat pr. ansat indikerer en svag bedring i branchen.
- Andelen af underskudsgivende virksomheder i branchen er steget siden 2010 og var på 21% i 2011 imod 15% i 2010. Dette niveau er dog stadig kun 2/3 dele af niveauet i 2009.
- Knap 18% af virksomhederne blev placeret i farezonen i 2011, hvilket er den næsthøjeste andel blandt de 5 leverandørbrancher.

Opbygning af nøgletalsanalysen

Branchen for rådgivning er repræsenteret af 33 virksomheder, og branchen indeholder både små og store virksomheder. I sidste års analyse omfattede branchen for rådgivning 36 virksomheder.

Virksomhederne i analysen er fordelt efter størrelse på følgende måde:

Figur 19

Afkast af investeret kapital og soliditet
Kilde: KOB og Deloitte Clients & Markets

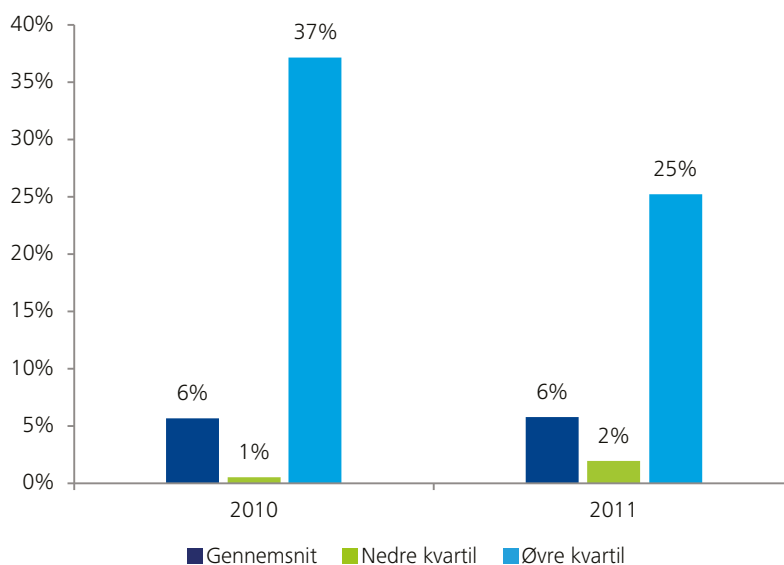
Antal ansatte	I alt
0-3 ansatte	7
4-9 ansatte	5
10-25 ansatte	7
26-50 ansatte	1
51-100 ansatte	3
100+ ansatte	10
Antal virksomheder	33

Mindre spredning på rentabiliteten

I forhold til 2011 ses samme gennemsnit på 6% afkast af den investerede kapital. I forhold til de andre leverandørbrancher er dette det næstlaveste niveau. Der er mindre spredning på afkastene i forhold til 2010, dvs. at de virksomheder med højest afkast er gået tilbage, og dem med lavest er gået lidt frem. I 2010 så vi flere virksomheder med meget høje afkast, hvilket er blevet mere normaliseret i 2011. Grunden til, at vi ser lavere afkast for de bedst performende virksomheder i 2011, er primært, at deres investerede kapital er vokset uden samme vækst i resultatet.

Figur 20

Afkast af investeret kapital
Kilde: Deloitte og KOB



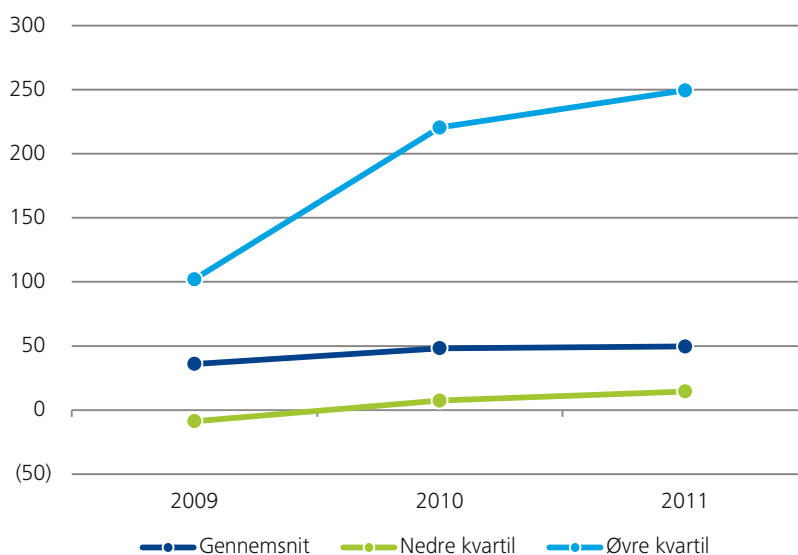
De gode virksomheder bliver endnu bedre

Modsat rentabiliteten bliver de gode virksomheder endnu bedre, når det gælder resultat pr. ansat. Fra 2009 til 2011 har den gennemsnitlige vækst i primært resultat pr. ansat været på 19% om året. Niveauet er dog stadig meget lavt (50 t.kr.). Igen er dette det næstlaveste niveau blandt leverandørerne til vindmøllebranchen, kun overgået af servicebranchen. Niveauet er under en tredjedel af, hvad de andre brancher præsterer pr. ansat. De bedste i rådgivningsbranchen (øvre kvartil) klarer sig dog væsentligt bedre i både 2010 og 2011 og gør rådgivningsbranchen til den, hvor der er størst forskel på det gennemsnitlige resultat og topresultatet. De bedst performende virksomheder i branchen (øvre kvartil) har haft en gennemsnitlig vækst i primært resultat pr. ansat på 56% om året fra 2009 til 2011. Fra 2010 til 2011 var

væksten på 13% for de bedst performende virksomheder sammenlignet med 3% vækst for gennemsnittet. Der ses derfor en tendens i branchen, hvor de gode virksomheder trækker fra de mindre gode.

