ROGTEC интервью с Том Блейдз из Siemens

ROGTEC talks Exclusively with Tom Blades, CEO for Oil & Gas at Siemens

Том Блейдс
Сектор энергетики, генеральный директор подразделения нефти и газа

Tom Blades
Energy Sector, CEO Oil & Gas Division

Занимавший ранее руководящие должности в «Шлюмберже» и «Холлибертон» Том Блейдс (Tom Blades) встал у штурвала «Сименс Ойл энд Гэс» (Siemens Oil & Gas) в тяжелые для компании времена. ROGTEC в очередной раз встретился с г-ном Блейдсом, чтобы поговорить о его стратегии.

1. Вы приступили к работе в Siemens в год, который, без сомнения, можно назвать суровым в финансовом плане для всего мира. Приходит на ум песня «На самом дне». Так каким же был Ваш первый год в компании?

Последний финансовый год, который завершился в сентябре 2009 года, стал рекордным для подразделения как по валовому доходу, так и по итоговым показателям. Значительные запасы, которые мы накопили до экономического спада, позволили нам сохранять темп даже в те нелегкие времена. Я очень доволен показателем отношения заказов к продажам, равным 1,1 и даже более, в сравнении с достижениями наших основных конкурентов.

2. Ранее Вы занимали высокие посты в компаниях Schlumberger и Halliburton, имеющих великолепную репутацию в отрасли и занимающих ведущие места на рынке. Что побудило Вас перейти в корпорацию Siemens, которая, будучи крупной компанией, все же не имеет таких позиций в нефтегазовом секторе?

Having previously held senior positions at Schlumberger and Halliburton, Tom Blades has taken the reigns at Siemens Oil & Gas during turbulent times. ROGTEC caught up with him to discuss his strategy.

1. You started your position at Siemens in what was undoubtedly a tough year financially across the globe for most. “In at the deep end” comes to mind, so how was your first year at the company?

The last fiscal year which ended September 30th, 2009 was a record year for the division both top line and bottom line performance. The healthy backlog we had built prior to the downturn has enabled us to maintain momentum even in these difficult times. I am particularly pleased with our 1.1 book to bill ratio and even more so when I compare this to our main competitors’ achievements.

2. Having previously held top positions within Schlumberger and Halliburton who have great industry reputation and market positioning, what made you decide to join Siemens – who although a huge company, do not have the same positioning within the O&G sector?

During the first 30 years of my career I was serving the oil and gas industry from inside. Although I never was in direct contact with Siemens products I became acquainted with the line of products used by the oil & gas industry, such as gas

В течение первых 30 лет моей карьеры я работал в нефтегазовой отрасли. Хотя я никогда не имел дела с продукцией Siemens, я познакомился с продуктами для нефтегазовой отрасли, такими как газовые и паровые турбины, электроприводы, компрессоры, блоки управления и т. д. Я хорошо знаком с их приложениями для геологоразведки и добычи, переработки, хранения и транспортировки, знаком с техническими проблемами, с которыми сталкивается нефтегазовая отрасль, а также с ожиданиями и задачами, которые операторы ставят перед производителями.

Принимая во внимание направление развития, в котором сейчас движется нефтегазовая промышленность, я вижу прекрасные возможности для Siemens перейти со второго уровня «поставщик» на первый уровень «партнер» во взаимоотношениях с заказчиками. Именно эта перспектива как главная цель компании привлекла меня занять данный пост.

3. Какие важные изменения произошли с тех пор, как Вы начали работу в компании, и какие преимущества они принесли Siemens и ее заказчикам?

Традиционно компания Siemens была поставщиком комплектующих изделий. Однако в настоящее время заказчики обращаются к нам не за комплектующими, а за помощью в решении проблем. Поэтому нам пришлось развиваться из обычного поставщика компонентов в поставщика решений, проводя реорганизацию нашей внутренней структуры, чтобы завершить преобразование. Это общее направление, с которым столкнулись и другие подразделения Siemens, но в особенности это отразилось на нефтегазовой отрасли. Мы вступаем в партнерские отношения с нашими заказчиками, предлагая решения их текущих проблем, а также инновационные идеи, которые наши эксперты разрабатывают совместно, предвосхищая потребности рынка в будущем.

В портфеле Siemens множество продуктов и услуг, которые позволяют разрабатывать комплексные решения, где все ключевые компоненты создаются нами. Единый поставщик всегда более предпочтителен для заказчиков, так как это снижает степень риска в их проектах и сокращает время реализации.

4. Для команды ROGTEC было удовольствием работать с Siemens и ее командами по всей России и в Каспийском регионе в последние пять лет. Как Вы оцениваете успешность региона для компании в данный момент, и есть ли у компании какие-либо планы по расширению?

