

How to increase the possibility for success in the Norwegian offshore market?

Workshop for Business Region Göteborg and OffshoreVäst, Gøteborg 20 September 2017

Tom Eirik Fredriksen
Tomeirik.fredriksen@inventura.no
+47 97096041

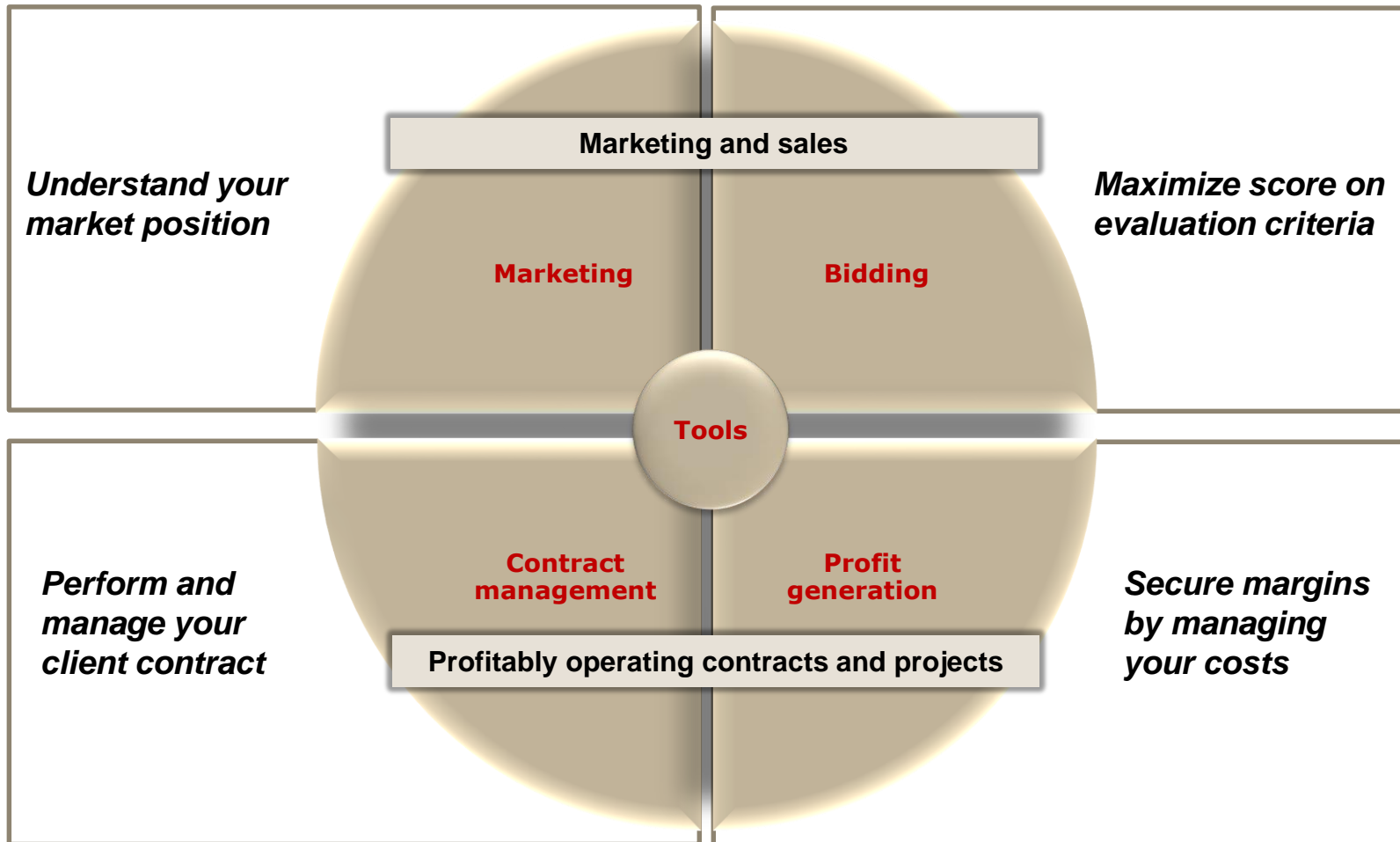
Hans Kristian Skjold
HansKristian.Skjold@inventura.no
+47 91574836



