



NORECO

The Local Energy Company



•IDE

- Grundere Organisasjon Management system Infrastruktur
- Arbeidsverktøy Investorer Visjoner Strategi Fullmaktsgrenser Lønn
- Kontorlokaler Kapital guidelines HSE Manual Rapportering
- Budsjetter Forecast Cash flow forecasting Rekruttering
- Personalhåndbok Personalforsikringer Bank Forsikringer installasjoner
- Maler Regnskap Team building Forretningsprosesser Arbeidsprosesser
- Måling av resultater(Scorecard) teamrules PCer Møbler Telefoner

- Etablert i januar 2005 som et uavhengig norsk oljeselskap.
- Noreco er det “lokale oljeselskap” med sterke knytninger til lokalsamfunnet gjennom eierskap, management og ansatte.
- Noreco har fokus på den NCS.
- Ambisjonen; Uavhengig E&P selskap med en sterk, balansert portefølje av lete-, utbygging- og produserende felt.
- Vediskapning for aksjonærene.



- Sterk egenkapital base (550 mill NOK) fra investorer av høy kvalitet både lokalt og internasjonalt
- Lyse Energi; Energi og kommunikasjonsselskap, eid av 16 kommuner i Stavanger regionen
- HitecVision Private Equity (Energivekst); Stor egenkapital investor i Norge, med hovedkontor i Stavanger
- 3i; Verdensledende på “privat equity” og oppstartskapital
- Founders Holding; En Stavangerbasert investeringsgruppe bestående primært av de industrilederne som startet Noreco

