



OFFSHORE TECHNOLOGY DAYS 2014

**Netværksmuligheder
og kontaktformidling**

**Møbleret stand
– centralt placeret**

**Events og stærkt
dansk fællesskab**

**Fælles dansk
markedsføring**

**Stærkt internationalt
samarbejde med andre
nationale stande**

**Erfaren og
servicemindet
organisator**

Deltag på den danske fællesstand på
**OTD i Bergen, Norge fra den
(14.)-15.-16. oktober 2014**

Her er en række af de fordele, du får ved at deltage på Offshore Danmarks danske fællesstand på OTD 2014 i perioden (14.)-15.-16. oktober 2014 sammen med en lang række andre danske eksportvirksomheder.

Book din plads allerede i dag!

- og læs om de mange flere fordele inde i brochure.

"Den fælles markedsføring, vi får via fællesstandene, er meget effektiv, hvilket giver stor gennemslagskraft."

*Niels Storgaard Jensen,
Sales & Development Manager, Fjero*

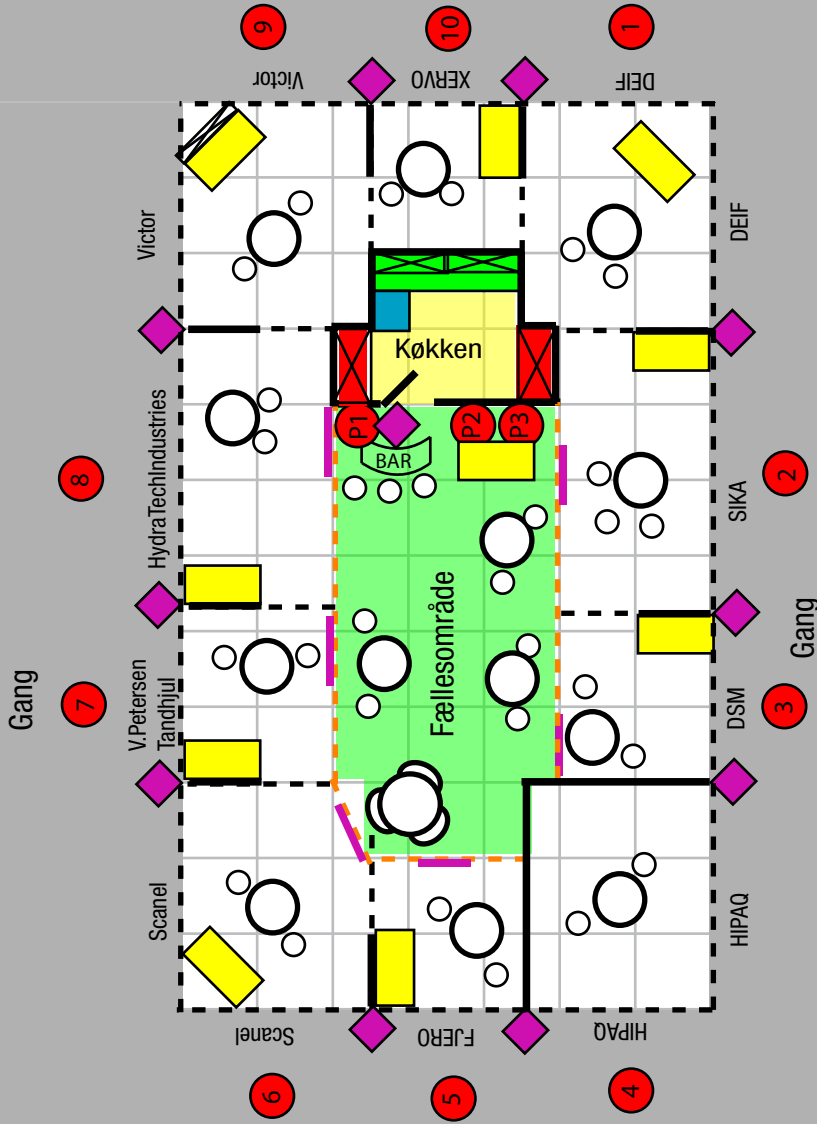
Der er opnået støtte fra Danmarks Eksportråd