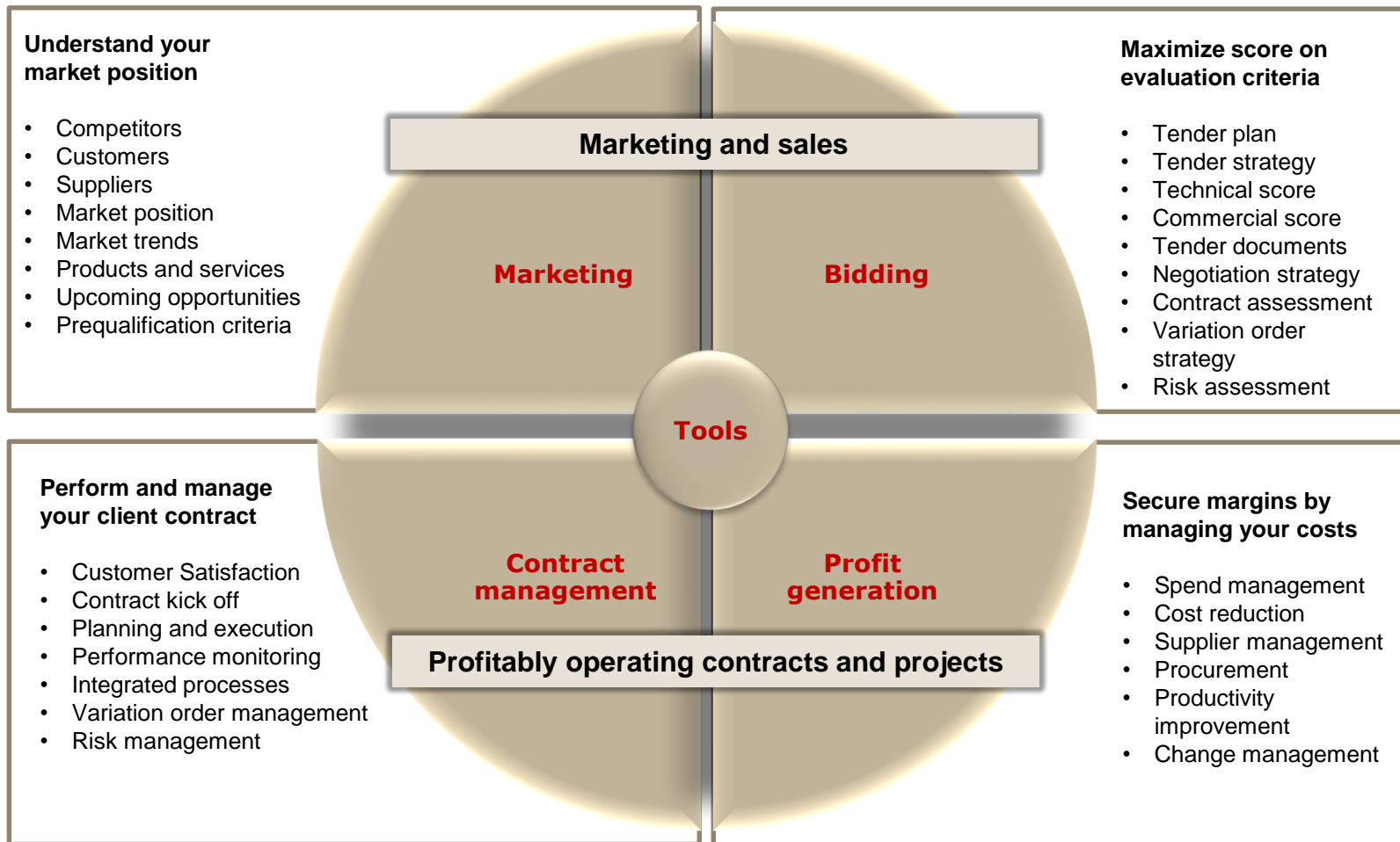
Agenda

1. Who is Inventura?
2. A 360 perspective on your commercial strategy
3. Market positioning
4. Winning the bidding processes
5. Summing up

A 360° perspective on your commercial strategy



A 360° perspective on your commercial strategy



MARKET POSITIONING



Question for discussion

- What is most challenging in assessing your position in the market?