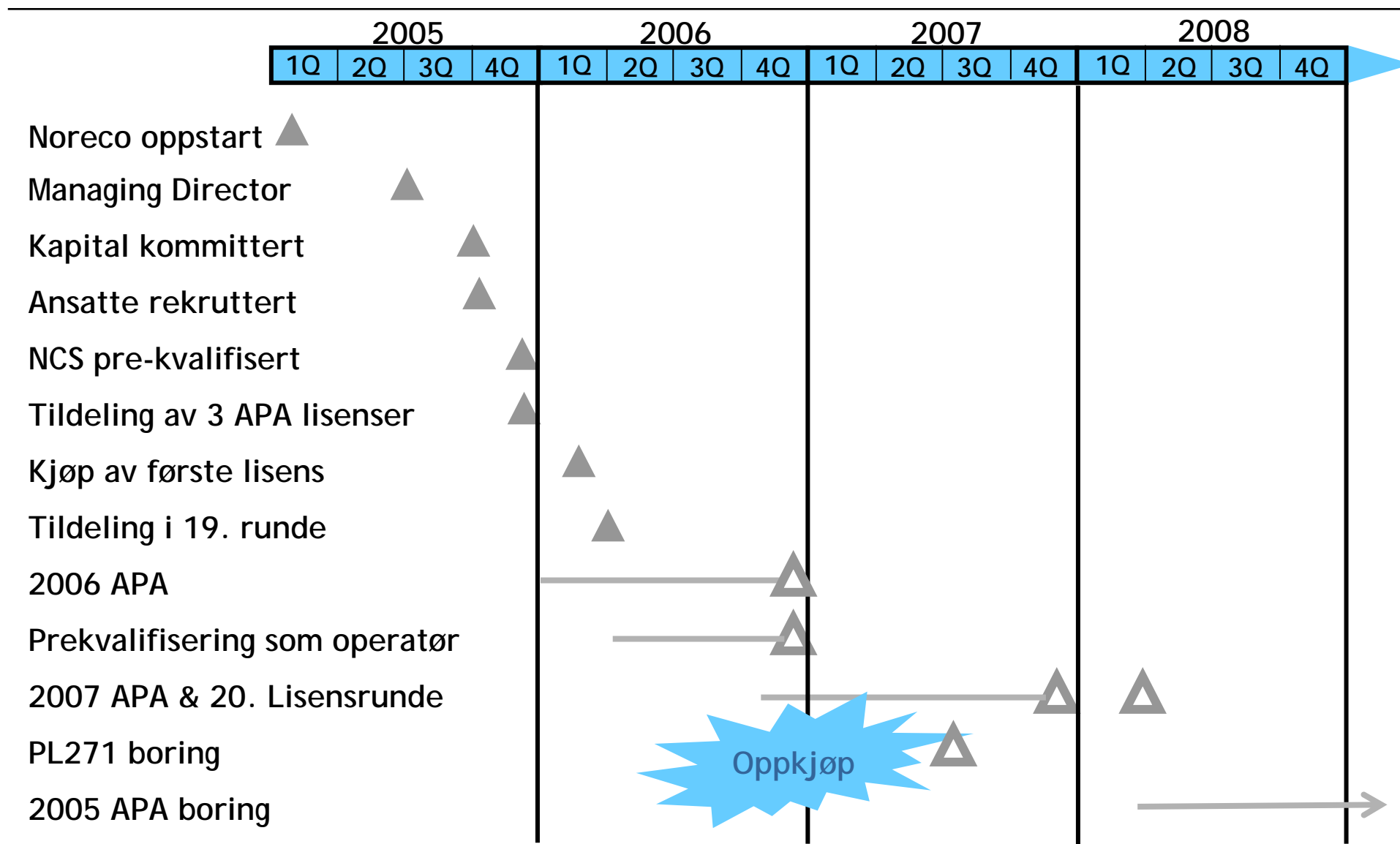


Founders Holding

I 2005, ble det mest fokus på etableringen av selskapet:

- Sikre finansiell kapasitet
- Kompetent, konkurransedyktig og profesjonell organisasjon
- Utvikling av selskaps-kulturen støttet av det rette management systemet og selskapsprosesser
- Anskaffelse av nødvendig infrastruktur og verktøy for å sikre at ansatte kunne tilføre verdi til selskapet
- Kvalifisere seg som lisenseier på NCS
- Levering av resultater ved sikring av portefølje av letemuligheter

Prekvalifisering som lisenseier og tildeling av lisenser
var kritiske milepæler for å få starte opp Noreco



God start;

- Vellykket rekruttering i et hett G&G jobb marked
- Rask etablering av forretningsgrunnlag og prekvalifisering som lisenseier
- Start med bygging av en portefølje av flere letelisenser (APA, 19 runde, oppkjøp)
- Godt mottatt av eiere (aksjonærer, myndigheter, kommune, JV partnere)

Rask vekst;

- Lete (subsurface) kapasitet til å jobbe med flere lisenser
- Sikre boring/prosjekter/kapasitet og kompetanse før vi trenger det
- Søke om å bli kvalifisert som operatør i 2006

Markedet endrer seg;

- Konkurransen om ansatte er hard og vil bli tøffere
- Borerigger er en strategisk ressurs
- Konkurransen om områder og felt øker betydelig
- Kost for uorganisk vekst øker - tilgang reduseres

Bygging av en portefølje

- APA lisens runder
- 20. lisens runde
- Uorganisk vekst (oppkjøp, farm-ins, etc)

Bygging av organisasjon

- Fortsette å utvikle lete/subsurface teamet
- Tilføre operasjonell/bore/økonomisk inhouse kapasitet

Bygge selskaps prosesser, kunnskap og kompetanse

- Videreutvikle og forbedre management systemet
- Etablere arbeidsprosesser for boring og operasjonell HSE

Management manual

- Visjon og strategi, Policy og målsettinger, Performance management, Rapportering og planlegging, Organisasjon, Informasjon og dokumentasjon, Forretningsprosesser

