

Incentiver og Ambisjoner

Hvordan lykkes sammen?

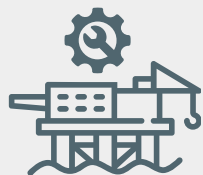
Modifikasjonskonferansen 2024, Øystein Stjern - Visekonsernsjef



IKM Gruppen - En komplett tjenesteleverandør til energisektoren



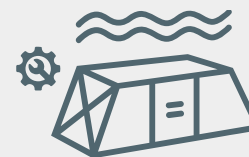
Topside
nybygg



Topside
drift & vedlikehold



Subsea
nybygg



Subsea
drift & vedlikehold



Landanlegg /
terminaler



Brønn /
nedihull / rigg



Maritimt /
verft



Industri / havbruk /
samferdsel / offentlig sektor



Fjerning / nedstenging /
decommissioning



Energi /
fornybar

IKM Gruppen



INSTRUMENT / INSPEKSJON / FABRIKASJON

Haaland Tynnplate AS
(Vigrestad)

IKM Industrigravøren AS
(Bryne)

IKM Instrutek AS
(Larvik) - 90,2%
Avd. Bergen
Avd. Sola
Avd. Ålesund

IKM Promech AS
(Stavanger) - 55%

IKM Flux AS
(Stavanger)
Avd. Bergen
Avd. Porsgrunn
Avd. Italia

IKM Inspection AS
(Sola)
Avd. Arendal
Avd. Brevik
Avd. Larvik
Avd. Viken

IKM Instrument Rental AS
(Sola) - 90,2%

IKM SolidTech AS
(Kristiansund) - 70%

IKM Safe Control AS
(Tvedestrand) - 70%

IKM ValveWatch AS
(Bergen)

TESTING / FERDIGSTILLELSE

IKM Alfa Solution AS
(Grimstad) - 70%

IKM Testing Asia Pte Ltd
(Singapore)

IKM Testing Canada Ltd
(St. Johns)
Avd. Halifax

IKM Testing (Thailand) Co., Ltd
(Rayong)

IKM Ocean Team AS (Danmark)
(Esbjerg) - 80%

IKM Testing Australia Pty. Ltd
(Perth)

IKM Testing Korea LLC
(Busan)

IKM Testing UK Ltd
(Newcastle)
Avd. Aberdeen

IKM Testing AS
(Sola)
Avd. Bergen
Avd. Kristiansund
Avd. Hammerfest

IKM Testing Brasil LTDA
(Serra)

IKM Testing (Malaysia) Sdn. Bhd
(Kuala Lumpur)

PT IKM Indonesia
(Batam)

IKM Testing Poland Sp. z o.o.
(Gdynia)

ENGINEERING / OPERATIONS / PRODUKSJON

IKM Acona AS
(Stavanger) - 84,6%
Avd. Oslo

IKM Consultants UK Ltd
(Aberdeen)

IKM HVAC Production Sp. z.o.o.
(Elblag) - 70,6%

IKM Operations AS
(Sola)

IKM Consultants AS
(Sola)
Avd. Bergen
Avd. Oslo
Avd. Haugesund

IKM dsc Engineering AS
(Oslo)

IKM Ocean Design AS
(Sandnes) - 88%
Avd. Bergen
Avd. Oslo
Avd. Trondheim

IKM Rada AS
(Bergen) - 70%
Avd. Oslo
Avd. Stavanger

IKM HVAC AS
(Sola) - 67,5%

Stavanger Mekaniske AS
(Stavanger)

ELEKTRO / RIGG / ROV

Exact Downhole AS
(Sandnes) - 80%

IKM Elektro AS
(Sola) - 90,2%

IKM Subsea AS
(Bryne)

IKM Mooring Services AS
(Sola)
Avd. Skipavika

IKM Elektrodrift AS
(Haugesund) - 90%

IKM Subsea Brasil LTDA
(Rio de Janeiro)

