

Kostreduksjon: En utfordring men også en mulighet



Knut Bø – Senior Vice President, North Sea Canada

Energiseminaret i Bergen, 15. mai 2014



Contents

- 1. Hvem vi er ?**
- 2. Vår situasjon i Norge**
- 3. Vårt fokus**
- 4. Kortsiktig problem**
- 5. Egne prosesser**
- 6. Jobbe sammen smartere med våre kunder**
- 7. Bekymringer**
- 8. Konklusjon**

1. Hvem vi er ?



Technip i dag

- Med ingeniørtjenester, teknologi og prosjektledelse, på sjø og land, leverer vi vellykket og trygt de beste løsningene for våre kunder i energibransjen
- Global tilstedeværelse med 40 000 mennesker i 48 land
- Industrielle eiendeler på alle kontinenter, en flåte på 35 skip (hvorav 9 under bygging)
- 2013 inntekter: €9,3 milliarder



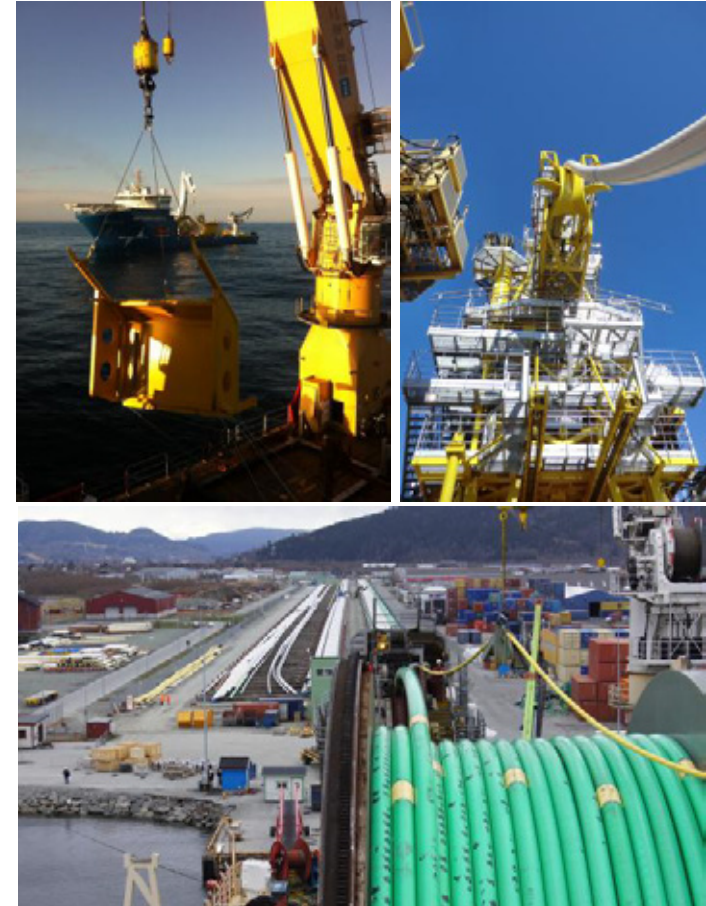
Energi er i kjernen av Technip

Technip i Norge

- Ingeniørtjenester, innkjøp, konstruksjon & installasjon
- Tie-backs
- Undervannskonstruksjon
- Fleksible stigerør & rørledning
- IMR*: Inspeksjon, vedlikehold, reparasjon & dykking
- PRS**: Rørledning reparasjons system
- Offshore facilities

