



Er din bedrift nysgjerrig på det danske markedet?

Kickoff Norwegian Wood Goes Abroad: DANMARK

24. november 2026, Oslo

Danmark skjerper klimakravene til bygg og satser stadig mer på trebaserte løsninger. Det åpner nye muligheter for norske produsenter, arkitekter, rådgivere og prosjekteringsmiljøer. Men hvilke muligheter er reelle, og hva må til for å lykkes?

Norwegian Wood Cluster og Innovasjon Norge inviterer til et praktisk kickoff om det danske markedet. Du får innsikt i hva danske kjøpere ser etter, erfaringer fra norske virksomheter og råd om fallgruver du bør unngå. Det gir et bedre grunnlag for å vurdere en satsning i Danmark – og om et videre oppfølgingsløp er aktuelt for din bedrift. Meld deg på og utforsk mulighetene.

På kickoff får du:

- kjøperperspektivet: hva danske aktører ser etter
- erfaringer fra virksomheter som har lyktes internasjonalt
- råd om vanlige barrierer og feil norske virksomheter bør unngå
- innsikt i konkrete markedsmuligheter for norske produkter og tjenester
- finne ut om Norwegian Wood Goes Abroad er riktig neste steg for din bedrift



Du må ikke ha bestemt deg for å satse i Danmark for å ha nytte av denne dagen. Meld deg på og få et bedre grunnlag for å vurdere mulighetene, kravene og veien inn i det danske markedet.

PÅMELDING OG PRISER HER

frist 15. november

Pris eks. mva: Medlem 1000 kr, Ikke-medlem 1500 kr, sterkt rabatterte priser for SMBer.

www.nwcluster.no

Program 24. november

09:00 **Hvorfor Danmark nå?**

Velkommen og presentasjon av programmet. Hva betyr nye klimakrav og økende interesse for trebyggeri for din bedrift?

Norwegian Wood Cluster og Innovasjon Norge ønsker velkommen, presenterer programmet og belyser mulighetene for norske trebaserte løsninger i det nye markedsbildet.

09:30 **How to do business in Denmark**

Hvordan bli en aktuell samarbeidspartner i Danmark? Hva ser danske aktører etter når de velger samarbeidspartnere, og hva betyr det for din bedrift? Urmas Lepik fra Innovasjon Norge København gir innsikt i hvordan du kan gjøre forretninger i Danmark.

10:00 **Hva bør du være oppmerksom på som ny leverandør i Danmark?**

Petre Mørk, Mork Kveiborg & Partners, gir kjøperens perspektiv på det å komme inn i det danske markedet.

10:30 **Pause**

11:00 **Fra norsk kompetanse til internasjonal vekst**

- Produkt og eksport: Fra 0 til 65 prosent eksportandel på fem år. Sverre Bjærtnes, daglig leder i Bjertnæs Sag, deler hvordan bedriften har fått det til – og hvilke erfaringer andre produsenter kan ta med seg.
- Prosjektering og tjenester: Hvordan bygge internasjonale relasjoner og posisjonere norsk kompetanse i nye markeder? Marius Næss, CEO i Snøhetta, deler erfaringer med hva som skal til for å lykkes.

12:00 **Oppsummering, veien videre og lunsj**



Veien videre - fra markedsinnsikt til markedsarbeid

Etter kick-offens introduksjon til mulighetene i Danmark går programmet videre i to deler.

DEL 1 KLAR FOR DET DANSKE MARKEDET?

Hvordan lage et eksportveikart?
Kompetansepåfyll, egenarbeid og
veiledning.

8.DESEMBER
GRUNNKOMPETANSE: Digitalt påfyll

SELVSTUDIUM: Er bedriften klar?

FEBRUAR
1:1 WORKSHOP: Tidspunkt for fysisk
samling avklares med hver bedrift

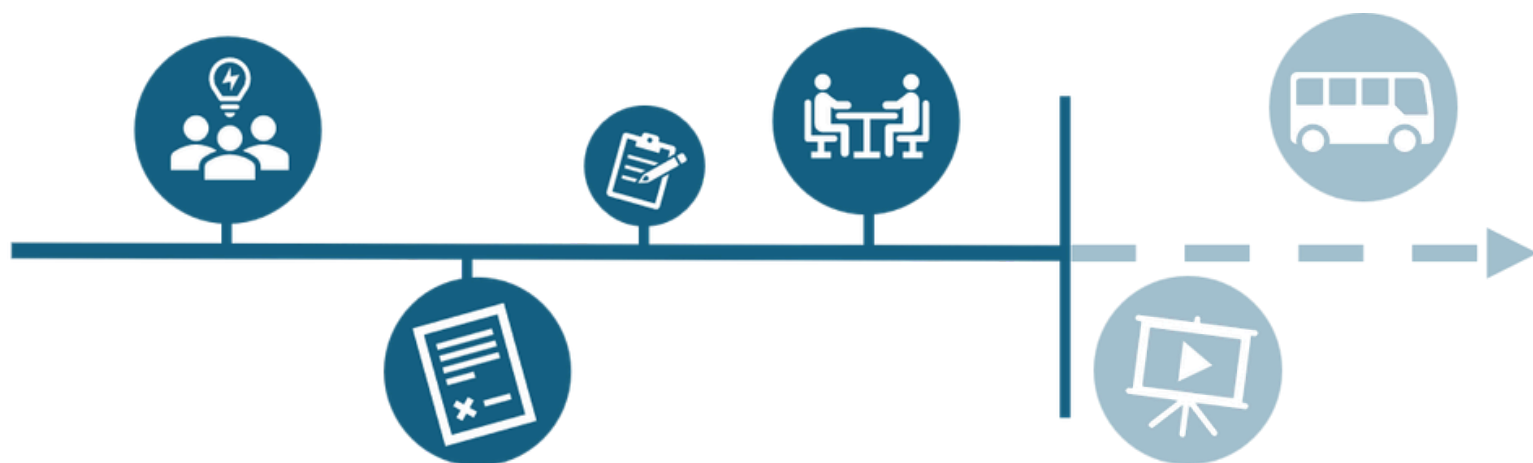
DEL 2 WE ARE READY, WILLING & ABLE!

Videreutvikling av verdiforslag,
markedstilnærming og salgsmateriell

Møte med potensielle kunder og
samarbeidspartnere i Danmark.

MODNING: Selvstudie
Verdiforslag, pitch, prissetting,
referanser og intern rollefordeling.

MARKEDSEKSPONERING: B2B
Studietur, messebesøk eller partnersøk
for å teste hypoteser og bygge nettverk.



DELTAKERAVGIFT PER DEL

- Medlemmer: kr 20.000 + mva.
- Ikke-medlemmer: kr 30.000 + mva.
- SMB-gis 80/100% rabatt + mva. beregnet av ordinær pris.*