

Olie- og gasmarkedet klar til kæmpe ordrepakke

Store afsætningsmuligheder for dansk teknologi i olie- og gasindustrien, hvor milliarderne ruller lystigt og i større mængder.

Af Palle Aarøe
palle@soefart.dk

Der er enormt mange penge i omløb i olie- og gasssektoren. Både de der kommer ind fra salg af olie og gas og afledte produkter – og de der flyder den anden vej og investeres i ny teknologi til øget udvindingegrad af oliebrønde eller renovering af eksisterende anlæg m.v.

I olie- og gasbranchen gøres tallene ikke op i millioner men i milliarder, når det gælder fremtidige investeringer. Og det med sådan en iver og målrettedhed, at den verserende debat i Danmark og andre lande om på sigt totalt at afskaffe fossile brændsler nærmest bliver helt fortrængt fra overhalingsbanen.

Klar til at investere
Verdens store olielande

står nemlig klar med tunge milliardinvesteringer for at få endnu mere olie og gas op af undergrunden for at imødekomme den hungrende efterspørgsel efter energi.

Det står helt klart efter et seminar i København i sidste uge om afsætningsmuligheder i olie- og gasindustrien for danske virksomheder arrangeret af Eksportrådet og Danish Marine & Offshore Group, DMOG, i samarbejde med Offshore Denmark, og hvor cirka 100 virksomheder var repræsenteret.

De ville gerne have mere at vide om, hvordan de bliver kvalificeret til at blive leverandører til olie- og gasindustrien, hvor afsætningsmulighederne er reguleret af både industrispecifikke standarder og flere landspecifikke krav, men hvor indtjeningsmulighe-



Senior Vice President Palle Kruse, Danfoss A/S, kunne fortælle succeshistorierne fra dengang Danfoss A/S gik fra oliehydraulik til vandhydraulik, blev fokuseret på olie- og gasområdet og i 2000 for alvor gik ind i marinesektoren med sin unikke højtrykspumpe, hvor der i udviklingsprogrammet var blevet satset meget på samarbejde med Mærsk og DONG. En frisk undersøgelse af olie- og gasmarkedet fra i år viser et "adressable marked" på 2 mia. kr. for danske højtrykspumper, og når området motore, ventiler og flancher lægges oveni, siger markedspotentialt 3 mia. kr. Danfoss A/S tror meget på sit nye forretningsben i High Pressure System, selvom omsætningen endnu ikke blot er i nærheden af de 2 mia. kr. Pt. søges lokale samarbejdspartnere i bl.a. Houston, Sao Paulo, Dubai samt Malaysia og Kina. Foto: DONG Energy

derne til gengæld er særdeles attraktive, når det blå stempel først er tildelt.

Gæster fra 10 olielande

Repræsentanter fra 10 af verdens største olielande deltog også i seminaret, og alle disse lande forventer hver at investere mindst 10 mia. USD om året over

de næste 5 år i sektore. Det svarer til opførelsen af knap tre Storebæltsbroer hvert år i hvert af de 10 lande 5 år frem.

Hertil kommer, at der i nær fremtid skal bygges 28 nye borerigge og 16 FPSO-fartøjer (Floating Production Storage and Offloading). Formålet med seminaret

var at inspirere og hjælpe interesserede danske virksomheder tættere på disse enorme pengestrømme og muligheden for at få en bid af kagen som underleverandører.

Ud over de helt store olieselskaber opererer et utal af små og mindre operatører med stort behov for effektive teknologiske

løsninger i den attraktive sektor, og efterforskningen efter nye felt intensiveres hele tiden.

Fortsætter side 9

Vue over konferencsalen i Eigtveds Pakhus hos Udenrigsministeriet. Foto: Palle Aarøe



Fortsat fra side 8

Den nye eftersøgning foregår primært offshore og på store dybder, og nye udforskningsområder med store klimatiske udfordringer og miljømæssige risici kommer til at spille en stor rolle i den fremtidige olie- og gasindvinding.

Nye og store krav

Udviklingen betyder samtidig nye og større krav til underleverandører i et mega-marked, hvor der virkelig er noget at gå efter for Det Blå Danmarks underskov af maritime virksomheder.

Mange af disse har været i gang i lang tid og er kort godt ind på markedet, og uanset om det drejer sig om service eller boreteknologi, har vi i Danmark opbygget nogle kompetencer, som veldefineret også vil kunne bruges i andre industrier.

