

NOTAT/REFERAT FRA BESØK I MURMANSK

Prosjekt: "Introducing the Norwegian Maritime industry for the Russian market"

Tid: 4.-6.april 2007

Følgende deltok:

- Leder plan og utredning Erling Bangsund (EB), Tromsø Havn KF,
 - eba@tromso.havn.no
 - Mobil: 91 39 51 44
- Adm.dir. Peter Slump, Harstad Mek. Vektsted
 - peter@harstad-mek.no
 - Mobil: 94 86 93 91
- Salgssjef Service Michael Bonnet, Brunvoll Volda
 - michael.bonnet@scana.no
 - Mobil: 90 74 59 40
- Key Account Manager-Frosio Geir Antonsen, Mal Proff
 - geir.antonsen@malproff.no
 - 95 21 58 59
- Salgssjef Gunder Andersen, Mal Proff
 - gunder.andersen@malproff.no
 - Mobil: 97 09 55 33
- Leder Innovasjon Norge i Russland, Frode Mo
 - frode.mo@innovasjonnorge.no
 - 91 74 23 60
- Rådgiver Alexey Filin
 - alexey.filin@transportutvikling.no
 - Mobil: 90 24 70 17
- Daglig leder Stig Nerdal (SN), Transportutvikling AS,
 - stig.nerdal@transportutvikling.no
 - Mobil: 95 87 19 05

Opplegget i hovedtrekk



Deltagerne, med unntak av Frode Mo som kom med fly fra Moskva, ankom Murmansk (Azimut Arktika Hotel) med buss fra Kirkenes på ettermiddagen den **4. april 2017**.

Azimut Arktika, Murmansk



Det ble arrangert en middag på Meridien hotell for de norske deltagerne på kvelden.

Middag på Meridien

Den **5. april** startet dagen med et to timers seminar på Azimut, der de norske bedriftene presenterte seg selv og sine produkter/tjenester for ca. 20 inviterte russiske bedrifter.



Utsnitt fra deltagerne på seminaret

Seminaret ble arrangert i samarbeid mellom Transportutvikling AS og Union of Entrepreneurs and Industrialists. Seminaret ble åpnet med velkomsttaler fra

- Sergey Veller, President, Union of Entrepreneurs and Industrialists
- Yuri Smirnoff, Deputy Minister of Economic development, Murmansk region
- Frode Mo, leder for Innovasjon Norge i Russland

Seminaret ble avsluttet med B2B møter, mellom norske og russiske aktører.

Michael Bonnet presenterer Brunvoll Volda



Etter lunch delte gruppen seg og noen deltok på konferansen Arctic Logistics mens de øvrige gjennomførte 5 møter med russiske bedrifter på bedriftene kontorer. Det ble gjennomført besøk/møter hos følgende russiske bedrifter:

- FEST
- Kalinin «Fishery Farm»
- Variant
- NOREBO (tidligere Karat)
- Murmansk Trawl Fleet

På konferansen Arctic Logistics hadde prosjektleder Stig Nerdal et foredrag om havnsamarbeidsmuligheter i Barentsregionen. Med basis i informasjonen i foredraget, ble det gjennomført møter med flere russiske aktører. Det ble avtalt at det skal samarbeides om et større logistikkprosjekt for Barentsregionen.

Etter konferansen/møtene ble det arrangert et felles møte med Gazpromneft-Sakhalin, og CEO Alexey Fadeev.

På kvelden den 5. april, fra klokken 19:00 til 22:00 ble det arrangert en «Reception» på det norske konsulatet i Murmansk. I tillegg til de norske bedriftene, og representantene fra konsulatet, deltok ca. 20 russiske næringsaktører.



