

**GIEK**

Garantiinstituttet for  
eksportkreditt



NORWEGIAN  
MARITIME  
EXPORTERS

Rapport:

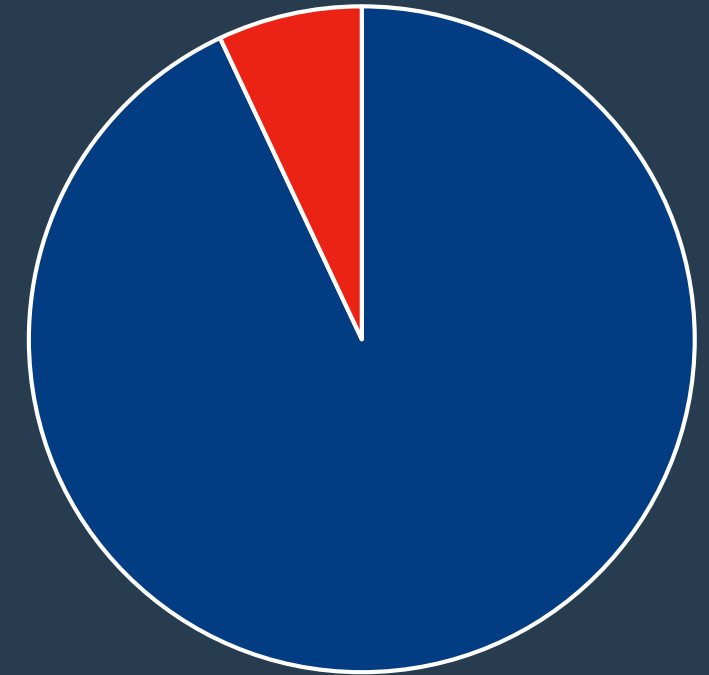
# Norske maritime leverandører til cruise- markedet

4. november 2019



# Om rapporten

- Produksjon av cruiseskip vil være et viktig marked for norsk maritim industri i mange år fremover. Denne rapporten bidrar med ny innsikt om leverandørenes satsing på dette markedet.
- Rapporten sammenfatter funn fra vår spørreundersøkelse høsten 2019 blant 105 bedrifter som er medlemmer hos NME. Vi spurte om cruisemarkedets viktighet, type og størrelse på leveranser, aktuelle markeds plasser, og hvorvidt bedriftene skal investere i egen bedrift.
- NME anser at respondentene er representative for næringen som helhet.
- GIEK bruker funnene for å utvikle tilpassede finansieringsløsninger til næringen, mens NME bruker kunnskapen i fremtidig markedsføring på vegne av næringen.



**93 %**

anser cruise-segmentet som  
**strategisk viktig**

# Om GIEK og NME

- **NME** er en norsk bransjeforening for maritime leverandørbedrifter og tilknyttede organisasjoner. NMEs formål er å posisjonere bedriftene i internasjonale markeder. NME organiserer messedeltagelse, seminarer og andre markedsarrangementer for sine medlemmer i inn- og utland.

[nme.no](http://nme.no)

- **GIEK** garanterer for lån, investeringer eller leveranser som fremmer eksport. I tillegg har GIEK innenlandske finansieringsordninger for maritim industri. GIEK har mange rederier, verft og leverandører på kundelisten, og garantiene gis på markedsmessige vilkår sammen med norske og internasjonale banker.

[giek.no](http://giek.no)

Hovedfunn:

