

BRIINFO

01/11

B R - I N D U S T R I E R S N Y H E T S M A G A S I N

4

Bedriftsprofilen

Jæren Traktorsenter
Offensive tanker i
offensiv bransje

10

BRI i 2011:

Store utfordringer,
mange muligheter

 NORWEGIAN
OILFIELD SUPPLY

anzett

SEPRO
technology innovation

 **Lexar**
technology x innovation

landbruk & Maskin AS

EIK
SENTERET

 **teksal**

 **AS METALLTEKNIKK**

 **Norsk
Overflate
Teknikk**

 **HITEC PRODUCTS**



Ansvarlig redaktør: Ingunn Vatsvåg
Bidragstere: Ingunn Vatsvåg, Bjørn Rygg, Morten Helliesen, Elisabeth Hovland
Fotograf: Kjetil Alsvik, Morten Helliesen og BRI
Design: Annelin Rygg
Trykk: Spesialtrykk
www.br-industrier.no



Godt nytt år gode ansatte/ kunder/ samarbeidspartner!

Våre verdier

Engasjement
Fordi hjertet slår best
der det er begeistring

Mot
Fordi det er
grensesprengende

Jordnær
Fordi vi kjenner våre røtter,
og tror på det folkelige

Overraskende
Fordi det inspirerer
til nye tanker



Det var godt å legge 2010 inn i de økonomiske historiebøkene.

Nyttårsseremonien ble gjennomført sammen med gode venner i Suldal. Når jeg står der i "stiv kuling" kl. 24:00, og blåser mine mange kilo med fyrverkeri til værs og røyken har lagt seg, kommer tankene sigende om 2010. Takknemlighet, god helse, familie der det spirer og gror, og at jeg sammen med BRIs ledere og ansatte har greid å gjennomføre 2010 på en god måte.

Det er også etter 26 års historie en fornøyelse å se BRI manøvrere seg gjennom finanskrisen nr 2 (1987 og 2008/09) der jeg ser at vår markedsdifferensierte strategi slår inn med full uttelling. Sub sea markedet har vært gjennom sin største markedstørke noensinne, mens en parallelt ser en betydelig vekst i landbruksdivisjonen.

Firma som i denne utgaven blir presentert er Jæren Traktorsenter. Dette er blitt ett flott selskap som er nasjonalt på offensiven, og det er strategisk for BRI Agris betydelige vekststrategi: "Vi blir mer folk som trenger mer mat".

Når vi nå starter i 2011, er BRIs samla ordresreserve større enn noen gang, og min klare oppfatning er at vi "gutter og jenter" er klare til å vinne NYTT LAND, i en fart og et omfang, som vil danne grunnlaget for vårt BESTE ÅR – "EVER"!

Konsernsjef BRI Bjørn Rygg

Godt nyttår! BRI infos nr. 1 i 2011 preges av at vi er i startgropen på et nytt år. Et år med optimisme og spennende prosjekter i oppstartsfasen i de ulike selskapene.

Bedriftsprofilen er viet til landbruket, Eik Sentrene, eller Jæren Traktorsenter AS som moderselskapet heter. En bransje med stabil og gradvis vekst de siste årene. En tradisjonsrik og solid virksomhet, men med mye kreativitet og nytenkning.

Økonomidirektør Arnt Sigve Undheim gir informasjon om fjoråret, budsjetter og utsikter for 2011, inkludert noen "gode råd" om hva vi må være oppmerksomme på for å nå våre budsjettmål.

Olje- og gasssektoren forventer en opptur, vi har snakket med Bjørn Harald Martinsen som er fagsjef for økonomi i Oljeindustriens Landsforening (OLF) om hvorfor. FMC som er en stor kunde av Hitec Products v/ Hans Haugen, deler optimisme og tror markedet og aktiviteten her hjemme og internasjonalt kan doble seg de kommende årene. Vi har som før både "større og mindre" nyheter fra flere BRI-selskaper.

Til slutt, ta gjerne kontakt med meg dersom du har tips til saker, på telefon 928 29 608 eller mail: ingunn@brind.no



Ingunn Vatsvåg

INGUNN HJØRNE

Innhold

Jæren Traktorsenter:

Offensive tanker i offensiv bransje

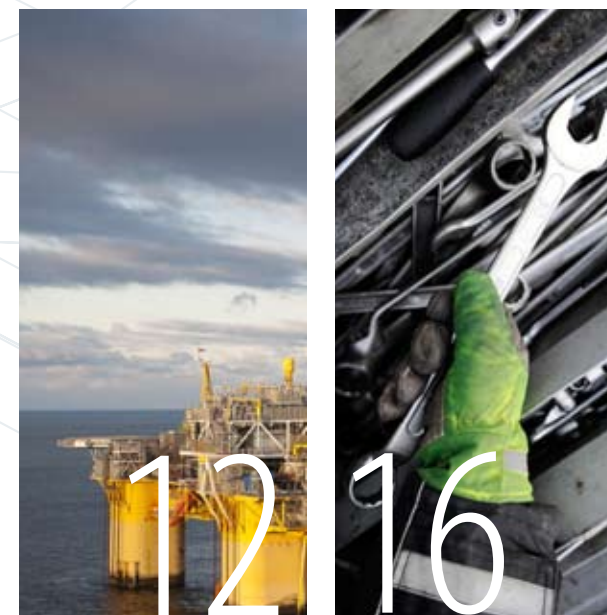
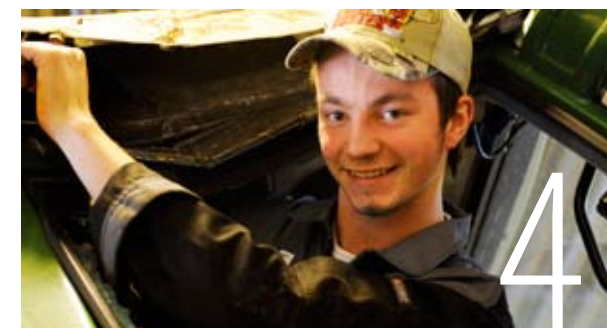
BRI 2011:

Store utfordringer, mange muligheter!

