

## Dobling i antall anbud

Brønnserviceselskapet Weatherford har opplevd en dobling av antall anbud fra 2008 til 2009.



Weatherford-sjef Rolf Leknes kan melde om en dobling i antall anbud det siste året. Her fra verkstedet til Weatherford, foran Aril Skretting og bak John-Ivar Eriksen. (Foto: Knut S. Vindfallet)

Av Camilla Bjørheim  
Publisert 06.04.2010 08:27

Anbudsavdelingen hos brønnserviceselskapet Weatherford har hatt et travelt år. I 2009 behandlet de nesten dobbelt så mange anbud som i 2008.

–Over femti tilbud ble sendt ut i fjor, sier Rolf Leknes, administrerende direktør i Weatherford Norge, og leder i bransjestyret for leverandørene i Oljeindustriens Landsforening (OLF).

### **Stabil aktivitet**

Den økte tilbudsaktiviteten skyldes imidlertid ikke at det har vært økt aktivitet i bransjen.

– Aktiviteten har vært stabil. Men det virker som om oppdragene går ut på anbud i stedet for at selskapene utøver opsjoner på eksisterende kontrakter, sier Leknes.

Det vanlige er at inngåtte kontrakter har en varighet på et visst antall år. Kontraktene har ofte opsjoner, som betyr en rett til å forlenge avtaleperioden. Det siste året har Weatherford merket seg at færre selskaper benytter seg av opsjoner.

### **Handler om kostnad**

– Vi opplever også at en del oppgaver som før ikke ble konkurranseutsatt, kommer på anbud. Oljeselskapene er ute etter å drive kostnadsnivået ned, sier Leknes.

Det mener han er fornuftig, og metoden som nå brukes er mer spiselig enn da mange oljeselskaper i fjor sendte ut såkalte tiggerbrev, der de ba leverandører og innleide konsulenter kutte ratene. Dette skjedde da oljeprisen droppet raskt, fra rekordnivået på 147 dollar fatet.

### **Ba om førstehjelp**

– Selskapene ba om førstehjelp. Leverandørene har full forståelse for at kostnadsnivået må ned, men det oppsto en forventning om umiddelbar reaksjon. Det var vanskelig å få til, for også leverandører er låst til avtaler lengre nedover i verdikjeden, sier Leknes.

Han legger til at prisene på stål og andre råvarer var høy.

– Markedet var opphetet. Nå har råvaremarkedet stabilisert seg, den akutte situasjonen er over. Markedet er i ferd med å justere seg, sier Leknes.

### **Annet prisklima**

Pressetalsmann i Statoil Lars Bjelvin, kan bekrefte at flere jobber har kommet ut på anbud i 2009, sammenlignet med tidligere år. Han forklarer dette med at prisnivået har vært høyt.

– Statoil har valgt å ikke utøve opsjoner på en del av våre kontrakter da disse ble inngått under et annet prisklima enn det vi nå opplever. Som et børsnotert selskap har vi et ansvar for å følge med på markedsutviklingen og sørge for at vi får riktig kostnadsnivå på sokkelen for å nå våre ambisjoner, øke prosjektporteføljen og holde oss konkurransedyktige, sier han.

### **Små prosjekt**

Han legger til at mange av prosjektene Statoil har på tegnebrettet nå er små.

– Det betyr begrenset evne til å bære det høye kostnadsnivået som vi har opplevd. Skal vi nå våre høye produksjonsambisjoner for norsk sokkel, er vi avhengig av høy kvalitet og riktig kostnadsnivå fra samarbeidspartnerne i leverandørindustrien, sier Bjelvin.