**De fleste er SMB** som ønsker å vokse i dette markedet. Men også store leverandører leverer til cruise i dag.

# Hovedfunn:



**9 av 10 leverandører**

anser cruise som et strategisk  
satsingsområde



**6 av 10 leverandører**

vurderer større investeringer  
med tanke på eksport



De fleste bedrifter  
har cruise-kontrakter på

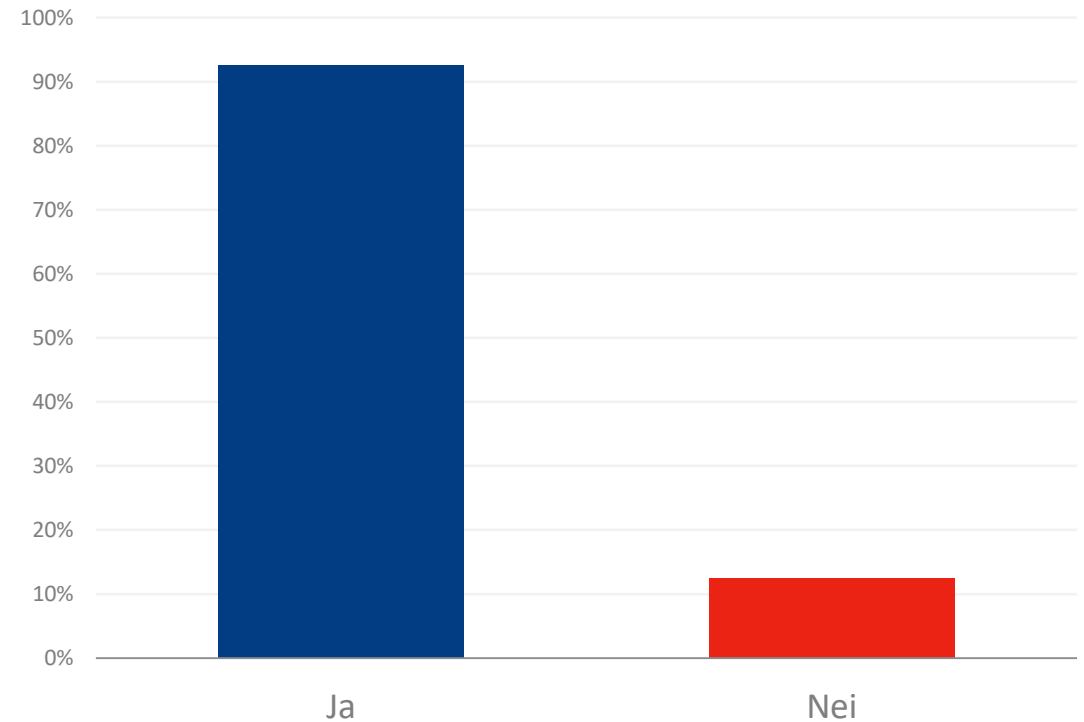
**< 5 mill. NOK**

Et mindretall har kontrakter  
på **> 10 mill. NOK**

# Cruise er et strategisk satsingsområde for 93% av bedriftene, basert på undersøkelsen

- Det leveres et meget bredt spekter av utstyr, systemer og tjenester til cruise
- Et mindretall oppgir at deres produkter ikke passer, at de er i tidlig fase, eller vil levere fra produksjonsenheter i utlandet
- Responsen anses som representativ for næringen

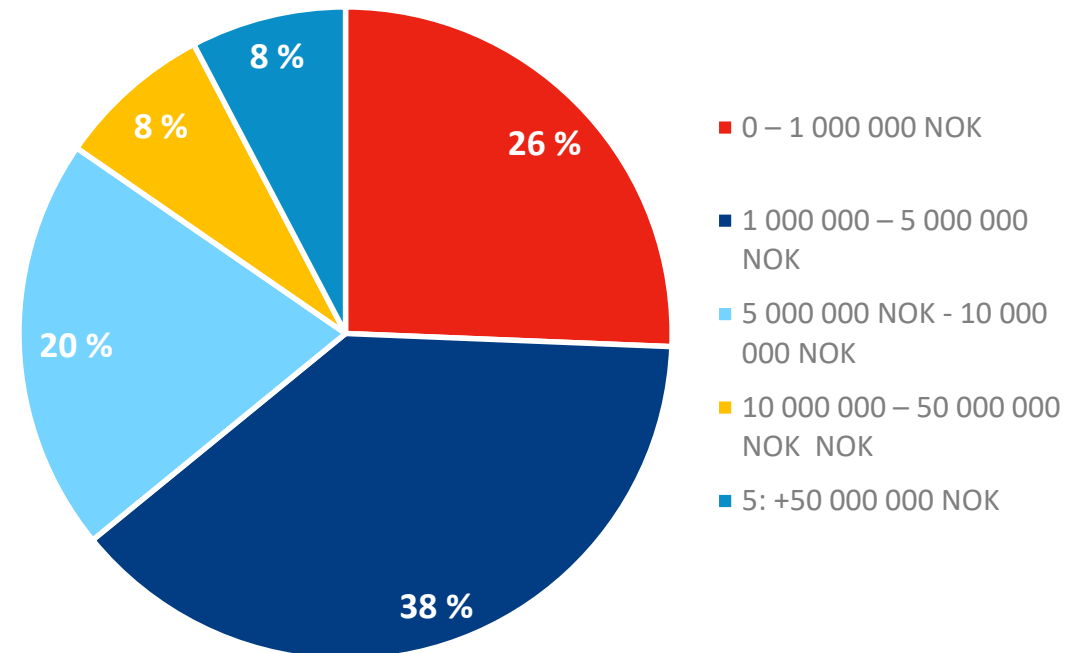
Er cruise et strategisk satsingsområde for din virksomhet? (n=40)



