



Lønnsom loka

Det var nok mer følelser enn fornuft som reddet Rosenberg verft fra nedleggelse i 2003.

AV SJUR O. ANDA

Det mange så som en hodeløs satsing i et dårlig marked, har imidlertid vist seg å være en gullkantet investering for de lokale redningsmennene. Nå er det bare ingeniørmangel som truer fortsatt vekst.

Det er historisk sus i sveise- og bankelydene fra arbeidet i den store hallen på Rosenberg verft. På gulvet ligger det to centimeter tykke stålplater som skal skjæres til, monteres, sveises og klargjøres for ferd ut i Nordsjøen. Akkurat nå jobber bedriften med moduler til Ula for BP.

Rosenberg ble etablert i 1896, og er

dermed et av Stavangers eldste gjenlevende selskaper. Bedriften var den første som konstruerte kuletankskip for transport av gass, og patentene i dette arbeidet la grunnen for verftets suksess på 70-tallet. I 1979 kom bedriften for alvor med i oljeeventyret da de bygde Statfjord B. Verftet er på mange måter blitt en del av den stavangerske folkesjelen, noe som klart og tydelig viste seg våren 2003. Oljeprisen var lav og markedet dårlig. Verktedskapasiteten i landet var for stor og den tradisjonsrike bedriften var truet av nedleggelse.

NOK ER NOK

Nok er nok, var beskjeden fra daværende Aker Kværner-sjef Helge Lund etter at Rosenberg tapte anbudsrunden på prosessanlegget til Snøhvit-utbyggingen. Hvis det ikke kom noen som ville kjøpe bedriften, ble den nedlagt. Mens eidsutviklerne siklet over mulighetene sentrumsnære strandtomter kunne gi, gjorde ordfører Leif Johan Sevland sitt ytterste for å sikre fortsatt industri på verftstomten. I Stavanger skjer mye ved at noen snakker sammen, og rundt disse tider tok ordføreren en prat med Tollak Melberg, som blant mye annet var sjef og medeier i det børsnoterte konsernet Technor ASA. Var det mulig å få til en lokal eierløsning?

Flere lokale næringslivsfolk ble samlet i en gruppe, og etter forhandlinger i 2003

Rosenberg verft

Mill.kr.	Omsetning	Resultat
2004	380	5
2005	430	16
2006*	700	**

Kilde: bizweb.no

* Tallene for 2006 er anslag hentet fra bedriften.

** Agnar Gravdal oppgir at resultatet for 2006 blir godt, men vil ikke ut med et konkret tall, ettersom styret ennå ikke er informert om dette.

Ipatriotisme

FOTO: SJUR O. ANDA

fikk de tilslag på bedriften. Følelsene og lokalpatriotismen hadde seiret. De børstet støv av Agnar Gravdal, som egentlig hadde pensjonert seg. Han skulle lede bedriften i en overgangsfase.

- Det har blitt litt lenger enn planlagt, men nå har de lovet at det skal komme på plass en ny leder før sommeren, sier **Agnar Gravdal**, som har lang erfaring med omstrukturering og drift av verft.

På spørsmål om hva den lokale eiergruppen betalte for bedriften, blir han vag.

- Det ligger i kortene at det var veldig billig. Aker Kværner ville kvitte seg med verftet. Samtidig følte de et ansvar for bedriften, sier Gravdal.

Sannsynligvis overstiger tomteverdien salgssummen med god margin. I avtalen lå det i tillegg at Rosenberg ikke skulle

FULL GUFFE: I dag jobbes det for fullt for å få ferdig en modul til BPs Ula-utbygging.

konkurrere med Aker de tre første årene, og at de gamle eierne garanterte en omsetning på 300 millioner kroner de to første årene.

FEIL BRANSJE

Etter en feilsatsing på ombygging av rigger, gikk verftet tilbake til sitt gamle virksomhetsområde. Første driftsår kunne bedriften bokføre et overskudd på fem millioner, noe Gravdal er særdeles fornøyd med. Det var budsjettert med et underskudd på 17 millioner.

Etter det første tunge året tok markedet seg opp og verftet gikk inn i lyse tider.

Men det hadde fremdeles restriksjoner på hvilke oppdrag det kunne by på, noe som trigget oppfinnsomheten.

- Vi gikk inn i mange allianser med andre bedrifter, der den andre parten sto som anbudsgiver. Bak anbudet sto vi som like partnere, sier Gravdal, som innrømmer at noen av disse løsningene nok var litt på kanten. Etter hvert snurret det så fort i norsk industri at det ble nok å gjøre for alle, og i 2006 ble Rosenberg og de gamle eierne enige om å heve restriksjonene.

