



Buitengewone tijden voor onze industrietak

[Door Robert Frimpong]

Onze industrietak bevindt zich nog steeds in interessante en buitengewone tijden. In alle open markten, zowel olie als gas, hebben we te maken met een voortdurende neerwaartse druk op de prijzen. Terwijl onze nieuwe bedrijfsrealiteit zich verder inestelt, is het vooral de manier waarop we reageren wat ons zal onderscheiden als een van de winnaars. Door onze lange geschiedenis als gevestigde operator zijn we uniek gepositioneerd om onze eigen prestaties te beïnvloeden. Met andere woorden: we hebben het zelf in de hand. We zullen koersen richting een gebalanceerd, gestructureerd en duurzaam besparingsmodel met behoud van winstgevend groei.

Dit betekent dat er ondanks eerdere kostenreducties, nog altijd methoden te vinden zijn om verdere kostenbesparingen door te voeren. Bijvoorbeeld door op een andere manier te werken, door meer direct contact met onze leveranciers, door onszelf continu af te vragen of bepaalde uitgaven noodzakelijk zijn, door op alle niveaus serieus te kijken naar kosten die gemaakt worden die geen enkele waarde toevoegen aan onze bedrijfsvoering. Dit is iets wat we allemaal kunnen en moeten doen. Tegelijkertijd proberen we onze omzet te laten groeien door een hogere productie-efficiëntie van onze bestaande platformen en door het toevoegen van nieuwe projectmogelijkheden. De huidige historisch lage TTF prijs - sinds begin dit jaar schommelend tussen de 12€/MWh en

13€/MWh - biedt op z'n zachtst gezegd 'significante uitdagingen'. Zulke prijsniveaus zijn ver verwijderd van de 'normprijs' van de afgelopen jaren die vaak tegen het dubbele aanzat. We zijn genoodzaakt onze uitgaven en ons investeringsprogramma te herzien, met een duidelijke voorkeur voor robuuste exploratie-, ontwikkeling- en productieprojecten. Op dit moment voegen wij een zesde productieput aan ons Wingate veld toe. Daarna beginnen we aan de Engelse 'Winchelsea' exploratieput. Het team werkt ook hard aan het voltooien van Ravn fase 1, een technisch en economisch complex project. Ons streven is om de productie in juli dit jaar op te starten, om zodoende de omzet uit olieproductie in ons portfolio te laten groeien.

In deze tijden is het nog belangrijker om effectief met elkaar te communiceren, goede ideeën samen te delen en om belangrijke lessen en 'best practices' uit te wisselen. We hebben de 'Noon Knowledge Sessions' geïntroduceerd, die ik volledig steun, om zo een dieper bewustzijn te creëren van de verschillende bedrijfs-onderdelen, de richting van ons bedrijf en onze projecten. Met het sluiten van het eerste kwartaal zien we dat 2016 inderdaad voldoet aan onze verwachtingen van een zwaar jaar, hoewel ik er meer dan ooit van overtuigd ben dat we deze uitdagingen samen, als één team, het hoofd zullen bieden en ons goed zullen positioneren voor de komende jaren. En tot slot nog dit: niets is zo belangrijk dat we het niet veilig kunnen doen. Wees voorzichtig!

innovatie

Diervriendelijke laser tegen overlast vogels op platforms

Meeuw, 'laser' op...

Meeuwen zorgen op platforms voor overlast. Ze poepen alles onder, waardoor de H en de cirkel op het helideck soms nauwelijks zichtbaar is. Een door intelligente software aangestuurde laser kan uitkomst bieden.

"Sinds december vindt er op L8-H een proef plaats. Dat platform is willekeurig gekozen, want het probleem is daar niet per se groter dan op andere platforms", vertelt Maintenance Supervisor E/I Gert-Jan Kazimier.

De meeuwen zijn zo talrijk dat het platform en het helideck met de H en de cirkel soms niet meer te zien zijn. "Helipiloten hebben wel eens gezegd dat we de cirkel moeten schoonmaken, of dat ze anders niet meer komen. Dat schoonmaken gaat met de hogedrukreiniger en is een hele klus. Daar zijn we dagen mee bezig. Uren die we niet aan ander werk kunnen besteden. Die meeuwen kosten dus geld."