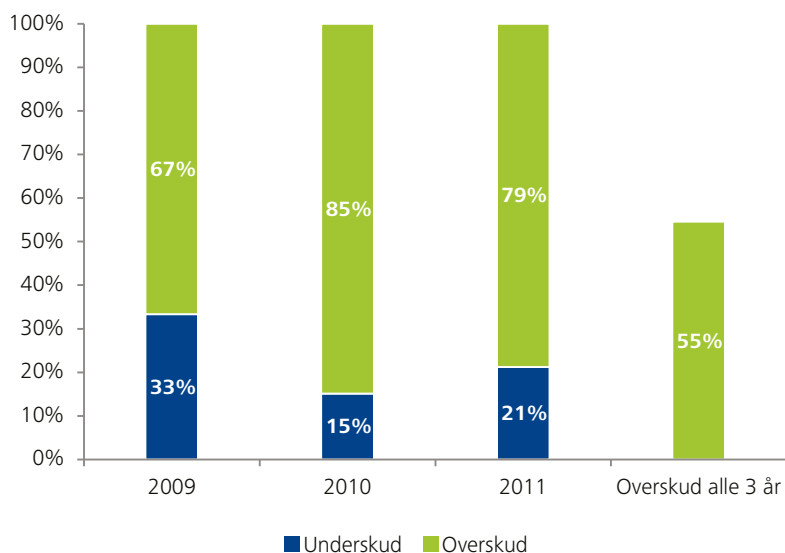
Figur 21

Primært resultat pr. ansat i t.kr.
Kilde: Deloitte og KOB



Figur 22

Antal virksomheder med hhv. overskud og underskud
Kilde: Deloitte og KOB



Flere virksomheder med underskud

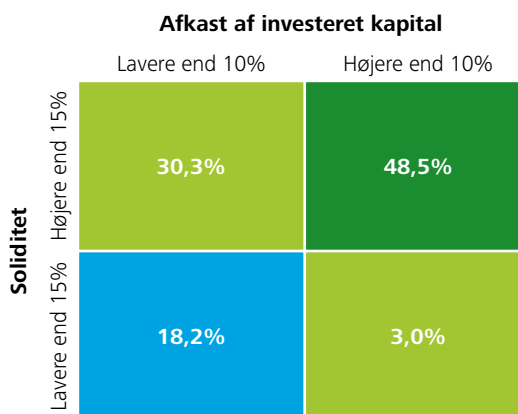
I 2010 havde rådgivningsbranchen et rigtig godt år, hvor kun 15% af virksomhederne havde underskud. Denne udvikling er vendt i 2011, hvor antallet af virksomheder med underskud er steget med 40%, hvilket vil sige, at 21% af virksomhederne rapporterede et underskud. Niveauet er ikke alarmerende højt, men fortsætter udviklingen, kan branchen komme i problemer.

18% af virksomhederne befinder sig i farezonen

18% af virksomheder befinder sig i farezonen – dvs. med en soliditet lavere end 15% og et afkast af den investerede kapital under 10%. Dette er en forholdsvis stor andel, hvis man sammenligner med de øvrige virksomheder i branchen, hvor gennemsnittet er på 9%, hvis vi ser bort fra servicebranchen. Næsten hver anden virksomhed har både en soliditet over 15% og et afkast af den investerede kapital over 10%, hvilket er den næsthøjeste andel blandt leverandørbrancherne. Sammenlignet med sidste år er der flere virksomheder med en sund økonomi, hvilket tyder på en bedring i branchen.

Figur 23

Kilde: Deloitte og KOB



Analyse af branchen for elektriske systemer

- Efter at leverandørbranchen for elektriske systemer til vindindustrien havde et hårdt 2010, ser vi nu de første tegn på bedring.
- Virksomhedernes afkast af den investerede kapital er uændret fra 2010 til 2011. Der ses dog en større spredning på disse afkast.
- Andelen af underskudsvirksomheder er næsten halveret fra 23% til 12% fra 2010 til 2011.
- Branchen er den blandt de 5 leverandørbrancher, som har størst andel af virksomheder med overskud over de sidste 3 år. 69% af virksomhederne har haft overskud 3 år i træk. Dette indikerer større stabilitet og modenhed.
- 84,7% af virksomhederne har en soliditet over 15%, hvilket vidner om en mere solid branche.

Opbygning af nøgletalsanalysen

Analysen indeholder 26 virksomheder mod 28 sidste år. Leverandørbranchen for elektriske systemer er fordelt efter størrelse på følgende måde:

Figur 24

Afkast af investeret kapital og soliditet
Kilde: KOB og Deloitte Clients & Markets

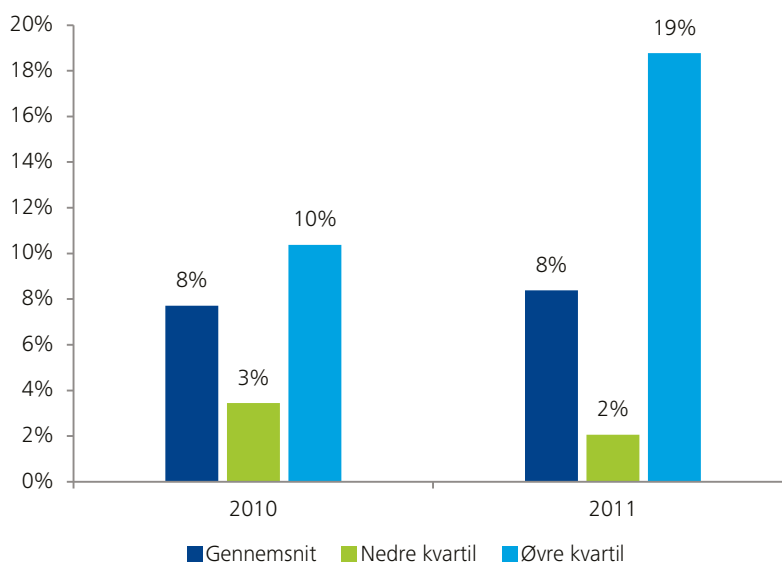
Antal ansatte	I alt
0-3 ansatte	2
4-9 ansatte	6
10-25 ansatte	6
26-50 ansatte	4
51-100 ansatte	3
100+ ansatte	5
Antal virksomheder	26

Større polarisering i rentabiliteten

For leverandører af elektriske systemer ses en mere spredt performance hos virksomhederne i 2011 sammenlignet med året før. De virksomheder, som har et højt afkast af den investerede kapital, har nu et endnu højere afkast og modsat for de virksomheder, som har et lavt afkast. Gennemsnittet for branchen er uændret. Der er altså en udskilning og polarisering i gang.

