



TofKo Business Development A/S planlægger for første gang et eksportfremstød rettet mod det australske offshore-marked.

Eksportfremstødet henvender sig til danske virksomheder, som fremstiller og leverer produkter, procesudstyr og materiel til offshore-branchen, og som eksporterer / ønsker at eksportere til Australien. Virksomhederne tilbydes muligheden for at deltage på udstillingen

Australasian Oil & Gas Exhibition & Conference

i perioden **17. - 19. februar 2009** i Perth, Australien. Målet er bl.a. at skabe et strategisk samarbejde, hvor danske virksomheder styrker deres afsætning på et ekspansivt og krævende marked.

Det fælles eksportfremstød indeholder:

- Markedsinformation
- Informationsmøder / minikonference
- Optagelse i AOG-udstillerkatalog
- Optagelse på offshore-denmark.dk
- Deltagelse på dansk fællesstand

DELTA I DEN STØRSTE OLIE & GAS
MESSE PÅ DEN SYDLIGE HALVKUGLE!

AOG australasian oil & gas
exhibition & conference



Messen finder sted i Perth Convention Exhibition Centre i Perth, Australien.

Standen vil være 'åben' og bestå af ca. 10 udstillende virksomheder med eget udstillingsområde, fælles køkken, depot og mødeareal. **Pris for deltagelse: kr. 20.000–70.000** afhængig af standareal.

Såfremt I er interesseret i at deltage, beder vi venligst om tilkendegivelse hurtigst muligt.

TofKo Business Development A/S vil, med et passende deltagerantal, søge Danmarks Eksportråd om støtte til eksportfremstødet.



OFFSHORE DENMARK c/o TofKo Business Development A/S

Nørremarksvej 27, DK-9270 Klarup

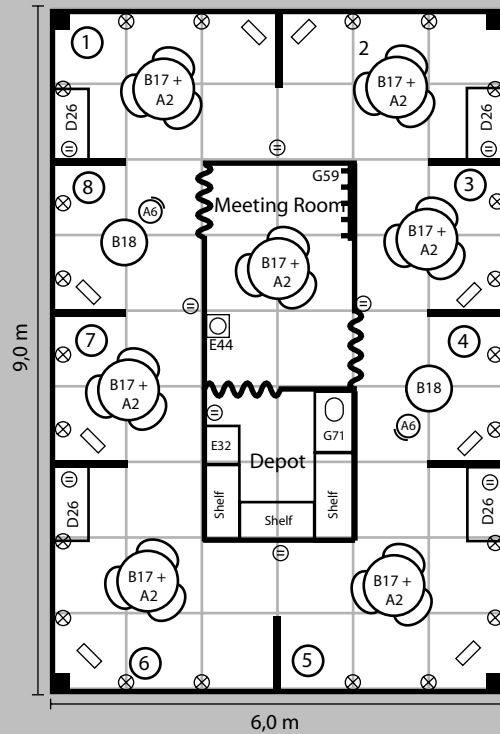
Tel.: +45 9831 7711 Fax: +45 9831 7755

E-mail: info@offshore-denmark.dk Web: www.offshore-denmark.dk

□ = 1 m²

AOG australasian oil & gas
exhibition & conference

17. - 19. februar 2009
Perth, Australien



Aggreko

USA



Round Wood Top Table and
3x Fabric Chairs (1x B17 + 3x A2)



Pillar



Wall Plate: 1 m x 2,5 m (w x h)



Free Standing Counter (D26)



Hot & Cold Water Dispenser (E44)



Refrigerator (medium) 188L (E32)



Litterature Rack Free Standing -
Stainless Steel (F46)



Sliding Door



Bar Table (B18)



Bar Stool (Black) (A6)



Coat Hook Wall Mounted (G59)



Power out for plug at floorlevel



Spot

Price sheet for pavilion participation AOG 2009*)
(54 m2 reserved altogether at AOG 2009)