# De fleste norske cruise-leverandører har kontrakter på noen få millioner kroner i snitt. Noen få store har kontrakter på over 10 millioner kroner

- 84 % av leverandørene har gjennomsnittlig kontrakter på under 5 millioner kroner.
- 36 prosent oppga en gjennomsnittlig kontraktsverdi som overstiger 5 millioner kroner. 16 prosent har kontrakter på over 10 millioner kroner.

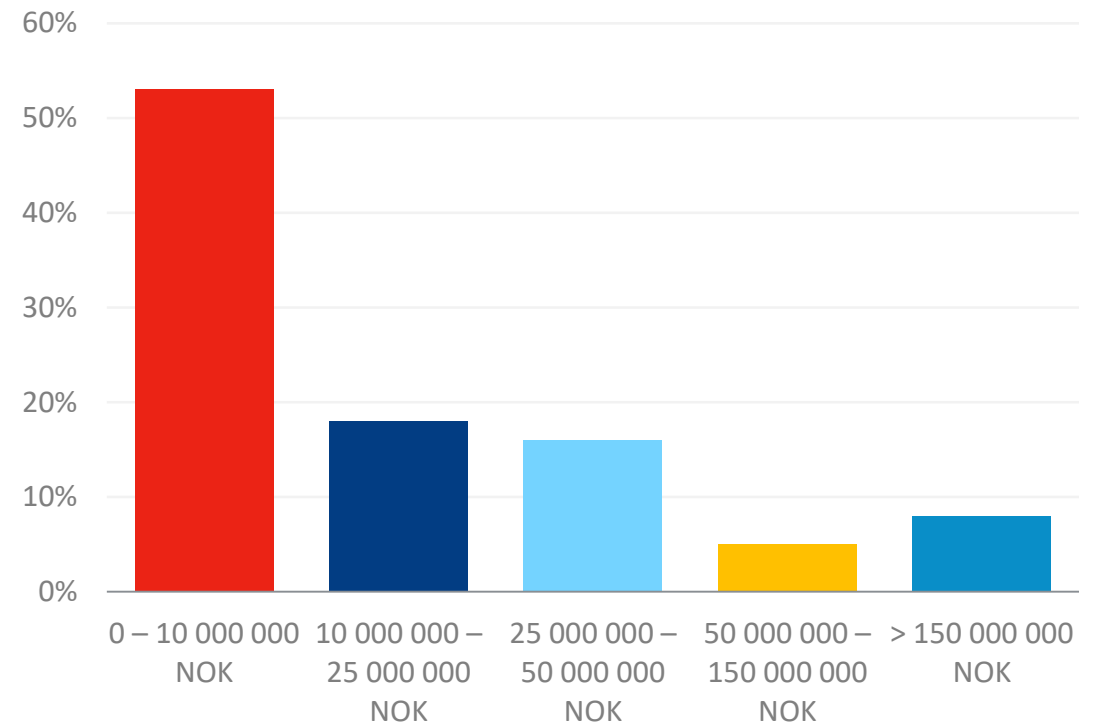
Hva er gjennomsnittlig kontraktsverdi på en utstyrsleveranse til cruisesegmentet fra din virksomhet? (n=38)



