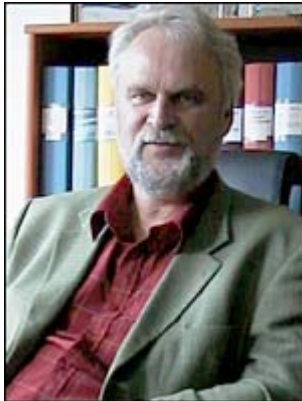


Mässa väckte enormt intresse i Ryssland

Publicerad: 30 september 2003

Författare: Fredrik Norman



Nyligen hemkommen från S:t Petersburg i Ryssland konstaterar

kommunalrådet Anders Ceder att mässan blev en dundersuccé. Att det skulle bli så bra hade han med många andra aldrig vågat hoppats på.

-Det blev väldigt, väldigt bra. Över förväntan faktiskt. Det blev en riktigt stor grej där borta, flera tv-kanaler var där och det gjordes ett reportage som ska sändas som ett eget program. Klart roligt att det blev så lyckat, säger Ceder.

På resan hem gjordes en första utvärdering av mässan och enligt Ceder verkade många av företagen lyckats mycket bra att skapa kontakter.

-Utan att säga för mycket tror jag många fick ut mer av mässan än de hade räknat med. Det ska förhoppningsvis leda till fortsatt kontakt och samarbete mellan företagen. På sikt kan det ju faktiskt ge fler arbetstillfällen för oss, säger Anders Ceder.

Så säger några av företagarna om mässan

Eurolube Equipment AB: "Mässan som sådan gav inte ett skvatt"



Krister Roth, Eurolube Equipment AB, ser mycket positivt på

Rysslandsbesöket, detta trots att själva mässan inte gav något. Sedan i början av året har företaget etablerat en kontakt i Ryssland och passade därför på att bättra på relationerna vid besöket.

-Jag åkte dit med inga som helst förväntningar. Men då vi redan har en partner sedan januari i år och exporterat fyra leveranser till företaget, såg jag det här som en vanlig affärsresa. En möjlighet att stärka vårt samarbete. Själva mässan i sig gav ju faktiskt inte ett skvatt. Den var aningen för bred i utbudet, det är mycket svårt i ett sånt läge att knyta nya affärskontakter, konstaterar Krister och tillägger att själva arrangemanget som sådant ändå var mycket bra.

Eurolube Equipment tillverkar tryckluftspumpar för bland annat smörjmedel som används vid fordonsservice. Företaget har åtta anställda och säljer till 20 länder.

www.eurolube.com



ter AB: "Ett första steg på eventuellt samarbete"

Ulla-Britt Norgren åkte till mässan utan några som helst

förutfattade meningar. Det hela sågs som en möjlighet att kolla marknaden i Ryssland lite grann. Nyligen hemkommen från mässan har Ulla-Britt bara positivt att berätta. Och kanske, kanske har Jellvert Kartprodukter funnit en affärskontakt och framtida samarbetspartner.

-Jag fick kontakt med några företag och bland annat kommer vi inleda ett första projekt tillsammans med en av dem. Eventuellt kan det leda fram till en samarbetspartner, vilket alltså är mer än jag hoppats på med besöket. Arrangemanget var annars otroligt bra och välorganiserat. Båda länder har gjort ett mycket bra arbete för att få allt att

fungera så bra som det gjorde. Det enda som jag tycker är lite synd är att så få företag nappat på det här, säger Ulla-Britt Norgren.

Jellvert Kartprodukter AB tillverkar skräddarsydda kartor för bland annat räddningsinstanser i Sverige och Norge.

www.jellvert.se

Richard Persson AB fick en order direkt

Ett av de företag som omgående fick en ny kund under mässan är Richard Persson AB. Företaget säljer maskiner och utrustning till träindustrin. Företaget har sedan tidigare kunder i Ryssland, men kunde nu knyta kontakt med några nya företag. En företagsrepresentant besökte Richard Perssons man på plats på hotellet dagen innan mässan och presenterade sig.

-Det blev en order direkt. Dessutom har vi fem intressanta och eventuellt framtida kunder vi ska följa upp. Jag tycker mässan var mycket bra, arrangemanget var väl planerat och allt fungerade utan problem. Nästa mässa i Ryssland äger rum i Moskva senare i år och då ska vi följa upp det här. Förhoppningsvis ska vi utveckla våra relationer med de nya företagen under den resan, säger Ulf Liljesvahn.

www.richard.se

Källa: LindeNytt.com

<https://lindenytt.com/nyheter/massa-vackte-enormt-intresse-i-ryssland/>