Наш бизнес очень успешен в России и Каспийском регионе. Например, мы получили заказ от компании «Роснефть» на поставку газовых турбин для энергетической установки нефтеперегонного завода в

and steam turbines, electric motors, compressors, controls etc. I am familiar with their application in upstream, midstream and downstream processes, the technical issues faced in the oil & gas industry and the expectations and challenges the operators demand of the manufacturers.
Given the current direction that the oil & gas industry is moving in I see tremendous opportunity for Siemens to move up from a tier 2 supplier to a tier 1 'partner' for our customers. Getting us there is the strategic challenge that attracted me to my present position.

3. What major changes have been implemented since your arrival and how have they benefited both Siemens and the client?

Traditionally, Siemens has been a component supplier. However, nowadays customers are no longer looking to us for components, but solutions to problems. So we had to grow from a pure component supplier to solution provider, reorganizing our internal structure to accomplish the transition. This is a general trend encountered by other Siemens business units, but it is particularly exacerbated in the oil & gas industry. We are entering into a partner type relationship with our customers, providing them with solutions to their current application problems but also with innovative ideas that our experts are jointly developing in anticipation of future market needs.

Within Siemens, we have an array of products and services that allow us to develop packaged solutions where all the core components are provided in house. A single supplier source has always had a special appeal to customers as it de-risks their projects and accelerates completion times.

4. It has been a pleasure for the ROGTEC team to have partnered with Siemens and to have met your teams at many events throughout Russia and the Caspian over the last 5 years. But how successful is the region for you at the moment and do you have any plans to expand this area?

We are very successful in Russia and in the Caspian Region. For instance, we received an order from Rosneft for the supply of gas turbines as power plant solutions for the Tuapse refinery to accommodate its expansion following the order for the gas turbine power plant power plant at Priobskoy oil field in 2008.

We expect that the two megaprojects in the region - the Kashagan oil field in the Caspian Sea and the Shtokman gas field - will be a good business opportunity for Siemens.

As I already mentioned our aim is to complete the migration form product supplier to true solution partner. Our aim is to enter into dialogue with our customers on long-term oil & gas projects development as early as the Pre-FEED / FEED phase so that we can coordinate the total Siemens portfolio in order to leverage our technical capabilities as single-

Туапсе, чтобы, согласно заказу, увеличить мощность газотурбинной электростанции на Приобском нефтяном месторождении в 2008 году.

Мы надеемся, что два крупнейших проекта в регионе — нефтяное месторождение Кашаган в Каспийском море и газовое месторождение Штокман — станут прекрасными коммерческими возможностями для Siemens.

Как я уже отметил, нашей целью является завершение перехода компании от статуса поставщика продукции к статусу настоящего партнера по решениям. Наша цель — войти в диалог с заказчиками по долгосрочным проектам в нефтегазовой отрасли уже в фазе Pre-FEED/FEED, чтобы иметь возможность координировать портфель Siemens в целях повышения наших технических возможностей в качестве единого поставщика во всех аспектах — от выработки и распределения электроэнергии до автоматизации и турбинного оборудования. В штате компании примерно 1200 инженеров, работающих по всему миру, и мы продолжим увеличение нашего присутствия в таких ключевых регионах, как Россия.

Мы уже открыли региональные представительства во всех федеральных округах России. Например, для Каспийского трубопровода мы используем наш южный сервисный центр, чтобы обеспечивать заказчиков самыми современными сервисными решениями для внедренных нами турбин.

Помимо этого, мы активно развиваем несколько проектов по переходу на единую цепочку энергоснабжения в странах вокруг Каспийского моря.

5. Насколько я понимаю, Siemens более сильна в области нефтепроводов и секторе переработки и сбыта нефтепродуктов. Какие у Вас предложения по переработке и сбыту нефтепродуктов для России и Каспийского региона, и как Вы собираетесь добиться лидерства на этом поприще?

Вы очень хорошо проанализировали конкурентную ситуацию. К сожалению, мы не были так хорошо известны в области переработки и сбыта нефтепродуктов, как могли бы. Мы можем предложить широкий спектр решений непосредственно для энергоэффективности и чистой энергии.

6. Низкая стоимость нефти в начале года и финансовая ситуация привели к приостановке некоторых проектов, и во многих областях доверие к рынку снизилось. Все мы согласны, что доверие постепенно возвращается, но что Вы думаете о текущей ситуации на рынке, и каков Ваш прогноз на 2010 год?

Я согласен с Вами по поводу финансовой ситуации.

source partner the across the board from power generation and distribution to automation and turbo-machinery. We already have about 1,200 engineering employees in place around the world and we will further strengthen our regional presence in key areas like Russia.