# Omsetning: mange små, få store cruise-leverandører

- 53 % av respondentene hadde en omsetning på under 10 millioner kroner siste året fra cruise
- 13 % av leverandørene hadde en omsetning over 50 millioner kroner fra cruisemarkedet
- Oppskalering av enkeltleveranser, enkeltbedrifter og næringen som helhet er en viktig prioritet fremover

Hvor stor har omsetningen fra cruise-segmentet vært det siste året for din virksomhet? (n=38)

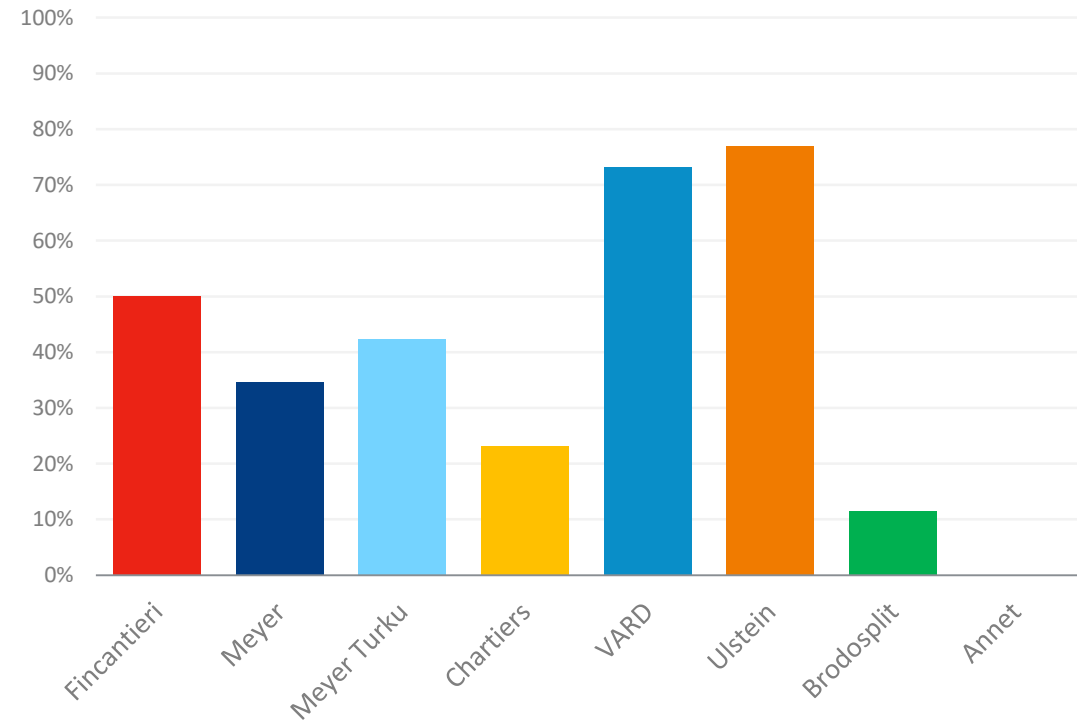




# Det er stort potensiale for flere og større cruise-kontrakter for norske leverandører

- Nesten alle leverandører har minst to verft som kunder. 35 % oppgir at de leverer til fire verft eller mer
- Fincantieri og Meyer står for nær 95 % av ordrebøkene for cruiseskip globalt. Det er positivt av mange leverandører har disse verftene som kunder allerede i dag.
- Norske verft representerer i dag knapt 2 % av den totale ordreboken målt i dwt eller totalt 10 cruiseskip. Men - de norske cruise-verftene er med på å løfte leverandørene inn i et større globalt marked.