Stand nr.	Exhibiting company	Stand	Exhibition area m2	Gross m2 w/ shared	Ord.	Reserv.	A *)		B *)		C
							Price without subsidy project adm. and mini service DKK excl. VAT	Price without subsidy like A and with 1 page exhibition catalogue DKK excl. VAT	Price without subsidy + reg. fee	Price with subsidy as A but with full service pack and Match Making. DKK excl. VAT	
1		Package solution	6,00	7,64			55.500,00	59.500,00	3.000,00	45.500,00	
2		Package solution	6,00	7,64			55.500,00	59.500,00	3.000,00	45.500,00	
3		Package solution	4,00	5,09			45.500,00	49.500,00	3.000,00	35.500,00	
4		Package solution	4,00	5,09			45.500,00	49.500,00	3.000,00	35.500,00	
5		Package solution	8,00	10,18			65.500,00	69.500,00	3.000,00	55.500,00	
6		Package solution	8,00	10,18			65.500,00	69.500,00	3.000,00	55.500,00	
7		Package solution	4,00	5,09			45.500,00	49.500,00	3.000,00	35.500,00	
8		Package solution	4,00	5,09			45.500,00	49.500,00	3.000,00	35.500,00	
P1		Poster space	-				20.000,00	24.000,00	3.000,00	15.000,00	
P2		Poster space	-				20.000,00	24.000,00	3.000,00	15.000,00	
		Open activity area	44,00	56,00							
		Storage facility and kitchen	8,00								
		Total	56,00								
<p>*) the above prices include all activities listed in the project description e.g. market report; information meeting; inclusion in AOG exhibitor catalogue, plus for:</p> <p>A *) a service package "mini" B *) a service package "mini" + exhibitor catalogue in English for the Danish exhibitors C *): Price after subsidy with full service package and Match Making All with Danish service personnel at the stand. Poster space: Subject to special conditions and without floor area. Danish Exhibitor Catalog: 1 page DKK 4000, 2 pages DKK 6000</p>											
<p>Reservations:</p> <p>For currently reserved, incl. shared area 0%</p> <p>For currently ordered 0%</p> <p>Total 0%</p>											
<p>A subsidy application has been placed with the Danish Trade Council Terms and conditions subject to amendments and alterations. Klarup 21. August 2008</p>											

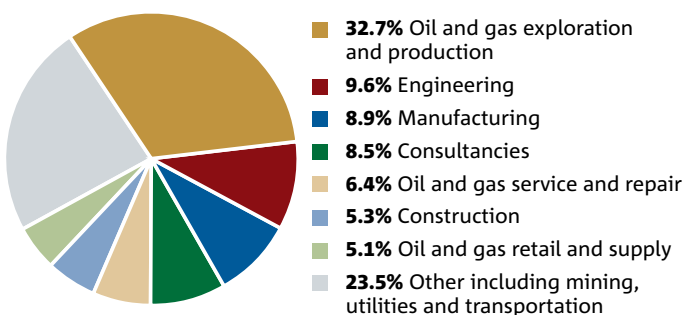
Who visits & WHY?

In short – the people that matter. Typical visitors to the AOG Exhibition include key decision makers from companies concerned with oil and gas production, exploration, engineering, construction, diving and underwater, rig and platform equipment, as well as contractors for drilling, pipelines and seismic work. It's opportunity in rich supply.



SOME OF THE NAMES WHO WERE AT AOG 2007

Acergy	JP Kenny
Aker Kvaerner	Kaverner Oil & Gas
AGR Asia Pacific	Norway
Alinta	Kellogs Brown & Root
Apache Energy	Maersk Contractors
AMEC Oil & Gas	McDermott International
ARC Energy	Mermaid Marine
ARUP	Minara Resources
Alcoa	Nexus Energy
BHP Billiton Petroleum	Newcrest Mining
Baker Hughes BP Oil	National Oilwell Varco
Cameron	OISMOC
Canyon Offshore	Oil And Natural Gas
Chevron	Corporation India
ConocoPhillips	Origin Energy
Clough AMEC	Osaka Gas
Clough Oil & Gas	Rio Tinto
Coogee Resources	Roc Oil
Diamond Offshore	Santos
ExxonMobil	Schlumberger
FMC	Technip Oceania
Gazprom	Thiess
GRD Minproc	Transfield Worley
Halliburton	Upstream Petroleum
INTEC Engineering	Vermilion Oil & Gas
IONIK Engineering	Australia
ICON Engineering	Well Ops SEA
Iluka Resources	Woodside Petroleum
Indian Oil Corporation	WorleyParsons