How to get into position as a bidder



Ensure registration at Joint Qualifications Systems;

1. Achilles Joint Qualification System – Oil & Gas
2. Sellihca Joint Qualification System – Energy & Windpower

Ensure your are familiar with law, regulations and requirements

OED, OD, PTIL, NVE

Norsok- standard for O&G, international standards

Reach out and make sure the customer know your product and services;

Components in a SWOT-analysis

1. External analysis: Analysis of the environment
2. Internal analysis: Analysis of Company Resources

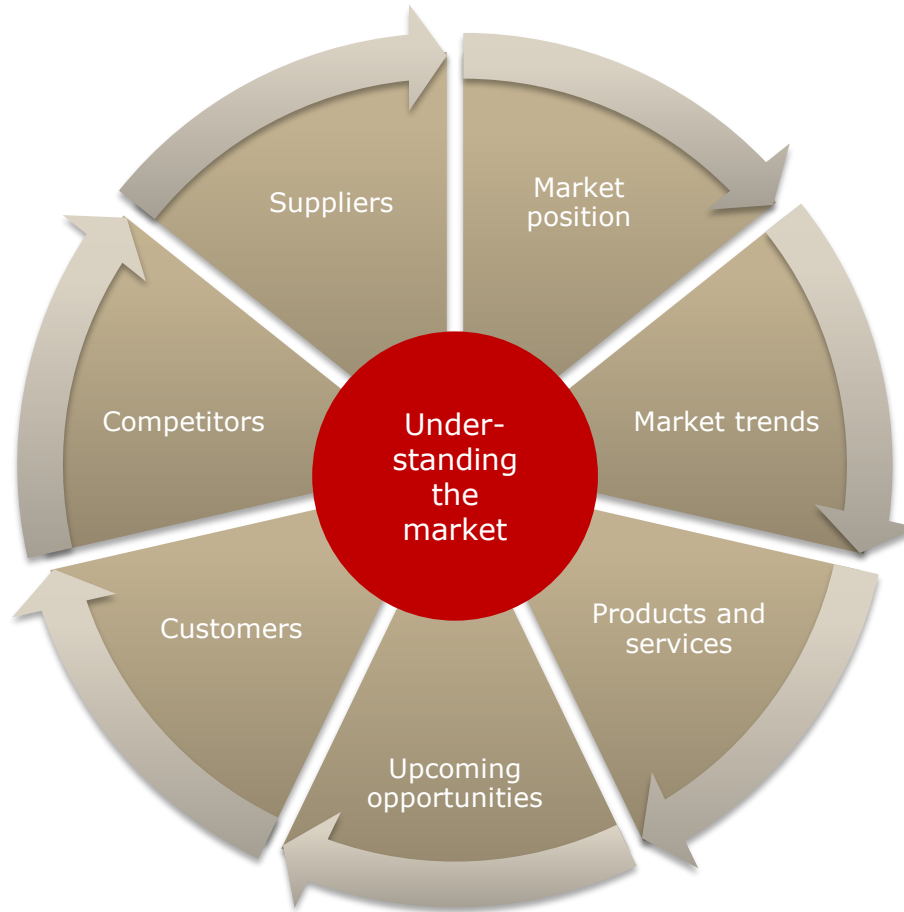




1. External analysis

Market knowledge

Goal: Understanding the market



2. Internal analysis

Why are some firms performing better than others?

Definition of resources

- Resources are inventories of input factors that affect companies' relative ability to implement product marketing strategies

Different categories of resources

- Financial capital
- Physical capital
- Human capital
- Organizational capital
- Relational capital

