



HVORDAN SAMARBEID MELLOM LEVERANDØRER OG KUNDE SKAPER MERVERDI

MODIFIKASJONSKONFERANSEN 2024

Sigve Aabø



KAEFER GRUPPEN

Vi er et moderne, erfarent, multinasjonalt konsern tilstede på alle kontinenter

Hovedkontoret ligger i Tyskland





KAEFER ENERGY

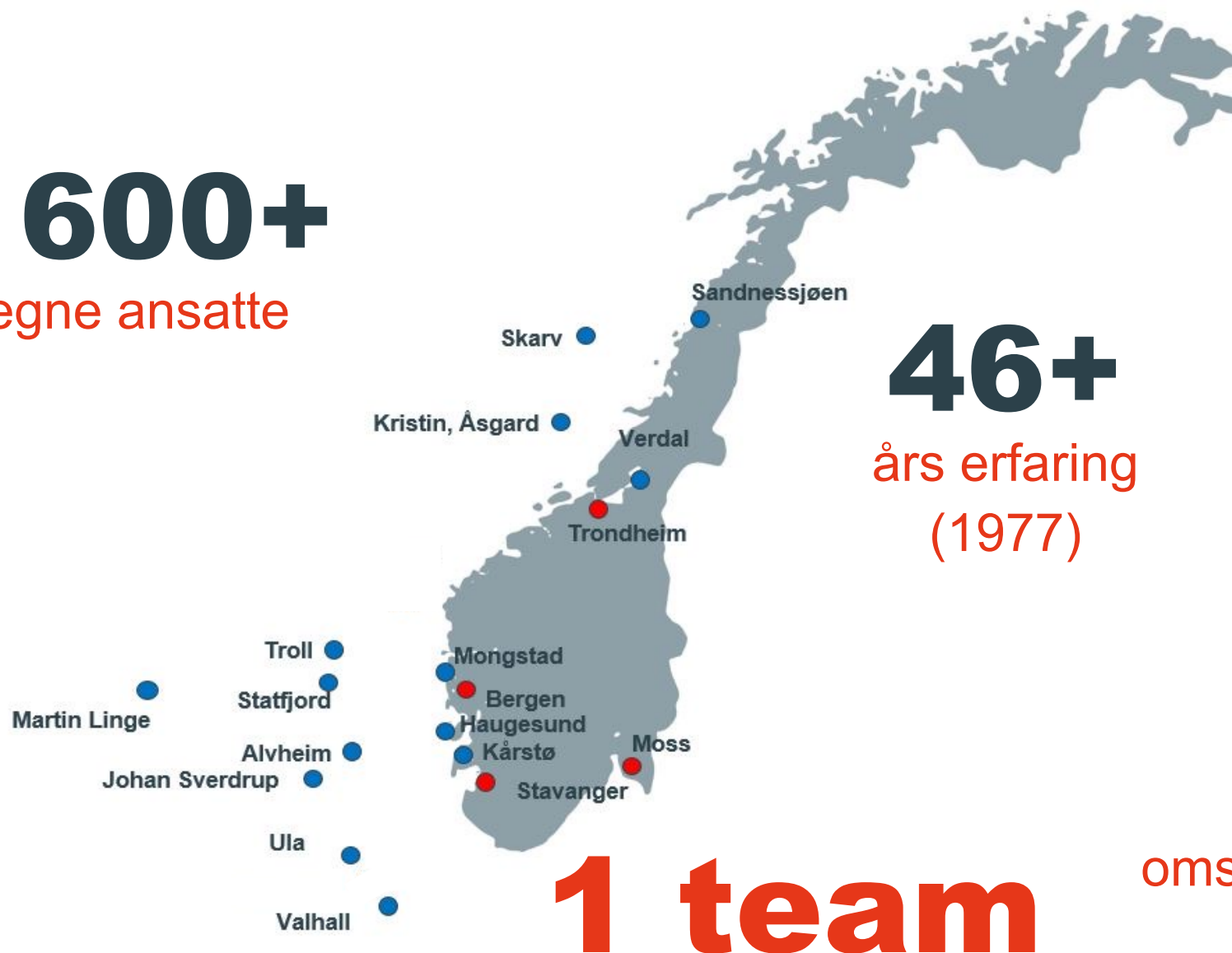
KAEFER. When it counts, count on us.



