

MANAGEMENT LETTER

2nd. of FEBRUARY 2010 - BEERENBERG CORP. AS

BEERENBERG

Den første måneden i det nye året har vært hektisk for oss i Beerenberg. Skillet mellom aktivitetsnivået i vinter- og sommerhalvåret innen oljeservice er redusert vesentlig de siste årene. Vedlikeholdsaktivitetene både på sokkel og land er relativt høy også i mørketiden. Dette til glede for oss i Beerenberg som unngår de mest dramatiske intermesser hva gjelder nedbemanning og permittering, og likeledes til glede for våre oppdragsgivere som får lav turn over og høy forutsigbarhet i arbeidsstokken, med tilhørende grad av servicenivå.

Meget gledelig er det også at vi gjennomfører nok en måned uten røde hendelser eller fraværsskade. På den annen side er det registrert tilfelle av medisinsk behandling og alternativt arbeid. Fokuset på sikkert arbeid og en helhetlig HMS-gjennomføring av våre oppdrag må videreføres med uforminsket styrke, og kanskje kneppes opp enda ett hakk. Det eneste middelet som virker i HMS arbeidet er årvåkenhet, omtanke for seg selv og kollegaer, sunt bondevett og ikke minst etterlevelse av prosedyrer med andre standardiserte og forebyggende sikkerhetstiltak.

I Beerenberg jobber vi i disse dager hardt og fokusert med å sikre nye oppdrag for selskapet. Forutsigbarhet, sikre arbeidsplasser og derigjennom en trygg familieøkonomi for den enkelte medarbeider er viktig for trivsel, miljø og ikke minst våre HMS resultater. Ansvar for å vinne nye oppdrag påhviler oss alle, og viktigheten av å levere kvalitet, god HMS og ikke minst en høy grad av service i alle deler av selskapet kan ikke understrekes sterkt nok. Tilbudene vi leverer beskriver til enhver tid Beerenbergs konfigurasjon av kapasitet, kompetanse og konkurransedyktighet. Det er ikke mer hokus pokus enn som så. Dersom varene leveres til riktig tid, kvalitet og kostnad vil våre oppdragsgivere belønne oss med nye oppdrag, trygge arbeidsplasser og forutsigbare rammevilkår. Så langt må jeg ha lov til å si at vi "mår" bra, og det er ingen grunn til uro. Dette grunnet det arbeidet som nedlegges av administrasjonen i form av tilretteleggelse, og ikke minst arbeidet som nedlegges i prosjektene i form av sikker, kvalitativ og effektiv utførelse. Men resultater kommer aldri av seg selv. Vi må kontinuerlig bli bedre for å etterleve de stadig skjerpde kravene til våre leveranser som stilles av omverdenen.

Som en konsekvens av mindre funn og press på olje- og gasspriser, reduseres nybyggsaktivitetene på norsk sokkel dramatisk i årene som kommer. I tillegg ser jeg klare tendenser til at nybyggene som faktisk blir kommersialisert, i stadig sterkere grad kontraheres i Asia. En rekke av de norske verftene, som tidligere har vært motoren i denne delen av oljeserviceindustrien har enten tomme eller uttømmende ordrebøker. Dette er ikke overraskende, men tempoet i prosessen hva gjelder redusert aktivitetsnivå i verftsindustrien er kanskje høyere enn hva jeg hadde forventet.



Morten Walde - Konsernsjef Beerenberg / President & CEO Beerenberg

"Mest gledelig er det også at vi gjennomfører nok en måned uten røde hendelser eller fraværsskade"

"It is also very good news that we have completed yet another month with no red incidents or LTI's"

The first month of the new year has been a hectic one for us in Beerenberg. The difference between the winter and summer activity levels in oil service has been considerably eroded in recent years. Maintenance both onshore and offshore has been quite active even in the sunless months. This suits Beerenberg just fine, as we avoid the most dramatic intermezzos as regards downsizing and layoffs, and it suits our suppliers, who enjoy a low turnover and high predictability in their workforce, with consequent service level.

It is also very good news that we have completed yet another month with no red incidents or LTIs. On the other hand, we have registered cases of medical treatment and alternative work. The focus on safe work and an integrated HSE implementation of our assignments must be continued with undiminished strength, and perhaps even turned up a notch. The only effective remedies in HSE work are alertness, care of oneself and one's colleagues, common sense and not least compliance with procedures and preventive safety measures.

We in Beerenberg are currently working in a hard and focused manner to land new assignments for the company. Predictability, secure jobs and thereby a secure family economy for the individual are important for job satisfaction, the working environment and not least our HSE results. Responsibility for winning new assignments rests upon us all, and the importance of delivering quality, good HSE and not least a high degree of service in all segments of the company cannot be emphasised strongly enough. The tenders we submit describe Beerenberg's configuration of capacity, expertise and competitiveness; that's the only magic there is. If we can deliver in our day-to-day work, our customers will reward us with new assignments, secure workplaces and predictable framework conditions. So far I think I can safely say that we are doing well, and that there is no cause for alarm. This is due to the work being put in by the administration in the form of facilitation, and not least to the work being devoted to the projects in the form of safe, quality and efficient performance. But results never generate themselves; we must continually become better so as to meet the constantly rising demands on our deliveries being made by the outside world.

