

Gjør de enklere for utenlandske utstillere

UMAMI Arena har inngått et samarbeid med Trade and Distribution – spesialist på logistikk og markedsadgang. Målet er klart: å gjøre det betydelig enklere for internasjonale aktører å introdusere sine varer og tjenester på det norske markedet.

En enklere vei inn i Norge

Det norske matmarkedet er preget av høye kvalitetsstandarder, strenge importkrav, toll og komplekse distribusjonsstrukturer. For mange internasjonale aktører representerer dette en betydelig barriere for å komme inn på det norske og nordiske markedet. Gjennom samarbeidet med Trade and Distribution vil utenlandske utstillere på UMAMI Arena nå få tilgang til et komplett støtteapparat for import, distribusjon og markedsposisjonering i Norge.

– “Trade and Distribution vil gjøre det mer sømløst for utenlandske utstillere å introdusere sine varer på det norske markedet,” forteller Torill Engelberg fra UMAMI Arena.

Fra utstilling til marked

For mange internasjonale produsenter er deltakelse på UMAMI Arena et første skritt på veien mot eksport og vekst i Norden. Med Trade and Distribution som partner, kan utstillerne nå ta et skritt videre for å utforske mulighetsrommet på det norske markedet, og samtidig få en enklere tilgang til midlertidig import av produktene som skal presenteres og lanseres på UMAMI Arena.

– “Vi tilbyr skreddersydde partner-løsninger for mat- og drikkeprodusenter som vil etablere seg i Norge,” sier Jon Bugge, daglig leder i Trade and Distribution. “Gjennom vårt nettverk og kompetanse bidrar vi til at gode produkter finner sin vei til butikkhyllene, restaurantene og forbrukerne.”

UMAMI Arena som døråpner

Samarbeidet med Trade and Distribution er en strategisk satsing for å styrke UMAMI Arenas rolle som Norges ledende møteplass for mat- og drikkeindustrien:

– “Vi skal være en døråpner til det norske proff markedet,” sier direktør for UMAMI Arena, Torill Engelberg. “Samarbeidet med Trade and Distribution skal gi våre utenlandske utstillere rådgivning og praktisk hjelp til alt fra logistikk, tollklarering og varehåndtering, samt rådgivning om norsk regelverk og forbrukerpreferanser.”

Styrker arenaens internasjonale profil

UMAMI Arena har etablert seg som en sentral arena i Norge for norske og internasjonale aktører, produsenter, og leverandører til mat- og måltidsbransjen. Samarbeidet med Trade and Distribution er et ledd i arenaens internasjonale satsing, og skal gjøre arrangementet mer attraktivt for produsenter fra Europa og resten av verden, avrunder Torill Engelberg.

Neste UMAMI Arena er 16. – 18. februar 2027

...

PRESSEMELDING

Jon Bugge, TAD:

– Vi tilbyr skreddersydde løsninger for mat- og drikkeprodusenter som vil etablere seg i Norge, forteller Jon Bugge, daglig leder i Trade and Distribution. – Det betyr at vi også kan bistå med enklere import av produkter som skal presenteres på en arena som UMAMI.

Torill Engelberg:

– Vi er opptatt av å gjøre det enklere for leverandører fra hele verden å kunne vise seg frem på den største arenaen i Norge for bransjen. Derfor er samarbeidet med Trade and Distribution viktig for oss, sier Torill Engelberg, direktør for UMAMI Arena.

Pressekontakt:

Torill Engelberg, Direktør UMAMI Arena: ten@novaspektrum.no | 922 07 310

Mer om UMAMI Arena 2027: <https://umamiarena.no/>