IMR: Inspection, Maintenance & Repair

*** PRS: Pipeline Repair System*

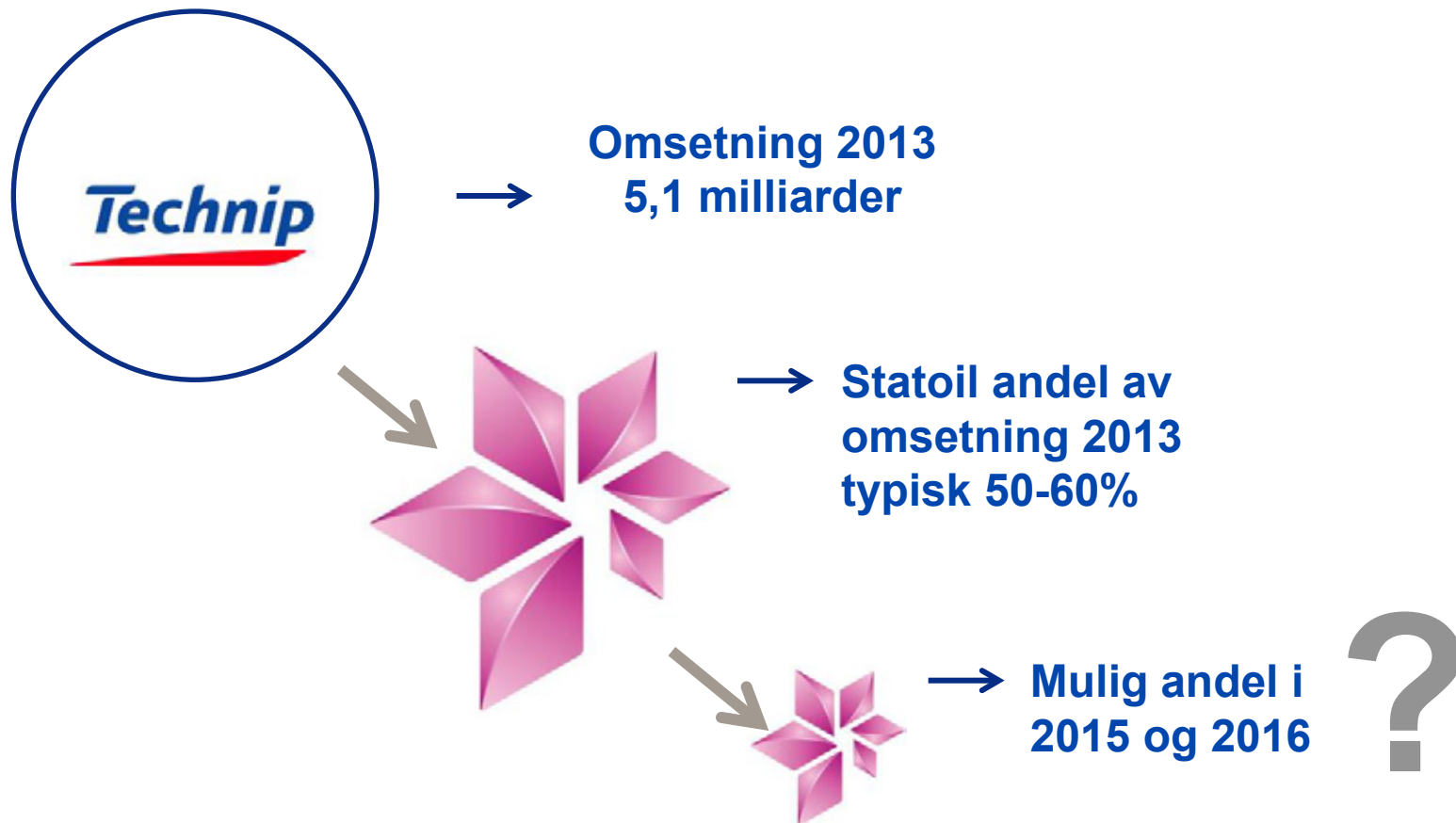


Våre kjernetjenester er å gi ledende løsninger for undervanns og offshore prosjekter

2. Vår situasjon i Norge



Vår situasjon in Norge



En krevende situasjon!

3. Vårt fokus



Hva gjør vi ?



Løse kortsiktige problemer



Jobbe med egne prosesser



Finne måter å jobbe smartere med våre kunder

4. Kortsiktig problem



Løse kortsiktig problem

- **Problemet er klart definert**
 - Etterfylle ordreboken i 2014

Historisk tenkning :

Ordre intake: typisk 5 milliarder NOK

Statoil: 50-60%

Andre Operatører: 40-50%

Eksport: .01%

NÅ MÅLSETNING:

Ordre intake: Fremdeles 5 milliarder NOK

Statoil: 15%

Andre Operatører: 25%

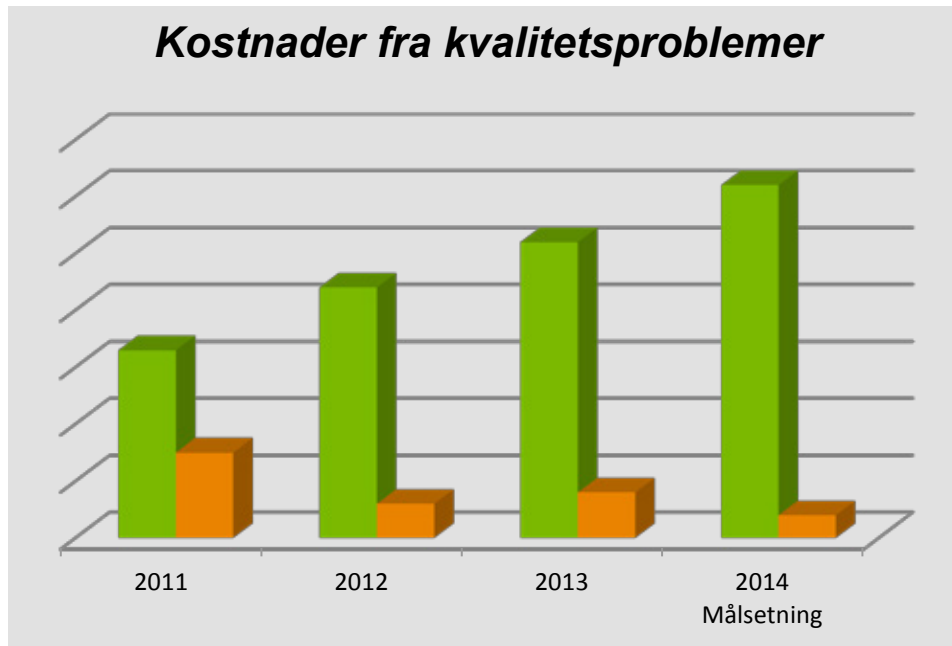
Eksport: 60%

5. Egne Pro세서



Egne prosesser

- Forsikre oss om at vi leverer til spesifikasjonskrav – ikke over
- Fornyelse av vår flåte
- Teknologikvalifisering aksept kriterier
- Fortsatt satsing på kvalitet



6. Jobbe smartere med våre kunder



2009 → 2014

- **2009 Prisene må ned!**



"Leverandøren tjener for mye!"

- **2014 Kostnadene må ned!**

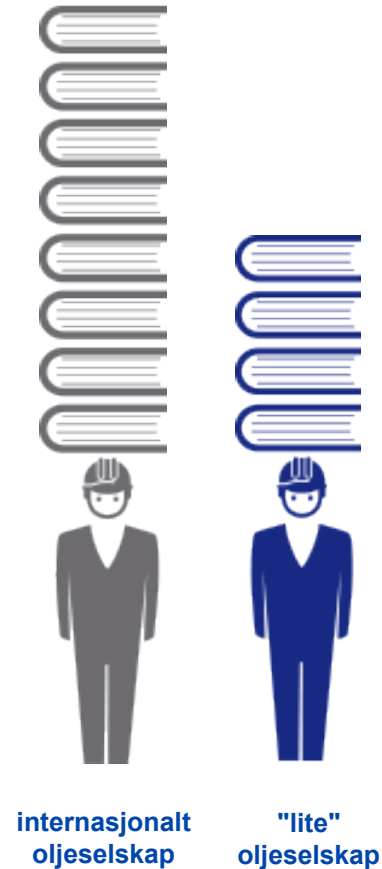


"Vi ser at leverandørene ikke stikker av med fortjeneste, men kostnadene er for høye, og vi må jobbe smartere"

[**En kjempe mulighet til forbedring!**

Jobbe smartere med våre kunder

- Forbedringer på anbuds prosessene
- Være mer kritisk til bruk av konsulenter
- Fullmakter innen prosjektorganisasjonen
 - Supply chain
 - Tekniske autoriteter/prosess eiere
- Rapportering
- Spesifikasjoner



7. Noen bekymringer



Bekymringer

- Full stopp med påfølgende start i arbeidsvolum er ikke kostnadsbesparende
- Anbud/Forhandlinger som drar ut i tid er ikke uten ekstra kostnader selv om det kunne se slik ut i det korte løp
- Beskjeden fra toppen er klar, med det er en risiko for økt konflikt nivå



8. Konklusjon



Konklusjon

- Som leverandører står vi foran en mer krevende periode



MEN

- Det er også en fantastisk mulighet til sammen med våre kunder å redusere kostnads nivået !



■ Takk