HSE Manual

- Oversikt over HSE retningslinjer for NCS. Størst fokus som ikke-operatør

Kartlegging av arbeidsprosesser

- Grunnlag lagt, men pågår kontinuerlig

Fullmaktsgrenser

- Delegering av fullmakter

90 dagers planer

Scorecard

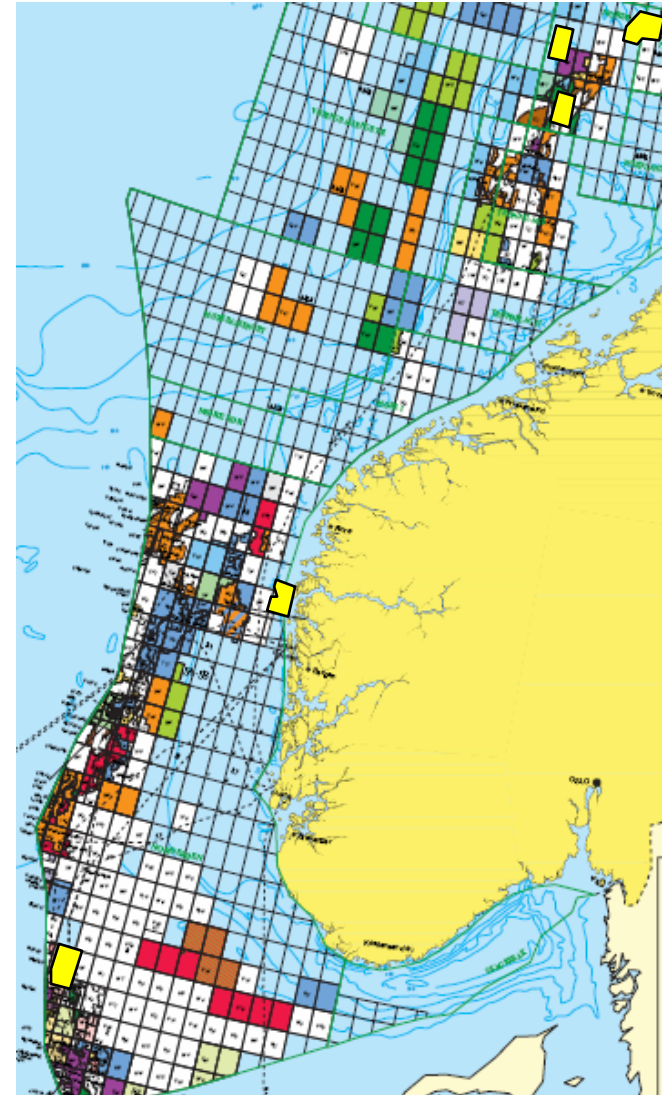
- Måling av resultater

Lisensrunder er nøkkelen til vekst i Noreco

- 2006 APA er hovedfokus for 2006
- Noreco vil søke blokker i 20. lisensrunde og bruke betydelige ressurser på 20. lisensrunde søknad
- 2007/2008 APA er også viktige milepæler for selskapet

Aktive i å finne muligheter for kjøp i eksisterende felt og lisenser.

- I første halvdel av 2006 vil Noreco ha deltatt i 10-15 prosesser for å kjøpe andeler i leteområder/funn eller produserende felt
- Vi baserer vår fremgangsmåte på å være i stand til å generere tilleggsaktivitet på eksisterende områder



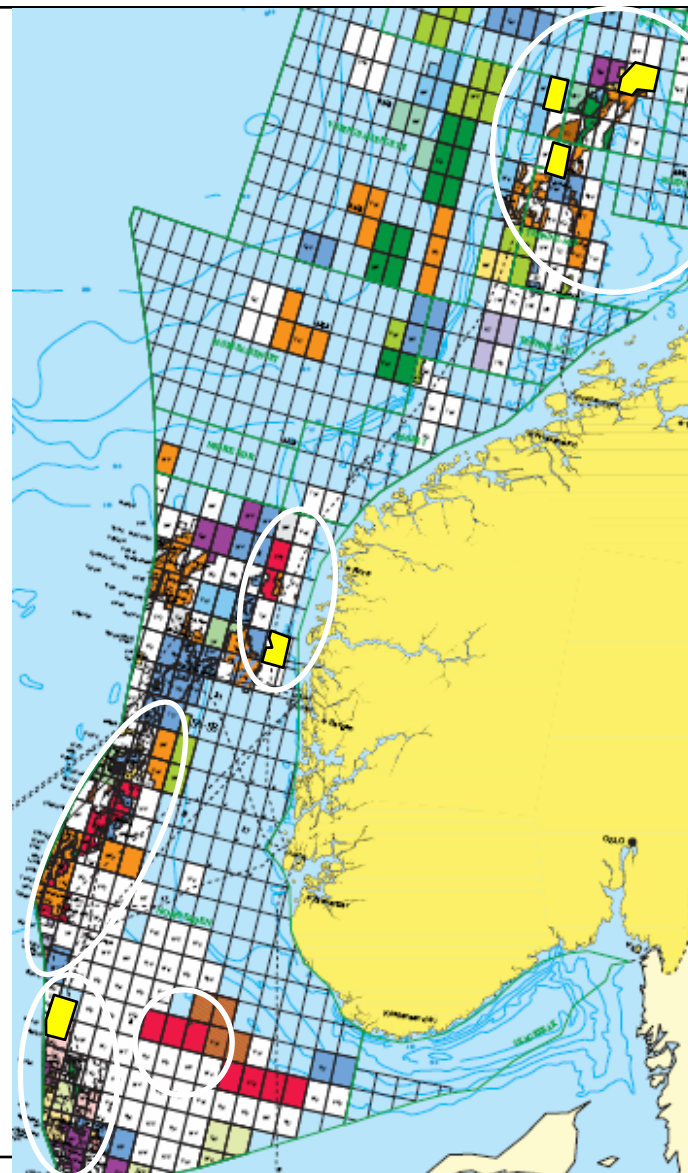
2006 APA er en mulighet for Noreco tilgang til nødvendige områder for å ta det kritiske neste steg som selskap

