

# “Filling the gap between IT & Geoscience”

«Hvordan velge solide medspillere»

Energyworld 2015

Knut Riiber



# Agenda

- Bayerngas Norge
- Tradisjonell IT-løsning – Remote IT-Løsning
- BGNs foretrukne modell
- Hvorfor endre «samarbeidspartner»
- Vår valgte løsning
- Veien videre - Forretning og IT



# Knut Riiber, IT-sjef Bayerngas Norge

Knut Riiber er IT sjef i Bayerngas Norge. Et av de mest ekspansive oljeselskapene i Nordsjøen (Norsk, Engelsk og Dansk sokkel).

Knut Riiber har vært IT Sjef i Bayerngas Norge siden 2012. Han har bakgrunn fra Forsvaret og har vært leder for moderniserings og effektiviseringsprogrammene «Argus/Fokus» i perioden mellom 2000 og frem til 2010, der hensikten var å bruke teknologi for å effektivisere og skape et mer relevant Forsvar. Knut Riiber har vært kontingentsjef for de norske styrkene i Afghanistan, fra sommeren 2010 og frem til vinteren 2011.

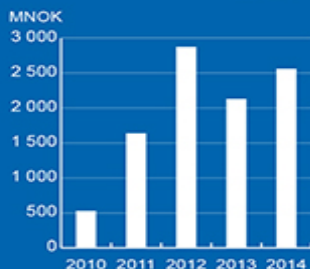


# Bayerngas Norge – Nøkkeltall

## Brief history

- 2006: Established
- 2007: Licensee Norway
- 2008: Entered Denmark
- 2009: Acquired PA Resources
- 2009: Entered UK
- 2010: Vega in production
- 2010: Expanded in UK
- 2011: Trym in production
- 2011: PDO for Hejre
- 2012: Skarffjell discovered
- 2013: Discovery Solsort
- 2014: Cepheus discovered
- 2014: Jacket installed at Hejre

**Sales**  
**2 562**  
MNOK



## Employees

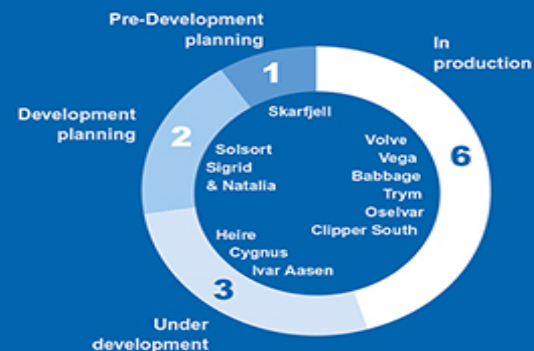
**100**



## Nationalities

**12**

## Fields



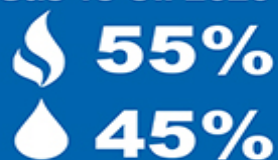
## Daily production (boe/d)