Figur 25

Afkast af investeret kapital
Kilde: Deloitte og KOB

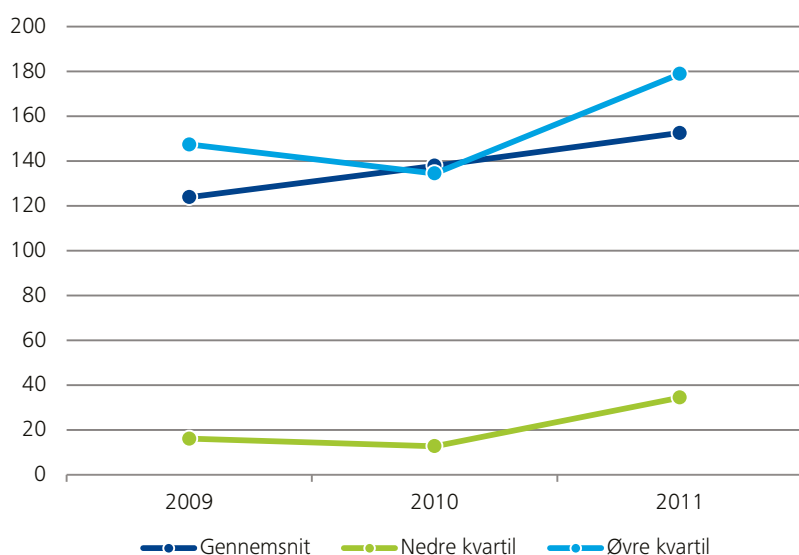


Fremskridt i både top og bund

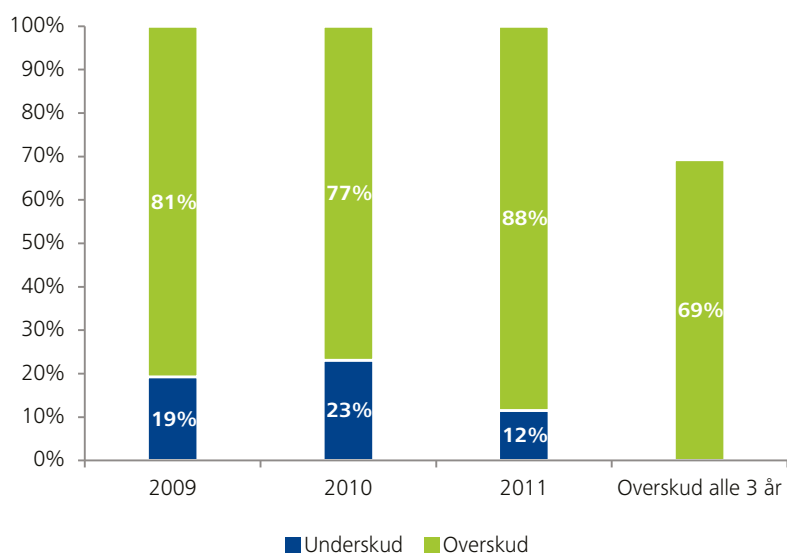
Det gennemsnitlige primære resultat pr. ansat er steget med 11% i gennemsnit de sidste 2 år. De bedst og dårligst performende virksomheder har øget deres resultat pr. ansat i 2011. Vi ser således, at branchen generelt forbedrer indtjeningen pr. ansat uden at forbedre afkastet af den investerede kapital. Dette skyldes både en større aktivmasse og færre ansatte i 2011. Det gennemsnitlige primære resultat pr. ansat er det næsthøjeste i branchen, kun overgået af branchen for transport og opstilling. De dårligst performende virksomheder (nedre kvartil) formår i 2011 at have den relativt bedste udvikling, da resultatet pr. ansat er vokset med 170% i forhold til 2010. Niveaue er dog stadig meget lavt.

Figur 26

Primært resultat pr. ansat i t.kr.
Kilde: Deloitte og KOB

**Figur 27**

Antal virksomheder med
hvh. overskud og underskud
Kilde: Deloitte og KOB



Fald i andelen af virksomheder med underskud

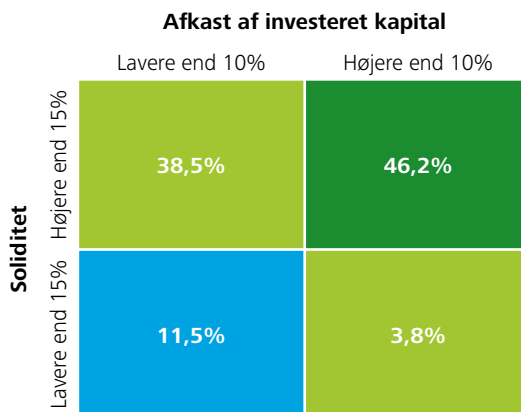
For elektriske systemer er det kun 1 ud af 8 virksomheder, som rapporterede et underskud i 2011, hvilket næsten er halvdelen af 2010. Hele 69% af virksomhederne har haft overskud de sidste 3 år, hvilket er det højeste blandt leverandørerne til vindindustrien.

