

Svært bra profilering

- ONS er så stor at jeg rakk ikke å gå gjennom alle utstillingshallene.

Dette sier markedsjef Wenche Brennbakk ved Molab AS.

- Å delta på messen er dyrt, og det er en stor kostnad for de enkelte utstillerne. Av den grunn er det også en stor fordel at man kan delta i et samarbeid, slik vi gjør gjennom Olje- og gassnettverk Helgeland. Vi kunne ikke vært med som utstiller der uten dette samarbeidet, sier hun. Hun hadde ikke tidligere vært på den store ONS-messen. I fjor deltok hun på ONS Norway, som var noe mindre, og som likevel i stor grad hadde samme innhold.

For Molab AS var det et delt fokus i deres arbeid ved ONS. Dels bidro de til å profilere samarbeidet i nettverkene, med MIP Cluster og Olje- og gassnettverk Helgeland. Dels var de aktive i å selge inn egne tjenester, fra Molab AS.

Standen til Olje- og gassnettverk Helgeland profilerte nettverket, og den fikk en god del besøk, blant annet av en del utenlandske kontakter. Her var det også aktører som ønsket å selge seg inn i forhold til nordområdesatsingen.

I alt er det over femti bedrifter som er med i Olje- og gassnettverk Helgeland, og som blir profilerte mot andre aktører i petroleumsmarkedet. Utstillerne fra Nord-Norge var samlet i paviljongen kalt Explore North.

- Vi opplevde hele profileringen som svært bra. Det var svært godt tilrettelagt med gode program og dyktige folk som var med.

Vi vil fortsatt delta aktivt i dette samarbeidet, i og med at vi fortsatt skal være i dette markedet. Vi bør derfor absolutt være til stede ved ONS, sier Wenche Brennbakk.

Hun sier at Molab AS var aktive i å få knyttet kontakter, spesielt mot oljeselskap.

- Vi fikk snakket med en del, og vi fikk også kontakter vi skal følge opp nå etter ONS, sier Wenche Brennbakk, og legger til at ONS er svært, og de som står på stand for de forskjellige selskapene er ikke de vi skal snakke med. De kan derimot videreformidle kontakt for oss.

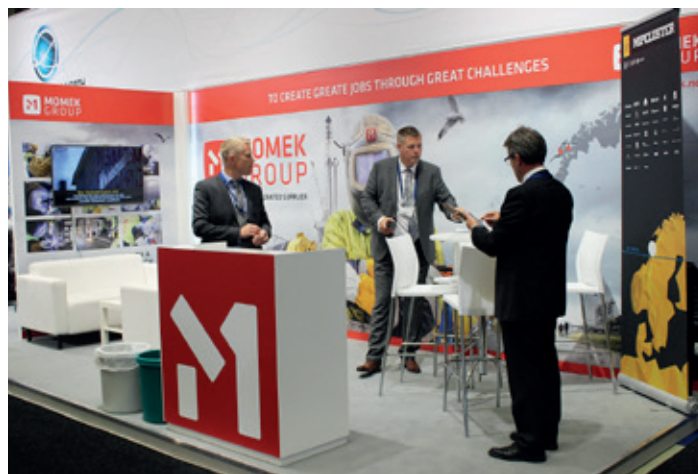
Hun var godt fornøyd med presentasjonen på ONS av MIP Cluster, og denne ble vist på skjerm på standen til Momek Group AS.

Ved ONS var Molab AS ofte sammen med andre fra Mo Industripark og MIP Cluster. Dette var blant annet Wasco Coatings Norway AS og Mo Industripark AS, samt Miljøteknikk Terrateam AS og Miras Grotnes AS.



- Vi opplevde hele profileringen som svært bra. Det var svært godt tilrettelagt med gode program og dyktige folk som var med, sier markedsjef Wenche Brennbakk ved Molab AS, her andre fra høyre.

Momek med egen stand



Hans Marius Mastermo i Momek Fabrication AS i samtale med besøkende på standen til Momek Group AS.

- Olje- og gassnettverk Helgeland har gjort en kjempejobb for å få på plass et solid opplegg rundt arrangementet. Og Petro Arctic gjør en super jobb for leverandørmiljøet i regionen.

Dette sier Hans Marius Mastermo i Momek Fabrication AS.

Momek Group AS hadde egen stand ved ONS - 2014, like overfor Olje- og gassnettverk Helgeland. De hadde bra med besøk på sin stand, og i tråd med forventningene.

- ONS er en møteplass der vi kan knytte kontakter. Vi tar vare på kjente og treffer mange nye, forteller Hans Marius Mastermo.

Han berømmer Kjell Giæver og Bjørn Audun Rise for arbeidet de har utført.

Under ONS-dagene ble det kjent at Statoil vil redusere omfanget av vedlikeholdsarbeidene framover.

- Det vil ikke ha så stor betydning for oss. Vi leverer installasjoner som er langsiktige investeringer, og det rammes ikke på samme måte. Vi har dessuten mye av våre oppdrag knyttet til levering til andre deler av verden, sier Mastermo.