Opp opp opp, for norsk sokkel

Konkurransedyktige leverandører:

Avgjørende for norsk oljeindustri





OFFENSIVETANKER I OFFENSIVBRANSJE

BEDRIFTS PROFIL

Jæren Traktorsenter AS (Jts) er Eik Sentere som opererer i landbruksbransjen med salg, service og reparasjon av landbruksmaskiner av kjente merker som Massey Ferguson og Fendt. Jts er en del av BR Industrier AS og består av 5 Eik Sentere lokalisert i Sør-Norge: på Klepp (hovedbase), Varhaug, Lyngdal, Grimstad og Furnes. Hvert senter består av 3 avdelinger: Salg, verksted og butikk/ deler. Jts har til sammen 50 ansatte og en total omsetning på 200 mnok.

Mekaniker Svein Erik Madland (t.v.) på
Eik Senteret hos bonde Leif Harbo

– Vi ble møtt med ganske mange
ville ideer da vi kom inn i BRI-
systemet, og det var en utfordring
for oss i landbruksbransjen å ta
til oss alt, men mye har definitivt
virket bra på omsetningen,
sier Vidar Haukalid, sjefen i Eik
Senteret Jæren Traktorsenter AS.

Tekst: **Elisabeth Hovland**
Foto: **Kjetil Alsvik**

Varm, deilig kaffe er alltid en del av servicen hvis du
tropper opp på Jæren Traktorsenters avdeling på Klepp.
På kontoret har Vidar Haukalid oversikt over både
butikk og utstillingshall som viser alt det siste innen
landbruksprodukter. Hallen er innbydende innredet med de
siste modellene av utstyret som bøndene på Jæren bruker, og
den er et helt konkret resultat av ideer fra konsernsjefen i BR
Industrier. Hallen var den første i sitt slag i Norge!

Fem senter

Det var i 2003 Bjørn Rygg begynte å gjøre alvor av sin
kommersielle interesse i landbruksbransjen. Da ble Jæren
Traktorsenter stiftet, og første oppkjøp ble Eik Senteret
på Klepp. Rett etter ble Eik Senter Varhaug og Eik Senter
Lyngdal overtatt, begge disse hadde gått gjennom konkurser.



Eik Senteret i Furnes på Hedmark ble kjøpt i 2004, mens
det femte senteret, Rykene i Aust-Agder, er bygd opp helt
fra bunnen av. Til sammen har sentrene 60 ansatte og hvert
senter har sine egne daglige ledere. Jorulf Dæhlin er daglig
leder på Furnes, Vidar Dalen styrer Rykene mens John Simon
Nøkland er ansvarlig for Lyngdal. Vidar Haukalid er daglig
leder på Varhaug og Klepp.

Personkjemi

Da Bjørn bestemte seg for å gå inn i landbruksbransjen,
hadde han som forutsetning at Vidar Haukalid fra
Eik Senteret skulle være med videre.
– Jeg hadde allerede jobbet et par år som selger på Eik
Senteret Varhaug da BRI kom inn i bildet. Jeg likte meg godt
både med folk jeg jobbet med, kundene og bransjen, så dette
var det som trigget meg i å bli med videre i ny eierstruktur,
forteller Vidar Haukalid.

Sammen fikk de med seg mange av de gode folka som bøndene alt hadde et godt forhold til, og Haukalid er ikke i tvil om at dette er en viktig faktor i Jæren Traktorsenters suksess.

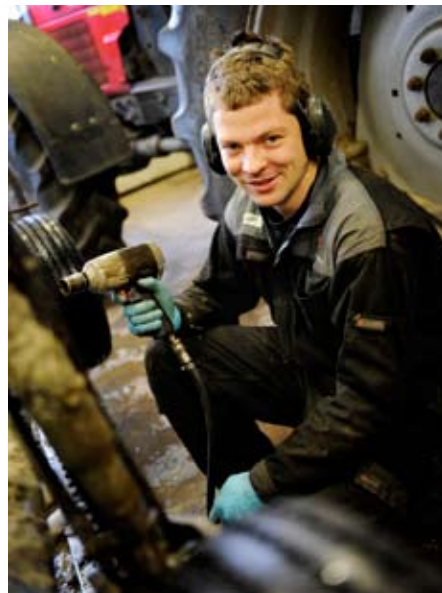
- Landbruksbransjen er en veldig personrelatert bransje. Bøndene liker å handle med dem de kjenner. Veldig få ansatte slutter, og vi ser at de har en veldig forkjærlighet for produktene vi selger. Du hadde ikke fått de eldste hos oss til å skru på annet enn en Massey Ferguson eller Fendt-tractor, smiler Haukalid.

Torsdagstreff

Samtidig har de også gjort noen grep i forhold til kundepleie, som bøndene har tatt imot med åpne armer. Den store flotte utstillingshallen har siden 2007 blitt brukt til det såkalte torsdagstreffet. Første torsdag i hver måned inviteres bønder og andre for informasjon om faglige tema og drøs. Hundre personer kommer innom i snitt.

