

# Halv fart på havbunnen

Undervannsteknologi er en av Norges største eksportartikler. Framtiden ser fortsatt lys ut. Men først venter minst to magre år.

Astri Sivertsen

I fjor solgte den petroleumsrettede leverandørindustrien varer og tjenester til utlandet for nær 100 milliarder kroner. Det er en dobling fra 2005, hvor eksporten ifølge den internasjonale døråpneren for den norske petroleums-klyngen, Intsok, nådde 50 milliarder. Det er en tredobling fra slutten av 90-tallet.

Runar Rugtvedt, fagsjef for olje og gass i bransjeorganisasjonen Norsk Industri, bekrefter at det er i de siste fem årene at internasjonaliseringen virkelig har tatt av: "Det vi har utviklet på norsk kontinentalsokkel, blir mer og mer aktuelt for olje- og gassutvinning internasjonalt."

## Dypere

Olje- og gassutvinningen i verden skjer på stadig dypere vann, og brønner til havs blir stadig mer kompliserte. Erfaringene fra norsk sokkel innenfor begge disse områdene, gjør at teknologien og kunnskapene herfra, ifølge Rugtvedt, er konkurransedyktige og interessante for andre land.

Ifølge Konkraft – en samarbeidsarena for Oljeindustriens landsforening (OLF), Norsk Industri, Norges Rederiforbund og LO – har norske bedrifter i løpet av de siste årene lyktes i å bli globale markedsledere på undervannsutstyr, boreutstyr, flytende produksjon og forsyningstjenester.

Den sterke veksten har skjedd blant boreteknologibedriftene på Sørlandet. Et trettitalls selskaper mellom Grimstad og Egersund seksdoblet omsetningen og fikk 3000 flere ansatte mellom 2000 og 2006.

Olje- og gassorienterte leverandører har i dag totalt 88 000 ansatte i om lag

1000 bedrifter. I tillegg kommer et stort antall innleide. Og 58 prosent av inntektene på 163 milliarder kroner kommer fra land utenfor Norge.

## Angola-gjennombrudd

En bedrift som drar opp statistikken, er undervannsleverandøren FMC Kongsberg Subsea. Mens omsetningen tidligere har skjedd på hjemmebane, har over halvparten av inntektene kommet fra utlandet siden tusenårsskiftet. Det store gjennombruddet kom i 1998, da bedriften fikk en kontrakt med daværende TotalFinaElf om å levere undervannsproduksjonssystemet på Girassol-feltet i blokk 17, utenfor Angola. Siden har det blitt inngått flere avtaler i Angola med både Total og BP.

Landet på sørvestkysten av Afrika er for FMC Kongsberg Subsea fortsatt det viktigste markedet utenfor Norge. Men den sterke veksten forventes å komme, ifølge kommunikasjonssjef Lars Ole Bjørnsrud, i Brasil og Asia.

På spørsmål om hvor viktig internasjonaliseringen er for selskapet, svarer Bjørnsrud: "Den er veldig viktig. Det at vi kan kvalifisere teknologi på norsk sokkel gjør at vi blir konkurransedyktige internasjonalt. Og det er internasjonalt veksten kommer."

Norsk sokkel er et moden, i den forstand at det er her operatørene lang erfaring i bruk av havbunnsløsninger. Og produksjonen er fallende. Men det skjer fortsatt teknologiutvikling på norsk sokkel som skal bli nyttig å ta med ut i verden. FMC ser på lett havbunnssintervensjon som et framtidig vekstområde.

Sammen med rederiet Island Offshore har selskapet kontrakt med Statoil for to fartøyer som driver lett

brønnintervensjon på norsk sokkel, og ett fartøy på kontrakt med BP på britisk sokkel. Og FMC opplever økende interesse. Bjørnsrud mener dette er nok et eksempel på hvordan teknologi kvalifisert på norsk sokkel, nå eksporteres.

## Magre år

Undervannsleverandøren merker godt nedgangen i aktiviteten. Produksjonen på Kongsberg er kun 25 prosent av tidligere nivå, og det er under kritisk masse for hva som er økonomisk forsvarlig for FMC. Derfor flyttes alt som har med montasje og test av havbunnssystemer til Dunfermline i Skottland. 400 innleide og i overkant av 150 ansatte må slutte. Utfasingen har allerede begynt.

Samtidig som FMC flytter ut deler av produksjonen, bygger selskapet seg opp hjemme. Det satser særlig på kontrollsystemer; datamaskiner som styrer utstyret nede på havbunnen, og systemer for lett brønnintervensjon.

## Stillstand

Den internasjonale finanskrisen merkes godt, og Rugtvedt i Norsk Industri er bekymret for de neste to årene. Mange prosjekter har stoppet opp og er utsatt – både feltutbygginger og nye rigger og produksjonsskip. Rugtvedt tror det blir svært krevende å opprettholde ordrettilgangen i 2010-2011 blant teknologibedrifter og verft, og også i den oljesmurte, maritime industrien.

Beleggsprosenten – andelen egne ansatte som er sikret arbeid – ligger på 66 prosent i andre halvår 2010, og faller til 35 prosent i første halvår i 2011. I verftsindustrien er tallene henholdsvis 49 og 26 prosent. Vi må 10 år tilbake for å finne lavere tall. ❄

"Det vi har utviklet på norsk kontinentalsokkel blir mer og mer aktuelt for olje- og gassutvinning internasjonalt."

Runar Rugtvedt, Norsk Industri



SER EKSPORTMULIGHETER. Undervannsteknologi er en av Norges fremste eksportartikler og utgjorde en betydelig del av den petroleumsrettede leverandørindustriens eksport for 100 milliarder i 2008. (Foto: Emile Ashley)