93% of visitors were specifiers or influencers

56% of visitors were in management or senior management roles

96% of visitors come to the expo to keep up to date, discover new ideas or source new products and services

36% of visitors were engineers

Tilmeldingsskema/Svarfax

Bindende tilmelding til eksportfremstød
med deltagelse på olie-, gas- og offshore-udstillingen
AOG 2009 den 17. – 19. februar 2009
i Perth, Australien

Fax: 98 31 77 55

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

Ja tak, vi vil gerne deltage i fremstødet og bestiller udstillingsstand nr. _____ vist på planskitse samt tilhørende priser over den danske fællesstand.

Ja tak, vi vil gerne lade vores virksomhed repræsentere af TofKo. Pris kr. 20.000,-. Vi leverer selv en planche til udstillingen, efter målene 70 x 100 cm. TofKo udleverer brochurer og visitkort til interesserede besøgende, og modtager forespørgsler som overgives efter udstillingen.

Ved et passende antal tilmeldte vil Tofko søge tilskud hos Danmarks Eksportråd til det fælles eksportfremstød. Hvis der bevilges støtte vil standprisen blive reduceret væsentligt (se priser i grøn felt på prislisen).

Firmanavn:	
Kontaktperson:	
Adresse:	Telefon:
Postnr.: By:	Fax:
E-mail:	
CVR-nr.:	

Jeg er bekendt med projektaftalen af august 2008.

Underskrift og stempel:

Dato: _____ - 2008

.....

Projektaftale

(tillæg til tilmeldingsskema)

Nedenstående betingelser er gældende for tilmelding til eksportfremstødet "Danish Offshore Solutions", i det omfang de ikke er fraveget ved anden skriftlig aftale mellem parterne.

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

Eksportfremstødet "Danish Offshore Solutions" på AOG 2009 bliver kun gennemført i sit fulde omfang, hvis der minimum opnås salg af 80 % af det samlede standareal (standareal 54 kvm.) inden den 1. november 2008. TofKo har afgivet arealbestilling.
- Ved fremsendelse til TofKo af bindende tilmeldingsskema 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 minimum af deltagelse 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.

I prislisten er oplyst priser i gult felt, - disse er uden offentlig støtte. Priser i grønt felt er reducerede priser, som kan forventes hvis Danmarks Eksportråd vil støtte det fælles eksportfremstød. Ansøgning er fremsendt.

Betalingen skal ske i henhold til følgende:
Ved tilmelding faktureres 1. rate på 50% og 2. rate på 50% faktureres den 1. november 2008. Betalingsfristen er netto 14 dage. Ved forsinket betaling opkræves morarente jf. betingelser påtrykt 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, så har TofKo krav på fuld betaling af den aftalte pris.
- 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 eget tid og eget brochure- og salgsmateriale.
- 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.
- Projektholder kan ikke drages til ansvar for følgeskader i forbindelse med deltagernes brug af projektmateriale eller metoder, og deltageren kan ikke kræve erstatning fra projektholder for eventuelle tab, ulempe eller skade 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.
- Arbejder, leverancer og serviceydelser, som ligger ud over projektindholdet leveres kun mod særskilt betaling, og kun i henhold til skriftlig ordrebekræftelse.
- Ejendomsretten over projektet og dets udviklede materialer, herunder WEB-sites, EDB-modeller mv., forbliver projektholderens, og kopiering af projektmateriale og -diskette må kun ske efter skriftlig aftale med TofKo Business Development A/S.
- Vore ydelser er belagt med merværdiafgift, jf. gældende lov.
- Projektholder forbeholder sig ret til at ændre projektindholdet og -afviklingen, samt erstatte konsulenter og andre ressourcepersoner.
- 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.

