

Fallbeispiel: Wartung und Instandhaltung für eine große europäische Raffinerie



Situation

Unser Kunde war der Betreiber einer großen 250.000 bbl / Tag Raffinerie in Deutschland. Der Kunde wollte die Kosten der Instandhaltung durch die Überprüfung und eventuelle Umstrukturierung der traditionellen Abrufverträge, die seinerzeit vorhanden waren, reduzieren. INDECO gewann die Ausschreibung, den Kunden dabei zu unterstützen.

Vorgehen

INDECO führte ein integriertes Kunden- / Beraterteam, um die Situation zu überprüfen und hat auf der Grundlage unserer Arbeit bei der Ölförderung in der Nordsee eine Full-Service-Anreiz-Vertragsstrategie vorgeschlagen. Dies wurde vom Kunden genehmigt. INDECO hat dann die Vertragsunterlagen entwickelt und bei der Gestaltung der IT-Abläufe unterstützt.

Ergebnis

Die neue Vertragsstrategie wurde von dem Kunden effektiv umgesetzt, der sie ursächlich dafür ansah, dass es zu einer 15%igen Einsparung bei den Wartungskosten kam. Die betreffende Raffinerie wurde dadurch zur kosteneffizientesten in der Gruppe.