In het verleden is van alles geprobeerd om de meeuwen te verjagen: met vliegers, geluiden, het nabootsen van de schreeuw van een meeuw. Gert-Jan: "Niets helpt echt. De vogels wennen aan geluiden en bewegingen. We hopen dat de laserproef meer effect heeft."

De door intelligente software aangestuurde laser is ontwikkeld door de Nijmeegse firma Kubiko. Het bedrijf is opgericht door Bram Stoeller en Folkert Huizinga, die aan de Universiteit van Amsterdam *Artificial Intelligence* hebben gestudeerd. Gert-Jan: "Vorig jaar augustus is eerst een camera geïnstalleerd, die zoveel mogelijk opnamen van meeuwen moest maken. Daaruit kon de software zich een beeld van meeuwen vormen. Dat is belangrijk, omdat de laser alleen bij meeuwen in actie moet komen. Als er mensen of een helikopter in beeld zijn moet hij stand-by blijven."

De eerste resultaten van de proef lijken veelbelovend. Gert-Jan heeft de indruk dat de laser de meeuwen op afstand houdt. "Een meeuw ziet een groene, bewegende punt en schrikt ervan. Hij vliegt op en dan andere meeuwen ook."

Gert-Jan benadrukt dat het laseren diervriendelijk gebeurt. "Op de site van Kubiko staat dat er nooit direct contact is tussen



Poep, poep en nog eens poep. Meeuwen zorgen op platforms voor veel overlast, waardoor het helideck soms slecht zichtbaar is. Een laser moet de dieren nu effectiever verjagen. (Foto: Osman Verwaal)



de laser en de vogels en dat door het gebruik van een enkele laserstraal de lichtvervuiling tot een minimum wordt beperkt." De proef loopt tot juni. Daarna wordt besloten of de laser op meer platforms wordt geïnstalleerd. "Dat hangt ook van de kosten af", aldus Gert-Jan.

kort nieuws

Efficiënter contractbeheer met ProCon

Wintershall heeft vorig jaar wereldwijd gekozen voor 'ProCon', een nieuw systeem voor contractmanagement. Ook WINZ gaat hiermee werken: "ProCon wordt nu door ons gevoed met gegevens", aldus Procurement Manager Ronald Laarhoven. "Met deze operatie zijn we bijna klaar. De uitrol van het systeem onder onze medegebruikers op basis van de contracten gebeurt in fases."

Tot voor kort maakte WINZ voor contractmanagement gebruik van een database die gekoppeld was aan Lotus Notes. Ronald: "Van Lotus Notes is inmiddels afscheid genomen en daarmee ook van deze database. De opvolger is ProCon. De inkoopers zijn alle contracten aan het invoeren en per contract zullen we ook de contractverantwoordelijke iBP's* betrekken bij dit systeem. Naast het beheren van de inkoopcontracten geeft Domus de Fouw van Inkoop binnenkort tekst en uitleg over ProCon aan onder meer Legal, Commercial en HR om te kijken of zij ook van het systeem kunnen profiteren."

De voordelen van het systeem zijn legio: "Ons contractbeheer wordt stukken efficiënter. Zo is het mogelijk om bijvoorbeeld het hele tenderproces straks via ProCon te laten lopen; vanaf tender tot en met contract- en contractexecutie. Je kunt via het systeem ook met leveranciers communiceren en bijvoorbeeld belangrijke actiedata vastleggen. Kortom, één systeem waar iedereen die met contractbeheer te maken heeft terecht kan", aldus Ronald. Van documenten tot correspondentie, het is er allemaal te vinden. "En het systeem geeft bovendien de meest actuele versies weer, zodat de kans dat je informatie mist aanzienlijk wordt verkleind."

* iBP's: internal Business Partners.



CPC loop: op volle sterkte aan de start

WINZ scoorde opnieuw bovengemiddeld tijdens de recente City Pier City loop (CPC). Beide teams (10 en 21 kilometer) verschenen met 16 lopers op volle sterkte aan de start. "Weinig wind, wat mieziger bij de start, maar daarna trok het open en kwam zelfs de zon er nog even door", aldus een tevreden organisator Rob Molenaar. Op de foto het enthousiaste '21 kilometer team'.

