

Modifikasjonskonferansen

Incentiver og ambisjoner

Nils Arne Hatleskog

COO, Worley Rosenberg

Stavanger 20.mars 2024

GLOBAL FOOTPRINT

ENERGY	CHEMICALS	RESOURCES
<ul style="list-style-type: none"> Low Carbon Energy Conventional Energy 	<ul style="list-style-type: none"> Chemicals & Fuels 	<ul style="list-style-type: none"> Bulk commodities Energy transition materials Fertilisers Precious metals Resource infrastructure Water



48,200+
people

50+
countries

Integrert med Worley siden 2013



1200
FAST ANSATTE

4100
PARTNERE,
UNDERLEVERANDØRER
& INNLEIE



EPC CENTER OF EXCELLENCE

Produksjon & verksted

- 12 000m² (300m² x 40m²)
- 8 000 Tonn moduler

Kontorfasiliteter

- 1 400 arbeidsstasjoner



2023 OPPSUMMERT

- ~6 MRD NOK omsetning
- 1 200 ansatte
- 50+ nasjonaliteter
- 4 000 ansatte i prosjekt
- 10+ kunder
- 500+ godkjente leverandører



Jotun FPSO Life Extention

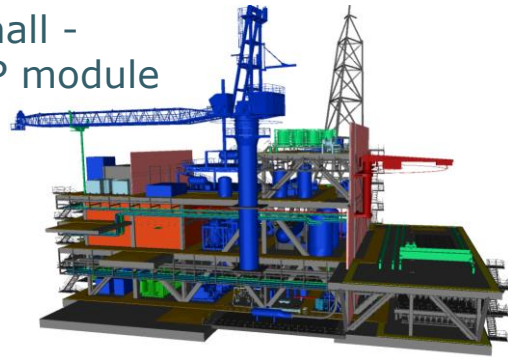


Subsea structures



Subsea spools

Valhall -
PWP module



Nova module | Gjøa
FEED, EPCiC, & MMO



STERK PROSJEKTPORTEFØLJE

EPC - vår kjernekompetanse

Vi har en robust miks av kunder og prosjekter. Dette gjør at vi kan investere i våre ansatte og deres ferdigheter.

Kunnskap og erfaring er avgjørende når vi beveger oss mot energiomstillingen.



“A constructive and open dialog between Company and Contractor gave efficient handling of any arising challenges throughout the Nova project”

Torkel Fagnastøl, Project Manager Neptune Energy

Hva driver et godt samspill?

Kontrakter gir ulike incentiver

✓ Rammeavtaler

- ✓ Gir forutsigbarhet for begge parter
- ✓ Belønner langsiktighet

✓ Alliansemodeller

- ✓ Relativt få - hva er effekten for markedet
- ✓ Sikre kapasitet eller best pris

✓ Fastpris

- ✓ Fare for risikooversjon
- ✓ Kan gjøre bedrifter mer effektive

Markedet svinger - robust portefølje

- ✓ Jobbe for å unngå store «peaker» - forutsetter mye innleie
- ✓ Tenke langsiktighet sammen med kundene
- ✓ Opprettholde kapasitet – lønnsomt i lengden
- ✓ Bruke styrkene våre – kvalitet og tid har stor verdi

Må klare å planlegge lenger enn nesen rekker

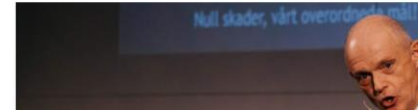


NYHETER

Leverandørindustrien: – De største mulighetene ligger i vedlikehold og modifikasjoner

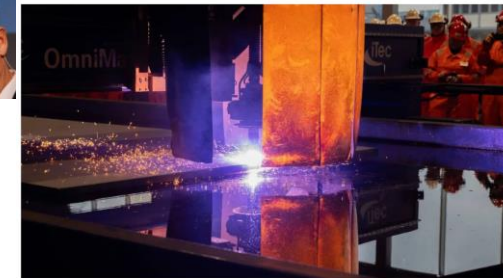
4 MIN LESETID | 11. FEBRUAR | f t i

Ocean24 har snakket med bransjetopper om hva leverandørindustrien.



Worley Rosenberg bygger sin største modul på 20 år - kunden er konkurrenten

– Samarbeidet er et svært godt eksempel på at vi, selv om vi er konkurrenter, er i stand til å utnytte leverandørgrunnlaget til det beste for industrien i Norge, sier Sturla Magnus i Aker Solutions.



SAMMEN: Når første stål til den nye plattformen på Valhall-feltet kuttet på Rosenberg-verftet, er konkurrentene Worley og Aker Solutions blitt samarbeidspartnere. | Foto: Aker Solutions

E24 Norges største næringslivsavis | Bers Akjelve Tjopsdal E24+ Meny

Kraftig oppjusterte anslag for oljeinvesteringene neste år

Oljeselskapene venter nå å investere 232 milliarder kroner i 2024.





Hvordan sikre usikkerheten?

- ✓ Brownfield-prosjekter er svært komplekse og krevende
- ✓ Høy grad av usikkerhet
- ✓ Mange stakeholdere – ulike drivere
- ✓ Riktige incentiver fra starten er avgjørende for et godt prosjekt

Bruk tid på planlegging -
en god FEED er gull!

Tenke nytt rundt

- bærekraft
- arbeidsprosess
- forretningsmodeller

for å opprettholde konkurransevne

-
- ✓ Bærekraftig utvikling – vi må **gripe mulighetene NÅ!**
 - ✓ **Riktige incentiver** – optimal prosjektgjennomføring
 - ✓ Norsk driftsmodell – **tør vi tenke nytt?**
 - ✓ Treparts-samarbeidet – **sikre og styrke kompetanse og industri**

Building on
our past.
Ready for
the future



Takk for meg!