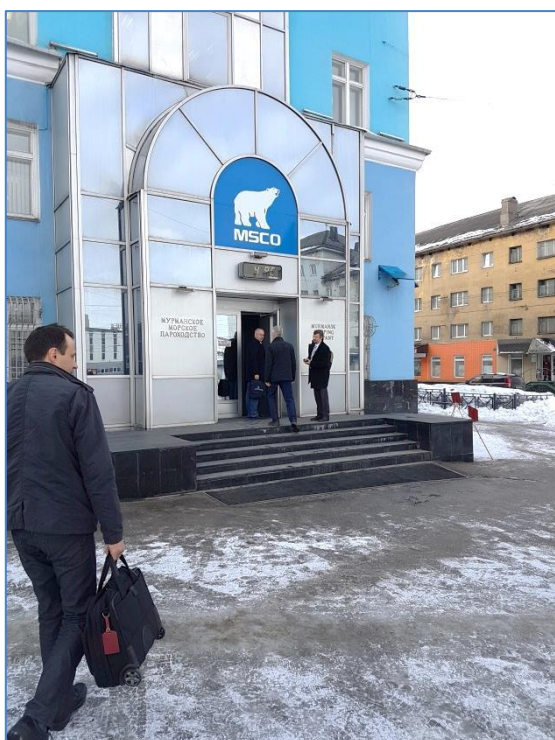
«Reception» på det norske konsulatet i Murmansk

Den **6. april** startet dagen med en times omvisning på atomisbryteren «Lenin». «Lenin» var verdens første atomdrevne isbryter, og den var i drift fra 1959 til 1989. Den er i dag et museum.



Omvisning på «Lenin»

Etter omvisningen på «Lenin» ble det arrangert et møte med Murmansk Shipping Company (MSCO) og selskapets tekniske avdeling. Bedriftene presenterte seg kort og muligheter for samarbeid/leveranser ble diskutert.



Etter en lunch på «Tsar Hunting» ble deltagerne transportert tilbake til Norge i minibuss.

Bedriftene evaluerte opplegget som meget bra, med flere potensielle salgsmuligheter. Fra noen av bedriftene ble det nevnt at det burde tas en ny tur til Murmansk for å følge opp kontaktene. Murmansk Business Week i november 2017 kan være et alternativ. Det ble også diskutert muligheter for en tur til markedene i de østligste deler av Russland, Stillehavsregionen.

Hovedinngangen, MSCO

Hamek fortsetter det gode arbeidet mot Russland, og i løpet av hjemreisen mottok Hamek nok en konkret forespørsel om verkstedtjenester fra ett av rederiene som ble besøkt. Hameks gode resultater fra prosjektarbeidet er også omtalt i Innovasjon Norges årsrapport for 2016. Se utsnitt fra årsrapporten nedenfor.



Innovasjon
Norge








HARSTAD MEKANISKE VERKSTED AS



HARSTAD

To års satsing i Russland ga gode resultater

[LEGG TIL I MIN RAPPORT](#)

INNOVASJON NORGE BIDRO MED

Internasjonalisering
Finansiering over Arktis 2030

KONTORER SOM HAR BIDRATT

Tromsø
Russland - Moskva



Foto: Trym Ivar Bergsmo

Fram til 2014 hadde ikke Harstad Mekaniske Verksted (Hamek) fokusert på det russiske markedet. I perioden 2014-2016 valgte de å ta sjansen og ble deltagere i prosjekter i Russland støttet av Innovasjon Norge, sammen med flere andre norske selskaper.

Målet var å bygge kommersielle relasjoner mellom norske og russiske maritime næringsaktører. Hamek la ned en betydelig innsats i prosjektet og innen utgangen av 2016 hadde selskapet tegnet 22 vedlikeholds- og modifikasjonskontrakter med russiske redere. Ett av fartøyene var den 105 meter lange tråleren «Kapitan Nazin». I tillegg har Hameks Russlandskontrakter ført til lokale underleveranser og ringvirkninger for annen industri.

Sammen med 15 andre norske bedrifter deltar Hamek nå i et nytt toårig prosjekt støttet av Innovasjon Norge, der formålet er ytterligere kommersialisering og nye kontrakter.

Hameks suksess i det russiske markedet representerer et usedvanlig godt resultat fra prosjektarbeidet, der man har oppnådd en svært god synergi mellom Innovasjon Norges bistand, god prosjektledelse fra Transportutvikling AS, og viktigst av alt; en svært engasjert og profesjonell bedriftsledelse.