11,5% af virksomhederne var i farezonen i 2011

Ligesom de andre leverandører til vindindustrien har næsten hver anden virksomhed både en soliditet over 15% og et afkast på den investerede kapital over 10%. Andelen af virksomheder i farezonen er markant forbedret i forhold til 2010, hvor 18% af virksomhederne var i farezonen. Ligeledes er andelen af virksomheder med høj soliditet og højt afkast næsten fordoblet siden 2010.

Figur 28

Kilde: Deloitte og KOB



Analyse af branchen for produktion af øvrige dele

- Leverandørbranchen for producenter af øvrige dele har oplevet den relativt største fremgang i afkastet af den investerede kapital – en fremgang på 73% i forhold til 2010. Således opnåede branchen et gennemsnitligt afkast af den investerede kapital på 11% i 2011.
- Andelen af virksomheder med underskud i branchen for produktion af øvrige dele er faldet med 8%-point fra 30% til 22% i 2011. Branchen er derfor i bedring set i forhold til tidligere.
- Branchen oplever også en fremgang i andelen af virksomheder, der har en soliditet over 15%. Andelen er nu på 91,2%. Dette ses som et solidt sundhedstegn.

Opbygning af nøgletalsanalysen

Leverandørbranchen for produktion af øvrige dele til brug for vindindustrien indeholder 79 virksomheder mod 90 virksomheder sidste år. Sammenlignet med de 4 andre leverandørbrancher har denne branche en overvægt af større virksomheder.

Virksomhederne i analysen er fordelt efter størrelse på følgende måde:

Figur 29

Afkast af investeret kapital og soliditet
Kilde: KOB og Deloitte Clients & Markets

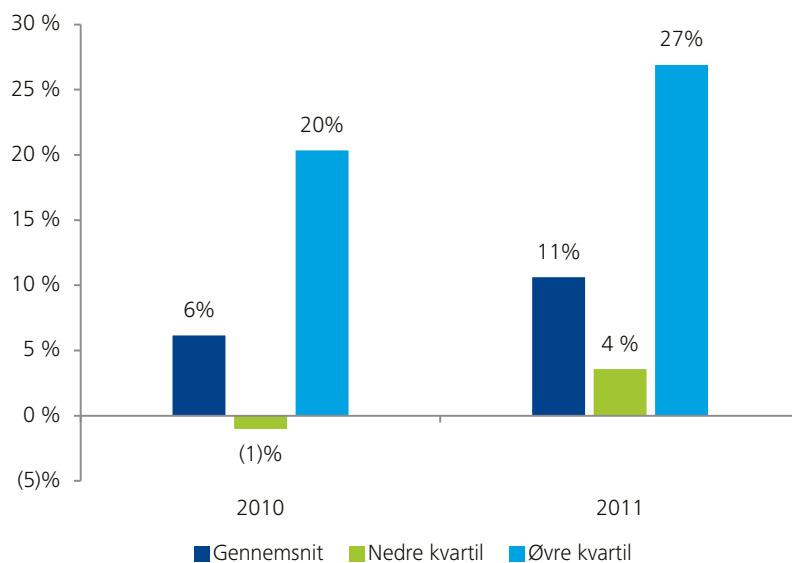
Antal ansatte	I alt
0-3 ansatte	9
4-9 ansatte	4
10-25 ansatte	12
26-50 ansatte	11
51-100 ansatte	18
100+ ansatte	25
Antal virksomheder	79

Mærkbar bedring i rentabiliteten

Afkastet af investeret kapital er for producenter af øvrige dele steget markant i 2011. Det gennemsnitlige afkast er tæt på en fordobling og er steget fra 6% til 11%. De virksomheder, som klarer sig bedst i branchen (øvre kvartil), klarer sig endnu bedre i 2011 end i 2010. Samtidig er de virksomheder med de laveste afkast i branchen nu også begyndt at tjene penge, hvilket kan ses af nedre kvartil, som er steget fra -1% til 4% i afkast af investeret kapital. Niveaulet for afkastet er det næsthøjeste blandt leverandørerne til vindindustrien.