KAEFER ENERGY

KAEFER ENERGY

1600+
egne ansatte



46+
års erfaring
(1977)

1 team

Hovedkontor
Stavanger



2.400
omsetning i MNOK (2023)



PÅGÅENDE PROSJEKTER

- > Troll A/B/C, Åsgard A/B, Kristin, Martin Linge & Johan Sverdrup feltet – ISO vedlikeholdskontrakter
- > Kårstø - ISO vedlikeholdskontrakt
- > Mongstad - ISO vedlikeholdskontrakt
- > Valhall, Ula, Skarv, Alvheim & Ivar Aasen - ISO vedlikeholdskontrakt
- > Nybygg og mod.prosjekter - Aibel, Haugesund
- > Johan Castberg for Aker Stord
- > Valhall PWP Prosjektet - Worley Rosenberg
- > Jotun A hook-up for Aker Solutions

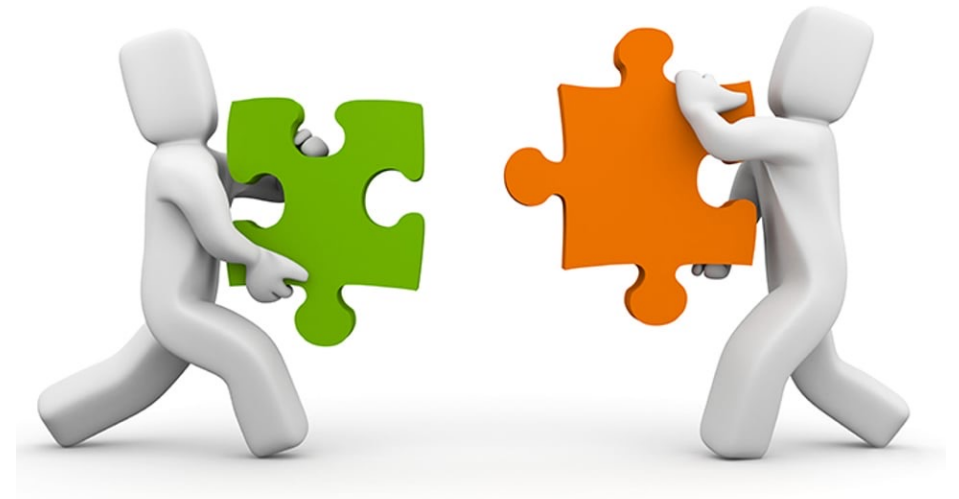
HVORDAN SAMARBEID MELLOM LEVERANDØRER OG KUNDE SKAPER MERVERDI

Hvor kommer vi fra; Samarbeid i et historisk perspektiv

Hvor står vi i dag?

- Teknologi
- Bærekraft
- Tillit
- Samarbeids- og kontraktsformer

Hvordan bør samarbeidet utvikles fremover i tid?



SAMARBEID I ET HISTORISK PERSPEKTIV

Leverandørindustrien med sin nisje-kompetanse hjelper operatørselskapene/kundene med spesifikke utfordringer

Satt i system gjennom LUP – Leverandørutviklingsprogram

Delt kostnad/delt risiko

Indirekte forpliktelser hvis suksess

Gradvis mer «forretningsmessig» tilnærming fra operatørselskapene

LUP benyttes nå i liten/ingen grad innen ISO-bransjen

Industrien oppfatter det som utfordrende å få til teknisk og økonomisk støtte til utviklingsprosjekter



TEKNOLOGI

Hvem har et behov?

Hvem tar initiativ?

