

Har lansert olje- bransjens eBay

Per Kåre Liland gikk fra en direktørstilling for å bli gründer av en global markeds plass for overskuddsmateriell i olje- og energibransjen. Verdens største oljeserviceselskaper er allerede på kundelisten.

HILDE ORELD

– **DET KAN VÆRE SNAKK** om alt fra en liten duppeditt til en rigg til 500 millioner kroner, sier Per Kåre Liland.

Vi har akkurat spurt hva slags produkter som kan selges på den globale markeds plassen Surplushub.com. Det hele er basert på en idé han opprinnelig fikk for mer enn ti år siden. Et konsept rundt en ny måte å la oljebransjen bli kvitt overskuddsmateriell som binder opp unødvendig mye kapital og lagringsplass, og som krever store vedlikeholdskostnader. Over hele verden ligger det overskuddsmateriell fra oljeselskaper og oljeserviceselskaper for milliarder av kroner og bokstavelig talt støver ned.

Fra han var liten, har Liland boblet over av ideer.

– Jeg har ikke mye skolegang. Som 18-åring begynte jeg på plattform og har jobbet i oljebransjen siden da, sier 55-åringen.

HAN HAR HATT MANGE ROLLER, både offshore og på land. Det har vært alt fra innkjøps sjef og globalt an-

svarlig for ventiler og annet utstyr til å drive egne selskap og leie seg ut som konsulent. Arbeidsgivere har blant andre vært ConocoPhillips, Kværner og Aker Solutions.

– I 2013 ble jeg kontaktet av Brødrene Dahl. De lurte på om jeg ville bygge opp en olje- og gassdivisjon i selskapet. Jeg takket ja og var direktør der i drøye fire år. Det er et stort konsern som omsetter for nesten 8 milliarder kroner.

For rundt ett år siden takket han av som direktør og gikk all in i SurplusHub, et selskap han hadde puslet med på si siden 2015.

– Ideen fikk jeg da jeg jobbet i ConocoPhillips. Det fantes knapt nok internett og epost på den tiden. Likevel tenkte jeg at det må finnes et marked, så . Samtidig hadde jeg det så trygt og godt der jeg var, så jeg turte ikke å ta steget ut i gründerverdenen.

Det steget er nå tatt, og et internasjonalt fotfeste er etablert. Rundt fem millioner kroner av egen lomme har han brukt for å få olje- og gassbransjens eBay opp og stå. En sammenligning med Finn.no er kanskje mer riktig, for markeds plassen er ikke auksjonsbasert, men basert på dialoger og enighet mellom kjøper og selger.



*Jeg har ikke
mye skolegang*

– Det er en enorm industri på global basis. Jeg har brukt PWC som rådgivere fra dag én, og de anslår verdensmarkedet til minimum 100 milliarder kroner, sier mannen som har brukt profesjonelle i alle ledd fra første stund, selv om det koster litt. Vi har også inngått globale avtaler med anerkjente tredjepartsleverandører innenfor logistikk og inspeksjonstjenester. Dette for å forenkle og kvalitetssikre transaksjonene mellom selgere og kjøpere.

– I denne bransjen handler alt om kredibilitet og det må jeg ha både fra selger og kjøper.

KJØPER OG SELGER har en heldigitalisert dialog, og Liland har lagt ned mye ressurser i søkbarhet.



Navn:

Per Kåre Liland (55).

Selskap:

Surplushub International AS.

Forretningsidé:

Har laget en global markeds plass for kjøp og salg av nytt og brukt overskuddsmateriell innen olje, gass og energibransjen.