Figur 30

Afkast af investeret kapital
Kilde: Deloitte og KOB

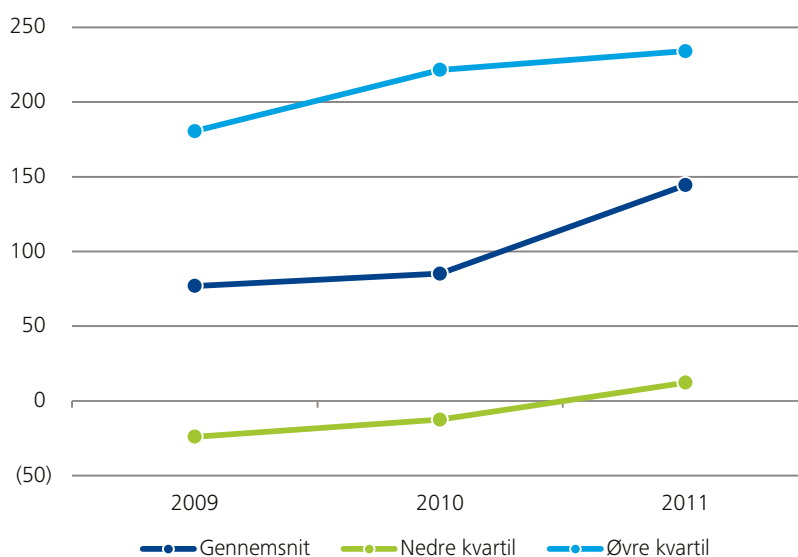


Fortsat fremgang i resultat pr. ansat

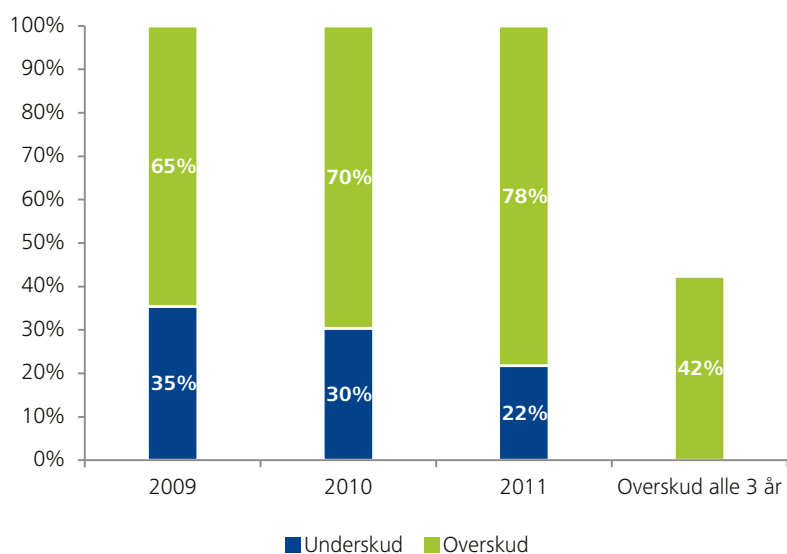
Det gennemsnitlige primære resultat er over de sidste 2 år i gennemsnit vokset med 43%. Det er både øvre og nedre kvartil, der igen i 2011 forbedrer resultatet pr. ansat. Der er dog fortsat stor spredning mellem de bedst og dårligst performende virksomheder i branchen. Branchen som helhed oplever ligesom i 2010 fremgang. Sammenlignet med de andre leverandørbrancher ligger branchen i den gode ende, hvad angår niveauet af afkast.

Figur 31

Primært resultat pr. ansat i t.kr.
Kilde: Deloitte og KOB

**Figur 32**

Antal virksomheder med
hvh. overskud og underskud
Kilde: Deloitte og KOB



Fortsat fald i andel af virksomheder med underskud

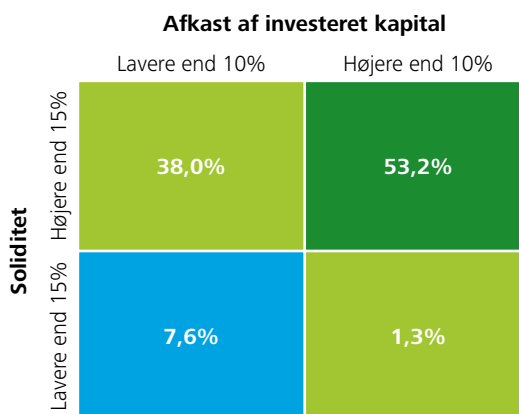
Andelen af virksomheder med underskud er faldet både i 2010 og 2011, hvilket betød, at 78% af virksomhederne rapporterede et overskud i 2011. Branchen er den blandt de 5 leverandørbrancher, som har den mindste andel af virksomheder med overskud i de 3 sidste år. Dette indikerer en større ustabilitet i branchen.

Lavt antal virksomheder i farezonen

Blot 7,6% af virksomhederne ligger i farezonen, hvilket er endnu lavere end 2010, hvor dette tal var på 10,1%. Samtidig steg andelen af virksomheder med en soliditet over 15% fra 87% i 2010 til hele 91,2% i 2011, hvilket ses som et stærkt sundhedstegn.

Figur 33

Kilde: Deloitte og KOB



Analyse af branchen for transport og opstilling

- Leverandørbranchen for transport og opstilling har oplevet stor fremgang i 2011.
- Afkastet af den investerede kapital er det højeste blandt de 5 leverandørbrancher og er på 15% i gennemsnit. Især har de dårligst performende virksomheder i branchen oplevet en markant fremgang.
- I 2009 og 2010 oplevede branchen en meget høj andel af virksomheder med underskud. Dette er nu vendt, og andelen af virksomheder med underskud er faldet fra 43% i 2010 til blot 7% i 2011. Dette er det laveste niveau blandt de 5 leverandører.
- Leverandørbranchen for transport og opstilling klarer sig bedst på alle parametre i forhold til de andre leverandørbrancher. Dette indikerer en sund og attraktiv branche, som er i kraftig bedring.

Opbygning af nøgletalsanalysen

Analysen af branchen for transport og opstilling omfatter 14 virksomheder. Til sammenligning indeholdt sidste års analyse 17 virksomheder.

Virksomhederne i analysen er fordelt efter størrelse på følgende måde:

Figur 34

Afkast af investeret kapital og soliditet
Kilde: KOB og Deloitte Clients & Markets

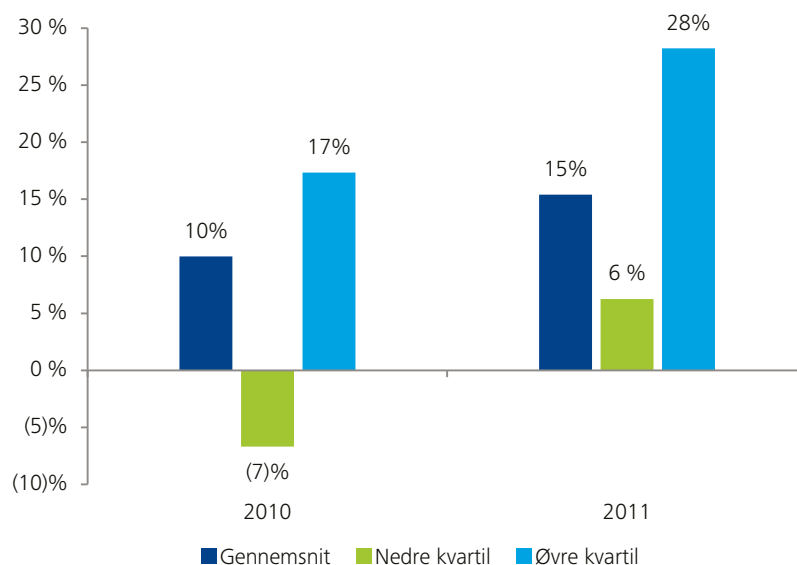
Antal ansatte	I alt
0-3 ansatte	1
4-9 ansatte	1
10-25 ansatte	3
26-50 ansatte	2
51-100 ansatte	2
100+ ansatte	5
Antal virksomheder	14