IKM Production Technology AS
(Sola) - 90,2%

Ex-Tech System AS
(Stavanger)

IKM Subsea Malaysia Sdn. Bhd
(Kuala Lumpur)

IKM Production Technology UK Ltd
(Aberdeen) - 90,2%

IKM Subsea Motor Solutions AS
(Bryne)

IKM Subsea Middle East DMCC
(Dubai)

IKM WellDrone Technology AS
(Sandnes) - 90%

IKM Subsea Singapore Pte. Ltd
(Singapore)

INDUSTRIELLE / FINANSIELLE AKTIVITETER

Amina Charging AS
(Sandnes) - 3%

Enhanced Well
Technologies Group AS
(Straume) - 16,8%

Norsk Solar AS
(Stavanger) - 0,3%

Beluga Subsea AS
(Bryne) - 49%

GNT Solutions AS
(Nærbø) - 34%

Q10 Offshore AS
(Stavanger) - 20%

ComTrac AS
(Sola) - 50%

Green Minerals AS
(Bergen) (2%)

WME AS
(Kristiansand) - 29%

IKM Invest

IKM Eiendom AS / IKM Industri-invest AS

IKM Green Invest


IKM InWind AS

Nye oppkjøp – gir økt aktivitet for IKM



Energi24.no Stillinger Database Annonsering Nyhetsbrev

Kjøper Karsten Moholt AS



IKM og Ståle Kyllingstad har kjøpt resten av Hitecvision-eide Moreld AS, med 220 arbeidsplasser og en halv milliard kroner i omsetning.

Med i handelen er Karsten Moholt AS og Aquamarine, skriver *Stavanger*

Elektroverksted. Aut. elektro entreprenør Nemko godkjent Ex verksted



IKM Elektro kjøper opp Elektrodrift AS og etablerer seg på Haugalandet

2023-06-21 Jan Eirik Schlotz

IKM Elektro informerer om oppkjøpet av Elektrodrift AS, et veletablert selskap med 70 års erfaring i bransjen. Dette oppkjøpet markerer en milepæl for IKM Elektro i deres strategi om å etablere seg på Haugalandet og styrke deres kompetanse innenfor elektromekaniske tjenester.

Stavanger Aftenblad

FESTET INNLEGG

Hitecvision-eide Flux AS over til IKM Gruppen

Tor Dagfinn Dommersnes 18. okt 2023



IKM Gruppen AS har signert en avtale med kjøp av ValveWatch® fra MRC Global.

IKM Gruppen AS har signert en avtale om oppkjøp av ValveWatch® fra MRC Global.

Gjennom selskapet **IKM Flux** har IKM Gruppen kjøpt...

IKM Gruppen kjøper Ex-Tech Group

PUBLISERT: 21.12.2023

Alle ansatte på oppkjøps- og utviklingsavdelingen i Ex-Tech System AS integreres i ulike arbeidsoppgaver.

IKM Gruppen kunngjør i dag oppkjøpet av Ex-Tech Group AS som holder til på Forus. Dette inkluderer også 100% av aksjene i driftsselskapet Ex-Tech System AS.