OFFSHORE DENMARK

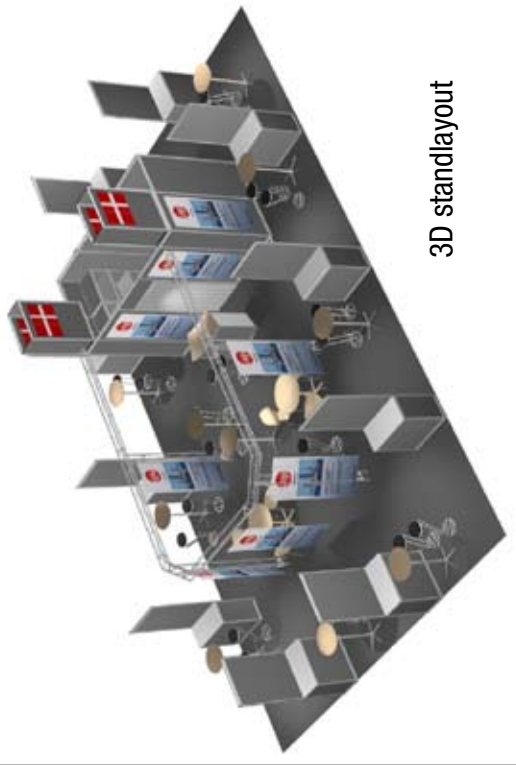


**Bergen, Norge,
den 15. - 16. oktober 2014**

OTD
**OFFSHORE
TECHNOLOGY
DAYS 2014**



Den danske fællesstands layout på OTD 2014



- P1 DMOG
- P2 DAT
- P3 Connection

- Ø80 cm rundt bord med 3 stole
- Brochureholder
- Ø60 cm rundt ståbord
- Hylder
- Banner m/ logo under rig
- Lystrig
- Barstol
- Afgrænsning
- Søjle: ca. 45 cm x 1 m (b x d)
- Højde: 2,5 m + 1 m (Dannebrog)
- Tynd vægplade: 5 cm x 1 m (b x d)
- Højde: 2,5 m
- Køkkenbord + vask
- Acrylhylde

= 1 m²

Hvorfor OTD 2014?

Fakta fra OTD 2013

- 17.000 m² udstillerområde
- 510 udstillende virksomheder
- Besøg fra 36 forskellige lande
- 25.000 besøgende
- Mere end 40 events
- Og OTD 2014 forventes at vokse endnu mere



“We have done everything in our power to support what OTD is all about – business to business, bringing the oil and gas industry together”

- Peter Keilen, OTD Exhibition Manager

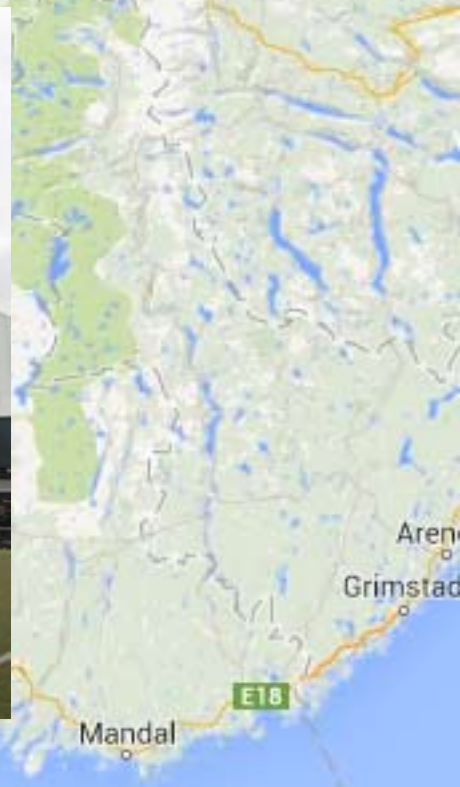




OFFSHORE TECHNOLOGY DAYS 2014



OTD 2014 foregår i Sotra Arena i Bergen, Norge med hele 19.000 m² areal til udstilling og en helt nybygget hal med nye og moderne faciliteter.





"Offshore Denmark påtager sig al praktisk planlægning, som altid foregår struktureret og er en positiv oplevelse. På den måde kan vi koncentrere os om salg af vores produkter og kundepleje før og under udstillingerne."

