

Expertise with Passion.



Citec journey in Norway

What we do and what services we produce

We provide expertise within engineering, information and project management services

crtec

Citec – key facts

- Established in 1984
- Turnover 2013: 70 MEUR
- 1200 specialists
- Specialises in
 - Energy,
 - Oil & Gas,
 - Process Industry,
 - Manufacturing Industry
- 20 years of experience from on shore and off shore projects within the oil & gas industry
- Operates in both domestic and international markets
- Industry quality system certification
 - ISO 9001 quality system certification
 - Achilles



ISO 9001

BUREAU VERITAS
Certification



ISO 9001 CERTIFIED COMPANY

crtec



1200 experts in 9 countries



Miksi Norjaan?

- Norja on öljy- ja kaasuteollisuutensa ansiosta yksi vaurainmmista maista.
- Öljyä ja kaasu riittää vielä pitkään ja se tulee olemaan vielä pitkään merkittävä lähde mailman energian tuotannon eri muodoissa.
- Offshore markkinoilla raha on yksi tärkeä valinta kriteeri mutta se ei aina kuitenkaan ratkaise.
- Offshore puolella turvallisuus ohjaa toimintaa. Tärkeintä on aina turvallisuus, jäljitettävyyys ja laatu.
- Norjalaiset ovat offshore-alan huippuammattilaisia. Offshore markkinat ovat kuitenkin niin suuret, kunnossapito ja uudet hankkeet, että kaikkiin hankkeisiin ei aina riitä omaa suunnittelu- ja tuotanto kapasiteettia.
- Norjassa keskiansiot ovat päälle 5000 euroa, Suomessa hieman yli 3100 euroa kuukaudessa.
- Suomen työttömyysaste on noin yhdeksän prosenttia, Norjassa työttömyys pyörii kahden ja kolmen prosentin välillä koko työvoimasta.
- Osaavasta työvoimasta on pulaa; esimerkiksi pelkästään öljyalalla tarvitaan tuhansia ulkomaisia insinöörejä vuosittain lähivuosien aikana.
- Norjan- ja Suomen yrityskulttuurit ovat lähellä toisiaan sekä Norja on lähellä ja tulee joka vuosi lähemmäksi.
- Suomesta kykenemme tarjoamaan osaamista kilpailukykyiseen hintaan.
- jne



Some Key Success Factors

- Paikallinen, lähellä asiakasta ja toimi paikallisesti, tutustus paikallisiin ihmisiin.
- Henkilöstön äidinkieli on paikallinen.
- Myynti ja palvelun toimitus joka toimii paikallisesti ja paikallisella kielellä.
- Avain henkilöitä joilla on verkosto joka ulottuu eri tasoille ja osaa toimia eri tasoilla asiakkaan organisaatiossa ja verkostoissa.
- Pitää tuntea business, puhut ja kykenet puhumaan asiakkaan kanssa samaa kieltä, kaupallinen ja tekninen osaaminen.
- Kartoita asiakkaan vaikuttajat ja päätöksen tekijät sekä päätöksen teko prosessit.
- Henkilöstön pitää tuntea sekä osata omat tuotteet ja palvelut.
- Tuote ja palvelu portfolio lokalisoitu, vastaa tavoite asiakas segmentin tarpeita.
- Riittävän laaja mutta fokuoitu tavoite asiakaskunta.
- Pitää luoda asiakkaalle toiminta ympäristö ja rajapinta missä hän kokee että näiden kavereiden kanssa on helppo toimia ja riskit ovat hallinnassa.
- Laita perus asiat kuntoon, koskevat myös sinua, ei ole olemassa oikoteitä.
- Referenssit, dokumentoi oikealla tavalla.
- Turvallisuus, jäljitettävyyys ja laatu ohjaa toimintaa.
- Suoraviivainen ja järjestelmällinen.
- Asenne.
- Tarvitaan määrätietoista ja pitkäjänteistä työtä sekä panostusta, pika voittoja ei ole.
- Jokainen tapaus on uniikki.
- Kaikki on kuitenkin sinusta itsestäsi / yrityksestäsi kiinni.
- Jne.
- Tässä joitain elementtejä miten rakennetaan luottamus asiakkaaseen siten että hän uskaltaa antaa töitä sinulle ja että hän luottaa siihen että kykenet hoitamaan hommat.



That's all

- Questions & Discussion
- Thank you for your attention