- Bondeyrket kan være ensomt og derfor ble et slikt treff tatt imot med åpne armer hos kundene, forteller Haukalid.

I oktober hvert år arrangerer Jæren Traktorsenter en stor



velledighetsauksjon i samarbeid med Ingar Kvía til inntekt for ulike prosjekter i Haydom, Tanzania.

- Jærbuen viser stor giverglede og bidrar med auksjonsvarer og stiller opp selve kvelden med åpne hjerter og lommebøker. I fjor var nærmere tusen mennesker samlet i traktorhallen på Klepp, og vi fikk inn hele 800.000 kroner som gikk til sykehuset i Haydom, forteller en stolt Haukalid.

Vekstplaner

Det finnes 52 Eik Sentere i Norge i dag. Fem av disse er med i Jæren Traktorsenter og sørger for 20 prosent av Eik Sentrenes årlige omsetning! 200 millioner kroner er et betydelig tall. Omsetningen har hatt en stabil vekst hvert år.

- Vi har brukt mye tid i det siste på å legge en god struktur. Vi har vært opptatt av å utvikle hele organisasjonen slik at vi blant annet skal være gode på ettermarkedet. Nå er vi klare for å vokse igjen, sier Haukalid.

Større bruk, mer mat

Detaljene er han og styret varsomme med, men vekstplanene lanseres blant annet vel vitende om at bondeorganisasjonene ønsker at Norge skal bli enda mer selvforsynt med mat og trykker på overfor myndighetene for å legge til rette for dette. Lederen i Rogaland Bondelag, Ole Johan Vierdal skrev i en kronikk i Stavanger Aftenblad før jul i 2010 at større matproduksjon vil føre til stort behov for nyinvesteringer i jordbruket. Godt nytt for Jæren Traktorsenter.

Det er mange elementer i landbruksbransjen som gjør at det er lov å tenke enda større omsetning. For det første fikk ikke bransjen noen nedtur som følge av finanskrisen. Tendensen i markedet er at små bruk slås sammen til større, dermed er det behov for fornyelse og utstyret blir også større.

- Der en traktor på 75 hestekrefter gjorde nytten for ti år siden, er det traktorer på 120 hk som står for volum nå. Og dette gjenspeiler seg for de fleste produktene vi selger, sier Haukalid.

Offensive ideer i konservativ bransje

- Styret i Jæren Traktorsenter bidrar positivt til kreativitet og utradisjonelle kommersielle tiltak, noe som stimulerer oss til å våge å tenke større tanker, sier Haukalid. Ett eksempel er der vi tidligere var litt trauste og ikke kjøpte inn flere traktorer enn det vi trodde vi skulle få solgt, så kom ideen om hvorfor vi ikke satset på større volum? Slik ble det, og alt ble solgt, forteller Haukalid. En miks av nye og gamle ideer har gjort Jæren Traktorsenter offensiv, og til beste elev i klassen i Eik Senter-systemet på økonomi og kundebehandling. Men det må vel være andre faktorer som virker på denne topplasseringen også?

Stordriftsfordeler

- Vi er del av et system som gjennomsyres av en ekspansiv, kommersiell forståelse. De økonomisk ansvarlige har stålkontroll, samtidig som det er et veldig fokus på hvor vi tjener penger. Dette, kombinert med Bjørns



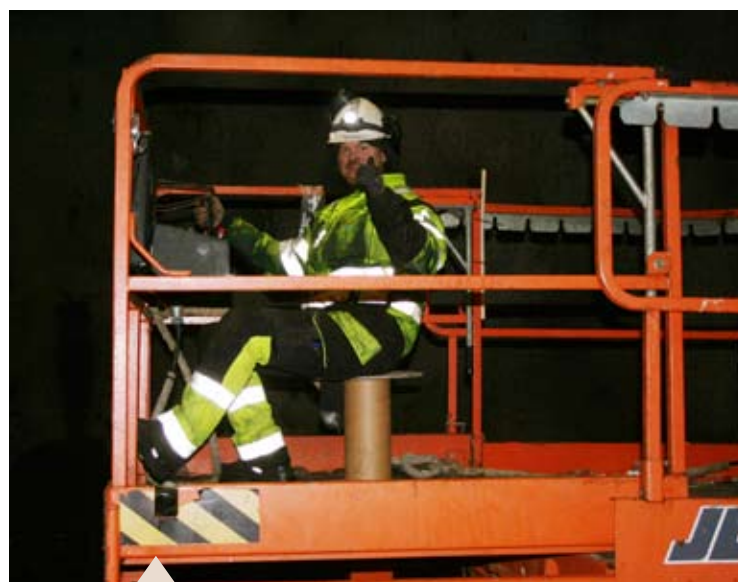
handlingsorienterte gener, er en bra formel på suksess, mener Vidar Haukalid. Stordriftsfordelene, som er en del av BRI-systemet, har han og styret også tatt med seg i utviklingen av de fem sentrene i Jæren Traktorsenter. De var alle selvstendige sentre som nå blant annet har felles innkjøp, de ansvarlige for de respektive avdelingene (deler, verksted, butikk, økonomi og helvaresalg) i hvert senter møtes jevnlig til møter og bidrar med å overføre kunnskap. Overbygningen gjør det også mulig å sende folk midlertidig mellom sentrene hvis noen har spesielle behov i en periode. Et hakk proffere er Eik Sentrenes slagord. Vidar Haukalid innrømmer at de fortsatt har en vei å gå i forhold til privatmarkedet.

- Det er ikke mange nok som vet at vi har butikker med varer som passer til andre enn bønder. Og at du for eksempel kan få reparert plenklipperen din her, sier Haukalid. Men visjonen står fast: Å være en ledende aktør i markedet.

