

Fallbeispiel: Vertragsstrategie für 3 Milliarden \$ teure Bohr-Kampagne



Situation

Der Kunde von INDECO, eine Betreibergesellschaft einer nationalen Ölgesellschaft im Arabischen Golf, wollte eine Vertragsstrategie für eine 5 Jahre umfassende, 3 Milliarden \$ teure Bohrkampagne ausgearbeitet haben, die von einer Reihe von neu errichteten künstlichen Inseln im Arabischen Golf aus durchgeführt werden sollte.

Vorgehen

INDECO entsandte ein Team in den Nahen Osten, um den Umfang der Bohrkampagne zu beurteilen, die erforderliche logistische Unterstützung zu bewerten und die Fähigkeiten und Kapazitäten innerhalb der bestehenden Einkaufsorganisation zu verstehen.

INDECO entwickelte eine Vertragsstrategie, um Synergien mit anderen Betreibern zu nutzen, die bestehenden Lieferkette auszubauen, zusätzliche Wertschöpfungsmöglichkeiten durch den Einsatz integrierter Serviceverträge zu schaffen und um die Zuliefermärkte für neue Anbieter zu öffnen.

Ergebnis

Die vorgeschlagene Vertragsstrategie wurde von dem Kunden vollständig akzeptiert und bei allen Bohrvorhaben umgesetzt.