VRIO analysis to assess competitive importance of resources

- Value
- Rarity
- Imitability
- Organization

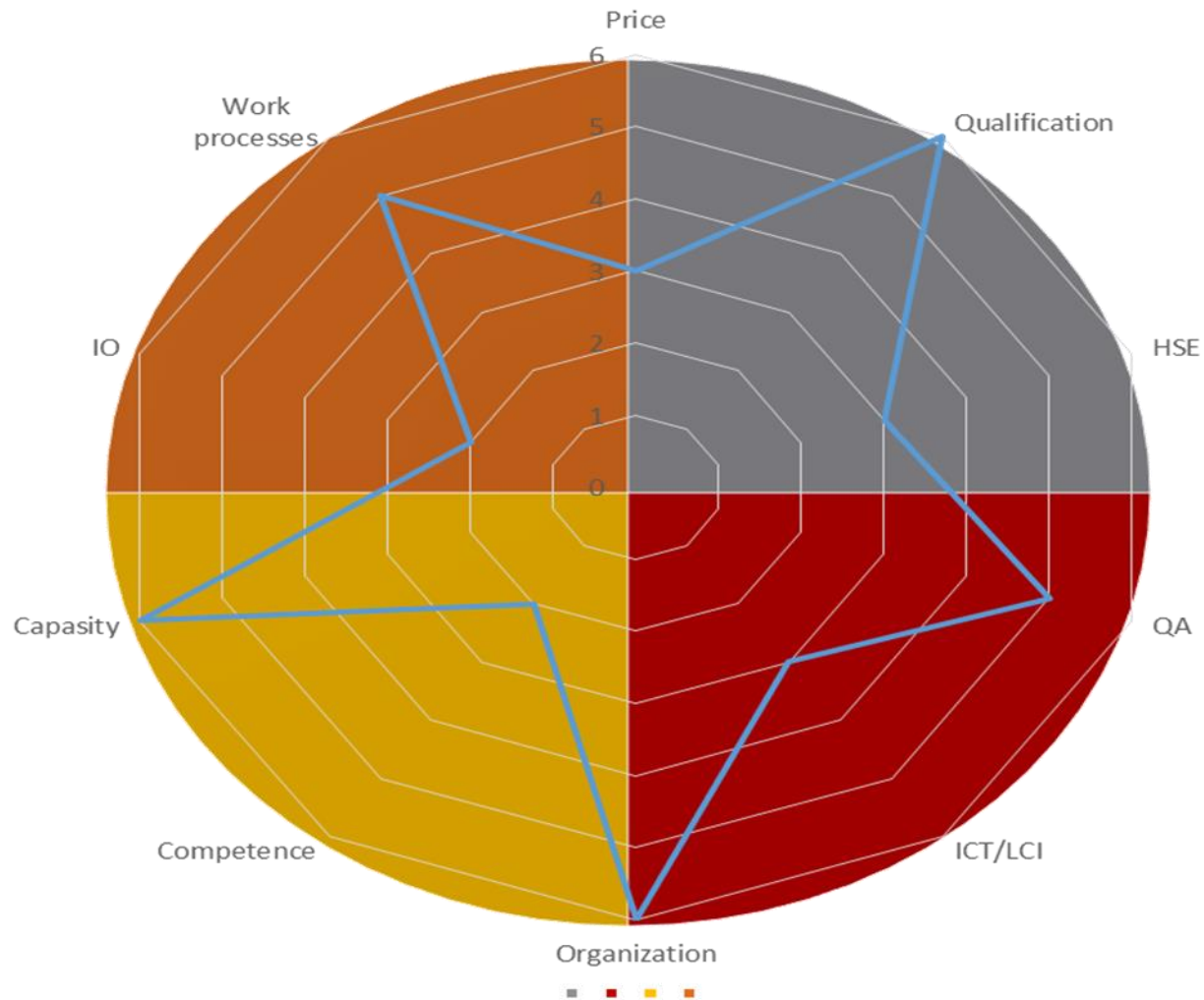
Example – use of VRIO analysis

Valuable?	Rare?	Costly to imitate?	Exploited by the organization?	Competitive implication
No				Competitive disadvantage
Yes	No			Competitive parity
Yes	Yes	No		Temporary competitive advantage
Yes	Yes	Yes	No	Unexploited competitive advantage
Yes	Yes	Yes	Yes	Sustained competitive advantage

Example – client SWOT analysis

	Strengths/Opportunities	Weaknesses/Threats
Internal factors	<p>STRENGTHS:</p> <ul style="list-style-type: none">Strong scientific backgroundHigh technical expertiseLaboratory facilities and servicesToolsLean and flexible organisationInnovative mindset	<p>WEAKNESSES:</p> <ul style="list-style-type: none">Sales and marketing worldwideOrganisationStaff-function to support synergies between projectsCommercial mindsetCost structureDiversity of services
External factors	<p>OPPORTUNITIES:</p> <ul style="list-style-type: none">Utilize laboratory facilities and servicesCertificationLong-term experienced partner at NCSDatabankMultidicipline/full-range services & productsR&D activites	<p>THREATS:</p> <ul style="list-style-type: none">Strong and agressive competitorsNewcomersOPEX/activity reduction in marketMarketing strategy and brandingPrice competition