Gode folk!

Den absolutt viktigste faktoren for suksessen og vekstplanene er uten tvil de ansatte, mener Vidar Haukalid.

- Vi har et trivelig miljø med en blanding av faglig dyktige folk som har vært i Eiksenter-systemet i lang tid. Disse har vært flinke til å rekruttere, lære opp og inkludere nye som har kommet til. Bedriftskulturen er positivt unik og fleksibiliteten stor. Et eksempel på det er at ansatte fra både Klepp og Varhaug i perioder har reist sørover til de andre Eik Sentrene når behovet for bistand har meldt seg der, forteller Haukalid.
- Et bidrag i dette er også en egen ledergruppe med et ekstra ansvar på avdelingsnivå i alle sentrene. Denne består av Roald Ueland (butikk), Jonas Skretting (delelager) og Joar Grude (verksted), og de gjør et viktig utviklingsarbeid på alle Eik Sentrene, avslutter Vidar Haukalid.



Teksal

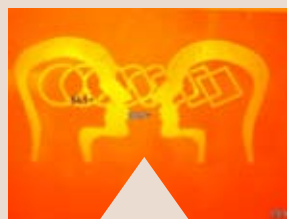
Teksal var på slutten av fjoråret gjennom en godkjenningsprosess med Aibel, hvor de sjekket systemer og rutiner for kvalitetssikring og HMS. Teksal ble vurdert på nivå 3 (4 er max) som betyr at en er kvalifisert som foretrukket leverandør på fremtidige prosjekter hos Aibel.

Teksal Midt-Norge AS utvider arbeidsområdet til også å omfatte elektroinstallasjon.

Teksal i Trondheim har i høst tatt steget videre fra å være en solid automasjonsleverandør til også å inkludere elektroinstallasjon. Vi tar sats og tar med en større andel i våre tradisjonelle prosjekter og har styrket laget med 4 nye mann i løpet av høsten, med egen elektroinstallatør i spissen og tre meget flinke elektrikere. Totalt er vi 9 skarpe medarbeidere på laget som alle drar i samme retning.

I tillegg til å underbygge våre hovedmarkedsområder innenfor samferdsel og VA, satser vi tydelig i industriell retning med elektroinstallasjon. Starter 2011 med den største ordresreserve vi har hatt noen gang med ca. 9 mill. Det er i løpet av høsten inngått flere meget strategisk viktige kontrakter som holder hele virksomheten i full aktivitet helt til sommeren. Der ligger også betydelige leveranser som vi benytter andre deler av konsernet for å få gjennomført. I tillegg har vi spennende tilbud og utviklingsprosjekter ute som ikke er avklart. Det gjør at vi har et år som kan bli meget interessant.

Nye markedsområder vi starter opp med, er termografering spesielt rettet mot elektromarkedet. Som vi kan se et eksempel på i bildet, er at Teksal her er "hett" eller varmt (termografi er kamera som måler temperaturforskjeller på objekter i bildet hvor varme områder blir røde og kalde områder blir mørke). Det er for øvrig en satsing vi gjør sammen med andre deler av Teksal-systemet og vi bygger en felles plattform for vekst i dette segmentet.



Lexar ventilkurs

Lexar har tidligere, i samarbeid med Aker Solutions, utviklet 5 kursseksjoner:

- Seksjon 1:** Ventiloppbygning og virkemåte (3 dager)
- Seksjon 2:** Standarder og ventilvalg (3 dager)
- Seksjon 3:** Kontroll og chokeventiler (2 dager)
- Seksjon 4:** HIPPS (2 dager)
- Seksjon 5:** Hydraulikk og ventilkontrollsystemer (3 dager)

Kursene er applikasjonsbaserte, dvs. at en teoridel blir etterfulgt av en gruppeoppgave. Løsning blir gjennomgått i fellesskap etter at gruppene har jobbet med denne. Det er utviklet DVD-er for alle seksjonene. Bakgrunn for utvikling av kursene var at Aker Solutions ønsket å heve ventilkompetansen for sine ansatte. Det var god tilbakemelding etter at kursene var avholdt, og ansatte har etterlyst kursene. Lexar har og hatt forespørsel om disse kursene fra riggselskaper. Med bakgrunn i dette har Lexar nylig hatt møte med Aker Solutions. Det ble da besluttet å gjenta disse kursene.



Arild Larsen startet som Business development manager i Lexar 1. desember i fjor.

Det skal avholdes 3 kurs i løpet av året, 2 kurs i Stavanger-området og 1 kurs i Midt-Norge. Aker Solutions og Lexar vil tilby disse kursene til sine ansatte og kunder. Lexar er ansvarlig for teknisk innhold og forelesning samt at de skal stå for den administrative delen av kursene sammen med Aker Solutions.

Subsea Skid til FMC/ConocoPhillips

Vi i Hitec Products har en for oss litt uvanlig jobb under ferdigstilling for FMC/Conoco-Phillips for øyeblikket. Det er en HAU (Hydraulic Accumulator Skid) for plassering på havbunnen, på Judy Joanne-feltet. Skiden skal erstatte en gammel unit fra 1995. Prosjektnavnet vekker gamle minner fordi FMCs første jobb noensinne på engelsk sokkel var nemlig Judy Joanne-prosjektet, som flere av dagens Hitec-ere var involvert i tilbake i 1993. Den nye skiden er snart klar for levering, utstyrt med kvalitetsventiler fra IPT / Anzett!