Ref. MK/ms, Klarup, august 2008

What's ON SHOW

From vast exploration projects to micro technology, virtually everything connected with oil and gas exploration, production and transportation will be represented at AOG 2009. Many of the world's oil and gas giants will be present, making this expo an unmissable event.

- Exploration and production technology
- Construction and engineering equipment
- Oil and gas transportation systems
- Pipeline engineering and equipment
- Instrumentation and controls
- Oil and gas processing equipment
- Marine equipment and services
- Safety systems and equipment
- Environmental protection
- Subsea Equipment and Technology

10 REASONS TO BE AT AOG 2009

- Meet decision makers
- Generate new business
- Identify new markets
- Explore emerging opportunities
- Launch new products, systems or services
- Network with industry peers
- Distribute information about your business
- Create export opportunities
- Build your brand
- Conduct market research

BRINGING IN THE CROWDS

The expo is extensively promoted both in mainstream media and direct to industry.

ADVERTISING

Australia's major newspapers, trade journals, both printed and online, and radio.

DIRECT MAIL

Over 30,000 personalised invitations to key industry decision-makers.

ONLINE

Visitors and exhibitors can access our informative website at www.aogexpo.com.au

WHERE WILL YOU TAKE YOUR STAND





ESVAGT A/S

”Første gang vi deltog i et eksportfremstød arrangeret af Tofko Business Development havde vi ingen erfaring med udstillinger, og markedet var relativt nyt for os. TBD var under hele forberedelsen og i den efterfølgende opfølgning en meget kompetent sparringspartner, som kunne rådgive og hjælpe med planlægningen. Under udstillingen var servicen fra TBD i top, så vi kunne koncentrere os om det vi var der for; SÆLGE SÆLGE ...

Vi har gennem de sidste par år været med på flere af de store eksportfremstød i Stavanger, Houston og Aberdeen og har været særdeles godt tilfreds med arrangementerne. Vi har kunnet se en stor positiv effekt rent omsætningsmæssigt på de respektive markeder efter deltagelse i eksportfremstød arrangeret af TBD.”

Lars Christian Andersen
Assistant Manager



DHI Water & Environment

”Det er rart at have med en organisation at gøre, som husker på det hele. Vi har deltaget på flere messer, og nyder hver gang den gennemarbejdede planlægning, som ydes af Offshore Denmark. Vi modtager altid en udstillingsmanual i god tid før messen og ved at følge den hele vejen, føler vi os velforberedte til at møde op på messen.”

Estelle Bjørnstad
Chief biologist



HH CONSULT A/S

”Udbygningen af netværk og synergieffekten ved at deltage i fælles front på Offshore Denmark's 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 vort egen vedkommende oplyser vi gerne, at HH Consult A/S hver gang vi deltager på fællesstandene, har konkrete forespørgsler og muligheder for nye alliancer med hjem i tasken. Fællesstande er en effektiv måde at udbrede kendskabet til sin virksomhed.”

Joan Bonde Bach
Managing Director



FALCK GLOBAL SAFETY

”De danske eksportfremstød - organiseret og gennemført af Offshore Denmark - er effektive og succesfulde. Specielt nyder vi, at der er taget vare på alle praktiske gøremål, og vi føler os sikre på, at alt er husket og gennemarbejdet til mindste detalje. Fællesstandene er altid en flot repræsentant for dansk olie & gas industri, - de er meget synlige, og den fælles markedsføring giver stor gennemslagskraft. Som deltager på flere messer, kan vi uden tøven sige, at vores virksomhed har fået stort udbytte ved at udstille, - også større end forventet.”

Torben Korsgaard
Business Development Direktør

OFFSHORE DENMARK 

c/o Tofko Business Development A/S

Nørremarksvej 27 • DK-9270 Klarup

Tel.: +45 98 31 77 11 • Fax: +45 98 31 77 55

E-mail: info@tofko.dk • www.offshore-denmark.dk