Vi har høye ambisjoner for 2006 APA;

- 5 exploration team jobber blokker fra Haltenbanken til sørlige Nordsjøen.
- Har sikret betydelig G&G kapasitet og har anskaffet data for å støtte våre søknader
- Noreco vil delta i flere AMI'er i tillegg til egne søknader
- Målsettingen er søknader i alle kjerneområder

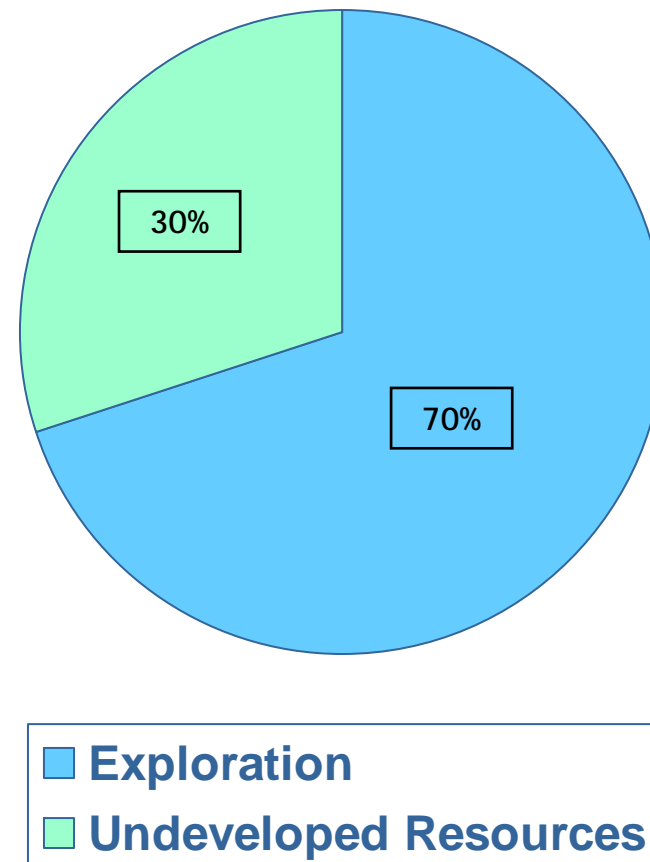
En suksess for Noreco i 2006 APA vil gi en mix av letemuligheter

- Exploration/appraisal muligheter som kan gi produksjon raskt /cashflow.
- Tilgang til kjerneområder der vi har kunnskapen for å tilføre betydelig verdi
- Fortsatt vekst i Haltenbanken område



Fokus på sub-surface erfaring og kompetanse vil
Være en betydelig organisasjonsmessig driver for Noreco

- Ca 30% av fokus vil være på eksisterende ikke-utbygde resurser og 70% på Leting (gjennom lisenstildelinger eller farm-in)
- Verdi vekst gjennom utforskning av eksisterende kjente resurser som ikke er hovedfokus hos de store
- Produserende felt bare i den utstrekning at de tilfører en oppside i utvinning eller letmuligheter i nærheten
- Deltakelse i lisensrunder, foreløpig utenfor Barents



Noreco portfolio



PL385, Noreco 20%

- Blocks: 6607/11 and 12 (parts of)
- Partners: Norsk Hydro 60% (operator), Wintershall 20%