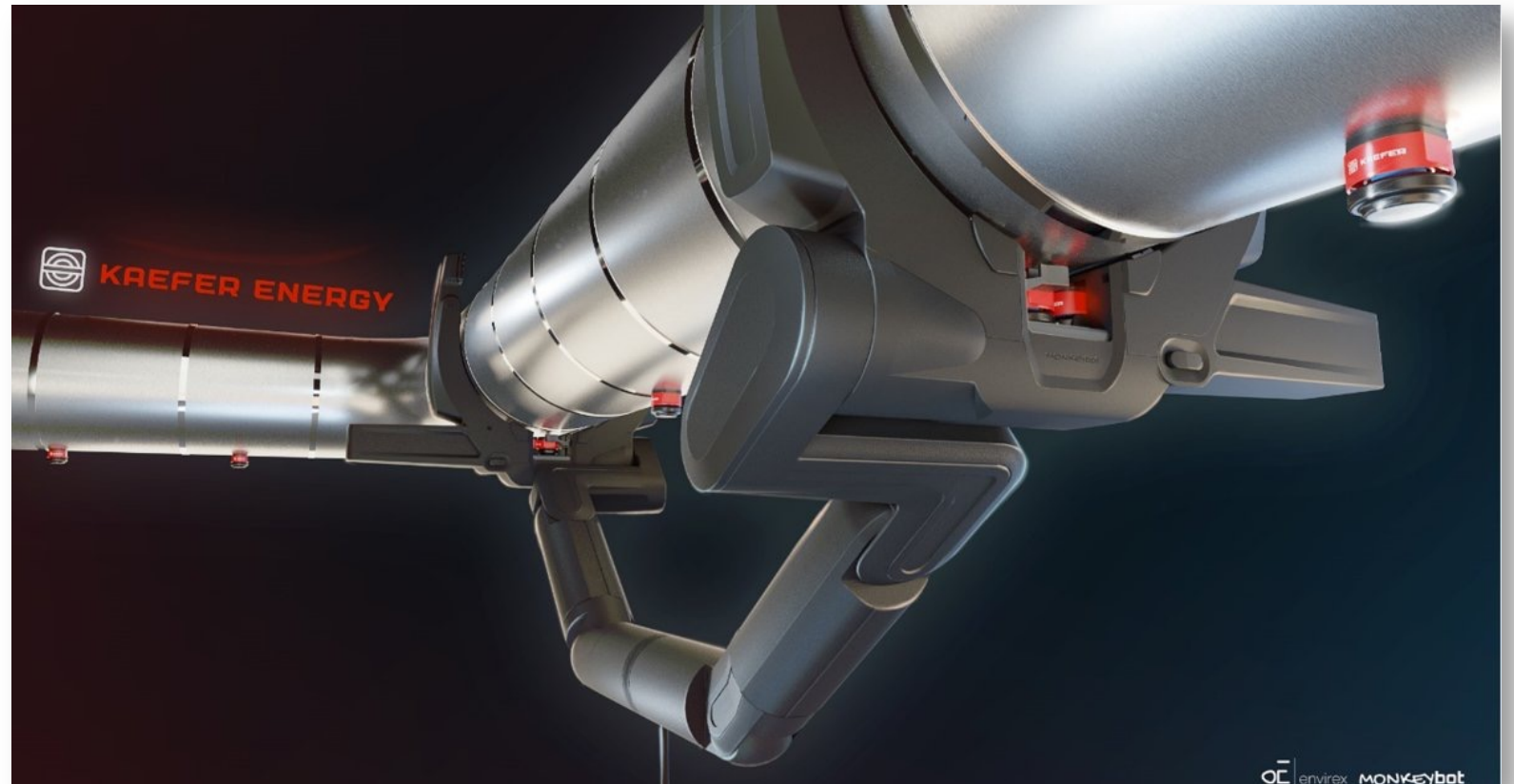
Hvem utvikler?

Hvem tar kostnadene?

Hvem tar risikoen?

Hvem tar gevinsten?

Samarbeid bidrar til at prosjekter blir gjennomførbare og at ny teknologi kan utvikles og implementeres!



BÆREKRAFT – DENNE GANG AV DEN KOMMERSIELLE TYPEN...