Norwegian Oilfield Supply

Norwegian Oilfield Supply AS har hatt et meget godt år i 2010. Vi har hatt en vekst i omsetningen på rundt 50 % fra 20,5 mill. i 2009 til over 30 mill. i 2010. Bunnlinjen har også utviklet seg tilsvarende. Vi går nå inn i 2011 med en solid grunnmur for videre vekst og utvikling i selskapet, hvor vi ser en rekke positive indikatorer for oss i markedet. Vi har forlenget og utvidet rammeavtalen med Schlumberger, videre arbeider vi med en ny rammeavtale med Weatherford. Vi har også inngått samarbeidsavtale med Mac Dermide, avdeling offshore solutions, hvor vi blir deres representant i Norge, i første omgang på topside fluid siden. Vi vil også arbeide med å flytte lager og logistikkdelen til Mac Dermide fra Ågotnes til Forus. Videre har vi utvidet rammeavtalen med ConocoPhillips på kjemikaliesiden.

Av nyansatte nevner vi at vi har ansatt Oddhild Marki som administrasjonskoordinator på kontoret. Ellers vil vi også ønske Håkon Katrud velkommen på laget som lager og logistikk medarbeider. Vi arbeider også med ansettelser på salgssiden og i utleieavdelingen for å styrke fokuset på disse områdene.



Oddhild Marki, administrasjonskoordinator Norwegian Oilfield Supply

Metallteknikk

Thor Gunnar Halvorsrød har jobbet i Metallteknikk avdeling Forus i nesten 4 måneder. Leder Ronny Reiestad beskriver ham som "indianeren". Han har fått mange kallenavn i årenes løp, men det er første gang noen har kalt ham indianer smiler han. Han sier det kan ha noe med at "jeg liker gang og action rundt meg". Han beskriver seg som handlingsorientert med sterkt behov for at ord gjøres om til handlinger.



Thor Gunnar

Thor Gunnar opplever Metallteknikk som en spennende bedrift å jobbe i. Han ser store potensialer i synergiene som "nye" Metallteknikk representerer både internt i konsernet og eksternt. Det å kunne tilby større pakker innen avansert platebearbeiding og sveis av hovedsakelig rustfrie materialer og maskinering, forenkler for kunden og effektiviserer arbeidet. Aktivitetsnivået er for tiden høyt både på tilbudssiden og med videreutvikling av interne struktureringsprosesser. I tillegg har de fått inn noen større ordrer som de jobber med.

Thor Gunnar er aktiv også etter arbeidstid. Han har en lidenskap for motorkjøretøy og restaurerer biler og veteranmotorsykler. I tillegg kjøpte han et nedlagt gardsbruk for 4 år siden som han har restaurert selv. Jærbuen fra Bryne har med andre ord "nok å gjer".



Blikk mot framtiden.
Økonomidirektør
Arnt Sigve Undheim
tror på et godt 2011.

BRI I 2011: STORE UTFORDRINGER, MANGE MULIGHETER!

Tekst: Morten Helliesen
Foto: Morten Helliesen

Vel 400 millioner kroner i ordreserver ved inngangen til 2011 gir selskapene i BR Industrier de beste forutsetninger for et godt år. Men selv om tidene er bedre enn for bare få måneder siden, må hele konsernet jobbe hardt for å sikre konkurransekraften.

2010 ble ikke et år slik folk flest hadde trodd det skulle bli.

– Nei, vi trodde nok at året sett under ett ville bli bedre enn det som ble resultatet. Ordretørken, spesielt i undervannsmarkedet, varte lenger enn det vi budsjetterte med, selv om det løsnet etter hvert. Dessuten ser vi at en del av de ordrene vi fikk i siste halvdel av 2009 og første halvdel av fjoråret, hadde mindre marginer enn det som har vært vanlig. Med andre ord er inntjeningen på dem lavere enn det vi ideelt sett ønsker, forteller økonomidirektør Arnt Sigve Undheim i BR Industrier.

Og resultatmessig ble 2010 faktisk et svakere år enn 2009, selv om man kanskje skulle tro det motsatte.

– Ved innledningen til 2009 var finanskrisen ganske fersk. Og mange bedrifter, også hos oss, jobbet med kontrakter som allerede var inngått og som hadde gode marginer. For manges

del ble derfor året nokså upåvirket av krisen, i hvert fall målt i resultater. Det var først i 2010 at følgene kom for fullt. Selv om man trodde på bedre tall, innfridde de bare delvis.

Landbruk står for stabilitet

Likevel, noen selskaper i BR Industrier gjorde det godt også i 2010. Ett eksempel er landbruk, eller Agri som området gjerne kalles hos oss. Dessuten gjorde noen av de mindre selskapene innen olje og gass, eksempelvis Norwegian Oilfield Supply (NOS), det bra. NOS driver blant annet utleie av ulikt utstyr til oljeindustrien. Å leie i stedet for å eie kan være en smart strategi. Det vet NOS' kunder.

– Når det gjelder landbrukssektoren, er den ofte mer stabil enn andre områder. Bøndene driver på det jevne, og som regel risikerer vi ikke de store nedturene. I tillegg ser vi at BRI-selskapene her er blitt stadig dyktigere både når det gjelder markedsføring og salg. For oss er det viktig å ha

landbruksselskapene som en del av porteføljen vår. De bidrar til å jevne ut virksomheten, sier Undheim.

Selv om ordretørken varte og rakk i 2010, bedret situasjonen seg fra sensommeren og ut året. Det siste halve året ble det tildelt mange kontrakter innen olje og gass. Det viser ikke minst igjen på ordreserven ved inngangen til 2011.