**20 000**

## Gas vs Oil 2015



## Gas vs Oil 2020



## United Kingdom

**16** licenses  
Operatorships: 1



## Norway

**49** licenses  
Operatorships: 7



## Denmark

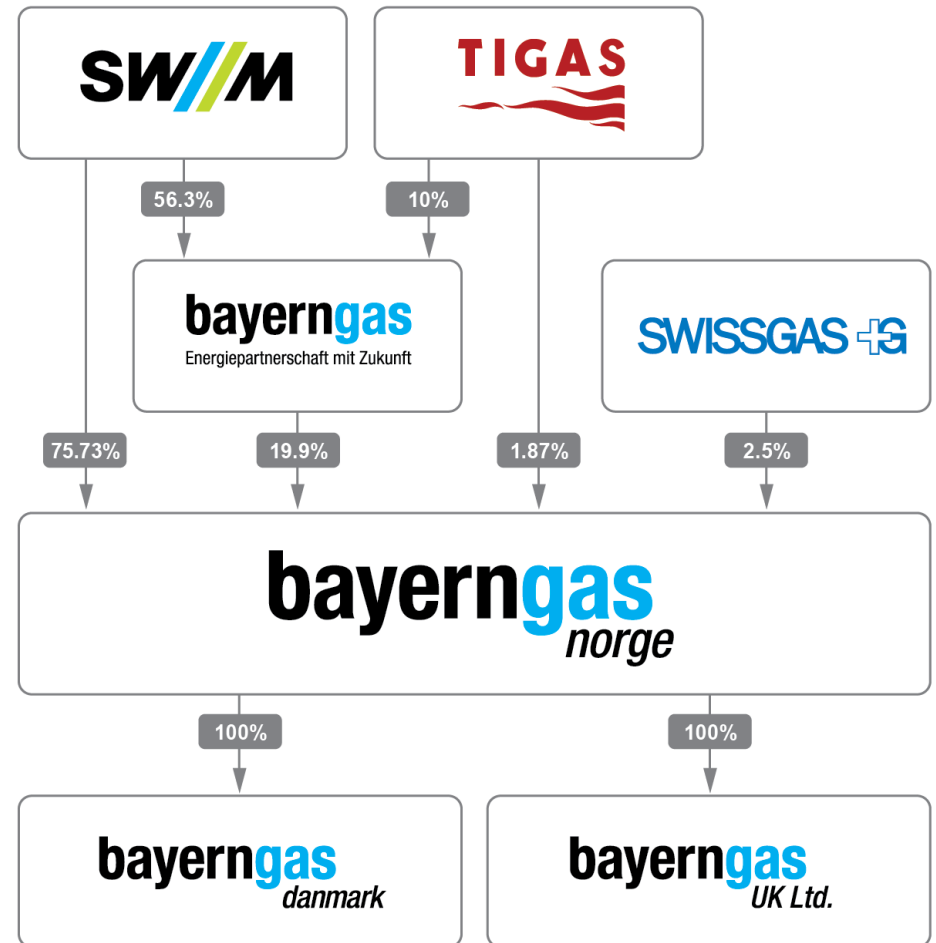
**4** licenses

Status February 2015

# Eierstruktur

- Ambitious Shareholders:

- By 2020, Stadtwerke Munich aims to produce the amount equivalent to Munich's full natural gas consumption with natural gas generated in own production.
- By 2025, Stadtwerke Munich aim to produce the amount equivalent to Munich's full energy consumption (7.5 TWh) with renewable energy.



*«Bringing energy to Europe»*



# Opplevelsen av å være IT sjef – hva gir godfølelse?

- God stabilitet
- Minst mulig feil og
- Få henvendelser

og i tillegg

- Bli invitert i samtaler med «core business» for å bidra til forretningsutvikling

© Randy Glasbergen / glasbergen.com



**“As soon as we solve one problem, another one appears.  
So let’s keep this problem going for as long as we can!”**



# IT Organisasjonsmodeller

## Tradisjonell IT Løsning - «drift i kjelleren»

- Lokal drift
- Egen organisasjon

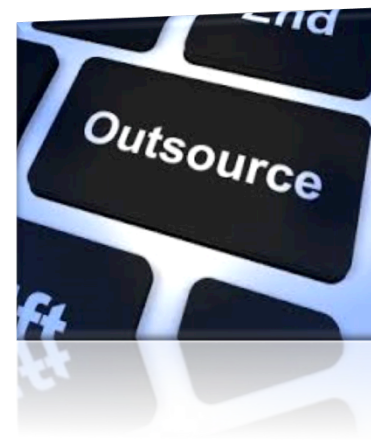


- Kunnskap inhouse
- Kan spesial designe funksjonalitet
- Mindre skalerbarhet
- Internfokusert