Iflg. adm. direktør Mogens Koch, DMOG/Offshore Denmark, skal ordrepotentialet i olie- og gasindustrien for danske virksomheder også gøres op i milliarder. Han vil dog ikke komme med et mere konkret tal.

Han skønner, at der i Danmark er godt 200 større seriøse og potentielle virksomheder, der kvalificeret kan levere produkter til olie- og gasssektoren.

Hvis de, der lever af offshore, medtages, er antallet 500, og vi kan sagtens komme op på 1000 relevante virksomheder, hvis

vi tager det hele med. En del leverer i forvejen til de store olieoperatører i Danmark og har produkter, teknologier og serviceydelser, som kan bruges mange andre steder i verden. Og hvis alle nu får spidset kompetencerne lidt til, er der virkelig muligheder, siger Mogens Koch.

Større potentiale end i vindmølleindustrien

Peter Lykke Fick, Senior Consultant, Dansk Industri, vurderer, at i en sammenligning med f.eks. vindmølleindustrien, så er de potentielle markedsmuligheder for dansk teknologi langt større i gas- og olieindustrien i mange år fremover.

Han peger bl.a. på, at Norge næste år tager hul på et omfattende investeringsprogram på 140 mia. NKR, og at Brasilien alene i 2008 investerede cirka 150 mia. kr. og at det sydamerikanske land fra 2009 og frem til 2013-2014 samlet vil investere 170 mia. \$ i sektoren.

Netop kunde-emner i Brasilien får i denne uge besøg af en dansk delegation på 21 virksomheder med "forretning på havet" lige fra operatører til et firma, der servicere kompressorer, f.eks. på en platform.

Kasakhstan sværest

Det fremgik bl.a. af seminaret, at et land som Kasakhstan – det sværeste af alle at operere i, hvor for-

retningsproget er russisk, og hvor landet vil fordoble olieproduktionen – stort set intet kan selv og derfor har brug for alt til deres industri, for de vil for alt i verden ikke handle med russerne.

Kasakhstan praktiserer dog Local Content Requirements for at sikre, at 15 pct. af leveringerne til olie- og gasssektoren produceres lokalt i landet. Så der er stadigvæk et årligt ordrepotentiale svarende til 85 pct. af små 3 Storebæltsbroer, der ligger og venter i lige netop det land.

Nigeria kræver, at 70 pct. af alle leverancer til sektoren skal være produceret lokalt. I Vietnam – hvor det største udviklingspotentiale er inden for gas – er et tilsvarende krav på 70 pct. på vej i en ny lov. Her bliver en lokal partner også et must.

Norge, et godt sted at begynde

Flere eksperter vurderede på seminaret, at Norge er et godt sted at starte for en dansk underleverandør, især hvis en virksomhed f.eks. er vokset ud af den

maritime sektor. I Norge findes mange velkendte teknologier, og offshore-sektoren er mere end 40 år gammel. Derfor skal anlæg løbende renoveres eller helt fornyes.

Den magtfulde norske olieindustri har sit eget eksportråd Intsoq, og arbejdsgiverorganisationen Norsk Industri har bl.a. har satsat meget på at blive gode venner med olieselskaberne. Norsk Industri har også etableret et samarbejde med 4-500 russiske underleverandø-

rer, og når slaget om det omstridte havområde i Barentshavet nu forhåbentligt snart slutter med en næsten ligelig deling i to, forventes norsk know-how overflyttet i stort omfang fra Stavanger til Kirkenes og i mindre omfang til Murmansk.

Norsk bekymring

På det seneste har den norske sektor oplevet en række større projekter gå til udlandet, bl.a. Korea. Dette har vakt politisk bekymring på den stærke

hjemmebane, uden at der dog indtil videre er kommet krav om, at en vis procentandel af projekter skal produceres i Norge.

Den norske industri har siden 2000 haft demoprojekter, der går ud på at udvikle teknologi og opbygge referencer, som senere kan bruges kommercielt. Det er vi også begyndt på i Danmark, blot endnu ikke inden for olie- og gasindustrien, hvilket nogen på seminaret kunne ønske skete.