Markant bedring i afkast af investeret kapital

I sidste års analyse faldt afkastet af den investerede kapital. Dette er nu vendt, og leverandørbranchen for transport og opstilling er i markant bedring. Hele branchen generelt klarer sig bedre. Både de bedst og dårligst performende virksomheder havde fremgang i 2011. Branchens gennemsnitlige afkast af den investerede kapital er den højeste blandt underleverandørerne. Branchens investerede kapital steg i gennemsnit med 23% i 2011, hvoraf størstedelen var finansieret ved egenkapital. Dette betyder samtidig, at branchens gennemsnitlige gearing er tæt på halveret i 2011. Dette er med til at skabe en meget solid og stabil branche.

Figur 35

Afkast af investeret kapital
Kilde: Deloitte og KOB

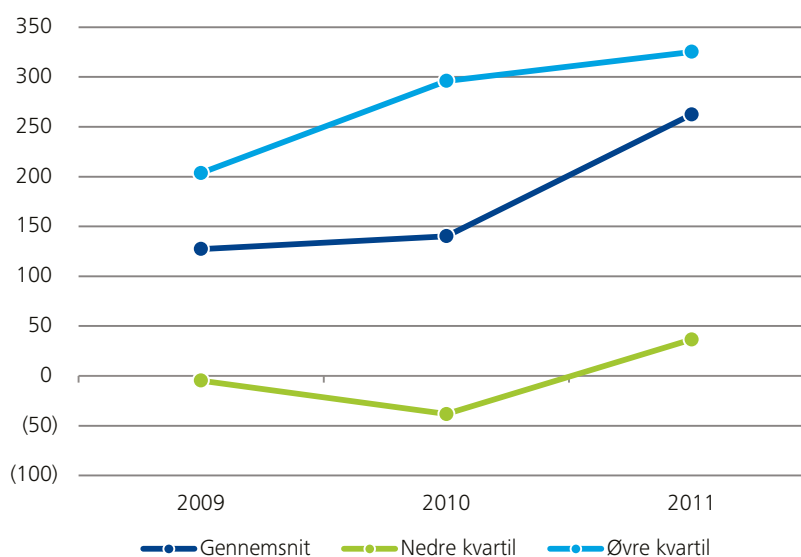


Der ses også en fremgang i resultat pr. ansat

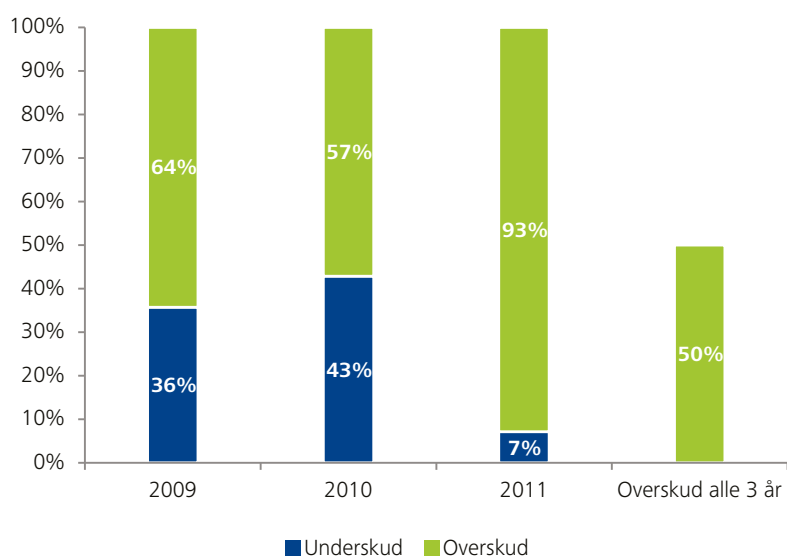
I forhold til 2010 er det gennemsnitlige resultat pr. ansat steget med 87% i 2011. Denne fremgang gælder ligeledes hele branchen, både de virksomheder, som præsterer bedst, og de, som ligger i den tunge ende. Branchen har et gennemsnitligt resultat pr. ansat på 262 t.kr., hvilket er markant højere end de andre leverandører til vindindustrien.

Figur 36

Primært resultat pr. ansat i t.kr.
Kilde: Deloitte og KOB

**Figur 37**

Antal virksomheder med
hvh. overskud og underskud
Kilde: Deloitte og KOB



Skarp ændring i andelen af virksomheder med underskud

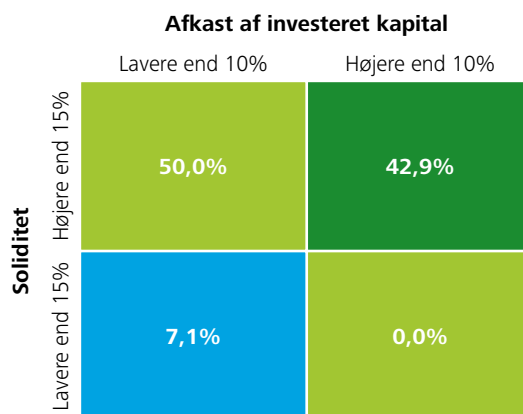
I sidste års analyse var det branchen for transport og opstilling, som havde den største andel af virksomheder med underskud. Dette er der for alvor lavet om på i 2011, hvor branchen kan bryste sig af den laveste andel af virksomheder med underskud. Blot 7% af virksomhederne havde underskud i 2011 mod hele 43% i 2010. Dette kan skyldes større modenhed i branchen og bedre tilpasning af kapacitetsomkostningerne.