## Modell – Samarbeidspartner-Remote

- Ekstern drift
- Mindre intern organisasjon



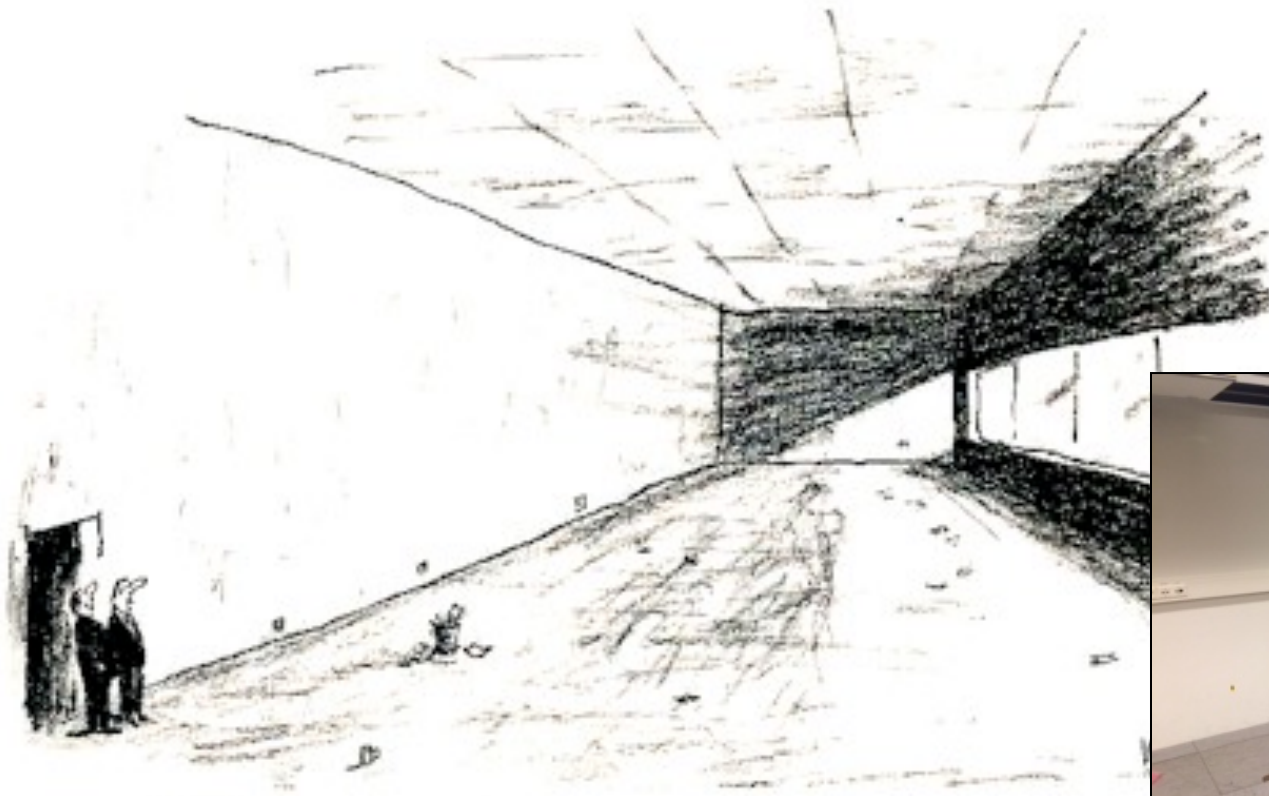
- Skalerbar og tidsbesparende
- Teknologitviking
- Mindre eierskap
- Alene

*Problemer oppstår – problemer må løses*





# Eller ?



*"Well, that does it, Charlie – we've outsourced everything."*



# Vår foretrukne modell - Outsourcing

- Outsourcing gir oss
  - Understøttelse av BGNs forretnings modell
  - Mer fokus på core business / leting
  - Kjøp av tjenester, ikke personell
- Outsourcing krever
  - Solid governance modell
  - Korrekt intern kompetanse
    - IT strategi
    - Fasilitere daglig IT-drift
    - Innkjøp/Kontrakt



# Endring er krevende

- Slitsomt ?
- Risikabelt ?
- Kompetanse ?
- Koster penger ?

