

Traff med oljeveve

I 2011 valgte Cegal å satse kun på oljesektoren. Det var et smart valg.

LEIF HÅVAR KVANDE
LEIF.KVANDE@FINANSAVISEN.NO

STAVANGER: – Vi var en generisk IT-leverandør som leverte til alle. Vi så at skytjenester tok mer og mer over deler av vår forretning. Vi måtte være til for noen og spesialiserte oss mot olje- og gassnæringen, forteller konsernsjef Svein Torgersen i Cegal.

Han snakker om det strategiske skiftet den stavangerbaserte driftsleverandøren gjorde i 2011 etter at Norvestor hadde kjøpt brorparten av selskapet (se egen sak).

Da endret selskapet seg fra å være litt for alle til å bli mye for olje- og gassnæringen. Målet ble «å tette gapet mellom IT og E&P» – som kan oversettes til oljeleting og oppstrømsaktiviteter.»

– Endringen ser du i regnskapene, fortsetter Torgersen.

Opp 500 prosent

I 2010 omsatte selskapet for 93 millioner kroner, med et driftsresultat på 3 millioner. I fjor endte topplinjen på 560 millioner, en vekst på nesten 500 prosent.

De tøffe tidene i oljebransjen merkes imidlertid på lønnsomheten.

Siden 2010 har EBITDA-marginen gradvis falt fra 22 til 15 prosent.

Oljedturen førte også til en opprydding i Cegal. Det ga avskrivninger på 102 millioner kroner i 2015 og rød bunnlinje med minus 18 millioner kroner i driftsresultat.

Fjorårstallene er ikke klare enda på grunn av omlegging til internasjonal regnskapsføring, men Torgersen varsler en liten nedgang på topplinjen.

Digitalisering i Nordsjøen

– Investeringene og kostnadene er gått ned, samtidig som selskapene pumper opp mer olje, sier produkt-direktør Lars Rune Nygård.

Ifølge Norskipetroleum.no var driftskostnadene knyttet til oljefeltene i Nordsjøen på 69 milliarder kroner i 2014, mens de i fjor var 56,6 milliarder – en nedgang på 18 prosent.

Nøkkelen for å få kostnadene ned er digitalisering.

– **Man bruker teknologi i stedet for å sette på folk, fortsetter Nygård.**

Automatisering av arbeidsprosesser og administrasjon er stikkord. Det blir raskt penger spart i den bransjen hvor krav til prosedyrer og dokumentasjon trolig er størst.

” Om du har den beste geologen, finner du ikke olje om ikke IT-systemene fungerer

SVEIN TORGERSEN, CEGAL



Stadig nærmere salg ■ Oljekrasj ga røde tall

Nygård sier at når man bytter en livbåt på en plattform kan kostnaden rundt prosesser og dokumentasjon gjøre at det kan koste flere ganger mer en selve livbåten.

Skyen forvirrer

Torgersen trekker frem at også i IT-

bransjen skjer det store endringer, særlig drevet av skyløsninger der IT blir levert som en tjeneste.

– Skyen gjør det ikke enklere for kundene. Tvert om blir de forvirret og lurer på om man skal kjøpe direkte fra programvareleverandørene eller fra partnere som oss, hevder han.

Cegal-sjefen mener at domenekunnskap blir stadig viktigere for IT-leverandørene om man skal overleve i konkurranse med store,

generiske IT-selskaper eller skytjenester. Han trekker frem at Cegal har ansatt 50 geologer. Han forklarer hvorfor:

– **Å få en geolog til å snakke med IT – det er ikke enkelt for å si det forsiktig. Hos oss snakker geologer med geologer.**

Torgersen fremholder at det er viktig å levere god teknologi

sammen med forretningsforståelsen og sier at man trenger kunnskap om blant annet programvare, IT og datahåndtering i tillegg til domenekunnskapen.

– Om du har den beste geologen, finner du ikke olje om ikke IT-systemene fungerer.

” Skytjenester tok mer og mer over deler av vår forretning

SVEIN TORGERSEN, CEGAL

ddemål



INNFLYTTINGSFEST: Cegal har akkurat flyttet inn til «teknologihuset» i Sandnes. F.v.: Lars Rune Nygård, kommunikasjonsdirektør Tone Skartveit, Svein Torgersen og nordensjef Poul Erik Jensen. FOTO: LEIF HÅVAR KVANDE



TIL TJENESTE: Cegals egenutviklede Butler har erstattet nattarbeid til over 15 mann. Fra venstre: Lars Rune Nygård, Inge Skretting og Frode Kipperberg. FOTO: LEIF HÅVAR KVANDE

IT-tjenerer erstatter IT-konsulenter

Ved hjelp av automatiseringsprogramvare sparer Cegal over 15 årsverk på datarommet.

Standardisering og automatisering finner man også igjen i Cegals datarom.

Sammen med det nederlandske programvareselskapet Res Software har Cegal utviklet tjenesten Butler som holder styr på driftsleverandørens vel 4.000 servere.

– Før hadde vi 15–16 mann som vedlikeholdt serverparken på nattetid. I dag gjør to personer den samme jobben, forteller Inge Skretting i Cegal.

For å unngå manuelt nattarbeid, har Skretting og kollegene utviklet programmet Butler på toppen av applikasjonen Res Enterprise.