We have already established local offices in all federal districts in Russia. E.g. for the Caspian pipeline we use our service centre in the south to provide our customer with latest service offering on our installed turbines.

Additional we are also active in the countries around the Caspian sea with several projects in the total energy conversion chain.

5. As I understand it, Siemens is stronger within the pipeline and downstream sector than upstream. What are your upstream offerings to Russia and the Caspian and how are you looking to compete in this arena?

You have analyzed the competitive situation very well. Unfortunately we were not in the upstream focus as much as we could be, because we can offer a wide range of solutions especially for energy efficient solutions and clean energy.

6. The low cost of oil seen at the start of the year and the financial situation put many projects on hold, and in many areas, market confidence was low. We all agree some confidence is coming back – but what are your thoughts on current market conditions and what do you forecast for 2010?

I agree with you on the financial situation. Due to the strong decrease of the oil and gas prices and additionally the ruble devaluation in November last year some projects in Russia have been postponed for 1-2 years. Currently we expect a small increase in 2010 and 2011. The main positive impact for the oil and gas sector we expect from the mega-projects and also from the new energy efficiency law in Russia. This will support huge investments in the next years. I am convinced that with our solutions oriented approach we have the right answer to these challenges.

7. We read many stories relating to “Peak Oil” and the need to look towards alternative energy. I understand Siemens have a strong renewable division – but what is your view on “peak oil” and where will the world’s oil be found in the coming decades.

The Oil price hit a rock-bottom low, but in the mid-term and long-term perspectives nothing has changed essentially. Energy demand will continue to grow in the years to come. It is anticipated that it will nearly double by the year 2050. The share of renewable energy will increase significantly but nevertheless fossil fuels are and will be the backbone of the energy supply. But

В связи с сильным падением цен на нефть и газ и, помимо этого, снижением курса рубля в ноябре прошлого года, некоторые проекты в России действительно были отложены на 1—2 года. В настоящее время мы ожидаем небольшой подъем в 2010—2011 годах. Главный положительный импульс для нефтегазового сектора мы ожидаем от крупных проектов и от нового российского закона об энергоэффективности. Это привлечет огромные инвестиции в следующие годы. Я убежден, что наш подход, ориентированный на решения, позволит нам дать верные ответы на поставленные задачи.

7. Мы читали множество историй об истощении запасов нефти на планете и необходимости искать альтернативные источники энергии. Я понимаю, что Siemens обладает сильными возобновляемыми ресурсами, но какова Ваша точка зрения на истощение запасов нефти и на то, где будут открываться новые месторождения нефти в следующих десятилетиях?

Стоимость нефти достигла своего минимума, но в среднесрочных и долгосрочных перспективах существенных изменений не произойдем. Спрос на энергию продолжит расти в последующие годы. Ожидается двойное увеличение спроса к 2050 году. Доля возобновляемых источников энергии будет значительно увеличиваться, но, тем не менее, ископаемое топливо было и будет основным источником поставляемой энергии. Но мы вынуждены признать, что легкие времена прошли, и сейчас настал момент, когда Siemens может вступить в игру, потому что мы обладаем необходимым портфелем решений и самыми современными технологиями. Истощение ресурсов является основным двигателем нашего бизнеса. Технологии, такие как нагнетание пара и воды, компрессия газа и современные подводные системы, — все это области, которые становятся экономически выгодными из-за роста цен на нефть и на технологии, которыми обладает Siemens, и решения, которые мы можем предложить в настоящее время и в будущем.

Например, Siemens собирается инвестировать немалое количество средств в подводные технологии в последующие годы. Мы думаем о далеком будущем и пытаемся нарисовать будущее, в котором больше не понадобятся платформы, и все производство нефти будет происходить под водой и лишь контролироваться с берега. Это очень важная цель — сохранить добычу нефти на том уровне, на котором она находится сейчас. Новые технологии должны разрабатываться для улучшения геологоразведки на газовых и нефтяных месторождениях. Подводные технологии и решения не очень благоприятны в плане экологии, но

we do have to accept that “easy oil is over” – and this is the point where Siemens can step in because we have the right portfolio and cutting-edge technology. Depletion of resources is the main driver of our business. Technologies such as steam or water injection, gas compression and advanced subsea systems are all areas which are becoming economically viable as oil prices increase and are all technologies in which Siemens is active and can provide solutions, both now and for the future.

