

Topplederforum

24. oktober 2018
Karl-Petter Løken, Konsernsjef i Kværner



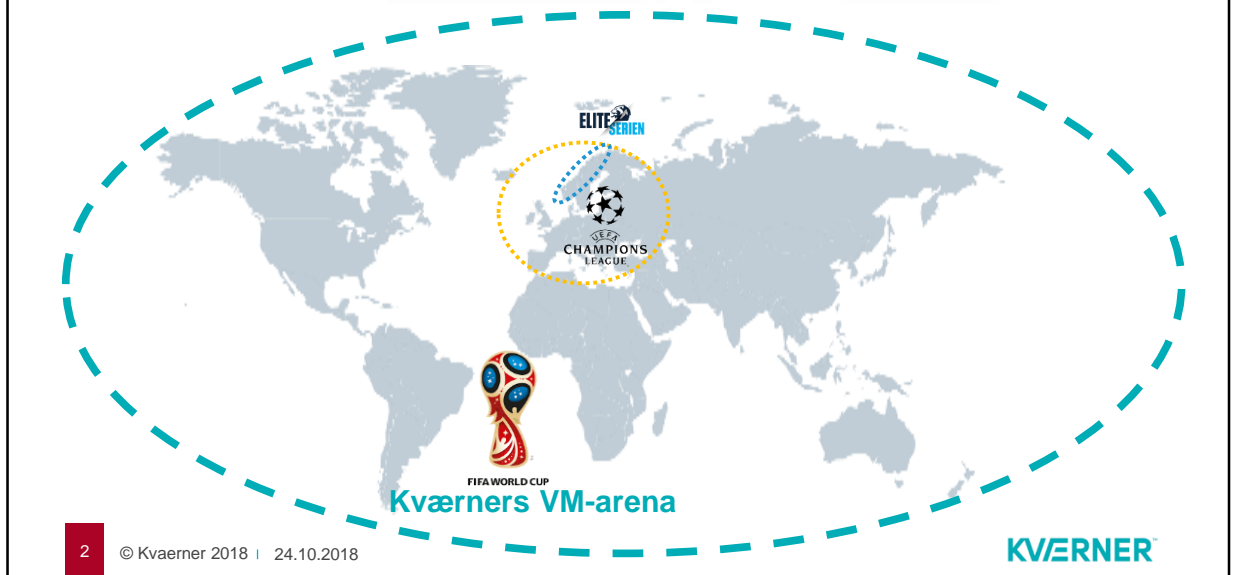
Takk for introduksjonen!

Mye av det vi snakker om er vår konkurransevne i flere forskjellige dimensjoner.

Jeg skal også snakke om det, ikke minst fordi jeg er blant de som inspireres av forbedring og konkurranse.

Gjennom min fotballkarriere opplevde jeg å delta i VM én eneste gang, men i Kværner konkurrerer vi med verdens beste hver dag, og vinner faktisk en god andel av de kampene!

Kværner konkurrerer hver dag i et nytt VM



På 1970 og 1980 tallet konkurrerte vi mest med norske konkurrenter - som i et NM.

Ut over på 1990-tallet ble det økende konkurransen fra europeiske og noen nord-amerikanske konkurrenter, men for det meste var det europeiske konkurrenter - så det kan vel sies å ha vært et EM eller Champions League.

Fra 2000-tallet ble konkurransen global, med konkurrenter også fra lavkostland i Asia.

Det ble vanlig at hver anbuds konkurransen inkluderte alle de beste leverandørene i verden.

Vi måtte forbedre oss mange hakk for å vinne konkurranser på et slikt globalt nivå!

I dag deltar vi i VM for omtrent hvert nye oppdrag.

CLICK TO NEXT SLIDE



HELSE

- Bransjen har i flere ti-år jobbet systematisk og oppnådd mye.
- Bransjen er på mange områder en benchmark for andre næringer
- Likevel: Vi er fortsatt ikke på null!
- Vi har på en måte kommet ned til et gulv: Det krever nye grep for å komme videre nedover

KLIMA & MILJØ

- FN's siste klimarapport ble lagt frem 8. oktober, den viser at det må jobbes enda raskere med disse utfordringene.
- 14. november kommer regjeringens melding ang Klimarisiko og håndtering i Norge, og dermed også for norske bedrifter.
- Behov for reduksjon av klimagasser vil påvirke alle virksomheter verden rundt.
- Dette gir utfordringer, men også muligheter.

GLOBALISERING

- Den globale konkurransen blir stadig hardere, men i Kværner har vi sett at når vi kontinuerlig forbedrer oss selv, så kan vi både møte og slå de fleste konkurrenter .
- Samarbeid på tvers av landegrenser gir også mulighet for økt effektivitet i våre verdikjeder, og vi ser muligheter for eksport og oppdrag rundt om i verden.
- I det store bildet har verdens befolkning fått økt velstand. Det påvirker behovet for energi og slike utbyggingsprosjekter som Kværner og våre hundrevis av underleverandører lever av.
- Vår konkurransevne er avhengig av at vi opprettholder gode avtaler for handel og arbeidskraft, men vi noterer at det er økende politisk uro rundt internasjonal handel.