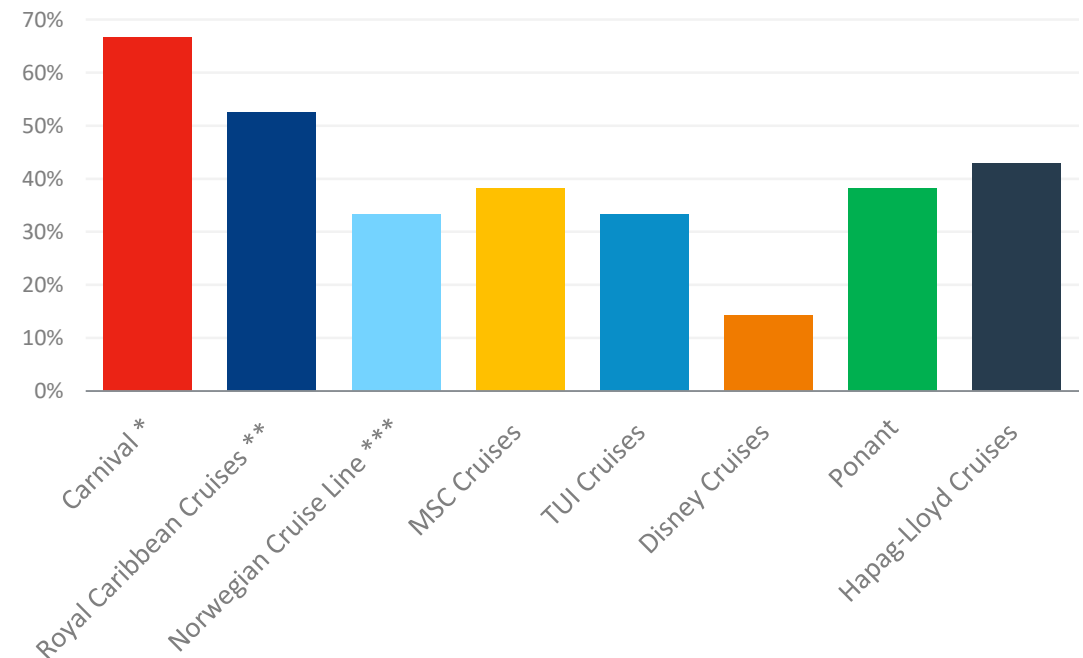
Har din virksomhet hatt kontrakt(er) i relasjon til bygging av cruiseskip ved et eller flere av nedenstående verft? (n=23)



# Cruisereederiene Carnival og RCCL er de største sluttkundene for de norske leverandørene

- Også Ponant og Hapag-Lloyd, som delvis får nybygg fra Norge, er høyt oppe på listen
- De fleste av leverandørene har flere rederier som sluttkunder samtidig
- Carnival og Royal Caribbean utgjør til sammen ca. 80 % av det globale markedet – viktig at leverandørene satser her
- Svarene er mer usikre på dette spørsmålet pga. svarprosenten

Har din virksomhet hatt kontrakt(er) i relasjon til bygging av cruiseskip for en eller flere av nedenstående cruiseoperatører? (n=21)



\* Carnival, Costa, Princess. Holland America, AIDA, Seabourn, Cunard, P&O mv.