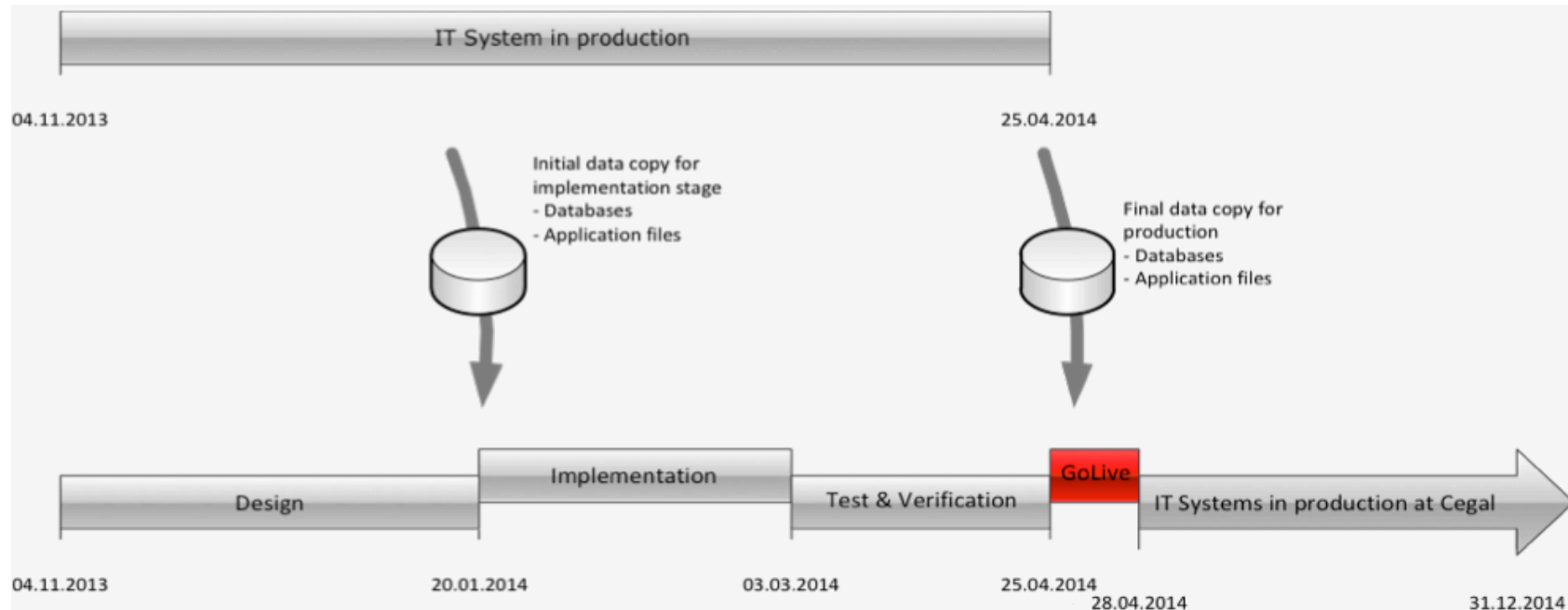


# «BGN Management» sine råd.....

- “Best in class” innen drift av Petec applikasjoner
  - Sterke referanser
  - En relevant kunde-portfolio med parallelle utfordringer som BGN
  - Med klar visjon
- Organisasjonsmessig match, tilsvarende for størrelse og kultur
- Fleksibel – lite byråkratisk – klare ansvarslinjer
- Stabil og sikker IT drift



# Skifte av leverandør



- Gjør det riktig første gang – du får bare en sjanse
- «Forenkle problemstillinger – ikke problematiser»

