



Leserskribenten trekker fram systemer for analyse av bore- og brønnndata som et område hvor oljeselskapene har gjort eventyrlige fremskritt. Han mener at selskapene derimot har mye å gå på innen andre områder når det gjelder digital effektivisering.

- Oljebransjen trenger digital forretningsutvikling

«I en bransje som preges av høye kostnader, høye lønninger og mange år med kraftig vekst, har vi ikke sett samme grad av effektivisering som bransjer hvor konkurransen har vært større og vart lengre».

MENINGER 27.11.2015 13:09 Av **Thomas Bærheim**, daglig tjener i Miles

Vi er inne i en turbulent periode i Stavangerregionen. Daglig leser vi om nedbemanning på grunn av lavere oppdragsinngang og fallende oljepris. Prosjekter som ikke direkte bidrar til kostnadsreduksjoner eller dokumenterte gevinster stoppes eller skyves på. Det er med andre ord relativt rolig hos en del både store og mindre aktører.

De siste årene har oljebransjen nærmest støvsugd markedet for tilgjengelig kompetanse og regionen har hatt tilnærmet verdensrekord i lav ledighet. På mange måter positivt, men virkelighetsbildet i 2015 er en helt annen.

Det er nå nedsatt et eget utvalg for å skape 10 000 nye arbeidsplasser i regionen for å demme opp om situasjonen som er i ferd med å bre seg. Men alt er ikke helt svart. Det er mye arbeid som gjenstår før vi slukker lysene på den norske sokkelen. Heldigvis.

Hvordan kan man i perioden fremover bruke tiden effektivt til å forbedre konkurransekraften i bedriftene og være klare til neste opptur i regionen? Har vi nå fått et pusterom som gir oss muligheter vi ikke har når temperaturen er nær kokepunktet?

Effektivisering

Jeg vil snakke om effektivisering. Eller mer spesifikt, digital forretningsutvikling. For i en bransje som preges av høye kostnader, høye lønninger og mange år med kraftig vekst, har vi ikke sett samme grad av effektivisering som bransjer hvor konkurransen har vært større og vart lengre.

På sine områder ligger oljebransjen helt i verdenstoppen når det kommer til avanserte systemer og utnytting av data, mens på andre områder ligger bransjen langt bak. Systemer knyttet til analyse av bore- og brønnndata har naturlig nok gjennomgått eventyrlige fremskritt ettersom mer data har blitt tilgjengelig. Men dersom man leter i periferien, i SMB

markedet, skjuler det seg mye godt potensiale for effektivisering.

Ved å digitalisere dokumentflyten, automatisere arbeidsprosesser og tilgjengeliggjøre bedriftens produkter og tjenester gjennom selvbetjeningsløsninger, kan man skalere etter behov og utnytte arbeidskraften hvor den gir mest verdi. Selvsagt, mange av jobbene i oljesektoren er umulig å automatisere på grunn av jobbens natur, men det er de mange støtteprosessene rundt vi kan se nærmere på.

Ved å se på bransjer som allerede har vært gjennom denne reisen, ser man gode eksempler på mulighetene som foreligger. Se eksempelvis på flybransjen. Fra bestilling av billett til du sitter i flyet og sjekker Facebook på 30 000 fot; hvor mange mennesker er du i kontakt med?

Vi har gjennom mange år laget løsninger som gjør at kundene selv finner de billigste reisene, selv bestiller og betaler, selv sjekker inn reisende og bagasje. Alt dette uten å snakke med en eneste sjel. Den sterke konkurransen i flybransjen har tvunget selskapene til å finne de mest effektive løsningene. Vinnerne er selskapene som klarer å kutte kostnadene i støtteprosessene mest mulig. I tillegg til kundene selvsagt, vi flyr billig!