Map your and your competitor's position in a capability radar



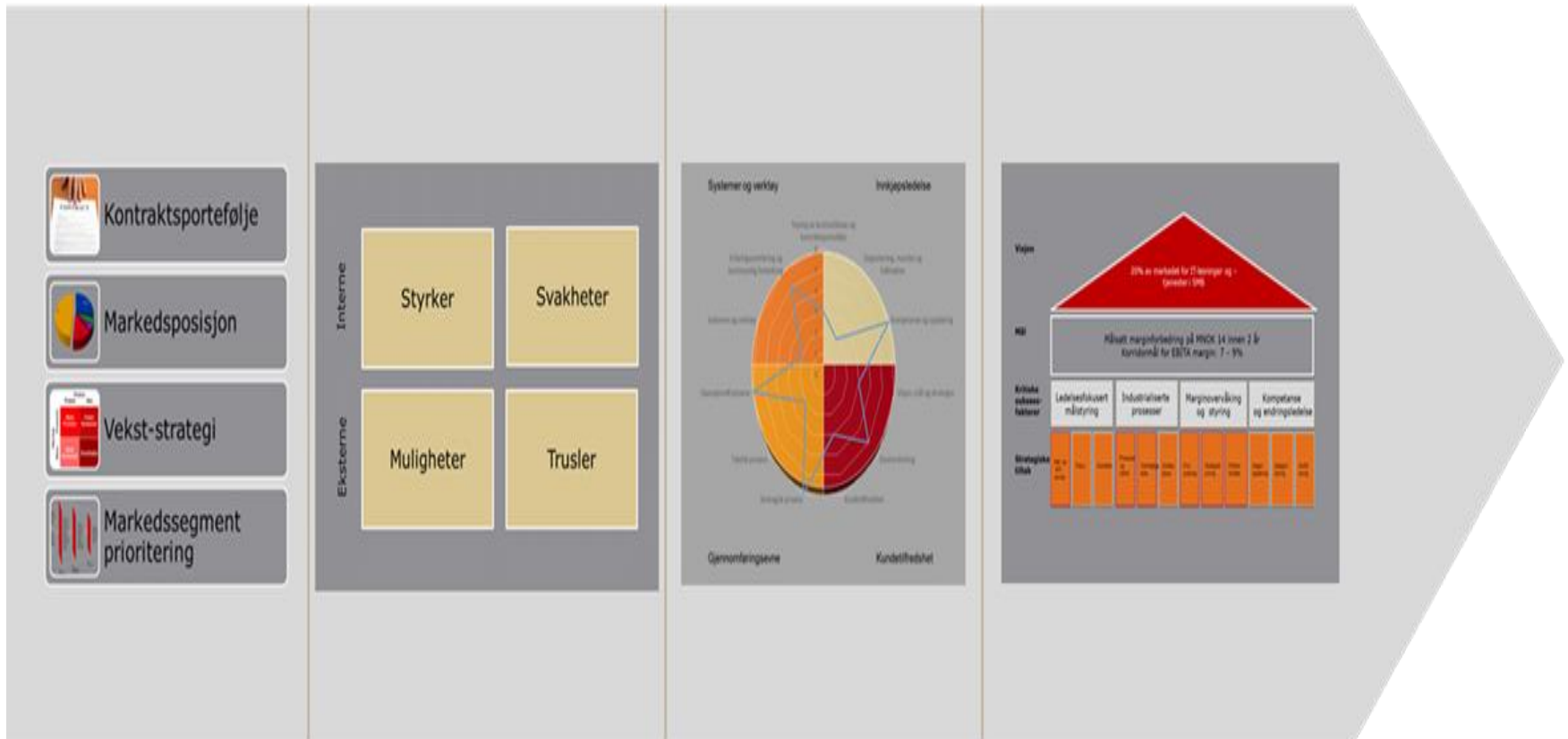
Developing a market strategy

Fact Base

SWOT analysis

Customer evaluation

