

# Tilmeldingsskema / svarfax

Bindende tilmelding til eksportfremstød  
med deltagelse på olie-, gas- og offshore-udstillingen  
**OTC 2009 den 4. – 7. maj 2009 i Houston, Texas**

**Fax: 98 31 77 55**

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

Ingen udstiller på OTC 2009 får tildelt større stand end i 2008, har OTC organisationen oplyst. Der er lang venteliste på areal på OTC, så derfor - vil med på den danske fællesstand –så tilmeld dig nu! Allokering af stand-ønsker vil ske i den rækkefølge, som vi modtager svarfax'en retur, - så svar tilbage hurtigt!

**Ja tak**, vi vil gerne deltage i fremstødet og bestiller udstillingsstand nr. \_\_\_\_\_ vist på planskitsen.

De viste forslag ikke er passende, men vi vil gerne bestille areal på \_\_\_\_\_ kvm. netto udstillingsareal (hertil kommer andel af fællesrum og depot); kontakt os for placering på den danske fællesstand.

Vi ønsker en hjørnestand (mindre tillæg påregnes).

**Ja tak**, vi vil gerne lade vores virksomhed repræsentere af TofKo med planche plads. Pris kr. 20.000,-. Vi leverer selv en planche/banner til udstillingen. TofKo står "stand by" med udlevering af brochurer og visitkort.

<b>Firmanavn:</b>	
<b>Kontaktperson:</b>	
<b>Adresse:</b>	<b>Telefon:</b>
<b>Postnr.:            By:</b>	<b>Fax:</b>
<b>E-mail:</b>	
<b>CVR-nr.:</b>	

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.

1. 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 OTC2009 bliver kun gennemført i sit fulde omfang, hvis der minimum opnås salg af 80 % af det samlede standareal (140 kvm.) inden den 1. november 2008. TofKo har afgivet arealbestilling og indbetalt 25 % depositum, som ved afbestilling vil være tabt. Restbetaling af stand til OTC skal være sket inden 19. januar 2009.
2. 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.  
  
Betalingen skal ske i henhold til følgende:  
Ved tilmelding faktureres 1. rate på 50% og 2. rate på 50% faktureres den 1. december 2008. 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, så har TofKo krav på fuld betaling af den aftalte pris.
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.
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 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.
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 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.
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 ressourcepersoner.
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.

Ref. MK/ms, Klarup, august 2008

During four dynamic days in the OTC exhibition hall, your company can showcase its products and services to more than 67,000 industry leaders and buyers from more than 115 countries.

As an exhibiting company at OTC, you have access to invaluable marketing, networking, and educational opportunities as you meet with valued clients, make new business contacts, and demonstrate your new technologies.

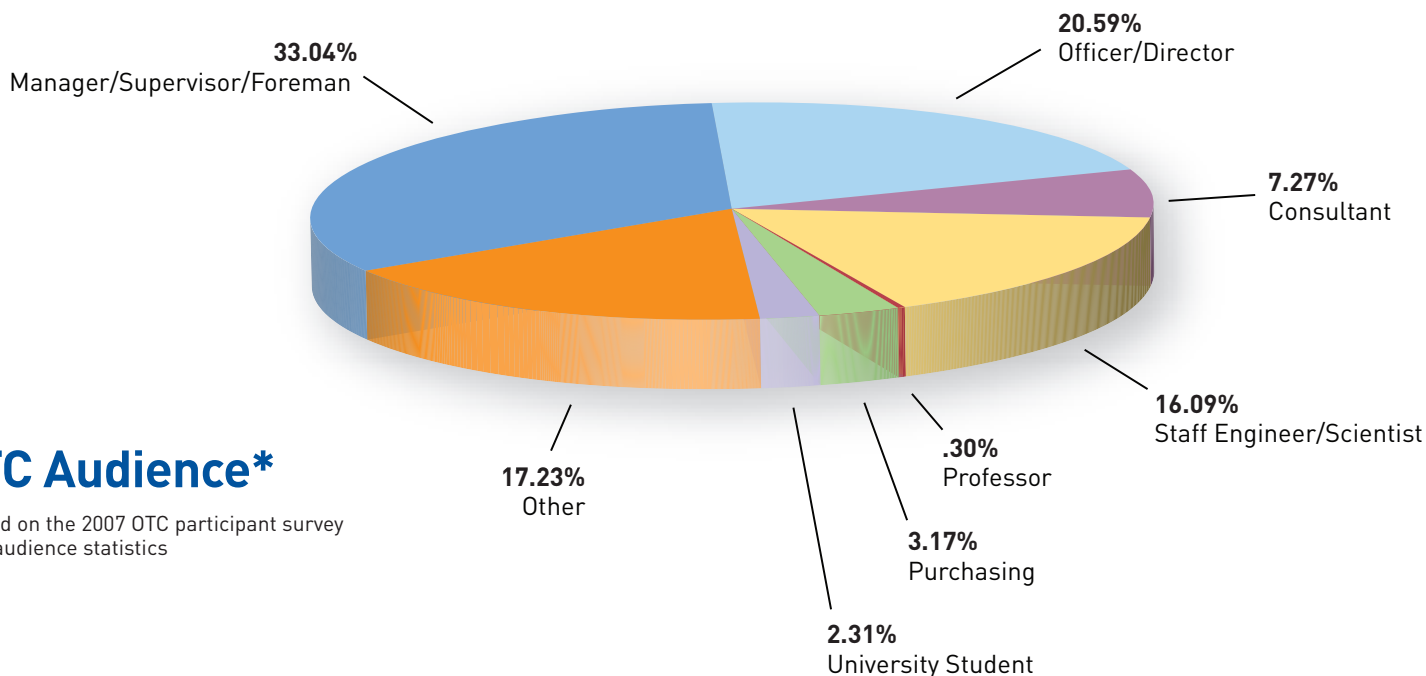
OTC is the world's foremost event for the development of resources for the offshore oil and gas industry.

### Why Exhibit at OTC?\*

- Gain industry visibility for your company as 97% of OTC attendees visit the exhibition.
- Meet with existing customers as the offshore industry converges in Houston for one important week.
- Introduce new products and services to the largest audience of offshore professionals.
- Tap into new frontiers and emerging regions through a global audience from more than 115 countries.

### Quick Facts About OTC\*

- 67,000-plus attendees from more than 115 countries
- More than 2,300 exhibiting companies
- More than 500,000 sq ft of exhibit space
- Attendees consistently rate the exhibition as the most important reason for attending OTC



### OTC Audience\*

\*Based on the 2007 OTC participant survey and audience statistics



## 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 Bjørnestad*  
*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](mailto:info@tofko.dk) • [www.offshore-denmark.dk](http://www.offshore-denmark.dk)