

Vekst krever samarbeid

Det er store vekstmuligheter innenfor olje og gass for nordnorsk leverandørindustri. Men suksess krever at nordnorske bedrifter samarbeider.

- Olje- og gass-sektoren vil være en vesentlig drifkraft her i nord i mange år fremover. Men det er typisk feil å tro at man skal få til alt selv. Lokale bedrifter har behov for et selskap i ryggen som gir kompetanse og referanser, sier Bjørn Bjørgve, industrikoordinator i ENI Norge i vårens utgave av Konjunkturbarometer for Nord-Norge (KB).

De siste 10 årene har aktiviteten innenfor olje og gass vokst betydelig i landsdelen. I tillegg til Norne-feltet utenfor Helgeland er Snøhvit og Skarv kommet i produksjon. De neste årene kommer Aasta Hansteen og Goliat som er under utbygging og Johan Castberg hvor det er gjort betydelige funn.

Etter at utbyggingen av Snøhvit var avsluttet har Finnmark de siste årene opplevd en nedgang i omfanget av leveranser til petroleumindustrien. Sammenlignet med 2008 har leveransene falt med rundt 600 millioner kroner.

For at den gryende nordnorske leverandørindustrien skal lykkes mener Bjørgve i ENI at det er avgjørende å inngå et strategisk samarbeid med aktører som har vært i bransjen lenge. Her får han støtte fra Kjell Are Vassmyr som er regionleder for Aker Solutions i Nord-Norge.

- Vi trenger et samspill mellom de som utvikler og designer teknologi og de som har operasjonell erfaring her i nord. Helgeland er et godt eksempel på et flere aktører har gått sammen for å levere mot en kunde, i dette tilfellet BP. Dette gjør de bedre i stand til å levere et helhetlig produkt, sier Vassmyr i Konjunkturbarometeret.

- Kompetansen som mangler i Nord-Norge er først og fremst et resultat av at bransjen er umoden. Nøkkelen ligger i flere felt i drift. Fortsatt er det få installasjoner i Nord-Norge, men vi regner med at de kommer.

For SpareBank 1 Nord-Norge er samarbeid i landsdelen et viktig stikkord som vil prege mange av aktivitetene til konsernet fremover. Målet er å legge til rette for vekst og verdiskaping i landsdelen.

- Nordnorsk næringsliv har et interessefelleskap i å utvikle de naturgitte mulighetene som finnes i vår landsdel. Alene er våre små og mellomstore bedrifter for små til å dekke behovet til oljegigantene, men gjennom klyngedannelse er det mulig å lykkes også får mindre bedrifter. Da må det inviteres til samarbeid intern i landsdelen og mot miljøer som har mer kompetanse på olje og gass enn det nordnorske næringslivet, sier Geir Håvard Hanssen, kommunikasjonssjef i SpareBank 1 Nord-Norge.

Mandag 19. mai legger SpareBank 1 Nord-Norge fram vårens Konjunkturbarometer for Nord-Norge. Barometeret tar temperaturen på det nordnorske næringslivet i dag og peker på utviklingen de to kommende årene.

Kontaktpersoner:

Konsernsjef Jan-Frode Janson, mobil 909 75 183

Kommunikasjonssjef Geir Håvard Hanssen, mobil 950 52 001

Tromsø, 15. mai 2014

for SpareBank 1 Nord-Norge

Geir Håvard Hanssen
kommunikasjonssjef

SpareBank 1 Nord-Norge:

Visjonen vår er "For Nord-Norge!" – så enkel, men også så ambisiøs og krevende. I dette ligger det at SpareBank 1 Nord-Norge kjennetegnes av å være:

- Landsdelens egen bank.
- Vi skaper og legger igjen verdiene i Nord-Norge.
- Nær og dyktig med korteste beslutninger.
- Solid, raus og folkelig. Tradisjonsrik og moderne.
- Utvikler Nord-Norge – vi bryr oss om deg!

SpareBank 1 Nord-Norge er et selvstendig finanskonsern i SpareBank 1-alliansen.