PL391, Noreco 20 %

- Blocks: 6506/1
- Partners: BG 40% (operator), Amerada Hess 20%, Idemitsu 20%

PL382, Noreco 20%

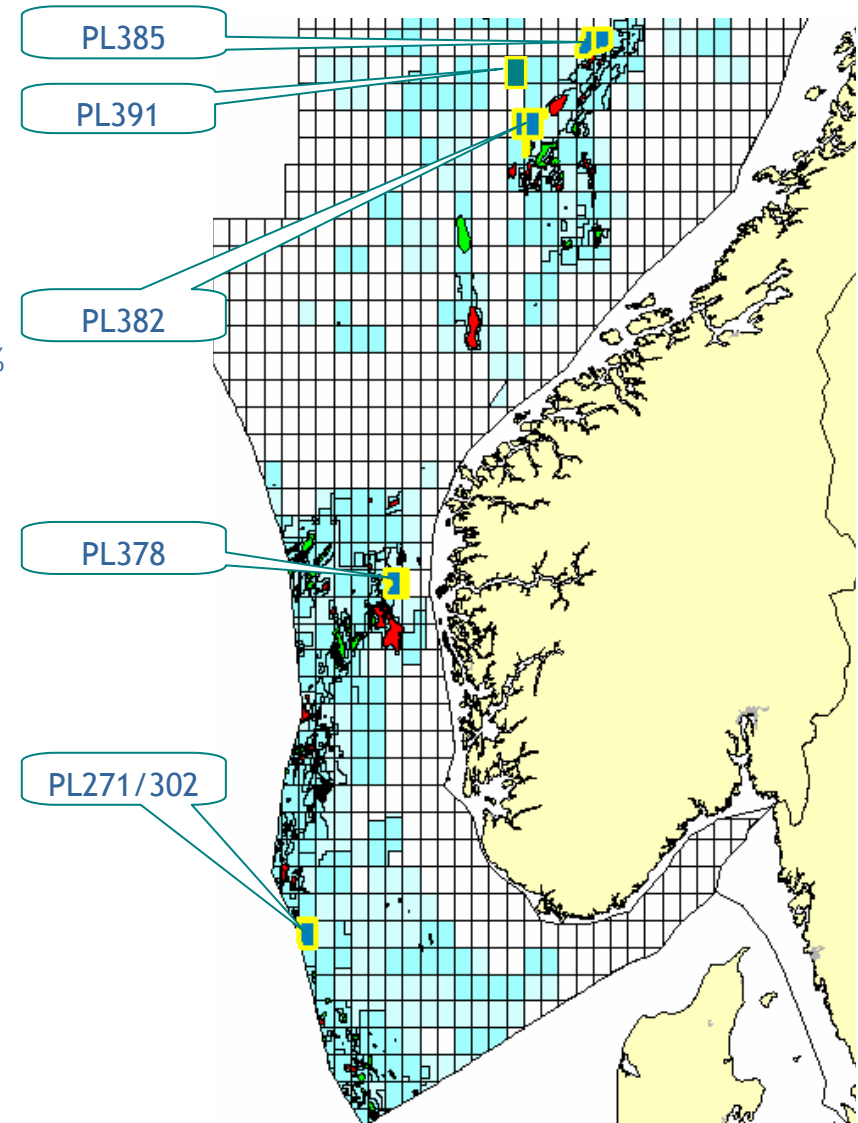
- Blocks: 6506/5, 8, 9 and 11 (parts of)
- Partners: BG 80% (operator)

PL378, Noreco 20%

- Blocks: 35/12B and 35/8 (parts of)
- Partners: Revus 40% (operator), Premier 40%

PL271 and PL302, Noreco 40%

- Blocks: 7/1 and 16/10B
- Partners: Norsk Hydro (operator) 40%, Talisman 20%
- Subject to approval from the Authorities



Noreco har etablert et team som innehar mye industrierfaring

Vårt neste steg for å utvikle teamet er å ;

- Tilføre bore/operasjonell ekspertise
- Tilføre kapasitet på økonomi/finans
- Fortsette rekruttering subsurface
- Fortsette å utvikle ledelsessystemer, prosesser og prosedyrer for å være i forkant av veksten av selskapet

Vi vil utvikle strategi for teknologisk utvikling av selskapet;

Prekvalifisering som operatør på NCS er kritisk for å utvikle selskapet

- Utvikling av kunnskaper gjennom hele verdikjeden (fra leting til produksjon)
- Være attraktiv for nyansettelser
- Skaffe frihet til å forfølge egne ideer i nye områder gjennom lisensrunder
- Forbedre muligheten til å arbeide for å sikre rig kapasitet for den aktivitet som vi forventer skal komme
- Være konsistent med Noreco's langtidspan og ambisjoner

Vi tar de første steg for å bli prekvalifisert som operatør på NCS

- Teamet som jobber i Noreco har allerede betydeklig erfaring med å være operatør
- Aktiv rekruttering for bore-/prosjekt ekspertise i management teamet
- Arbeid med å beskrive arbeidsrutiner/prosedyrer for å ferdigstille management systemet
- Søke råd fra andre selskaper som er blitt prekvalifisert nylig

Økonomisystemet må bygges opp - man må tenke enkelt, og forstå sammenhenger

- Ansatte må ha en total forståelse
- Skille og fokus på Opererte - Ikke Opererte lisenser
- Standardisering av rapporter
- Forenklinger ved utarbeidelse av billinger
- Ikke egen skatt-/regnskapsperson
- Cash flow analyser

Tett samarbeid mellom økonomi og teknisk personell

- Oppdatering av prognoser skjer i tett samarbeid med involverte (teknisk)
- Opprettelse av databaser med informasjon
- Cash flow forecasting - for å ha en forståelse for finansieringen og risiki
- What if - analyser

