

FAGSEMINARET 2015

«Åpenhet, tillit og samhandling skaper muligheter og lønnsomhet i endringstider» var hovedtema for årets Fagseminar, torsdag 17. september.

Tilbakemeldingen fra årets deltakere på tematikk og relevans var overstrømmende! Vi har virkelig tro på at denne arenaen vil være viktig i årene fremover, der samhandling om felles mål vil danne grunnlaget for nødvendige kostnadsreduksjoner i offshore bransjen.

Det var stor enighet om at økt tillit, tettere samarbeid om felles standarder og krav, samt mer homogene prosesser, vil få alle aktører til å jobbe både smartere og mer kostnadseffektivt. En bærekraftig utvikling realiseres best ved å kjenne hverandres behov, muligheter og begrensninger.

Overflatebehandling kan påvirke prosjektenes total kostnader i positiv eller negativ retning. Ved å sette fokus på tydeligere kommunikasjon og samhandling, før under og etter leveransen, oppnår vi også et felles ståsted med tanke på forenkling og bedre flyt. Økt effektivitet, kvalitet og reduserte kostnader er dermed oppnåelig. Kontinuerlig læring og forbedring på tvers av næring- og leveransekjeden helt ned på prosjekt vil være nødvendig og ikke minst nøkkelen til å lykkes sammen.

Innsikt i dagens utfordringer og tiltak

Det jobbes allerede godt mot å møte dagens krav. Vi fikk betraktninger og innsikt gjennom følgende foredrag:

Dag Aldal, President i ClampOn

Dag Aldal snakket om de utfordringene en norsk produksjonsbedrift møter i et globalt marked, og hvordan ClampOn jobber for å opprettholde og styrke sin ledende posisjon i markedet.

Dag tok oss gjennom historien til ClampOn fra oppstartsåret 1994 og til i dag. ClampOn jobber langsiktig med utvikling av både konseptet og bedriften som helhet. De har opplevd en formidabel prisutvikling innen petroleumsindustrien de siste 5 årene, samtidig som den reelle prisen på ClampOn sine produkter er redusert med ca 58 %, om man tar konsumprisen til følge.

Videre var Dag svært opptatt av økende byråkratisering og spesifikasjoner/dokumentasjon. For en produksjonsbedrift er det svært vanskelig å kutte kostnader over natten. ClampOn kommer til å videreutvikle sin teknologiplattform med utvidede applikasjoner. De tror fremdeles på et liv innen olje og gass og jobber med å styrke sin spisskompetanse innen ultralyd. De ser at det er økende behov for avansert instrumentering. Produksjon skal skje i Bergen, og de skal fortsatt være uavhengige og ønsker å videreutvikle samarbeidet med lokale aktører.

[Foredraget kan lastes ned her](#)

Yngve Ekerhovd, Manager Operational Services CS ER, FMC Technology

Yngve Ekerhovd gikk gjennom FMC sitt arbeid med forbedring innen vedlikehold. Han illustrerte hvordan de jobber med å få til kostnadseffektive løsninger som også gir redusert nedetid. I korte trekk går det ut på å få til et godt engasjement med kunde, samtidig som man jobber med effektivitet og forutsigbarhet. Leveringer i tide er viktige momenter, samt få til en effektiv og fleksibel organisasjon. Går man mer i detaljer – er det å finne flaskehalsene, utvikle forbedringer og gjennomføre dem.

Yngve var også opptatt av sine leverandører, som de er avhengig av. FMC er bevisst på å kunne gjennomføre forbedringer og forenklinger som både leverandørene og FMC tjener på i form av redusert tidsspille og nedetid. Altså: et tettere samspill og samarbeid.

Neste steg for FMC er å få implementere forbedringene fra topp til bunn, bedre styring og ledelse basert på ytelser, samt få til en kultur for kontinuerlig forbedring.

Oppsummering: Markedet er utfordrende og vi må forenkle måten vi jobber på i hele industrien, levere «godt nok» og ikke «kjekt å ha» og holde oppmerksomheten mot kontinuerlig forbedring.

Foredraget kan lastes ned her

Torbjørn Lie, gründer og daglig leder LieOverflate

Torbjørn Lie fokuserte på hvordan overflate og korrosjonsbransjen kan være en betydelig bidragsyter når kostnader skal reduseres. Han understreket viktigheten av et aktivt samspill mellom kunde og leverandør, og snakket om et endret klima som gir leverandørene mulighetene til å finne smarte og gode løsninger.

Bakteppet er at de årlige korrosjonskostnadene er enormt store. Vi må gjøre jobben riktig ved første forsøk. Han rettet også oppmerksomheten mot hvilket krav til kostnadskutt Statoil har lagt på industrien. Responsen har vært slik at kostnadene er redusert betydelig det siste året, men at kuttene først og fremst dreier seg om reduksjon av enhetspriser. Kostnadskuttene må rettes mer inn mot avbyråkratisering og standardisering av krav og spesifikasjoner. De store leverandørene påpeker at kostnadsøkningen har steget med 3-400 % de siste 15 årene. Flere og mer rigide krav har bidratt til økningene. Industrien har bygd opp kapasiteter på bekostning av produktivitet.

Oppsummering: Det skal jobbes med å skape felles forståelse for utfordringene, endre atferd anerkjenne at korrosjonsbeskyttelse er en del av leveransen og at vi sammen kan få til bærekraftige løsninger.

Foredraget kan lastes ned her

Workshops og innspill til videre arbeid

På oppfordring fra fjorårets deltakere, ble det i år satt av mer tid til workshops og diskusjoner rundt Fagseminarets hovedtema.

Oppsummering fra workshops om **hvordan vi skal oppnå bedre samhandling** og **hvordan oppnå bærekraftige kostnadskutt uten å gå på kompromiss med kvaliteten** – ga nyttige innspill.

For mange byråkratiske prosesser "stjeler" tid som burde vært benyttet til utøvende arbeid. I hovedsak var ønsket om økt delaktighet i innledningsfasen, for å forstå problemet og rammene for oppdraget bedre, en gjenganger. Vi må samle hele verdikjeden og ha tillit til hverandres komplimenterende kjennskap og kunnskap.

Det må jobbes for en større grad av standardisering av krav og spesifikasjoner. Man må bli bedre på å definere absolutte krav – som både kan innfris og leveres. For å oppnå størst mulig verdiskaping og best mulig kvalitet må en trekke på fagkompetanse hos kunde og sluttbruker, så vel som hos leverandør. Vi må rett og slett bli mer "hands on" og løsningsorientert.

For mange ledd fra sluttbruker til verdiskaper fører til økte kostnader, samt rom for tolkning av standarder, som ikke nødvendigvis er til fordel for verken sluttbruker eller leverandør. Økt bruk av standardløsninger kom også opp som konkret tiltak for effektivisering. Det finnes mange eksempler på leveranser som koster mer enn nødvendig, fordi det innføres tilleggskrav som verken gir bedre produkt eller lengre levetid.

Konklusjonen fra leverandørbransjen var at vi ber ikke om mer tid eller å få levere dårligere kvalitet. Vi ønsker kun å få utøve mer effektive leveranser, til alles fordel.

Vi takker for alle gode innspill og ser frem til å jobbe videre med tiltak for å oppnå en mer bærekraftig bransje. Vi håper å kunne presentere positive resultater fra dette arbeidet under Fagseminaret 2016!