***Kort – fokusert migreringsprosjekt – samarbeid mellom gammel og ny leverandør***

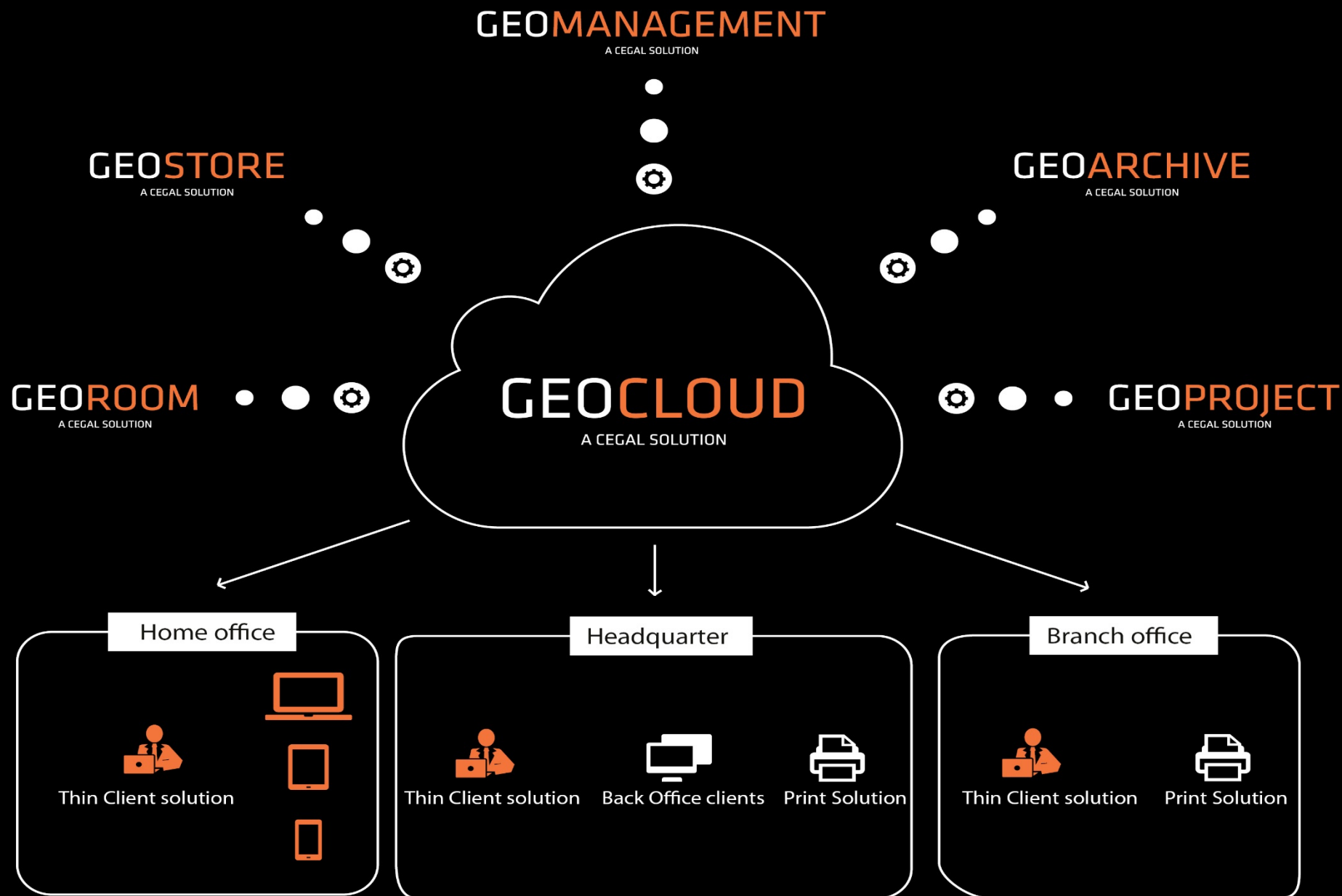


# Sentrale erfaringer ved skifte av leverandør

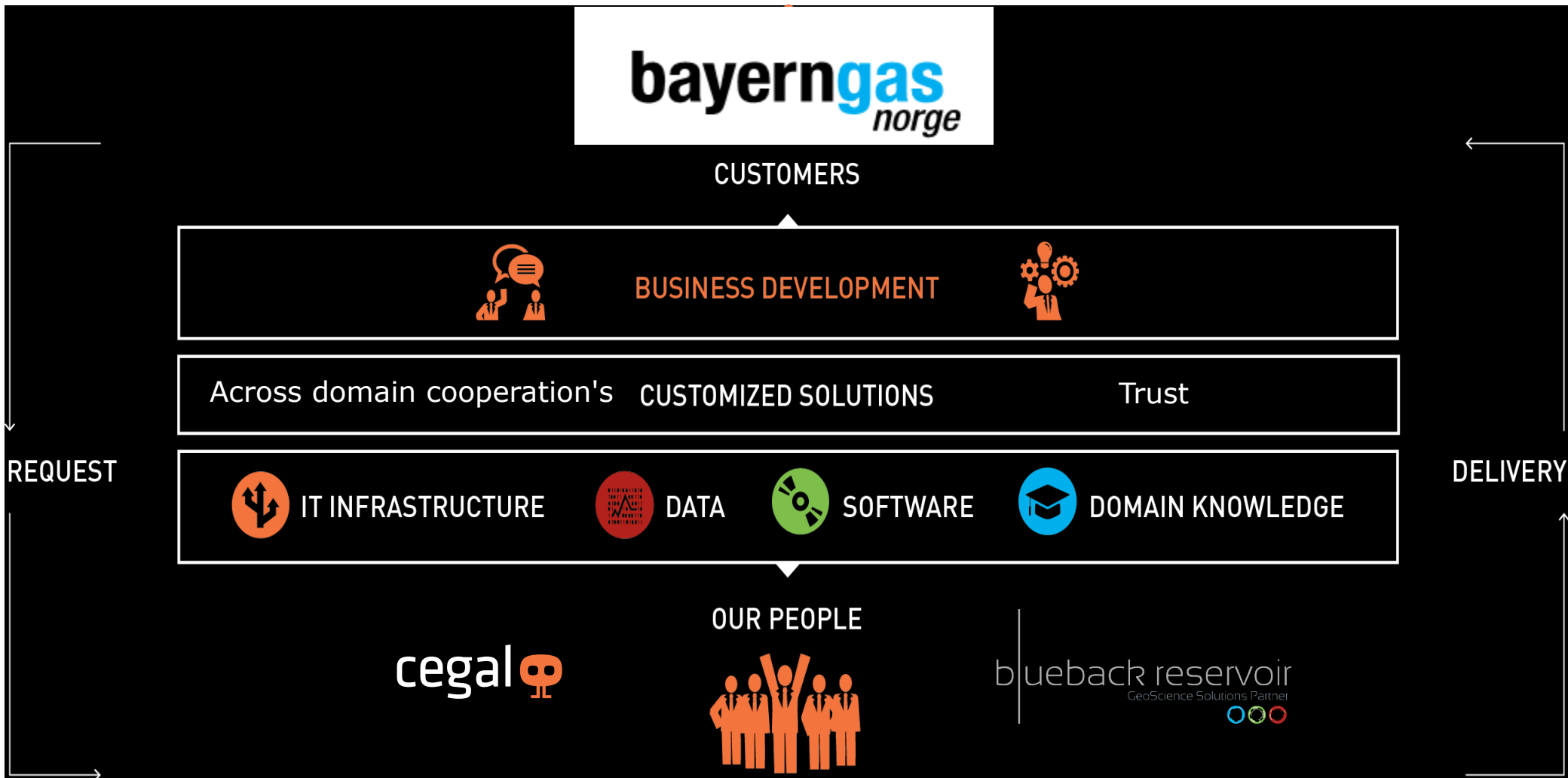
- Profesjonell bistand under skifte («sikring»)
- Testplan med ressurser
- Domene utfordringer
- Etabler god dialog med 3.part
- 'Den Serviceprovider en forlater kan bli ens neste'



# Geoscience krav for BGN.....



# Veien videre i samarbeid med valgt «GEO partner»





# Resultatet så langt....

- Kontrakt som er
  - Tjenestebasert
  - Styres ved KPler
  - Insentivbasert
- Tracker, gjennomgang av alle PETEK prosjekter
- Økonomisk gevinst 20 - 30 %



# Surveyscore

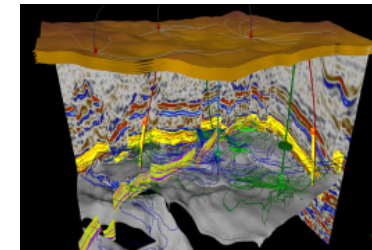
<b>Overall, how satisfied are you with Cegal</b>	<b>4,5</b>
Logon time	4,2
Stability and uptime	4,5
Speed and Performance	4,3
Home office	4,1
Cegal Servicedesk	4,8
Request follow up	4,4