- Vi hadde et samarbeid med Aker Kværner på Snøhvit som vokste og vokste. Problemene ble helt annerledes. Fra å være ordretørke og kamp om oppdragene, er det i dag mangel på folk som hindrer vekst, sier Gravdal. Opphevelsen av restriksjonene kan vise seg å bli gullverd for bedriften. ▶



FOTO: SJUR O. ANDA

- Vi har i dag stor mangel på ingeniører. Aker tok med seg mange da de solgte. De fleste tilbud i dag er EPC-kontrakter. Det vil si at tilbyderne gjør både ingeniør-, innkjøps- og konstruksjonsarbeidet. BP har derimot en annen filosofi. De vil ha rene produksjonskontrakter, og anbuds-runden på Valhall skal avgjøres i løpet av første kvartal i år. Dette er bra for oss som har produksjonskapasitet, men mangel på ingeniører. Denne kontrakten kunne vi ikke bydd på dersom restriksjonene ikke hadde blitt hevet, sier verftssjefen.

Valhall-kontrakten vil kunne gi be-driften arbeid frem til 2009. Tiden frem til dette skal brukes til å bygge opp staben. Totalt regner Gravdal med å ansette 100 nye ingeniører og 100 operatører. Det er helt klart ingeniørene som volder mest hodebry.

- Det er tørke i markedet. Vi har ansatt ganske mange nyutdannede, men det er begrenset hvor mange vi kan ta rett fra skolen. De trenger opplæring og oppfølging. I tillegg har vi rekruttert fra Sverige og leid inn folk fra India, sier Gravdal. I dag jobber det 550 personer ved det tradisjonsrike verftet. Målet er at om to års tid er dette økt til over 750.

VIL UT

I dag er den norske offshoreindustrien

AKTIV PENJONIST: Agnar Gravdal hadde egentlig pensjonert seg da han ble hentet inn som sjef for Rosenberg i 2003. Nå er han på vei ut og håper at han igjen kan gå inn i pensjonistenes rekke før ferien.

Rosenbergs viktigste marked, og det kommer nok til å være det i flere år fremover. Målet er derimot å få til et sterkere internasjonalt engasjement.

- Vi vil ut, slik mange av de andre har klart. Dette skal vi gjøre gjennom å gradvis jobbe oss mot utlandet. Vi skal ikke skynde oss, heller legge stein på stein. Mange av våre kunder satser internasjonalt, og vi vil gå ut sammen med dem, sier Gravdal, som ser på Rosenbergs gode rykte og relasjoner som et stort konkurransefortrinn.

- Våre kunder vet at de kan stole på oss. Når de går ut, vil de gjerne ha noen som kan stå mellom den lokale industrien og seg selv. De vet de må betale litt ekstra for denne måten å jobbe på, men samtidig er vi en garantist for at jobben blir gjort, sier Gravdal.

Den internasjonale satsingen blir innen

HISTORIE: Den 12 mål store hallen på verftet sto ferdig på begynnelsen av 70-tallet. Her har mye av norsk skips- og oljehistorie passert.



FOTO: SJUR O. ANDA

styringssystemer, management og ingeniørtjenester.

- Innen fem år skal halvparten av vår omsetning være utenfor Norge. For å lykkes med dette er det utrolig viktig å få tak i nok kvalifisert personell, sier Gravdal, som ikke har satt noen geografiske mål for ekspansjonen.

- Vi følger våre kunder, men i dag er markedet i Sør-Amerika, Afrika og Houston, sier Gravdal. Han har mindre tro på Det fjerne østen, hvor det allerede er en etablert industri med stor kompetanse.

Til tross for målsettingen om å komme seg utenlands, vil Nordsjøen og norsk sokkel fortsatt være et viktig marked for stavangerverftet. Gravdal ser derimot at arbeidsoppgavene vil endre seg over tid.

- De første ti til femten årene ser det relativt lyst ut, selv om vi nok har sett toppen sysselsettingsmessig. Hvordan markedet utvikler seg, er litt avhengig av om Lofoten blir åpnet for oljevirksomhet. Jeg er da mer skeptisk til Barentshavet, sier Gravdal.

ØKONOMI OG MERKENAVN

Vi treffer Rosenberg-sjefen på noe som mest av alt ligner en brakkerigg. Foreløpig har de ikke prioritert fine lokaler, men Gravdal viser frem arkitekttegninger på det nye, planlagte kontorbygget hvor administrasjon og konstruksjonsavdelingen skal inn.

- I dagens kamp om ingeniørene er det viktig å kunne tilby en moderne og fin arbeidsplass. Det betyr faktisk en del for mange, sier Gravdal. I tillegg leter verftet etter mindre ingeniørbedrifter som de kan kjøpe opp. Rekrutteringsmessig sliter de med et litt traust image.

- Folk flest ser på oss som en smie, men de blir veldig overrasket når de ser hva vi holder på med. Rosenberg har lange tradisjoner på å være teknisk innovative, sier Gravdal.

Verftet har i dag god økonomi, og eierne kunne fått fin avkastning på sine penger enten ved å ta ut utbytte eller å selge virksomheten. Isteden har overskuddet blitt pløyd tilbake i driften. Gjennom å styrke egenkapitalen står bedriften nå godt rustet til å satse utenlands og å skaffe seg den kompetansen de trenger for videre vekst.

- Eierne har gitt oss ro. Det kunne vært lett for dem å selge seg ut og ta profit, men vi begynner å bli dyre nå, sier Gravdal med et flir.