In consequence of fewer finds and of pressure on oil and gas prices, new construction on the Norwegian Shelf will be drastically reduced in the coming years. In addition, I see a clear trend for the new developments that are in fact commercialised to be more and more contracted in Asia. A number of the Norwegian shipyards, formerly the engines of this part of the oil service industry, therefore have order-books that are empty or about to become so. This is not surprising, but the tempo of the process whereby activity levels in the engineering industry have fallen is rather higher than I expected.

MANAGEMENT LETTER

2nd. of FEBRUARY 2010 - BEERENBERG CORP. AS



I Beerenberg har vi like fullt vært observant på utviklingen og forberedt omstillinger over flere år. Selskapets satsing på egenutvikling av teknologi som Benarx og Decom er et eksempel. Det er slik at kvalitet selger i alle tider, og kanskje spesielt i dårlige! Vi er i dag vel tilfredse med utviklingen innen de fleste av våre teknologileveranser. Eksport av vår egenutviklede teknologi er et annet satsingsområde Beerenberg har jobbet med de seinere årene, og selskapets eksportrelaterte omsetning er i vekst. Veksten er ikke så markant og krapp som vi hadde håpet, men til tross for et tungt marked er tendensene absolutt positive. Et tredje område vi utreder er er markeder innen alternativ energi. Vindkraft-, vannkraft- og kjernekraft-industrien har elementer av teknologietterspørsel som ligner Beerenbergs egenutviklede løsninger. Dette er et spennende område som vi vil fortsette å kartlegge.

Beerenberg er et stort selskap i norsk målestokk, med forgreininger til petroleumsindustri i de fleste deler av verden. Den strukturelle og organisatoriske modelleringen av selskapet endres jevnlig, dette i takt med ny forskning, myndighetskrav, sekulære etterspørselstrender og ikke minst som en konsekvens av stadig sterkere konkurranse. For at selskapet som helhet skal sikres stabile rammevilkår må vi hele tiden være i endring. De som forblir statiske og tunge i den interne kostnadsstrukturen vil fort tape markedsandeler. Krisen i den amerikanske bilindustrien er et godt eksempel i så henseende. Amerikanerne dominerte denne bransjen på hele 1900 – tallet, men ble tunge og tradisjonelle. I dag har japansk bilindustri overtatt hegemoniet som ledende aktør. De neste 20 årene tror jeg at kinesisk bilindustri fort kan vokse til å bli ledende.

I Beerenberg er vi ikke opptatt av å være størst. Vi er derimot opptatt av å være det beste valget for våre kunder til enhver tid. For å etterleve en slik filosofi må vi stadig modernisere, effektivisere og rasjonalisere. Det gir muligheter for interne opprykk og karriere. Det gjør også at vi i somme tilfeller velger å rasjonalisere vekk stillinger for å sikre den totale konkurranedyktigheten til selskapet. Jeg ser i et slikt bilde med stor tilfredshet at Beerenberg er en attraktiv arbeidsgiver i markedet. Vi har få problemer med å tiltrekke oss eksterne ressurser. Jeg ser med like stor tilfredshet at våre arbeidstagere er attraktive for andre arbeidsgivere i jobbmarkedet. Friksjonsledigheten synes å være særdeles lav for Beerenbergere. Å være attraktiv i markedet er viktig for både arbeidsgiver og arbeidstaker, det er vinn-vinn. Jeg ser for øvrig fram til et fortsatt spennende, sikkert og konstruktivt samarbeid i 2010.

Morten Walde
Konsernsjef



Sikkert arbeid i høyden
Safe work high above the ground

“Det er slik at kvalitet selger i alle tider, og kanskje spesielt i dårlige”

“Quality always sells, and perhaps best of all in hard times”

In Beerenberg we have nevertheless been aware of the trend and have been preparing to adapt to it for several years. The company's investment in proprietary technology such as Benarx and Decom is an example. Quality always sells, and perhaps best of all in hard times! We are currently well content with trends in most of our technology deliveries. Export of our proprietary technology has been another focus area for us in recent years, and the company's export-related sales are growing. The growth curve is not as steep as we had hoped, but despite a sluggish market the trend is definitely upwards. A third area we are studying is markets for alternative energy. The wind, solar and nuclear power industries are looking for technological items that resemble the solutions that Beerenberg has developed. This is an exciting area that we will continue to chart.

Beerenberg is a big company by Norwegian standards, with links to the petroleum industry in most corners of the world. The structural and organisational modelling of the company changes regularly, in step with new research, government requirements, demand cycles and not least ever-fiercer competition. If the company as a whole is to be ensured stable framework conditions, we must be in constant transformation. Whoever remains static and inflexible in their internal cost structure is doomed to lose market share. The crisis in the American car industry is an excellent example; the Americans dominated their industry throughout the 1990s, but became conservative and stick-in-the-mud. The Japanese have become hegemonic in the car market, but over the next twenty years I think that the Chinese may displace them.

We in Beerenberg are not obsessed with becoming the biggest. What we are concerned about is being the best choice for our customers at all time. In order to live up to this philosophy we must constantly be modernising and rationalise. This will give some individuals an opportunity for internal promotion; in some cases, however, it will mean rationalising away positions in order to safeguard the competitiveness of the company as a whole. In this context I see with great satisfaction that the market considers Beerenberg an attractive employer; we have few problems attracting external resources. I see with equal satisfaction that our employees are in demand with other employers. Transitional unemployment between jobs seems to be exceptionally low for Beerenbergers. Being attractive in the market is important for both employer and employee, this is a win-win situation. I am, therefore, looking forward to the continuation of an exciting, reliable and constructive collaboration in 2010.

Morten Walde
CEO & President