**Nicolas Thyge,
Marketing Coordinator, Flex Coil**

Offshore Denmark planlægger i samarbejde med Danish Marine & Offshore Group et eksportfremstød rettet mod det norske offshoremarked med fokus på main contractor-markedet - det foregår på Offshore Technology Days 2014.

Eksportfremstødet henvender sig til danske virksomheder, som fremstiller og leverer produkter, procesudstyr samt service- og rådgivningsydelser. Målet er bl.a. at skabe et strategisk samarbejde, hvor danske virksomheder styrker deres afsætning på et ekspansivt og krævende marked.

Der er opnået støtte fra Eksportrådet!

Det kollektive eksportfremstød på OTD 2014 indeholder også:

- Markedsinformation
- Informationsmøde og løbende informationer
- Fælleskatalog for danske udstillere (tillæg)
- Optagelse på OTDs udstillerliste online
- Optagelse i Supplier Index på www.offshore-denmark.dk
- Deltagelse i icebreaker velkomstarrangement den 14. oktober 2014
- 1 stk. banner (0,85 x 2 m) m/ logo, navn, foto og sales points
- Deltagelse i Oktoberfest den 15. oktober 2014 (antal billetter afhængig af standstørrelse)
- Detaljeret udstillermanual, der gør det nemt for selv den uerfarne messedeltager
- Adgangsbilletter til OTD 2014

På de næste sider har vi samlet informationer om standens placering, tilmelding og betingelser.

Kontakt os på tlf. 98 31 77 11 eller info@offshore-denmark.dk for at booke din stand i dag eller for at få mere information.

Aftalegrundlag

(tillæg til tilmeldingsskema)

Nedenstående betingelser er gældende for tilmelding til eksportfremstødet "OTD 2014" i Bergen, Norge, i det omfang de ikke er fraveget ved anden skriftlig aftale mellem parterne.

1. Aftalegrundlaget for deltagelse i dette eksportfremstød er virksomhedens udfyldelse af et bindende tilmeldingsskema samt godkendelse af nærværende projektaftale. Eksportfremstødet omfang og vilkår fremgår af det specifikke oplæg og beskrivelse som er udarbejdet af TofKo Business Development A/S som projektholder, i det følgende kaldt TofKo.

Eksportfremstødet "OTD 2014" bliver kun gennemført i sit fulde omfang, hvis der minimum opnås salg af 80% af det samlede standareal (104 m²) inden den 1. maj 2014. TofKo har afgivet arealbestilling, som er bindende. Ved afbestilling vil indbetalt standleje være tabt.

2. Ved fremsendelse af bindende tilmeldingsskema til TofKo forpligter virksomheden sig til at betale den anførte pris i oplægget. Prisen er baseret på et minimum af deltagere, og kan fremstødet ikke opnå denne minimumsdeltagelse, kan TofKo annullere fremstødet eller vælge at udsende et revideret oplæg med nye priser, som kan danne grundlag for et fremstød med en reduceret deltagergruppe.

Betalingen skal ske i henhold til følgende:

Ved tilmelding faktureres 1. delbetaling på 50 %, og 2. delbetaling faktureres 1. maj 2014. Betalingsfristen er netto 14 dage. Ved forsinket betaling opkræves morarente jf. betingelser på trykt faktura.

Skulle TofKo vælge ikke at gennemføre eksportfremstødet grundet manglende tilslutning, vil alle indbetalinger blive tilbagebetalt uden fradrag af nogen art. Hvis en tilmeldt virksomhed annullerer sin deltagelse eller reducere denne, uanset grund, har TofKo krav på fuld betaling af den aftalte pris.

TofKo vil ansøge om støtte fra Eksportrådet til fremstødet. TofKo tager forbehold for, at der tilkendes støtte til eksportfremstødet. Priser for deltagelse i fremstødet er oplyst som bruttopris – altså uden støtte – og netto pris, som forstås efter fradrag af et eventuelt tilskud. Opnås der tilskud, kræver det, at der skal deltage mindst 25% SMV-virksomheder, og alle skal underskrive et virksomhedsskema med stamdata. Deltagerne skal derudover være beredt at svare på et spørgeskema. Opnås der tilskud, vil virksomhederne vil få udbetalt tilskud efter messen, når rapport og regnskab er godkendt af Eksportrådet.

