



[www.ecointernational.at](http://www.ecointernational.at)

The Nordic Way: Ready-to-Market Check ist der zweite Schritt in unserem dreiteiligen Leistungspaket für Skandinavien:  
„The Nordic Way: Ihr Exportfahrplan in Richtung Dänemark & Schweden“.

# The Nordic Way: Ready-to-Market Check Masterclass

für NÖ Unternehmen aus der **Lebensmittel-, Getränke- und Genussmittelbranche**

Finden Sie heraus, ob Sie bereit sind für den skandinavischen Markt.

## Einladung | Workshop

24. April 2024 | 9 - 14 Uhr

Palais Niederösterreich (ecoplus, 1. Stock)

Herrengasse 13

1010 Wien

## Anmeldung

bis spätestens 22. März 2024

(begrenzte Teilnehmerzahl)

[Jetzt anmelden!](#)

## Kontakt für Rückfragen

Diana Schauer

[d.schauer@ecoplus.at](mailto:d.schauer@ecoplus.at)

Machen Sie gemeinsam mit uns einen **Deep Dive in den skandinavischen Markt** und vertiefen Sie Ihr Wissen über die kaufkräftigen Exportmärkte **Dänemark & Schweden**. Erhalten Sie konkrete Handlungsempfehlungen zu Themen, wie **Vertriebspartnersuche, Akquise** sowie **Positionierung, Design** und **Verpackung**. Gemeinsam mit Experten aus den Nordics machen wir den **Ready-to-Market Check für Ihr Business**.

## Das erwartet Sie

### To be (or not to be) ready for the Nordics?

Nach unserer Masterclass wissen Sie, wo Sie mit Ihrem Unternehmen stehen und können die nächsten Schritte angehen.

Die Masterclass gliedert sich in zwei Teile:

### 1. Baseline - what you need to know:

- Welche **(rechtliche) Besonderheiten in Skandinavien** gibt es und worauf ist zu achten? Was heißt das für Ihr Produkt und Unternehmen?
- Welche **relevanten LEH-Player gibt es und wie ist der Markt aufgebaut?** Welche Vertriebswege bieten sich für die skandinavischen Märkte an? Was bedeutet das konkret für Ihr Produkt und Unternehmen?

“ After more than 30 years in the Nordic food industry I understand the food industry's reality in Denmark and Sweden. Let's evaluate and build your product portfolio & pricing strategy. Let's together deploy the go-to market strategy & manage external field sales force”.

Jenny Köpper, CEO Food Collective

**2. You do it your way. Inputs, Feedback** und **konkrete Handlungsempfehlungen** zu individuellen Themen, Herausforderungen und To dos durch unsere Scandi-Experten, die mit den TeilnehmerInnen in rotierenden Arbeitsgruppen arbeiten:

- **Vertriebspartnersuche & Ansprache:** Relevante Vertriebspartner, Großhändler, LEH und deren Portfolio
- **Wie können Sie den LEH von Ihren Produkten, Ihrer Marke überzeugen?** Was müssen Sie bieten, um gelistet zu werden?
- Von der Idee bis zum **Produkt im Regal** - was müssen Sie beim Markteinführungsprozess Ihres Produktes beachten?

**Go, adapt, not yet ready?** Diese Masterclass liefert Ihnen die Entscheidungsgrundlage für den Markteintritt in Skandinavien.



# The Nordic Way

Marktbearbeitung **Lebensmittel-, Getränke- und Genussmittelbranche**

In drei Schritten nach Skandinavien. Unser Servicepaket „The Nordic Way: Ihr Exportfahrplan in Richtung Dänemark & Schweden“ unterstützt Sie beim Markteinstieg im hohen Norden. Dabei besteht das Leistungspaket aus drei aufeinander aufbauenden Teilen. **Es besteht jedoch die Möglichkeit, sich auch nur für eine einzelne Veranstaltung anzumelden.**

## 1 Workshop | 29.02.2024 „Produkt. Verpackung. & Export. Erfolg.“

Bei unserem Workshop „**Produkt. Verpackung. & Export. Erfolg.**“ fokussieren wir uns insbesondere auf **Deutschland** und **Skandinavien** als vielversprechende Exportmärkte.

Tauchen Sie – unterstützt von Experten aus Österreich, Deutschland und den Nordics – tief in die Materie ein. Denn: **Ihre Produktverpackung ist ein wesentlicher Schlüssel zu Ihrem Verkauf- und Exporterfolg.**

## 2 Masterclass | 24. April 2024 Marketing & Vertrieb - The Nordic Way: Ready-to-Market Check

we are here

### To be (or not to be) ready for the Nordics?

Nach unserer Masterclass „Ready-to-Market Check“ für **NÖ Unternehmen aus der Lebensmittel-, Getränke- und Genussmittelbranche** wissen Sie, ob Sie bereit sind für den Markteintritt oder, ob es noch To do's für Sie zu erledigen gibt.

Erhalten Sie konkrete Inputs und Hilfestellung zu individuellen Themen, wie **Vertriebspartnersuche, Akquise** sowie **Positionierung, Design** und **Verpackung.**

Interessiert?  
[Jetzt anmelden!](#)

## 3 Let's go: On the Market

### Ihr Unternehmen ist bereit für den Markteintritt?

Dann machen Sie sich ein Bild vor Ort und schnuppern Sie skandinavische Luft. Let's go! Wir identifizieren gemeinsam den für Sie geeigneten konkreten Schritt. Das könnte z.B. sein:

- Ihre Teilnahme an der **Nordic Organic Food Fair (NOFF)** 2024 inkl. Storecheck, Business-Dinner mit Vorträgen von LM-Expertinnen und Experten aus Dänemark und Schweden (8.-10. Oktober 2024, Stockholm)
- Individuelle Vertriebsreise – maßgeschneidert für Sie? NÖ Produktpräsentationen in ausgewählten Stores bzw. bei Gastro und Hotellerie

Interesse? Wir setzen Sie gerne auf die Warteliste und kontaktieren Sie, sobald es ein konkretes Angebot gibt:  
[internationalisierung@ecoplus.at](mailto:internationalisierung@ecoplus.at)

Oder melden Sie sich gerne für unseren [Newsletter](#) an.