For example, Siemens will invest a lot of money in Subsea technology in the coming years. We are thinking a long way ahead and are trying to picture a future where no more platforms are needed and all of the oil production will be done Subsea with onshore control. It is a big challenge to keep the oil production at the same level as it is today. New technology must be developed for better exploration of all the different oil and gas fields. Subsea technology and solution are not only environmentally friendly but with this technology fields can be reached that previously were unreachable. Subsea equipment is more expensive but the processes and maintenance will be far cheaper for a period of 30 years. We will supply solutions down to a water depths of 3000 meters. Our goal in Siemens is to be number 1 in specific Subsea technologies and solutions by 2017. As per today we have no competition with the same technology and we are working hard on joint industry programs to co-operate and involve large oil companies in the development of our solutions.

And I would like to mention another example: One third of natural gas reserves are wet or sour gas, there is a need for high reliability and availability for the equipment with, long average maintenance intervals. We developed the compressor for sour gas applications and have reduced the number of required components and auxiliary for compression systems to a minimum. Our solution is the STC-Eco which integrates a high-speed induction motor and a multi-stage centrifugal compressor on a single shaft in a single casing. No need for seal gas system, lube oil system, gear box etc.

8. In a highly competitive marketplace – what one thing, makes Siemens stand out from the crowd?

Siemens Oil and Gas Division has a broader portfolio than any of its other competitors and the Siemens brand enjoys an extremely positive recognition. We are part of the Siemens Energy Sector and backed by the Siemens AG building together this big company which is present in some 190 countries. In Russia, Siemens is doing business for more than 150 years now. We have excellent people in place and as mentioned before, a single supplier source has always had a special appeal to customers as it de-risks their projects and accelerates completion times.

посредством этих технологий месторождения могут быть, наконец, достигнуты, тогда как ранее они оставались недостижимыми. Подводное оборудование более дорогостоящее, но сам процесс и обслуживание будет гораздо дешевле в предстоящие 30 лет. Мы будем поставлять решения для глубины в 3000 метров. Цель Siemens — стать номером один в области подводных технологий и решений к 2017 году. Сегодня у нас нет конкурентов, обладающих такими же технологиями, и мы усердно трудимся над совместными отраслевыми программами, чтобы объединить крупные нефтяные компании для разработки наших решений.
И я бы хотел упомянуть еще об одном примере: одна треть природного газа является влажным газом или серосодержащим газом, поэтому существует необходимость высоконадежного и доступного оборудования с длительными интервалами технического обслуживания. Мы разработали компрессор для работы с серосодержащим газом и сократили число необходимых компонентов и резервных агрегатов для компрессионных систем до минимума. Наше решение STC-Eco объединяет высокоскоростной индукционный двигатель и многоступенчатый центробежный компрессор в одной шахте и одной колонне. Необходимость в системах уплотнительного газа, системах смазки, коробках скоростей и пр. отпадает.

8. На таком высококонкурентном рынке что отличает Siemens от множества других компаний?

Нефтегазовое подразделение Siemens обладает более широким портфелем предлагаемых решений по сравнению с конкурентами, и торговая марка Siemens пользуется несомненной популярностью. Мы являемся частью энергетического сектора Siemens и при поддержке Siemens AG совместно строим эту большую корпорацию, которая сейчас представлена в 190 странах. В России Siemens работает уже на протяжении 150 лет. У нас работают прекрасные специалисты и, как я уже упоминал ранее, единый поставщик всегда более предпочтителен для заказчиков, так как это снижает степень риска в их проектах и сокращает время реализации.

Том Блейдз из Siemens
Tom Blades of Siemens

Том Блейдс

Сектор энергетики, генеральный директор подразделения нефти и газа

Родился 17 сентября 1956 года в Гамбурге, Германия

Образование:

Электротехника, Салфорд (Великобритания), Лион (Франция)

Карьера:

1978 *Schlumberger*, 1993–1996 гг., вице-президент и главный управляющий Schlumberger/Geco-Prakla

1996 *NUMAR Corporation*, главный операционный директор и заместитель генерального директора

1997 *Halliburton*, заместитель генерального директора

1998 *SPECTRO*, президент и генеральный директор

2004 CHOREN Industries, президент и генеральный директор.

С января 2009 года генеральный директор подразделения нефти и газа сектора энергетики корпорации *Siemens*

Tom Blades

Energy Sector, CEO Oil & Gas Division

Born on September 17, 1956 in Hamburg, Germany

Education:

Electrical Engineering in Salford (UK) and Lyon (F)

Career:

1978 *Schlumberger*, 1993 – 1996 Vice President and General Manager Schlumberger/Geco-Prakla

1996 *NUMAR Corporation*, COO & Executive Vice President

1997 *Halliburton*, Executive Vice President

1998 *SPECTRO*, President & CEO

2004 *CHOREN Industries*, President & CEO

Since 01/2009 *Siemens Energy Sector*, CEO Oil & Gas Division

SIEMENS