Kasakhstan regnes for at være det sværeste olieland at operere i, fordi det teknologisk er tilbagestående. Samtidigt er det "tungt" at arbejde i, fordi arbejdsproget er russisk, men russerne og Rusland vil man ikke vide af.... Foto: Mærsk Olie & Gas

REJS MED SØFART OG ALBATROS

KRYDSTOGT IRLAND, ENGLAND OG KANALØERNE - MED OCEAN NOVA

FORÅRSMEDRYDSTOGT FRA IRLAND TIL WALES, SYDENGLAND OG KANALØERNE MED ALBATROS TRAVEL EGET GUMBLANTERIKS - MED DANSKE REJSELEDERE, 9 DAGE

Som et beskyttet indhav ligger Det Irle Hav mellem Irland, England og Wales. På dette krydstogt har vi lagt en lyslinær rute, hvor vi besøger en lang række spændende kulturbyer og landskaber. Byer og steder, som for de fleste vedkommende ligger uden for de gængse rejsespor. Vi besøger Belfast og Dublin, hvor der er tid til at nyde et velkøbt glas Guinness. Videre mod Wales og Skottland inden toget slutter på De Engelske Kanaløer Jersey, Alderney og Guernsey. Her nyder befolkningen et mildt skandinaviske klima og en lev starteprocent, og vi nyder nogle smukke klippesøer.

Albatros' præmiedisney Ocean Nova er det perfekte skib til netop denne slags sejler. Vi rider over hele skibet og bemærker selv fart og kurs. Der er kun plads til 80 gæster om bord, og reisen får derfor karakter af en gruppetur, hvor vi selv kan tage på opdagelse i land.

Prisen inkluderer: Danske rejseledere, fly København – Belfast og Guernsey – København, havnemær byvanding på Alderney, ophold på Ocean Nova i udvendigt delt dobbeltkajyt (tillæg for enkeltkajyt), hjælpension, skatter og afgifter.

Dagsprogram ved køb af udflugtsopkøb

Day 1 København – Belfast, Nordirland. Ombordtøjning.

Day 2 Dublin, Irland. Byrundtur og Guinness-smagning.

Day 3 Dublin. Tid til egne eventyr.

Day 4 Holyhead, Wales. Bustur til Snowdonia.

Day 5 Cardiff, Wales. Byvanding.

Day 6 Skottland. Besøg i St. Marys.

Day 7 Plymouth. Bustur på Dartmoor.

Day 8 Guernsey og Alderney. Bustur på Guernsey.

Day 9 Jersey, fly Guernsey – København.

Afrejse 5. maj 2011
kr. 11.990,-
Udflugtsopkøb kr. 1.795,-

Se mere på www.albatros-travel.dk/soefart

Information og bestilling
booking@albatros-travel.dk
tlf. 3090 3090
Oplys venligst rejsekode IR-309

REJS MED HJERTE, HJERNE OG HOLDNING

536

Her Kinas repræsentant Kinje Chang, som gerne ser flere danske underleverandører på det store kinesiske marked på alle områder. Men de skal være klar over, at der er en kulturel forskel, og at de både skal være fleksible og tålmodige. De skal også være forberedt på en form for investering, for de kan tjene på markedet. Det kunne være investering i en kombination af økonomi, teknologi og HR – og tid, mener Chang. Foto: Palle Aarøe

537

Fakta

Et eksempel på, at olie- og gasbranchen kan være et svært område at trænge ind på for en ny underleverandør er produktion af højtryksrør til olieplatforme. Bl.a. har det kostet en dansk producent en halv mio. kr. alene i papirudgifter for at opfylde krav i amerikanske standarder og Lloyd's certifikation m.m. i forbindelse med en ordre på levering af 1½ km. højtryksrør. Altså før en egentlig produktion kunne gå i gang. Papirmængden til disse dokumentationskrav udelukkende til denne ordre svarer til indholdet af 5 solide ringbind.

Tilsvarende påpegedes det på konferencen af Country Manager Klaus Kræmer fra firmaet Achilles Denmark, at det allervigtigste for at kunne klare sig og også komme ind på det attraktive olie- og gasområde som leverandør er at have dokumentationen i orden – uanset om det handler om kompetencer, ledelsessystemer eller produkter. Achilles Denmark administrerer Achilles Joint Qualification System, der anvendes af norske og danske olie- og gasselskaber som kvalifikationssystem for deres eksisterende og potentielle leverandører