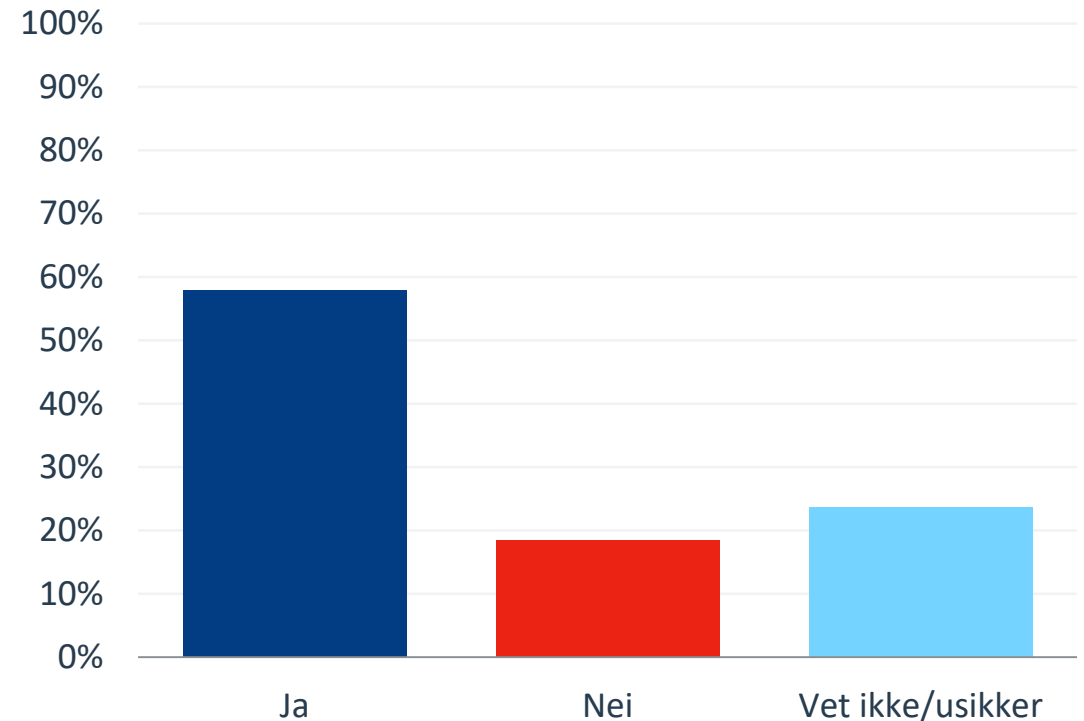
\*\* RCL, Celebrity, Azamara, Silversea mv.

\*\*\* NCL, Oceania, Regent mv.

# Bransjen er offensiv, og et flertall av leverandørene ønsker å vokse i eksportmarkedet ved å foreta større investeringer i bedriften

- 58 % av respondentene vurderer å foreta større investeringer med tanke på eksport. Dette er både små og store leverandører
- Dette er en type investeringer som GIEK kan finansiere med såkalt «internasjonaliseringsgaranti» der banken deler en andel, normalt 50% av sin lånerisiko med staten

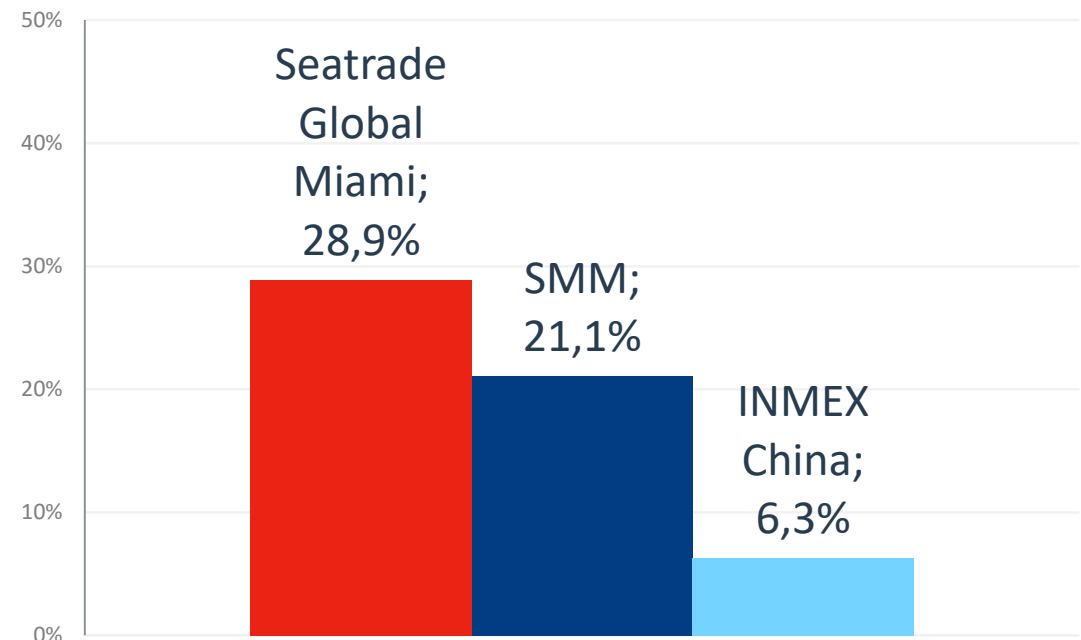
Vurderer din bedrift å oppgradere maskiner eller teknologi, utvide kapasitet eller gjøre andre større investeringer med tanke på eksport? (n=34)



