

Pressemeddelelse

Nye vinde for underleverandører

Efter en årrække med flotte resultater må de mange underleverandører i vindmølleindustrien indstille sig på hårdere konkurrence fremover. Internationalisering og konsolidering vil præge branchen, fremgår det af ny analyse fra Deloitte.

København – xx. december 2009 — Selv om teenageårene har været forrygende, er overgangen til voksenlivet ofte præget af udlængsel og en bredere orientering mod den store verden. Sådan er det også for de mange underleverandører i vindmølleindustrien. En ny analyse fra Deloitte, som omfatter 131 virksomheder, viser at virksomhederne hidtil har klaret sig flot, men i takt med at hele vindmøllebranchen bliver voksen – og globalt set er en stor branche – vil også underleverandørerne blive mødt med nye krav og hårdere konkurrence, og frem for alt skal større dele af underleverandørernes forretning placeres uden for Danmark og Europa, forudser assistant director Peter Rønde Jakobsen fra Deloitte.

– Efterspørgslen forskydes til Asien og Nordamerika. Derfor vil vi opleve en stigende grad af internationalisering, og her er underleverandørerne nødt til at følge med. Vindmølleproducenterne vil i stigende grad arbejde med en række strategiske partnere blandt underleverandørerne. Hvis de danske underleverandører skal være globale samarbejdspartnere, er en konsolidering i branchen en naturlig vej. For herigennem for virksomhederne mulighed for at styrke eksempelvis produktudvikling og finansiell styring, siger han.

De danske underleverandører er generelt sunde virksomheder med solid indtjening. Peter Rønde Jakobsen peger på, at mange af virksomhederne har været med længe, og de har de senere år høstet fordelene ved den kraftige markedsvækst.

– I takt med at hele branchen bliver større, vil der komme en øget interesse fra nye aktører for at komme ind på det attraktive marked. Derfor er det oplagt, at en række af vindindustriens underleverandører skal indstille sig på at de fremover kan få konkurrence fra egentlige lavtlønslønde, siger han.

I stort omfang er udflytningen allerede i gang, og den tendens vil fortsætte, men hvis virksomhederne griber det rigtigt an, er der masser af fremtidsmuligheder i branchen. Også set med nationale øjne.

– Det er afgørende for de danske aktører, at de får den størrelse og styrke, der skal til. For at kunne fastholde arbejdspladser i Danmark er det nødvendigt at underleverandørerne i vindindustrien har et globalt udsyn og tilstedeværelse. Både konkurrencen og hensynet til logistik betyder, at nogle virksomheder vil flytte dele af deres produktion fra Danmark. Det centrale er, at virksomhederne sikrer deres konkurrencekraft. Gør de det, vil vi også på underleverandørsiden kunne fastholde en meget stærk vindmølleklynge i Danmark. Især inden for offshore-segmentet, som forventes at være en af drivkræfterne bag den fortsatte vækst i vindenergibranchen i Europa. Her er det mest afgørende, at de videnstunge job, bliver i Danmark, siger Peter Rønde Jakobsen.

Yderligere kommentarer: assistant director Peter Rønde Jakobsen 3093 4920 eller senior manager Ulrik Benedikt Vassing 2220 2253.

Yderligere oplysninger og baggrund: senior consultant Daniel Moustgaard 3093 5263.