3. Virksomheden er selv ansvarlig for tegning af rejsegods-, vare- og ansvarsforsikring i forbindelse med projektforløbet. Virksomhederne skal selv afholde rejse- og opholdsomkostninger, samt selv afholde omkostninger til egentid og eget brochure- og salgsmateriale.

Virksomheden skal bemande den købte stand i hele udstillingsperioden. Standen kan ikke overgives/videresælges helt eller delvist uden TofKos skriftlige tilladelse. Medudstillere på den tilmeldte virksomheds stand er kun tilladt hvis TofKo har givet sin skriftlige accept.

4. De af virksomheden opgivne og modtagne informationer betragtes som fortrolige, og projektdeltager og projektholder må ikke videregive sådanne informationer uden de respektive virksomheders accept. Projektholder påtager sig ingen forpligtelser eller ansvar for eventuelle brister til 3. mand.
5. Projektholder kan ikke drages til ansvar for følgeskader i forbindelse med deltagerens brug af projektmateriale eller metoder, og deltageren kan ikke kræve erstatning fra projektholder for eventuelle tab, ulemper eller skader i forbindelse med fejl og mangler i den erhvervede projektviden eller det gennemførte eksportfremstød, også selvom årsagen måtte være uagtsomme handlinger eller undladelser begået af projektholder eller associerede medarbejdere.

Projektholder kan ej heller drages til ansvar for hændelser og virkninger fra krig, strejke, lock-out, politiske forhold, force majeure eller andet, som projektholder ikke selv er herre over. Således gælder også ved annullering af fremstødet grundet ovennævnte forhold, at de tilmeldte virksomheder er forpligtet til at betale deres andel af indgåede forpligtelser og allerede afholdte omkostninger til projektet, med mindre disse omkostninger vil blive dækket fra anden side.

6. Arbejder, leverancer og serviceydelser, som ligger ud over projektindholdet, leveres kun mod særskilt betaling og kun i henhold til skriftlig ordrebekræftelse.
7. Ejendomsretten over projektet og dets udviklede materialer, herunder websites, IT-modeller m.v., forbliver projektholderens, og kopiering af projektmateriale må kun ske efter skriftlig aftale med TofKo.
8. Vore ydelser er belagt med merværdiafgift, jf. gældende lov.
9. Projektholder forbeholder sig ret til at ændre projektindholdet og -afviklingen samt erstatte konsulenter og andre ressourcpersoner.
10. Alle tvistigheder mellem parterne vedrørende denne aftale eller fortolkning af samme i tilknytning til projektet afgøres i mindelighed, og er dette ikke muligt, da efter dansk voldgiftsret anlagt ved retten i Aalborg.



Tilmeldingsskema/Svarfax

Bindende tilmelding til dansk fællesstand på offshoremessen Offshore Technology Days, (14.)-15.-16. oktober 2014 i Bergen

Fax: 98 31 77 55 / E-mail: info@tofko.dk

TofKo Business Development A/S, Nørremarksvej 27, 9270 Klarup

Fremstødet indeholder:

- Markedsinformation om norsk offshoreindustri og informationsmøde
- Messeadgangskort (for 2 personer)
- Åbningsceremoni / icebreaker arrangement den 14. oktober 2014
- Møbleret udstillingsplads + andel af fællesområde
- Banner (0,85 x 2 m) med logo, navn, produktfoto samt kort tekst
- Fri kaffe/the og kage samt adgang til andre forfriskninger mod betaling
- Optagelse på www.offshore-denmark.dk og OTD udstillerliste offshoredays.com
- Oktoberfest (2 billetter for type A, 1 billet for type B og C, ekstrabilletter NOK 1.650)

Ja tak, vi ønsker at deltage på fællesstanden og godkender aftalegrundlaget. Pris:

- Type A 10,4 m2 **Kr. 60.000**. Prisen er netto efter fradrag af tilskud fra Eksportrådet, dog opkræves brutto kr. 100.000, og tilskud kr. 40.000. Udsolgt!
- Type B 6,8 m2 **Kr. 45.000**. Prisen er netto efter fradrag af tilskud fra Eksportrådet, dog opkræves brutto kr. 75.000, og tilskud kr. 30.000. Én stand ledig!
- Type C 5,4 m2 **Kr. 40.000**. Prisen er netto efter fradrag af tilskud fra Eksportrådet, dog opkræves brutto kr. 65.000, og tilskud kr. 25.000. Udsolgt!

