

Samarbeidsavtale

Håland Instrumentering AS og Eldor AS har inngått et samarbeid for å kunne tilby nye og mer kostnads-effektive løsninger for gjennomføringer av mindre prosjekter direkte til operatørselskapene.

Dette er vårt svar til operatørselskapene sitt krav om at leverandørindustrien må bli mer effektive og kostnadsbevisste, samt at de inviterer leverandør industrien til en mye tettere dialog mot operatør selskapene.

I dag er det mange prosjekter som er for dyre å igangsette via etablerte avtaler. Det er for omfattende og dyrt å starte store prosesser for å igangsette mindre prosjekter. Vi kan si at det er en «for stor knapp» å trykke på med dagens pressede økonomi. Vår modell vil kunne endre dette, da vi har en mindre og mer fleksibel organisasjon og vil kunne raskere omstille oss til å håndtere mindre oppdrag. Vi tilbyr nå en « mindre knapp» å trykke på. Denne «knappen» vil være en **smartere, bedre og rimeligere** måte å gjennomføre en del prosjekter på.

Våre selskaper

Håland Instrumentering AS etablert i 1999, 15 ansatte og lokalisert i Stavanger. Vi har lang erfaring fra instrumentering til prosess, olje & gass og landbasert industri. Våre spesialområder er: Brann & Gass, Nivå, Trykk og Temperatur, Flow, Instrument ventiler, Subsea ventiler, Aktuator-opererte stengeventiler, Kontroll og Sikkerhetsventiler. Våre ansatte har lang erfaring og er spesialister innen sitt område. ISO 9001 sertifisert 2015.

Eldor AS, etablert i 2006, har 40 ansatte med spesialkompetanse innen Kontrollsystemer, System integrering, Engineering, Automatisering, Telecom, Brann & Gass. ISO 9001 sertifisert 2013.

Vinn/ Vinn for alle parter

Kompetansen våre selskaper besitter vil nå i større grad gjøres direkte tilgjengelig for operatørselskapene. Igjennom direkte kontakt med operatørselskapene og oss sparer vi tid og kan gå rett på hva saken gjelder. Vi er ikke generalister som trenger å bruke lang tid å sette oss inn i systemer og produkter, da dette er vårt spesial felt, og prosjektene kan realiseres raskt.

Selve installasjonene kan gjøres av de faste mannskaper, som kjenner installasjonene best og som allerede er på installasjonen. Dette medfører at operatørselskapene får gjennomført prosjekter som de ellers ikke kunne realisere.

Som et resultat av vår gjennomføringsmodell, vil økonomien i prosjektene forbedres og kunne utløse flere av de større multi-disiplin prosjektene, som i dag er satt på HOLD.

Direkte kontakt med operatørene/ brukerne

I dagens pressede marked er det i alles interesser å redusere kostnader. For gjennomføring av mindre instrument relaterte prosjekter, vil det være raskere og mindre ressurskrevende å jobbe direkte mot firma som Håland Instrumentering AS. Vi har nødvendig kompetanse innen vårt felt, og kan gi innspill på rett valg av utstyr til rett applikasjon. Dette er basert på lang erfaring, fagkunnskap og dybdekompetanse på våre produkter. Sammen med Eldor AS som har spesialisert seg innenfor levering og

oppgradering av kontroll systemer, vil vi kunne sette dette i system raskt og effektivt. Gjennomføringen kan besluttes og effektueres raskt.

Resultatet blir smartere, bedre og lavere kostnader. Hvor det er lite eller ingen rom for uforutsette kostnadsoverskridelser og tidsforsinkelser.

Kompetente leverandører

Leverandørene er en ressurs som har muligheter til å bidra til å spesifisere og velge rett utstyr ved bruk av minimalt med timer. Dette er basert på lang erfaring og kjennskap til hva som er levert og hva som fungerer og er god praksis. Vi har også siste hånds informasjon om hva som er tilgjengelig i markedet av ny teknologi, som kan virke bedre enn eksisterende utstyr.

Ved å bruke leverandører som har spisskompetanse på sine produkter, vil en raskt komme frem til hva som er realistisk og relevant dokumentasjon på den aktuelle leveransen. I dag følger det med unødvendig store mengder med dokumentasjon, der det meste er irrelevant for det som skal bestilles.

Fordeler med direkte kontakt

Fordelen med direkte kontakt er at vi på mindre jobber, der vi sitter på spesialkompetanse, kan gjøre jobben raskere og bedre til lavere kostnader - enn de store EPC kontraktørene som er satt opp til å håndtere de store prosjektene. Det enkle er ofte det beste, så også på mindre prosjekter.

De store operatørene inviterer til direkte kontakt med underleverandørene, vi har tatt denne utfordringen og tilpasser oss nå denne endringen. Nå gjenstår det å sette dette ut i praksis. Vi tror dette vil være en vinn-vinn situasjon for alle parter, som igjen vil kunne styrke konkurransekraften innenfor det norske olje- og gassmarkedet, både i en nasjonal og en internasjonal sammenheng.

Ulemper med strenge dokumentkrav

I de siste årene har olje og gass næringen fått større krav til dokumentasjonen enn selve produktet. Dette er fordyrende og ekstremt tidkrevende. For hvert nytt prosjekt kreves det at en lager en prosjektilpasset dokumentasjon. Dette selv på standard produkter, som er identiske på flere installasjoner.

For et lite instrument, som koster 1000 kroner, tar gjerne dokumenthåndtering flere timer. Da blir dette fort mye dyrere enn selve produktet. Noe som burde vært unødvendig, om en kunne bruke standardisert dokumentasjon.

Økende byråkrati

Prosjekthåndtering etter stor V&M modell er tilpasset multi-disiplin og store komplekse prosjekter. For mindre spesifikke prosjekter, vil denne modellen bli svært tid og kostnads-krevende. Dette alene vil kunne gjøre prosjektet ikke lønnsomt, og alle taper på det.

Ved å kutte i de byråkratiske modellene, gå direkte mot spesialistene, redusere dokumentasjons mengde, så vil summen av dette gi lønnsomme og raskt gjennomførbare prosjekter/oppgraderinger. Dette vil være en vinn /vinn løsning for alle parter som den norske olje og gass næringen sårt trenger.