07.10.2015 – 08:01 Uhr

Roland Berger-Studie: Ausrüster und Dienstleister müssen sich für die neue Situation in der Erdöl- und Gasindustrie rüsten

Zürich (ots) -

Umbruch auf dem Öl- und Gasmarkt fordert ein Umdenken der Branche - Kurzfristige Einsparungen reichen nicht, um die wirtschaftliche Talfahrt zu überstehen - Vier Schritte helfen, um von der 'neuen Normalität' zu profitieren - Studie zeigt, wie wichtig ein Light-Footprint-Modell ist

Sinkende Ölpreise, höhere Volatilität und kürzere Lebenszyklen: Das sind die Kennzeichen einer 'neuen Normalität', die in der Erdölindustrie Einzug gehalten hat. Ölfeldausrüster und -dienstleister müssen sich an die neuen Marktanforderungen anpassen, wenn sie auch in Zukunft erfolgreich sein wollen. In ihrer aktuellen Studie "Retooling for the New Normal Oil & Gas Industry Environment" analysieren die Roland Berger-Experten die neue Situation und empfehlen den Zulieferern der Öl- und Gasindustrie vier Schritte, mit denen sie ihre Strategien, Geschäftsmodelle und Organisationen überdenken können.

Die 'neue Normalität' der Ölindustrie

Sieht man einmal von möglichen geopolitischen Schocks ab, steigt die Wahrscheinlichkeit einer längeren Niedrigpreisphase für Öl. "Waren früher 100 US-Dollar pro Barrel 'normal', könnte dieser Referenzpreis in Zukunft eher bei 50 US-Dollar liegen", meint Roland Berger-Managing Partner Sven Siepen in Zürich. "In nächster Zeit werden die Ölpreise weiter sehr stark schwanken. Dafür gibt es mehrere Gründe: die Unsicherheit in Bezug auf die künftige Schieferölförderung in den USA, die Konzentration Saudi-Arabiens auf seinen Marktanteil, das Wachstum Chinas und geopolitische Entwicklungen, wie etwa die iranischen Öllieferungen."

Angesichts der Rolle des Schieferöls als gerade noch förderwürdige Ressource und der Fähigkeit der Schieferölproduzenten,

dessen Förderung kurzfristig an die Ölpreisentwicklung anzupassen, könnten sich die Preiszyklen mittelfristig verkürzen.

Grundlegender Wandel nötig

Nur rund 20 Prozent der Explorations- und Produktionsgesellschaften (E&P) und 5 Prozent der Ölfeldzulieferer haben in der letzten Zeit ihre Kapitalkosten verdient. Sven Siepen, geht daher davon aus, dass "kurzfristige Einsparungen wie Personal- und Investitionsabbau nicht ausreichen, um die Talfahrt zu überstehen und in der 'neuen Normalität' erfolgreich zu sein. E&P-Unternehmen verfolgen deshalb Strategien, mit denen sie die Ressourcenproduktivität erhöhen, die Gesamtbetriebskosten senken und Risiken reduzieren können. Wachstum tritt auf jeden Fall in den Hintergrund." Ölfeldzulieferer müssten sich dringend in die 'neue Normalität' einfügen und sich den veränderten Bedürfnissen der Betreiber anpassen, erklärt er.

Vier Schritte für Ölfeldzulieferer, um sich für die 'neue Normalität' zu rüsten

1. Ausrichtung des Portfolios auf effektive Integration: Ölfeldzulieferer, die ihre Portfolios auf die Aktivitäten ihrer Kunden ausrichten, sind besser in der Lage, die von den Betreibern gewünschte Produktivität und Kostenersparnis zu realisieren. Dabei handelt es sich um Produkte und Services, die die Aktivitäten des Kunden ergänzen oder ihnen vor- oder nachgelagert sind,

2. Überarbeitung der Vertriebsstrategie: Ölfeldzulieferer sollten ihr Wertversprechen weiterentwickeln, um sich den veränderten Bedürfnissen der E&P-Betreiber anzupassen. Sie müssen zudem ihre Zielkundensegmente neu definieren, um dem anhaltenden Strukturwandel in der E&P-Industrie Rechnung zu tragen (z.B. Fusionen und Übernahmen, Insolvenzen). Die Vertriebsfähigkeit sollte gestärkt werden, damit immer anspruchsvollere und zunehmend wertbasierte Transaktionen mit den Kunden besser gesteuert werden können.

3. Standardisierung von Produkten und Prozessen: Ölfeldzulieferer sollten die Ineffizienz und Komplexität, die sich in den Jahren des Ölbooms entwickelt haben, abbauen. Maßnahmen, mit denen sich Kosten senken und das Working Capital aufwerten lassen, sind etwa Programme zur Rationalisierung der Stock-Keeping Units (SKU). So können Exzesse in der Produktindividualisierung rückgängig gemacht werden. Auch Investitionen in Wissensmanagement sind hilfreich. Hierdurch kann die Bereitstellung von Services einheitlicher gestaltet oder die Standardisierung interner Funktionen und Prozesse zum effizienten Einsatz zentraler Ressourcen gefördert werden.

4. Umstieg auf ein Light-Footprint-Modell: Ölfeldzulieferer brauchen Supply-Chain- und Ressourcenflexibilität, um schnell auf kurzfristige, unvorhergesehene Änderungen in der Nachfrage nach ihren Produkten und Dienstleistungen reagieren zu können. Gleichzeitig sollten sie aber wichtige Vermögenswerte und Kernkompetenzen beibehalten. Unternehmen sollten nach dem Light-Footprint-Management-Ansatz agieren: Sie sollten reaktionsschnellere Organisationen mit einer optimalen Balance zwischen Zentralisierung und Dezentralisierung aufbauen, offen für Partnerschaften und Allianzen sein und ihre technologischen Möglichkeiten voll ausschöpfen, um ihre Kapital- und Ressourceneffizienz zu verbessern.

Roland Berger-Experte Siepen: "Unsere Studie zeigt, dass die Ölfeldausrüster und -dienstleister, die diese vier Schritte bereits umgesetzt haben, die Talfahrt der Branche besser verkraftet haben als ihre Wettbewerber."

Roland Berger, 1967 gegründet, ist die einzige der weltweit führenden Unternehmensberatungen mit deutscher Herkunft und europäischen Wurzeln. Mit rund 2.400 Mitarbeitern in 36 Ländern ist das Unternehmen in allen global wichtigen Märkten erfolgreich aktiv. Die 50 Büros von Roland Berger befinden sich an zentralen Wirtschaftsstandorten weltweit. Das Beratungsunternehmen ist eine unabhängige Partnerschaft im ausschließlichen Eigentum von rund 220 Partnern.

Kontakt:

Yvonne Brunner
Roland Berger
Tel.: +41 79 808 86 55
E-Mail: yvonne.brunner@rolandberger.com
www.rolandberger.com

Medieninhalte

Umbruch auf dem Öl- und Gasmarkt fordert ein Umdenken der Branche" / Roland Berger / Weiterer Text über ots und www.presseportal.ch/de/nr/100058682 / Die Verwendung dieses Bildes ist für redaktionelle Zwecke honorarfrei. Veröffentlichung bitte unter Quellenangabe: "obs/Roland Berger AG"

Diese Meldung kann unter https://www.presseportal.ch/de/pm/100058682/100778812 abgerufen werden.