Budsjettet omsetning 2024

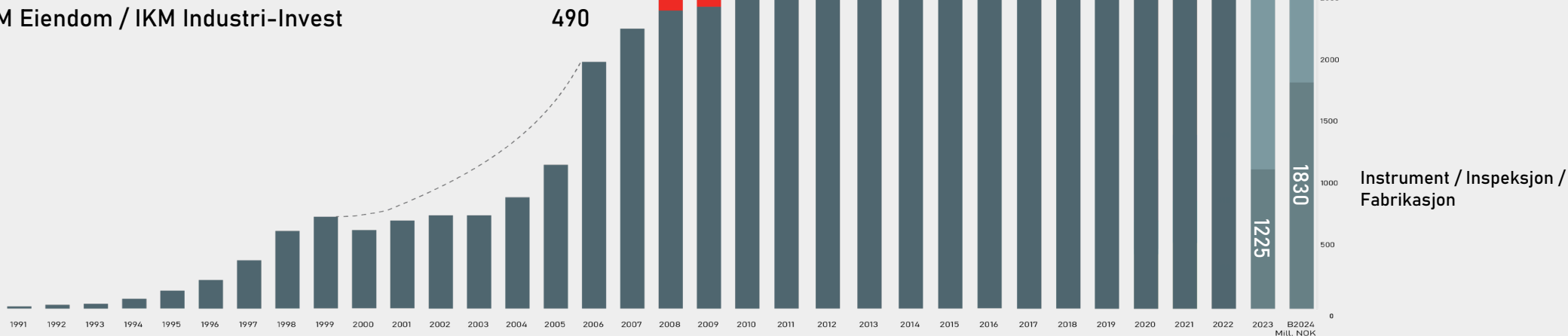


IKM Gruppen

Elektro / Rigg / ROV	1.267
Instrument / Inspeksjon / Fabrikasjon	1.830
Testing / Ferdigstillelse	2.498
Engineering / Operations / Produksjon	1.947

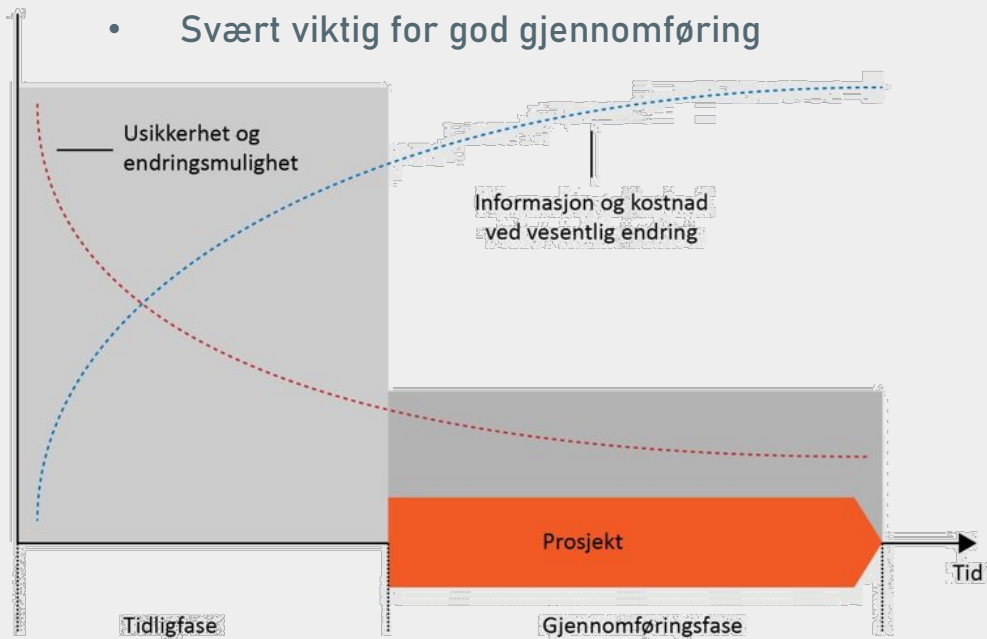
IKM Invest

IKM Eiendom / IKM Industri-Invest



Utgangspunkt

- Fastpris
 - VOR – endringsregime
 - Muliggjør høyere margin – øker risiko
- Timer og Materiell
 - Løpende kost – scope glidning
 - Lavere margin – reduserer risiko
- Tidligfase
 - Svært viktig for god gjennomføring





Barrierer

- Endringsvilje (Kultur)
- Endringsledelse (Kultur)
- Risikoforståelse (Kunde – Leverandør)
- Risikoforståelse (Oppside – Nedside)
- Politikk og administrasjon
- Satte strukturer og kontrakter (Struktur)
- Mangel på konkrete målsetninger
- Mangel på tidligfaseinvolvering