Strategy



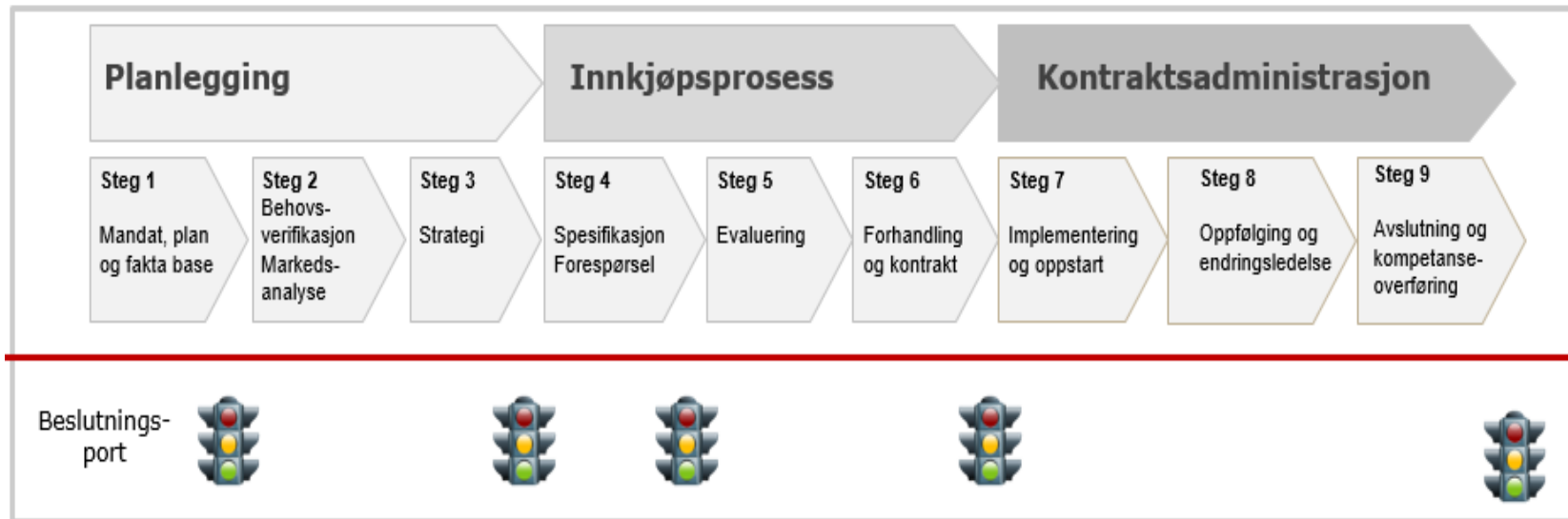
WINNING THE BIDDING PROCESS



Question for discussion

- What is most challenging in the bid preparation process?