*Scale from 1 to 6*

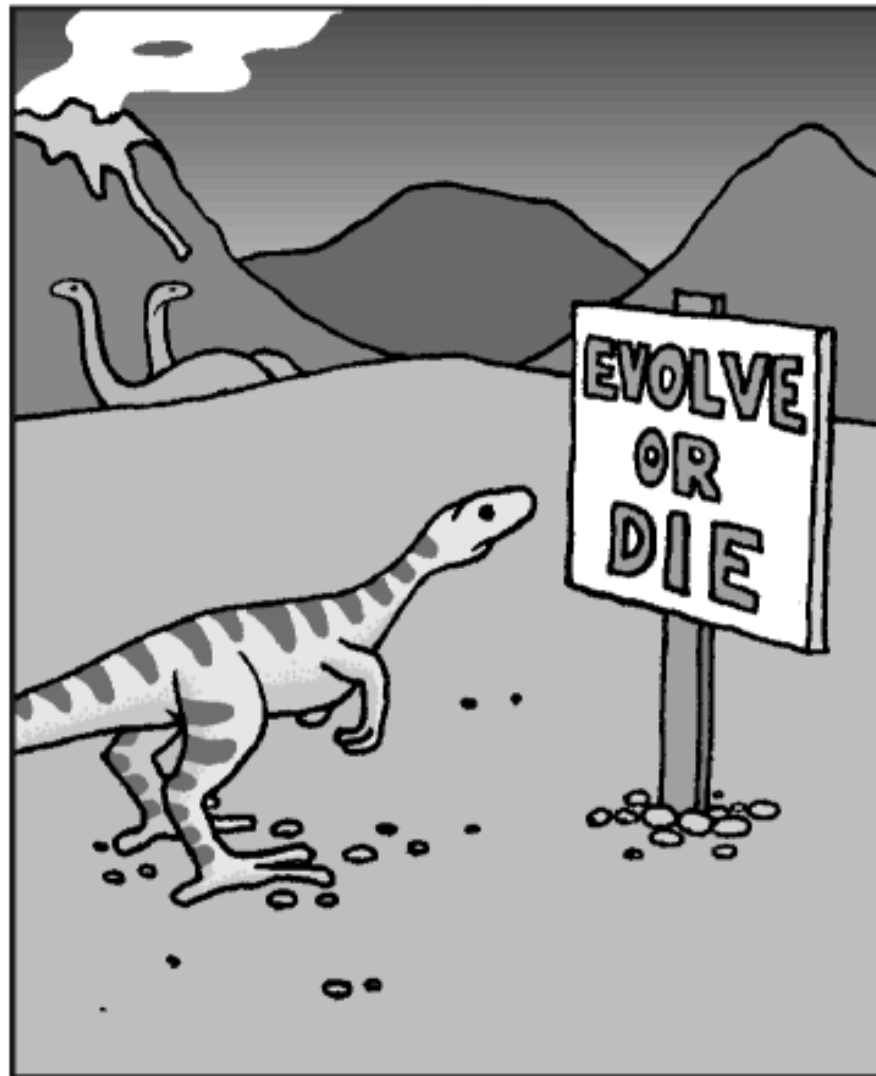


# Veien videre - Forretning og IT i BGN

- Nært forhold til PETEK miljøet - PETEK avdelingens beste venn – Alt er mulig
  - Involveres i alle nye tjenester/applikasjoner
  - Inkluderes tidlig i planleggingsfasen av prosjekter
- IT-Forum, en uformell møteplass for organisasjonen og IT-sjefen
  - Temaene er
    - IT drift
    - Prosjekter
    - Tekniske trender
- Vurder nye samarbeids arenaer
  - Andre bransjer
  - Samarbeid med andre Oljeselskaper innen IT



# “Filling the gap between IT & Geoscience”



copyright © 2002 The Parking Lot is Full