Nye Veier ble opprettet av Stortinget i 2016 med mål om å etablere en **slank, effektiv og spesialisert** byggherreorganisasjon. Vårt oppdrag er å planlegge, bygge, drifte og vedlikeholde trafikksikre hovedveier. Våre veier **reduserer reisetid**, knytter sammen **bo- og arbeidsmarkedregioner** samt sørger for **færre drepte og hardt skadde** i trafikken.



equinor

Field Life eXtension (FLX) er en enhet i Equinor som er ansvarlig for senfasefelt. Enheten skal optimalisere drift og økonomi gjennom nye måter å jobbe på, med sikkerhet som høyeste prioritering.

Joint Industry Guideline



EXECUTIVE SUMMARY – Recommendations

An analysis conducted by the players in the supply chain identified several recommendations that will improve the supply chain and increase competitiveness on the NCS



Increase use of industry STANDARD DELIVERY

By using functional requirements, standard products should be the basis for all deliveries.

Necessary customisation should be based on cost-benefit considerations.



Better and earlier use of SUPPLIER EXPERTISE

Early selection and involvement of key supplier(s) expertise for optimisation of scope.

Establish joint effort for smart design in a Total Cost of Ownership (TCO) perspective.



ALIGN DRIVERS across the supply chain

Use compensation formats and incentives to drive value creation for the overall business case as well as cost efficient design and supply chain collaboration.

Compensate key suppliers for significant and value adding engineering contributions.

Use industry standard contracts through the supply chain, ensuring transparent risk allocated where best managed.



Change operator and contractor CULTURE

Understand and avoid cost-driving behaviour.

Leadership in the companies to drive change, implement best practice and adjust based on results from benchmark.

Cross-organisational collaboration to utilise competence for value creation.

EXECUTIVE SUMMARY – Alignment of drivers

Use of incentives is needed in order to align players in the supply chain towards a common goal. To stimulate effective collaboration across the supply chain, the following incentives are recommended:



- **Share cost savings resulting from smart solutions** during optimisation of scope with contractor. The intention is to establish incentives to obtain an active collaboration between key suppliers, contractor and operator, securing a cost effective integration, operation and maintenance. This should be combined with incentives for engineering efficiency (e.g. lump sum or target cost).
- **Compensate key suppliers for significant and value adding engineering contributions** (engineering contribution to be separated from sales activities). The intention is to contribute to effective deliveries and sustainable margins in key suppliers' purchase orders.
- Contracts that involve performance during the operational phase, might also incentivise the collaboration through **mechanisms that reward high performance and reduced Total Cost of Ownership after handover to operations.**

Eksempel

AKOFS Seafarerer

- 100% solidarisk på nedetid
- 100% solidarisk på ratenivå (%)
- Dagrater/Timebasert
- Oppside og nedside regulert (%)
- Langsiktighet
- «One Team» i praksis