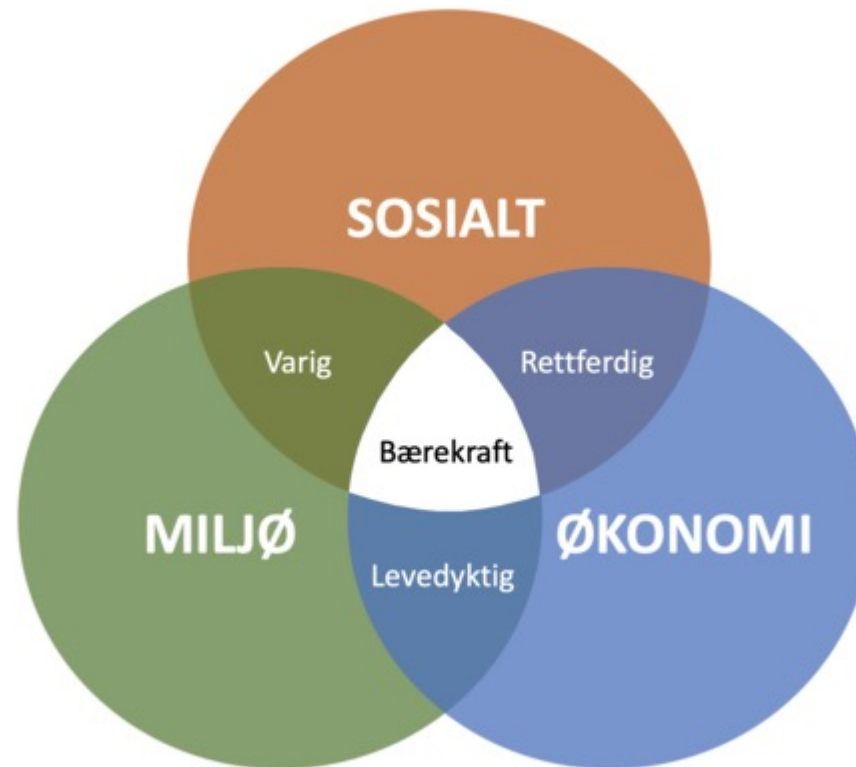
...det vil si kontraktuelt

To hovedelementer:

- Eskaleringsformler
- Risiko

Har bedret seg gjennom samarbeid,
men trenger fortsatt fokus....

Skape vinn-vinn ved implementering
av gjennomtenkte incentiver og
kontraktuelle drivere



TILLIT

...bærebjelken for samarbeid

Hver og en kan jo kjenne på nivå av tillit når man ser oppover eller nedover i hierarkiet...

Hvis man ser potensial for forbedring, bør vi alle bidra til å styrke oss på tillit....

Gjensidig tillit er en forutsetning for å oppnå maksimalt potensial gjennom samarbeid!



SAMARBEIDS- OG KONTRAKTSFORMER

Hvem fører pennen?

Naturligvis må partene bære risikoen de selv styrer eller kontrollerer, men **hvem bærer risikoen for det uforutsette?**

Ved langtidskontrakter bør kunden være åpen for reforhandling av paragrafer som treffes av endringer som ikke er styrt av partene – for å **oppretholde balansen**.

Jo lengre kontraktsvarighet, jo viktigere blir akkurat dette.

Pandemi og krig er andre eksempler på hendelser som bør utløse kontraktuelle diskusjoner.



MERVERDI – HVA KAN VI OPPNÅ GJENNOM SAMARBEID?

For ISO-bransjen vil samarbeid bidra til:

Sikre rekruttering og kapasitet

Forebygge at personell skifter bransje

Utvikling og implementering av ny teknologi

Kontraktuell balanse

Gjensidig forståelse og respekt i hierarkiet

Det siste «nye»
hvor vi kommer inn i
tidligfasen og blir fullt ut
integret med kunden



**Det er smart å sikre
kapasitet fremover!**

**Kan bidra til bedre
HMS, kostnads-
effektivitet og/eller
konkurranseskraft!**

**Samarbeid skaper
merverdi!**



The background of the slide features a blurred image of a flag with a silver emblem and the word "KAEFER" in red, slanted letters. A blue rectangular box is overlaid on the bottom left, containing the text "TAKK" and the name and title of Sigve Aabø. The top left corner has a red and orange gradient.

TAKK

Sigve Aabø

Vice President Business Development Oil & Gas