LØNNSOMHET OG KOSTNADER

- Bransjen er gode på omstilling, og vi er mange som har gjort mye.
- Den nye Konkraft-rapporten ble presentert for et halvt år siden, og viser at kostnadene allerede er redusert med i størrelsesorden 25 prosent.
- Det er bra, men utfordringene er ikke over, og Konkraft peker på at kostnadene bør ned ytterligere 25 prosentpoeng de neste årene.
- Det er bra at olje og gass produsert i Norge jevnt over gir minst klima-utslipp.
- Men så lenge verden trenger olje og gass som en del av sin energi-mix, så er det viktig for å nå Paris-målene at den norske oljen også er konkurransedyktig på pris, slik at det ikke er olje med enda mer klimapåvirkning som markedet velger.

- Mange i bransjen har de siste par år sagt at “nå har industrien lært”. Det er et tankekors at vi nå ser klare tegn til at deltakere i verdikjeden tillater seg å øke sine kostnader, til og med betydelig over det som er generell inflasjonen.
- Det kan være svært uheldig.
- Fra Kværner skal vi fortsette arbeidet med å forbedre kostnader, produktivitet og konkurransekraft.

NYE LØSNINGER OG DIGITALISERING

- Vi ser at det nå er økt interesse for å se på nye løsninger, for å ta i bruk nye samarbeidsformer, og for å øke bruken av digital teknologi ytterligere.
- Dette er bra for det norske olje-clusterets konkurransekraft, og her ligger Kværner derfor langt fremme.

KOMPETANSE OG REKRUTTERING

- Alle næringer bygger på kompetanse, men de fleste i denne industrien trenger svært høy og svært spesialisert kompetanse for å være konkurransedyktige internasjonalt.
- Vi har mistet mange flinke folk i nedturen bak oss.
- Mange bedrifter i næringen melder om at det er rundt 30 prosent som pensjoneres i løpet av 10 år, og som må erstattes.
- Vi må klare å tiltrekke oss en ny generasjon av flinke mennesker, men det er et viktig strategisk element at mange av dagens ungdommer ikke synes oljenæringen er attraktiv
- Det er også en del av dette bildet at en del unge heller aktivt vil engasjere seg i nedbygging av oljebransjen.
- Den eneste løsningen er at vi jobber sammen, over tid, og med nok ressurser, om å tiltrekke oss unge talenter.



4 © Kvaerner 2018 | 24.10.2018

KVÆRNER

- Investeringene på norsk sokkel har over noen få år falt med rundt 40 prosent før det nå har flatet ut - i alle fall for en periode.
- Dette fallet har stor effekt på Norges største næring, og derfor også på hele samfunnet.
- Også hos Kværner har aktiviteten falt de siste årene, men vi har en klar strategi for at aktiviteten igjen skal vokse i løpet av noen år.
- Som EPC leverandør er Kværner et nav for hundrevis av leverandører, så vekst hos oss er viktig for dem.
- I rommet her sitter ledere fra hele bredden av oljeindustrien.
- Det er viktig for hele industrien, og for hundretusener av ansatte at vi alle sammen lykkes med å møte utfordringer og endringer - og så skape ny vekst.
- Vår evne til å være konkurransedyktige og skape vekst er viktig for samfunn der vi har virksomheter, og dermed for millioner av mennesker.
- Det betyr millioner av mennesker, både her i Norge, og på mange steder i utlandet.
- Det er en stor oppgave - og en viktig oppgave som vi har ansvar for.
- La meg på denne korte tiden gi noen eksempler på hvordan vi i Kværner jobber med utfordringene, og hvordan vi jobber for å skape konkurransekraft og vekst.

CLICK TO NEXT SLIDE

Sentrale prioriteringer i Kværners strategi

Personlig HMS-engasjement



Fortsette forutsigbare leveranser



Et marked med færre store, flere medium prospekter



Forbedre konkurransekraft, Gjennomføringsmodell, kostnader



Forbedre produktivitet, ny teknologi



Utvikle mennesker og ekspertise



5

© Kvaerner 2018 | 24.10.2018

KVÆRNER

HMS:

- Jeg har nevnt at vi i bransjen enda ikke har kommet ned til null på HMS, og det har vi heller ikke i Kvaerner.
- I år har vi derfor en omfattende prosess, for se hvordan vi skal bryte ned gjennom det nivået vi statistisk sett har ligget på en stund.
- Vi har fra i høst startet arbeidet med å skape et personlig engasjement for HMS, da vi er avhengig av å ha med oss hver eneste ansatte om vi skal komme videre på HMS.
- Det er veldig inspirerende når vi jobber sammen med kunder og forretningspartnere om HMS-forbedringer.

- Når det gjelder MILJØ og klima-delen av HMS, så er det vårt mål å bidra til at oljebransjen skal være en del av LØSNINGEN.
- Vi har allerede kommet langt når det gjelder å redusere eget energiforbruk, egne utslipp og mengden avfall.