Få virksomheder i farezonen

I branchen for transport og opstilling findes det laveste niveau af virksomheder i farezonen blandt underleverandørerne. Kun 7,1% befinder sig i farezonen, og hele 92,9% har en soliditet over 15%, hvilket også er den største andel blandt de 5 brancher. Det betyder, at der også på dette punkt ses en fremgang i forhold til 2010.

Figur 38

Kilde: Deloitte og KOB



Analyse af branchen for service

- Den sidste af de 5 leverandørbrancher, branchen for service, oplevede tilbagegang i nøgletallene i 2011.
- Afkastet af den investerede kapital blev halveret fra 2010 til 2011. Dette gør branchen til den af de 5 leverandørbrancher med det laveste afkast.
- I 2010 voksede andelen af underskudsvirksomheder markant fra 15% til 46%. Denne høje andel er fortsat i 2011.
- I 2011 befandt 30,8% af virksomhederne sig i farezonen med en lav soliditet og et lavt afkast af den investerede kapital, hvilket ikke er et faretruende niveau. De små virksomheder har den laveste andel med underskud.
- En forklaring på tilbagegangen i afkast af investeret kapital og andre nøgletal kan være, at virksomheder i en vækstbranche som servicebranchen, der har oplevet vækst i nogle år, løbende skal investere i at øge virksomhedens professionalisme og kapacitet. Disse investeringer vil ikke give afkast med det samme, og det kan være svært at holde en høj kortsigtet indtjening i en årrække med vækst.

Opbygning af nøgletalsanalysen

Analysen af branchen for service omfatter 15 virksomheder.

Virksomhederne i analysen er fordelt efter størrelse på følgende måde:

Figur 39

Afkast af investeret kapital og soliditet
Kilde: KOB og Deloitte Clients & Markets

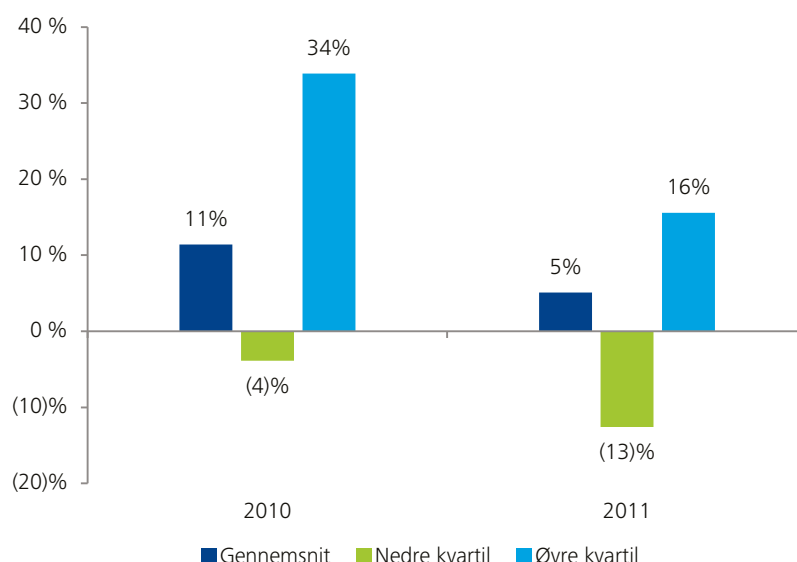
Antal ansatte	I alt
0-3 ansatte	6
4-9 ansatte	0
10-25 ansatte	5
26-50 ansatte	2
51-100 ansatte	1
100+ ansatte	1
Antal virksomheder	15

Fald i afkast af investeret kapital

Hele branchen præsterer dårligere i 2011 end i 2010, og dette gælder både de gode og mindre gode performerende virksomheder. Det gennemsnitlige afkast af den investerede kapital er halveret i forhold 2010. Dette placerer servicebranchen på det laveste niveau blandt de 5 underleverandørbrancher. Samtidig er den rentebærende gæld næsten fordoblet siden 2009, hvilket kan være med til at forklare det faldende afkast.