Oljebransjen står for tur

Tilsvarende kan vi se i bankbransjen. Bankene har i lang tid kuttet kostnader ved å digitalisere arbeidsprosessene og legge ned kontorer. Har tjenestene blitt dårligere av den grunn? Heller det motsatte. I dag kan man sjekke saldo, betale regninger, søke om lån og investere, alt dette uten å forlate godstolen hjemme. Banken har åpent 24 timer i døgnet, og filialen finnes på skjermen i din egen stue.

I oljebransjen er det selvsagt mange flere prosesser som trenger fysisk arbeidskraft i form av skitne hender og oljete vernesko. Men når man analyserer de enkelte bransjene finner man alltid prosesser som kan effektiviseres, og dermed arbeidskapasitet som kan flyttes til andre oppgaver som gjerne er vanskeligere å håndtere via en maskin. Ved automatisering av arbeidsoppgaver, skalerer bedriften bedre.

Det handler om å tilrettelegge for økt vekst når tidene tar seg opp igjen. Gjør bedriften mer konkurransedyktig ved å redusere kostnadene på støtteoperasjoner, og på den måten være i stand til å skalere effektivt. Kan man enkelt skalere opp når tidene tar seg opp, gjør det tilsvarende mindre vondt å skalere ned igjen. Bedriften blir mer tilpasningsdyktige til markedet vi lever i.

Det handler om å bruke kompetansen som ligger i bedriften på de rette områdene. Flytte hender og hoder over på mer konstruktive oppgaver. Det handler om å arbeide for å minske korrelasjonen mellom bedriftens kostnadsnivå og oppdragsmengde. Hvordan man kan skalere på oppdragssiden uten å øke tilsvarende på kostnadssiden.

Stille på kontoret

Det er nå vi har muligheten til å gjøre bedriftene mer strømlinjeformet. Det er rolig i mange bedrifter om dagen. Lav ordreinnngang, lav produksjon og lavere arbeidsbelastning på mange. Det er altså nå vi har mulighet til å få gjennomført mange av prosjektene som vi har latt vente alt for lenge.

En av utfordringene for oss som kjører prosjekter på vegne av kunder er tilgang til kundens nøkkelpersonell. Vi har behov for å jobbe tett med forretningen for å sikre at våre prosjekter leverer i henhold til forventningene. I travle tider er det en evig kamp om ressursene, og prosjekter sliter med tilgang til mennesker som har travle dager i linjeoperasjoner. Man prioriterer naturlig nok bedriftens daglige oppgaver. Det er altså nå en ypperlig mulighet for å gjennomføre solide prosjekter med sterk kobling mellom forretningskompetansen og prosjektene.

Det siste året har vi sett at enkelte av bedriftene gjør nettopp dette. Trangere tider gir grobunn for et ønske om å strømlinjeforme selskapet, og redusere kostnadene ved den daglige driften gjennom effektivisering i alle ledd. Manuelle operasjoner automatiseres, kjerneprodukt og tjenester prioriteres. Det er altså mye gull som kan skapes, selv i et grått marked.

Utnytt stillheten; automatiser, optimaliser, effektiviser.

Sju tips til effektivisering:

1. Digitaliser dokumentflyten. Digital dokumentflyt er lønnsomt. Punktum.
2. Analyser arbeidsprosessene i forretningen. Identifiser alle manuelle prosesser.
3. Stopp opp, tenk nytt. Er prosessene overflødige? Kan oppgavene løses på en helt annen måte?
4. Om mulig, automatiser manuelt intensive prosesser, gjør bedriften mindre sårbar. Til dette trenger du integrerte systemer.
5. Flytt manuelle prosesser over til kunden gjennom effektive selvbetjeningsløsninger. Selvbetjening er

kundeservice.

6. Bygg systemer som gir forretningsinnsikt. Identifiser inntjeningspotensialer og kostnadsdrivere.
7. Utnytt rolige perioder til å kjøre prosjekter som klargjør selskapet til bedre tider. Når markedet koker prioriteres de daglige operasjonene.