– Det er et signal om at tidene er bedre, i hvert fall for det kommende halvåret, sier Arnt Sigve Undheim. Som samtidig advarer:

– Det er nok mange som tror at når går veien rett fram. Men det er fortsatt mange bedrifter i de fleste bransjer som har ledig i ordrebøkene, og som vil ha jobb for å fylle dem opp. Derfor er det fortsatt press på prisene. Det betyr at marginene, vår inntjening, er lavere enn det som var situasjonen tidligere. Skal vi sikre oss her, må vi jobbe enda smartere og mer effektivt enn før, sier Undheim.

Ser vi på BR Industrier totalt, er olje og gass den klart dominerende sektoren. Av den årlige omsetningen representerer dette opp mot 70 prosent av omsetningen. Andelen vil ikke bli mindre. Tvert imot. Derfor er selskapenes evne til å drive smart viktigere enn noen gang.

Mer følsomme overfor pris

– Én utfordring er å ha kontroll over kostnadene. Det er ingen tvil om at bedriftene innen eksempelvis olje og gass konkurrerer i et internasjonalt marked. Sterk konkurranse gjør at prisene i store deler av markedet er lavere nå enn tidligere. Det er ofte ikke tilfelle her hjemme, hvor kostnadene generelt og lønningene spesielt stiger år for år.

– Slik sett tror vi situasjonen før og etter finanskrisen er veldig ulik. Mens vi tidligere nok var mye mer uavhengige av kostnader og pris, er kundene nå mer bevisste. Det igjen stiller krav til at vi til enhver tid er konkurransedyktige, sier Arnt Sigve Undheim.

Økonomidirektøren ser flere utfordringer for 2011.

– Å kunne gjennomføre de kontraktene vi nå har på en prikkfri og profesjonell måte, er selvsagt viktig. Mye av det vi produserer er basert på skreddersøm. Derfor er det ofte vanskelig å effektivisere driften, noe som gjør at vi stilles overfor enda strengere krav til lavest mulige kostnader og høy effektivitet. Ikke minst er dette et krav lederne i de ulike BRI-bedriftene møter. I 2010 fokuserte de mye på markedsføring og salg. I 2011 er det tid for å jobbe enda mer aktivt internt med å profesjonalisere organisasjonene.

Sier Arnt Sigve Undheim. Som tror 2011 også blir et år for restrukturering av flere bransjer. Sterkest vil de bransjene og bedriftene stå som leverer nisjeprodukter.

– Driver du i en spesiell nisje, kan du få et bra 2011. Men hvis det er mange tilbydere, tror jeg at vi vil ha lavere priser som en utfordring en god stund til. Uansett hvem man er og hva man driver med, må vi tjene penger, sier Arnt Sigve Undheim.

Kina og andre land i Østen er inne i en sterk økonomisk vekst og trenger mye energi. Det skaper store muligheter for BRI-bedriftene som er leverandører til oljevirksomheten på norsk sokkel. Utsiktene er lyse de kommende årene, om bare vi er konkurransedyktige.

OPP OPP OPP FOR NORSK SOKKEL

Det skjer mye på norsk sokkel. Det vil leverandørselskapene tjene på!

Tekst: Morten Helliesen
Foto: Øyvind Hagen - Statoil

Hvordan kan vekst i Østen skape jobb i Rogaland, spør du. Svaret er enkelt. Økt etterspørsel etter olje gir høyere pris per fat. Og kineserne kan ikke få nok. Slik er det i et enormt marked hvor velstanden øker, og det daglig selges 50.000 nye personbiler. I skrivende stund ligger oljeprisen på nær 100 dollar fatet. Det gjør oljeselskapene optimistiske med tanke på framtiden. Og optimisme gir grunnlag for økt investering på sokkelen. Det blir det jobb av. Over 200.000 mennesker her i landet har i dag sitt arbeid direkte og indirekte knyttet til aktiviteten på norsk sokkel. I tillegg kommer sysselsetting knyttet til en betydelig eksport fra leverandørnæringen.

Bjørn Harald Martinsen er fagsjef økonomi i Oljeindustriens Landsforening (OLF), som hvert år ser inn i glasskulen og spår framtiden ikke minst for leverandørbedriftene. Som fagøkonom vil ikke Martinsen kalle seg en spåmann. Men at utviklingen vil ha stor betydning for næringslivet, er han enig i.

Vilje til å investere

– Mens vi for et års tid siden var usikre med tanke på nivået på sokkelen de kommende årene, kan vi nå slå fast at aktiviteten blir tidenes høyeste. Fra en nokså usikker situasjon høsten 2009, har vi gått til en situasjon hvor optimismen for alvor er tilbake. En av de viktigste driverne

er økt etterspørsel etter energi i Asia. Det igjen har medvirket til at vi i dag har en oljepris på over 90 dollar fatet, noe som betyr at oljeselskapene føler seg rimelig trygge på at en stabil situasjon framover. Og da kommer investeringsviljen tilbake igjen.

Troen på framtiden gjenspeiles i investeringene på sokkelen. Fjorårets nivå på vel 140 milliarder kroner vil stige år for år fram mot 2014 hvor prognosen er at det skal investeres 157 milliarder. Investeringene ser deretter ut til å kunne falle noe tilbake, men fortsatt holde seg på et høyt nivå historisk. Investeringsnivået og optimismen til tross. I liket med andre analytikere innen olje og gass, ser Martinsen likevel utfordringer som også leverandørbedriftene innen næringen etter hvert vil møte.