Figur 40

Afkast af investeret kapital
Kilde: Deloitte og KOB

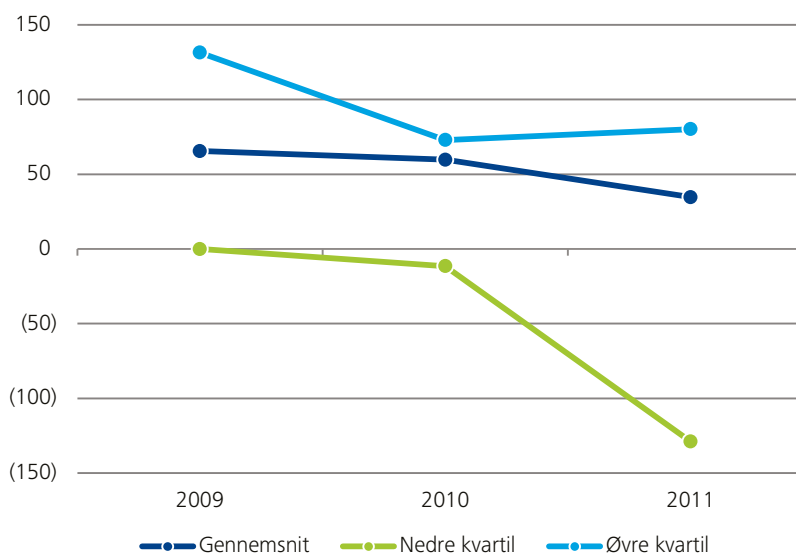


Fald i indtjeningen

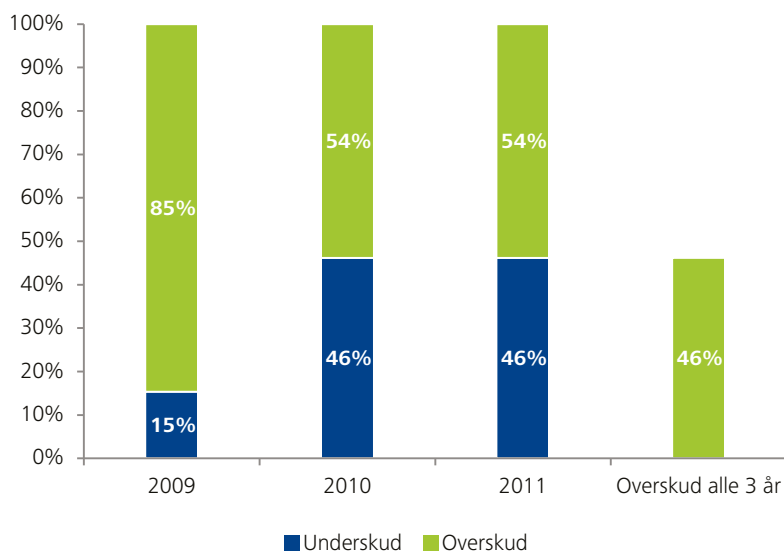
Det samme billede ses for udviklingen og niveauet i primært resultat pr. ansat. Det gennemsnitlige resultat pr. ansat er i 2011 faldet med 42% i forhold til 2010. De bedst performerende virksomheder i branchen klarer sig akkurat en smule bedre end i 2010, og de dårligst performerende virksomheder klarer sig markant dårligere.

Figur 41

Primært resultat pr. ansat i t.kr.
Kilde: Deloitte og KOB

**Figur 42**

Antal virksomheder med
hvv. overskud og underskud
Kilde: Deloitte og KOB



Fortsat mange med underskud

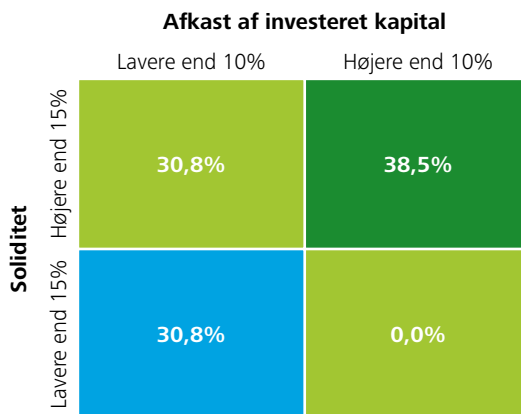
Branchen oplever stadig et meget højt niveau af virksomheder med underskud. Næsten hver anden virksomhed havde underskud både i 2010 og 2011. Dette er uden sammenligning den højeste andel med underskud blandt de 5 brancher. De mindste virksomheder i branchen klarer sig relativt bedst ved at have en andel med underskud på 33%.

30,8 % af virksomhederne befinder sig i farezonen

Servicebranchen indtager også en klar førsteplads blandt de 5 leverandørbrancher, når det gælder virksomheder i farezonen. Samtidig har branchen også den laveste andel af virksomheder med høj soliditet og højt afkast.

Figur 43

Kilde: Deloitte og KOB



Analysens forudsætninger

Analysen bygger på en række forudsætninger og antagelser. Virksomhederne, der udgør analysens population, bliver udvalgt fra analyse til analyse. De bliver udvalgt under følgende forudsætninger:

1. Er medlem af brancheorganisationen Vindmølleindustrien i Danmark.
2. Oplyser udvalgte regnskabsposter såsom egenkapital, årets resultat og samlet balance.
3. Eventuelle outliers er blevet fjernet for ikke at forstyrre det samlede billede.

Alle oplysninger er fra offentligt tilgængelige regnskaber.

I vores spørgeskemaundersøgelse har vi fået svar fra 72 virksomheder.

Anvendte nøgletal

Primært resultat:

Resultat før finansielle poster, skat og ekstraordinære poster, men efter afskrivninger

Afkast af investeret kapital:

Primært resultat/investeret kapital primo x 100

Soliditet:

Egenkapital/samlet balance

Kontaktpersoner

Generelle kontaktpersoner



Lars Skovgaard
Financial Advisory Services
Aarhus
Tlf. +45 29 29 64 38
laskovgaard@deloitte.dk



Frederik Behnk
Financial Advisory Services
København
Tlf. +45 30 93 44 26
fbehnk@deloitte.dk



Flemming Bro Lund
Revision
Esbjerg
Tlf. +45 21 24 08 04
flund@deloitte.dk



Hans Henrik Pontoppidan
Financial Advisory Services
København
Tlf. +45 20 20 04 81
hpontoppidan@deloitte.dk



Sune Olsen
Clients & Industries
København
Tlf. +45 30 93 52 69
suolsen@deloitte.dk

Lokale kontaktpersoner



Anders Flou
Attest
Odense
Tlf. +45 20 53 56 03
aflou@deloitte.dk



Ina Dam
Konsulentrådgivning
Silkeborg
Tlf. +45 24 82 71 08
indam@deloitte.dk



Ulrik Vassing
Attest
København
Tlf. +45 22 20 22 53
uvassing@deloitte.dk

www.deloitte.dk

Om Deloitte

Deloitte leverer ydelser inden for Revision, Skat, Consulting og Financial Advisory til både offentlige og private virksomheder i en lang række brancher. Vores globale netværk med medlemsfirmaer i mere end 150 lande sikrer, at vi kan stille stærke kompetencer til rådighed og yde service af højeste kvalitet, når vi skal hjælpe vores kunder med at løse deres mest komplekse forretningsmæssige udfordringer. Deloitte's ca. 200.000 medarbejdere arbejder målrettet efter at sætte den højeste standard.

Deloitte Touche Tohmatsu Limited

Deloitte er en betegnelse for Deloitte Touche Tohmatsu Limited, der er et britisk selskab med begrænset ansvar, og dets netværk af medlemsfirmaer. Hvert medlemsfirma udgør en separat og uafhængig juridisk enhed. Vi henviser til www.deloitte.com/about for en udførlig beskrivelse af den juridiske struktur i Deloitte Touche Tohmatsu Limited og dets medlemsfirmaer.