

PRESSEMEDDELESE DEN 4.07.16

## Lavere oliepriser giver vækstambitioner hos SafeEx

De lave oliepriser har gjort flere offshore-selskaber åbne overfor ny, kostbesparende teknologi. Det mærker SafeEx i Frederikshavn, der udvikler og sælger inspektions- og vedligeholdelsessoftware.

Tilbage i 2007 fik de to barndomskammerater fra Østervrå René Larsen og Henrik Andersen en idé. I deres firma Offshore and Marine Contacts lejer de ingeniører og maskinmestre ud til offshore-selskaber. Her opdagede René Larsen på en opgave, at alle inspektioner af boreriggens enheder blev foretaget med pen og papir. Det må kunne gøres bedre og smartere, tænkte de to kammerater. Udviklingsarbejdet gik derfor i gang, og i 2012 opstod selskabet SafeEx, der sælger inspektions- og vedligeholdelsessoftware af samme navn, som gør de lovpligtige Ex-inspektioner (high eksplosive) på særligt borerigge hurtigere, sikre og billigere.

- Ved en inspektion med pen og papir er der ingen garanti for, at personen rent faktisk har været ude at tjekke de enkelte komponenter. Samtidig er det tidskrævende, og der kan der ske manuelle fejl, når det hele skal testes ind på computer efterfølgende. Med SafeEx er der monteret en RFID-chip på de enkelte dele med et unikt nummer, som så scannes med en tablet. Informationerne ryger direkte ind i et centralt system, som alle kan logge på, og du kan vedhæfte billeder af fejl og mangler. Det giver en langt større sikkerhed, bedre dokumentation og kortere inspektionstid, forklarer salgsdirektør Henrik Andersen.

I dag kan SafeEx-softwaren foretage alle former for inspektioner, som gør softwaren unik i forhold til konkurrenter, som har et mere enstrenget system, der kun kan foretage specifikke inspektioner på fx slanger eller commissioning, ifølge SafeEx.

### Faldende oliepriser kan være en fordel

SafeEx's software er i dag installeret på omkring 30 units, som dækker borerigge, produktionsplatforme og FPSOs (Floating Production, Storage and Offloading). Kunderne tæller store aktører som Maersk, Seadrill, Aker Solutions, BW Offshore, Dong Energy, Noble Drilling, Trese/Pemex, Semco og Petronas. 80 procent af kunderne er udenlandske, og SafeEx har agenter i otte forskellige lande. Hovedkontoret ligger på Frederikshavn Havn med ni ansatte.

I første halvår af 2015 mærkede SafeEx, ligesom mange andre leverandører til offshoreindustrien, konsekvensen af de faldende oliepriser. Alt frøs til, og de måtte se ordrer blive aflyst. Men i det sidste halvår af 2015 vendte det for SafeEx, som er kommet ud med et positivt resultat og forventer det samme for 2016.

- Vi oplevede før prisen faldt, at det kunne være svært at komme igennem hos olieselskaberne, men nu er de nødt til at lytte. De er blevet mere opmærksomme på nye systemer, som kan optimere deres arbejdsgange og kostreducere. Med SafeEx kan de reducere deres omkostninger med 30-50 procent og med en return of investment på 6 til 12 måneder. Udfordringen er, at markedet er nervøst, og selskaberne ikke altid har pengene til at investere lige nu. Men stabiliserer olieprisen sig på omkring 50 dollars, så tror vi på, at det bliver nemmere for os at sælge softwaren. Vi har derfor store forventninger til 2016, siger Henrik Andersen.

### Optaget i Det Maritime Vækstprogram

SafeEx er én af blot 30 maritime vækstvirksomheder i Nordjylland, der har fået støtte fra Det Maritime



Vækstprogram. Virksomheden har fået hjælp til ansøgningen af det lokale erhvervskontor Erhvervshus Nord, som ser et stort potentiale for virksomhedens vækst:

- SafeEx har et produkt, som har meget gode muligheder for at opsøge nye kundesegmenter inden for industri og skibsfart. Produktet er innovativt og brugervenligt i forhold til eksisterende manuelle systemer, og så er det skalerbart og integrerbart i flere af de store SAP management systemer, siger Per Frank Hansen, erhvervskonsulent Erhvervshus Nord.

SafeEx har fået 150.000 kroner i støtte til at få udarbejdet en vækst- og strategiplan. Kun de mest ambitiøse, maritime virksomheder i Nordjylland har kunnet få støtte, fortæller Allan Hejslet, maritim erhvervskonsulent hos MARCOD, som administrerer Det Maritime Vækstprogram:

- I Det Maritime Vækstprogram står MARCOD inde for, at alle deltagende virksomheder har det fornødne vækstpotentiale, og at ledelsen har ild i øjnene i forhold til også at ville realisere potentialet. Vi har fundet begge dele hos SafeEx, og vi tror på, at programmet kan medvirke til at gøre en afgørende forskel for virksomheden, og derved også styrke vækst og jobskabelse i Det Blå Nordjylland, siger Allan Hejslet.

SafeEx har brugt programmet til at få deres strategi og vækstplan opdateret og tilpasset ambitionerne med hjælp fra en ekstern konsulent. Organisationen har fået en fælles forståelse for mål og retning. En anden tilgang til programmet var at finde en international samarbejdspartner, der kunne løfte virksomheden op på et højere organisatorisk niveau i kontakten med offshoreselskaberne, som er godt i gang med at lykkes.

- Sådan et støtteprogram er fantastisk for os. Det kan være svært at overbevise bestyrelsen om, at man skal investere i nye projekter, men som pludselig bliver mulige, når man kan få et tilskud til aktiviteten. Det gør det muligt for os at sætte gang i flere udviklingsaktiviteter, end vi ellers ville kunne. Vi har en god tro på fremtiden med vores nuværende aktiviteter, så vi håber, at 2016 kan indfri forventningerne, siger Henrik Andersen.

Softwaren er for nylig blevet godkendt til NATO-brug fx på deres køretøjer og skibe, hvor der jævnligt foretages inspektioner. Og SafeEx er solgt til Hempel i Kroatien, som laver maling til skibe, samt til Arla, der er ved at installere systemet på et mejeri i Rusland.

#### **For yderligere oplysninger:**

Henrik Andersen, salgsdirektør SafeEx, telefon 27 64 74 77

Allan Hejslet, maritim erhvervskonsulent MARCOD, telefon 30 13 30 43

Per Frank Hansen, erhvervskonsulent Erhvervshus Nord, telefon 24 29 43 30

#### **Faktaboks: Det Maritime Vækstprogram**

- Det Maritime Vækstprogram er et udviklingsprogram, der kører i 2015-16, støttet af bl.a. Vækstforum Nordjylland og EU's Regionalfond
- Formålet med programmet er at styrke små og mellemstore maritime virksomheder i Nordjylland til vækst og udvikling
- Programmet administreres af MARCOD – Maritimt Center For Optimering og Drift, som fra basen i Frederikshavn servicere hele den maritime virksomhedsklynge i Nordjylland (450+)
- Programmet består af 30 individuelle og skræddersyede udviklingsprojekter for maritime virksomheder med et særligt vækstpotentiale
- De enkelte forløb har en økonomisk ramme på op til 200.000 kr., og alle rådgivningsforløbene skal udmønte sig i udarbejdelsen af en ny vækstplan for virksomheden
- Læs mere om Det Maritime Vækstprogram: <http://www.marcod.dk/>

