



# *Aluminium Offshore 2007*

*06.03.2007*

**Lektor, Svend Ole Madsen, Ph.d.  
som@sam.sdu.dk**



# Etablering af offshore – vækstgrupper.

*- Et fremtidigt udviklingspotentiale for  
SMV'er i samarbejde med større kunder*



## Dagsorden

- **Nogle få, centrale udviklingstendenser i Dansk erhvervsliv**
- **Kompetenceudvikling af danske underleverandører – generelt**
  - En 3 trins raket
  - Kommunikation med kunder
- **Kompetenceudvikling i offshore**
  - Teknologiske muligheder
  - Markedsmæssige krav
  - En konkret udviklingsmodel for offshore sektoren
- **Afrunding**



# Nogle få, centrale udviklingstendenser i Dansk erhvervsliv

- **Turbulens (dynamik) i dansk erhvervsliv**
  - 250.000 jobskifte pr. år
  - 15.000 jobs nedlægges i fremstillingsindustrien
    - 5.000 pgr. af outsourcing
    - 10.000 pgr. af intern effektivisering
  - Fra produktionssamfund → vidensamfundet
- **Udfordringer**
  - Globalisering
  - Konkurrencepres (større og mere nuanceret)
  - Kompetencekrav (viden) større
  - Specialisering og netværkssamarbejde
  - Komplexiteten i virksomheder kraftigt stigende → nye udfordringer → nye løsninger



# Kompetenceudvikling i virksomheder generelt – en 3 trins raket



## Fokusområder:

- |                             |                            |                           |
|-----------------------------|----------------------------|---------------------------|
| - <b>” Løse et produkt”</b> | - <b>”Løse et problem”</b> | - <b>”Udvikle kunden”</b> |
| - Eff. prod. processer      | - Opfylde kundekrav        | - Relationsudvikling      |
| - Intern fokusering         | - Værdiskabelse            | - Integreret prod.udv.    |
| - Licitation / tilbud       | - Brugerdreven innov.      | - Kernekunder             |
| - Detailspecifikationer     | - Intensiv kundekontakt    | - Kundestyret udvikling   |
| - Standard processer        | - Salgsafd. central        | - SCM                     |

**Kundeportefølje - kunder i forskellige grupper (80/15/5 fordeling)**

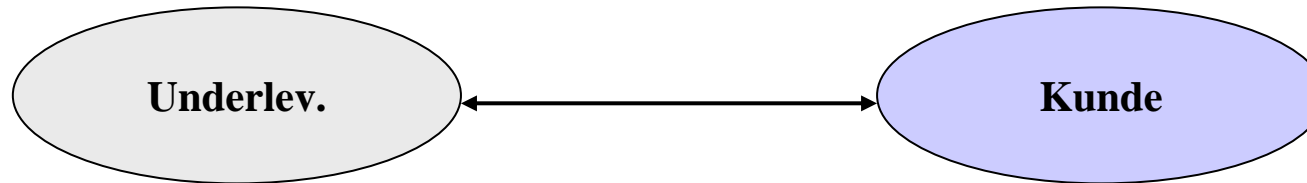


# Kommunikation med kunder - virksomhedsnetværk

Markedsbaserede relationer (1 : 1 relation)

Fokus: **Konkurrence**

”i går”

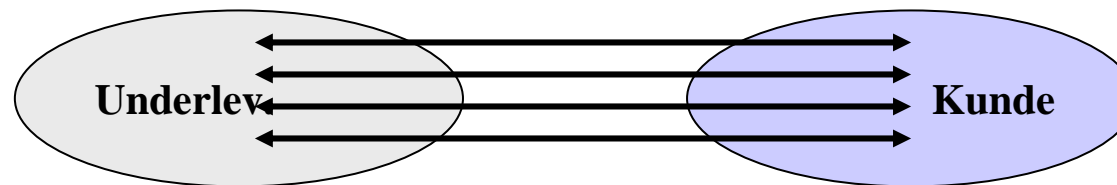


Dialog baserede relationer (parallelle relationer)

Fokus: Samarbejde,

**tilpasning**

”i dag”

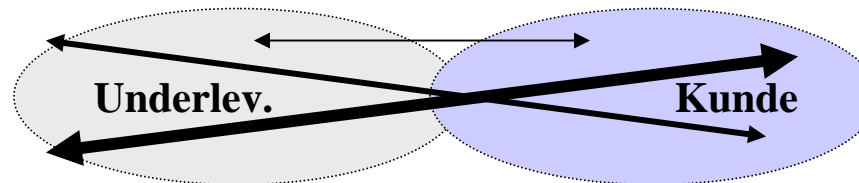


Integrerede relationer (krydsende relationer)

Fokus: Partnerbaseret

Samarbejde, **udvikling**

”i morgen”





# Generelt om kompetenceudvikling

- **Kompetenceudvikling**
  - I samspil med vigtige samarbejdspartnere
  - Tendens: samarbejde med færre, mere kompetencestærke partnere
- **Forudsætning for kompetenceudvikling hos underleverandør**
  - Attraktiv for kunden
  - Kompetenceniveau højere end kunden
  - Tilføje kunden ekstra værdi (forbedre konkurrenceevnen)
- **”Kundetilpasser” eller ”Kundeudvikler”**
  - En ledelsesmæssig beslutning af strategisk karakter
  - Langvarig, krævende og irreversibel proces
  - Høj grad af kommitment hos alle – specielt ledelsen
- **Hindring for udvikling: travlhed!!**