- Etterhvert jobber vi også mer og mer med å bidra til klimavennlige løsninger til nye prosjekter.
- Kvaerner har også en omfattende virksomhet som driver decommissioning av brukte offshoreinstallasjoner.
- Vi gjenvinner rundt 99 prosent av de installasjoner vi tar inn.

FORUTSIGBARE LEVERANSER OG ENDRET MARKED

- Det at Kværner er anerkjent for alltid å levere som avtalt gir stor verdiskaping for våre kunder samtidig som man unngår kostnadsøkninger.
- Fremover ser vi et marked med litt færre store prosjekter, samtidig som det er et godt antall mellomstore prospekter.
- Vi tilpasser våre løsninger, og vi tilpasser vår gjennomføringsmodell til dette bildet, for det er avgjørende for at Kværner og alle våre leverandører skal fortsette å bygge konkurransekraft.

PRODUKTIVITET OG TEKNOLOGI

- Vi har en klar strategi for at vi skal ta kostnadene videre ned.
- Vi jobber med økt produktivitet ved å ta i bruk nye samarbeidsformer, og vi ligger langt fremme når det gjelder å utnytte digitalisering og robotisering.
- I Kværner er vi heldige, som har vilje, evne samt støtte fra styret til å gjøre betydelige investeringer i utvikling av industri. Med de investeringene vi nå har satt i gang for utvidelse av kapasiteten for den store kranen og av kaiområdet på Stord, så har Kværner investert 1,4 milliarder kroner i norske industriarbeidsplasser siden dagens konsern ble etablert i 2011.

UTVIKLE MENNESKER

- Når Kværner er i medias søkelys er det gjerne de spesialiserte anleggene våre på Stord og i Verdal som vises.
- Men kjernen i det Kværner selger - det er likevel den kompetansen som våre ansatte har.
- I en tid der vi tilpasser oss nye markedstrender og der det er behov for nye løsninger og bruk av nye verktøy, så er det viktig at vi kontinuerlig utvikler den nødvendige ekspertisen.
- I 2018 har vi opprettet Kværner Academy som er vår paraply for mye av vår trening og kompetanseutvikling.
- Et annet viktig område er vår satsing på lærlinger.
- Lærlinger og fagarbeidere er viktig for hele Industri-Norge, og jeg er stolt av at Kværner hvert år har rundt 120 lærlinger innenfor portene, og vi klarte å holde et høyt nivå også gjennom perioden med redusert aktivitet!
- Satsingen på kompetanse gir resultater!
- Jeg begynte presentasjonen med å snakke om at Kværner konkurrerer med de beste internasjonalt, og vinner førsteplasser med jevne mellomrom.
- Jeg er glad for å si at vi er på toppen av pallen også når det gjelder kompetanse.
- Som et konkret eksempel, så er bildet her tatt fra NM i sveising, der 4 unge Kværner-ansatte tok de 4 øverste plassene!
- Og nettopp nå i september, så tok den ene av disse, Jon Arne Hjelmstadbakk, sølvmedalje under EM i sveising i Budapest!

- Det gjør meg stolt, og det gjør meg optimistisk for at vi som industri skal lykkes med de store oppgavene vi har ansvar for!

Takk for oppmerksomheten!

CLICK TO NEXT SLIDE

Spørsmål og kommentarer

Vi realiserer energiprosjekter og verdier
for kunder og samfunnet

KVERNER

Copyright and disclaimer

Copyright

Copyright of all published material including photographs, drawings and images in this document remains vested in Kvaerner and third party contributors as appropriate. Accordingly, neither the whole nor any part of this document shall be reproduced in any form nor used in any manner without express prior permission and applicable acknowledgements. No trademark, copyright or other notice shall be altered or removed from any reproduction.

Disclaimer

This Presentation includes and is based, inter alia, on forward-looking information and statements that are subject to risks and uncertainties that could cause actual results to differ. These statements and this Presentation are based on current expectations, estimates and projections about global economic conditions, the economic conditions of the regions and industries that are major markets for Kvaerner ASA and Kvaerner ASA's (including subsidiaries and affiliates) lines of business. These expectations, estimates and projections are generally identifiable by statements containing words such as "expects", "believes", "estimates" or similar expressions. Important factors that could cause actual results to differ materially from those expectations include, among others, economic and market conditions in the geographic areas and industries that are or will be major markets for Kvaerner's businesses, oil prices, market acceptance of new products and services, changes in governmental regulations, interest rates, fluctuations in currency exchange rates and such other factors as may be discussed from time to time in the Presentation. Although Kvaerner ASA believes that its expectations and the Presentation are based upon reasonable assumptions, it can give no assurance that those expectations will be achieved or that the actual results will be as set out in the Presentation. Kvaerner ASA is making no representation or warranty, expressed or implied, as to the accuracy, reliability or completeness of the Presentation, and neither Kvaerner ASA nor any of its directors, officers or employees will have any liability to you or any other persons resulting from your use.