– På kort sikt er det ingen tvil om at bildet er veldig positivt. På lengre sikt er utfordringen at vi her hjemme leter i de samme arealene som vi har lett i gjennom 15 år. Det betyr at de store funnene tid er forbi, og at det stort sett er mindre funn som gjøres nå. Og volumene er rimelig små. Derfor ser vi det som viktig at myndighetene etter hvert åpner nye områder for leting og produksjon. Skjer ikke det, vil vi når vi nærmer oss slutten på dette tiåret, risikere at det blir få nye prosjekter på sokkelen.

Borestart i nord i 2014?

Derfor ønsker oljeselskapene og hele bransjen tilgang på flere områder. Mest interessant akkurat nå er Lofoten og Vesterålen. Regionen er spennende, blant annet fordi strukturen i grunnen nettopp her er av en type som vi kjenner fra funnområder lenger sør. Også med tanke på infrastruktur peker dette området seg ut som et naturlig neste trinn for oljevirksomheten. Og for bransjen totalt, ikke minst for leverandørindustrien, vil et ja til åpning av Lofoten og Vesterålen bety viktige oppdrag når vi kommer ut i neste tiår. Gir politikerne grønt lys, kan det første boret settes i havbunnen i nord i løpet av 2014, tror oljeindustrien selv. Årets petroleumsmelding fra Regjeringen, den første meldingen på sju år, vil gi svaret på hvor veien går, tror Martinsen og andre eksperter.

Åpning av nye leteområder er bare noe av det som gir en viss usikkerhet for norsk oljeindustri. Også utviklingen i gassmarkedet settes det spørsmålstegn ved. For det er et faktum at Norge er i ferd med å ta steget fra å være en oljenasjon til å bli en storaktør innen gass. Produksjonen av olje her hjemme har falt med vel 40 prosent siden toppårene omkring 2000/2001. Når det gjelder gass har USA vært ansett som en viktig kunde. Men nå satser amerikanerne stort på såkalt skifergass på sitt eget kontinent. Store funn

av slik gass, som hentes opp fra finkornet skiferstein, gjør at USA nærmer seg selvforsyning, og norsk gass må finne nye markeder.

Økt oljepris = økte priser

– Det som er spesielt i denne næringen, er at vi jobber innefor så lange horisonter. Fra politikerne sier ja til åpning av nye områder, tar det ofte 10-15 år før vi ser ringvirkningene. Nøler Stortinget med å åpne for mer virksomhet i nord, vil situasjonen for leverandørindustrien kunne bli svært krevende når vi passerer neste tiårsskifte.

OLF som resten av næringen er opptatt av et konkurransedyktig kostnadsnivå i industrien. Fra 2004 til 2008 økte kostnadsnivået med nær 80 prosent. Mye av utviklingen var drevet av høye riggrater. Også sterk vekst i stålprisene hadde stor betydning for kostnadene i næringen.

– Stiger oljeprisen videre, vil kostnad igjen kunne øke. Det må vi være spesielt obs på. For olje- og gassindustrien er internasjonal, og oppdragsgiverne vil satse der de får mest igjen for pengene. I dag er leverandørindustrien konkurransedyktig, også internasjonalt. Slik må vi sørge for at den blir også i årene som kommer, sier Bjørn Harald Martinsen.



KONKURRANSEDYKTIGE LEVERANDØRER AVGJØRENDE FOR NORSK OLJEINDUSTRI

Tekst: Morten Helliesen
Foto: Kjetil Alsvik



Hans Haugen

Hans Haugen og hans kolleger ved FMC Kongsberg er en viktig kunde for BRI-bedriften Hitec Products. Sammen er virksomhetene klare for sterk vekst de kommende årene. Satsingen på norsk sokkel og ikke minst internasjonalt gir grunn til optimisme.

FMC er en ledende aktør innen blant annet kontroll- og overvåkingssystemer til oljeindustrien. Hitec Products leverer eksempelvis IWOCs (Installation Workover Control System) til FMC. Hans Haugen utelukker ikke at markedet og aktiviteten her hjemme og internasjonalt kan doble seg de kommende årene. For en stor aktør som FMC, er det viktig å ha sterke og aktive underleverandører for å kunne imøtekomme kundenes behov og ønsker.

– For oss er leveranse på tid, teknisk løsning, erfaring, kvalitet og konkurransedyktige kostnader nøkkelen til suksess. Det er det samme kravet vi stiller til våre leverandører. Ikke minst er dette et viktig fokus i tider hvor aktivitet og etterspørsel går opp, og hvor det å være kvalitetsbevisst er avgjørende.

Marked og muligheter her hjemme betyr muligheter også internasjonalt. FMC er en av de mest aktive norske petroleumsmiljøene med en stadig større internasjonal aktivitet. Det vil forhåpentligvis også Hitec Products nyte godt av i årene som kommer!



Geir Morten Oftedal (fabrikksjef) og Sverre Kleven (kvalitetsansvarlig) foran gjerdet til Slottet.

NOT: Slottet som kunde!

NOT skal levere 800 meter gjerde til Slottet. Som et ledd i den omfattende renoveringen av Slottet skal NOT "shine opp" gjerdet. Jæren Industrielakking sandblåser, Jæren Zink varmforsinker og Rogaland Pulverlakk har pulverlakkert gjerdet. Jobben har de fått via en kunde på østlandet.

NOT opplever en gradvis vekst, og tar markedsandeler både på østlandet og i Bergen-området. De har operert i disse markedene i 3 år, og leder i NOT, Geir Ove Salte, mener veksten skyldes 2 viktige faktorer; NOT tilbyr flere teknikker i samme gruppe og NOT tilbyr transport. Dette gjør det både enkelt og kostnadseffektivt for kundene.