Tilskud tilbagebetales, når messen er afsluttet og regnskab er godkendt af Eksportrådet.

Der tillægges **Kr. 3.000** i registrerings- og administrationsgebyr. Alle priser tillægges moms.

Kun én plads tilbage - derfor sælges efter "først til mølle"-princippet!

Virksomhedens navn:	
Virksomhedens adresse:	Virksomhedens hovedtlf.:
Postnummer: By:	Virksomhedens hovedfax:
	Virksomhedens hoved-e-mail:
SE/CVR-nr.:	Virksomhedens hjemmeside:

Kontaktpersonens navn:	Kontaktpersonens titel:
Kontaktpersonens tlf.:	Kontaktpersonens fax:
Kontaktpersonens mobiltlf.:	Kontaktpersonens e-mail:

Jeg er bekendt med projektaftalen for OTD 2014 af november 2013.

Underskrift og stempel:

Dato:

.....

.....



SystemTeknik A/S

"At deltage på Offshore Denmarks fællesstande er af stor betydning for mindre og mellemstore virksomheder. I samlet flok ser vi ud af mere og bliver interessante for de store kunder. For vores vedkommende har det været rart at kunne overlade det meste planlægning til en kompetent organisation som Offshore Denmark, for vores hverdag er meget travl. Dernæst har vi altid nye spændende kontakter og jævnligt konkrete forespørgsler med hjem i tasken, når vi har været på udstilling med Offshore Denmark, og deltagelse på fællesstande er helt sikkert anbefalelsesværdigt."

- Karsten I. Pedersen, Managing Director



FJERO A/S

"Samarbejdet med Offshore Denmark startede vi tilbage i 2010, da vi havde et ønske om at deltage på ONS messen i Stavanger. Vi havde ingen messeerfaring på dette tidspunkt, og derfor var det naturligt for os at etablere et samarbejde med Offshore Denmark. Det har vi ikke fortrudt. Vi må bare sige, at der er 100 % styr på alt det praktiske omkring selve messen, layout af stande, service osv. Den fælles markedsføring, vi får via fællesstandene, er meget effektiv, hvilket giver stor gennemslagskraft. Alt dette betyder, at vi kan koncentrere os 100 % om kunderne, da det jo er selve årsagen til, at vi deltager på messer. Dette betyder også at, vi planlægger flere arrangementer gennem Offshore Denmark, da vi uden tøven kan sige, at vores virksomhed oplever vækst ved at deltage på fællesstande."

- Niels Storgaard Jensen,
Sales & Development Manager



e-l-m Kragelund A/S

"Alle de praktiske ting, der skal til for, at vi får en succesfuld messe, er klaret af Offshore Denmark – selv hotel og netværksaktiviteter er der taget hånd om. Offshore Denmark tilbyder altid fællesstande på udbytterige messer, og vi deltager også i fremtiden på Offshore Denmarks stande."

- Olav Brøchner, Managing Director



Roblon A/S

"Det er nemt med en nøglefærdig og tilpasset løsning fra Offshore Denmark, der altid kommer med godt humør, og så kører det bare! Det gør det let at arrangere udstillingen, og vi er altid sikret en god placering af den danske fællesstand, da Offshore Denmark har etableret et godt netværk med arrangørerne gennem mange år."

- Christian Juul, Area Sales Manager

Roblon

Global Gravity ApS

"Professionelle og gode arrangementer! Vi har hele tiden kunnet få svar på alle spørgsmål, og det er super lækkert at have et erfarent hold ved roret. Der er altid god stemning, og Offshore Denmark sørger for en stærk holdånd ved at ryste deltagerne på standen sammen."

- Søren Hvorslev, Managing Director



Nørremarksvej 27 • DK-9270 Klarup • Denmark • Tlf.: +45 98 31 77 11 • Fax: +45 98 31 77 55
E-mail: info@offshore-denmark.dk • Website: www.offshore-denmark.dk

OFFSHORE DENMARK