– Skal man møte markedet med riktig pris, kan ikke ha mye «handamakt», begrunner produktdirektør Lars Rune Nygård i Cegal om å automatisere egne prosesser.

I tillegg til automatisering hjelper Res-programvaren med tilgangskontroll til systemer og

informasjon – hva den enkelte har tilgang til, fra hvilke enheter, når og fra hvilke lokasjoner.

– Vår løsning er konsentrert rundt folk ikke maskiner, sier Frode Kipperberg i Res Software.

Han sier at løsningen samtidig automatisk dokumenterer hvem som har tilgang og hvorfor. Det gjelder også retur av tilganger, når folk slutter.

– Dette blir mer relevant når det nye datadirektivet fra EU, GDPR, trer i kraft, men det handler egentlig om å bruke sunn fornuft, fortsetter Kipperberg.

Selger når omslaget kommer

Norvestor er klar for å overlate Cegal til nye eiere når oljepilene peker oppover igjen.

I desember 2010 kjøpte Norvestor 73 prosent av Cegal. Da ville ikke partene oppgi prisen, men Finansavisen skrev at det ikke var «urealistisk å anta at selskapet minst bør kunne prises til en P/E på opp mot 10 for 2010, hvilket gir en markedsverdi på rundt 100 millioner kroner.»

Årsregnskapet for 2011 viser at selskapsverdien var 143 millioner kroner.

– Nå er dere vel på overtid som eiere?

– PE-fond er som du sier eiere i snitt mellom fire og seks år. Vi planlegger hele tiden å synliggjøre aksjonærverdier i det tidsperspektiv, svarer partner Henning Vold i Norvestor.

Han er likevel ikke helt klar for videresalg ennå og begrunner det med nedturen i olje- og gassmarkedet.

– Å selge selskaper i den bransjen nå, det er ikke lurt. Vi venter med å selge til omslaget kommer, fortsetter Vold.

Han sier at trender som digitalisering og skytjenester har gjort at Cegal har greid seg bra tross tøffe tider.

– 75 prosent av omsetningen kommer fra skytjenester

som gir inntekter pr. bruker pr. måned. Når oljeselskaper i snitt har nedbemannet med 30 prosent, sier det seg selv at nedturen merkes, sier Vold.

Tror på omslag

Norvestor har eierposter i et titalls oljeserviceselskaper, tre av dem kom til i fjor.

– Vi har en grunnleggende tro på at bransjen skal opp igjen. Cegal skal selges og salget kommer nærmere for hver dag som går, sier Vold.

Konsernsjef Svein Torgersen kaller PE-eierskapet «et giftemål med avtalt skilsmisse». Selv om tiden for å skilles ikke er helt moden ennå, ser han for seg muligheten for et større internasjonalt PE-fond som nye aksjonærer.

– Det må gjerne være en eier som vil være med å bidra til vekst internasjonalt, sier Torgersen.

– Når målet i 2019

Med Norvestors midler i ryggen er det gjort tre oppkjøp de siste årene. Først av stavangerselskapet Unitron i 2012. To år senere ble Blueback Reservoir Group kjøpt, et globalt teknologiselskap med utspring fra

Norvestor

- Privat investeringsselskap som ble startet opp i 1991 har rundt 12 milliarder kroner under forvaltning.
- Fondene Norvestor IV, Norvestor V, Norvestor VI og Norvestor VII har for øyeblikket eierposter i 33 selskaper hvor det er foretatt 139 oppkjøp og utskillelser, og har solgt seg ut av 11 selskaper.
- Eier blant annet IT-selskapene Apsis, Abax, Crayon, iSurvey, Sentech og en rekke oljeserviceselskaper.
- Har solgt seg ut av blant andre Edb (forløperen til Evry), Phono, Scribona og Intelcom.

Stavanger, mens britiske Escape Technologies ble kjøpt i 2015.

Da Norvestor gikk inn i Cegal var ambisjonen å nå en omsetning på 600 millioner kroner innen 2016. Fasiten ble 560 millioner kroner.

Torgersen viser frem et lysark hvor målet er 1 milliard i omsetning i 2018 med 200 kunder innen olje- og gasssektoren.

– Det står 2018, men det blir nok tøft, vi tror vi når målet i 2019.

Han tror bransjen fortsatt vil være veldig forsiktig med investeringer i år selv om han merker en del positivisme nå, og anslår en liten vekst i investeringene i 2018, som økes ytterligere i 2019.

Cegal

(Mill. kr)	2016	2015
Driftsinntekter	560,0	564,7
Driftsresultat	-	-18,4
Resultat før skatt	-	-32,3
Årsresultat	-	-29,7

■ Cegal ble startet sommeren 2000 som et ASP-selskap (Application Service Provider) med åtte ansatte.

■ Leverer i dag standardiserte IT-driftstjenester fra egne datasentre spesielt

rettet mot olje og gasssektoren.

■ Har i tillegg utviklet en rekke spesialiserte løsninger, tjenester og programmer som GeoCloud, Connect@Plant.

■ 340 ansatte, hovedkontor i Stavanger og lokaler i Oslo, London, Huston, Aberdeen, Canada og Dubai.

■ Eies av Norvestor (51 %) og ansatte med de største postene hos ledelse.