I·K·M



AKOFS
Offshore



Illustrasjonsfoto

Eksempel

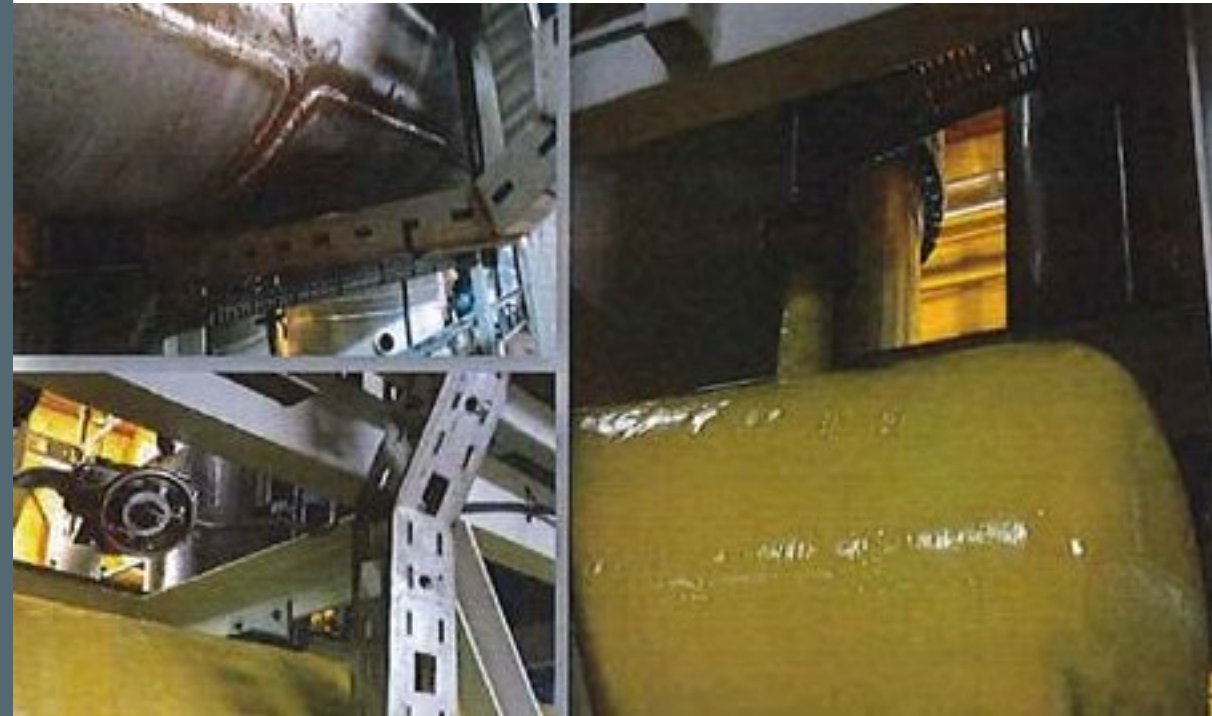
Drone inspeksjon

- Flare inspeksjon
- 3 dg
- 1 MNOK besparelse pr prosjekt



Komposittreparasjon

- Wrapping av 20 ft. 10 mt luftmanifold
- 20 år levetid, 2 MNOK kost
- 20 MNOK besparelse




Eksempel

Siem Pride

- IMR fartøy
- «Vessel sharing agreement»
- Felles incentiv til å få økt antall dager
- Tilbys i spot når ikke arbeid for OKEA
- Operatøren tør å ta noe risiko, men får større oppside ved at leverandørene tar fullt ansvar og planlegger arbeid sammen

OKEA



SIEM Offshore 



Illustrasjonsfoto

Erfaringer

- Krevende å få gjennomslag for nye metoder (Og kontraktsmodeller)
- Teknologi – kundene kjenner ikke til alt
- Reparasjon – ikke alltid utskiftning
- Tverrfaglige team mulig – mer for mindre
- Vedlikehold under operasjon er mulig
- Felles målbilde er vanskelig å etablere (Utover faktiske kroner i besparelse)
- Incentiver sees på som økt påslag (Kostbesparende eller merverdi)



Nødvendig fremover

- Bruk utarbeidet rammeverk. (JIG)
- Involver alle i tidligfasen (Leverandører, ansatte, stakeholders)
- Avklar ambisjonsnivå og målsetning
- Det må være vilje til å se på nye måter å jobbe på (Kultur)
- Oppside og nedside risiko må være avklart
- Barrierer må adresseres konkret og bygges ned
- 'Forutsigbarhet og langsiktighet er viktig
- Standardisering (Utstyrsinnkjøp og kontrakt)
- Reduserte administrative krav
- Fast track løp for ny teknologi fra leverandører (TRL)

KEEP IT SIMPLE STUPID!





I·K·M