# USA, Tyskland og Kina har de viktigste markedsplassene for cruise-leverandørene

- Seatrade (Miami) og SMM (Hamburg) fremstår som de viktigste messene for norske cruise-leverandører. Seatrade er den største, dedikerte cruise-messen mens SMM har et bredere fokus.
- Imidlertid benytter noen leverandører også andre messer for markedsføring av spesifikke produkter.
- NME veileder norske bedrifter mht hvilke markedsplasser de bør prioritere.

Hvordan vil du rangere følgende messer med hensyn til viktighet for å møte cruiseindustrien? 1 er viktigst og 5 er minst viktig.



# Fakta om cruise-markedet

- Per oktober 2019 var det **totalt bestilt 117 skip** eller godt 10 millioner dødvokttonn (DWT) i perioden oktober 2019 til 2027.
- Det representerer **over 10%** av den globale skipsordrebok (målt i dwt) og totale investeringer for knapt 630 milliarder norske kroner.
- **Italienske Fincantieri er største cruiseverft** i verden og står for 39% av total ordrebok (målt i DWT) etterfulgt av Chantiers i Frankrike (22%), Meyer i Tyskland (13%) og Meyer Turku i Finland (12%).
- **De fire store cruiseverft representerer ca. 87%** av den totale ordreboken og forventes å levere 71 cruiseskip frem til 2027.
- **De norske verft** representerer i dag knapt 2% av den totale ordreboken målt i dwt eller totalt 10 cruiseskip
- 34 cruiseskip i ordreboken kan betegnes som **ekspedisjonscruise** – dette er mindre skip og mål i dwt representerer denne type skip under 5% av den samlet ordrebok
- **De fire store cruiseselskapene** Carnival, Royal Caribbean, Norwegian Cruise Line og MSC Cruises (inkl. Sub-brands) representerer i dag over 85% av total kapasitet i markedet
- **De fire store cruiseselskapene** har til sammen bestilt 57 cruiseskip, hvilket tilsvarende over 70% av den totale ordreboken mål i dwt

*Kilder: GIEK, Cruise Industry News*

# Tanker om fremtiden

- Omstillingen fra offshore til cruise er like viktig for leverandørene som for verftene. Leverandørene er tydelige på at cruisemarkedet er **strategisk viktig**.
- Det må være en ambisjon å øke kontraktstørrelsen og omsetningen fra cruise. Til dette kreves bl.a. større **investeringer i bedriftene**, noe 58% sier de vurderer.
- Det trengs et **tettere samarbeid** mellom bedrifter, bankene og virkemiddelapparat for å utnytte offentlige ordninger, privat kapital og nye markedsmuligheter.
- Bransjen er **opptatt av å synes** på de relevante internasjonale markedsplassene. USA og Europa er på topp.
- **Konkurransen er hard** innenfor cruise. De internasjonale rederiene bør gjøres oppmerksom på norske konkurransefortrinn, både på produkt- og finansieringssiden.



# Notater

**GIEK**

Garantiinstituttet for  
eksportkreditt



**NORWEGIAN  
MARITIME  
EXPORTERS**

**Kontakt:**

**GIEK v/ Allon Groth, tlf. 93251124 [agr@giek.no](mailto:agr@giek.no)**

**NME v/ Erlend Prytz, tlf. 90190440 [erlend@nme.no](mailto:erlend@nme.no)**

Les mer på [www.giek.no](http://www.giek.no)