Tendering in the professional procurement process



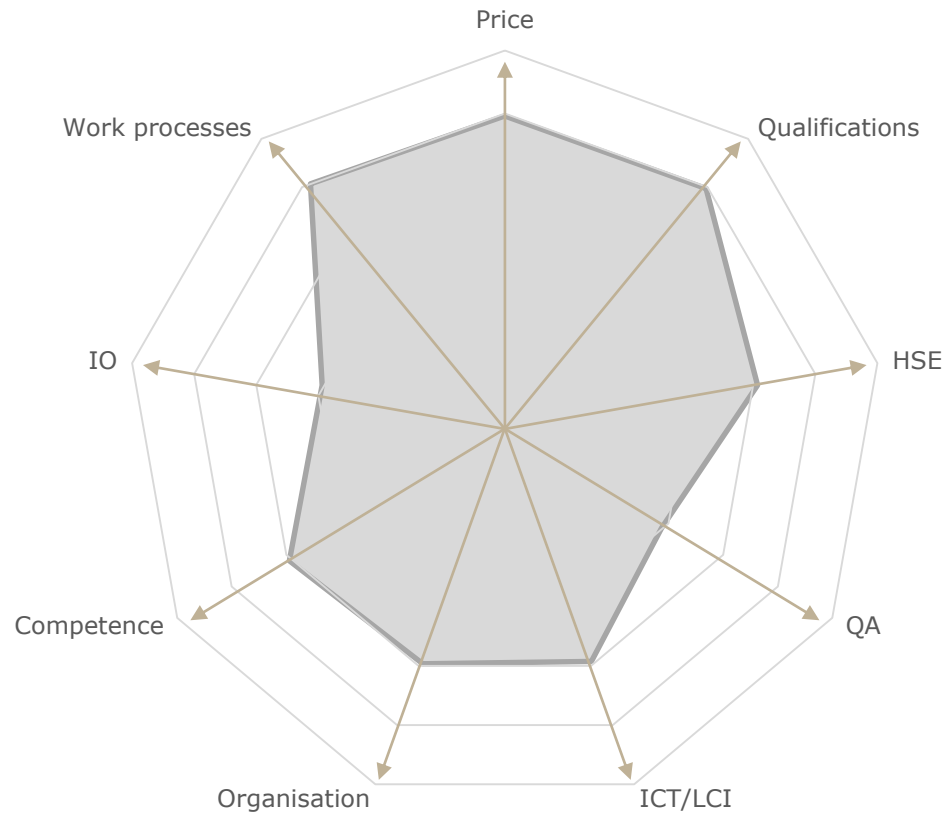
Tender preparation

Goal: Maximizing score on evaluation criteria



Tender strategy

O&G perspective



Tender plan

Activity	Responsible	Participants	Due date	Status
Tender strategy				
General documents				
Commercial part				
Technical part				
Pricing				
Risk assessment				
Tender completion				
QA				
Document production				
Shipping and Delivery				

How are you being evaluated?



Oppsummering evalueringsarbeid

			Tilbyder 1		Tilbyder 2		Tilbyder 3		Tilbyder 4	
			Poeng	Vektet poeng	Poeng	Vektet poeng	Poeng	Vektet poeng	Poeng	Vektet poeng
Evalueringsområder	Teknisk og funksjonell løsning	Vekting: 45 % Vektet innefor ramme: 40-50 %	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Gjennomføringsplan	Vekting: 35 % Vektet innefor ramme: 30-40 %	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Totale kostnader	Vekting: 20 % Vektet innefor ramme: 20-30%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	100 %									
Total score			0,00		0,00		0,00		0,00	
Rangering			1		1		1		1	

	Vekt	Vektet poeng	Se evalu
	35 %	0,0	Se evalu
	10 %	0,0	Se evalu
	25 %	0,0	Se evalu

2	Forslag til vedlikehold/support	Se evaluering og kommentarer i aggregeringsfanen	15 %	0,0	Se evaluering og kommentarer i aggregeringsfanen	15 %	0,0	Se evalu
	Avklaringer og/eller forhandlingspunkt	Se evaluering og kommentarer i aggregeringsfanen			Se evaluering og kommentarer i aggregeringsfanen			Se evalu
3	Forslag til SLA	Se evaluering og kommentarer i aggregeringsfanen	15 %	0,0	Se evaluering og kommentarer i aggregeringsfanen	15 %	0,0	Se evalu
	Avklaringer og/eller forhandlingspunkt	Se evaluering og kommentarer i aggregeringsfanen			Se evaluering og kommentarer i aggregeringsfanen			Se evalu
Sum score			0,00		Sum score	0,00		Sum score

5	Tekniske krav i kravspesifikasjonen	Se evaluering og kommentarer i aggregeringsfanen	50 %	0,0	Se evaluering og kommentarer i aggregeringsfanen	50 %	0,0	Se er
	Avklaringer og/eller forhandlingspunkt	Se evaluering og kommentarer i aggregeringsfanen			Se evaluering og kommentarer i aggregeringsfanen			Se er
Sum score			0,00		Sum score	0,00		Sum

1	Score vedlikehold	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	15,00 %
3	Score support	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	15,00 %
4	Score timepriser ekstra a	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	10,00 %
5	Score opsjoner	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	10,00 %
5	Score betalingsplan	#DIV/0!	#DIV/0!	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00 %
7										100,0 %
3	Total score kostnader	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	

Tender quality

1. The evaluation will be based (only) on the tender submitted. Make sure you present the company and the proposal in the best possible way
2. Follow «Instructions to Tenderer» in detail
3. Send clarification questions only on important issues
4. Do not include unnecessary documents
5. Minimize the number of qualifications
6. Evaluate the contract carefully. Contractual risk may be significant and must be managed.
7. Evaluate the compensation format. What is the contract's potential and pitfalls. Simulate customer's evaluation
8. Make sure that you budget is robust and allows for contingency
9. Make a risk assessment and prepare a mitigation plan
10. Avoid rush shortly before tender due date

Husk når du lager tilbud:

- Oversiktlig og godt merket tilbud – lett å orientere seg
- Ikke lever en pdf-fil på flere hundre sider – lever heller flere filer tydelig merket med seksjoner – men maks antall filer
- Fontstørrelse og skrift som er godt lesbar. Unngå klipp og lim som ikke er leselig
-
- Lik struktur og formattering, Side nummering på alle sider
- Bruk header/footer for å vise tilbyder og dokument
- Besvarelse på spørsmål – ikke masse skryt av alt. Fyldig og enkel formulering. Tenk på leseren.
- Svar utfyllende og ikke gi generelle referanse til andre deler av tilbudet, slik at evalueringsteamet skal bruke tid på å lete.

Husk når du lager tilbud:

- Du vet ikke hvem som sitter i evalueringsteamet. Ta derfor ingenting for gitt
- Tilpass tilbudet spesifikt til kunden
- Figurer og illustrasjoner bør ha en hensikt
- Figurer og illustrasjoner må være lesbare
- Avklare dersom noe er uklart i beskrivelsen; I tillegg leverer vi følgende tjenester/produkter.....
- Prosa-tekst er tilpasset kunden og mer generisk informasjon kan eventuelt ligge i vedlegg.
- Husk «rød tråd» gjennom hele tilbudsbesvarelsen
- Tilbudet skal vekke interesse hos leseren. Skap nysjerrighet.

Evaluation Criteria:

- Technical versus Commercial weight: Typical : 60/40
- HSE GO/NO-GO
- Management System
- Information Management (LCI/ICT)
- Organization, Capacity, Mobilization
- Competence and Experience
- Integrated Operations
- Work processes
- Technology, methods and Equipment
- Price
- Qualifications

MANAGING YOUR COST AND SUPPLIER PERFORMANCE



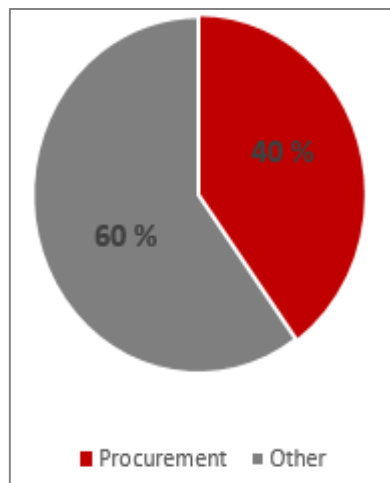
Question for discussion

- What is most challenging in your cost management?

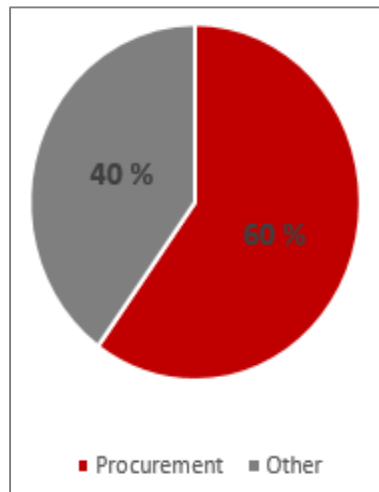
You cannot win if you don't manage your supply portfolio

Andelen av totale kostnader som er innkjøp

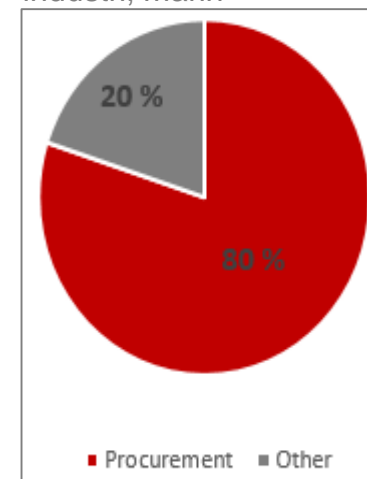
Offentlig tjenesteforvaltning



Privat sektor, typiske Opex industrier



Privat sektor, prosjekt-orientert: olje og gass, industri, marin



Hva vi som regel møter:

- En strategisk tilnærming til innkjøp er ikke etablert
- Ubalanserte kontrakter
- Lav avtale-lojalitet
- Ofte en lang og voksende hale av små leverandører
- Kontrollerbare vs ukontrollerbare kostnader

Thank You!