# Kompetenceudvikling offshore

## - *Mål*

- **At give den enkelte virksomhed mulighed for at etablere og forstærke deres tilstedeværelse på ekspansivt marked**
- **At medvirke til at dansk offshore industri bliver en betydende spiller på det internationale marked.**
- **På sigt kan deltagelse i internationalt orienteret branche og tilskynde eller accelerere internationaliseringsaktiviteterne i de deltagende virksomheder**
- **Kompetenceudvikling i den enkelte virksomhed i samspil krævende kunder**



# Kompetenceudvikling offshore

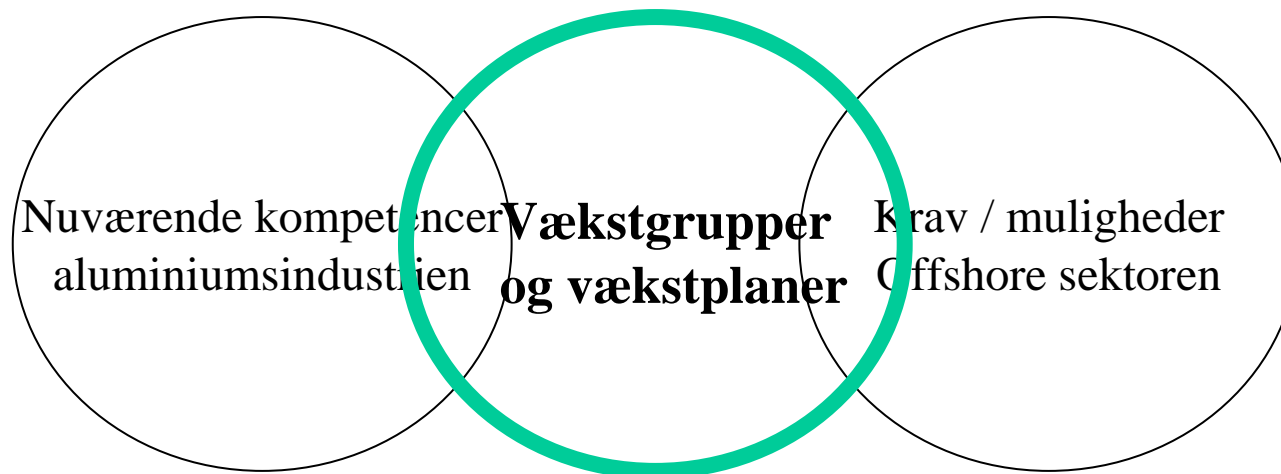
- **Teknologiske muligheder**
  - **Rajan Ambats undersøgelse**
  - **Leirvik Module Technology, Promecon, DONG (eksempler)**
- **Markedsmæssige muligheder**
  - **Offshore sektorens attraktivitet**
  - **Undersøgelse i den danske del af Nordsøen**
  - **Krav fra operatører og større leverandører**
  - **Erfaringsgrundlaget fra SMV'ere som har været i sektoren**
- **Kompetenceudvikling**
  - **Et resultat af tekniske og markedsmæssige muligheder**



## Netværksbaseret udvikling - aluminiums og offshore industrien (1)

**Nye udfordringer → nye løsninger. Inspiration:**

- **ex: Environmental Sustainable Offshore Decommissioning**
- **ex: Offshore Consortium Esbjerg**
- **”fødselshjælpere”**





# Konkret kompetenceudvikling (1)

- **Teknologiske muligheder og markedsmæssige krav klarlægges gennem to projekter – forår 2007**
- **Vækstplan (kompetenceudvikling) udvikles**
  - ”Fit” mellem krav / muligheder og underleverandørens kompetencer
  - Udviklingsplan udarbejdes (”kravle før man kan gå”)
  - Kontakt til konkrete aftagere / konkrete projekter
  - Gennemførelse af udviklingsprocesprocessen
- **Vækstgruppe etableres, marts 2007**
  - Udvalgelse af et mindre antal virksomheder, som kommitter sig til deltagelse
- *Okholms Maskinfabrik A/S, Robert Okholm*
- *GM Smede & Maskinfabrik A/S, Peter Mischorr*
- *Alu Technologies A/S, Steen Rubæk*
- *Sapa profiler A/S, Flemming Larsen*
- *DanStir ApS, Torben Lorentzen*
- *Hydro Aluminium Tønder A/S, Carsten Mølgaard Johannsen*



# Konkret kompetenceudvikling (2)

## Følgegruppe etableres, marts 2007

- **Interesserede virksomheder, som udviser særlig interesse for området, men som ikke selv ønsker at deltage i udviklingsaktiviteter.**
  
- *DAI, Per Buck*
- *AluHightech, Henrik Hersbøll*
- *H. J. Hansen Genvindingsindustri, Jørgen Lyngsøe/Jesper Bank*



## Elementer i kompetenceudvikling (2)

- **Videntilførsel vedr. offshore branchen**
  - **Prækvalificeringskrav (ex. Achilles Joint Qualification System)**
  - **Krav til kvalitetsstyring, sikkerhed, sundhed, auditering, etc.**
  - **Uddannelsesmuligheder og – krav (ex: certificerede svejsere)**
  - **Oversigt over kundekrav og – ønsker**
  - **Oversigt om potentielle produkter og processer af relevans for alu virksomheder**
  - **Deltagelse i netværk / møder (videninstitutioner, større virksomheder, andre alu virksomheder etc.)**
- **Match making proces med aftagere mhp. etablering af konkrete samarbejdsaktiviteter**



## Nogle fordele for virksomhederne

- **Indsigt i attraktiv branche**
  - Tekniske muligheder / markedsmæssige krav
- **Vurdering af egne kompetencer i relation til offshore**
- **Vurderingsgrundlag for strategisk beslutning om at udvikle virksomheden indenfor offshore sektoren**
- **Gennemførelse af konkret udvikling**
- **Kontakt til aftagere**
- **”Fødselshjælp” til etablering af konkrete aftaler**