NOT-prosessen TM – levetid for den spesielt faglig interesserte:
NOT-prosessen TM som Duplex-system har mye lenger levetid enn beleggene hver for seg. Levetiden kan vises i formelen: $LT = (LZN + LM)$
 LT = Duplex-systemets levetid i år
 LZn = sinkbeleggets antatte levetid i år i det aktuelle miljø
 LM = malingbeleggets antatte levetid i år i det aktuelle miljø, hvis den påføres direkte på stål
 K = miljøavhengig synergifaktor som kan settes til:
1,5 når systemet eksponeres i miljøklasse C5 eller permanent nedsenket sjøvann.
1,6 – 2,0 for eksponering i miljøklasse C3-C4 eller når våttiden for systemet er mindre enn ca. 60 %
2,1 – 2,3 ved eksponering i miljøklasse C2

Fakta om NOT:

- Norsk Overflate Teknikk AS (NOT) er en av de største aktørene i Norge innen overflatebehandling av metall. Gruppen består av 6 firma med til sammen 70 ansatte som har lang erfaring og bred kompetanse innen de ulike prosessene.
- NOT kan tilby varmforsinking, pulverlakking, lakking/ maling, sandblåsing, beising av rustfritt stål, Xylan-belegg, Zink-fosfat og Mangan-fosfat.
- Flere av gruppens firma er sertifisert i henhold til NS-EN ISO 9001:2008 og 14001:2004 for overflatebehandling av metaller.
- Alle firmaene er Achilles- og JQS-kvalifisert.
- NOT har tatt patent på ordet NOT-prosessen (trademark). Begrepet dekker prosessen NOT har utført i flere år, det vil si en kombinasjon av overflatebehandlingene sink + pulverlakking, sink + maling og sink + xylan.





BR INDUSTRIER

BR Industrier står i dag bak 11 virksomheter og sysselsetter direkte 500 mennesker. Vi vil bygge en kultur der vi tror på det umulige, utvikler levende arbeidsplasser og skaper gode historier for fremtiden. Dette gjør vi med sterkt engasjement, mot og vilje til å tenke utradisjonelt.

www.br-industrier.no

DE BRENNER FOR JOBBEN!

Våren 2011 markerer gjennombrudd for Anzetts brannsystemer. I løpet av kort tid leverer BRI-selskapet et større anlegg til den nye Jasmin-plattformen i engelsk sektor i Nordsjøen. Viktigste fortrinn i kampen om kontrakter, er evnen til å levere skreddersydde løsninger med en unik service og oppfølging.

Ikke rart Rune Lunde og Torstein Vaaland smiler om dagen. Det samme gjør daglig leder Halvor Bergsaker, som kan notere seg for et skikkelig markedsgjennombrudd. Systemet, som skal leveres til ConocoPhillips' Jasmin-felt i britisk sektor i Nordsjøen, vil ved en brann levere vann i en gitt mengde og under et bestemt trykk. Det er et såkalt delugesystem, bygget opp omkring en ventilteknologi, som styrer det hele.

Under vann i årevis

Det er strenge krav til råvarene som inngår i produksjonen av brannsystemer fra Anzett. Her er super duplex titan, en type legering som er meget motstandsdyktig mot sjøvann. Ikke rart forresten at materialene må stå imot tidens tann. Anleggene leveres for å vare i 25-30 år. Og ikke nok med at de skal stå i vær og vind på en rigg, store deler av det hele er i saltvann hele tiden. Titan og annet eksklusivt metall produseres som regel ved Norsok-godkjente støperier, blant annet i Russland og Kina, og kostnadene til de edle materialene kan utgjøre opp mot 85-90 prosent av en kontrakts totalverdi.

– Selv om vi lenge har hatt brannsystemer, har vi spisset satsingen vår her. Og Jasmin-kontrakten er gjennombruddet vårt. Vår kunde er et stort britisk selskap som heter Worley Parsons. Selskapet har ansvaret for ingeniørarbeidene på Jasmin. Fra dem har vi fått meget gode tilbakemeldinger på måten vi har solgt oss inn på. Blant annet slo vi ut en



De tenker, brann, vann og trykk hele døgnet. Rune Lunde og Torstein Vaaland er klar for utrykning.

stor konkurrent i det engelske markedet, forteller Halvor Bergsaker.

Utsikter til flere oppdrag

– Hva er det viktigste konkurransefortrinnet dere har?
– Det er flere konkurrenter som kan levere den teknologien og de systemene vi står bak. Derfor er det viktig at vi er på hugget og konkurransedyktige overfor kunden i tilbudsfasen, at vi er raske, fleksible og at vi viser engasjement og en proff holdning. Alt i alt snakker vi om skreddersydde løsninger av høy kvalitet, tilpasset kundens ønsker og behov. Klarer vi å innfri alt dette, ser vi at vi er meget konkurransedyktige, sier Bergsaker.

Etter at Anzett innen 1. april har levert brannsystemet til det spanske verftet som bygger Jasmin-plattformen, sikter Forus-selskapet mot nye utfordringer. Blant stikkordene er den forestående Gudrun-utbyggingen, og om en stund vil også Valemon komme. Dessuten er modifikasjonsmarkedet på sokkelen hele tiden interessant. Sist, men ikke minst, kommer også brannanlegg på land, eksempelvis raffinerier og prosessanlegg. Snøhvit er et eksempel på slike anlegg hvor Anzett har levert.

Selvsagt ser også BRI-selskapet ut av landet. Blant de mest interessante markedene er Brasil og Petrobras. Også her har Anzett hatt leveranser.

